

Innovation

Østjysk Innovation nr. 11 2010-2011



Indhold

- 3 Mors blod kan afsløre Downs Syndrom
- 4 Intelligent nabohjælp giver tryghed
- 6 Nabto bringer Ritzau på nettet
- 8 Business Angels strømmer til netværk
- 9 Kvalificeret rådgivning skal hjælpe iværksætterne
- 10 Udvikler e-læring i syning for læger og jordemødre



Østjysk Innovation

Facts om Østjysk Innovation

- Et af 6 statsligt godkendte innovationsmiljøer.
- Vi har investeret i ca. 115 selskaber siden 1999.
- I 2009 foretog vi 9 nye investeringer og i de første tre kvartaler af 2010 kom der yderligere 7 til porteføljen, som i dag består af 49 selskaber.
- Der er i perioden investeret ca. 130 mio. kr. på vegne af staten. Ca. 30 mio. kr. er tilbagebetalt.
- Porteføljeselskaberne har tiltrukket mere end 625 mio. kr. fra private investorer. I 2009 tiltrak de ca. 70 mio. kr. og i de første tre kvartaler af 2010 tiltrak de 52 mio. kr. Ca. 65 % af de private midler kommer fra danske og udenlandske ventureselskaber.
- Østjysk Innovations aktionærer er: Incuba A/S, Jyske Bank, Aarhus Universitets Forskningsfond og Incuba Science Park.

Sådan investerer vi

- Vi investerer risikovillig kapital i helt nye selskaber, som er innovative, har et højt videnindhold og et stort vækstpotentiale.
- I første runde investerer vi som udgangspunkt op til 1,7 mio. kr. hvoraf 1,5 mio. kr. kommer fra staten og 0,2 mio. kr. fra Østjysk Innovation A/S.
- Iværksætteren/iværksætterne skal som udgangspunkt bidrage med op til ca. 100.000 kr. i forbindelse med etableringen af et ApS.
- Vi ønsker at eje mellem 25 og 40 % af det nye selskab
- Hovedparten af vores investering foretages som lån, med en rente og en succesbonus, som afspejler den risiko, vi tager. Desuden er der bestemmelser om tilbagebetaling af lånet, hvis der sker større nyinvesteringer i selskabet.
- I 2. runde kan vi investere yderligere op til ca. 1,7 mio. kr. som lånekapital eller egenkapital, men det er her en forudsætning, at der kommer andre private investorer med på banen.
- Endelig kan vi i en tredje runde investere 2,5 mio. kr. under forudsætning af, at private investorer bidrager med minimum 60 % i denne investeringsrunde.
- Samlet kan vi således – sammen med private investorer – bidrage til en investering på i alt ca. 10 mio. kr.

Inden vi investerer, gennemfører vi en grundig analyse af forretningsidéen, hvor vi blandt andet lægger vægt på at afdække:

- Markedspotentiale og -strategi.
- Kompetencer hos iværksætteren.
- Produkt/koncept: nyhed, udviklingsstadiet, gennemførlighed.
- Evt. muligheder for at beskytte ideen med et patent eller lignende.



Se mere: www.oei.dk

Mors blod kan afsløre Downs Syndrom

FCMB ApS har udviklet en banebrydende metode til hurtigt – og ufarligt – at afsløre, om et foster har Downs Syndrom. Det eneste, det kræver, er en blodprøve fra den gravide. Om blot fire år vil læger og gynækologer verden over kunne bruge denne metode til at teste for mongolisme.

Downs Syndrom – også kaldet mongolisme – skyldes en defekt på det 21. kromosom. Ud over de genkendelige mongolide træk med skæve øjne, der har givet navn til sygdommen, vil en person med Downs Syndrom være udviklingshæmmet i større eller mindre grad, og ofte er et Downs-barn meget sygt i de første leveår. Derfor vil mange gravide fravælge at få barnet, hvis de tidligt i graviditeten får at vide, at det foster, de bærer på, har Downs Syndrom.

- Problemet med den eksisterende måde at stille en diagnose på er, at fra den gravide får lavet nakkefoldsskanningen, der viser, at der kan være en risiko for, at barnet har Downs Syndrom, til man har endelig vished, kan der gå op til tre uger. I den periode skal den gravide have foretaget en fostervands- eller moderkageprøve, der ikke er helt ufarlig. Det er denne prøve, der med vished kan fastslå, om fosteret har Downs Syndrom. Vi ved, at denne ventetid er en belastning for den gravide, og at nogle kvinder aborterer spontant, sandsynligvis udløst af angst for, at deres barn er sygt. De tre ugers ventetid på svar er en stor psykisk belastning, slår Andreas Eckelt fast. Han er administrerende direktør for FCMB ApS i Vejle, der har udviklet en hurtig og ufarlig metode til at konstatere, om et foster har Downs Syndrom. Det kræver blot en blodprøve fra den gravide.

Foster-celler i mors blod

Det er mange års forskning, der har resulteret i udvikling af metoden. En

af medstifterne af FCMB, seniorforsker Britta Christensen, har i mange år arbejdet med forskning inden for fosterdiagnostik på celler i moderens blod, og i 2005 gik hun sammen med professor i klinisk genetik Steen Kølvra og etablerede FCMB, der står for Fetal Cells in Maternal Blood.

- I den gravides blod er der nogle ganske få celler fra fosteret. Det handler om at finde disse ganske få celler, der kan genkendes på, at de indeholder nogle proteiner, som moderens celler ikke indeholder. Men blandt 5 mia. "mor-celler" vil der blot være en til to celler fra fosteret, så i første omgang gælder det om at få sorteret så mange "mor-celler" fra som muligt. Det gøres ved at tilsætte blodet et antistof, der kun binder sig til de proteiner, som er på barnets celler. På den måde laver man en celle-sortering. Dernæst farves de sorterede celler med et andet antistof, der farver fostercellerne, så de klart adskiller sig fra moderens celler, forklarer Britta Christensen.

Når først fosterets celler er fundet, kan man under mikroskop se, om det er en dreng eller pige – og man kan hurtigt udføre den test, der afslører, om der er en fejl på det 21. kromosom. Metoden har vist sig velegnet til at afsløre andre typer kromosom-defekter, men i første omgang fokuserer man på Downs Syndrom.

Klar til markedet om tre-fire år

- Vi er kommet så langt, at vores næste punkt er at få lavet en større klinisk undersøgelse. Det sker i



samarbejde med Skejby Sygehus over det næste halvandet år. Det er vigtigt, at resultatet af testen er helt pålideligt. Der er også etiske overvejelser – eksempelvis vil vi ikke lave undersøgelsen på tvillinger, hvor det ene barn kan have Downs Syndrom, mens det andet er raskt, og resultatet af testen derfor afhænger af, hvilket barns celle vi har under mikroskopet, fortæller Andreas Eckelt og fortsætter:

- Efter den kliniske test vil vi kunne tilbyde sygehusene, at vi udfører testen på højrisiko-patienter. Men om tre til fire år vil vi have udviklet et "kit", der gør det muligt for sygehuse og gynækologer at tage blodprøven – og for det tilhørende laboratorium selv at udføre testen – således at den gravide får svar indenfor 24 timer.

Andreas Eckelt lægger ikke skjul på, at der er et meget stort markedspotentiale for FCMB-testen. Derfor holder flere af de markedsledende meditech-virksomheder også et vågent øje med FCMB med henblik på at se, hvornår produktet er modent.

FCMB ApS

Etableret 2005
14 medarbejdere
Investor: Østjysk Innovation A/S,
Incuba Venture

www.fcmb.dk



Intelligent nabohjælp giver tryghed

En gratis webtjeneste, naboer, har sat nabohjælpen i system og gjort det nemmere for naboer og venner at holde øje med hinandens huse. Naboer er en social platform, der er så enkel og funktionel, at husejere over hele landet allerede har taget tjenesten til sig, selv om den kun er få måneder gammel.

Det er meget ubehageligt at komme hjem fra ferie og opleve, at der har været fremmede i ens hus og stjålet ting, man holder af. Endnu mere skræmmende er tanken om at blive offer for et hjemmerøveri.

Derfor har sikkerhedsbranchen i disse tider også kronede dage. Men nu udfordres den af en webtjeneste, der er ganske gratis. Tjenesten hedder naboer og er lige så simpel at tage i brug, som teknologien bag er avanceret.

- naboer gør det muligt at oprette en lukket kommunikationsplatform for nabolaget, hvor kun de, der er med i det lukkede sociale netværk, har adgang til informationer – modsat Facebook, hvor alle kan se hinanden over skulderen. Tager man eksempelvis på ferie, registrerer man det blot i systemet, og så får de andre medlemmer af det lukkede netværk automatisk besked med jævne mellemrum om at gå en runde og

eksempelvis tømme postkassen eller flytte deres egen bil over i naboens indkørsel, så huset ikke ser tomt ud. Når naboen har gået en runde, registrerer han det i systemet, der automatisk sender en SMS til husejeren om, at alt er i orden, og fortæller, hvad naboen har gjort. Resten af nabolaget, der er med i det lukkede system, får også besked – via e-mail. Og skulle der være fremmede, der udviser lige rigelig interesse for huset, kan naboen sende en alarm til husejeren, forklarer idémanden bag naboer, Ole Rich Henningsen, der er direktør i det nystiftede selskab naboer ApS.

Ved hjælp af mobiltelefonen kan systemet også bruges som overfaldsalarm, hvis der eksempelvis bor enlige i kvarteret. Farvekoderne kendt fra trafiklys advarer naboerne om, det er noget, der skal handles på her og nu.

Indbrudsbølge gav ideen

Ideen til naboer opstod i Ole Rich Henningsens hoved kort tid efter, at han og hustruen som nogle af de første var flyttet til et nybyggerkvarter i Brabrand. I takt med at der skød nye huse op i kvarteret, startede en sand bølge af indbrud.

- Tanken om en masse alarm-systemer eller et privat vagtværn tiltaler mig ikke, så jeg gav mig til at undersøge, om der ikke fandtes et alternativ – gerne noget, der kunne sætte nabolagets struktur i system, så nabohjælpen blev effektiv. Det fandtes ikke i Danmark – og så måtte det jo udvikles, forklarer Ole Rich Henningsen.

Efter at have gået og "summet" på ideen i et par år var han klar over, at nu måtte den realiseres, inden andre fik en tilsvarende ide. Han oprettede derfor et firma og gik i gang med at udvikle naboer sammen med en række tidligere kolleger. I decem-

ber 2009 kunne de præsentere en næsten færdig løsning.

- Kent Moustén Sørensen, der havde rådgivet mig i forbindelse med kapitalfremskaffelse, foreslog, at jeg kontaktede Østjysk Innovation. Her fik vi skrælet nogle lag af min idé, så vi stod tilbage med det, jeg oprindeligt havde forestillet mig – og det har også betydet, at naboer ApS udelukkende fokuserer på det, vi er gode til – ikke på at sælge alarmsystemer og den slags, påpeger Ole Rich Henningsen og fortsætter:

- At gå ind i et projekt med gratis software er, så vidt jeg ved, ikke noget, Østjysk Innovation normalt beskæftiger sig med. Men her har de været meget visionære og set, at der kan være indtjening på længere sigt.

naboers hjemmeside gik i luften den 1. september 2010, og der gik mindre end to måneder, inden naboer var landsdækkende – blandt andet takket være god pressedækning.

Giver tryghed og godt naboskab

En af de nye brugere af naboer er Simon Linde, Mariager. Han var i juli måned på en længere ferie i USA med familien. Blot en uge efter, de var taget af sted, brød nogen ind i deres hus og stjal blandt andet en fladskærm og familiens bil.

- Det er faktisk anden gang, vi har haft indbrud i de år, vi har boet der. Og det er krænkende, at fremmede har rodet ens private ting igennem, samtidig med at det jo skaber utryghed. For tænk nu, hvis børnene kom hjem til, at der var fremmede i vores hus – det ville jeg have det frygteligt

... det er en rar tanke, at man kan hjælpe hinanden og måske styrke det sociale sammenhold samtidig...

Simon Linde, naboer bruger



med, fortæller højskolelærer Simon Linde.

Så da en kammerat fortalte ham om naboer, var han straks interesseret.

- Jeg vil ikke bruge mange penge på alarmer og den slags, så derfor lød naboer interessant. Det er en rar tanke, at man kan hjælpe hinanden og måske styrke det sociale sammenhold samtidig. Og jeg vil da gerne gå en runde i min nabos have, når han er på ferie, forklarer Simon Linde.

Foreløbig har han fået en nabo og en bekendt på en af nabovejene med, og han håber at kunne få endnu flere fra nabolaget med i den gratis og frivillige nabohjælpsordning.

- naboer er meget ligetil – det kræver ikke forhåndskendskab at gå ind på hjemmesiden og logge sig ind med det password og den kode, man får. Og så kører det jo bare, slår

Simon Linde fast.

Allerførst i 2011 er naboer klar til at præsentere en ny og mere avanceret version, hvor man selv - mod en mindre månedlig abonnementsbetaling - kan koble naboer sammen med sit eksisterende alarmsystem, overfaldsalarm, GPS-sporingsudstyr, overvågningskameraer og så videre. Forhåndsinteressen for den løsning er stor, så naboer, der stadig er gratis i basisversionen, kommer fremover til at tjene penge ind til sine grundlæggere.

naboer ApS

Stiftet 2010

3 ansatte inklusive konsulenter

Investor: Østjysk Innovation A/S

www.naboer.dk

Nabto bringer Ritzau på nettet

Århusvirksomheden Nabto Aps har med et enestående, patenteret software gjort det muligt for Ritzaus Bureau at levere stof til de danske nyhedsredaktioner via internettet – med stor sikkerhed, stabil drift og store besparelser.

I gamle dage sendte Ritzau nyheder til landets nyhedsredaktioner som telex telegrammer, der blev skrevet ud på såkaldte fjernskrivere. I 1998 fik man etableret et lukket netværk, hvor man kunne sende både tekst, lyd, billeder og grafik i høj kvalitet. Ritzau lejede det lukkede netværk hos teleselskabet TDC. Kravene til sikkerhed og stabil drift var høje – og det var prisen for at leje netværket også. For to år siden besluttede Ritzau at skifte det da 10 år gamle og forældede system ud med et tidsvarende.

- Da vi alligevel skulle revidere systemet, kunne vi lige så godt også se på, hvordan vi fik leveret nyhederne ud, forklarer chefredaktør og administrerende direktør Lars Vesterløkke, Ritzau.

Ritzau tog kontakt til Carsten Rhod Gregersen, som man tidligere havde samarbejdet med i it-virksomheden Logiva A/S. Carsten er grundlægger af og hovedaktionær i Logiva A/S, men er også velsignet med et stærkt iværksætter-gen. For et par år siden forlod han af egen vilje direktørjobbet i Logiva for at starte helt alene i en ny virksomhed, Nabto Aps. Drømmen var at udvikle et stykke enestående software, der gør sikker kommunikation på internettet meget enklere og meget billigere end hidtidige løsninger. Og det var lige det, Ritzau var på udkig efter.

- Med Nabtos software kunne vi give Ritzau en løsning, der sørger for, at nyhederne når frem i et sikkert og lukket system, fortæller Carsten Rhod Gregersen.

Systemet har kørt upåklageligt

siden marts 2010, og nyhedsbureauet er mere end tilfreds.

- Nu har vi et moderne, fleksibelt system, der er billigt i drift – og vi sparer faktisk ganske mange penge, slår Lars Vesterløkke fast.

Langt parløb

- Det er klart, at vi gjorde os nogle overvejelser, inden vi etablerede samarbejde med en relativt nystartet og ukendt virksomhed som Nabto, og vi talte da også med andre potentielle leverandører. Men det talte på plus-siden, at Carsten Rhod Gregersen er en erfaren mand og kendt i huset, og efter at have haft en længere dialog var vi så trygge ved Nabto, at vi i fællesskab gik i gang med at udvikle en løsning. Det handler jo meget om tillid, når man går i gang med et sådan projekt, fortæller Lars Vesterløkke.

Carsten Rhod Gregersens opfindelse bringer en helt ny dimension til sikker kommunikation på internettet. Nabtos software, der har opnået international patentgodkendelse, gør det muligt at etablere en datatunnel mellem to forskellige systemer på internettet. Igennem tunnelen kan der udveksles data på en sikker og stabil måde. Og for Ritzau handlede det netop om, at løsningen skulle være både stabil i drift, sikret mod hackere og nem at bruge.

- Systemet skal være autonomt – det vil sige uafhængigt af en central server. Derfor har vi udviklet vores egen protokol, som vi har lagt ind i et lille program, der lægges på brugerens browser. Det betyder i praksis, at brugeren i stedet for

http:// indtaster nabto:// i browseren – og så eksempelvis efterfulgt af serienummer og produkt navn på det system, som data skal sendes til. Et lille program i selve apparatet sender så data til det her browser plug-in. Det er vigtigt for os, at det er nemt for slutbrugerne – altså både for Ritzau og for redaktionerne, forklarer Carsten Rhod Gregersen.

Overgangen fra det gamle til det nye system skete helt smertefrit på Ritzau.

- Det foregik hen over en weekend. Vores brugere, redaktionerne, mærkede intet til det, påpeger Lars Vesterløkke.

Sender tænderskærende information

På tre år er Nabto gået fra at være en genial idé i Carsten Rhod Gregersens hoved til at være en virksomhed med fem fastansatte og dobbelt så mange freelancere tilknyttet – plus agenter i blandt andet Kina, Taiwan og England.

- Hjælpen fra Østjysk Innovation har været livsnødvendig for os. De har både hjulpet os med at patentere ideen, skaffe yderligere kapital og dermed gøre det muligt at produktmodne vores løsning, slår Carsten Rhod Gregersen fast. Også BAN Invest's Business Angels har hjulpet Nabto i gang – og 2010 har været et travlt år. I takt med at flere og flere systemer og ikke kun almindelige computere bliver koblet på internettet, er Nabtos forretningsområde blevet en del anderledes og meget større end oprindeligt antaget. For det er ikke kun nyhedstjene-

Nabtos software er bl.a. enestående i kraft af dets evne til at skalere fra meget store systemer til meget små systemer. En version af Nabtos system fylder ikke mere end 1 kilobyte og kan installeres på selv de mindste chips.

ster, Nabto kan levere løsninger til. Meditech-virksomheden Medotech har for et par år siden udviklet et system til de mange mennesker, der skærer tænder i søvne. Systemet, der hedder GRINDCARE, består af en elektrode med et plaster, som man sætter på den muskel, der går fra kæben op over tindingen, en sender, som man klipper på nattøjet, og en modtager, der ligner en lille mobiltelefon. Apparatet kan både sættes til at registrere, hvor tit man skærer tænder – og det kan give nogle små elektriske impulser, der får musklen til at slappe af. Ved at bruge GRINDCARE regelmæssigt, kan mange patienter reducere deres skæren tænder. Og nogen slipper næsten helt af med det.

Men hvis tandlægen skal vide, hvordan det går med patienten, skal patienten tage sit apparat med til tandlægen, der så aflæser de data, der ligger i apparatet. Og Medotech har i øjeblikket ikke adgang til at opdatere softwaren i GRINDCARE. Nabto er netop nu ved at udvikle en løsning, der gør det muligt for tandlægerne at fjernaflæse data om patienterne, og som gør det muligt for Medotech at opdatere GRINDCARE løbende ude hos brugerne.

Fjernservice til ventilationssystemer

En anden virksomhed, der lige nu er i fuld gang med at teste en Nabto-løsning, er Windowmaster. Virksomheden leverer intelligente ventilationssystemer, hvor en vejrstation sammen med en controller styrer, om der eksempelvis skal åbnes et vindue. Systemet er så smart, at det ikke åbner vinduer i vindsiden eller laver gennemtræk, så alting blæser rundt i lokalet.

- Men det er temmelig avanceret at installere. Og her har Windowmaster brug for at kunne servicere de elektrikere, der installerer systemet.



Ved hjælp af Nabto kan man centralt hos Windowmaster simpelthen overtage styringen af de lokale installationer af systemet. Lige nu testes en fuldskala version af Nabtos løsning hos Windowmaster, forklarer Carsten Rhod Gregersen, der er overbevist om, at markedspotentialet for Nabtos løsning er stort.

Det er man også på Ritzau, hvor nyhederne hver dag sendes ud via Nabtos lukkede system på internettet frem for på egne kabler.

- Ritzau er 144 år gammel, og Nabto er en ganske ung virksomhed, så det er da et sjovt makkerskab – men den løsning, Nabto har leveret,

passer godt til den tid, vi er i og de behov, vi har. Vi har behov for både driftssikkerhed og fleksibilitet, og det har vi fået, samtidig med at vi hver dag sparer penge, slår direktør Lars Vesterløkke fast.

Nabto ApS

Stiftet 2007

Fem ansatte

Investor: Østjysk Innovation A/S, Ritzau, Business Angel fra BAN Invest

www.nabto.com

Business Angels strømmer til netværk

35 Business Angels er indtil videre medlemmer af det netværk, BAN InVest, som Østjysk Innovation er facilitator for. Og der kommer løbende nye medlemmer til.

- Der er tale om både Business Angels, som selv har fungeret som investorer i nogle år, og helt nye, som gerne vil prøve vingerne af sammen med erfarne Business Angels og sammen med os i Østjysk Innovation, siger Lars Stigel, direktør i Østjysk Innovation. Man kunne ellers have forventet, at finanskrisen og den såkaldte iværksætterskat ville lægge en dæmper på tilstrømningen af nye Business Angels til netværket, men takket være en solid markedsføring af initiativet sammen med en professionalisering af netværksbetjeningen er det lykkedes at tiltrække nye Business Angels.

En af "englene", Erik Stridbæk, der bl.a. har investeret i Nabto ApS (se side 6):

- Det er helt afgørende for mig, at de investeringsmuligheder, som vi får forelagt, har en vis kvalitet, og at det er hurtigt at danne sig et overblik over indhold, relevans, svage og stærk sider m.v. Det arbejde laver Østjysk Innovation, og dermed undgår Business Angels at drukne i henvendelser fra iværksættere med ufærdige forretningsideer.

Deltagerne i netværket har fordelt sig på brancher og interesseområder, så de får de investeringsoplæg, der ligger inden for de pågældendes kompetencer og investeringsfokus. Det er også medvirkende til, at "englene" kan give relevant feedback på de forretningsplaner, de ser. På den måde får virksomhederne som minimum en kvalificeret sparring ud af mødet med BAN InVest's medlemmer – hvis de ikke opnår investering.

Kort om BAN InVest

- BAN InVest har 35 "engle" som medlemmer.
- Fra netværket er der investeret 17,5 mio. kr. fra august 2008 til august 2009.
- Netværkets medlemmer repræsenterer investeringskapital på op mod 60 mio. kr. i 2011.
- Netværket får tilsendt 50-60 investeringscases om året.
- Netværket holder seks årlige møder. På hvert møde præsenteres tre-fire cases.
- Region Midtjylland og Den Europæiske Fond for Regional Udvikling har i 2009 og 2010 finansieret driften af netværket som en del af INVESTOR-midt-programmet. Netværket forventes videreført under en ny programsatsning 2011-13.



Kvalificeret rådgivning skal hjælpe iværksætterne



Nye vidensvirksomheder skal mødes af lokale erhvervskonsulenter, som er uddannet til at spotte virksomheder, der kan få specialiseret hjælp hos Væksthuset og Østjysk Innovation, påpeger regionsformand Bent Hansen.

- I dag har vi fire procent vækstiværksættere, og det vil vi gerne have hævet til seks til otte procent. Det kræver, at vi tør sige højt, at vi satser på vinderne. Og at konsulenterne på de lokale erhvervskontorer er uddannet til at spotte de virksomheder, der skal guides videre til det regionale væksthus og til Østjysk Innovation.

For regionsformand Bent Hansen, Region Midtjylland, er det ikke et spørgsmål om, at blomsterbindere og kosmetologer går ind ad én dør og akademikere ad en anden, når de starter virksomhed.

- Det er vigtigt, at der kun er én indgang for alle. Derfor gør vi meget ud af at uddanne erhvervskonsulenterne på de lokale erhvervskontorer, så de kan guide de iværksættervirksomheder, der har brug for det, videre i systemet, slår han fast.

Kapital-coaches har skaffet 50 mio.

- Der skal skabes 250.000 nye jobs på landsplan om året for blot at opretholde status quo på arbejdsmarkedet. Derfor er det vigtigt, at vi satser på vækstiværksætterne. Iværksætterrådgivningen skal være i stand til at spotte de "fagnørdede" typer – eksempelvis fra Animations-skolen her i Viborg – og hjælpe dem til at blive styrket inden for de områder, hvor de ikke er så stærke. Det

kan være inden for salg, men det kan også dreje sig om at hjælpe dem med at skaffe kapital til at produktudvikle og produktmodne, forklarer Bent Hansen og fortsætter:

- Inden for de seneste tre år har regionens såkaldte kapital-coaches medvirket til at skaffe 50 mio. kr. til vækstvirksomheder inden for 11 forskellige områder. Heraf har Business Angels stået for de 20 mio. kr. Vores kapital-coaches ved eksempelvis, hvordan man skruer en ansøgning sammen til Vækstfonden, så den bliver bemærket. Sandheden er nemlig, at mellem 2001 og 2009 landede 80 procent af Vækstfondens direkte investeringer i Region Hovedstaden, mens kun fire procent nåede til Region Midtjylland. Og det står slet ikke mål med befolkningstallet og antallet af videns- og vækstvirksomheder i de to regioner!

Mere samarbejde mellem forskning og produktion

En af de store udfordringer, regionen står overfor, er at få to miljøer, der kun sjældent taler sammen, til at mødes: Det er på den ene side de mange traditionelle produktionsvirksomheder, der især ligger i den vestlige ende af regionen, og på den anden side forskningsinstitutionerne, ikke mindst Aarhus Universitet. Bent Hansen fremhæver Handels- og Ingeniørhøjskolen i Herning, der er

en del af Aarhus Universitet, som god til at nå ud til omverden og være opsøgende i arbejdet for at få skabt samarbejder mellem forskning og produktion.

- De etablerer bl.a. praktikpladser, så de studerende får praksiserfaring ude i virksomhederne – og så virksomhederne får indblik i det, de studerende kan bidrage med, forklarer Bent Hansen og fortsætter:

- Fremtiden er viden, viden – og mere viden. Vi skal være dygtige til at spotte de brancher, hvor der er udviklingspotentiale og dermed nye arbejdspladser – eksempelvis inden for vindenergi, hvor vi står stærkt i regionen. Og så har jeg en forventning om, at innovationsmiljøerne er meget klare i mælet omkring egen rolle – og hvilke krav de stiller til både virksomhederne og til den lokale erhvervsrådgivning, der skal fodre dem med kandidat-virksomheder.

Bent Hansen er klar over, at mange vidensvirksomheder udvikles og modnes med henblik på salg – ofte til internationale aktører, der har produktion uden for landets grænser. Og han mener, at denne potentielle udflytning af produktionsfunktioner er til at leve med, så længe de kreative folk, der sidder inde med den centrale viden, bliver i regionen og fortsætter med at udvikle nyt. Han er derfor overbevist om, at vidensvirksomhederne vil skabe nye arbejdspladser.

Udvikler e-læring i syning for læger og jordemødre

Jordemoder Sara Kindberg skrev en ph.d.-afhandling om rifter efter fødsler. Det førte til en virksomhed, der udvikler e-læringssystemer til læger og jordemødre i, hvordan man syr kvinder, der lige har født, sammen på den rigtige måde. Og efterspørgslen efter de små "how-to"-film er stor, også fra udlandet.



Rifter og bristninger er noget, langt de fleste fødende kan nikke genkendende til. Nogle får blot en mindre rift, andre revner temmelig voldsomt – så voldsomt at skillevæggen mellem vagina og anus skal sys sammen igen. Og hvis det ikke opdages, eller sys korrekt, vil kvinden have alvorlige bivirkninger bagefter.

Det kræver øvelse at sy bristningerne rigtigt sammen, så kvinden ikke har gener bagefter. Det ved jordemoder Sara Kindberg noget om, så derfor valgte hun i 2008, sammen med to erfarne gynækologer at stifte firmaet GynZone ApS.

- I forbindelse med min ph.d. og vores daglige arbejde på danske fødeafdelinger lavede vi nogle lavpraktiske, små film – og opdagede, at de blev brugt som undervisningsmateriale på flere jordemodderskoler og fødesteder i Norden. Det førte til, at urogynækolog, overlæge Søren Brostrøm fra Herlev Universitetshospital, overlæge Karl Møller Bek fra Århus Universitetshospital Skejby og jeg gik i gang med at etablere GynZone, fortæller Sara Kindberg.

De to læger er nogle af de mest erfarne læger, når det drejer sig om at sy komplicerede rifter sammen.

Sara Kindberg afleverede sin ph.d. ved Aarhus Universitet i september 2008, og i oktober 2008 var GynZone ApS en realitet. I dag har firmaet til huse i Incuba Science Park lige overfor Skejby Sygehus. Og de små amatørfilm blev til en portal med i alt mere end fem timers undervisningsmateriale til studerende, jordemødre og læger.

Øl skubbende på

- Det var i høj grad Østjysk Innovation, der skubbende på for, at vi skulle kommercialisere de ønsker om at formidle viden på internettet, vi som stiftere af GynZone havde. Det, at Østjysk Innovation gik ind i projektet, har gjort det muligt for os at lave netop den type e-læring, som vores



kolleger og studerende efterspurgte, forklarer Sara Kindberg.

- Vi har fået udviklet en række animationsfilm, der faktisk ofte er mere informative, end hvis man ser en rigtig film med syning udført på en patient. Med animationsfilmen kan vi gå "ind i kroppen" og vise, hvordan man syr bristningerne korrekt sammen. Og vi har brugt oceaner af tid – og ekspertviden – for at sikre, at vores 3D-animationer er anatomisk korrekte. Blandt andet har vi inddraget erfarne jordemødre, læger, fysioterapeuter og sygeplejersker som konsulenter, fortæller Sara Kindberg.

Med film på både dansk, svensk, engelsk og norsk på GynZone-portalen – og nul kroner brugt på markedsføring – ved Sara Kindberg godt, hvad næste skridt er.

- I dag bruger 16 ud af 25 danske fødeafdelinger og flere nordiske jordemodderskoler vores materiale – det ved vi, fordi vi sælger licenser til dem. Men skal vi længere ud over rampen, skal vi til at udføre professionel markedsføring. GynZone har derfor ansat en kommerciel direktør, der blandt andet skal stå for mar-

kedsføringen og for at forhandle licensaftaler med internationale distributører. At vi har klaret os så langt indtil nu, kan vi i høj grad takke Østjysk Innovation for – de har været fantastiske til at hjælpe os med det, vi ikke selv havde forstand på, erken-der Sara Kindberg.

Nu vil Sara Kindberg og hendes to partnere fokusere på forskning, udvikling af GynZones e-læring og på workshops for studerende og kolleger. Undervisning af kommende og nuværende kolleger fylder nemlig stadig mere i GynZone.

GynZone ApS

Etableret 2008

To fuldtidsansatte pr. 1. november 2010.

En stor del af virksomhedens drift er udliciteret til lokale leverandører i Århus-området.

Investor: Østjysk Innovation A/S

www.gynzone.dk

Korte nyheder

Nye ansigter i Østjysk Innovation Jens Søndergaard og Kim Kjølhede er blevet ansat som Investment Managers. Jens er bankuddannet og civiløkonom og har i snart 20 år arbejdet som konsulent og projektleder i IT-branchen. Jens har også selv været iværksætter og i perioden stiftet og opbygget IT-konsulentfirma med repræsentation i 4 lande. Kim har en baggrund som cand.merc. og stiftede personligt erfaring med rollen som selvstændig allerede i studietiden. Han har dertil, som ansat, opnået betydelig erfaring med forretningsudvikling, salg og opstart af virksomheder hhv. som leder og direktør.

COMO Biotech ApS har indgået licensaftale med det Texas-baserede selskab Ansh Labs om anvendelsen af COMO's proteinbaserede metode til diagnostiske formål. COMO udspringer oprindeligt fra Aarhus Universitet.

SorbiSense A/S fordoblede sin omsætning fra 2008 til 2009, og indgik sommeren 2010 aftale med Vækstfonden om tilførsel af 7,5 mio. kr., der bl.a. skal bruges til en yderligere styrkelse af salget af selskabets device til at afsløre fremmedstoffer i vandløb, drænvand, vandværker, kloakker m.v. SorbiSense udspringer af Aarhus Universitet. Se www.sorbisense.dk

Health Equipment Denmark ApS fortsætter fremgangen med salget af sit første produkt, en klemme til at fastholde dialyseslanger. Produktet er nu på markedet i 17 lande. Næste produkt er i testfase og færdiggøres med støtte fra MedTech Innovation Center. Se www.he-dk.com

ECOMove ApS har lanceret den første prototype af deres el-bil – QBEAK. El-bilen har et banebrydende design og sætter nye standarder for, hvor langt en el-bil kan køre pr. ladning, og hvor energieffektiv en el-bil kan blive. Der er allerede indgået aftaler med kunder, som er interesserede i bilen, og ECOMove arbejder nu med forskellige tilpassede modeller til en række flådeejere. Se www.ecomove.dk



FBC Device ApS fik ved årsskiftet 2009/10 en kapitalindsprøjtning på 20 mio. kr. fra Sunstone Capital og Østjysk Innovation A/S. Pengene skal bringe selskabets unikke rygmplantat helt frem til markedet. Se www.fbcdevice.com

Mensa Heating ApS fik i 2010 sit første produkt – en terrassevarmer indbygget i et cafébord – på markedet med stor succes. Selskabet modtog SPOGA-mensens innovationspris i september 2010. Selskabet har en række nye produkter på vej. Se www.mensaheating.com

WEBStech ApS Selskabet udvikler sensorteknologier til brug i landbruget og i fødevarerindustrien. Produkterne styrker kvalitetssikringen og lagerstyringen af biologiske materialer. WEBStech lancerede sit første produkt SensSilage på Agromek efteråret 2010, hvor det fik prædikaten "3-stjernet nyhed". Se www.senssilage.info

ScreenTicket ApS har vundet prisen som Årets Vækstbobler i Midtjylland. Virksomheden udvikler teknologi til mobiltelefoner – en teknologi, som gør det muligt at modtage kuponer og billetter via mobilen. Se www.screenticket.com

SKAU Vaccines ApS har indgået en forsknings- og udviklingsaftale med det malaysisk baserede biotekselskab Sentinext Therapeutics.

Nye porteføljevirkosomheder

OptiPeople ApS Leverer webbaserede mobilapplikationer til at opsamle fejl, uhensigtsmæssigheder og forbedringer via billeder, video og lyd. www.optipeople.dk

Upside Denmark ApS IT-værktøj til styring af salgskampagner (Trade Management System).

naboor ApS Gratis, webbaseret alarmtjeneste til naboovervågning ved tyveri. www.naboor.dk

Pleuratech ApS Udvikler et instrument til indføring af dræn i brysthulen på patienter med sammenklappet lunge eller væske i brysthulen.

Pcovery ApS Har primært fokus på udvikling af nye, sikre og bredspektrede lægemidler til behandling af invasive svampeinfektioner. www.pcovery.com

Socca ApS Socialt netværk for fodboldinteresserede samt platform for underholdning og oplevelser med fodbold som omdrejningspunkt. www.socca.dk

iBill Nordic ApS System til mobilfakturering og efterfølgende fuldt automatiseret rykkerprocedure, der sikrer en hurtig og effektiv inddragelse af tilgodehavedet. Servicen er gratis, på nær nogle mindre gebyrer, som kun træder i kraft hvis kunden ikke betaler til tiden.

Wulffmorgenthaler af Mikael Wulff og Anders Morgenthaler - www.wulffmorgenthaler.com

