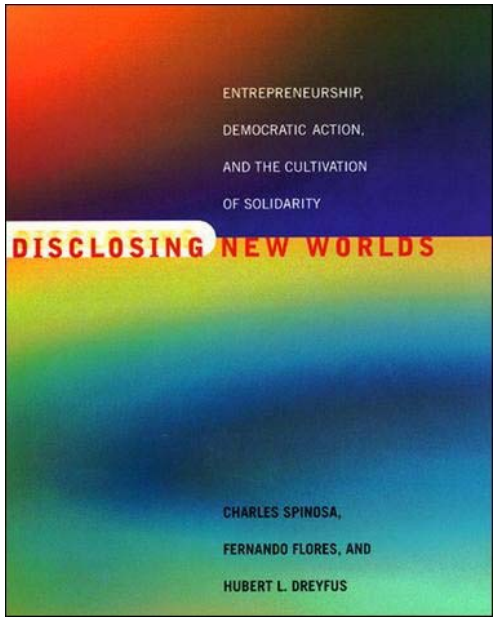
Welcome to YREB

Thomas Riisgaard Hansen
Managing Director – DIREC

DIREC
Digital Research Centre Denmark

Make a change

If we want to make a change, we need to be engaged in history making.



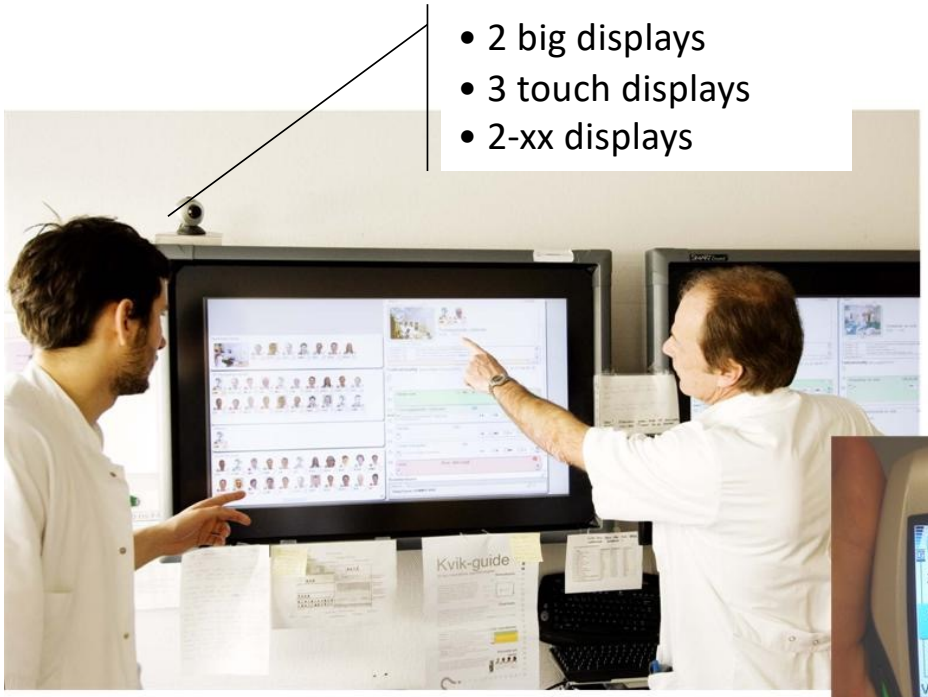
Let’s start by travelling back 20 years …

Ph.D. project

“Throw away the keyboard”

Throw away the keyboard

3 years later ...



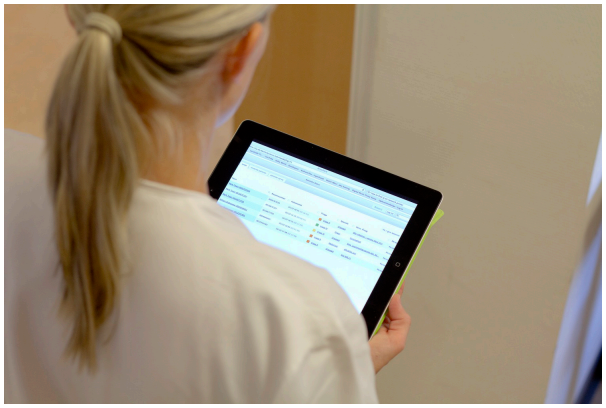
- 30-50 out of 130 clinicians each day

Houston, we have a problem

We want to do research, but the users keep actively using our prototype

Solution: We started Cetrea

Some years later ...



More years later …

Cetrea sold to Getinge Group 2014

10 BØRSEN. | VIRKSOMHEDER — Redigering Thor Mølbye | Layout Ditte Mellson og Peter Dalsrup — TORSDAG 17/JULI 2014

Fra venstre: Jakob E. Bardrum, næstformand og stifter, Thomas B. Hansen, udviklingsdirektør og stifter, og Freddy Lykke, adm. direktør. Arkivfoto: Hans Christian Jacobsen

Århusiansk it-firma solgt

Cetrea, som har udviklet en it-løsning til sygehusvæsenet, er netop blevet solgt til et globalt, svensk sundhedsfirma. Salgsprisen lyder på 90 mio. kr.

■ OPKØB
Af Kasper Ohmeyer

Det begyndte som et forskningsprojekt på **Aarhus Universitet** startet af en professor og fire ph.d.-studerende.

Men siden opstarten i 2003 har it-virksomheden **Cetrea** nydt stor succes og udviklet sig til et selvstændigt selskab, som svenske **Getinge-gruppen** nu vardger at smide 90 mio. kr. på bordet for.

Populær it-løsning

Cetrea har med stor succes udviklet et it-system til landets hospitaler, som gør det muligt for personalet at overvåge alt lige fra antallet af patienter i venteværelset til antallet af tilgængelige læger, ambulancer og operationsrum.

Systemet er allerede at finde i fire ud af landets fem regioner. Det var derfor overvejelserne om at erobre de udenlandske markeder, som førte til salget af virksomheden.

"Planen var, at vi skulle være salgspartnere med Getinge-gruppen og deres virksomhed **Maquet**. Men de opdagede hurtigt, at der var en stor efterspørgsel på sådan en løsning fra deres kunder. Derfor skiftede snakken hurtigt fra en snak om partnerskab til en snak om et strategisk køb," siger **Jakob Bardram**, der er medstifter af Cetrea, og som til daglig arbejder som professor på it-universitetet i København.

FAKTA | It-virksomheden Cetrea

- **Cetrea** startede i 2003 som et forskningsprojekt for Aarhus Universitet af professor **Jakob Bardram** og fire af hans ph.d.-studerende.
- I 2006 blev Cetrea oprettet som et selvstændigt selskab.
- Cetrea har siden begyndelsen haft succes med at udvikle et it-system, som overvåger arbejdsgangene hos de danske hospitaler, så medarbejderne får et overblik over, hvor mange patienter der er på vej ind og ud, hvilke operationsrum der kan anvendes, og hvilke læger der er til rådighed.
- Virksomheden gik for alvor ind på det danske marked i 2008, og i løbet af få år var dets it-løsning at finde i fire af landets fem regioner.

Kash

5 mio. kr. før skat. Så meget lød Cetreas resultat på i 2013

Et svært marked

Netop den udvikling i dialogen har passet Cetrea og Jakob Bardram godt. Medstifteren tvivler nemlig på, at Cetrea, som en forholdsvis ny spiller, ville kunne erobre de udenlandske markeder på egen hånd.

"Jeg tror, vi ville have haft svært ved at rejse den nødvendige kapital, som skal til for at operere et globalt distributionsnetværk. Samtidig er det svært som ny spiller at komme ind på det globale sundhedsmarked. Der har Maquet været i mere end 175 år, hvor de først startede med at sælge operationsborde," siger Jakob Bardram.

Logisk salg

Og det er langtfra kun Cetrea, der tænker sådan. Ifølge **Søren Nørbjerg**, partner hos **Clearwater International**, der rådgav Cetrea under salgsprocessen, er det nemlig en generel tendens, at danske virksomheder slår til, når udenlandske spillere viser interesse.

"Mange virksomheder har ikke tid til at vente på, at de udvikler sig organisk. I stedet tænker de, at mens de har et produkt, der er førende på markedet, så er det en god idé at sælge det til nogen, der har et distributionsnetværk, som kan få produktet ud i verden," siger han.

Jakob Bardram fastslår, at salget af Cetrea ikke får nogen betydning for virksomhedens dagligdag.

"Cetrea fortsætter som et selvstændigt dansk firma. Vi beholder navnet, men der kommer et Maquet-logo indover, og vi bliver en del af Getinge-gruppen. Men forskningen, udviklingen og kundesupporten, den fortsætter vi med i Aarhus," siger han

kash@borsen.dk

Danske virksomheder i høj kurs i udlandet

■ VIRKSOMHEDSSALG
Af Kasper Ohmeyer

Danske virksomhedshandler omfatter i høj grad udenlandske købere.

Det viser en analyse af M&A-markedet, som **Clearwater International** har foretaget for årets første seks måneder.

Her er 49 pct. af alle virksomhedssalg endt på udenlandske hænder. Og det skyldes ikke mindst firmaet som Clearwater International, der senest har fungeret som rådgiver for **Cetrea** under it-virksomhedens salgsproces.

"Når man lærer salgsprocesser på danske virksomheder, så er det langt de færreste processer, der udelukkende lærer med danske købere, fordi der er så få af dem. Vi rådgivere har de sidste ti år kigget mere og mere på udlandet for at få flere købere ind i feltet," siger **Søren Nørbjerg**, partner hos Clearwater International.

"Vi rådgivere har de sidste ti år kigget mere og mere på udlandet for at få flere købere ind i feltet"
Søren Nørbjerg, partner, Clearwater International

Dansk teknologi hitter

Ifølge Søren Nørbjerg er det især danske teknologivirksomheder, som er i høj kurs blandt de udenlandske købere. Derfor forudser han, at de danske virksomheder fortsat vil være attraktive for udenlandske købere.

"Når udenlandske virksomheder er interesserede i danske virksomheder, så skyldes det især den teknologi og know-how, som danske virksomheder er gode til at oparbejde," siger han og forudser, at vi fortsat vil se danske teknologivirksomheder blive solgt til udenlandske spillere.

"Den tendens vil fortsætte. Udviklingen i den branche bevæger sig så hurtigt. Mange produkter har kort levetid, så det vindue, hvor man har et produkt, der er salgbart, er ikke åbent ret længe. Så det er med at slå til, og det er mange af virksomhedsejerne i branchen også fuldt bevidste om."

Why start a research-based startup?

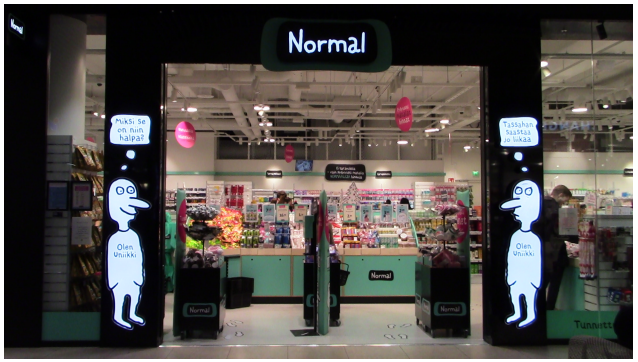
1. Impact

2. Learning

3. Money

Start with a secret sauce

BRAND



SCALE

NETWORK EFFECT

TECHNOLOGY

Is the timing right for a Deep Tech (AI) Startup?

Yes

Bill Gates calls ChatGPT 'every bit as important as the PC' or the internet

Grace Kay Feb 2, 2023, 6:33 PM CET

Microsoft cofounder Bill Gates says he thinks ChatGPT is as important as the personal computer or the internet. Paul Richards/AFP via Getty Images

but ...

Entrepreneurship (Shane and Venkataraman)

Lucrative opportunities

Entrepreneur

Discovering Lucrative opportunities

Why have it not been exploited already?

Opportunities that is not visible for everybody

How do new opportunities arise?

1. New technology
2. Inefficiencies – information asymmetry (time, geography)
3. Societal changes (political, demographic, regulatory)

Will they be there forever?

Limited time-to-live for an opportunity

Exploit the opportunity

1. Discover the opportunity

2. Value the opportunity

3. Act on the opportunity

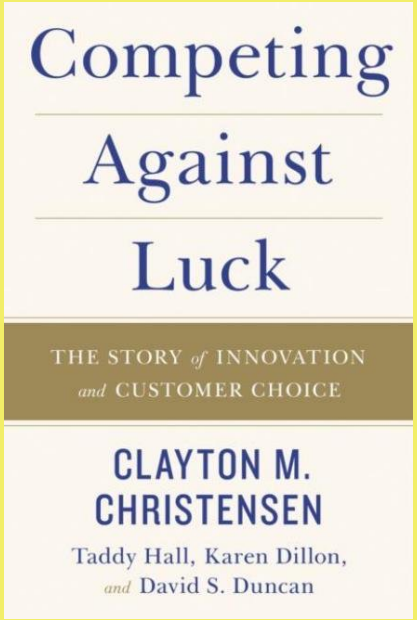
mdundo

ENTREPRENEURSHIP IS ABOUT SOLVING PROBLEMS WITH TECHNOLOGY

If AI is the solution, what is the problem?

From technology to

"Jobs to be done"



Jobs - circumstance

“Job” is shorthand for what an individual really seeks to accomplish in a given circumstance (specific)

The circumstances are more important than customer characteristics, product attributes, new technologies, or trends.

Jobs - emmotional

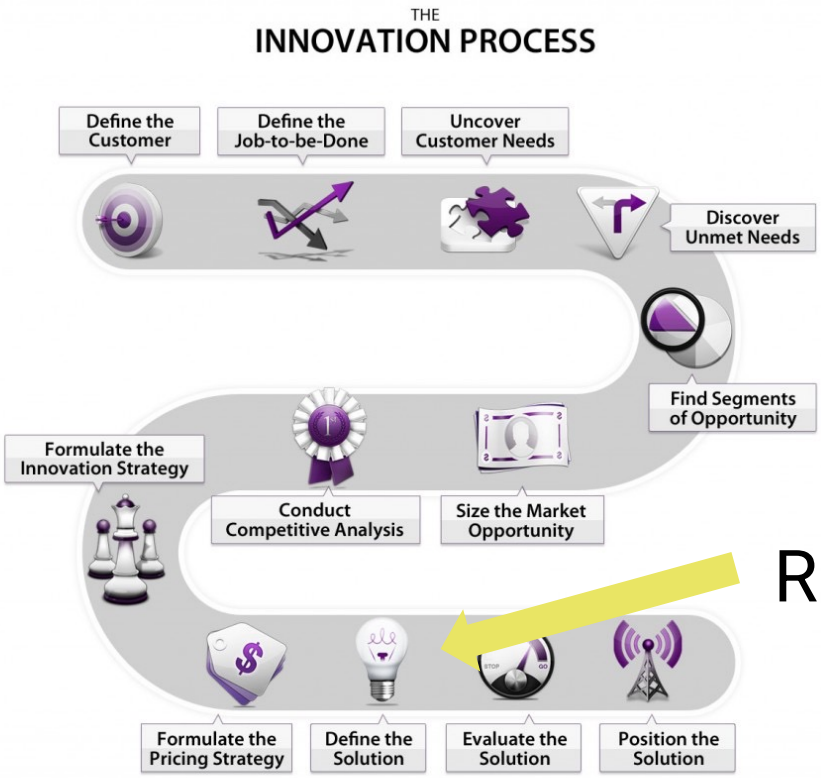
Jobs are never simply about function—they have powerful **social and emotional** dimensions.

Awareness to jobs

Hence, to get good ideas, we should start paying attention to:

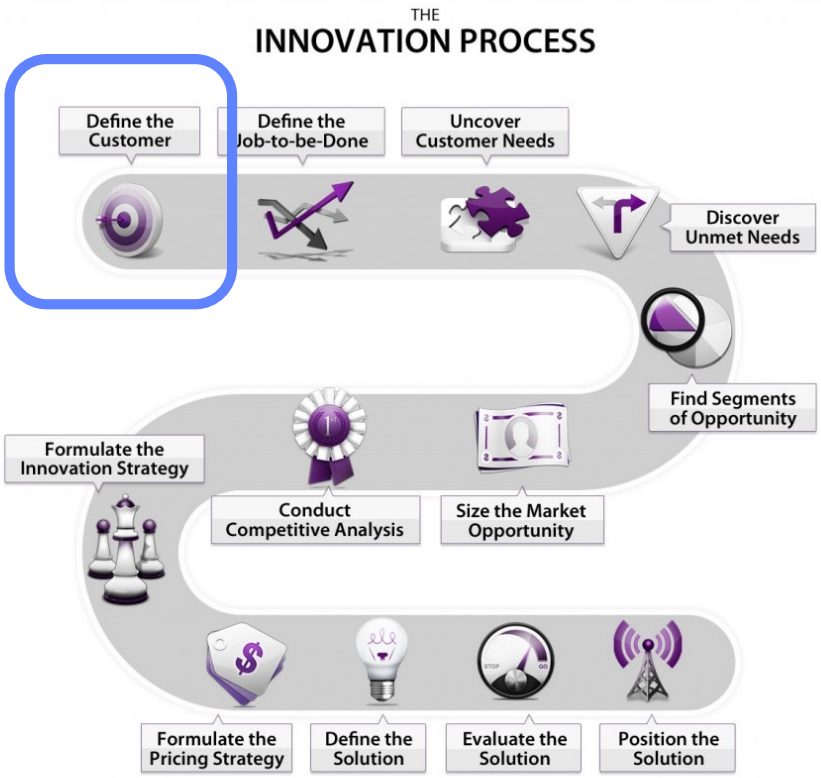
why we hire products and services?

Outcome driven innovation



Research ideas and spin-outs

Define the customer



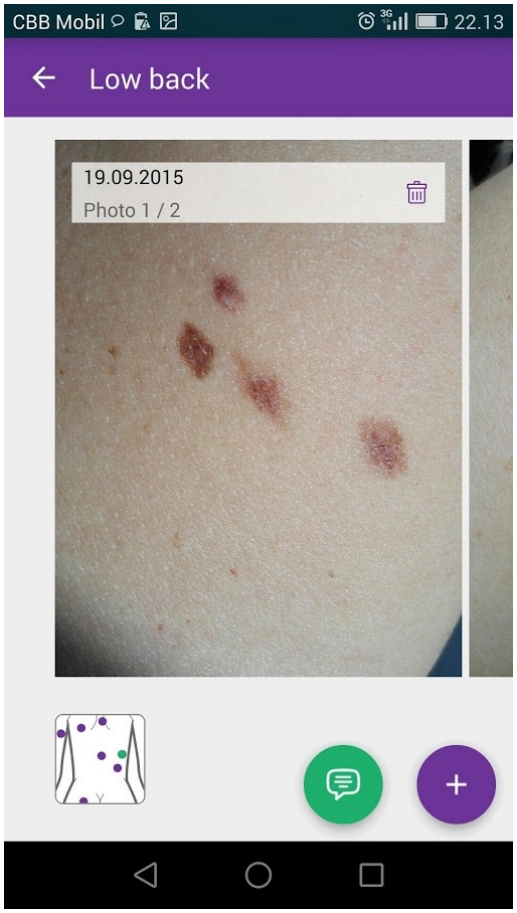
Customer = the user

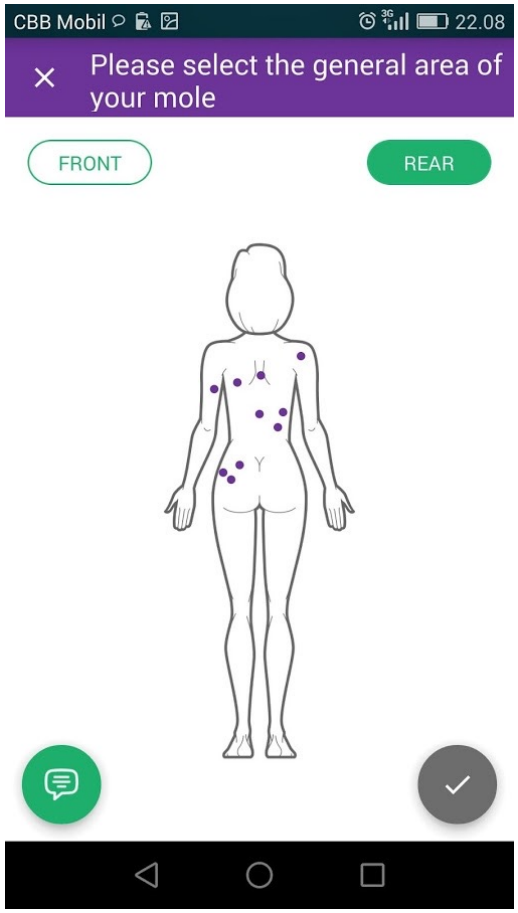
Customer != the user

Multiple customers/users

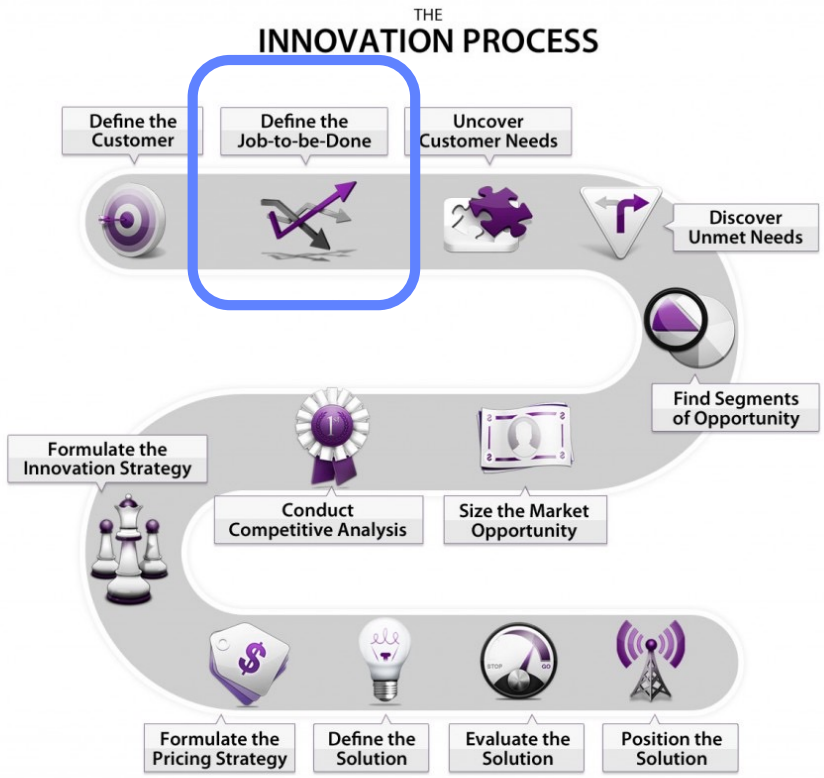
Who is the customer?

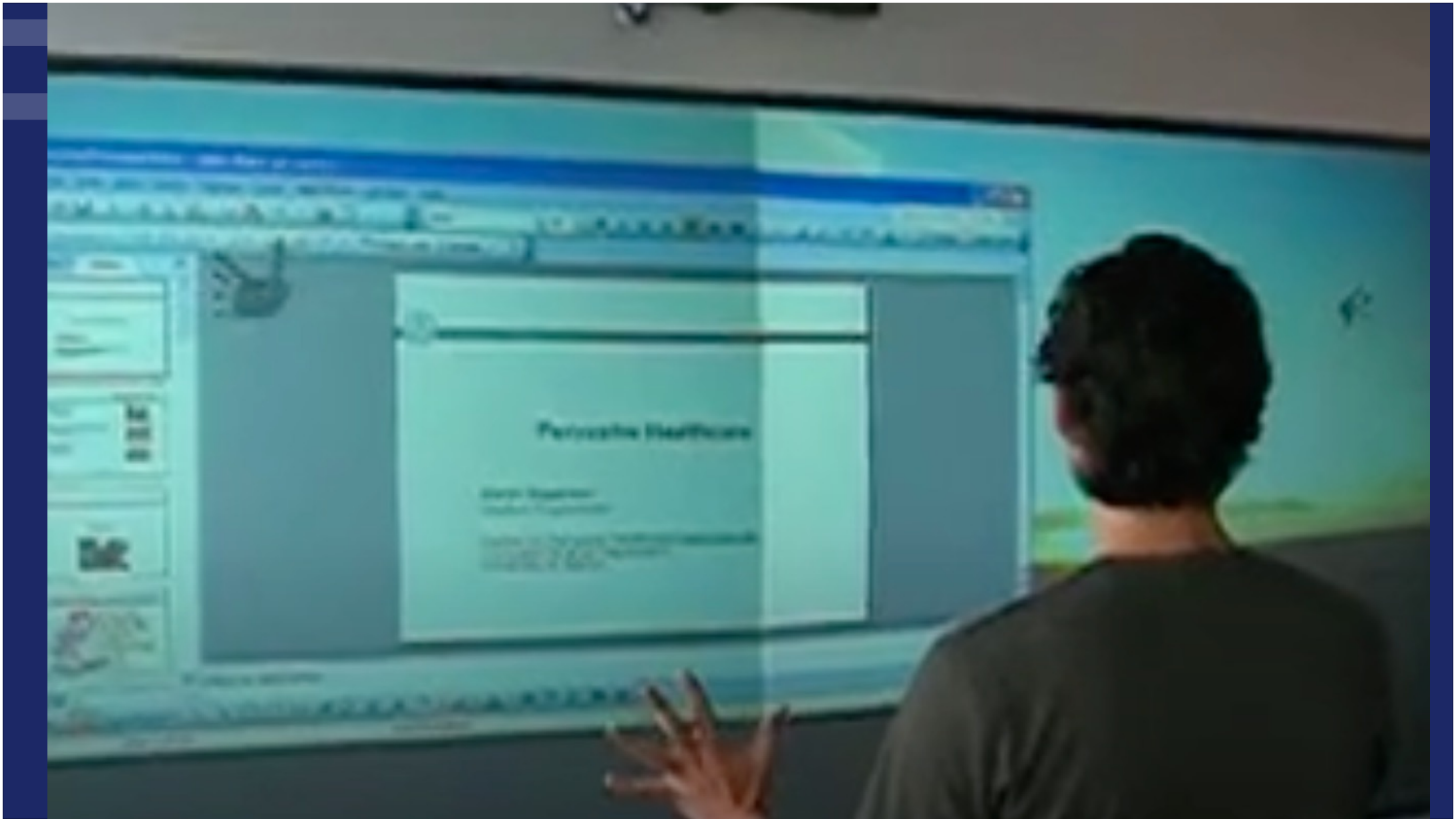
Miiskin – who is the customer?





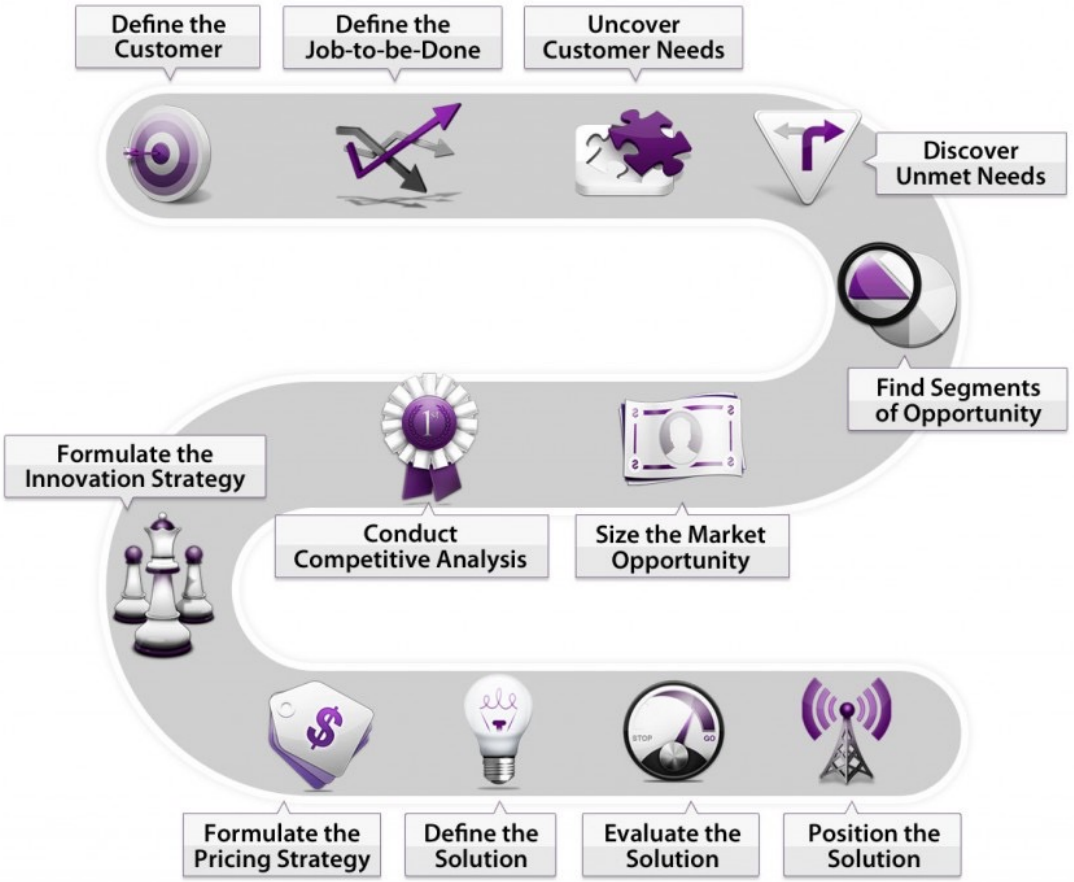
Outcome driven innovation




Perioperative Healthcare

YouTube Google Photos video player

From research to entrepreneurship



I hope this course can give you tools to finding good jobs to solve with innovative solutions . ...

--- Welcome to YREB ---