

Prosjektbeskrivelse og søknad om finansiering

Endret 16.03.2022 20:56

Digitalt verktøy for samhandling

SOLINTEGRA AS
Lars Inge Skjerpe Leirflåt
lars@solintegra.no
+4741691432
v/ Tvedtsenteret, Lagerveien 2



Innholdsfortegnelse	Side
Sett opp prosjekt	2
Hvem er dere - fakta	3
Bedriften i dag	3
Nøkkelopplysninger	5
Ansvarlig næringsliv	7
Hvor skal dere - langsiktige mål	8
Ideen	8
Langsiktige mål for ideen	11
Fremtidig lønnsomhet	13
Miljø- og samfunnseffekt	15
Teamet	16
Hva skal dere gjøre nå - prosjektet	17
Om dette prosjektet	17
Fremdrift og aktiviteter	19
Finansieringsplan	25
Prosjektdeltakerne	27
Prosjektets økonomi	29
Tilleggsinformasjon	31

Sett opp prosjekt

Hva skal prosjektet hete?

Digitalt verktøy for samhandling

Kontaktperson

Velg kontaktperson fra listen

Lars Inge Skjerpe Leirflåt

Hvor skal hoveddelen av prosjektet gjennomføres?

Postnummer

4033 Stavanger, Rogaland

Finansieringen skal dekke fremtidige utgifter

Jeg har lest og godtar dette vilkåret

Hvem er dere - fakta

Bedriften i dag

Om bedriften

Hvem er dere, og hva kjennetegner bedriften?

Solintegra ble stiftet 2.mars 2021 av Bjørn Ove og Lars Inge. Etter ni år i solenergibransjen opplevde vi stadig tilbakemeldinger fra markedet at det var behov for mer estetiske løsninger. I tillegg så vi at byggebransjen, spesielt entreprenører, byggmestere og elektrobransjen, ikke deltok i den raske utvikling innen solenergi. Vi begynte å bygge opp et partner-nettverk av entreprenører/byggmestere og elektro-bedrifter for å hjelpe dem med å akselerere det grønne skiftet ved å tilby solenergiprodukter som et fullverdig og grønt alternativ til tradisjonelle tak og fasadeløsninger. Vi har nå i underkant av 200 partnere i nettverket, solgt prosjekter for 2m og utviklet en MVP som vi har testet i markedet. For å skalere er vi nødt til å få på plass den digitale samhandlingsplattformen som vil gjøre det enklere for våre partnere å prosjektere og selge integrerte solceller i tak og fasade. Slik vil de ta en posisjon i et nytt marked og tilby komplementære produkter til deres kjernekompetanse.

Har bedriften salgsinntekter?

Ja

Hvor kom inntektene fra?

Fra salg i Norge

Beskriv bedriftens forretningsmodell i dag.

Vår forretningsmodell er å koble produsenter og utøvende sammen ved en digital plattform, ved at vi gir dem verktøy for å prosjektere og selge integrerte løsninger for solenergi til sluttkunden. Ergo så er vår forretningsmodell basert på en B2B2C modell. Våre inntekter vil i fremtiden komme fra produktene som omsettes gjennom vår plattform. I en oppbyggingsfase vil vi også tilby tjenester knyttet til mulighetsstudier og energi- og skyggeberegninger. Utøvende er typisk byggebransjen, elektrobransjen og arkitekter, alle er aktører som sitter nær sluttkunden der beslutningen blir tatt. Konkurrenter er typisk solcelle-installatører som har spesialisert seg på integrasjon av solceller. De som er tilstede i det norske markedet i dag installerer og realiserer kun egne prosjekter i deres region. Se business model canvas vedlagt.

Har dere fått offentlig tilskudd de siste tre årene?

Ja

Fortell om tilskuddet og hvem som ga tilskuddet.

Markedsavklaringstilskudd fra Innovasjon Norge på 100.000.

Vedlegg regnskap

Last opp

[Resultatregnskap - 2022.pdf](#)

[Resultatregnskap - 2021.pdf](#)

Kommentarer til regnskapet.

De største postene er investering i nettside, investering i advokattjenester i forbindelse med utvikling av partnerskaps-avtale og et større innkjøp av solcellepanel for å trygge vår kapasitet til å levere. Varekostnad for 2021 vil bli endret ved at ca 400.000-500.000 vil bli ført over til eiendeler og føres på lager. Dette blir gjort i årsregnskapet. Vi har også konvertert 400.000 om fra gjeld til egenkapital (40.000 til aksjekapital og 360.000 om til egenkapital) i 2021, men regnskapsfører har ikke utført endringene enda. Regnskapet for i år ser positivt ut fordi vi ikke tar ut lønn og fordi vi til nå har kunnet fakturere prosjekter på forhånd. Investeringer klarer vi ikke å dekke av driften. Vi har også fått et kredittlån av SR bank for å redusere utfordring med likviditet.

Nøkkelopplysninger

Organisasjonen

Organisasjonsnummer	926828347
Navn/foretaksnavn	SOLINTEGRA AS
Organisasjonsform	AS
Forretningsadresse	v/ Tvedtsenteret STAVANGER
Kommune	STAVANGER
Registrert i Enhetsregisteret	19.03.2021
Stiftelsesdato	02.03.2021
Næringskode	46.691
Antall ansatte	0

Nøkkelroller

Navn	Rolle
Bjørn Ove Bergseteren	Daglig leder/ adm.direktør
Lars Inge Skjerpe Leirflåt	Styrets leder
Bjørn Ove Bergseteren	Styremedlem
Tor Axel Schwerdt	Styremedlem
Ingrid Anette Østrem	Styremedlem

Eiere

Eiere	Eierandel
OLIVI HOLDING AS	50%
KRISBO INVEST AS	50%

Er informasjonen riktig?

Bekreft informasjonen eller fortell oss hva som er endret.

Vesentlig informasjon er endret

Beskriv ny informasjon som ikke er kommet med fra Brønnøysundregisteret.

Vi har gjort en kapitalforhøyelse og har fått inn flere eiere samtidig har vi også kompensert to av styremedlemmene med aksjer samt en deltidsansatt med en aksjeandel i selskapet.

Kjønnsfordeling ansatte

Antall kvinner	Antall menn
	3

Små, mellomstore og store bedrifter

Er din bedrift liten, mellomstor eller stor?

Liten

Ansvarlig næringsliv

Risiko for negativ påvirkning

Gjør dere vurderinger for å avdekke risiko for negativ påvirkning (aktsomhetsvurderinger) på mennesker, samfunn og miljø knyttet til deres virksomhet og leverandørkjede?

Ja

Beskriv hva dere har avdekket og hvordan dere jobber for å unngå negativ påvirkning.

Vi gjør vurderinger for å avdekke risiko for negativ påvirkning fra våre leverandører. Vi har gjort en vurdering av leverandør av logistikkjenester basert på kriterier som omfatter miljøpåvirkning av deres tjenester og deres forhold til dette, sosial dumping og hvordan de jobber med å påvirke deres egne leverandører. Solcelleindustrien er tilbakeholdne med dokumentasjon om deres produksjonsforhold. Vi har det som praksis å bruke Solar Scorecard som en referanse. Solar Scorecard er en uavhengig måling som ser på en rekke bærekrafts KPI'er blant solcelleprodusenter. Mot våre partnere/kunder stiller vi absolutte krav til mesterbrev, skatteattest og sentral godkjenning bla. Dette for å sikre at de vi jobber sammen med ikke jobber svart eller driver med sosial dumping.

Har bedriften etiske retningslinjer for virksomheten?

Ja

Last opp vedlegg etiske retningslinjer

[Etiske retningslinjer for Solintegra AS.pdf](#)

Er selskapet, selskapets eiere eller personer i selskapets styre og ledelse under etterforskning, tiltale eller tidligere dømt for korrupsjon eller annen økonomisk kriminalitet?

Nei

Hvor skal dere - langsiktige mål

Ideen

Problemet ideen løser

Hvilket problem løser ideen?

Klimamål vedtatt av byer og regioner i Norge og FN's bærekraftsmål (7, 11, 12 og 13) skal løse mange av problemene verden står ovenfor. Lokalprodusert ren energi som utnytter eksisterende bebygd areal er en god løsning. For å nå målene må vi akselerere det grønne skiftet og få flere etablerte aktører til å ha en interesse av å tilby solenergiløsninger. Problemet er når entreprenøren selv ikke får mulighet til å delta aktivt i verdiskapningen som skjer når solenergiløsninger benyttes, og heller ikke har noen insentiver for å selge en slik løsning. Bransjen er konservativ og opplever for mange barrierer som gjør at de finner det usikkert og risikofullt å delta i et slikt marked. Konsekvensen for byggeier er at den ikke får tilbud om bærekraftige og kostnadseffektive løsninger og derfor tar en beslutning basert på mangelfull informasjon. Konsekvensen for entreprenøren er at den mister markedsandeler, taper penger og deltakelse i en ekspansiv bransje.

Hvem løser ideen problemet for?

Ved å få tilgang til markedsledende produkter for å integrere solenergi i tak og fasade gjennom en digital plattform som reduserer/fjerner barrierer, vil entreprenørene og elektro kunne delta i det grønne skiftet ved å selv kunne tilby grønne løsninger direkte til byggeier/beslutningstaker. Det er når slike løsninger blir standard for sluttkunden (byggeier) og tilbyderer (entreprenøren) at majoriteten i markedet vil akseptere det som en standard løsning og faktisk investere i slike grønne løsninger. Uten at majoriteten av aktørene innenfor bygg kan tilby slike løsninger så vil det kun være for de spesielt interesserte, og dermed vil det gi liten påvirkning på bærekraftsmålene. Vi har inngått en strategisk avtale med innkjøpskjeden EL-Proffen, som har 185 medlemsbedrifter av elektrikere. Kundene er spredt over hele landet, men også utenfor grensene hvor de har lignende problemstillinger.

Hva er deres løsning på problemet?

SITUASJONEN I MARKEDET Strømprisene i dag tilsier at behovet for solenergiløsninger vil være svært ettertraktet både i privat- og næringsmarkedet. **HVORDAN PROBLEMET LØSES IDAG** Bedrifter innen bygg- og anlegg har i dag liten eller ingen markedstilgang til integrerte løsninger. Dette gjør at segmentene rehabilitering og nybygg lider av mangel på produkter, kompetanse og kapasitet. Integrerte solceller har noen åpenbare fordeler, men er samtidig en tverrfaglig installasjon hvor både tømrer og elektriker må jobbe sammen. Det er få bedrifter som har begge fag innomhus. Det er kun en aktør i Norge som spesialiserer seg på integrasjon av solceller, denne aktøren opererer med en forretningsmodell hvor de selv skal installere. **VÅRT BIDRAG FOR Å LØSE PROBLEMET:** Med vår forretningsmodell, produkter og tekniske løsning i form av en plattform for samhandling, så vil vi kunne redusere / fjerne barrierer for entreprenøren og elektriker, slik at de kan gjøre jobben selv. Plattformen hjelper dem å utvikle effektive prosesser som hjelper dem å forstå, prosjektere, samhandle, prise, bestille og levere integrerte løsninger for solenergi. Ved at vi aktiviserer og utnytter den faglige kompetanse hos kundene våre så vil markedet for rehabilitering og nybygg få tilgang til en rekke nye og gode løsninger. Dette er en mangelvare i disse markedene i dag. Fordelen med integrerte solceller er at de både gir et beskyttende skall og produserer ren energi. Dette krever også at det er en tverrfaglig installasjon med både tømrer og elektriker som jobber sammen. Våre kunder, entreprenøren og elektriker, er etablerte og har allerede et godt omdømme i sitt nærområde og kjenner sine kunder. Når de i tillegg vil kunne tilby løsninger som er fornybare, estetiske og lønnsomme, så kan vi sammen få til en kraftig vekst i antall flater som blir benyttet til lokalprodusert energi.

Det unike ved løsningen

Hva gjør din løsning til noe vesentlig nytt i markedet?

Vi tilbyr en software-løsning som muliggjør en helt ny forretningsmodell innenfor bygg- og anleggsbransjen. Vi leverer en teknologiplattform som gir det kundenære leddet; entreprenør, elektriker og arkitekt, mulighet og trygghet til å etablere gode prosesser og rutiner for selv å prise, prosjektere og levere integrerte solcelleanlegg. Dette er det ingen andre i bransjen som gjør. Vi har vedlagt en konkurrentanalyse som viser at vi skiller oss betraktelig fra eksisterende aktører innen solenergi-bransjen. Bakgrunnen for at investorene kjøper seg inn selskapet er at en får eierskap i en software med store skaleringsmuligheter som også sikrer en god total-kunde opplevelsen. Dette gjør at aktører som EL-Proffen med 185 medlemmer ser stor nytteverdi av løsningen. Når vi har en løsning som sikrer en god total-kunde opplevelse på tvers av fagdisipliner så er det veldig enkelt å bygge ut løsningen med andre type produkter, og nå ut til andre markedssegmenter.

Vedlegg til løsningen



Last opp

[Analyse konkurrenter v05.pdf](#)

Langsiktige mål for ideen

Hvor vil dere med idéen?

Hvilke langsiktige mål har bedriften med ideen?

Geografisk spredning: I dag har vi avtaler med et landsdekkende nettverk av elektrikere og byggmestere. Jobben i Norge vil være å gi dem trygghet og kompetanse slik at det kan være selvgående + å utvide samarbeidsnettverket med enda flere aktører med andre faggrupper. Etter hva vi kjenner til per i dag, så eksisterer ikke vår forretningsmodell og verktøy i andre land. Derfor har vi ambisjoner om å bli størst innen vårt segment i Europa og få enda større geografisk spredning til andre modne markeder for solenergi spesielt i USA og Australia. Vi regner med at om fem år så vil vi være tilstede i 8-12 andre markeder. Vi har ambisjon om 20-28 ansatte og 250 til 300mill i omsetning i Norge innen 5år.

Antall kvinner	Antall menn
9	11

Hva har dere gjort med ideen fram til nå?

Vi har gjort følgende: - Gründerne har investert 860.000kr totalt fra egen lomme til nå. - Intervjuet byggmestere, elektrikere, arkitekter og rådgivende ingeniører - Utviklet og testet MVP + nye intervjuer - Signert partner avtale med to byggmestere, en i Stavanger og en i Tønsberg. - Signert avtale med EL-Proffen som har 185 elektrikere i nettverket. - Utvidet styret med to personer med kompetanse innen finans og jus. - Ansatt teknisk rådgiver på deltid som bistår med eierstyring av utvikling av den digitale plattformen. - Vi vant regionsfinalen i Grunder Academy og skal delta på Grunderprisen i 2022. - Solgt prosjekter for 1,77mill så langt i 2022. - Signert avtale om utvikling av Fase 1 av den digitale plattformen med Veni - Gjennomført første emisjon og oppkapitalisert selskapet

Hvilke andre steg er viktige for å realisere de langsiktige målene, utover prosjektet du søker støtte til?

2022 - Ferdigstille gode rutiner for onboarding av nye partnere - Ferdigstille fullskala utvikling av fase 1 og påfølgende fase 2. - Fokus på rekruttering og å gjøre gode ansettelse for fremtidig vekst. - Gjennomføre emisjon sommeren 2022 for å få tilgang på mer kapital slik vi kan vokse videre. - Gjennombrudd ferdighus og boligbyggemarkedet 2023 - Gjennomføre «markedsundersøkelse» og entre 3-4 andre markeder (Sverige, Danmark, Nederland og Estland). - Tilknytte oss to nye produsenter - Omsetning av nye produkter innen spekteret energi-smarte hjem. 2024 - Gjennomføre «markedsundersøkelse» og entre 2-3 andre markeder (Tyskland, Polen og Frankrike). 2025 - Gjennomføre «markedsundersøkelse» og entre 2-3 andre markeder (USA og Australia).

Fremtidig lønnsomhet

Forretningsmodell og marked

Hvordan vil bedriftens forretningsmodell se ut når ambisjonen er realisert?

Vi ser på nåværende tidspunkt at det ikke vil være behov for å endre forretningsmodellen i særlig grad. Men det kan være aktuelt å utvide den til å inkludere andre tjenester og til andre segmenter/markeder - Tilleggstjenester og andre betalte tjenester i plattformen (SaaS) - Mål om at samarbeidspartnere selv skal kunne være med å videreutvikle plattformen og dens tjenester. - Tilby andre komplementære produkter som våre partnere kan tilby kunden, for eksempel el-bil ladere, husbatteri eller smarthus løsninger gjennom elektriker Andre forretningsmodeller kan være finansieringsløsninger til sluttkunden for å sikre stabil og forutsigbar inntjening. Evt sirkulære tjenester som å demontere solcelleanlegget etter 25 år og tilby anlegget til land i den tredje verden Forretningsmodell vedlagt.

Beskriv hovedmarkedet for ideen dere søker finansiering til

Vårt hovedmarked er entreprenører, byggmestere, elektro-bedrifter, arkitekter og rådgivende ingeniører. Privatmarkedet for nybygg og rehabilitering er estimert til 30.000 nybygg og 10.000 rehabilitering årlig (40.000) i Norge, ifølge SSB. Hvis 10% av markedet velger solceller på boligen sin (4000stk) og vi har 40% markedsandel (1600stk) og hvert prosjekt har en snittpris på 150.000kr, så vil vår andel av markedet i Norge være 240mill. Næringsmarkedet forventes å være enda større, men her mangler vi foreløpig statistiske data. Vi har allerede testet ideen på reelle kunder og har vurdert det slik at vi har oppnådd markedsaksept for vår løsning. Vi har signert intensjonsavtaler med flere av disse, se vedlegg.

Beskriv konkurransebildet i markedet dere har beskrevet.

Majoriteten av aktørene i markedet er lokale installatører som spesialiserer seg på å tilby utenpåliggende solenergi-løsninger. Utfordring deres er at det er små marginer og at det lokale markedet har stor konkurranse. Det er få aktører i Norge som spesialiserer seg på integrasjon av solceller. Disse opererer med en forretningsmodell hvor de selv skal installere og det begrenser utbredelsen av integrerte solceller. Våre konkurransefortrinn: - Plug and play løsning for fornybar energi pga. digital løsning - Skaleringsevne pga. digital løsning - Kunder/partnere får selv delta i verdiskapning Vi skal ta en posisjon i markedet ved å gå inn i partnerskap med kundenære aktører, gjerne gjennom interesseorganisasjoner som forhandler på vegne av mange.

Er det andre som tror på ideen og er villig til å investere for at den skal realiseres?

Ja. - Vi vant regionsfinalen i Grunder Academy. - Markedsaksept fra kunder gjennom intervjuer og testing av MVP. - Vi har solgt prosjekter for 2mill i 2021 og har et budsjett i 2022 på 20mill. - Vi har inngått full inkubasjonsavtale med Valide. - Fire av våre kunder har signert intensjonsavtale om videre testing og bruk av plattformen. - Vi har fått inn Valide, Startup Invest AS, vår første kunde på Østlandet samt oss selv om investorer i nylig emisjon/kapitalinnhenting.

Lønnsomhet**Vedlegg lønnsomhet****Last opp**

[Mal driftsbudsjett Prosjekthjelpen v02.xlsx](#)

Beskriv de viktigste forutsetningene for driftsbudsjettet.

År 2021 har vi gjort flere investeringer som gjør at vi går i minus. I tillegg har vi heller ikke fått i gang partner-nettverket. År 2022 trenger vi investeringer i software som er stor risiko og som vi ikke klarer å dekke inn via driftsinntektene. Derfor er vi avhengig av risikoavlastning for å lykkes med utvikling av software. Det vises også igjen på salgsbudsjettet ved at vi får igang flere partnere gjennom plattformen. Å få på plass den digitale plattformen gjør at vi i 2023 får dratt nytte av partnernettverket som vi har bygget opp og at vi kan jobbe mer strategiske med ferdighus-leverandører og satse i utlandet. 2024 begynner vi å se volum- og skaleringsgevinster + gode erfaringer fra utlandet. 2025 ansetter vi team av utviklere og tar over drift og videre utvikling av software

Miljø- og samfunnseffekt

Beskriv positive effekter

Gir de langsiktige målene direkte eller indirekte positive effekter på miljø- og/eller samfunnsutfordringer?

Ja, jeg ønsker å beskrive en eller flere effekter

Velg samfunns- og miljøeffekt som prosjektet påvirker positivt.

Reduksjon i utslipp av klimagasser, Energieffektivisering, Løsninger på andre samfunns- og miljøutfordringer ikke nevnt over

Beskriv og dokumenter den positive miljøeffekten for hvert valg.

Reduksjon i utslipp av klimagasser o Vår løsning produserer fornybar energi på eksisterende utbygd areal. Energieffektivisering o Urban lokalprodusert energi Løsninger på andre samfunns- og miljøutfordringer ikke nevnt over o Indirekte ved at du sparer annen type yttertak og miljøeffekten av dette. For eksempel produksjon av takstein (sement...)

Teamet

Teamets medlemmer

Hvem er med i teamet, og hvorfor?

Ansatte: Bjørn Ove Bergseteren er grunnlegger, daglig leder og har jobbet over 20 år som leder for teknisk salg av software, andre digitale løsninger og de siste tre årene med løsninger innen solenergi. Lars Inge Leirflåt er med-grunnlegger og operasjonell leder. Han har jobbet seks år i solenergibransjen og har bred bransje- og produktforståelse ved å ha hatt flere ulike roller og oppgaver som for eksempel montasje av solceller og prosjektledelse. Erik Hochweller er teknisk rådgiver og jobber for oss på deltid. Han bidrar med teknologi forståelse og er med på å utvikle kravspec og flytdiagram til vår digitale plattform. Han bidrar med kjernekompetanse på eierstyring av utviklingsprosjektet. Styret: Tor-Axel Schwerdt bistår med et utstrakt nettverk og juridisk kompetanse innen forretningsjus og bidrar med utvikling av partnerskapsavtalen og andre juridiske problemstillinger et nytt selskap står ovenfor. Ingrid Østrem har bakgrunn som controller for en stor eiendomsutbygger og er i dag leder for økonomi og regnskap i et av Norges største boligbyggelag. Hun bidrar med nettverk og en dyp forståelse for finans og økonomi. Arbeidende styreleder: Lars Inge Leirflåt Styremedlem: Bjørn Ove Bergseteren Rådgivere: Christian Bjørnsen fungerer som mentor og har bakgrunn fra finans og økonomi. I tillegg har han selv vært grunlegger av en bedrift som han har solgt og har dermed erfaring med å bygge og selge selskap.

Om teamet

Hvilken kompetanse, styrke og mangfold representerer teamet dere har samlet?

Teamet har til sammen ni år erfaring fra forretningsutvikling, salg og gjennomføring av prosjekter innen solenergi. I tillegg har vi den siste måneden fått inn kjernekompetanse på utvikling av software som vil være kritisk i tiden fremover. I styret har vi med oss kompetanse innen det juridiske, finans og økonomi. Vi er bevisst på verdi av mangfold og er takknemlig for at begge kjønn er representert i styret. Nå jobber vi med å få på plass fulltidsressurs på kompetanse innen software og en styreleder som har erfaring fra utvikling og bygging av selskap, samt erfaring med innhenting av kapital.

Hva skal dere gjøre nå - prosjektet

Om dette prosjektet

Målet for prosjektet

Hva er hovedmålet for dette prosjektet?

Hovedmål for prosjektet er å utvikle en funksjonell prototype der vi får utviklet, testet og innhentet tilbakemelding om kjernefunksjonene i en digital plattform sammen med våre partnere.

Hva er suksesskriteriene som viser når målet er nådd?

Suksesskriteriene vil være: Å utvikle en softwareløsning som gir verdi for og som brukes av våre partnere, og at dette vil vise gjennom flere gjentakende salg. At det er mulig å ta ut informasjon fra denne prosessen/softwaren som hjelper oss å definere de neste utviklingsstegene.

Gjennomføring

Hvilke menneskelige, finansielle, materielle eller immaterielle ressurser er avgjørende for å gjennomføre prosjektet?

1) Kapital Vi har fått matchende kapital fra investorer, men er avhengig av kommersialiseringsstøtte på grunn av høy risiko ved utvikling av ny teknologi. 2) Utviklingskompetanse Vi har bestiller- og prosjektleder kompetanse, men på nåværende tidspunkt ser vi at det ikke et hensiktsmessig å ansette et eget team med utviklere fordi kompleksiteten og risikoen er for stor. 3) Kapasitet Det kreves en betydelig innsats i dialog med partnere, kunder, utviklere for å sikre gevinstrealisering for oss som selskap, men også for brukerne. Akkurat nå er vi svært presset på kapasitet og har et umiddelbart behov for avlastning ved å gjøre nye ansettelsler.

Hvilke interne og eksterne hindringer kan dere støte på i dette prosjektet?

Når formålet med prosjektet er å skaffe seg ny innsikt underveis ved testing kan det være fristende å umiddelbart ta i bruk denne nye innsikten. Måten vi håndterer ny læring underveis kan få konsekvenser for fremdrift i prosjektet og økt utviklingskost. Denne risikoen er det viktig at vi tar ned tidlig i prosjektet, at begge parter forstår avtalen og målet med hva vi skal utvikle, og at vi klarer å finne gode løsninger underveis. Vi opplever at våre partnere etterspør en slik løsning og vi vil være avhengig av at vi klarer å tilby noe som gir dem verdi og kan gjøre deres hverdag enklere ved høy grad av brukervennlighet. Alternativet er at de ikke forstår prosessene, at det ikke gir umiddelbar verdi i økte salg og ikke klarer å prioritere å sette av tid til onboarding.

Fremdrift og aktiviteter

Planlagt prosjektperiode

Prosjektet starter

Prosjektet er ferdig

21.03.22

30.09.22

Aktiviteter

Teknisk utvikling

Gi aktiviteten et navn

Aktivitetsnavn

Teknisk utvikling

Om aktiviteten

Hva er målet med aktiviteten?

Vi skal ende opp med en funksjonell prototype der vi får utviklet og testet kjernefunksjonene i en digital plattform. Slik kan vi teste og innhente tilbakemeldinger fra våre partnere/kunder underveis og sikre at løsningen gir verdi og løser deres problem.

Hva skal du gjøre i denne aktiviteten?

Oppgavene i denne aktiviteten er: 1) Å spesifisere innhold i prototypen ved å gjennomføre avklarings- og arbeidsmøter mellom oss som prosjekteier, våre partnere og utvikler før oppstart. Dette danner grunnlag for utkast til prosjektplan. 2) Avklare utviklers ressursstyring og at vi har tilgang på tverrfaglig kompetanse som kan gjøre prosjektet mer smidig. 3) Avklare faste faser/aktiviteter/milepæler 4) Sørge for tett oppfølging og rapportering underveis og dermed sikre god eierstyring. 5) Sikre hyppig testing og tilbakemeldinger fra partnere/kunder Dette vil vi gjøre i sammen med partneren som vi har valgt skal være med å utvikle plattformen, Veni.

Hvilke utfordringer kan oppstå i gjennomføringen av aktiviteten?

Utfordringer er knyttet til den gjensidige forståelsen av omfanget av prosjektet når det kommer til tid, pris og kvalitet. Hovedmålet er å redusere barrierene for bygg- og anlegg, våre partnere, å delta i slik fornybare prosjekter som krever tverrfaglig kompetanse og samarbeid. Denne beste praksisen og prosessene må vi evne å skape gjennom testing og utvikling. Dette er vanskelig å gjøre ved å sitte på tegnebrettet og uten å faktisk involvere partene. Involvering krever at vi utvikler gode prosesser underveis, og da vil det være knyttet risiko til om vi evner å følge opp våre partners ønsker samtidig som vi skal forsøke å gi forutsigbarhet til utvikler. Det vil være prøving og feiling og det har vi tatt en viss høyde for i prosjektet.

Er dette en forsknings- og utviklingsaktivitet (FoU)?

Ja, denne aktiviteten består av eksperimentell utvikling

Forklar hvorfor dette er en FoU-aktivitet som består av eksperimentell utvikling

Hovedmålet er å redusere barrierene for bygg- og anlegg, våre partnere, å delta i slik fornybare prosjekter som krever tverrfaglig kompetanse og samarbeid. Det forutsetter at vi sammen utvikler beste praksiser og prosesser gjennom testing og utvikling fordi dette ikke finnes fra før av. Involvering krever at vi utvikler gode prosesser underveis, og da vil det være knyttet risiko til om vi evner å følge opp våre partners ønsker samtidig som vi skal forsøke å gi forutsigbarhet til utvikler.

Fremdrift

Når starter aktiviteten?

Når fullføres aktiviteten?

20.03.22

25.08.22

Deltakere i aktiviteten**Deltakere****Kostnadsoverslag for aktiviteten**

Kostnadstype	Beløp i NOK
Personalkostnader inkl. overhead	150 000
Kjøp av tjenester som utgiftsføres	950 000
Kjøp av materialer og utstyr som utgiftsføres	
Leie av lokaler, maskiner og utstyr	
Investeringer som aktiveres	
Andre direkte kostnader inkl. reisekostnader	
Totalt	1 100 000

Styrke forretningsmodellen

Gi aktiviteten et navn

Aktivitetsnavn

Styrke forretningsmodellen

Om aktiviteten

Hva er målet med aktiviteten?

Utviklingen og testingen av en funksjonell prototype vil gi oss ny innsikt og kunnskap som vi regner med vil få påvirke eksisterende forretningsmodell. I hvor stor grad er vi usikker på. Dette er innsikt vi ønsker å dra nytte av for å styrke vår forretningsmodell.

Hva skal du gjøre i denne aktiviteten?

Vi ønsker å inngå en strategisk allianse med en tredjepart som kan bistå med strategisk utvikling av forretningsmodellen og styrke den slik at den blir mer robust i forhold til skalering, men også at vi etablerer enda flere differensiatorer som vil gjøre det vanskeligere for konkurrenter å ta oss igjen, men også som knytter kunder tettere til oss. Vi skal samle inn data fra testing underveis og sette dette sammen i et system/prosessflyt og på den måten etablere nye beste praksiser.

Hvilke utfordringer kan oppstå i gjennomføringen av aktiviteten?

Aktiviteten krever fokus og kapasitet som vil være en utfordring når den daglige driften krever å bli prioritert. Utfordringen vil være å klare å sette av tid til aktiviteter som ikke gir umiddelbar verdi, men som vil styrke selskapet på lang sikt. En nøkkelfaktor vil være å involvere en tredjepart som setter av tid og sørger for at milepæler blir gjennomført. Slik sikrer vi fremdrift og at vi slipper å bruke energi på å holde i selve aktiviteten og å selv undersøke et rammeverk som kan støtte oss. En tredjepart vil også inneha andre kompetanser og perspektiver enn det vi har i den daglige driften.

Er dette en forsknings- og utviklingsaktivitet (FoU)?

Ja, denne aktiviteten består av eksperimentell utvikling

Forklar hvorfor dette er en FoU-aktivitet som består av eksperimentell utvikling

Dette er en iterativ prosess som vil kunne påvirke videre utvikling av selskapet. Det er også en mulighet til at den eksperimentelle utviklingen underveis vil få konsekvenser for forretningsmodellen som gjør at vi er nødt til å pivotere og på den måten tenke helt annerledes og sette oss et nytt mål. Det er denne risikoen som vi også ber om risikoavlastning for. Vi opplevere å ha aksept for at det vi gjør og måten vi tenker på er riktig og vil gi verdi, men hvordan den endelig løsningen og tjenesten vi tilbyr vil bli seende ut til slutt har vi ingen garantier for. Vi ønsker heller ikke å se oss blinde på at det finnes en riktig løsning. Det er de neste månedene som vil gi oss tilbakemelding fra markedet om det vi har nå gir dem verdi og kan bidra til å skape en ny standard for tak og fasade

Fremdrift

Når starter aktiviteten?

Når fullføres aktiviteten?

10.05.22

23.09.22

Deltakere i aktiviteten**Deltakere****Kostnadsoverslag for aktiviteten**

Kostnadstype	Beløp i NOK
Personalkostnader inkl. overhead	50 000
Kjøp av tjenester som utgiftsføres	50 000
Kjøp av materialer og utstyr som utgiftsføres	
Leie av lokaler, maskiner og utstyr	
Investeringer som aktiveres	
Andre direkte kostnader inkl. reisekostnader	
Totalt	100 000

Oppsummering av kostnader

Kostnadstype	Beløp i NOK
Personalkostnader inkl. overhead	200 000
Kjøp av tjenester som utgiftsføres	1 000 000
Kjøp av materialer og utstyr som utgiftsføres	
Leie av lokaler, maskiner og utstyr	
Investeringer som aktiveres	
Andre direkte kostnader inkl. reisekostnader	
Totalt	1 200 000

Kommentar til kostnadene

Kommenter på kostnader over 50.000 Kjøp av tjenester som utgiftsføres er knyttet til kostnad for innkjøp av utviklingstjenester.

Finansieringsplan

Prosjektets kostnad

Total kostnader	1 200 000
-----------------	-----------

Bedriftens egne midler

Har dere egne midler å tilføre prosjektet?

Nei

Finansiering fra eiere og nye investorer

OLIVI HOLDING AS

Velg finansieringstype og fyll inn vilkår og beløp

Investering

Vilkår	Beløp i NOK
Investering.	200 000

KRISBO INVEST AS

Velg finansieringstype og fyll inn vilkår og beløp

Investering

Vilkår	Beløp i NOK
Investering	200 000

VALIDÉ AS

Velg finansieringstype og fyll inn vilkår og beløp

Investering**Vilkår**

Ønsker oppfølgende investering med forutsetning om at vi får på plass en annen institusjonell investor i neste emisjonsrunde.

Beløp i NOK

200 000

Offentlig finansiering**Annen ekstern finansiering****Det dere trenger å søke om**

Finansieringsbehov

600 000

Vedlegg finansierungsplan**Last opp**

[Tegningsblankett Solintegra_Validé_signert.pdf](#)

Prosjektdeltakerne

Beskriv deltakerne

OLIVI HOLDING AS

Beskriv denne bedriften kort. Hvis den bidrar i gjennomføringen av prosjektet, beskriv hvordan.

Investering

Har denne bedriften kostnader i forbindelse med prosjektet som de dekker selv?

Nei

KRISBO INVEST AS

Beskriv denne bedriften kort. Hvis den bidrar i gjennomføringen av prosjektet, beskriv hvordan.

Investering

Har denne bedriften kostnader i forbindelse med prosjektet som de dekker selv?

Nei

VALIDÉ AS

Beskriv denne bedriften kort. Hvis den bidrar i gjennomføringen av prosjektet, beskriv hvordan.

Investor

Har denne bedriften kostnader i forbindelse med prosjektet som de dekker selv?

Nei

Vedlegg prosjektdeltakere



Last opp

[Intensjonsavtale_Letter-of-intent_Svithun_Elektro_signert.pdf](#)

[Intensjonsavtale_Letter-of-intent_Arkel-Innlandet_signert.pdf](#)

[Intensjonsavtale_Letter-of-intent_HWA \(signert\).pdf](#)

[Intensjonsavtale_Letter-of-intent_ByggmesterBOB_signert.pdf](#)

Prosjektets økonomi

Oppsummering

Total kostnader	1 200 000
Samlet finansiering før søknad	600 000
Øvrige deltakeres egne kostnader	
Finansieringsbehov	600 000

Hvordan ønsker dere å få tildelt støtten fra Innovasjon Norge?

Du kan ikke legge til et høyere lånebeløp enn prosjektets beregnede finansieringsbehov.

Ønsket lån	
Ønsket tilskudd	600 000

Jeg har sikkerhet som kan brukes til lånet

Nei

Kausjonist

Likviditetsbudsjett for prosjektet

Vedlegg likviditetsbudsjett

Har dere et likviditetsbudsjett for prosjektperioden som dere ønsker å legge ved søknaden?

Ja

Last opp vedlegg for likviditetsbudsjett

[Mal likviditetsbudsjett Prosjekthjelpen_v01_Solintegra.xlsx](#)



Beskriv forutsetningene for likviditetsbudsjettet.

Forutsetter at vi: - klarer å nå de salgsmålene vi har satt oss - får inn kommersialiseringsstøtte for å redusere risiko ved investering - rekrutterer riktig - får gode resultater fra plattformen slik at vi kan hente mer kapital til videre utvikling og vekst i Q4, helst før hvis mulig.

Tilleggsinformasjon

Har dere fått med alt vi trenger å vite?

Ønsker dere å legge til mer informasjon dere mener er avgjørende for søknaden?

Ja

Har lagt til forretningsmodell i form av Business Model Canva som vi mener er avgjørende for søknaden +oppdatert aksjeeierbok.Har hentet inn kapital også for å kunne betale ut lønn + bedre likviditet

Ønsker dere å laste opp dokumenter dere mener inneholder informasjon som er avgjørende for søknaden?

Ja

Last opp flere dokumenter om du mener informasjonen er avgjørende.

[Business Model Canvas 22.11.2021.pdf](#)

[CAP-Table_Solintegra AS_version_16.03.2022.pdf](#)