

Forord

2013 var et innovationsmæssigt spændende år med store forandringer og spændende nye muligheder. Som led i en fokusering og forenkling af det danske innovationssystem blev Fornyelsesfonden omlagt til Markedsmodningsfonden. Den nye fond har fra starten haft markedsintroduktion af nye innovative produkter og services som sit helt skarpe fokus - til gavn for virksomheder og jobs i Danmark.

Fondens første år har vist, at feltet af virksomheder, der konkurrerer om medfinansiering, bliver stadigt større og bredere. Samtidig bliver projekternes kvalitet højere, og bestyrelsen må i stigende grad prioritere hårdt, da mange projekter har meget overbevisende kommercielle potentialer. Fonden har i 2013 fået 157 ansøgninger fra virksomheder og givet tilsagn om medfinansiering for 142 mio. kr. til 40 markedsmodningsprojekter med deltagelse af i alt 77 virksomheder.

I år er vi for første gang rigtig begyndt at se resultater af Fornyelsesfondens indsats siden 2010. I alt 30 innovations- og markedsmodningsprojekter fra Fornyelsesfonden var ved udgangen af 2013 fuldført. Fonden forventer, at disse projekter skaber ca. 630 jobs inden 2016, men allerede på nuværende tidspunkt har de ført til 122 nye jobs.

Jeg er stolt over den positive forskel, som Markedsmodningsfonden gør for virksomheder og væksten i Danmark. Det vil vi fortsætte med i 2014.

Tak til alle de virksomheder der har udvist interesse for fonden og særligt de virksomheder, der med medfinansiering fra fonden knokler hver dag for at bringe nye innovative løsninger på markedet. Det er godt for dansk konkurrenceevne, vækst og jobskabelse.

God læselyst.

Carsten Bjerg, Bestyrelsesformand for Markedsmodningsfonden
Bjerringbro, april 2014

2013 i tal

- **2** ansøgningsrunder til markedsmodning
- **2** ansøgningsrunder til innovative offentlige indkøb
- **176** ansøgninger modtaget i alt
- **658** mio. kr. ansøgt i alt
- **40** markedsmodningsprojekter i virksomheder

- **142** mio. kr. til markedsmodning i virksomheder
- **9** projekter om innovative offentlige indkøb
- **13,5** mio. kr. til innovative offentlige indkøb
- **77** deltagende virksomheder
- **199** gange omtalt i pressen

Året 2013

I 2013 blev Markedsmodningsfonden etableret som en omlægning af Fornylsesfonden, som eksisterede fra 2010. Det betyder, at der nu er skarpt fokus på markedsmodning af nye produkter inden for stort set alle brancher.

De tre indsatsområder

Fonden udskrev i maj og september ansøgningsrunder, hvor virksomheder konkurrerede om medfinansiering til markedsmodning af innovative produkter og services. Sammen med eksterne faglige og kommercielle bedømmere har fonden udvalgt de projekter med størst kommercielt potentiale.

I alt forventer fonden, at disse projekter fører til omkring 580 nye arbejdspladser over fem år. Dette er beregnet på baggrund af en erfaringsbaseret nedskrivning af virksomhedernes egne vækstestimer på ansøgningstidspunktet.

Der blev derudover givet medfinansiering for i alt 13 mio. kr. til projekter, som skal føre til innovative offentlige indkøb for 107 mio. kr. om ca. 2 år. Fonden er på den måde med til at skabe rum til innovation, når virksomheder byder på offentlige udbud.

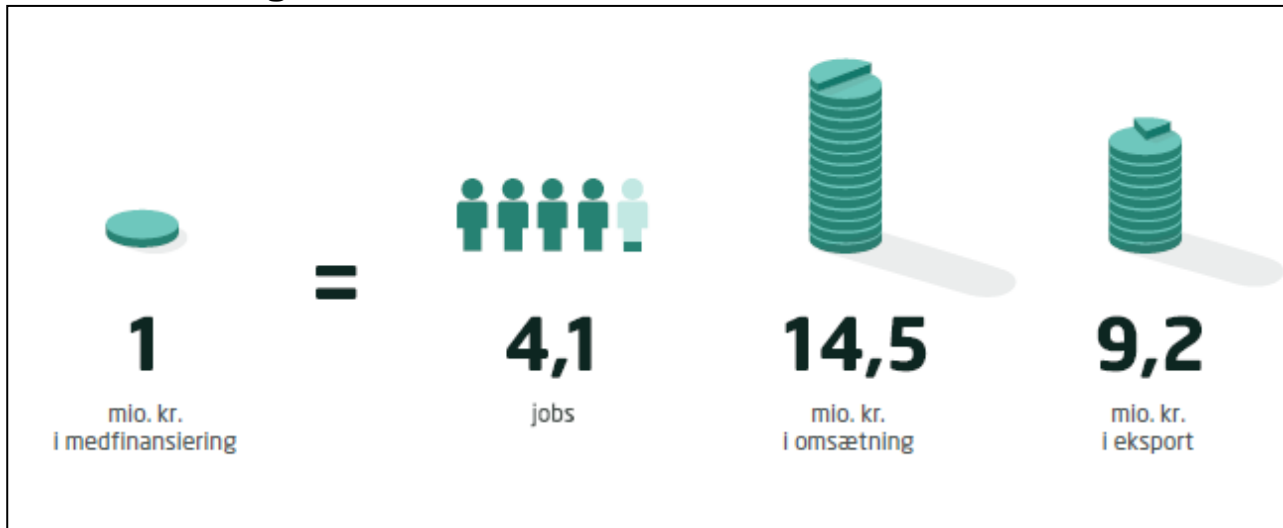
Endelig blev instrumentet til erhvervspartnerskaber sat i søen, og et partnerskab inden for digitale kreative erhverv blev bevilget 9 mio. kr. over en treårig periode. Partnerskabet med navnet Interactive Denmark skal forbedre vækstvilkår for kreative softwarevirksomheder og skabe jobs i Danmark.

En kundeorienteret fond

I fondens strategi, som netop er offentliggjort, fremgår det, at fonden vil være anerkendt som kundeorienteret og fleksibel. Fonden vil løbende indrette sig efter virksomhedernes udfordringer og behov i relation til markedsmodning. Der fokuseres derfor på at skabe de bedst mulige rammer, så de udvalgte virksomheder kan koncentrere sig om deres konkrete projekter. Fonden har blandt andet indført et simpelt online-værktøj til ansøgninger, der skal gøre det endnu nemmere for virksomhederne.

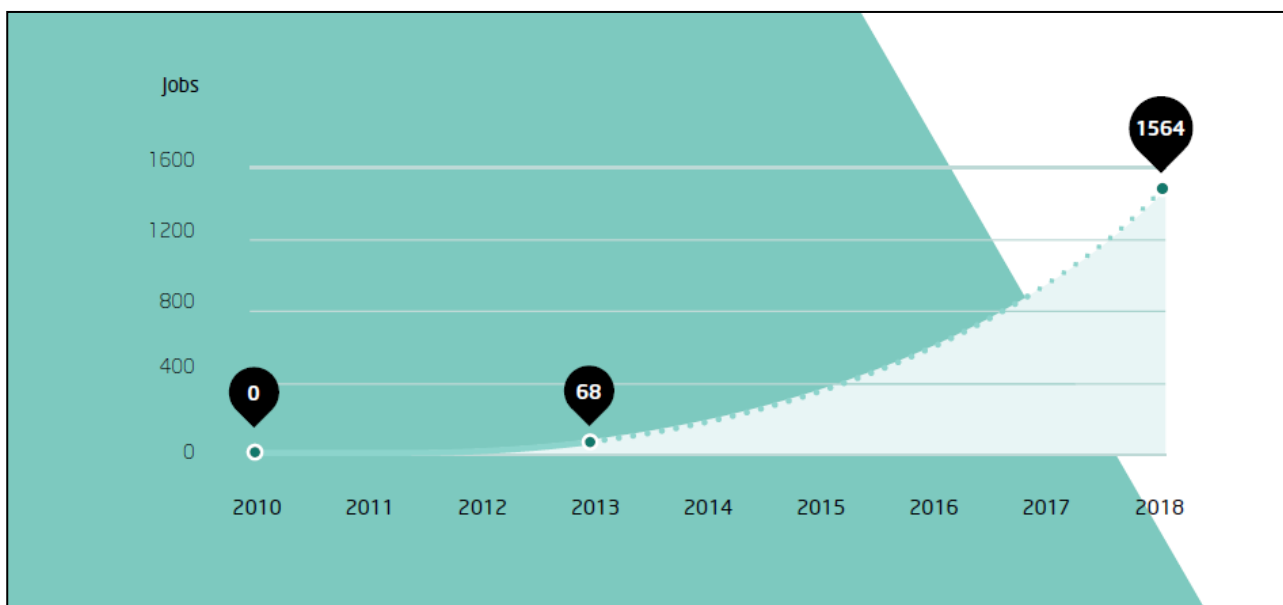
Fondens sekretariat tager i forbindelse med ansøgningsrunder rundt i landet for at møde virksomheder og høre om deres projektidéer. Fonden holdt seks infomøder i 2013, hvor over 200 virksomheder deltog.

Medfinansiering fra fonden skaber vækst i virksomheden



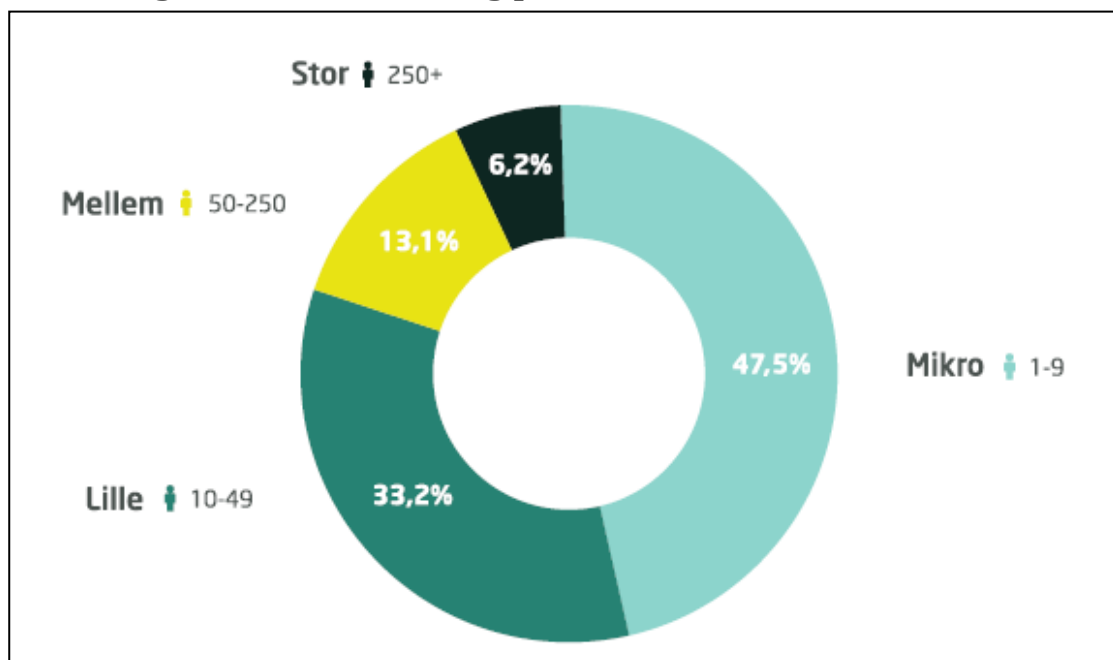
Billedtekst: "Fondens forventning til effekter i år 5 efter projektstart beregnet ud fra virksomhedernes nedskrevne estimater for afsluttede markedsmodningsprojekter (2010-2013).¹"

Igangsatte markedsmodningsprojekters jobskabelse



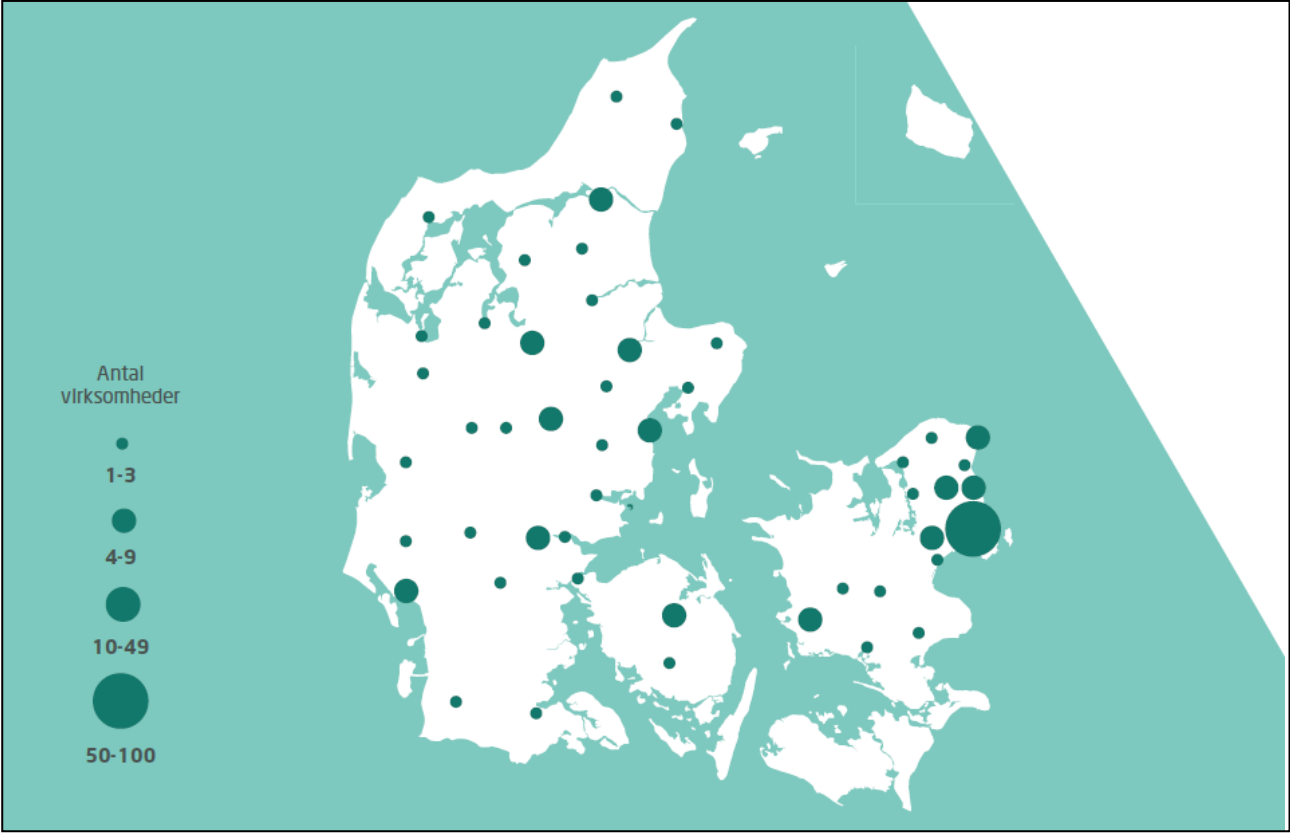
Billedtekst: "Fremskrivning af jobskabelsen for *markedsmodningsprojekter* som er tildelt medfinansiering for i alt 381 mio. kr. under Fornyelsesfonden og Markedsmodningsfonden (2010-2013)². Yderligere jobskabelse af igangsatte *innovationsprojekter* under fornyelsesfonden er ikke medregnet i denne figur."

Fordeling af medfinansiering på virksomhedsstørrelse

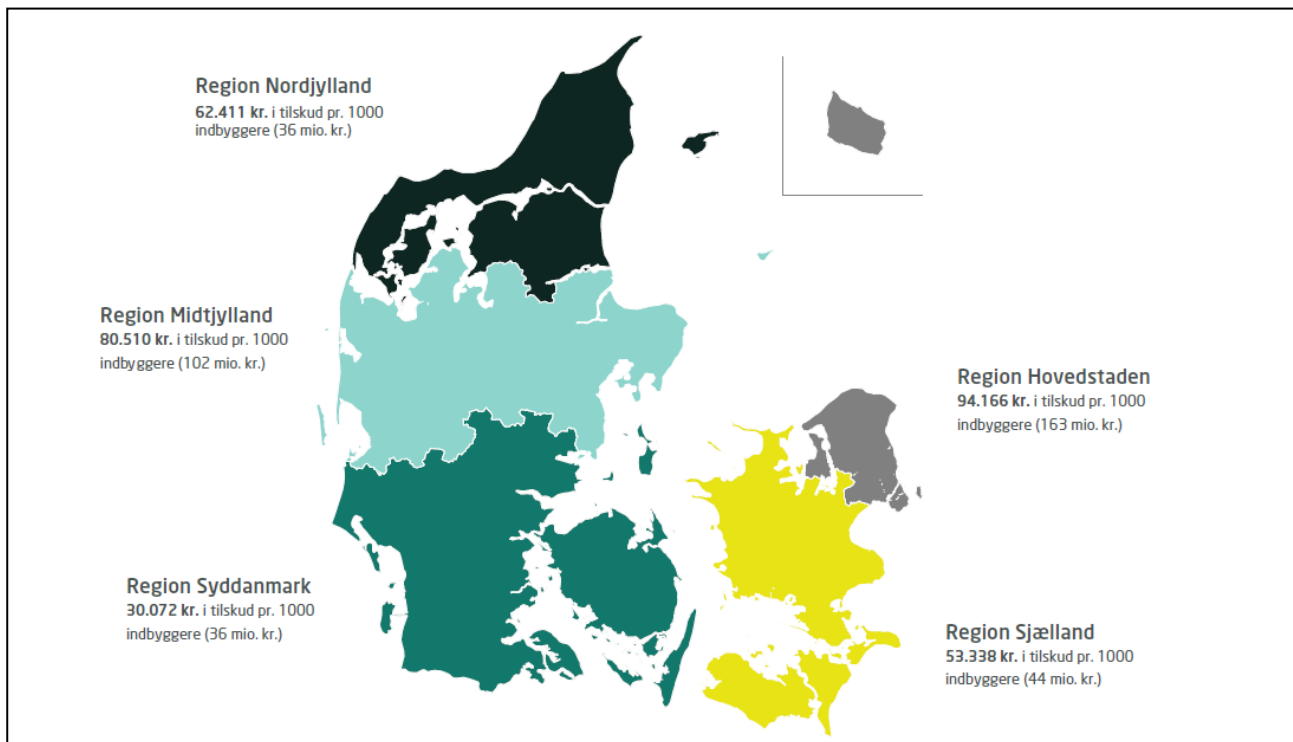


Billedtekst: "Markedsmodningsfonden retter sig særligt mod små og mellemstore virksomheder. Her ses fordelingen af de 381 mio. kr., som er givet til medfinansiering af markedsmodningsprojekter fra 2010 til og med 2013"

Virksomheder der har fået medfinansiering til markedsmodning (2010-2013)



Medfinansiering til markedsmodning fordelt på regioner (2010-2013)



Hurtigere på markedet

Virksomheders vækst er afhængig af introduktion af innovative produkter og services på markedet. Nye teknologier og forretningsmodeller er ikke kun med til at fastholde og skabe jobs, men er også med til at skærpe konkurrencen og omstillingen til en mere effektiv produktion.

I Danmark bliver der investeret massivt i forskning, udvikling og demonstration. Men en del af udviklingen går i stå efter demonstrationsfasen, da mange virksomheder oplever store udfordringer med at gøre en velfungerende prototype klar til markedsintroduktion. På den måde ender mange nye produkter på gulvet i udviklingsafdelingen.

Markedsmodningsfonden bidrager til, at flere virksomheder i Danmark skaber større omsætning, eksport og nye arbejdspladser. Fondens hovedinstrument er ansøgningsrunder, hvor innovative produkter med det største kommercielle potentiale bliver udvalgt til medfinansiering. Fonden medfinansierer aktiviteter, der skal få virksomhedernes produkter og services hurtigere på markedet med størst mulig succes.

Virksomhedernes behov i centrum

Fonden har et markedsnært og kommercielt fokus. Alle fondens indsatser bygger på både udbuds- og efterspørgselssiden ved at involvere potentielle kunder og slutbrugere i virksomhedens sidste tests inden markedsintroduktion af nye produkter og services. Det sikrer, at de innovative produkter tilpasses markedets behov og krav.

Virksomheder, der har fået medfinansiering, vurderer, at fonden i vidt omfang afhjælper de mest kritiske barrierer for markedsintroduktion. Det gælder kapital, begrænset kundetillid til nye produkter, udfordringer ved test samt langvarige markedsmodningsfaser.

I fondens midtvejsevaluering fra 2012 vurderer over 90 % af virksomhederne, at markedsintroduktion af deres løsning er blevet fremskyndet med mere end seks måneder på grund af fondens medfinansiering. For 25 % af virksomhederne er fremskyndelsen på mere end to år. Sådanne tidsperspektiver er afgørende, når markedsvilkårene ændrer sig hastigt. Kommer en løsning for sent på markedet, betyder det, at der skabes færre jobs og mindre vækst i omsætning og eksport, end virksomheden har potentiale til. En analyse, som Erhvervsstyrelsen har fået udarbejdet og som forventes færdig sommeren 2014 peger på at antallet af nye jobs vil kunne løftes med 2.500 job årligt, hvis væksthæmmende markedsmodningsbarrierer overkommes.

Indsatser

Markedsmodningsfonden har tre indsatsområder, som alle på hver sin måde bidrager til nye produkters markedsintroduktion

Medfinansiering til innovative produkter med det største kommercielle potentiale

Fondens største indsats består af ansøgningsrunder afholdt 2-3 gange om året. Her byder virksomheder ind med projekter, hvor deres innovative produkter og services skal testes hos potentielle kunder og brugere, så produktet kan tilpasses markedets behov og krav. Hvis virksomheden ønsker det, kan der også stilles finansiell garanti til de første salg af et helt færdigt produkt. I 2013 gik 86 pct. af fondens midler til markedsmodning i private virksomheder.

Innovative offentlige indkøb

Offentlige udbud er traditionelt meget specifikke med henblik på det produkt, man ønsker at købe, hvilket ikke giver meget plads til innovative løsninger. Nye udbuds- og samarbejdsformer giver virksomheder mulighed for at udvikle nye produkter og services, som både kan styrke deres konkurrenceevne samt kvalitet og effektivitet i den offentlige service. Det primære instrument inden for

dette indsatsområde er ansøgningsrunder, hvor offentlige aktører kan tildeles støtte til at forberede innovative indkøb. Fonden anvendte 9 pct. af midlerne til dette instrument i 2013.

Etablering af erhvervspartnerkaber

Fondens tredje indsatsområde placerer sig også i krydsfeltet mellem udbud og efterspørgsel, idet der både arbejdes med virksomheders evne til at markedsmodne nye løsninger samt at forbedre kunders kendskab til værdien af en konkret branches ydelser. Her kan der ikke ansøges om midler i fonden. Partnerskaber i regi af Markedsmodningsfonden skal igangsætte virksomhedsnære aktiviteter som for eksempel accelerationsforløb og mentorprogrammer, der på relativ kort sigt kan skabe en effekt for de udvalgte branchers virksomheder og deres kunder.

Case

Lavmands A/S

Lavmands laver specialtilrettede lastbiler og trailere, og det blev Per Lavmands opgave at finde en løsning til en kunde, som kørte trailere med fragt for de store flyselskaber. Problemet er, at en typisk lufthavnstrailer kan laste fire paller. Hvis man kunne stable pallerne, ville der være plads til syv. Derfor udviklede Per Lavmand et hydraulisk løftesystem til kunden.

Da Air France så systemet, ville de have det. Rygtet spredte sig og ikke kun blandt specialisterne inden for lufthavnsfragt. I en normal lastbil er der luft over den enkelte palle. Med det hydrauliske system indbygget i lastvognens bund løftes pallerne, så der bliver plads til flere. I Ringsted opdagede vognmændene systemet, når de hentede deres ombyggede lastbiler, og der er mange, som kan se perspektivet i at kunne pakke mere stykgods i lastbilerne.

Ideen er så enkel, at Per Lavmand i begyndelsen havde svært ved at tro på, at han var den første, der havde udtænkt det. Men nu har han patentet. Med støtte fra Markedsmodningsfonden har Per Lavmand bragt sit patenterede system til markedet, og foråret 2014 er de første 20 lastbiler på landevejen. Han er omhyggelig med at lade testbilerne komme ud til de vognmænd, som har de mest udfoldede økonomisystemer, og som kan dokumentere indtægter og udgifter ned på den enkelte bil.

Markedsmodningsfonden har støttet Lavmands Hydraulic Lifting System, som giver en bedre udnyttelse af lastrum. Mellem en tredje- og en fjerdedel af alle lastbiler i verden kan have fordel af systemet. Lavmands har 43 ansatte med hovedafdeling i Ringsted. Markedsmodningsfonden har bidraget med 4,46 mio. kr., hvilket er under halvdelen af den samlede udgift til projektet.

”Min største udfordring er kapitalen”, siger Per Lavmand og fortsætter: ”Hver eneste testvogn binder jeg penge i. Det er nødvendigt for at få systemet testet og gjort kendt, men efter finanskrisen blev det ikke lettere at hente penge i

banken. Støtten fra Markedsmodningsfonden er afgørende for, at vi i dag har testbilerne på landevejen”.

Case

Core A/S

Core A/S arbejder med at optimere processer i maskin- og fremstillingsindustrien. Markedsmodningsfonden har støttet et projekt hvori, der modnes en mere energieffektiv separation af råvarer med 5,36 mio. kr. ud af et samlet budget på 11,1 mio. kr.

Core´s Direktør Preben Alstrøm har været rundt i flere virksomheder, hvor han har set et mønster gentage sig i fabrikshallerne. Produktionen kører sjældent optimalt. Virksomhederne prøver at få en ensartet produktion, så de kan køre en fast, stabil proces, men råvarerne varierer en smule. Derfor udnyttes maskinernes kapacitet ikke fuldstændigt, da der skal køres med en vis sikkerhedsmargin, så der ikke kommer for mange udsving i produktionen. Dermed kommer der en del fordyrende produktionsstop og et unødvendigt stort energiforbrug.

Core har derfor udviklet et system, som automatisk lærer, hvornår og hvordan en produktionsproces med råvarer kan optimeres. Via medfinansiering fra Markedsmodningsfonden blev det muligt at få testet systemet hos kødvirksomheden Daka. Her skulle der ses på separationsprocesserne under behandlingen af kødaffald. Når kødhakkerne eksempelvis arbejdede særligt kraftigt, leverede Core avancerede regulatorer, så systemet selv justerede de efterfølgende processer. Effekten var lavere energiforbrug og større udbytte af animalsk fedt, som kan videresælges. For Daka indebærer dette en millionbesparelse, og det samme vil være muligt for de mange kødvirksomheder i Europa, som bruger de samme typer af processer som Daka.

Daka har sidenhen solgt aktiemajoriteten til den store tyske virksomhed Saria, der ligeledes behandler animalske biprodukter. Det har ført til at Core har fået en større ordre på deres regulatorer i Tyskland. Opstillingen i Daka bruges af Core som reference og deres regulatorer markedsføres nu i flere andre lande.

Case

Solum A/S

Cleantech virksomheden Solum har udviklet teknologien Aikan, der kan omdanne organisk affald til energi, jordforbedringsprodukter, kompost samt andre ressourcer. Gennem ti år har virksomhedens teknologi været anvendt på et fuldskala bioforgasnings- og komposteringsanlæg nær Holbæk, så konceptet er gennemprøvet. Solum valgte strategisk at satse på det

nordøstlige amerikanske marked, hvor der både er behov for og politisk klima til en satsning på kildesortering og genanvendelse af organisk affald.

Solum har ikke kapitalkraft til at opstille og drive anlæggene, der typisk koster omkring 80 millioner kroner. Derfor er nøglen til ekspansion i USA at finde den rette partner, mens Solum er teknologileverandør. Denne rolle forudsætter, at Aikan-teknologien er tilpasset det amerikanske marked.

Markedsmodningsfondens medfinansiering går fra juni 2012 til marts 2014, og har gjort det muligt at lave en systemløsning og en forretningsmodel med fuld forsyningskæde, der fører ind i USA. Fondens medfinansiering udgør 6,0 mio. kr. ud af et samlet budget på 12,9 mio. kr.

”Uden medfinansieringen havde Aikan ikke været i USA i dag. Vi havde ikke haft økonomi og ledelsesressourcer til at sikre patentbeskyttelse i USA og konvertere vort materiale til amerikanske standarder”, siger Henrik Mortensen, Business Development Director.

I samarbejde med Eksportrådet USA samt Det Danske Generalkonsulat i Chicago udvalgte Solum virksomheden Turning Earth som partner i USA. De står for opførelse og drift af affaldsanlæggene.

I oktober 2013 kom gennembruddet for eksporten af den danske affaldsteknologi. Turning Earth indgik en aftale med Covanta Energy, som er en af USA's største virksomheder inden for affald. Det første anlæg forventes påbegyndt ultimo 2014 ved Bristol i Connecticut nord for New York. I forlængelse heraf vil teknologien, blive udbredt yderligere i Connecticut og Massachusetts på den amerikanske østkyst, fuldkommen i overensstemmelse med Solums strategi. Covanta Energy har affaldsanlæg ud over USA samt i Canada, Kina og Italien, så perspektivet i at være teknologileverandør er stort for den danske virksomhed.

Bilag – Baggrund for udregning af effekter

Når virksomheder ansøger om medfinansiering i fonden, skal de angive estimater for forventning til jobs, omsætning og eksport ved projektafslutning og efter fem år fra projektstart. Virksomhedernes vækstestimer er behæftet med nogen usikkerhed og er på grund af den hårde konkurrence i ansøgningsrunderne også optimistiske. Ansøgningerne bliver derfor ikke kun vurderet på estimaternes størrelse, men også ud fra hvor gode de er til at sandsynliggøre og redegøre for deres vækstestimer.

Endnu er der ikke gået fem år siden det første markedsmodningsprojekt blev påbegyndt i efteråret 2010, så reelle femårseffekter er stadig ikke tilgængelige. Dog er der 19 projekter, der var afsluttet ved udgangen af 2013, og her har det været muligt at se på indikationer på effekter. Ved projektafslutning afgiver virksomhederne en slutrapportering, og her bliver de bedt om at angive deres jobskabelse ved afslutning af projektet og på ny at vurdere deres vækstestimer for jobs, omsætning og eksport for år 5 efter projektstart. Det er ud fra disse tal, at fonden har beregnet en mere kvalificeret effektforventning for de projekter, der har modtaget medfinansiering fra 2010 til 2013. På baggrund af denne beregning skaber fonden 4,1 jobs for 1 mio. kr. på 5 års sigt, mens projekterne på afslutningstidspunktet havde skabt 68 job. De 4,1 er et konservativt skøn, da kvaliteten af markedsmodningsfondens projekter har været stigende over tiden. Til sammenligning peger analyser på, at jobskabelse gennem den generelle finanspolitiske ekspansion svarer til 1 job for 1 mio. kr.

¹ Figuren er beregnet således: 19 afsluttede projekter har nedjusteret deres effekter i forhold til de vækstestimer, de oprindeligt angav i ansøgningen. Denne nedskrivning overføres på alle igangsatte projekters forventede jobskabelse. Nedskrivningen gør, at fonden samlet forventer 1564 jobs. Delt med de 381 mio. kr., der er givet i medfinansiering til markedsmodningsprojekter, giver det 4,1 jobs pr. mio. kr. i medfinansiering. Samme beregningsmetode er brugt for de øvrige estimater og figurer.

² De 19 afsluttede markedsmodningsprojekter har i afslutningsrapporterne angivet at have skabt i alt 68 nye jobs på nuværende tidspunkt. Afslutningsrapporteringen foregår som oftest inden en egentlig markedsintroduktion af deres nye innovative produkt eller service, og derfor forventes effekterne også at være eksponentielt højere i år 5 efter projektstart, som det ses i fremskrivningen af jobskabelse.