

Tuco Marine Group

Siden 1998 har Tuco Marine Group bygget både på deres værft i Faaborg, og i 2014 lancerede de ProZero – en serie af innovative, hurtige og miljøvenlige både i letvægtsmaterialer, som nu i flere omgange er blevet bevilget støttemidler fra SMV-instrumentet.



”Vi stod med et nyt og ambitiøst produktsortiment, som vi skulle videreudvikle og introducere på markedet. Den slags kræver kapital, og her blev vi så opmærksomme på støttemulighederne i SMV-instrumentet. Og med rådgivning fra Væksthus Syd Danmark fik vi hurtigt sat gang i ansøgningsprocessen,” siger Jonas Pedersen, medstifter og direktør i Tuco Marine Group.

Midlerne skal modne markedet

I foråret 2016 blev Tuco bevilget 13,5 millioner kroner i fase 2 af SMV-instrumentet, og på værftet i Faaborg bruges de penge på at videreudvikle letvægtsbådene og at gøre markedet modent til dem.

”Vores projekt handler om at tage kunderne helt tæt på produktionsprocessen. Det gør vi for at designe og teste bådene, så de passer præcist til deres behov. På den måde kan de få en bedre fornemmelse for vores produkter og blive modne til at anvende både i lettere materialer,” forklarer Jonas Pedersen og fortsætter;

”Lige nu er vi midt i projektet, som slutter i sommeren 2018. Og til den tid skulle vi så gerne være blevet stærkere og klogere på baggrund af kundernes feedback,” fortæller han.

Ansøgningsprocessen skærper virksomheden

Det er kun et fåtal af projekter, som slipper gennem nåleøjet i SMV-instrumentet, og det har man lært på den hårde måde i Faaborg.

Der skulle således tre forsøg til, før det lykkedes med ansøgningen i fase 2. Men Jonas Pedersen føler, at tiden og ressourcerne har været godt givet ud:

”Uanset om vi havde fået bevilget penge, ville vi ikke være ansøgningsprocesserne foruden. De har tvunget os til at gøre os nogle overvejelser om, hvilken slags virksomhed vi skal være. Processerne har haft en klart skærpende effekt, som jeg kun kan anbefale andre,” slutter Jonas Pedersen.

ReMoni

Danske ReMoni har udviklet en række små sensorer, som på en nem, billig og fleksibel måde kan overvåge og måle forbruget af vand, varme og strøm. Sensorerne kan derfor hjælpe til at give et bedre og nemmere overblik over energiforbruget samt mindske ressourcspild.



De store muligheder i den østjyske virksomheds innovative teknologi har fået alle tre programmer – Eurostars, SMV-instrumentet og InnoBooster – til at investere støtte midler i virksomhedens projekter. Direktør og stifter i ReMoni, Bo Eskerod Madsen, har store erfaringer med, hvad der er vigtigt i ansøgningsprocessen, og hvilke forskellige styrker de enkelte programmer har.

”Det er først og fremmest helt afgørende, at man kigger på sin egen strategi og går efter en matchende fond. Støtteprogrammerne har forskellige fokus og krav, og det gør man klogt i at overveje på forhånd. Jeg har søgt hos mange fonde, og i 90 % af tilfældene har jeg fået midler,” siger Bo Eskerod Madsen.

Eurostars er en lavbureaukratisk favorit

Sammen med Alexandra Instituttet og engelske EnergyDeck fik ReMoni i 2015 midler fra Eurostars til at udvikle en brugergrænseflade. Et projekt der er gået over al forventning.

”Eurostars er et af mine yndlingsprogrammer. Det er et lavbureaukratisk program, hvor man kan få rigtig god hjælp hos Innovationsfonden og andre. Eurostars matchede vores tværnationale projekt og strategi, og snart slutter det efter to år. Vi er nået meget længere, end vi havde troet muligt, og vi har nu en demo klar, der allerede er tilgængelig fra vores hjemmeside,” siger Bo Eskerod Madsen.

Pitch og dialog i InnoBooster

Hvor Eurostars og SMV-instrumentet er mere teksttunge programmer, er InnoBooster mere fokuseret på dialog og pitch. Noget som ReMoni og Bo Eskerod Madsen også har nydt godt af.

”Det var en enormt fed mulighed at præsentere til Innovationsfonden i forbindelse med pitchen, da vi kunne fortælle om vores tanker og idéer. Og derfra er der en god dialog med dem, hvor de kommer med dygtige input. Men kan man ikke lide at

præsentere, skal man i hvert fald være opmærksom på, at det er et krav i InnoBooster, hvis man søger over 500.000 kroner,” forklarer han.

SMV-instrumentet giver street credit

”Vigtigst af alt er næsten forarbejdet til en ansøgning. Især til SMV-instrumentet, som er i en liga for sig selv. Her kræves der omfattende forretnings- og markedsanalyser, inden du kan begynde at skrive ansøgningen. Og i skriveprocessen bør man desuden søge hjælp til hele tiden at forfine og kvalitetssikre ansøgningen,” forklarer Bo Eskerod Madsen.

Følger man de grundlæggende råd, kan man måske ende blandt de få, som slipper gennem SMV-nåleøjlet. Og på den anden side venter der støttekroner – og respekt.

”Foruden penge til en prototype har SMV-instrumentet også givet os en masse street credit. Fonden er så respekteret, at partnere, investorer og kunder nikker anerkendende mod os, da det kun er de bedste projekter, som bliver tildelt midler,” siger Bo Eskerod Madsen.

QuardLock

Fremtidens betalingskort kan meget vel være dansk. Produktet hedder QuardCard, og det er resultatet af et partnerskab mellem nordjyske QuardLock og sjællandske CardLab. Det nye betalingskort skal hjælpe til at komme kreditkortsvindel og bank-hacking til livs ved hjælp af fingeraftryksteknologi, der udløser en ny pinkode, hver gang det tages i brug.



Projektet er på den baggrund lykkedes med ansøgningen til SMV-instrumentet i både fase 1 og fase 2, der støtter med mere end 12 millioner kroner til at føre projektet videre på et europæisk plan.

”Plastickortet er kun 0,8 mm tykt og spækket med avanceret mikroelektronik, som fungerer offline. Det vil kunne bruges i pengeautomater, i det lokale supermarked, online og andre steder, hvor man bruger betalingskort. Vores produkt kommer til at fjerne stort set al slags svindel med kreditkort, som ellers er et stigende problem. Derfor er vi også lykkedes med at få midler fra SMV-instrumentet,” fortæller Søren Hald Jensen, direktør og stifter i QuardLock.

Outsourcede ansøgningsprocessen

Da det kun er de allerbedste projekter og de skarpeste ansøgninger, som har en reel chance for at få midler fra SMV-instrumentet, valgte QuardLock og CardLab at benytte sig af et eksternt konsulentbureau.

”Vi outsourcete vores ansøgning til nogle innovationsrådgivere, som har båret os gennem den her proces. Og det har vi ikke fortrudt et eneste sekund. Den slags konsulentbureauer kan sørge for, at ansøgningsarbejdet bliver lavet i den rette kvalitet,

og der prioriterede vi at betale for professionel hjælp,” siger Søren Hald Jensen.

Ved at benytte sig af EUopSTART har projektet fået dækket noget af risikoen ved at afsætte midler til ansøgningsprocessen.

Kortet kan være klar til brug i 2018

I øjeblikket bliver betalingskortet testet i en række banker. SMV-midlerne anvendes til at implementere og udbrede projektets teknologi i banker, pengeautomater og betalingsterminaler, så kortet for alvor bliver markedsmodent.

”Vores tests af kortet afsluttes i slutningen af 2017. Og herfra bliver SMV-midlerne enormt vigtige til at udbrede kortet og teknologien fremadrettet, og vi håber at kunne sende de første kortleverancer afsted til banker i starten af 2018.” slutter Søren Hald Jensen.

Be My Eyes

Med nogle få tryk på en mobiltelefon kan danske Be My Eyes give blinde synet tilbage. Næsten da. Firmaet har udviklet en app, som på verdensplan forbinder 33.000 blinde med 480.000 frivillige. Når den blinde har brug for et ekstra sæt øjne, træder en frivillig til og hjælper fra sin telefon.



Den innovative idé fik i slutningen af 2016 InnoBooster-programmet til at støtte projektet. Støttemidlerne skal bruges til at videreudvikle konceptet, så blinde fremover også kan få hjælp til at navigere på nettet.

”Mens vi andre tager det for givet at bruge netbank eller Google, kan det være en meget stor udfordring for blinde og svagtseende. Men med midlerne fra InnoBooster har vi nu fået sat gang i udviklingen af en platform, som også skal sikre blinde en tryk og sikker hjælp til at færdes online,” siger Christian Erfurt, direktør i Be My Eyes.

Plads til at eksperimentere i InnoBooster

Hos Be My Eyes har man netop nydt særligt godt af InnoBoosters tillid til virksomheder, som stadig er i gang med at udvikle deres gode idé.

”Det tiltalte os meget, at InnoBooster også støtter virksomheder, som stadig er i en eksperimenterende fase. Vi har endnu ikke svar på alt i forhold til vores koncept, men vi har en god idé om, hvor vi skal hen. Mens den smule usikkerhed kunne spænde ben for os i andre finansierings-setups, har InnoBooster vist deres tiltro til os gennem hele forløbet,” forklarer Christian Erfurt.

InnoBooster er sweet, short and to the point

Samtidig har det for Be My Eyes været vigtigt, at ansøgningen til InnoBooster er mere kortfattet og dialogbaseret end hos andre fonde.

”Andre fonde skal have utroligt teksttunge ansøgninger, men med InnoBoster har det snarere været begrænsningens kunst. Her handler det om at være sweet, short and to the point – både i ansøgningen og i de efterfølgende interviewrunder. Det har passet os rigtig godt. Det kan kun anbefales til andre, som godt kunne bruge nogle ekstra ressourcer,” slutter Christian Erfurt.

UrbanWineBox

Dybt under Carlsberg Byen i København har firmaet UrbanWineBox etableret en 525 kvadratmeter stor deleøkonomisk vinkælder. Her kan alle og enhver få opbevaret deres vin ganske gratis, og samtidig bliver brugerne koblet op på firmaets digitale platform. Den fungerer som en digital vinreol og en markedsplads, hvor brugerne kan handle vin med hinanden.



UrbanWineBox genererer sin omsætning ved at tage et lille gebyr for den vin, der bliver handlet med på deres platform. Konceptet er blandt andet blevet muligt takket være støtte fra InnoBooster i 2016.

”Vores kunder bestemmer selv, om de vil handle vin eller ej. Eller om de bare vil bruge vores vinkælder. Vi skaber rammerne for, at alle kan få lov til at udvikle deres passion for vin – og det har InnoBooster en stor aktie i,” forklarer Morten Tølbøl Sørensen, direktør i UrbanWineBox.

InnoBooster er enormt lærerigt

”Vi var faktisk lidt usikre på, om vi havde en reel chance, da vi søgte. Vi havde et godt og klart koncept, men det var ikke mere håndgribeligt end det. Selvom konkurrencen er hård, prøvede vi alligevel lykken, og InnoBooster købte ind på vores idéer,” forklarer Morten Tølbøl Sørensen.

Selv hvis det var blevet til et afslag, ville Morten Tølbøl Sørensen dog ikke være InnoBooster-ansøgningen foruden.

”Uanset om man får økonomiske midler eller ej, har det været en god og givende proces for os som startup-virksomhed,” forklarer han.

Fra ingen ing til deleøkonomisk virksomhed på ni måneder

I dag er UrbanWineBox ikke længere bare en god idé – de har også taget fat på at føre den ud i livet.

”I løbet af vores ni måneder i InnoBooster-programmet er vi gået fra at være en ikke-eksisterende virksomhed til at have seks ansatte og et godt deleøkonomisk koncept. Vi er kommet godt ud over stepperne, og det havde været svært uden InnoBooster,” forklarer Morten Tølbøl Sørensen.

Genomic Expression

Hvert eneste år får 240.000 kvinder på verdensplan konstateret kræft i æggestokkene, hvoraf 70 % først diagnosticeres på et fremskredet stadie. Det er med til at stille store krav til behandlingen. De to danske Genomic Expression og Ovacure har sammen med norske Pubgene udviklet analyseværktøjet OneRNA, som hjælper til at sikre den bedste behandling ved at analysere patienters tumorer og give en mere individualiseret samt effektiv behandling.



**What are my
treatment options
for Ovarian Cancer?**

De store perspektiver i projektet fik vi, da vi gennem et Eurostars-projekt fik en investering fra Innovationsfonden og EU.

”Eurostars-programmet stiller store krav, og ambitionsniveauet er højt fra start. Derfor er det også vigtigt, at alle parter har afstemt mål og forventninger fra start. Det har vi gjort, og det her er for os et drømmeprojekt med enormt dygtige samarbejdspartnere på tværs af landegrænser. På den måde giver Eurostars også automatisk en udvidelse af netværket,” siger Gitte Pedersen, direktør og medstifter i Genomic Expression.

En succesfuld ansøgning kræver tid og gode råd

Undervejs i ansøgningsprocessen til Eurostar-programmet har de tre parter arbejdet tæt sammen med en konsulentvirksomhed for at kvalificere deres ansøgning.

”De ved, hvad der skal til, og i dag ville jeg ikke skrive en ansøgning uden at rådføre mig med en konsulent. Den slags gode råd kan betale sig, når kravene er så store, som de er,” siger Gitte Pedersen.

Projektet har desuden benyttet sig af EUopSTART, som har hjulpet til at dække nogle af de omkostninger, som opstår ved at afsætte tid til ansøgningen. For en god ansøgning kræver tid.

”Det er afgørende, at man tager sig tid til at gøre det ordentligt. Man skriver ikke en ansøgning på en weekend. Det kan nemt tage en måned, men det kan altså betale sig at gøre det ordentligt,” slutter Gitte Pedersen.

Teknologisk Institut

Lars Pleth Nielsen er gået fra den jyske muld til at være en regulær stjeranerådgiver inden for Eurostars-programmet. Til daglig er han centerchef på Teknologisk Instituts Tribologicerter, hvor der forskes, udvikles og produceres overfladebelægninger til mange forskellige industrielle segmenter.



Lars Pleth Nielsens afdeling for overflader på Teknologisk Institut (Tribologicenteret) har siden 2008 deltaget i syv Eurostars projekter og i en lang række andre nationale og internationale projekter. Han er derfor en af dem, mange virksomheder gerne tager med på råd i udviklingen af nye idéer og projekter.

”Jeg kommer i kontakt med mange virksomheder og projekter gennem mit netværk. Ofte er det min opgave at justere på en idé, så der er et markedsperspektiv i den. Jeg kan desuden bruge mit netværk til at skabe partnerskaber, der hvor det giver mening. Nogle gange ender det ud i et produkt, og andre gange bliver det mere eksplorativt,” forklarer Lars Pleth Nielsen.

Et Eurostars-projekt voksede sig større

Fra 2013 til 2016 har han igangsat og deltaget i Eurostars-projektet Super-Slip. Også Novo Nordisk og Winter Mould Technology repræsenterede Danmark i projektet, som desuden inkluderede to spanske partnere og et schweizisk universitet.

Sammen udvikler de næste generation af belægninger til produktionsværktøjer til sprøjtestøbning. Eurostars-projektet sluttede i juni 2016, men projektets potentiale har netop fået Innovationsfonden til at bevillige yderligere 13 millioner kroner via deres Grand Solution-program. Schweizerne er lykkedes med noget tilsvarende.

”Så nu kører der både et schweizisk og dansk finansieret projekt, som arbejder i samme retning. Det er fantastisk på den måde at se et lille Eurostars-projekt vokse sig til to store samarbejdende og parallelle projekter,” siger Lars Pleth Nielsen.

Eurostars-programmet er effektivt

Når Lars Pleth Nielsen sammenligner hans mange projekter, skiller Eurostars-programmet sig ud ved at være hurtigere og lettere tilgængeligt i forhold til andre.

”I Eurostars er der en sense of urgency og nærhed, som du ikke får i andre europæiske programmer. Den effektivitet er tiltalende og kendetegnende. Mens andre programmer kan være tunge, kan SMV’er i Eurostars selv håndplukke de partnere, som de ønsker at samarbejde med,” forklarer han.

Der skal hjælp til at lykkes i Eurostars

Samtidig påpeger Lars Pleth Nielsen dog behovet for, at virksomheder opsøger hjælp, hvis det skal lykkes at blive en succes i Eurostars-programmet. Det kan eksempelvis ske gennem rådgivere fra regionerne, en universitetspartner eller et GTS-institut.

”Hvis man skal lykkes i Eurostars, bliver man nødt til at henvende sig til et GTS-institut eller andre, som ved, hvad de snakker om. Og så skal man blive helt skarp på, hvad problemstillingen er, og hvor man vil hen. Man bliver nødt til at se på, hvordan man kan spille en rolle i at løse en reel og konkret udfordring,” slutter han.