



**Østjysk innovation a/s**

Folketingets Erhvervsudvalg  
Christiansborg  
1240 København K

Erhvervsudvalget  
ERU alm. del - Bilag 79  
Offentligt

November 2005

Kære Medlemmer af Folketingets Erhvervsudvalg,

I modtager hermed Nyhedsbrev nr. 6 fra Østjysk Innovation A/S.

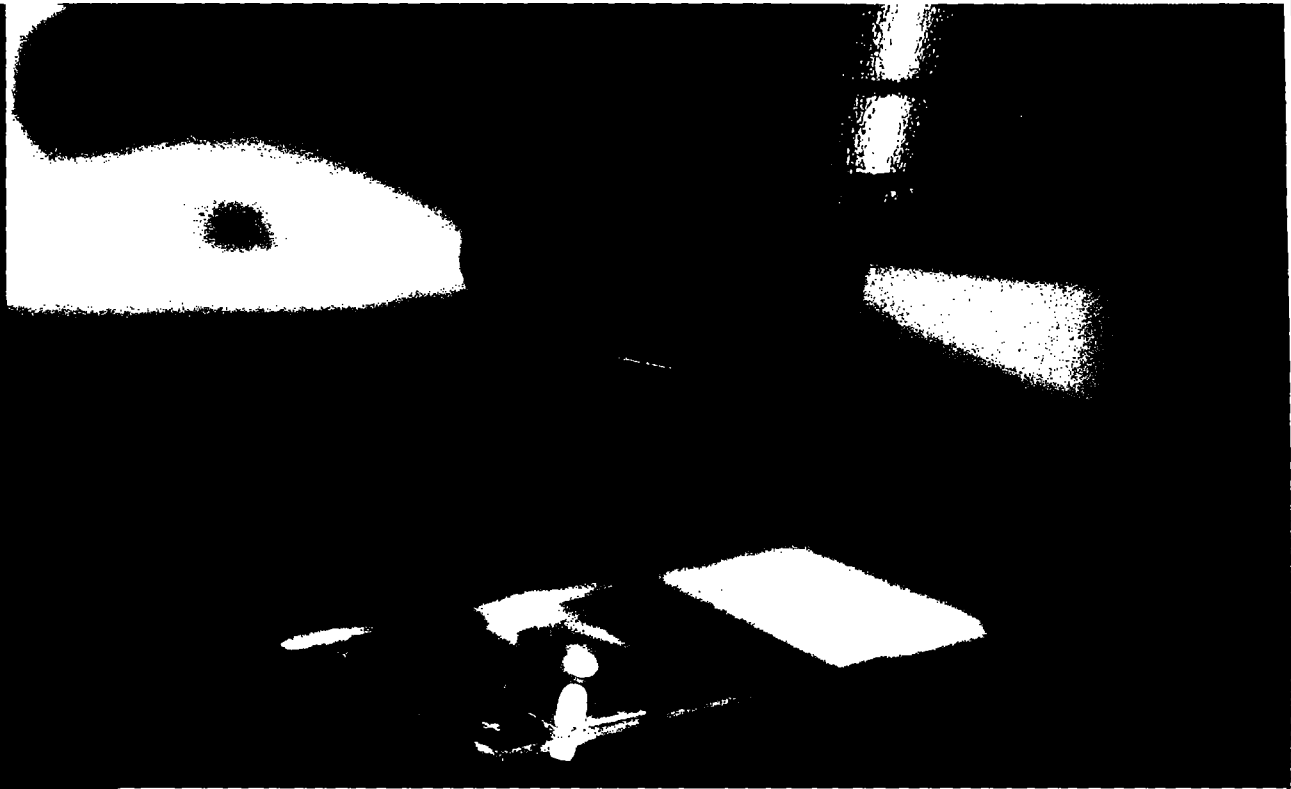
Vi håber, at I vil synes godt om nyhedsbrevet og har I behov for flere eksemplarer, er I meget velkomne til at kontakte os på tlf. 86 20 51 90.

Nyhedsbrevet udkommer én gang årligt. Ønsker I at få tilsendt Østjysk Innovations Nyhedsbrev fremover kan I melde jer til på: <http://www.oei.dk/sw298.asp>.

God læselyst.

Med venlig hilsen

Jette Bechmann  
**Østjysk Innovation a/s**



## Den første million banede vej for de næste

Selv om startinvesteringen på en million fra Østjysk Innovation kynisk set er småpenge i biotekindustrien, er den alligevel afgørende for, at to biotek-virksomheder er blevet født. Innovationsmiljøet har fungeret som trædesten til mere end 60 millioner kroner ialt til CellCure og Action Pharma.

En forsker på Aarhus Universitet øjner lovende resultater af sin forskning. Resultater der har potentiale til at hjælpe alvorligt syge mennesker. Det samme sker i et forsknings-samarbejde mellem universitetet og Skejby Sygehus. Uafhængigt af hinanden kontakter forskerne Østjysk Innovation, som investerer i at få projekterne videre.

Sådan gik det til, at der i år 2000 lød startskud til to nye bioteknologiske virksomheder i Århus, CellCure og Action Pharma. Et skud, der aldrig var kommet ud af bøssen uden Østjysk Innovation, siger forskerne samstemmende. Startkapitalen var afgørende for at komme så meget videre, at de næste

investorer i fødekæden ville investere langt flere millioner.

» Investorer vil altid have udsagn fra andre investorer og eksperter, før de selv investerer, for at vurdere om det er et attraktivt projekt eller ej. Især inden for biotek, hvor der på trods af mange års målrettet forskning kun er opnået få, afgørende gennembrud. Der får man bestemt ikke penge på sit glatte ansigt«, siger Anders Trojel.

Han er administrerende direktør i CellCure og har en længere karriere i medicinalbranchen i bagagen. Tilsvarende har Action Pharmas finansdirektør Jeppe Øvlesen omfattende industrierfaring.

### Indhold

Den første million  
banede vej for de næste

Virksomheder har fået  
giganterne i tale

Stor synlighed allerede  
inden produktlancering

Det gavner at afgive ind-  
lydelse

## Den første million banede vej for de næste

... fortsat fra forside

► »Jeppe Øvlesen spiller en afgørende rolle for selskabet, idet han har stor kommerciel og ledelsesmæssig erfaring fra industrien. Han har en vigtig rolle i at sikre de kommercielle aspekter herunder også finansiering, forretningsudvikling og dette at finde partneremner«, vurderer Søren Nielsen, adm. direktør i Action Pharma, professor og centerleder på Anatomisk Institut, Aarhus Universitet. Han er en af idémændene bag Action Pharma.



Søren Nielsen, adm. direktør, Action Pharma

Perspektiverne i de to biotekvirksomheders forskning og udvikling er lægemidler til behandling, der på sigt vil kunne hjælpe nogle af de mange mennesker, der bliver ramt af modermærkekraft, blodprop i hjertet eller hjerneblødning.

### Kapitaltiltrækkende forretningsidéer

Østjysk Innovation er opmærksom på brancheindsigt og branchenetværk som en afgørende succesfaktor, ikke mindst i bioteksektoren. Derfor tog Østjysk Innovation initiativ til at tilbyde Leo Pharmas eksterne forskningsafdeling, LEO Incubator, en præsentation af lovende biotekprojekter. Det åbnede pengekasen for CellCure. Og i den kasse var der også noget andet meget værdifuldt; Knowhow.

»Det var aldrig gået uden en professionel farmaceutisk virksomhed som LEO med på sidelinien. De har

fået mine øjne op for problemstillinger, jeg slet ikke kunne forestille mig. Desuden har LEO været med til at blåstemple teknologien over for efterfølgende investorer«, siger Keld Kaltoft, forskningsleder og grundlægger af CellCure.

Action Pharma kom på sporet af sin hovedinvestor, da Østjysk Innovation anbefalede INCUBA Venture at se nærmere på selskabet

»Vi har et usædvanligt tæt og betydningsfuldt samarbejde med INCUBA. Det har gjort, at vores forretningsplan og forsknings- og udviklingsplaner er blevet nøje afstemt med både selskabets og INCUBAs målsætninger og tidshorison. Tilsvarende har vi også et tæt samarbejde med Vækstfonden og Østjysk Innovation som medinvestorer«, siger Søren Nielsen, Action Pharma.

### Økonomibevidste frem for pengeafbrændere

Fremdriften i både CellCure og Action Pharma sker helt efter planen. Biotekbranchen bliver i medierne ofte karakteriseret som en branche, der brænder store summer af på kort tid ved blandt andet at ansætte flere hundrede medarbejdere og leje store firmadomiciler. Men de to århusianske biotekselskaber valgte en mindre risikabel strategi.

»Kodeordet er netværksudnyttelse. I Action Pharma har vi for eksempel valgt at basere arbejdet på forsknings- og udviklingsaftaler med universiteterne i København og Århus. Ligesom vi trækker på Østjysk Innovations gode sparring og praktiske hjælp på mange niveauer«, siger Søren Nielsen.

CellCure gør det samme og outsourcer desuden produktionen til underleverandører med specialgodkendte laboratorier, så produkterne

” ... kodeordet er netværksudnyttelse ...



Adm. dir. Anders Trojel (t.v.) og forsk. dir. Keld Kaltoft, CellCure

lever op til myndighedernes kvalitetskrav.

»Jeg mener, at biotekbranchen kan lære meget af at se på virksomheder som vores, hvor få mennesker med små omkostninger kan skabe flotte resultater«, siger Anders Trojel, administrerende direktør i CellCure.

Der er mange faser fra forretningsidé til faktiske produkter, når det handler om medicin. Derfor er både Action Pharma og CellCure på udkig efter udenlandske medicinalkoncerner, der har ballast til at løfte de sidste meget omkostningstunge faser op til produktlanceringerne. •

### FAKTA

#### Action Pharma A/S

www.actionpharma.dk

8 medarbejdere samt et varierende antal qua forsknings- og udviklingskontrakter. Stiftet 2000

Ejere: Action Pharma Holding, INCUBA Venture, Vækstfonden, Østjysk Innovation A/S.

#### CellCure

www.cellcure.com

5 medarbejdere. Stiftet 2000  
Ejere: LEO Pharma A/S, Østjysk Innovation, INCUBA Venture, Dansk Erhvervsinvestering, VECATA, Keld Kaltoft, Anders Trojel.



## Iværksætter har fået giganterne i tale

Det har været til stor hjælp for spilvirksomheden Augmented Media at have erfarne erhvervsfolk med som rådgivere på sidelinien. Deres viden om international forretningskultur har hjulpet spiliværksætterne med at få møder med nogle af spilindustriens største aktører.

Augmented Medias produkt kræver en partner. En partner med mange penge. Siden Augmented Medias prototype blev færdig i april 2005, har der været fokus på at finde en stor forretningspartner.

Til hjælp og vejledning i denne proces har Augmented Media et advisory board foruden bestyrelsen. Østjysk Innovations projektleder fandt de rette personer til rådgivningspanelet via sit netværk. I dag mødes Augmented Media hyppigt med rådgiverne.

»Det har været til stor hjælp at have nogle erfarne erhvervsfolk til at vejlede os. De ved, hvordan signalerne i forretningsverdenen skal afkodes. For eksempel har de hjulpet os med at forstå de ting, der står mellem linierne i en mail«, fortæller Troels Lange Andersen, administrerende direktør i Augmented Media.

Via rådgivernes netværk fik

### FAKTA

#### Augmented Media

[www.augmentedmedia.net](http://www.augmentedmedia.net)

Fire medarbejdere

Stiftet 2004

Ejere: Augmented Media Holding

Aps, Østjysk Innovation A/S

Augmented Media kontakt til en relevant person i en af verdens absolut største underholdningskoncerner. Augmented Media sendte en installations-cd, spilleplade og brikker til koncernen. Koncernens svar var en invitation til møde på verdens største spilmesse E3.

#### Socialt orienteret spil

Augmented Medias produkt er en kombination af det klassiske brætspil og nutidens computerspil. Det består af et fysisk bræt med brikker, som har virtuelle figurer oven på sig. Figurerne bliver levende, og spillerne kan interagere med dem på brættet, alt imens de ser på en computerskærm eller igennem et par spilbriller. Augmented Media ser en mulighed for, at deres produkt kan bruges som et værktøj solgt på licens til spiludviklere.

»Spillet henvender sig til et andet marked end det traditionelle spilmarked. Vores produkt henvender sig til hele familien. Mor og far kan også have lyst at spille med«, siger Troels Lange Andersen.

Men før spillet kan blive hvermands eje, skal der findes en samarbejdspartner, som kan bære idéen

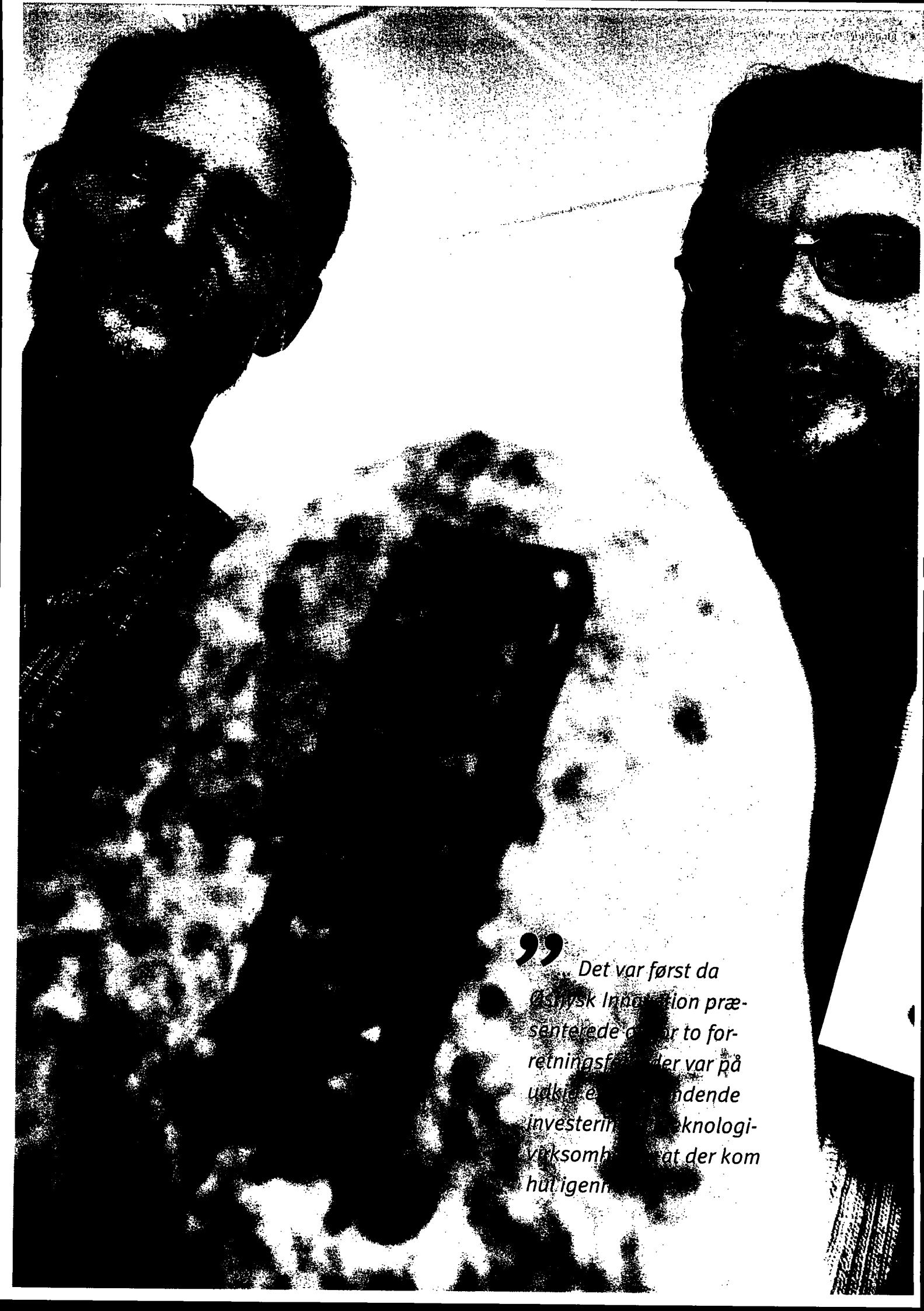
”... at forstå de ting, der står mellem linierne ...

ud i verden. Augmented Media har valgt at fokusere på ti udenlandske giganter i underholdningsindustrien, efter at have analyseret markedet for relevante partnere. I efteråret 2005 har Augmented Media haft møder med en række relevante forretningspartnere i underholdningsbranchens superliga.

#### Papirbøvl outsourcet

Netop fordi partnersøgningen er meget ressourcekrævende, er Augmented Media meget tilfreds med at have outsourcet de mere administrative ting såsom løn, bogføring og afrapportering til Østjysk Innovation. Det er en stor lettelse, fordi det frigiver tid til at koncentrere sig om udvikling og partnersøgning. Desuden bliver det gjort professionelt.

»Hvis vi var startet op helt selv og havde lånt pengene i banken, skulle vi holde styr på så meget, at det måske ville kræve en halv stilling. Østjysk Innovation er vant til opstartsprocesser og kender de problemer, der kan opstå i en opstartsphase«, siger Troels Lange Andersen. •



” Det var først da Østnysk Innovation præsenterede os for to forretningsforhold der var på udkig efter værdende investeringer i teknologi-virksomheder at der kom hurtig interesse.

# Stor synlighed allerede inden produktlancering

Det er lykkedes computerspilfirmaet Runestone både at få masser af medieomtale og den nødvendige kapital længe inden firmaets første produkt kommer på markedet.

Mere end 10 millioner investorkroner og mindst 30 positive artikler og indslag i medierne. Det har Runestone Game Development opnået siden virksomhedens start i 2003. Men det er ikke kommet af sig selv. Det er resultatet af hårdt arbejde og klare mål.

»Da vi første gang kontaktede Østjysk Innovation og fortalte, det var et spilprojekt, vi ville starte op, så sagde de: Så må I have nogen gode argumenter«, fortæller Runestones direktør, Lars Kroll.

Det havde Runestone. Innovationsmiljøet bidrog med den første million til projektet, og Runestone kontaktede selv andre potentielle investorer. Østjysk Innovation fungerede som en form for blåstempling af Runestone.

»Vi gjorde meget ud af at sætte os ind i de potentielle investorers portefølje, risikoprofil og investeringsstrategi, men vi fik ingen kapital ud af det. Det var først da Østjysk Innovation præsenterede os for to forretningsfolk, der var på udkig efter

spændende investeringer i teknologivirksomheder, at der kom hul igennem«, siger Lars Kroll.

Runestone oplevede Østjysk Innovation som en kompetent partner at have med på deres side af forhandlingsbordet.

»Det var en tryghed for os at vide, at Østjysk Innovation havde

gjort det før. For eksempel hvordan vi sikrede en fornuftig fordeling af selskabets ejerskab mellem investorerne og stifterne«, siger Lars Kroll.

I dag har Runestone Game Development pengene til at færdigudvikle spillet og lancere det. Spillets navn er SEED.

## Stærk mediebevidsthed

Spillet har allerede været omtalt mere end 30 gange i medierne. Runestone har valgt en langsomt brændende markedsføring for at gøre markedet klar til spillet.

»Vi var bevidste om at bruge spilmedier til at skabe hyppige og frugtbare diskussioner om ideen. Tv-stationer og aviser har selv i stor udstrækning kontaktet os. Vi er inden for en branche, som medierne er interesseret i«, siger Lars Kroll

Runestone har i dag ansat en presseansvarlig og udsender nyhedsbreve og pressemeddelelser til medierne, som er med til at øge virksomhedens synlighed.



Figur fra spillet SEED

»Jeg ser ingen grund til at være lukket omkring vores projekt. Selvfølgelig er ideen til spillet ikke så svær at få, men den er vanskelig at realisere«, siger Lars Kroll.

Runestones spil SEED adskiller sig fra andre abonnementsbaserede online rollespil ved at gøre brug af kunstig intelligens til at give bipersonerne i spillet et liv. Spillet er også anderledes fra de fleste spil, fordi det handler om at samarbejde og kommunikere frem for at bruge våben og vold. SEED skal igennem en større brugertest i efteråret 2005.

»Når vi kommer til at skulle teste SEED på en masse brugere på eksempelvis en netcafé, vil vi invitere medierne med: Det er en oplagt mediebegivenhed«, siger Morten Juul, presseansvarlig hos Runestone Game Development.

Runestone har oplevet, at det er, når de har mest travlt, at medierne er mest interesseret i at tale med dem. Men det er en klar strategi i virksomheden, at medierne har man altid tid til at tale med. Sådan bliver det også, når SEED bliver lanceret i begyndelsen af april 2006. •

## FAKTA

### Runestone Game Development

www.runestone.dk

18 medarbejdere

Stiftet 2003

Lancering af SEED i starten af april 2006

Ejere: Lars Kroll Kristensen, Anne Vinter Ratzner, Søren Maagaard Andersen, Jan Roed Petersen, Eva Klitholm Uth, René Kragh Pedersen, Østjysk Innovation A/S, Niels Vejgaard Holding A/S, E.R.F. Holding A/S



## Det gavner at afgive indflydelse

Det er en overvindelse at sælge dele af sit hjertebarn fra. Men det kan også give produkterne et løft, styrke salget og sikre en sund fremtid for virksomheden. Det har to århusianske it-selskaber, Penscape og Mediconnect erfaret på hver sin måde.

Kan de nu også sælge produktet med samme begejstring som os selv? Kan vi stadig reagere ligeså hurtigt på vores kunders ønsker til nye funktioner i systemet?

Tilløbet til at dele ud af ejerskabet i ens virksomhed består af mange overvejelser og bekymringer. At finde den rette medejer og tænde interessen og få en fair aftale er også en følsom proces.

Men når frasalget er i mål giver det en god, tryk følelse. Sådan er oplevelsen både hos Mediconnect og Penscape Communications, der er to softwarevirksomheder i Østjysk Innovations portefølje. De har begge solgt en ejerandel til større, veletablerede virksomheder. Motiverne til frasalget er til gengæld helt forskellige.

### Tungt at ansætte salgskorps

Penscape har skaffet både kapital og en solid forhandler af deres produkt ved at sælge 25 procent af ejerskabet til det store forlag Schultz Information, som har fået eneret på salget i Danmark. Penscapes produkt er et unikt webbaseret rådgivningsværktøj, som revisorer kan bruge til at opdyrke et nyt forretningsområde; Nemlig at

give uvildig, opdateret pensionsrådgivning til deres kunder.

»Vi havde egentlig tænkt os at ansætte flere sælgere, men vi erkendte, at det var tungt rent økonomisk og ikke mindst organisatorisk. Derfor spurgte vi os selv: "Hvad gør Microsoft? Sælger gennem forhandlere". Og så kontaktede vi de tre store relevante forlag på markedet«, fortæller Kenneth Bach-Nielsen, direktør i og idémanden bag Penscape.

Frasalget betyder, at Penscape styrker sin likviditet og dermed kan koncentrere sig om at videreudvikle produktet til nye kundegrupper og til det internationale marked. Penscapes startkapital kom dels fra Kenneth Bach-Nielsen, Østjysk Innovation og fra Business Angel Bent Smed.

»I længden ville det være for risikobetonet, hvis al viden kun fandtes hos en person - nemlig Kenneth Bach-Nielsen. Schultz Information har et stort korps af kompetente fagfolk, som nu er blevet undervist i produktet, siger Bent Smed.

I forhandlingsprocessen, der varede to seje måneder, har Penscape fået værdifuld assistance fra Østjysk Innovations medarbejdere, som har

solid erfaring netop med sådanne forhandlinger.

### Genvej til generationsskifte

For Mediconnect var startkapitalen fra Østjysk Innovation selve forudsætningen for, at firmaet blev til noget. I dag kører virksomheden velsmurt. Men to af iværksætterne - Bente og Flemming Toft er fyldt 61 år og planlægger at gå på pension inden for en overskuelig årrække. Derfor blev de sammen med Østjysk Innovation og øvrige investorer enige om at tage fat på generationsskiftespørgsmålet i god tid.

Kort tid efter indledte Mediconnect med assistance fra Østjysk Innovation forhandlinger med Kommuneinformation A/S. De mundede ud i at Mediconnect solgte en aktiepost til Kommuneinformation, som samtidig fik en option på køb af hele aktiekapitalen i løbet af tre år.

»Kommuneinformation fik øje på os, fordi vi var blevet en betydende aktør på markedet for kommunikationsløsninger til danske kommuner. Vi havde et produkt, de ikke havde, men som passede godt ind i deres løsningspalet«, siger salgsdirektør Flemming Toft.

Mediconnect sælger et webbaseret udbudssystem, som sparer ventetid og penge i sagsbehandlers arbejde med sygedagpengesager og forsikringsager, når der skal bestil-

” ... når frasalget er i mål giver det en god, tryk følelse ...

les speciallægeundersøgelser. Idéen kom fra to læger, der er medejere af virksomheden. På blot fire år har Medicconnect fået tre fjerdedele af Danmarks kommuner som kunder.

Samarbejdet med Kommuneinformation passer strålende ind i Medicconnects vision om at udvikle kommunikationsløsninger, der kommer borgerne til gavn med en mere smidig service.

Administrerende direktør Bente Toft konstaterer, at frasalget har betydet en ændring i visse beslutningsprocesser.

»Vi skal tage hinanden i ed som medejere. Det går langsommere, men skaber bedre beslutninger«, siger hun. •

#### FAKTA

##### Medicconnect

www.medicconnect.dk

5 medarbejdere

Stiftet 2001

Ejere: 1909 Holding ApS, Condoc Holding ApS, Lars Brandt Holding ApS, Østjysk Innovation A/S, Kommuneinformation A/S.

##### Penscape Communications

www.penscape.dk

3 medarbejdere

Stiftet 2004

Ejere: Bach-Nielsen ApS, B.J.S. ApS, Østjysk Innovation A/S, Schulz Information.

## Hvem er vi



østjysk  
innovation a.s



#### Lars Stiegel, direktør

Lars er direktør for Østjysk Innovation og har ansvar for at innovationsmiljøet lever op til målet om at skabe nye og innovative virksomheder ved at tiltrække gode ideer, især fra det store potentiale der er i forskningsmiljøet i Østjylland. Desuden er Lars sparringspartner for en række af de nystartede selskaber.

Tlf.: 8620 5195, E-mail: ls@oei.dk



#### Gyda Bay, Project Manager

Gyda opsøger og vurderer om nye ideer og opfindelser egner sig som projekter i Østjysk Innovation. Herefter fungerer hun som sparringspartner for nogle af de nystartede selskaber. Samtidig står Gyda for at arrangere patentkursus, foredrag og seminarer samt for vores samarbejde med Aarhus Universitet og Århus Universitetshospital om patenter.

Tlf.: 8620 5186, E-mail: gb@oei.dk



#### Jørgen Schou Iversen, Økonomichef

Jørgen er leder af den administrative afdeling i Østjysk Innovation. Han er ansvarlig for budgetter, regnskab og en del af den daglige bogføring i både selskaberne og Østjysk Innovation. Det er også Jørgen, som har ansvaret for den økonomiske rapportering til Ministeriet for Videnskab, Teknologi og Udvikling.

Tlf.: 8620 5199, E-mail: jsj@oei.dk



#### Jørn Enggaard, Project Manager

Jørn er ansvarlig for at vurdere om nye ideer og opfindelser egner sig som projekter i Østjysk Innovation. Med mangeårig ledelses-erfaring fungerer Jørn som sparringspartner for mange af vore nye selskaber. Jørn er desuden ankermand i Østjysk Innovations europæiske netværk, hvor han håndterer aftaler vedrørende overførsel af teknologi til og fra udlandet.

Tlf.: 8620 5188, E-mail: je@oei.dk



#### Bente Stæhr, Konsulent

Bente er ansvarlig for det daglige bogholderi i en del af de selskaber, som Østjysk Innovation har igangsat. Samtidig varetager Bente også en del af bogholderiet i Østjysk Innovations regi, hvor hun bl.a. er med til at udarbejde rapporter til Ministeriet. Desuden er Bente vores kompetente rådgiver i forbindelse med valg af varemærker og navne for vores selskaber.

Tlf.: 8620 5187, E-mail: bst@oei.dk



#### Gert Zimmer Hansen, Project Manager

Gerts hovedarbejdsområder er at identificere, vurdere og medvirke ved forretningsmæssig udvikling af nye ideer og opfindelser - herunder etablere kontakter mellem idéhavere og tekniske/forretningsmæssige sparringspartnere. Gert arbejder primært med IT-relaterede projekter, hvor hans mangeårige baggrund i branchen kan anvendes i både vurderings- og sparringsfasen.

Tlf.: 8620 5192, E-mail: gzh@oei.dk



#### Anne Marie Madsen, Regnskabskonsulent

Anne Marie er som regnskabskonsulent ansvarlig for det daglige bogholderi i mange af de selskaber, som Østjysk Innovation har igangsat. Hun sørger bl.a. for, at kreditorerne bliver betalt til tiden, og at de ansatte i selskaberne får løn. Derudover arbejder hun med tilsvarende aktiviteter i Østjysk Innovations regi.

Tlf.: 8620 5189, E-mail: amm@oei.dk



#### Peter Lauridsen, Project Manager

Peter er MSc. med PhD inden for molekylær biologi og har bredt kendskab til moderne bioteknologiske og medicotekniske forskningsdiscipliner. Siden 1995 har han bistået forskere fra de fleste danske universiteter og hospitaler med nyttiggørelse af deres forskning, herunder vurdering, patentering, virksomhedsetablering eller licensforhandling.

Tlf.: 8620 5066, E-mail: pl@oei.dk



#### Jette Bechmann, Sekretær

Jette udarbejder markedsføringsmateriale og opdaterer hjemmesider for såvel Østjysk Innovation som for vore selskaber. Desuden varetager Jette redigeringen af Østjysk Innovations nyhedsbreve og servicerer i forbindelse med planlægning af konferencer og arrangementer. Endelig er Jette vores imødekommende telefonstemme.

Tlf.: 8620 5190, E-mail: jbm@oei.dk

Derudover har Østjysk Innovation løbende samarbejde med en lang række free lance eksperter med forskellig faglig og forretningsmæssig kompetence, som kan tilknyttes det enkelte projekt efter behov.





## Investering i nye selskaber

**Antese ApS (www.antese.dk)** Selskabets produkt er et strategihåndterings- og udviklingsværktøj. Selskabet tilbyder en totalløsning, hvor det via workshops leverer og installerer standardsystemet Antese SLS.

**Molegro ApS (www.molegro.com)** Inden for bioinformatik udvikler Molegro bl.a. en drug discovery software, der kan forudsige den optimale fysiske konfiguration og bindingsenergi mellem to molekyler. I industrien benyttes softwaren til at simulere, hvilke proteiner og små molekyler, der kan bruges til medicin.

**Negenco ApS** Udvikling af IC kølesystemer uden bevægelige mekaniske dele. Arbejder p.t. med udvikling af prototype i samarbejde med flere universiteter og Danfoss.

**HotWatch ApS** Udvikling af infusionsvarmer, der benyttes til at opvarme de væsker, der skal ind i kroppen på tilskadekomne personer. Opvarmning

af infusionsvæsken er ofte nødvendig for at undgå chok og andre følgevirkninger.

**FCMB ApS** Selskabet udvikler en metode til non-invasiv prænatal diagnostik med henblik på at forebygge fødsel af børn med visse genetiske defekter, f.eks. Down's syndrom.

**Chemzymes ApS** Projektets formål er test af et lavmolekylært kunstigt enzym (cyclodextrin cyanohydrin), som er et stof der kan katalysere substrater. Det nye er, at enzymet ikke er proteinopbygget, men kan produceres kemisk i laboratoriet uden brug af biologiske mikroorganismer.

**AtheroCheck ApS** Projektets formål er at gennemføre teknologisk proof of concept på sCD36 som en prognostisk markør for åreforkalkning og blodpropdannelser bl.a. hos patienter med diabetes type II og hos overvægtige personer.

## Korte nyheder

Bestyrelsen i Østjysk Innovation er udvidet med 3 medlemmer: Professor Morten Kyng, Aarhus Universitet; Professor Torben Falck Ørntoft, Aarhus Universitet; Adm. direktør Jens Maaløe, Terma A/S. Endvidere består bestyrelsen af: Direktør Erling Lindahl, Incuba A/S (formand); Adm. direktør Kent Moustén Sørensen; Afdelingsdirektør Klaus Stampe Jyske Bank; Professor Palle Bo Madsen, Aarhus Universitet.

Retail Internet A/S har udover hjemmesiden jatak.com, lanceret www.godetilbudsaviser.dk, der har tilbud fra de trykte tilbudsaviser.

Borean Pharma A/S har fået tilført nye venturemidler (9,5 mio. Eur.) fra bl.a. Aravis Venture og ABN Amro. Selskabet beskæftiger sig med udvikling af C-type lektin-baserede antistofanaloger med terapeutiske anvendelser inden for immun relaterede sygdomme og kræft, samt trimeriseret Apolipoprotein A-I til behandling/forebyggelse af hjerte/karsygdomme. Dette produkt blev initialt udviklet i Proteopharma med midler fra Østjysk Innovation. I 2004 blev dette selskab opkøbt af Borean Pharma.

Molegro ApS' direktør, René Thomsen fik kåret sin ph.d.-afhandling til årets bedste på Det Sundhedsvidenskabelige Fakultet.

Berlock ApS, der har et patent på at anvende guld i forbindelse med bl.a. smertebehandling, har indgået franchise aftaler med selskaberne Goldin (www.goldinclinics.com) og Goldtreat (www.goldtreat.com) om udnyttelsen af teknologien til behandling af henholdsvis mennesker og dyr.

ClipQuiz ApS har sit første produkt på markedet – et familiequiz-spil, der afvikles direkte på dvd og styres via fjernbetjeningen. Spillet kan i Danmark købes bl.a. i Bog & Idé-kæden.

Health Equipment Denmark ApS, der har udviklet en clips til fastgørelse af slanger i forbindelse med dialysebehandling, vandt tredjepladsen og 50.000 kr. i årets Venture Cup.

Edition Global ApS har med sit unikke system til salg af digitaliserede noder fået de første store forlag som kunder.

**Udgiver**  
Østjysk Innovation A/S  
Forskerparken  
Gustav Wieds Vej 10  
8000 Århus C  
Tlf. 8620 5190  
Fax. 8619 6218  
www.oei.dk

**Redaktør**  
Lars Stigel

**Tekst**  
Grouleff Kommunikation  
www.grouleffkommunikation.dk  
og Østjysk Innovation

**Layout**  
www.over-tone.dk

**Foto**  
Chili Foto & Arkiv:  
Søren Holm & Claus Haagensen  
www.chili.dk

**Trykkeri**  
Trøjborg Grafisk A/S