

Företagsinkubatorn ÅTC Växthuset (I kraft t.o.m. 2012)

Verksamhetens utformning

Inkubatorn är ett verktyg, en process för att utveckla idéer. Företagsinkubatorn på Åland kallas Växthuset. Utgångspunkten är alltid idén och utvecklingen sker i för ändamålet lämplig företagsform. Rådgivning tillhandahålls för etablering av företag. Utvalda företags- och produktidéer får sedan möjlighet att bygga en stabil plattform för sitt företagande och förkorta processen till marknadsacceptans. Arbetet bedrivs i Växthuset högst 4 år för att utveckla produkter i en kreativ anda och snabbt nå den kommersiella fasen. ÅTC samverkar med Högskolan och Ålands utvecklings Ab i inkubatorprocessen och med ett lokalt nätverk med bl.a. Handelskammaren och Företagarföreningen samt det externa kunskapsnätverket (Tekes, Finpro, VTT, TE-centraler, Finnvera). Många företag i den tidiga utvecklingsfasen saknar bland annat ledarskapskompetens, finansiering för utvecklandet av sina produkter, juridisk kompetens för säkrandet av patent, bra lokalisering, samt rådgivning om olika servicetjänster och produktion.

Följande tjänster erbjuds i Växthuset:

- Konkret en kontorsplats med gemensam fax och kopiator, nätuppkoppling till skrivare och internetanslutning
- Tillgång till mötesrum och pentry
- Individuell idé- och företagsutveckling genom affärscoachning, samtal och "bollande" med Växthusets personal
- Möjlighet till kompetensutveckling och extern rådgivning
- Tillgång till ÅTC:s kontakter och nätverk
- En stimulerande miljö under begränsad tid där effektivt värdeskapande, utveckling och samarbete är ledord

“Mycket värde för lite pengar”

Inflöde av idéer

Mängden och kvaliteten på inflödet av idéer till Växthuset är en avgörande framgångsfaktor och således läggs mycket kraft på denna fas i verksamheten. Utgångspunkten är att alla har möjlighet att söka om inträde i verksamheten oavsett

verksamhetsidé, bakgrund och tidigare erfarenheter. I inflödet av idéer samverkar vi med våra lokala samarbetsorganisationer, t.ex. ÅUAB, Högskolan, Handelskammaren, Företagareföreningen och övriga organisationer som arbetar med företagsamhet.

Ett företag som befinner sig i idéfasen kan vända sig till Växthuset. Kunden bistås på ett mer konkret sätt i ett tidigare skede än vad som annars är möjligt. I detta skede formar kunden sina idéer och arbetar fram en första affärsplan. Affärsplanen ligger sedan till grund för det fortsatta arbetet på plats i Växthuset. Växthuset tar ingen avgift för rådgivning före inträde. Se mer om ÅTC:s startaerget-rådgivning på vår hemsida <http://www.atc.ax/>.

Vid inträde till Växthuset tecknas ett kombinerat hyres- och inkubatoravtal med kunden. Företrädevis arbetar Växthuset med personer som har en stark vilja att driva företag med tillväxtambitioner. Förutom att idén skall ha en god affärspotential är det entreprenörsförmågan hos personen och engagemang som är det viktigaste. Växthuset har följande kriterier som bas för sin bedömning av vilka idéer som skall ges inträde till Växthuset:

- Affärsidé med hållbar utvecklings- och tillväxtpotential
- Teknisk och innovativ höjd (vad är unikt med idén?)
- Marknadsbedömning
- Personligt engagemang och en tydlig entreprenör för att driva bolaget
- Överensstämmelse med näringspolitiken och komplettering till befintligt näringsliv
- Trovärdig finansiering under inkubatorprocessen
- Juridisk person, Ab, Öb, Kb, enskild näringsidkare
- Rätt att bedriva näring på Åland

Ledningsgruppen för Växthuset, som utses av Ålands landskapsregering, utvärderar och föreslår vem som beviljas tillträde till Växthuset samt följer regelbundet företagets utveckling under dess tid i Växthuset. Beslutet om inträde fattas av Ålands landskapsregering. Just nu prioriteras innovativa affärsidéer, hållbar utveckling och miljöteknik.

Ledningsgruppen har även ansvaret att hantera utträdet av kunder som inte utvecklas som tänkt och därför skall flytta ut i förtid.

Utträde ur Växthuset – Expansionsfasen

Kundens utträde ur Växthuset sker senast efter 4 år eller tidigare om kunden väsentligt avviker från målsättningarna. Då entreprenören nått expansionsfasen och skall flytta ut från Växthuset. Stödprocesserna som finns i Växthuset är delvis tillgängliga vid

expansionsfasen. På detta sätt upprätthålls synergier mellan de nya entreprenörerna och Växthuset vilket är till fördel för alla parter.

Växthuset - erbjudandet

Utgångspunkten är att små företag behöver specifika resurser vid kritiska tidpunkter för att fortsätta utvecklas. Dessa resurser kan och bör tillgodoses av Växthuset, och genom att delta i en inkubatorprocess ökar chanserna att idén överlever och utvecklas till en kommersiell produkt.

Prissättning

- Växthusavgiften är 34 euro/m²/månad baserad på driftskostnaderna för Växthuset. Avgiften för kunden justeras trappstegsvis enligt principen nedan.

År 1 är avgiften 25% av avgiften.

År 2 är avgiften 50% av avgiften.

År 3 är avgiften 75% av avgiften.

År 4 är avgiften 100% av avgiften.

Växthusavgiften inkluderar tillgång till följande:

- Kontorsutrustning
 - Möblerat kontor (<10m²)
 - Telefon (hyresabonnemang), exklusive månadsavgift och de löpande samtalskostnaderna.
 - Gemensam fax och kopiator.
 - Dator med nätuppkoppling till skrivare och server.
 - Internetanslutning.
- Mötesrum och pentry
 - ÅTC:s mötesrum och videokonferens enligt överenskommelse.
 - Pentry och kafferum.
- Rådgivning internt (inom personalens kompetensområde)
 - Affärsrådgivning
 - Idéutveckling
 - Stödresurs
 - Tillgång till ÅTC:s nätverk med kontakter

- Övrigt
 - Städning ingår i avgiften.

Följande ingår ej i avgiften:

- Extern rådgivning
 - Separat överenskommelse med den rådgivande parten.

Nätverk

Internt uppmuntras kontakten företagen emellan genom lokalernas utformning, kontakter i samband med utbildningsverksamhet etc. I Kvarteret iTiden skapas en samarbetskultur som gör det möjligt för företagen att utbyta tjänster och ingå olika typer av samarbeten.

Externt etableras kontakter genom att företagen får tillgång till teknikparkens kontaktnät. Genom att behålla kontakten med tidigare kunder/företag tillvaratas i vissa fall även deras erfarenhet. Mentorverksamhet och samarbeten med andra forum som t ex Ålands Näringsliv, Företagarna på Åland m.fl. utgör andra sätt genom vilka Växthuset försöker uppmuntra skapandet av externa kontakter.

Företagen i Växthusets närhet

Närhet till företag anses vara en viktig förutsättning för inkubatorverksamhet. ÅTC har allt sedan starten för 25 år sedan arbetat med inkubatorliknande verksamheter vilka medfört att nya företag bildats och befintliga företag utvecklats inom sina teknikområden. Inom det relativt nystartade Växthuset i Kvarteret iTiden så kan de övriga företagen ha en viktig betydelse i första hand i egenskap av kund, samarbetspartner och mentorkälla. Efter hand kommer utslussade företag som finns kvar i Växthusets närhet att ha en viktig roll, framför allt som förebilder och goda exempel.

Akademisk koppling

Inkubatorsystem utanför Åland visar i samtliga fall en koppling mellan inkubatorer och olika universitet och högskolor. Växthuset ser Högskolan på Åland som en potentiell rekryteringsbas. Vi strävar efter att skapa samarbetsformer mellan Växthuset och högskolan genom gemensamma projekt och olika former av studentträffar där Växthuset får möjlighet att berätta om sin verksamhet. De kurser inom entreprenörskap som erbjuds studenterna utgör en naturlig länk mellan högskolan och Växthuset.

Image

En svensk inkubatorstudie visar att allmänhetens uppfattning om inkubatorernas verksamhet tycks vara odelat positiv. Vissa beskriver omgivningens tilltro som "skrämmande stark". Som det ser ut idag marknadsförs verksamheterna ofta av sig själv tack vara bl.a. medias bevakning. Andra aktiva sätt för att synas är bl.a. att informera vid olika informationsträffar hos t ex intresseorganisationer, företagarföreningar, kommunerna och bland studenter. Egen hemsida, olika former av direktreklam samt deltagande på olika mässor är andra exempel på marknadsförande åtgärder.

Finansiering

Finansieringen är en viktig del av det nystartade företags möjligheter och förutsättningar att skapa hållbar tillväxt. Växthuset's uppgift är bland annat att bistå kunden med råd. Det kan gälla värderingen av olika finansieringsalternativ, förmedling av kontakten mellan företaget och den investerande parten och stödja företaget vid förhandlingar.

Finansiering av basfunktion och organisation

Växthuset drivs som en del av Ålands Teknologicentrums verksamhet.

Alla kunder som flyttar in i miljön är knutna till Växthuset genom ett kombinerat hyres- och inkubatoravtal, som styr vilken hjälp man får och hur man betalar för den. Avtal skrivs för 6 månader med möjlighet till förlängning upp till högst 4 år. Avgiften baseras på driftskostnaderna och ökar stegvis. (se rubriken Prissättning)

Driftsbidrag

- Bidraget kan erhållas i högst 4år
- Företaget ska ha ett gällande avtal om plats i Växthuset

I samband med att ett avtal tecknas om plats i Växthuset kan stötagaren beviljas ett driftsbidrag för den tid som innefattas av avtalet. Driftsbidraget innefattar ett bidrag om 1.000 euro per månad.

Övrigt:

Produktutvecklingsbidraget innefattar ett stöd om 50% av de godkända stödberättigade kostnaderna. Det totala beloppet av alla s.k. de minimis-stöd som ett företag erhåller kan inte överskrida 200.000 euro under en tre års period. Varje år följs kundens verksamhet upp med avseende på stödet. Om verksamheten inte utvecklas enligt plan kan landskapsregeringen efter prövning besluta att kunden ska utträda ur inkubatorn.

Kontaktpersoner på ÅTC:

Verksamhetschef Robert Mansén, tel: 25585, e-post: robert.mansen@atc.ax.