

ÅKP ScaleUp

REALISER DITT VEKSTPOTENSIAL



ÅKP ScaleUp

- ÅKP ScaleUp er et unikt ledelses- og forretningsutviklingsløp
- Et nasjonalt program med deltagere og mentorer fra hele landet gir flere perspektiver
- Bedrifter som har gått gjennom ÅKP ScaleUp har dokumentert større vekst enn andre sammenlignbare bedrifter



Derfor er
Åkp ScaleUp bra
– les hva deltakerne
sier på aakp.no



Hvem passer programmet for?

VILJE OG EVNE TIL VEKST

- Har klare ambisjoner og et stort vekstpotensial
- Har dokumentert evne til utvikling og vilje til satsing
- Leverer en produksjonsprosess, fysiske produkt/system eller digitale løsninger som er knyttet til slike
- Internasjonalt potensiale/ambisjon

VIRKSOMHET AV EN VISS STØRRELSE

- 5-30 ansatte
- Bekreftet product-market fit og har en viss omsetning
- Deltaker kan være et eget forretningsområde i en eksisterende bedrift, en spin-off, eller et helt selskap

DET RETTE TEAMET

- Bedriften og teamet har et høyt ambisjonsnivå, og evner å investere nødvendige ressurser i programmet
- Lederteamet og eiere må være dedikerte til å realisere vekstmålet
- Bedriften må delta med et team på tre personer som kan håndtere både tekniske og kommersielle oppgaver.
- Teamet må være åpne for, og ha vilje til, å bli utfordret på antagelser om forretningen

Innhold i ÅKP ScaleUp



Eksterne innlegg både fra tidligere deltakere og andre bedrifter som gir deltakerne nyttig innsikt spisset mot oppgavene de skal løse.



Innsikt i anerkjent **vekstmetodikk** fra MIT som deltakerne anvender på sitt vekstcase.



Muligheter til å bygge nettverk med resten av deltakere, mentorer, innledere og arrangører, som har **innsikt i deres utfordringer**.



Hver deltakerbedrift får en **håndplukket mentor** som gjennom programmet støtter, utfordrer og bistår bedriften.



Deltakerne blir utfordret på **samarbeid** innad i teamet; tematikken i ScaleUp utfordrer grunnpilarer i bedriftene.



Blir utfordret av gjestementorer med tung **erfaringsbasert kompetanse** i simulerings-lab, med formål å **styrke caset**.

Praktisk informasjon 2024

ÅKP ScaleUp består av individuell rådgivning, mentormøter og tre fysiske samlinger, hver på to dager.

Digital kickoff (2 timer): 30. september

Samling 1: 2-3 oktober

Samling 2: 30-31 oktober

Samling 3: 27-28 november

Deltakeravgift:

55 000 per bedrift (+ 5000 per deltager som dekker bevertning under samlingene).



PROGRAM HØSTEN 2024

SEPTEMBER - digitalt møte 2 timer

Første møte med mentor. Bli enige om hva som skal skaleres opp.

30 SEPTEMBER- Digital Kickoff

Dag 1: **Bedriftspresentasjoner.** Alle deltagerbedrifter presenterer seg selv. Intro metodikk, programmet og prosessen.

OKTOBER - digitalt møte 2 timer

Møte med mentor. Hjemmearbeid til «Hvem er kunden din?»

2-3 OKTOBER - 2 heldagers fysisk møte

Dag 2: **Hvem er kunden?** (MIT Steg 1-5 og 12). Definer målkunde.

Dag 3: **Verdiløfte.** (MIT Steg 6-11). Case fra ÅKP alumni. Simuleringslaber.

OKTOBER- digitalt møte 2 timer

Møte med mentor. Hjemmearbeid til «Hvordan tjene penger og oppskalere?»

30-31 OKTOBER- 2 heldagers fysisk møte **Hvordan tjene penger og oppskalere?**

Dag 4: DMU, kundens kjøpsprosesser, neste marked TAM, design forretningsmodell og prising (MIT steg 12-17)

Dag 5: Hvordan designe og bygge produktet? (MIT Steg 17-24).

Case fra ÅKP alumni. Simuleringslaber.

NOVEMBER - digitalt møte 2 timer

Møte med mentor. Hjemmearbeid til «hvordan finansiere oppskalering»

27-28 NOVEMBER- 2 heldagers fysisk møte hos ÅKP

Hvordan finansiere oppskalering?

En heldags mentorsesjon. Forberedelse til «Investorpresentasjon».

Dag 6: Finansiell planlegging, likviditet og kapitalbehov, exitstrategi.

Dag 7: Investorpresentasjoner foran panel av investorer og erfarne entreprenører.

Case fra ÅKP alumni. Simuleringslaber.

Tilbakemeldinger

ScaleUp treffer både på relevans og motivasjon – deltageres egne evalueringer fra forrige kull:

Alt i alt, hvordan vil du vurdere samlingene?

4,3



Hvor relevant opplevdes oppgavene fra MIT til de utfordringene bedriften deres står ovenfor?

4,5



Hvor relevant var innsikten du fikk fra eksterne innledere til oppgavene i samlingen?

4,3



Hvor motivert er dere til å arbeide videre med deres case i, og til, neste samling?

4,6



«Vi har hatt en fantastisk vekst og lønnsomhet»

«Anda-Olsen skal være førstevalg på sikre strømløsninger. Vi stod i omstilling da vi valgte å gå Scaleup programmet.

Vi fikk umiddelbart utvidet nettverket vårt. Gjennom møtet med mentorene ble vi drillet på å tilpasse verdiforslaget vårt og fikk øynene opp for tjenestesalg. Allerede underveis i programmet tok vi nye posisjoner i markedet. Vi utviklet en hybridløsning, og sammen med andre deltakerne i programmet har vi utviklet Anda-Cloud.

Vi har rendyrket det som kan skaleres og salget har økt med 60% på egne strømforsyninger. Eksportandelen av dette er på 40% og skal økes.»



Jon Arne Kjærstad
CEO Anda-Olsen

45 selskap og 185 personer

I ÅKP ScaleUp sin portefølje



Samarbeidspartnere

Åkp ScaleUp

OPPSKALERINGSPROGRAM

Programmet leveres av ÅKP og Fremtidens Industri



INKUBATORSAMARBEID

Samarbeid med inkubatorene Fremtidens Industri, Kunnskapsparken Helgeland, Kunnskapsparken Bodø og KUPA.



SAMARBEIDSPARTNERE

Levert i tett samarbeid med Sparebank1 SMN, NTNU og Convento

