

Språngbrädan®

Praktisk information om språngbrädeprocessen i Uppsala för entreprenörer

Connect är en ideell organisation som matchar entreprenörer med kompetens och kapital från näringslivet. Därigenom förkortar vi deras väg till verkliga och varaktiga resultat. Vi skapar tillväxt! Syftet är att stimulera utvecklingen av tillväxtföretag och därigenom öka antalet arbetstillfällen i Sverige. Vi finansieras huvudsakligen av näringslivet. Våra medlemmar och partner engagerar sig i verksamheten igenom att bidra med kompetens och expertis.

Språngbrädeprocessen – sammanfattning

- **Steg 1: Ansökan, antagning och avtal (krav: Företagsprofil; 10 minuters presentation)**
- **Steg 2: individuell coaching (1-3 gånger) + möte med mentor från näringslivet vid behov**
- **Steg 3: 15 minuters presentation inför kompetenspanel (datumet bokas vid antagning)**
- **Steg 4: Uppföljning**
- **Steg 5: Urval: 10 minuters pitch för jury (plats erbjuds i samråd med Connect)**
- **Steg 6: Investeringsmöte: 10 minuters pitch för Uppsala Investerarnätverk (om bolaget kvalificerar sig i urvalet)**

Vilka företag kan ansöka?

Om ditt företag står inför en tillväxtfas och det finns kapitalbehov för att växa så är Språngbrädan ett bra verktyg för ditt bolag. Det spelar ingen roll om bolaget är nybildat eller har funnits i tio år.

Här kommer några kriterier för urval av bolag till Språngbrädan.

- Vara redo att ta in externt ägarkapital
- Proof of Concept
- Stor tillväxtpotential och skalbarhet
- Stark traction (gärna betalande kunder)
- Driven entreprenör
- Affärsplan på plats
- Unikit

Om ditt företag är i för tidig fas eller på idéstadium så kanske det inte är tillräckligt moget för Språngbrädan. Vi slussar dig i så fall gärna till en annan aktör.

Språngbrädan – från individuell coaching till Investeringsmöte

Coaching

Inför Kompetenspanelen träffar man en coach vid 2 till 3 tillfällen för att slipa på sin 10 minuters presentation. Dessa coachtillfällen förutsätter att det finns en affärsplan att utgå ifrån då syftet med presentationen är att få feedback på sina tillväxtstrategier och sitt investeringserbudande. Dyker det upp luckor eller specifika områden som kan behöva extra hjälp kan man bli erbjuden ett mentorsmöte. Då kopplar vi ihop dig med någon av våra mentorer med rätt kompetens och ordnar ett möte. Tillsammans med coachen bestämmer man vilka frågeställningar som är viktigast att lyfta under Kompetenspanelen. Panelen sätts ihop utifrån dina behov. Behöver du kompetens inom marknadsföring, patenträtt eller juridik? Vi ordnar det!

Desto bättre förberedd du är desto snabbare går det. Se till att ha både Företagsprofilen och en 10 minuters presentation till hands vid första möte med din coach!

Kompetenspanel

Under en och en halv timme handlar det bara om dig och ditt bolag. Du presenterar din verksamhet inför en skraddarsydd expertpanel från en mängd olika branscher och får feedback, både på själva presentationen, din affärsidé och dina tillväxtstrategier. Kompetenspanelen sker under sekretess där alla deltagarna får skriva under ett sekretessavtal. Du ska känna dig trygg i att presentera din affärsidé, erbjudande till investerare och dina strategier. Presentationen filmas för din skull. Du får materialet som digital anteckning och visuell feedback.

Vad ger övningen dig som företagare?

- Förberedelse inför kontakten med investerare
- Konstruktiva råd och värdefulla tips
- Nya perspektiv och nya insikter
- Erfarenhet av att göra en investerarpresentation
- Skicklighet i paketering och marknadsföring
- Värdefulla kontakter

Urval

Vad händer efter kompetenspanelen?

Vi utvärderar tillsammans er insats och panelens feedback. Vill ni gå vidare och söka kapital behöver du delta i det vi kallar Urval som i regel sker 1-2 veckor innan investeringsmötet.

Här avgör en jury om bolaget är har alla bitar på plats för att presentera på kommande Investeringsmöte. Ofta får bolaget uppdrag att putsa på något eller så anses bolaget inte vara redo att presentera för nätverket, ibland behövs en ny presentation inför urvalsjuryn för att kunna gå vidare. Urval och Investeringsmöten sker 4 gånger per år.

Urvalet ska genomföras av alla bolag som har intention att pitcha på kommande investeringsmöte. Här får ditt bolag en 30min slot där bolaget ska presenteras med den 10 minuters pitch som bolaget avser att använda vid Investeringsmötet. Efter presentationen finns möjlighet för ett par klagande frågor. Därefter fyller juryn i ett utvärderingsformulär som underlag för beslut och ger er en summering.

Efter bolagens presentationer beslutar juryn i samråd med Connect vilka bolag som avancerar till kommande Investeringsmöte.

Investeringsmöte

Investeringsmötet är processens sista steg. På Investeringsmötet ska bolaget presentera sin 10 minuters pitch för investerare från Uppsalas Investernätverk. På ett investeringsmöte presenterar alla de bolag som har gått vidare från Urvalet. Efter presentationerna följer ett mingel för alla deltagare där möjlighet finns att knyta kontakter på plats. Du får också lägga upp bolaget och ert erbjudande på IT-plattformen GUST och nå därmed 400 privatinvestorer kopplade till Connect i hela Sverige. Om du gjort en Språngbräda så har du rätt att delta, i mån av plats, i Urval och Investeringsmöte vid andra orter runt om i landet där Connect har kontor.

Uppföljning

Vi följer upp bolag som har genomfört Språngbrädan och därför är det viktigt att du svarar på enkät med frågor om bolaget kring erhållet externt kapital, omsättning mm upp till tre år efter Språngbrädan.

Hur lång tid tar det?

För att förkorta tiden mellan antagningen och Investeringsmöte genomförs hela språngbrädeprocessens cykel typiskt sett varje kalenderkvartal. Vi tar in ca 16 bolag varje år och avslutar varje kvartal med ett Investeringsmöte. Processen tar 6-8 veckor.

Åtaganden

Bolagets åtagande

Connect tar in ett begränsat antal bolag varje år och därför är det viktigt att ditt företag engagerar sig för att genomföra Språngbrädan. För att kunna boka in kompetenta paneldeltagare behövs det god framförhållning.

Bolaget åtar sig:

- att uppdatera bolagets Företagsprofil senast en vecka innan Kompetenspanelen och att uppdatera den innan Urval och Investeringsmöte.
- att engagera sig i språngbrädeprocessen och förbereda sig väl inför momenten.
- att vara beredd på att arbeta med sitt investeringserbjudande, sin presentation och sin företagsprofil mellan coachingstillfällena och de följande momenten.
- att vid förhinder till kompetenspanel ge återbud senast tre veckor innan tillfället då panelen skräddarsys efter bolagets profil och kompetensbehov.
- att en gång per halvår under tre år lämna uppgift till Connect om erhållet externt kapital, omsättning, vinst eller förlust, nyrekryteringar och annan relevant information kring bolagets tillväxt. Informationen behandlas konfidentiellt och ligger till grund för redovisning av statistik till Connects finansiärer och partner.
- Connect förbehåller sig rätten att publicera Entreprenören som deltagare i Språngbrädan, Urval och Investeringsmöte i tryckta och digitala media liksom vid aktiviteter som Connect arrangerar. Publiceringen omfattar bolagsnamn, logotyp, verksamhetsbeskrivning, namn och bild på VD/Grundare (deltagare i processen) samt av denne godkänt citat eller film.

Connects åtagande

Connects coacher och paneldeltagare arbetar under sekretess. Företagsprofilen lämnas enbart ut till paneldeltagare och potentiella investerare. Connect namnger bolaget vid rapporteringar och på hemsidan. När Connect utvärderar och följer upp företag behålls information om enskilda bolag konfidentiellt; enbart statistik visas upp. Filmer som spelas in ses enbart av Connects personal och entreprenören som gjorde presentation är den enda som erhåller en kopia.

Entreprenören och Connect förväntas avsätta tid och prioritera de åtgärder som kommer av arbetet i Språngbrädan. Båda Parter är delat ansvariga för att följa överenskommen tids och handlingsplan, med reservation för innehållsförändringar.

Bolag som kvalificerar sig till Investeringsmöte under Urvalet får tillgång till Connect Sveriges IT-plattform GUST där de kan lägga upp sitt investeringserbjudande och nå investerare i hela landet.

Connect Uppsala marknadsför gärna företag genom att sprida nyheter via hemsidan, sociala media, publikationer mm. Håll oss informerade om vad som händer!

Entreprenören äger rätt att säga upp överenskommelsen med omedelbar verkan om Connect uppenbart åsidosätter sina skyldigheter enligt denna överenskommelse. Connect äger rätt att säga upp denna överenskommelse om Entreprenören inte följer överenskommen tidsplan eller uppenbart brister i engagemang.

Kostnad

Alla bolag som blir antagna till Connects processer behöver teckna ett medlemskap hos Ideella föreningen Connect. Detta medlemskap gäller i ett år och innebär access till nätverket samt under året inbjudningar till Connects event såsom bl.a nätverkluncher, seminarier och den stora Connectdagen. Pris för medlemskap hos Connect är 4900SEK.

För företag med omsättning under 1MSEK gäller kostnadsfritt deltagande i Språngbrädan®, Urval och (om avancemang) Investeringmöte för verksamheter. För övriga kostar Språngbrädan 5100SEK.