

VEJEN TIL VÆKST



| | |
|----------------------------------|---|
| CAT som brobygger | 1 |
| Fra skyggeriget til solsiden | 2 |
| Innovation kan opstå alle steder | 3 |
| På jagt efter sjællandsk vækst | 4 |
| LeanVent på vej ud i verden | 5 |
| Her kan vi måske tæve kineserne | 6 |
| Bundfald eller pengene tilbage | 7 |
| Hvad er CAT? | 8 |

CAT som brobygger

Listen over danske industrieventyr er heldigvis lang. Vi kan glæde os over, at virksomheder som Coloplast, LEGO, Danfoss, Novo, Danisco, Grundfos, B&O og mange, mange flere har skabt sig et verdensry og samtidig har skabt værdi for det samfund, de er en del af.

Men i den første del af deres eksistens har berømmelse og økonomisk succes været fjerne mål for dem alle. Det centrale for grundlæggerne har været ønsket om at se, hvor langt en god idé kunne bære. Uanset om den gode idé var en klods af plastic, en pumpe eller et industrielt fremstillet enzym.

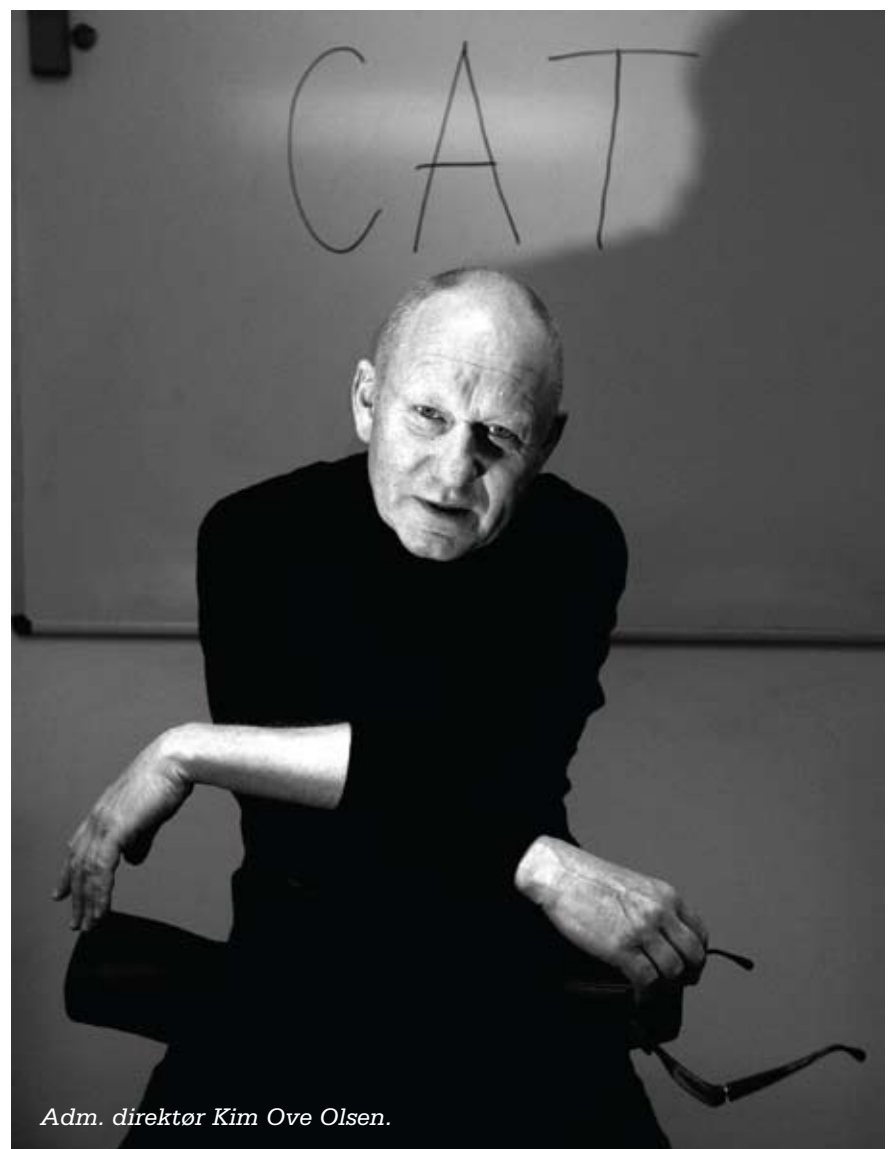
Med lanceringen af CAT Invest Zealand er der kommet endnu en partner for de virksomheder, der har brug for kapital og rådgivning til at udvikle de gode ideer.

Vi tilbyder også at bygge bro til de forsknings- og uddannelsescentre og til de højteknologiske koncerner, hvis viden kan være med til at udløse det fulde potentiale i iværksætterens gode idé.

En særlig udfordring kan være at hjælpe virksomheder, der trods et stort forretningsmæssigt potentiale er stivnet, til at komme videre under en mere hensigtsmæssig ejerstruktur. I den forbindelse er det vigtigt at understrege, at CAT Invest Zealand ikke er en støtteforanstaltning. Fonden er etableret for at investere aktivt, for at søge indflydelse og for at bidrage til, at fælles mål bliver nået.

Der er grund til at kippe med flaget for Region Sjælland, fordi den har valgt at gå aktivt ind i CAT Invest Zealand. Men samtidig er det vigtigt at erindre om – som regionsrådsformand Steen Bach Nielsen også gør det i denne avis – at CAT Invest Zealand skal forfølge de gode ideer uden at være bundet af administrative regionsgrænser.

Med den nye fond og med kompetente rådgivere kan vi være med til at skabe en ny vej til vækst.



Adm. direktør Kim Ove Olsen.



Fra skyggeriget til solsiden

CAT har i flere år investeret målrettet i oplevelsesteknologi og har unik viden om sektoren.

Arnt Jensen (t.v.) og Dino Patti (i midten) har med Allan Rasmussen som investeringsansvarlig haft CAT med i den kreds, der har muliggjort det danske spil-eventyr.



I sit forsøg på at redde lillesøsteren fra en ulykke dør den lille dreng. Han ender i Limbo, landet mellem himmel og helvede, og det er i dette rige, computerspilleren skal hjælpe drengen med at træffe de rigtige valg. Ikke ligefrem en munter fortælling, men i overført betydning historien om en rejse fra skyggeriget til solsiden. LIMBO var flere år undervejs og trak i tre et halvt år investorpenge til sig fra bl.a. CAT. De penge var tilbagebetalt på tre uger.

En succes

2010 er gået rigtigt stærkt for folkene bag LIMBO. Den 11. marts hentede de to priser ved Independent Games Festival i San Francisco. Sideløbende med spaltevis af rosede omtale i medierne medvirkede festivalen til, at LIMBO's bagmænd, Arnt Jensen og Dino Patti, kunne lave en aftale med Microsoft om udgivelse af spillet på softwaregigantens Xbox-spillekonsol.

- LIMBO er en stor økonomisk succes. Jeg kan ikke give detaljer. Det er en sag mellem os og Microsoft. Men jeg kan sige så meget, at der gik tre et halvt år, fra vi fik vores første kontor, til vi fik LIMBO udgivet. Til sammenligning er der gået tre uger med at få pengene i hus igen, siger Dino Patti.

CAT's rolle

For investment manager Allan Rasmussen, CAT, har der i flere år været en interessant arbejdsmark inden for oplevelsesteknologien:

- Historien om LIMBO er en klar understregning af, at CAT's fokuserede investeringer i seks spilproduktioner over de seneste tre år er velbegrundede. CAT har investeret i alt 1,8 mio. kr. i LIMBO, og vi har hele vejen set store muligheder i projektet. Men der står også andre danske projekter og venter på at gøre LIMBO kunsten efter, siger han.

- Hvem siger, at fremtidens succeser inden for computerspil ikke kommer fra Næstved, Køge eller Maribo? Hos CAT kan vi bidrage med professionel coaching og investeringer, som vi har gjort det i tilfældet med LIMBO. Og netop computerspilsektoren har enorme udviklingsmuligheder, fordi den på verdensplan for længst har passeret filmbranchen i omsætning.

I det små

Allan Rasmussen peger også på, at en succes som LIMBO hviler på relativt få skuldre:

- Hos LIMBO er de en halv snes mennesker, og det siger jo noget om, at alting starter i det små, og at det er muligt for en lille virksomhed at nå helt ud på verdensmarkedet. Historien om LIMBO er særdeles opmuntrende og en god inspiration for andre opstartsvirksomheder.



Innovation kan opstå alle steder

Smykker fra Pandora, Mindstorms fra LEGO, B&O vellyd til Audi og Mercedes. Det er tre danske succeser, som kan få den nationale stolthed til at blusse. Men det er også tre eksempler, som ifølge CAT Invest Zealands formand, Torben Ballegaard, viser, at innovation oftest opstår ved at kombinere allerede kendte elementer.

Pandora er historien om en ny måde at producere smykker på til en attraktiv pris. Mindstorms er kombinationen af computerteknologi og LEGO's byggeklodser, og eksemplet med B&O er historien om at kombinere det bedste fra et lydunivers med det bedste fra automobilindustrien:

En ny idé kommer ikke dalende ned til os i fire farver og Power Point.

- Innovation er ikke nødvendigvis raketvidenskab, og innovation kan opstå alle steder. En ny idé opstår ofte som en vag fornemmelse af, at man kan skabe værdi ved at sammensætte faktorerne på en anderledes måde.

Revolutionær

Torben Ballegaard kan bruge de tre ovennævnte eksempler med en vis vægt. Han var i syv år administrere-

rende direktør i B&O, og inden da var han ansvarlig for produktudvikling i LEGO, i hvis bestyrelse han i dag sidder. Som tidligere formand og nuværende næstformand i Pandora har han desuden været dybt involveret i smykkekoncernens enorme succes.

- Guldsmed Per Enevoldsen fik en revolutionær tanke om at skabe kvalitetsmykker til en pris, der var til at betale. Han kombinerede Østens håndværkstradition med Vestens kvalitetssikring. Han satte produktionen i system og lavede store serier, og han gav kunderne mulighed for at kombinere de enkelte elementer i smykkerne. Det er den samme tan-

ke, der ligger bag IKEA's og LEGO's masseproduktioner og uendelige kombinationsmuligheder.

Øjenkontakt

- En anden årsag til Pandoras massive succes har været, at Per Enevoldsen lige fra begyndelsen oprettholdt øjenkontakten med kunderne og forstod at imødekomme deres behov. Ikke bare behovet for kvalitet og for rimelig pris, men også behovet for funktionalitet.

Pandoras smykker bliver i dag solgt i 47 lande fordelt på seks kontinenter gennem ca. 10.000 forhandlere. Virksomheden er børsnoteret og havde i 2009 en omsætning på ca. 3,5 mia.

- Lad os se ud over Region Sjælland og prøve at finde flere 'Per Enevoldsen typer', som i samarbejde med de erfarne investeringsfolk i CAT Invest Zealand kan skabe nye virksomheder. Lad os finde nye områder, hvor vi kan opdatere værdikæden på samme måde, som smykkeproducenten har gjort det, siger Torben Ballegaard.

Torben Ballegaard er formand for bestyrelsen i CAT Invest Zealand.

Mindstorms

Han var selv en slags Per Enevoldsen som projektleder i udviklingen af LEGO's Mindstorms:

- Vi kombinerede computerteknologi med legoklodsens. Vi vidste noget om klodserne, og MIT Medielab vidste noget om computerteknologi. Det var på mange måder et eksempel på banal innovation, men vi lykkedes med at skabe værdi for de mange børn, der i dag har taget Mindstorms univers til sig.

- Igen viser det, at kombinationen af kendte faktorer kan føre til innovation. Men også kombinationen af aktører er vigtig og meget parallel til den rolle, som CAT spiller:

- Vi var en lille gruppe på fem medarbejdere, der var totalt tændte på ideen med at udvikle Mindstorms. LEGO's administrerende direktør Kjeld Kirk Kristiansen fungerede som en slags venturekapitalist, og vi havde fantastisk gavn af at have koncerndirektør Christian Majgaard som vores mentor. På fuldt tilsvarende vis ser vi CAT's rolle som venturekapitalist og mentor i forhold til de forretningsideer, CAT Invest Zealand skal være med til at hjælpe i gang.

Penge er ikke nok

Torben Ballegaard fraråder i den forbindelse at tillægge kapitalens størrelse en for stor betydning:

- Det er ikke unikt at have en fond til rådighed. Det unikke er, at vi hos CAT har samlet den erfaring og den kompetence, der er så vigtige faktorer for at skabe innovation.

- Jeg kan bl.a. sige det med baggrund i tiden hos B&O. I dag har Audi, Mercedes, Aston Martin og BMW taget B&O's lyd anlæg til sig, men tanken opstod lige efter årtusindskiftet hos en gruppe kompetente akustikere, der syntes, at det kunne være spændende at lave god lyd i biler. Det passede godt ind i vores tanker om at skabe et nyt mødested mellem kunden og B&O, og Audi ønskede tilsvarende at tage et

tilsvarende initiativ for at give bilkøberne en helt ny oplevelse.

- Målet var at skabe verdens bedste lyd i en bil, men det er værd at huske, at vi på intet tidspunkt kom over en beløbsgrænse på 20 mio. kr. på denne satsning. En af forklaringerne var, at vi hele tiden holdt os i tæt forbindelse med kunden og investerede på basis af den tætte dialog, vi havde med Audi.

Blindtesten

Der gik mellem to og tre år, inden gennembruddet kom. Inden da havde akustikerne forsynet en Audi A8 med al den lækre lyd, Struer-virksomheden er verdenskendt for, og den endelige test blev bestået på racerbanen i Hockenheim:

- Vi arrangerede en blindtest mellem vores udstyr og konkurrenten Bose. 30 deltagere skulle vurdere kvaliteten, og da de første 28 havde placeret os som vinder af testen, var vi klar over, at vi var 'in business'.

Fornemmelsen

- De tre eksempler med Pandora, LEGO og B&O er for mig at se oplagte billeder på det, som CAT Invest Zealand kan være med til at skabe. Vores erfarne investment managers kan give idémagerne den gode kombination af frihed, rådgivning og kapital, der gør det muligt at forfølge det innovative spor.

- En ny idé kommer ikke dalende ned til os i fire farver og Power Point. Den opstår som oftest som en vag fornemmelse af, at man kan skabe værdi gennem nye kombinationer. Værdi, der tilfredsstiller barnets behov for at lege, kvindens behov for at bære smykker eller bilistens behov for høj lyd kvalitet.

- Innovation er et samspil mellem at bruge hjernen og at tage de små skridt, med intuitionen som en god medspiller.

- Jeg tror faktisk også, at Niels Bohr tog de små skridt!



Lad os se ud over Region Sjælland og prøve at finde flere 'Per Enevoldsen typer'



På jagt efter sjællandsk vækst

Lars Hallgreen og Tom Weidner lægger vægt på det opsøgende arbejde. En rapport fra Ernst & Young for Vækstfonden dokumenterede i 2009, at nærheden til opstartsvirksomhederne har stor betydning.

Lars Hallgreen lægger vægt på nærheden til virksomhederne.

Lars Hallgreen og Tom Weidner skal være med til at skabe vækst på Sjælland. Målet for de to investment managers er to til tre investeringer pr. år, og et væsentligt redskab er deres solide erfaring med udvikling af virksomheder.

Mens Lars Hallgreen i flere år har været aktiv med investeringer i en række opstartsvirksomheder som LeanVent og Planteriet (se artikler om de to virksomheder i denne avis, red.), så er Tom Weidner efter et flerårigt bekendtskab nyansat i CAT-regi. Ligesom Lars Hallgreen har han en solid ballast fra ledende stillinger i såvel store som små virksomheder.

Tom Weidner og Lars Hallgreen får opgaven med at vurdere muligheden for at investere i små, nye vækstvirksomheder, og dermed fortsætter de den opsøgende aktivitet, som CAT med støtte fra bl.a. Vækstforum Sjælland har udøvet i flere år.

Cleantech

CAT Invest Zealand skal investere i vækstvirksomheder inden for de erhverv, som kendetegner Region Sjælland, fx nye energi- og miljøteknologier – også kendt som 'cleantech' – og innovation i almindelige industrivirksomheder.

Det kan også være investeringer i nye forretningsmodeller, siger Lars Hallgreen:

- Et godt eksempel på det er Fullrate, der med venturekapital i ryggen gik ind på markedet for bredbånd med en anden model end de øvrige operatører. Fullrate fik så stor succes, at virksomheden siden blev købt op af TDC. Den risikovillige kapital, der havde været med til at sende Fullrate ud i et vellykket kredsløb, kom hjem igen til investorerne.

Spin-outs

- Vi ser CAT Invest Zealand som et vigtigt bidrag til at stimulere den vækst, der er så stort behov for i Region Sjælland. Vi får mange henvendelser om at investere i aflægger-virksomheder, de såkaldte spin-outs, og den nye fond, der har særligt fokus på spin-outs fra små og mellemstore virksomheder i Regionen, vil øge vores muligheder, siger Lars Hallgreen.

Der er en særlig udfordring i Region Sjælland, fordi mange virksomheder har svært ved at finde

risikovillig kapital til nyskabende projekter. Ikke overraskende er det Region Hovedstaden, der tiltrækker de fleste investeringer. Kun ca. fire procent af de samlede danske investeringer, som foretages i form af egenkapital, tilfalder virksomheder i Region Sjælland. Samtidig er virksomhederne i dag mere tilbageholdende end for nogle år siden, siger Tom Weidner:

- Mange virksomheder har holdt igen på udgifterne de sidste par år. Viljen til at tage en risiko er forståeligt nok mindre end før krisen, og derfor kan det have værdi for disse virksomheder, at vi er med til at fremskynde vækstplaner, der ellers ville ligge passive hen.

Dialog med CAT

Som erfaren investment manager har Lars Hallgreen god viden om det udfordrende arbejde, der ligger i at investere i vækstvirksomheder:

- Vi stiller nogle overordnede krav til de investeringer, vi foretager. Bl.a. at der skal være et internationalt markedspotentiale, at der kan etableres et stærkt team til at drive virksomheden og at de produkter og ydelser, som virksomheden tilbyder, ikke umiddelbart kan kopieres af andre.

- Men uanset det opfordrer vi alle virksomheder, som ligger ind med gode idéer til nye produkter, services eller forretningsmodeller, om at henvende sig til CAT, så vi kan få etableret en dialog om et evt. samarbejde om at finansiere vækst.

- Vi vil forsætte vores opsøgende arbejde med besøg i regionens virksomheder og inddrage vores netværk for at identificere perspektivrige investeringsmuligheder. Vi tror, at vi med vores opsøgende virksomhed kan øge sandsynligheden for at træffe plet.



Tom Weidner: - Vi kan være med til at fremskynde væksten.

Nærhed

Lars Hallgreen understreger i den forbindelse, at det er en fordel, at CAT Invest Zealand er tæt på de virksomheder, der skal investeres i:

- Det er en erfaring, vi deler med andre fonde, bl.a. Vækstfonden. I en analyse af Vækstfondens investeringer konkluderede Ernst & Young sidste år, at nærheden er særlig vigtig i de tidlige faser af en investering, fordi der i dette stadium er større risiko for investeringen end senere i forløbet. Det er et forhold, som vi kan nikke genkendende til.

Det betyder også nærhed til andre erhvervsaktører som fx Væksthus Sjælland, erhvervsforeninger og rådgivere inden for revision og jura, siger Lars Hallgreen:

- CAT har allerede et godt netværk, og det skal vi naturligvis også benytte i forbindelse med den nye fond. Og samtidig skal vi udnytte de muligheder, der ligger for supplerende investeringer fra andre CAT fonde, fra Vækstfonden eller fx fra private investorer.

- CAT Invest Zealand starter ikke som en isoleret venturefond. Den indgår i et stort netværk.



Korsør-virksomhed på vej ud i verden

LeanVent havde brug for ekstern sparing og kapital for at komme videre.

Det går planmæssigt for Korsør-virksomheden LeanVent. Den er lige nu på vej ud på verdensmarkedet med et helt nyt og revolutionerende udsugningssystem. Udover Danmark er indsatsen i første omgang koncentreret om Sverige, Tyskland og Holland.

LeanVent er et godt eksempel på, hvad CAT Invest Zealand skal bruges til. Virksomheden er nemlig en aflægger af FlexValve Control, som Lise og Peter Antonsen har drevet i mange år.

- Vi stod med ideen til LeanVent, men havde behov for ekstern sparing og ekstern kapital for at komme

videre. Vi havde jo også modervirksomheden at tænke på. Men så kom CAT til som en af investorerne, og siden har vi også tiltrukket kapital fra blandt andre Forsknings- og Innovationsstyrelsen, private investorer, og nu altså igen fra CAT – denne gang fra den nyetablerede nye fond CAT Invest Zealand, siger Peter Antonsen.

Tror på Leanvent

Men der er faktisk endnu flere, der tror på LeanVent og virksomhedens fremtidsudsigter. Fornyelsesfonden under Erhvervs & Byggestyrelsen har netop tildelt LeanVent 2,5 mio. kr. Pengene skal gå til markedsføring

og den særlige indsats, som LeanVent står overfor på det udenlandske marked. Fornyelsesfonden bakker op om miljørigtig teknologi.

Det ventilationsspjæld, som Peter Antonsen har udviklet, udmærker sig ved at have et lavere energiforbrug, støj mindre og at have en bedre regulering end hidtidige produkter på markedet:

- Vores undersøgelser viser, at luftforbruget i mange ventilationsanlæg er langt større end nødvendigt på grund af uhensigtsmæssig regulering. Ved at begrænse luftforbruget sparer virksomheden penge, samtidig med at den reducerer belastningen af miljøet, siger Peter Antonsen.

Konservativt marked

LeanVent fokuserer lige nu på at etablere det distributions- og serviceapparat, som skal sikre virksomheden en blivende plads på de relevante markeder:

- Alle er enige om, at der er behov for nytænkning og nye produkter, men vores udfordring er, at vi skal kunne overbevise et konservativt marked om, at både produkt og firma også eksisterer om ti år, siger Peter Antonsen.

Han forventer, at LeanVent om et år har syv-otte medarbejdere. Indtil videre er en ingeniør blevet ansat, og yderligere én er på vej. Samtidig er LeanVent ved at finde større lokaler i Korsør, så faciliteterne kan matche den øgede aktivitet.

Første kunder

De første produkter er allerede solgt til blandt andre Kræftens Bekæmpelse og Biogen. Desuden har Danmarks Tekniske Universitet ønsket at bruge LeanVents teknologi som reference.

Peter Antonsen er desuden i gang med at etablere et forhandlernet på det hollandske marked. Et marked, som han via FlexValve har et godt kendskab til i forvejen:

- Vi har gode kunderelationer i Holland via FlexValve, og ligesom tilfældet er med Sverige og Tyskland er vores udgangsposition derfor god, siger Peter Antonsen.

To til tre år

Hans vurdering er, at det tager mellem to og tre år at etablere det nødvendige forhandlernet. I den periode har Lise og Peter Antonsen delt de to firmaer mellem sig, sådan at Lise Antonsen har overtaget ledelsen af FlexValve Control, mens Peter Antonsen koncentrerer sig fuldstændigt om det nye LeanVent:

- Vi er godt stillet, fordi Lise med sin sans for godt købmandskab har kunnet overtage ledelsen af FlexValve Control. Men jeg vil gerne understrege, at det er af alt afgørende betydning at kunne trække på den kapital og den rådgivning, som CAT Invest Zealand og andre investorer har givet os, siger Peter Antonsen.



Lise Antonsen har overtaget ledelsen af FlexValve Control, mens Peter Antonsen koncentrerer sig om LeanVent.

Her kan vi måske tæve kineserne

Region Sjælland er en del af en dansk og en nordeuropæisk helhed. For regionsrådsformand Steen Bach Nielsen handler det om at nå resultater i samspil med naboregioner og nabolande. Femern Bælt broen vil give spændende muligheder for danske virksomheder på det tyske marked.

Han er formand for Region Sjælland men frabeder sig på det bestemteste at lade visionerne stoppe ved de regionale grænser. Vejen mod øget vækst i regionen har nemlig også et vigtigt nationalt og internationalt spor.

For regionsrådsformand Steen Bach Nielsen er der især fire indsatsområder, som det er vigtigt at fokusere på i arbejdet for at skabe fremtidig vækst. Det er bedre uddannelse, udvikling af erhvervsmæssige styrkepositioner, innovation og internationalisering samt Femern Bælt forbindelsen:

- For det første skal vi gøre en markant indsats for at få bedre kompetencer på alle niveauer. Der er brug for flere højtuddannede ude i virksomhederne, og derfor skal flere uflaglærte have en formel uddannelse. Samtidig skal flere unge tage en ungdomsuddannelse og senere en videregående uddannelse. Ellers kan vi ikke matche de globale krav.

Regionsrådsformand Steen Bach Nielsen: - Regionen og Vækstforum har store ambitioner på regionens vegne, og dem understøtter vi blandt andet ved årligt at kanalisere 150 mio. kr. i regionale og EU-midler til erhvervsudvikling.

Styrkerne

Steen Bach Nielsen lægger desuden vægt på, at de eksisterende styrker bliver udviklet endnu mere:

- Et eksempel på en sådan styrkeposition er Copenhagen Cleantech

Cluster, der beskæftiger sig med klima og energi. Her satser vi på, at der skal ligge en industripark ved Risø, og at den inden for de nærmeste fem år skal have en arbejdsstyrke på 1000 mand, samtidig med at den har tiltrukket 25 udenlandske virksomheder. Men jeg kan også nævne Den Industrielle Symbiose i Kalundborg og Lollands satsning på energiteknologier som eksempler på eksisterende styrkepunkter, der kan bygges videre på.

Innovation

- Et tredje punkt er innovation og internationalisering. Vi kan populært sagt ikke tæve kineserne på alle områder, men jeg ser en mulighed inden for innovation, hvis vi er gode til at få de rigtige kræfter til at spille sammen. Og det er for eksempel Væksthus Sjælland, Eksportrådet og CAT Invest Zealand.

Femern Bælt

Steen Bach Nielsen ser samtidig store perspektiver i Femern Bælt forbindelsen:

- Den bliver Europas største byggeprojekt, og udover at selve byggeriet skal gavne regionens arbejds-

pladser, så skal vi bruge den tætte forbindelse til Tyskland til øget samkøbskraft og samhandel. Det handler både om at skabe en fysisk og en mental forbindelse mellem de to lande, ligesom Øresundsbroen i dag samler Sverige og Danmark. Så en helt central udfordring for regionens virksomheder er at forberede sig på det tyske marked.

Steen Bach Nielsen betoner i den forbindelse Region Sjællands position som en del af en helhed:

- Ligesom jeg ser forbindelsen over Femern Bælt som en unik mulighed for vores region, ligesådan ser jeg Øresundsforbindelsen og Københavns Lufthavn som uvurderlige aktiver for Region Sjælland. Internationalt samarbejde og mobilitet er vejen frem, og i parentes bemærket irriterer det mig at læse, at blandt andet Letland har overhalet Danmark på internethastighed. Den går ikke. Vi skal være de hurtigste. Vi skal være mobile.

Regionsrådsformanden kan i den forbindelse glæde sig over, at arbejdskraften i Region Sjælland udmærker sig ved at den mest mobile i Danmark.

CAT's rolle

Steen Bach Nielsen ser CAT Invest Zealand som en vigtig spiller i den kommende udvikling:

- CAT Invest Zealand skal styrke regionen, men hvis der er en investering uden for regionen, som kan være med til at trække væksten inden for regionen i gang, så skal det også udnyttes. Igen er det vigtigt at tænke bredt og visionært.

- CAT kan blandt andet hjælpe virksomhederne til at produktudvikle og omstille sig til nye markeder. CAT kan også hjælpe virksomhederne med at knopskyde, så der ud af de eksisterende virksomheder opstår helt nye forretningsområder, de såkaldt spin-outs.

Som cykling

Steen Bach Nielsen understreger værdien af at stimulere trækraften i erhvervslivet:

- Jeg ser meget erhvervsudvikling som cykling. Du har nogle ryttere med gode ben, og de trækker de andre med. Ved at satse på lokomotiverne i feltet skaber du en trækraft, der giver resten fordele.

- Som region kan vi bistå ved at være en aktiv partner i udviklingen. Regionen og Vækstforum har store ambitioner på regionens vegne, og dem understøtter vi blandt andet ved årligt at kanalisere 150 mio. kr. i regionale og EU-midler til erhvervsudvikling.





Drik nr. 1 indeholder friskmostede æbler, kirsebær, solbær og fuldkornshavre. Drik nr. 2 har hovedvægt på friskmostede æbler og fuldkornshavre og er smagt til med lavendelblomst te. Planteriet har recepter klar til 15 nye drikke – og opfordrer folk til at komme med nye ideer på hjemmesiden.

Bundfald eller pengene tilbage

Hvorfor er mælk den eneste friske drikkevarer i butikkerne? To rådgivere fra Grønt Center på Lolland sprang ud som iværksættere med en læskedrik baseret på lokale råvarer og med et koncept klar til eksport.

Efter at have rådgivet virksomheder og iværksættere i flere år har Tine Vinther Clausen og Christian Lorentz Bagger så at sige taget flasken i egen hånd. De fik selv en forretningsidé, mens de i 2007-2009 var involveret i Grønt Centers projekt *Fra Clutter til Cluster*, hvor klyngeteorier blev omsat til praksis inden for fødevarerbranchen i Region Sjælland. Ideen er nu blevet til virksomheden Planteriet aps, som de ejer sammen med CAT og Grønt Center.

- Jeg har tit undret mig over, at mælk er en af de få friske drikke, du kan købe i butikkerne, fortæller Christian, som er kemiingeniør.

- For et par år siden var smoothies det helt store hit, men hvorfor slæbe bananer og andre eksotiske frugter fra hele verden hertil? Vi har jo selv de allerbedste råvarer lige uden for døren.

Godt at være flere om det

Sådan gik det til, at kemiingeniøren og agronomen fandt sammen om at gå hele vejen fra at udvikle videre på Christians idé og til selv at aflevere det færdige produkt ude i butikkerne. Drømmen gik i opfyldelse 23. september i år, da Tine afleverede de første flasker fra Planteriet i Helsam-butikken i Maribo.

Netværk betyder alt

Tine og Christian stod i somme-

ren 2008 og var helt enige om, at de havde verdens bedste idé. Men hvad med pengene til at føre den ud i livet? Fra projekter på Grønt Center kendte de CAT og fik positiv respons på deres første henvendelse: 50.000 kr. til en udførlig patentscreening. Med den på plads kunne de patent-anmelde deres produktionsmetode og koncept, hvor der først produceres en drik, og hvor biprodukterne herfra efterfølgende bruges til chips, så intet går til spilde.

CAT bad Tine og Christian lave en forretningsplan, gerne med en eksportmulighed som et af elementerne. Principperne med sundhed og nærhed faldt også i CAT's smag, og der er efterfølgende skudt næsten 2,1 mio. kr. i projektet som risikovillig kapital sammen med Grønt Center

Salget løber fra produktionen

Nu er de to første drikke fra Planteriet på markedet. Planteriet er begyndt i nærområdet: Maribo, Nykøbing F. og Vordingborg, hvor drikkerne kan købes i Helsam-butikkerne. Prisen for 25 cl er 15 kr., hvilket knap dækker omkostningerne i det nuværende setup. Det skal op i en større skala.

Salget er slået så godt an, at Tine og Christian ikke kan dække efterspørgslen med den nuværende produktionskapacitet. Nu vil de købe maskiner for 800.000 kr. og regner

så med at kunne dække det meste af Østdanmark.

Brug råvarerne der, hvor de er

Filosofien bag Planteriet er, at råvarerne skal bruges der, hvor de hører til, og hvor der er nok af dem. Derfor er der hverken bananer eller appelsiner i drikkerne fra Holeby, men æbler, solbær, lavendel og god dansk havre. En del af forretningsideen er, at konceptet skal kunne sælges over alt på jordkloden, hvor der så produceres drikke på basis af de afgrøder, der er lige uden for døren.

To iværksættere og to drikke: Tine Vinther Clausen og Christian Lorentz Bagger med deres to første produkter – Drik 1 og Drik 2 baseret udelukkende på lokale råvarer, hvor frisk most blandes med fuldkornshavre og krydderurter. Nu skal konceptet ud til eksport.



Det næste mål for Tine og Christian er at gøre forretningen selv bærende, og det regner de med at nå inden for 12 måneder.

- Derefter er det bare at gøre det igen et andet sted på jorden og finde folk, der er gode til at drive det. Vi kommer med drejebogen, og så kan franchisetageren bare gå i gang, siger Christian. Det kan lige så godt blive i Afrika som i Berlin. Ja, faktisk er de to første tilkendegivelser om interesse, som vi har fået, kommet fra Afrika, så det er da tænkeligt, at vores første systemeksport bliver dertil.

Læs mere ...

www.catinvestzealand.dk

www.leanvent.dk

www.pandora.dk

www.limbo.dk

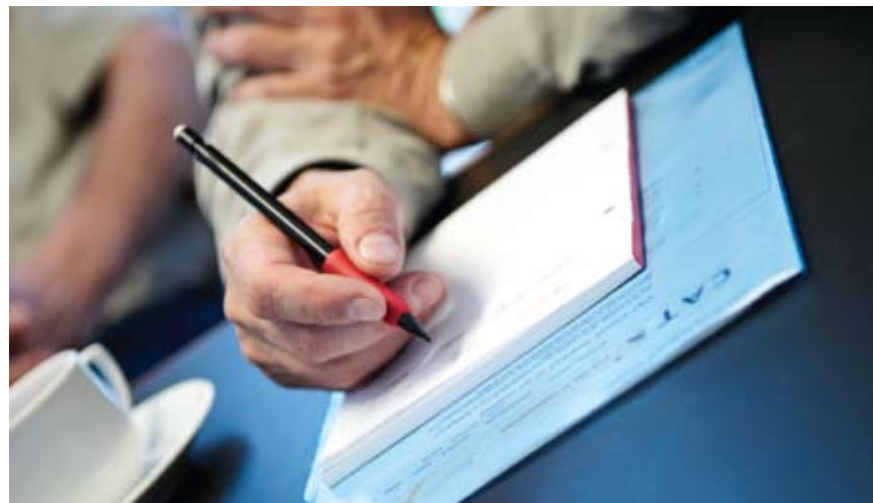
www.planteriet.dk

www.bang-olufsen.com

www.lego.dk

www.regionsjaelland.dk

www.vfsj.dk (Vækstforum Sjælland)



Kan investere op til 20 millioner kroner

Den nye fond CAT Invest Zealand indgår i et samspil med CAT's øvrige investeringsinstrumenter: CAT Innovationsmiljø og CAT Invest.

CAT er operatør på den statslige innovationsmiljøordning og har i indværende år godt 30 mio. til rådighed fra Forsknings- og Innovationsstyrelsen under Videnskabsministeriet. Pengene er blevet suppleret med penge fra CAT selv og har i løbet af 2010 ført til dannelse af otte nye videnbaserede vækstvirksomheder.

CAT Invest tæller seks institutionelle investorer. Dette selskab investerer sammen med eksterne investorer hovedsageligt i højteknologiske

virksomheder, som CAT har et godt kendskab til, og som bedømmes til at rumme gode perspektiver.

CAT har igennem årene medvirket til etablering af ca. 85 innovative vækstvirksomheder, der sammenlagt har fået tilført i størrelsesordenen 725 mio. kr., heraf i størrelsesordenen 600 mio. kr. fra private investorer. CAT indgår aktivt i bestyrelsen for porteføljeselskaberne og i den indledende fase typisk på formandsposten.

Ved at have flere kilder til investeringer kan CAT nå op på en investering i en enkelt virksomhed på ca. 20 mio. kr.

Sådan kommer du i kontakt med CAT

Selv om der er flere selskaber under CAT's paraply, så er der én central indgang. Den går via administrationschef Villy Vibholt:

- Vi lægger vægt på, at alle henvendelser bliver håndteret så hurtigt og så effektivt som muligt. En person eller en virksomhed skal derfor ikke spille tid på at finde rette kontaktperson, men blot kontakte mig.

Villy Vibholt kan kontaktes på:

Forskerparken CAT
Universitetsparken 7
4000 Roskilde
tel.: 46740242 – mobil: 23728175
Villy.Vibholt@catscience.dk



Administrationschef Villy Vibholt.