

## Slutrapport - Opskaleringsfabrikken

### Formål og Forløb

Ansøgning og projekt blev opbygget på baggrund af en tese om at en væsentlig barriere for vækst for lokale scaleups i Odense inden for automatisering er adgangen til faciliteter, som imødekommer deres behov ift. produktion, logistik, størrelse og udvidelsesmuligheder. Hovedformålet med projektet er at finde vej til at udforme og sætte retning for at opstarte et coworking for industrivirksomheder.

Hovedforløbet for projektet som beskrevet i ansøgning har været at

- udarbejde en markedsanalyse for udviklingen i robotbranchen, for at fastlægge væksten i robotbranchen og dermed det fremtidige behov.
- afklare mulighederne i det lokale ejendomsmarked, for at fastlægge adgangen til ejendomme og muligheden for at understøtte virksomhedernes behov.
- fastlægge behov og efterspørgsel ved lokale virksomheder, for at præcisere behovet fra de eksisterende virksomheder i dag og som potentielle fremtidige lejere
- udarbejde koncept for opskaleringsfabrikken, der byggede på direkte dialog med virksomheder i branchen som er i eller står over for at opskalere.
- fastlægge strategi for realisering af projekt og koncept

### Forløbet af projektet

Sammen med projektets rådgivere blev fastlagt et forløb hvor der gennem workshops først blev fastlagt retning og vision for projektet samtidig med at analyse af markedsforhold blev igangsat.

### Workops

Der blev afholdt 4. workshops som blev afholdt online pga. af corona restriktioner. Hver workshop havde en varighed af 2 timer og samlede ud over samarbejdspartneren en række virksomheder fra klyngen som alle enten var i start up fase eller i tidlig skalering. Gennem workshops blev indledende kortlagt de essentielle behov i forhold til virksomhederne og afsluttende blev koncept og ide blev testet og tilpasset.

### Koncept

På baggrund af workshops udarbejde Erik Arkitekter et koncept for opskaleringsfabrikken som baserer sig på en fordeling af funktioner og anvendelser med forslag til hvordan funktioner skal lukke flyde sammen og udgøre en hybrid i forhold til traditionel forståelse af erhvervskvadratmeter som opdelte.

### Markedsanalyse

Som baggrunds analyse for at fastlægge det fremtidig behov udarbejde Rambøll i dialog med Oden Robotics en analyse af udviklingen i branchen som helhed og den samlede branche på Fyn sammen med en identifikation af sammensætningen af virksomheder i Odense ud fra deres faser i udviklingstrin og antal af medarbejder. Sideløbende blev foretaget en analyse af udbud af erhvervskvadratmeter i Odense og udviklingen tilføje af nye ejendomme. Analysen blev foretaget med tal og indsigt fra lokale mæglere der samtidig også medvirkede til at tegne et billede af de typiske efterspørgsler som de møder fra virksomheder.

### Spørgeskema

Via Odense robotics udsendte Rambøll en spørgeskemaundersøgelse blandet robotvirksomhederne. Ud af 40 mulige blev der opnået 26 besvarelser. Undersøgelsen bekræftede det aktuelle behov for nye kvadratmeter samtidig med at sammensætningen og funktion som var blevet identificeret gennem workshoppen og passede med det som virksomhederne i klyngen havde adgang til i dag og fremtidig vil søge mere af.

### Caseanalyse

Projekts og konceptets ide om at sammensmelte flere funktion er ny for Danmark men har fundet fodfæste i flere udenlandske projekter. For at blive klogere på fremtidig organisering, styring og økonomi blev der identificeret en række case projekter. De viste sig desværre svært at finde velvilje for

at dele viden hos projekterne, med det lykkes at gennemføre interview ved 3 forskellige projekter. Ud fra projekterne blev primært identificeret organisationsformer sammen med modeller til prissætninger af leje og arbejderpladser og funktioner.

Dialog med potentielle realiseringsparter

For at opkvalificere de foreløbige konklusioner for rentabiliteten af afprøvning af potentiellerne i projektet er gennemført en række møde med parter inden for ejendomsbranchen som samtidig og kunne være mulige realiseringspartner. Der er gennemført 5 møder fra midt i oktober 2021 til slutningen af måneden både som onlinemøde og fysiske møder.

Udarbejdelse af businessplan analyse

Businessplanen er udarbejdet af Rambøll og indarbejder alle de elementer som er blevet identificeret i analyserne sammen erfaringstal på byggeri og drift. Businessplanen præsenterer alle kerne elementer og udgør samtidig en analyse af rentabiliteten i opskaleringsfabrikken set ud fra ejendomsejer og administrators udgangspunkt.

Fastlæggelse af realiseringsstrategi

Kortfattet tilgang til at afdække en eller flere mulige investorer samt vej mod at møde potentielle samarbejdspartner blandt de lokale virksomheder, VC-interessenter og organisationer.

Udarbejdelse af case for integration af koncept.

Til understøttelse af den videre dialog med investor har det været nødvendigt at udarbejde et detaljeret forslag til hvordan opskaleringsfabrikken koncept kan skitseres i 1:1. Dette er gennemført som case ved at forholde sig et eksisterende større funktionstomt og udateret kontorejendom og ved en case som folder konceptets forslag om funktionsdeling ind i et omkostningseffektivt nybyggeri. Begge skitseforslag viser at det er muligt at skabe et miljø der lever op til den definerede vision om at skabe et helt unikt miljø og samtidig et setup som kan rumme virksomhedernes behov for fleksibel adgang til forskelligartede funktioner og anvendelse. For yderligere at underbygge skitseprojekterne er der udarbejdet et meget groft overslag over prisen for omdannelse og nybyg der viser at det i forhold til forretningsplanens opstillede forudsætninger er muligt at skabe et rentabelt projekt.

Tabel 1: Output og effekt

| Aktiviteter      | Forventet output                                                                                                                                                                        | Output                                                                                                                                                                                                                                                | Effekt                                                                                                                                                                                                                                  |
|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Workshop         | Afdække virksomheders behov og skabe grundlag for den videre konceptudvikling                                                                                                           | Der er februar til april 2021 afholdt 4 workshops. Workshops har medvirket til at præcisere ambition for opskaleringsfabrikken samt fastlagt fordelingen og nødvendighed af delte faciliteter og services samt reelle kontor og industri kvadratmeter | Virksomhederne har haft direkte indflydelse på at definere det bærende koncept hvor deres forskelligartede behov har understreget opbygningen af et koncept som skal tænkes modulært for at kunne rumme de forskellige behov og ønsker. |
| Konceptudvikling | - Illustreret og beskrevet koncept for scaleup facilitet rettet mod lokalbaseret robotindustri, et industri- og kontorfællesskab for de virksomheder, som er vokset fra at være startup | Konceptet er udarbejdet ud fra en forudsætning om fleksibilitet i flere aspekter af virksomhedernes udvikling og vækst. Behov for plads og fleksibilitet er forskellig ved de enkelte                                                                 | Konceptet har vist at ved at tage tage udgangspunkt i en bestemt grupper af virksomheder der er i overgangsfase fra at være iværksat til at fungere som etableret virksomhed kan der                                                    |

| Aktiviteter    | Forventet output                                                                                                                                                                                                                                                               | Output                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Effekt                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                | og nu har et produkt, som skal produceres i skala.                                                                                                                                                                                                                             | virksomheder. Dvs. både en fleksibilitet i forhold kvadratmeter, services, økonomi, videns udveksling mv. Konceptet er opbygget ved at lade organisering af aktivitet være det bærende hvor kontor og industrikvadratmeter er de centrale og sharede faciliteter er medvirkende til at binde bygning og anvendelse sammen. Samtidig er der vist hvordan fleksibilitet og tilpasning til den enkelte virksomheder kan styres fra enkelte kontorpladser til samlede arbejdspladser.                                                                                                                                           | identificeres mange ens behov. Ved at samle fokus omkring de behov og de bærende services er det muligt at udvikle en koncept som både er solidt men som giver rum til at kunne understøtte forandring for de enkelte virksomheder og i bygningens struktur. Med det peget koncept på veje der både sikre en økonomisk og over tids også en miljømæssig bæredygtig drift af en ejendom.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Markedsanalyse | Afdækning af efterspørgselssidens behov og udbudssidens ønsker, herunder barrierer<br>Medvirke til at kvalificere det fremtidige indtægtsgrundlag for Opskaleringsfabrikken. Markedsanalysen udgør således en del af grundlaget for at vurdere indtægtssiden i business casen. | Markedsanalyse<br>Analysen er blevet foretaget gennem 3 trin. Udvikling og fremtidsperspektiver for robotbranchen som helhed og for Danmark og Odense specifikt. Analyse og vurdering af det nuværende udbud og prisniveau for erhvervsejendomme<br>Et survey blandt virksomheder i robotklyngen som belyser deres lokalebehov på sigt, deres nuværende lokaleleje og fordeling, deres fremtidige betalingsvillighed, samt deres alternative muligheder for at dække fremtidige lokalebehov<br><br>Case analyse<br>Identifikation og analyse af danske og internationale eksempler på hubs og industriel coworking set-ups. | Markedsanalysen tegner et tydeligt billede af en branche i vækst<br>Den globale omsætning for robotics-industrien forventes at stige markant - også for de fynske virksomheder. Det medvirker samtidig til en stor fremgang i beskæftigelsen. Fynske virksomheder står i dag for næsten halvdelen af den nationale beskæftigelse. Flere ansatte på Fyn betyder større behov for m2 på Fyn. Samtidig viser analysen også at Over halvdelen af de fynske virksomheder har mindre end 10 ansatte hvilket understøtte behovet for forskelligartede rammer.<br>Ud fra spørgeskemaanalyse konkluderes det at størstedelen af virksomhederne forventer at få behov for nye lokaler inden for de næste to år. De forventer i høj grad at |

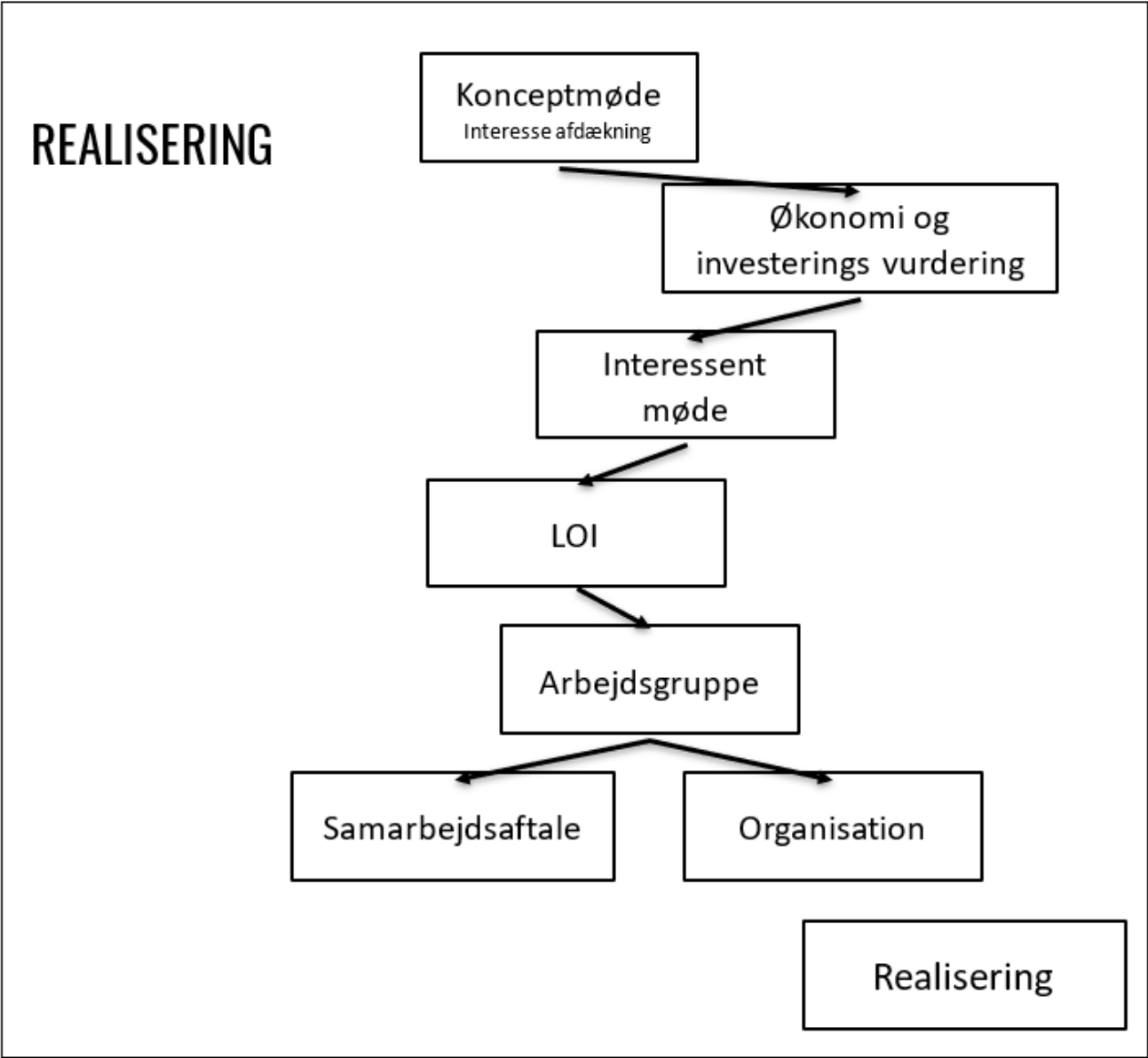
| Aktiviteter           | Forventet output                                                                                                                                                                                                                                                                              | Output                                                                                                                                               | Effekt                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                      | <p>mangle m2 til produktion og kontor. Samtidig med det områder for fremtidig placering stemmer overens med det forudsætninger der er sat i udvikling af konceptet.</p> <p>Internationalt er Industrial coworking i vækst. Netop kombinationen er kontor og arbejdsfunktioner understøtte mange steder nye kreative industrier. Begrebet er dog fortsat så nyt at der ikke kan trækkes direkte parallel mellem kendte setup og konceptet for opskaleringsfabrikken. Grund parametre for organisering og økonomi er meget forskelligartede.</p> |
| Businesscase          | <p>Business casen har til formål at vurdere og vise, om Opskaleringsfabrikken kan forventes at være en god investering. Business casen består af en driftsøkonomisk analyse, dvs. en beregning af forventede indtægter og udgifter, samt return on Investment i en fem til tiårig periode</p> |                                                                                                                                                      | <p>Businesscasen har samlet alle elementer tydeliggjort i markedsanalyser og case gennemgang. Derudover er der identificeret en række erfaringstal på byggeri og udlejning for at vise veje til at kunne sammensætte et rentabelt projekt. Businesscase analyserne har samtidig tilstræbt at belyse hvordan følsomhed i de enkelte faktorer vil have stor betydning for den endelige vurdering af rentabiliteten.</p>                                                                                                                          |
| Realiseringsstrategi. | <p>Dialog med nøgleaktører til realisering af konceptet herunder bygherrer, investorer, operatører og mulige lejere</p>                                                                                                                                                                       | <p>På baggrund af markedsafsøgning og dialog omkring konceptet er udarbejdet en kortfattet realiseringsstrategi der peger på en modningsfase med</p> | <p>Realiserings strategien har på baggrund af dialog med potentielle realisering partner peget på en vej der i høj grad har sigte på at sikre et fremløb i dioalgen. Fokus er på at</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

| Aktiviteter              | Forventet output                                                                                                                                           | Output                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Effekt                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                          | Plan og samarbejdsaftale med investor og operatør til sikring af en realisering                                                                            | <p>formål at afsøge, om der kan skabes enighed blandt en mindre kernegruppe af interesserede parter for at gå videre med et egentligt udviklingsprojekt.</p> <p>Dialog omkring koncept og marked har vist en stor opmærksomhed på projekteres potentielle både i forhold til at sikre udlejning af ejendom samtidig med muligheden for at skabe grundlag for opbygning af et nyt coworking miljø</p> | aktivere så mange af de parter som har vist en interesse for projektet med udgangspunkt i enten, investering, drift eller som lejre og kommende beboere i opskaleringsfabrikken.                                                                                                                                                     |
| Koncept case             | Med udgangspunkt i udpeget eksisterende bygning og basis i nybyggeri udarbejdes case for integration af koncept                                            | Med udgangspunkt i konceptet, de identificerede behov fra de lokale virksomheder og til at understøtte en dialog om realisering er udarbejdet forslag til integration af konceptet i henholdsvis et eksisterende kontor domicil og ud fra forslag om nybyg i en klassisk industrielhal og bygning. Konceptcase skal understøtte at projektets grundlæggende ideer og greb vil kunne integreres i     | Sandsynliggjort at projektet kan tages fra koncept til egentligt byggeri og realisering. Skitseforslagene viser at konceptets forslag om at opbygge en hybrid mellem forskellige arbejdsmiljøer og former reelt er en mulighed uden at gå på kompromis med økonomien i projektet eller med fordelingen af de efterspurgte kvadrater. |
| Realiseringspartnerskab. | Med udgangspunkt i konceptet igangsættes dialog med nøgleaktører til realisering af konceptet herunder bygherrer, investorer, operatører og mulige lejere. | Dialog med PFA og ATP sammen med udarbejdelse af case på detaljering af konceptet har givet dem nyt blik for mulighederne i omdannelse af et bestående men funktionstømt byggeri. Samtidig har de fået øjne op for potentialerne og det stigende behov ved de lokale virksomheder.                                                                                                                   | Mulig fastlagt CaPex investeringsplan, faseplan og partnerskabsmodel inden for det første halvår af 2022. Forventet opstart på realisering andet halvår af 2022. Ibrugtagning andet halvår 2023.                                                                                                                                     |

## Forankring og videreførelse

Succeskriterie for projekt opskaleringsfabrikken var at nå til et punkt hvor både potentielt og rentabiliteten for projekt blev tydelig for potentielle investering og realiseringspartner. En afdækning, der skulle tydeliggøre, at det vil være attraktivt at realisere fabrikken på kommercielle vilkår, og at både markedsafdækning og koncept vil være stærk nok til at en realisering ikke afhang af offentlig finansiering. Med projekteres afslutning er det vurdering at det mål er lykkedes. Dog afhænger realiseringen af der fortsat tages hånd om en proces hvor de enkelte parter føres sammen og bevæger sig ført mod en samarbejdsaftale og siden et formelt partnerskab der skal sikre første realisering af opskaleringsfabrikken og siden den fortsatte udvikling af stedet. Odense Kommune vil skulle tage en rolle som proces facilitator i starten evt. i koordinering med Odense Robotics.

Nedenstående er tydeliggjort rammen for det fortsatte forløb efter projekters afslutning. Som det var beskrevet i den oprindelige ansøgning, er fokus på at Opskaleringsfabrikken inden for 3 år er færdig og operationel. Realisering skal skabe rammen for et fortsat tæt engagement fra byens robotaktører, og bygningen vil bidrage til at realisere mulig jobvækst på mellem 3500 og 4000 arbejdspladser, samt investeringer på mellem 700 og 800 millioner kr.



## **Deltagende virksomheder/personer**

Gennem projektet er involveret en række virksomheder og organisationer

### ***Samarbejdspartner***

- Odense Robotics
- Teknologisk Institut Odense
- Invest in Denmark
- Coworking Plus Aps
- Graphic Robotics Aps

### ***Workshop deltagere – koncept***

- Coalescent Mobile Robotics - Clionadh Martin
- Spin Robotics - Teit Silberling
- Aim Robotics - Mie Haraldsted
- Quadsat - Joakim Espeland
- Visti Unlimited - Thomas Visti

### ***Spørgeskema- markedspotentiale***

Undersøgelse foretaget blandt 40 medlemsvirksomheder i Odense Robotics alle virksomheder hjemmehørende på Fyn. 26 besvarelser ud af 40 mulige (svarende til 63 pct.). Dette er vurderet en tilfredsstillende besvarelsesprocent og tilstrækkelig til at give et signifikant billede.

### ***Dialogparter - Koncept og markedspotentiale***

- PFA pension - Mikael Arne Fogman, Peter Morgan
- ATP Pension .- Morten Rybak
- Mesh Community - Karl Kristian Wickstrøm
- AG Gruppen – Robin Federen
- Visti Unlimited - Thomas Visti
- AP pension – Tine Sommer