BlueTech Startup Hub: Fra maritim idé til test, kunder og forretning

I perioden april 2024 til juni 2026 har BlueTech Startup Hub i Svendborg hjulpet maritime startups med at udvikle deres teknologi, forretningsmodel og adgang til markedet. I alt er 11 startups blevet screenet, og 10 har deltaget i længere udviklingsforløb.

Formål

Danmark har en stærk maritim sektor og gode forudsætninger for at udvikle nye løsninger til Det Blå Danmark. For startups kan vejen til markedet dog være lang. Det kræver adgang til branchevidden, testfaciliteter, potentielle kunder, kapital og et stærkt maritimt netværk.

BlueTech Startup Hub blev etableret for at identificere lovende maritime startups og hjælpe dem med at modne deres teknologi, validere deres forretningsmodel og skabe adgang til kunder, samarbejdspartnere og investorer. Samtidig skulle projektet bidrage til mere innovation og understøtte den grønne omstilling i den maritime sektor.

Aktiviteter

Projektet har været opdelt i to hovedaktiviteter: Find og Facilitate.

Gennem Find-aktiviteten er 11 startups blevet screenet og vurderet med fokus på blandt andet teknologi, markedspotentiale, team og relevans for den maritime sektor. Virksomhederne har desuden præsenteret deres løsninger for en jury med kompetencer inden for forretningsudvikling, teknologi og det maritime område.

10 startups er efterfølgende gået videre til Facilitate-aktiviteten fordelt på to forløb. Her har de modtaget individuel sparring fra BlueTech Centers forretningsudviklere og fået adgang til mentorer, specialister og rådgivning om blandt andet salg, kapital og markedsmodning.

Forløbene har også omfattet intensive udviklingsprogrammer, temadage om blandt andet kunstig intelligens, kapital og salg samt pitchtræning. Gennem deltagelse i konferencer og branchearrangementer har virksomhederne desuden fået mulighed for at møde potentielle kunder, samarbejdspartnere og investorer.

Endelig har hubben stillet kontor- og mødefaciliteter til rådighed og skabt et fagligt miljø, hvor virksomhederne kunne dele erfaringer og udvikle deres netværk.

Resultater

Projektet havde tre direkte resultatmål:

- 20 startups skulle screenes og deltage i Find-aktiviteten.
- 10 startups skulle faciliteres gennem Facilitate-aktiviteten.

- 8 startups skulle fortsat være aktive to år efter deres deltagelse i projektet.

Ved projektets afslutning var 11 startups blevet screenet, svarende til 55 procent af målet, mens 10 startups havde deltaget i Facilitate-aktiviteten. Målet for Facilitate blev dermed nået. Det viste sig vanskeligere end forventet at identificere et tilstrækkeligt antal relevante maritime startups, og indsatsen blev derfor koncentreret om færre virksomheder med tydelig relevans og udviklingspotentiale. Målet om, at 8 virksomheder fortsat skal være aktive efter to år, kan først vurderes endeligt, når den fulde opfølgningsperiode er gået, men for nuværende er 9 af de 10 startups fortsat aktive, imens den sidste er sat på pause for at blive genoptaget til næste år.

De deltagende virksomheder har gennem forløbet taget konkrete skridt mod markedet. Resultaterne omfatter blandt andet salg til de første kunder, fuldskalatest af løsninger, prototypeafprøvning, CE-mærkning, optagelse i nationale innovationsprogrammer og udvikling af konkrete projekt- og salgsmuligheder. Flere virksomheder har desuden styrket deres team og bevæget sig tættere på pilotprojekter og kommerciel anvendelse.

Opfølgning på succeskriterier

Projektet opstillede fem succeskriterier med et mål på mindst 80 procent:

- De screenede virksomheder skulle have en teknologisk modenhed på TRL 6 eller højere eller være højst 24 måneder fra markedslancering. Her er de 80 % nået.
- De screenede virksomheder skulle udvikle produkter eller løsninger, der kan understøtte den grønne omstilling i Det Blå Danmark. Her er de 80 % nået.
- De faciliterede virksomheder skulle have testet og valideret deres forretningsmodel med potentielle kunder. Her er de 80 % nået.
- De virksomheder, der modtog hjælp til finansiering, skulle opnå finansiering fra en eller flere kilder. Her er de 80 % nået.
- De virksomheder, der fortsat er aktive to år efter deres deltagelse, skulle have positiv omsætning og vækst. Dette kan ikke måles endnu.

De foreliggende resultater viser fremdrift inden for succeskriterierne. Virksomhederne har arbejdet med teknologisk modning, test og dokumentation, mens kundedialog, pilotprojekter og de første salg har bidraget til at validere deres løsninger og forretningsmodeller. Flere har desuden arbejdet målrettet med ekstern finansiering og adgang til relevante innovationsprogrammer, og har opnået godkendelse fra bl.a. InnoFounder, lån fra Den Danske Maritime Fond og/eller vundet pengepræmier ved pitchkonkurrenter.

Evalueringerne understøtter det positive billede. Samtlige syv virksomheder, der gav en uddybende besvarelse, ville anbefale andre at deltage i BlueTech Startup Hub. Fire ud af syv – svarende til 57 procent – beskrev desuden konkrete resultater i form af salg, betalende kunder, pilotprojekter eller en konkret pipeline.

Evalueringerne giver dermed tydelige indikationer på virksomhedernes udvikling, men indeholder ikke et fuldstændigt datagrundlag til at opgøre alle fem succeskriterier endeligt i procent. Særligt kriteriet om overlevelse, positiv omsætning og vækst kræver en opfølgning, når virksomhederne har været ude af projektet i to år.

Et stærkere miljø for maritime startups

BlueTech Startup Hub har etableret en samlet indgang til den maritime branche for startups og skabt et miljø, hvor teknologi, forretningsudvikling og markedsadgang kobles tæt sammen.

Projektet har givet virksomhederne adgang til kompetencer, netværk og muligheder, som ellers kan være vanskelige at opnå for en mindre virksomhed. Samtidig har indsatsen styrket forbindelsen mellem startups og den etablerede maritime sektor og skabt et fundament for, at nye løsninger kan blive testet, videreudviklet og bragt i anvendelse i Det Blå Danmark.