

Uppdragsexempel:

Marknadsorientering av teknikföretag

Kund

Ett mindre teknikutvecklingsföretag finansierat av riskkapital- och investmentbolag.

Uppgift

Driva affärsutvecklingen åt VD och styrelse som inhyrd VP Business Development.

Resultat

Stark fokusering på *en* medicinteknisk applikation.

Goda kontakter med potentiella kunder, samarbetspartners och konkurrenter.

Reviderad IP-strategi (patent mm)

Samarbete med partner för prototypframtagning och tillverkning

Genomförandet

Uppdraget genomfördes som en deltidsbefattning under 15 månader. Utöver de externa uppgifterna visavi kunder och partners kom uppdraget att innehålla ett stort inslag av stöd/coachning av utvecklingsteamet och dess planering. Genom den fokusering som vi åstadkom, kom också arbetet med regulativa krav (FDA mm) att bli en viktig del.

Tidigare, stor, erfarenhet av patent och licensiering av teknologi kom att vara till stor hjälp i genomförandet av uppdraget.

Styrelse och huvudägare uttryckte mycket stor tillfredsställelse med de resultat som vi nådde under denna – i sammanhanget – korta tidsperiod.

(Totalkostnaden för Gradientas insatser var ca 50 kSEK per månad)

