

Program / ramme for (studenter)iværksætter i Construction Center Denmark

Hvad er SCALE 8700?

SCALE 8700 er et acceleratorprogram udbudt af Construction Center Denmark og Studentervæksthus, Campus Horsens, hvor ambitioner, realisering og acceleration er i højsædet. Forløbet er et overbygningsprogram til studentervæksthushusets eksisterende forretningsudviklingsaktiviteter for særligt udvalgte studenteriværksættere, og er det naturlige næste skridt for studenteriværksættere, der kan, og vil skalere deres virksomhed.

Alle involverede i SCALE 8700 er fokuserede på at hjælpe iværksættere og start-ups til at opnå sit fulde potentiale. Derfor tilbyder vi mange ambitiøse services, hvor flere løbende vil komme til.

Hvem?

SCALE 8700 er skabt for at understøtte studerendes forretning bedst muligt gennem faciliterende og netværksfremmende aktiviteter samt en servicerende ramme, hvor det er stimulerende og effektivt at drive forretning. SCALE 8700 har til sigte at fremme og styrke forretningsudvikling, vækst og iværksætteri. Acceleratorprogrammet bidrager til at få Horsens på det nationale og internationale landkort for iværksætteri, hvor alle potentialer og synergier bringes godt i spil i byens erhvervs- og uddannelsesmekka. SCALE 8700 bliver det bedste strategiske afsæt for kommende virksomheder.

Hvordan?

Optagelse i programmet sker ved en indledningsvis screening i Studentervæksthuset, der herefter vurderer, om virksomheden kan komme i betragtning til SCALE 8700. Dette skal udelukkende betragtes som en forhåndsvurdering og ikke et endeligt positivt tilsagn. Såfremt det vurderes, at virksomheden har en reel mulighed for optagelse, åbnes muligheden for at ansøge om optagelse i SCALE 8700.

SCALE 8700 består af et tydeligt fastlagt program med konkrete aktivitetsnedslag, der sikrer fremdrift, virksomhedsudvikling og vækst.

Værditilbud

SCALE 8700's iværksættere bliver placeret i det medlemskab der hedder Lounge med tilgang til de ydelser, der knytter sig til dette medlemskab. De har adgang til "Free Flying Desk" (placeret forskellige steder på de 4 etager) på lige fod med alle øvrige iværksættere i Lounge-medlemskabet, og er derved fuldgyldige medlemmer af huset.

For at VIA-studerende kan benytte sig af ydelserne i Lounge-medlemskabet, forpligter de sig til at deltage i acceleratorprogrammet.

BASISYDELSER LOUNGE	<ul style="list-style-type: none">➤ Adgang til Construction Center Denmark + kontorareal - 24 timer i døgnet 365➤ Fri adgang til at benytte et valgfrit skrivebord i de åbne miljøer➤ Booking af mødelokaler via fælles bookingsystem – max. 3 timer pr. måned➤ Receptionsservice med postmodtagelse➤ Parkeringsfaciliteter for 1x lejer (OBS!)➤ Internetforbindelse på 1 Gbit (op/ned) – WiFi➤ Gratis sort kaffe og the + adgang til Thekøkken➤ Facility service (rengøring, affaldstømning, etc.)➤ Adgang til community-plattform og infrastruktur (eksponering, søge samarbejdspartner, etc.)
TILKØBSYDELSER	<ul style="list-style-type: none">➤ God og eksklusiv kaffe i kaffebaren➤ Kopi / print➤ Frankering➤ Teknisk Service (bagatelgrænse på en halv time)➤ Depotrum➤ Leje af kontormøbler➤ Serverplads
MILJØ	<ul style="list-style-type: none">➤ Fysisk faciliteret/tematiseret netværk - via "mødesteder/mødepunkter" - i et tværfagligt og dynamisk miljø➤ Adgang til "free flying desk-service" / Fleksibel arbejdsplads i de åbne miljøer
PLATFORM + KOMMUNIKATION	<ul style="list-style-type: none">➤ Idé og ressourcebank➤ Nyhedsbreve + direct mails
EVENTS	<ul style="list-style-type: none">➤ Adgang/invitation til udvalgte faglige events
EKSPONERING	<ul style="list-style-type: none">➤ Muligheden for at indskrives som case til pitch nights➤ Eksponering af eget brand, produkt, virksomhed eller service (fysisk i miljøet)
RÅDGIVNING OG PROGRAMMER	<p>Adgang til</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Revisorteknisk rådgivning➤ Juridisk rådgivning

	<ul style="list-style-type: none">➤ Teknisk "backbone" rådgivning➤ Kapital-matchning➤ Kapital-programmer (How-to-fund-workshops)➤ "How to proof idea fast"-workshop➤ Start-up rådgivning og -service➤ Scale-up forretningsudvikling
MENTORER / ADVISORS	<ul style="list-style-type: none">➤ Adgang til faglige eksterne mentorer/advisors
GRANTS	<ul style="list-style-type: none">➤ Adgang til Early Stage Grants /Stage Grants
ØKOSYSTEM	<ul style="list-style-type: none">➤ Eksponering af kvalificeret + udvalgte tilbud/programmer i det nationale økosystem➤ Let adgang til centrale dele af Erhvervsfremmesystemet

Der arbejdes på at rejse en minifund, hvorfra start-ups i programmet kan ansøge om at modtage Early Grants uden medfinansiering. Early Grants er målrettet specifikke dele af udviklingen af virksomheden, eksempelvis med fokus på de første prototyper, støbeværktøjer, brugertest, deltagelse i forsøg, adgang til eksterne test-laboratorier, etc.

Studereriværksættere har qua deres tilknytning til VIA ligeledes tilgang til andre ydelser, eksempelvis workshops, Makerspace, bibliotek etc.

Hvem?

For lovende start-ups og iværksættere

SCALE 8700 er for ambitiøse studenteriværksættere med høje og realistiske ambitioner, der aktivt ønsker at skabe deres egen arbejdsplads. Iværksætteren har en dyb og nuanceret forståelse af kundens og brugerens behov samt troværdige overvejelser om potentielle forretningsmodeller og værdikæder. Iværksætteren skal i den forbindelse kunne henvise til flere møder og samtaler med relevante interessenter, der kan have betydning for virksomhedens indgang til markedet. SCALE 8700 er desuden for sociale entreprenører med fokus på eksempelvis sociale-, velfærds- og miljømæssige spekter, der arbejder hen imod en forretningsmæssigt levedygtig forretning.

Udover at henvende sig til aktive medlemmer hos VIA Studentervæksthus, er SCALE 8700 åbent for elever på Learnmark¹. Optagelseskriterierne for elever på Learnmark er tilsvarende kriterierne for VIA-studerende.

Kriterier for at blive optaget

For at kunne komme i betragtning til SCALE 8700, skal studerende have et aktivt medlemskab i Studentervæksthuset, Campus Horsens. Hvis ikke de har et aktivt medlemskab, kan de rette henvendelse til Studentervæksthuskoordinator, Pernille Hjort, der kan guide dem i dette. Såfremt man *ikke* ønsker et medlemskab hos Studentervæksthuset, kan man stadig komme i betragtning til SCALE 8700, men vil blive faktureret for Lounge-ydelserne på lige fod med ordinære lejere.

¹ Praktik konditioner skal drøftes yderligere med Learnmark.

Dernæst skal virksomheden have et indholdsmæssigt fokus, der er i overensstemmelse med Construction Center Danmarks vertikal: Construction Industry. Dette være sig eksempelvis forretningsområder og nye virksomhedsidéer inden for

- Sociale og økonomiske aspekter
- Sociale og velfærdsmæssige aspekter
- Samfunds- og miljømæssige aspekter² (fx udfordringsområder omkring udsatte og socialt belastede borgere, udsatte boligområder, bæredygtighedsperspektiver, kommercielle områder, miljømæssige aspekter mv.)
- Bolig- og konstruktionsinnovation
- Byggeteknologisk udvikling og innovation
- Udvikling og innovation i (ny-)anvendelsen / (ny-)opførelsen af bygning og bolig
- Udvikling og innovation i konstruktionsindustrien.

Optagelse sker ved at indsende en ansøgning til studentervæksthuskoordinatoren ved bycampus i Horsens. Ansøgningen skal bestå af et udfyldt ansøgningsskema, der ikke må overskride 4.800 anslag (inkl. mellemrum). I ansøgningen skal der desuden vedlægges et 2 minutters videopitch og en fuld forretningsmodel. Såfremt ansøgning vurderes som kvalificeret, inviteres til en samtale. Se yderligere info om interview nedenfor.

Der er løbende ansøgningsfrist den 1. i hver måned.

I bedømmelsen af ansøgningen ser vi på både evne til og motivation for at arbejde entreprenørielt. Vi vurderer også virksomhedens potentiale. Start-ups med høj nyhedsværdi og innovationstyngde prioriteres. Ud over kriterierne nedenfor vil diversitet på tværs af start-ups ift. faglighed, type start-up også kunne spille ind. Dette for at opnå diversitet i SCALE 8700.

Følgende kriterier lægges til grund for vurderingen. Eksemplerne er blot eksempler og ikke en udtømmende liste.

KRITERIE	EKSEMPEL
VISER VILJE - GENNEM HANDLINGER - TIL AT REALISERE IDEEN.	Prioriterer tid til ideen. Tager initiativ i retning af at forøge viden, anskaffe ressourcer, netværk, udvikle produkt/service etc.
EVNEN TIL AT ANSKAFFE RELEVANT VIDEN OG ANDEN FORM FOR RESSOURCER.	Besidder relevante ressourcer internt som team, kompetencer, teknologi, erfaring, tilgang til laboratorier eller andre essentielle faciliteter eller har en troværdig plan for at tilgå dem, eksempelvis gennem netværk.
BESIDDER ET SOLIDT FUNDAMENT FOR VIDERE START-UP-UDVIKLING.	Tydelig value proposition og tydelig customer segment som er underbygget af tilkendegivelse

² Eksempel på forretningsmodel med bæredygtighedsfokus: Grow a Sustainable Business

	fra eksterne aktører som for eksempel udtalelser, samarbejdsaftaler, letter of intent, salg, etc.
BESIDDER ET HØJT OG REALISTISK AMBITIONSNIVEAU.	Høje ambitioner med afsæt i punkterne ovenfor.
NYHEDSVÆRDI.	Ny løsning på gammelt problem, gammel løsning på nyt problem eller ny løsning på nyt problem.
POTENTIALE FOR IMPACT I SAMFUNDET.	Refleksion over hvordan start-up'en påvirker samfundet i en positiv eller negativ retning. SDG kan være en pegepind.
PAY IT FORWARD.	Hjælper andre, dele ens viden og erfaring, tager initiativ i SCALE 8700.

For start-ups med lavere innovationshøjde/nyhedsværdi, og som har eller er tæt på product-market fit, vil følgende kriterier også tillægges vægt:

- Er virksomheden skalérbar, og arbejdes der i en retning, der indikerer fremdrift ift. skalérbarhed?
- Potentiale til nye markedsandele nationalt og/eller internationalt.
- Øget omsætning, nye kunder, kapitaltilførsel eller andet, der indikerer vækst.

Begge parter til enhver tid opsige samarbejdet uden yderligere varsel.

Screeningsproces.

Såfremt ansøgningen indikerer realistisk udviklingspotentiale, vil du blive indkaldt til interview. Interviewet har til formål at belyse din virksomheds udviklingspotentiale yderligere og det vil her blive besluttet, om du vil blive tilbudt en plads i SCALE 8700. Ved samtalen deltager en konsulent fra Studentervæksthuset/ Construction Center Denmark samt en ekstern rådgiver.

Samtalen vil maksimalt have en varighed af 45 minutter.

Du vil få svar på, om du skal til interview senest syv arbejdsdage efter ansøgningsfristen.

Til interview forventes det, at du:

- Præsenterer dig selv, din virksomhed og din forretningsmodel.
- Præsenterer aktuelle opgaver og udfordringer, samt udviklingsmål og refleksioner over, hvilke handlinger der skal til for at skabe den ønskede udvikling.
- Besvarer spørgsmål fra konsulenten og den eksterne rådgiver ift. at vurdere udviklingspotentialet.

Efter samtalen vurderer studentervæksthuskonsulenten i samråd med den eksterne rådgiver, om du skal tilbydes en plads i SCALE 8700. Du vil få svar og kort feedback umiddelbart herefter.



Eksempler på aktiviteter.

Aktiviteter

Vi ved at hver start-up og hver founder har forskellige behov, og vi søger konstant at skabe de bedste betingelser for hver individuelle start-up og founder. Derfor er vi forbeholdne for at have "one size fits all"-principper i vores aktiviteter. SCALE 8700-programmet er derfor ikke underlagt progressionsbestemmelser i sin opbygning, hvilket gør løbende optag muligt. Vi mener dog, at der er generiske forhold, der gør sig gældende på tværs af start-ups, og vi ønsker proaktivt at hjælpe dig med at håndtere disse forhold.

Forskernes hule (Obligatorisk)

Format: Workshop med en advokat og revisor. En advokat og en revisor vil præsentere do's and don'ts i udarbejdelsen af aftaler om ejerskab og etablering af kapitalselskaber for eksempel i formen ApS.

Formål: "Due diligence" er en proces, hvor alle aspekter af en virksomhed diskuteres og analyseres for at identificere, hvad en virksomhed i virkeligheden er værd. En køber af en virksomhed vil (eller skal i det mindste) gennemføre Due diligence for præcist at vide, hvad han/hun køber. En advokat og revisor vil give gode råd inden for nødvendige aftaler og Due diligence, hvor du vil have mulighed for at stille spørgsmål undervejs. Formålet er, at du klædes på til at opbygge din egen virksomhed som minimum inden for disse to områder.

NB: Hvis du ikke har en underskrevet ejerftale, når du optages i SCALE 8700, stiller vi krav om, at du har underskrevet en sådanne aftale inden for 6 måneder efter optagelse. Construction Center Denmark kan henvise dig til advokater, der kan bistå dig i processen. Såfremt du har en underskrevet aftale, vil vi på det kraftigste anbefale, at du sikrer dig, den er opdateret.

Nå dine mål (Obligatorisk)

Formål: Formålet er at hjælpe founders med at fokusere, opnå kompetencer til at sætte mål og sikre, at der er overensstemmelse mellem virksomhedens langsigtede visioner og kortsigtede aktiviteter.

Format: En gruppe af SCALE 8700-start-ups mødes med vejleder (start-up rådgivere fra Construction Center Denmark), hvor alle åbent og ærligt deler, diskuterer og tilpasser mål, der skal opnås inden for de kommende to uger. Efterfølgende opsamles med fælles refleksioner over årsagen til at målene er opnået eller ikke er nået.

Teamwork (Obligatorisk)

Formål: "Et A-hold med en dårlig idé vil til enhver tid slå et B-hold med en god idé". Formålet er at lave et rum for hver start-up, hvor det er muligt at reflektere over et fælles formål for virksomheden, skabe en stærk kultur og finde og udløse et klart værdisæt. Du vil arbejde på at skabe et bæredygtigt team, og vil reflektere, lytte, lære og tale ud fra strukturerede dialoger og håndgribelige værktøjer, der kan bruges i hverdagen i virksomheden.

Format: XX



Due diligence (Obligatorisk)

Format: Workshop med en advokat og revisor. En advokat og en revisor vil præsentere do's and don'ts i udarbejdelsen af aftaler om ejerskab og etablering af et ApS.

Formål: "Due diligence" er en proces, hvor alle aspekter af en virksomhed diskuteres og analyseres for at identificere, hvad en virksomhed i virkeligheden er værd. En køber af en virksomhed vil (eller skal i det mindste) udleve Due diligence for præcist at vide, hvad han/hun køber. En advokat og revisor vil give gode råd inden for Due diligence, hvor du vil have mulighed for at stille spørgsmål undervejs. Formålet er, at du klædes på til at opbygge din egen virksomhed som minimum inden for disse to områder.

NB: Hvis du ikke har en underskrevet ejerftale, når du optages i SCALE 8700, stiller vi krav om, at du har underskrevet en sådanne aftale inden for 6 måneder efter optagelse. Construction Center Denmark kan henvise dig til advokater, der kan bistå dig i processen. Såfremt du har en underskrevet aftale, vil vi på det kraftigste anbefale, at du sikrer dig, den er opdateret.

Den tredobbelte bundlinje (Stærkt anbefalet)

Format: To workshops med sparring på ledelse, udvikling af nye forretningsmodeller. Indholdet vil blandt andet bestå af rådgivning om cirkulære værdikædesamarbejder, medarbejderprocesser, forandringsledelse og implementering. Effektiv udnyttelse af ressourcer er et vigtigt konkurrenceparameter, og udbyttet ved omstilling af en virksomhed til cirkulær økonomi går hånd i hånd med miljømæssige gevinster, symbiosesamarbejder, bedre service for forbrugerne og øget velfærd verden over.

Formål: Cirkulær økonomi skaber vækst, innovation og eksportpotentialer. Formålet med kurset i cirkulære forretningsmodeller er at klæde virksomheder på til at være konkurrencedygtige og følge med i den grønne udvikling ved at reducere virksomhedens driftsomkostninger, effektivisere fremstillingsprocessen og optimere relationer på tværs af forretningsområder.

Advisory board (Stærkt anbefalet)

Format: Advisory boards hvor eksterne mentorer, start-up-rådgivere fra Construction Center Denmark og founderne deltager. Advisory boards er founderne egne møder, hvilket betyder, at han/hun inviterer til møderne, forbereder de praktiske forhold og skriftligt materiale forud for mødet, mødeledelse og udarbejder et kort referat, der efterfølgende sendes til mødedeltagerne.

Formål: Formålet er, at du får erfaring med eksterne personer, der har værdifulde ressourcer, ekspertise og netværk. Et advisory board er lig et officielt board. Derfor vil dette også være værdifuld øvelse i samarbejdet med den type board, du vil etablere i nærmere fremtid.

Funding (Frivillig)

Format: Kombination af undervisning og 1:1 sessioner.

Formål: Formålet er at give din start-up det bedste afsæt for succes efter SCALE 8700 ved at skabe tryghed i din økonomi.