



Vejen til EU-finansiering

Kenneth Glarbo
Børsen, 16. juni 2011

PROFIL

- Full-service innovations-konsulenthus
- Offentlige støtteprogrammer i Danmark og Europa
- 10 ansatte på kontorer i København og Braga, Portugal

KOMPETENCER

- Bringe projekt fra idé til finansiering
- Finansiering til F&U projekter
 - Udarbejdelse af ansøgninger
 - Rådgivning om støttemuligheder
 - Hjælp til projektledelse
- Regionale innovations- og erhvervsfremmeprogrammer
- Analyser, evalueringer, virksomhedsrådgivning

Udvalgte kunder



✓ Løsning på et udviklingsbehov

- Idé til nyt produkt eller service, der kræver teknologiudvikling
- Ønske om forbedret proces eller værdikæde, der kræver innovation
- Ønske om kompetenceløft gennem fx samarbejde eller rekruttering

✓ Begrænse risiko

- Støtte -> reduceret egeninvestering
- Mindre gearing af virksomheden
- Ingen fortynding af ejerskab
- Samarbejde med eksperter

✓ Adgang til ny viden gennem samarbejde

✓ Adgang til nye markeder gennem internationalt netværk

7. Rammeprogram for Forskning

- Samarbejdsprogrammet – 10 temaer
- **Research for SMEs**
 - støtte til SMV'ers outsourcing af F&U
- **Eurostars**
 - støtte til SMV'ers egen F&U



Competitiveness and Innovation Framework Programme

- **Eco-Innovation**
 - markedsmodning af miljøvenlige teknologier



Programmer

Program	Tilskud	Tid	Finansieringsgrad	Partnere	Resultat
<p><u>Research for SMEs</u></p> <p>(SMV'er uden eller med mindre F&U-kapacitet)</p> <p><i>Deadline 06-12-2011</i></p>	<p>€0.5 – 2M</p>	<p>Støtte: 6-9 mdr.</p> <p>Projekt: 18-36 mdr.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • €1-1.5M til SMV-outsourcing af F&U • 75 pct. dækning af omkostninger (SMV) • Netto fuldfinansieret F&U-regning 	<ul style="list-style-type: none"> • Min. 3 SMV-partnere fra 3 EU-lande • Min. 2 eksterne F&U-leverandører 	<p>Teknisk prototype</p> <p>Test/Validering</p> <p>IPR</p> <p>Ny viden</p>
<p><u>Eurostars</u></p> <p>(SMV'er med egen F&U-kapacitet)</p> <p><i>Deadline 22-09-2011</i></p>	<p>€1 – 1.8M</p> <p>(Max. €300.000 til DK-deltagere pr. projekt)</p>	<p>Støtte: 5-6 mdr.</p> <p>Projekt: 18-36 mdr.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • €0.5-1.5M til SMV'ers egen F&U • €200.000 til deling i konsortiet • 50 pct. dækning af omkostninger (SMV) 	<ul style="list-style-type: none"> • Min. 2 partnere fra 2 Eureka-lande • Heraf min. 1 forskningsintensiv SMV 	<p>Teknisk prototype</p> <p>Test/Validering</p> <p>IPR</p> <p>Ny viden</p>
<p><u>Eco-Innovation</u></p> <p>(SMV med miljøvenlig kommerciel teknologi)</p> <p><i>Deadline 08-09-2011</i></p>	<p>€0.5 – 1.5M</p>	<p>Støtte: 6-8 mdr.</p> <p>Projekt: 12-36 mdr.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • €1 M til nødvendig markedsmodning af udviklede teknologier • 50 pct. dækning af omkostninger (projekt) 	<ul style="list-style-type: none"> • Ingen minimumskrav, men europæisk dimension nødvendig 	<p>Første salg af produkt/service</p> <p>Pilotanlæg/-site</p> <p>Markedsstudier</p> <p>Regulatoriske studier</p> <p>Etc.</p>

Egen projektidé

- Validér projektidé i forhold til program og innovationshøjde
- Samle partnerskab – brug netværk
- Ansøgning udarbejdes og indsendes
- ✓ Stort arbejde, men hjælp at hente, stor gevinst, og positive eksternaliteter...

Partner i andres projektidé

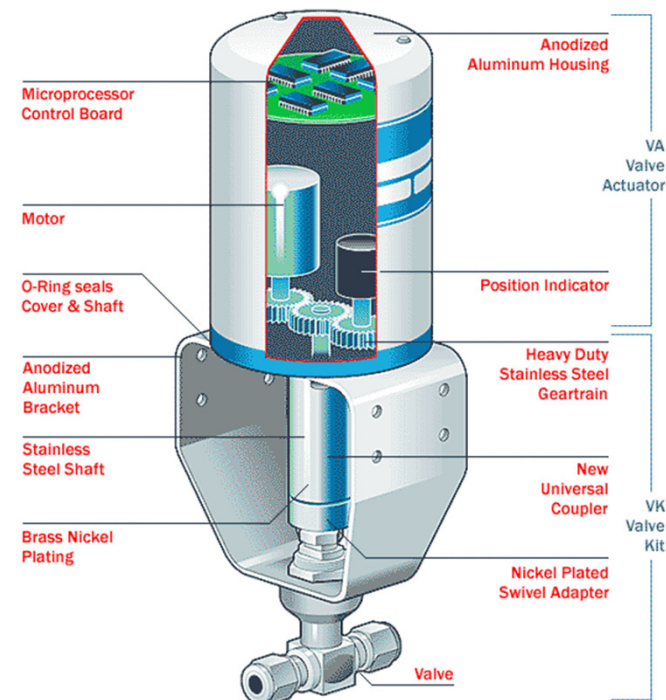
- Indbudt af andre – matcher det virksomhedens strategi?
- Opsøge selv – on-line partnersøgning, netværk
- ✓ Mindre arbejde, men vanskeligere at sikre indflydelse og dermed match med virksomhedens strategi

- *"Vi kendte ikke til mulighederne"...*
- *"For besværligt at ansøge"*: Der er hjælp at hente
- *"Administrativt tungt"*: Kommer an på program, men der skal som minimum holdes styr på egne udgifter + timeregistrering
- *"Tager for lang tid"*: Bør være projekter med 2-5 årig tidshorisont til marked
- *"Vi giver ud af vores viden"*: Baggrundsviden deles i projekter, men programmerne er kommercielle og tilgodeser beskyttelse og kommerciel udnyttelse af resultater.
- *"Det er vanskeligt at samarbejde med forskningsaktører"*: I de nævnte programmer er SMV'erne i førersædet.
- *"Vi har ideen, men kan ikke afse tid og ressourcer"*: OK, kræfterne bedre brugt andetsteds...

Hydraulic actuator for processing in sanitary industry

Product idea: To develop a new hydraulic actuator-in-valve – based on water hydraulics - suitable for application in dairies, breweries and other forms of sanitary industry. The actuator will enable added functionality for end-users as well as generate substantial energy savings

- Funding instrument: FP7 – R4SMEs
- Client: Danish SME with no in-house R&D (producer of stainless steel components)
- Project budget: €1,900,000
- EU grant: €1,600,000
- Innovayt compiled consortium , drafted application, and undertook contract negotiation with EU



- ✓ Har du en god projektidé, som kræver teknologiudvikling eller markedsmodning, findes der muligvis relevante programmer
- ✓ Brug af EU-støtteprogrammer kan være relevant for alle typer virksomheder
- ✓ Støtteprogrammer kan være med til at løfte ambitions højden og reducere risici betragteligt
- ✓ Vær opmærksom på tidsaspekt og medinvestering
- ✓ Der er hjælp at hente - til formkrav, vurdering af projektidé og udarbejdelse af ansøgning

R4SMEs: cordis.europa.eu/fp7/capacities/research-sme_en.html

Eurostars: www.eurostars-eureka.eu

Eco-Innovation: ec.europa.eu/environment/eco-innovation/

Eurocenter: www.fi.dk/tilskud/eu-og-internationale-programmer/eus7rammeprogramforforskning

Kenneth Glarbo

Tlf: +45 25286361

Mail: kg@innovayt.eu

Innovayt A/S

Rued Langgaards Vej 7, 5.

2300 København S

www.innovayt.eu

+ 45 8870 8732



Vejen til EU-finansiering

Spørgsmål?