

Året

2015

Vækst gennem markedsmodning



# Indhold

Side 3	Året 2015 – overblik
Side 4	Medfinansiering fordelt på regioner
Side 5	Hvilken forskel gør fonden for virksomhederne?
Side 6	Hvad er job- og væksteffekten af 1 mio. kr.?
Side 7	Udvikling i jobs de næste fem år
Side 8	Udvikling i omsætning de næste fem år
Side 9	Udvikling i eksport de næste fem år
Side 10	Virksomhedernes størrelse
Side 11	Hvad skal der ske i 2016?
Side 12	Markedsmodningsfondens tre indsatser
Side 13	4 projekter medfinansieret i 2015: Shipbeat, Penneo, COTIS og Robotti
Side 17	Projekt afsluttet i 2015: Labster

## 2015 i tal

## Året 2015

4	ansøgningsrunder
413	ansøgninger
859	mio. kr. ansøgt
59	tilsagn om medfinansiering
90	deltagende virksomheder
158	nye skabte jobs
163	mio. kr. ny realiseret omsætning
24	mio. kr. ny realiseret eksport

I 2015 fortsatte Markedsmodningsfonden indsatsen med at understøtte virksomheder i at komme hurtigere på markedet med innovative produkter og løsninger. Som led heri introducerede fonden en mere effektiv og smidig ansøgningsform samt nye initiativer til at fremme innovation i den offentlige efterspørgsel.

*Ny dialogbaseret ansøgningsproces*

Markedsmodningsfonden modtog i 2015 i alt 413 ansøgninger og dermed flere ansøgninger end i tidligere år. Den øgede konkurrence om midlerne understregede vigtigheden af en let ansøgningsproces og sagsbehandling, og fonden satte i efteråret 2015 for alvor fokus på at lette virksomhedernes administrative byrder. Ansøgningsprocessen blev forkortet med 6-7 uger, mængden af skriftligt arbejde blev væsentligt reduceret, og virksomhederne fik mulighed for at indgå i dialog med fonden som en del af ansøgningen. Alle ansøgere gennemgik indledningsvist en telefonisk præscreening for at blive vejledt, om hvorvidt de faldt indenfor fondens rammer. Virksomhederne tog godt imod den nye ansøgningsform: I alt 180 virksomheder gennemførte en præscreening i efterårets ansøgningsrunde, hvoraf 73 indsendte en ansøgning efterfølgende.

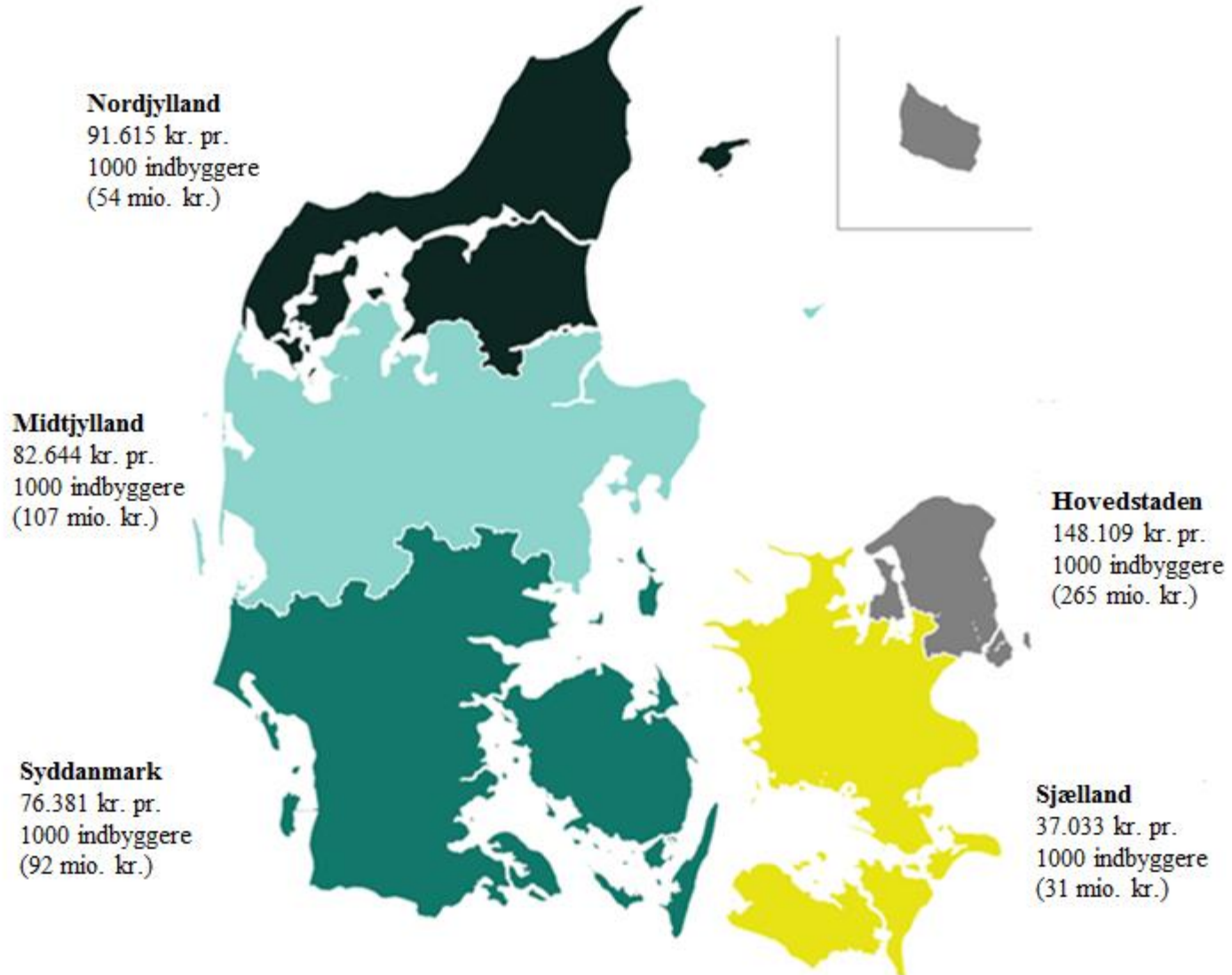
*Innovativ offentlig efterspørgsel – nye initiativer og videndeling*

Fonden offentliggjorde i 2015 sammen med otte danske vandselskaber et nyt prækommercielt udbud (PCP) vedrørende bedre ressourceudnyttelse af spildevand. Dertil indgik fonden et samarbejde med tre danske kommuner med henblik på at lancere et såkaldt Innovationspartnerskab i 2016 – en ny udbudsform i den nye udbudslov, som trådte i kraft januar 2016.

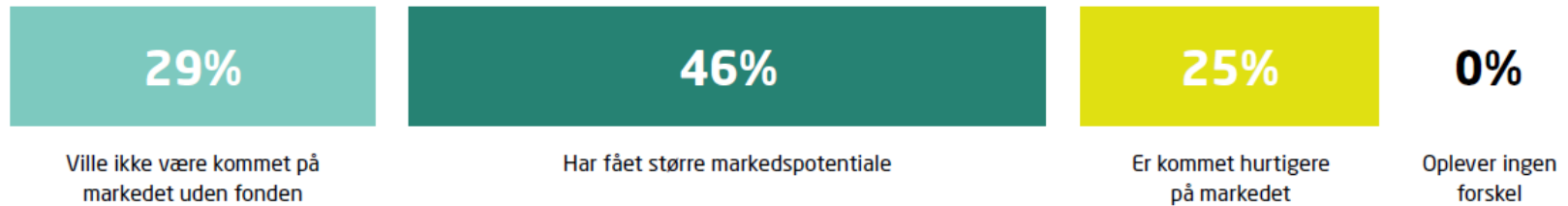
Fonden samlede desuden op på tre års erfaringer med PCP og innovationsfremmende offentlige indkøb mere generelt og har formidlet denne viden bredt med henblik på, at alle offentlige aktører lettere skal kunne afprøve nye innovative udbudsformer.

Endelig afsatte fonden i 2015 midler til etableringen af platformen Challenges.dk med det formål at teste crowdsourcing som et værktøj til udvikle løsninger på konkrete problemstillinger, hvor der er behov for nyudvikling. Den første challenges omhandlede brug af åbne offentlige data – "Open Data Challenge".

## Medfinansiering til markedsmodning fordelt på regioner



## Større og hurtigere markedsintroduktion pga. fondens medfinansiering

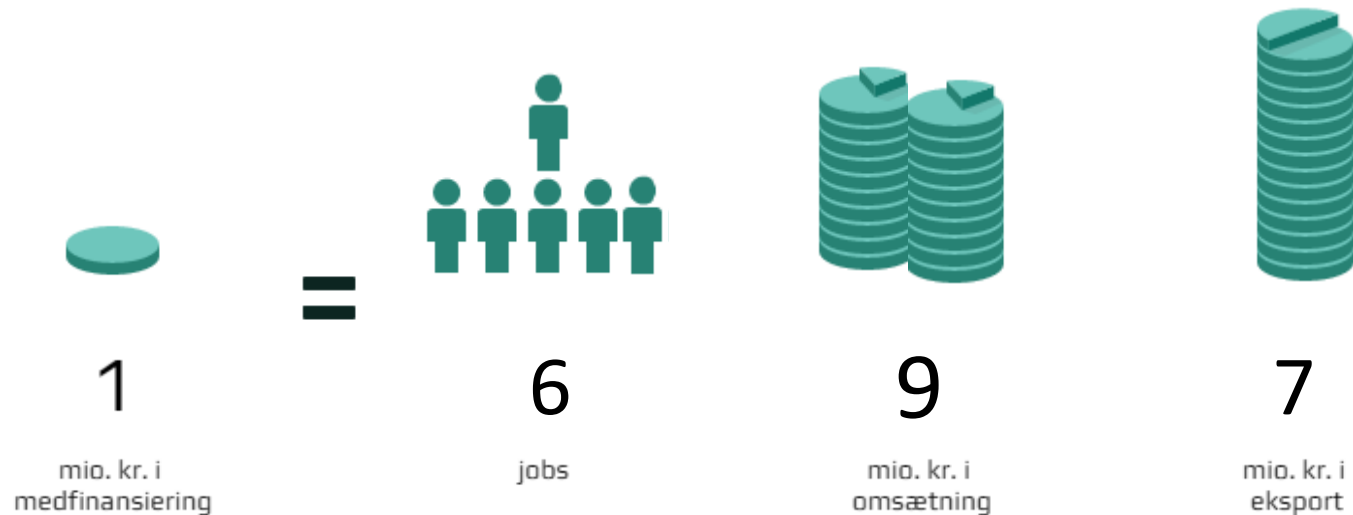


**”Vi er kommet hurtigere på markedet med vores produkt pga. medfinansieringen, og det har været helt afgørende for det kommercielle potentiale. Bare et halvt eller helt år senere har afgørende betydning for vores produkt, sådan som markedet ser ud.”**

**”Medfinansieringen har gjort det muligt at tænke mere langsigtet og udvikle et bedre og bredere produkt med et større kommercielt potentiale. Vores omsætning og salg ville klart være lavere uden medfinansieringen”.**

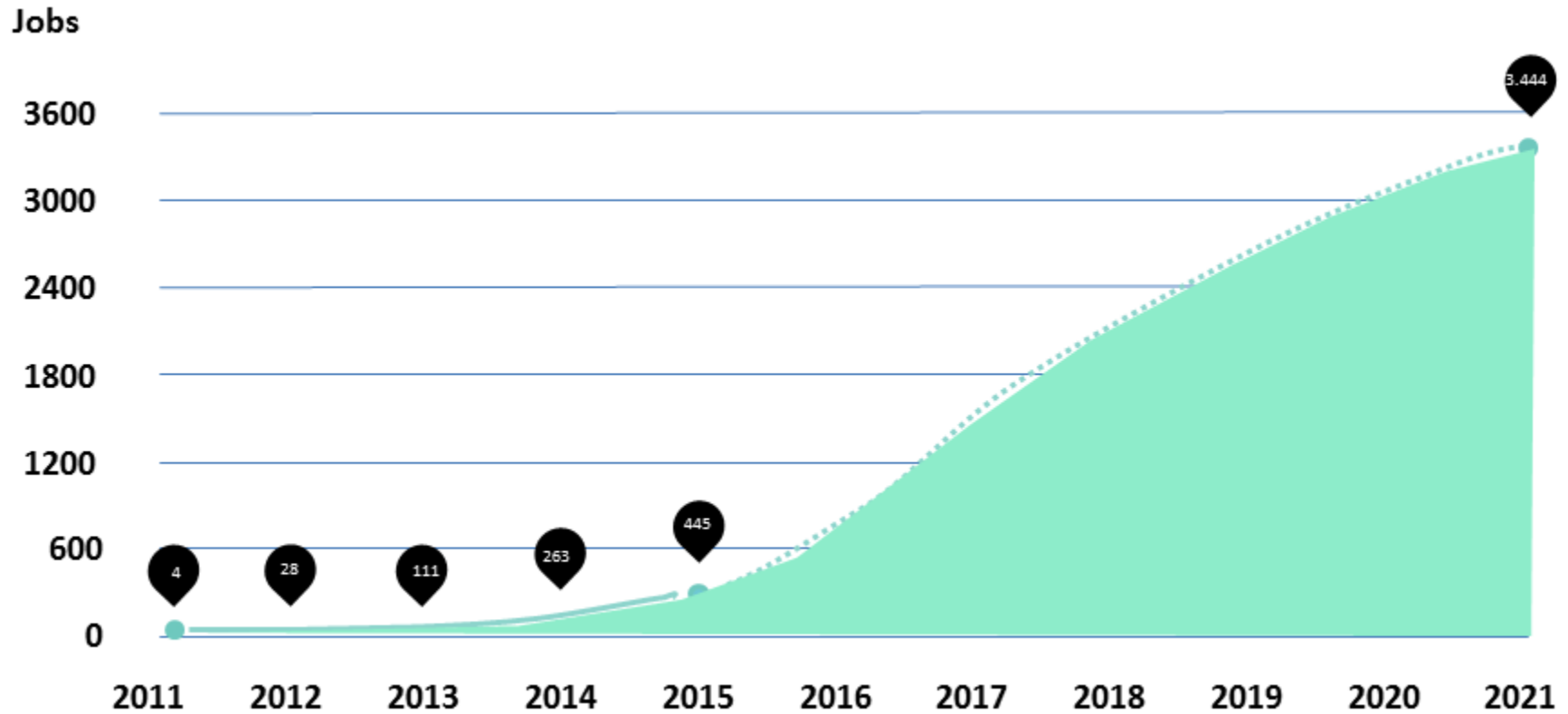
*Virksomhedscitater fra Midtvejsevaluering af Markedsmodningsfonden (2015)*

## Medfinansiering fra fonden skaber vækst i virksomheden



Effekter direkte afledt af fondens medfinansiering jf. fondens Midtvejsevaluering (2015), som peger på, at 58 pct. af effekterne ikke ville være realiseret uden fondens medfinansiering. Effektmålene for omsætning og eksport er baseret på fondens hidtidige erfaringer og virksomhedernes egne estimater, mens jobskabelsen bygger på tal fra Danmarks Statistik. De fulde effekter af fondens medfinansiering forventes først realiseret 5 år efter projektstart, og da de første projekter blev igangsat i efteråret 2010 var det i 2015 endnu kun få projekterne i fondens portefølje, der havde nået denne milepæl.

## Hvert år skabes ny vækst og beskæftigelse



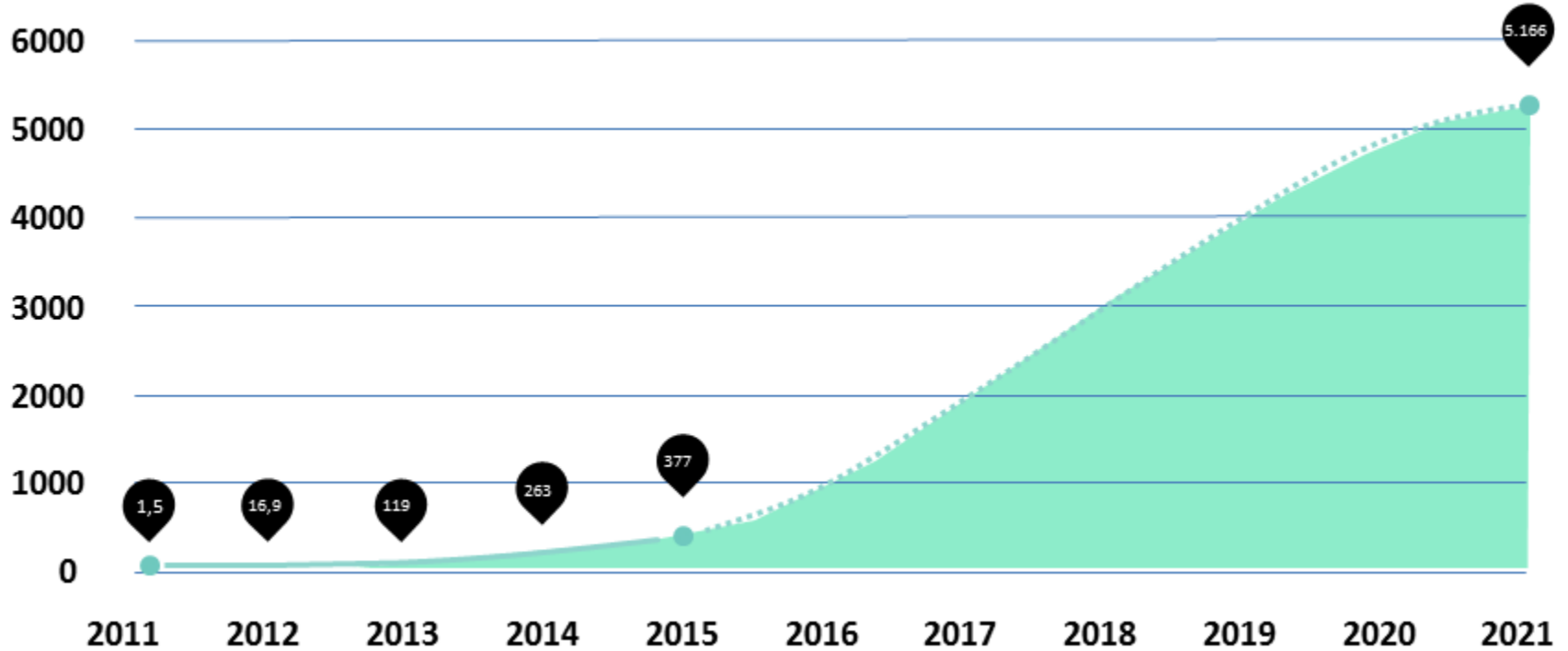
Udvikling  
af jobskabelse

Udvikling  
af omsætning

Udvikling  
af eksport

## Hvert år skabes ny vækst og beskæftigelse

I mio. kr.



Udvikling  
af jobskabelse

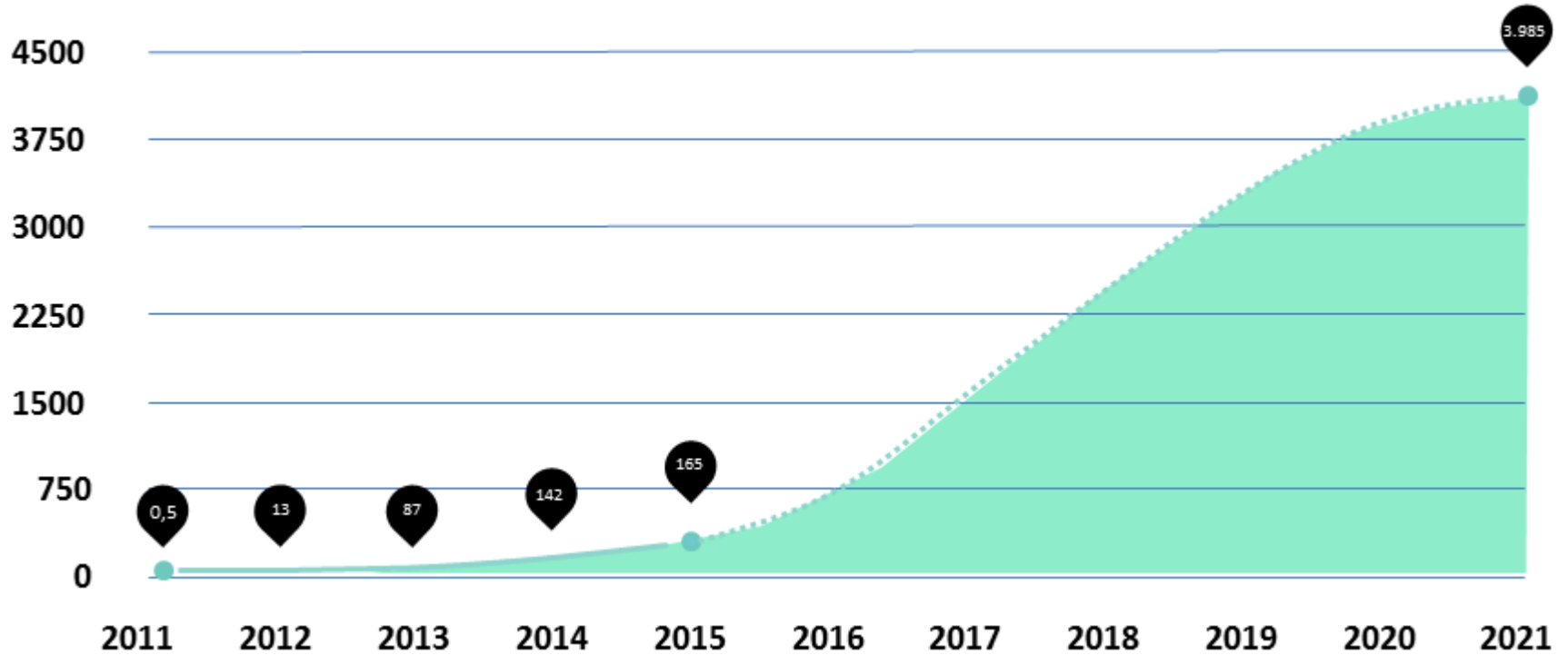
Udvikling  
af omsætning

Udvikling  
af eksport



## Hvert år skabes ny vækst og beskæftigelse

I mio. kr.

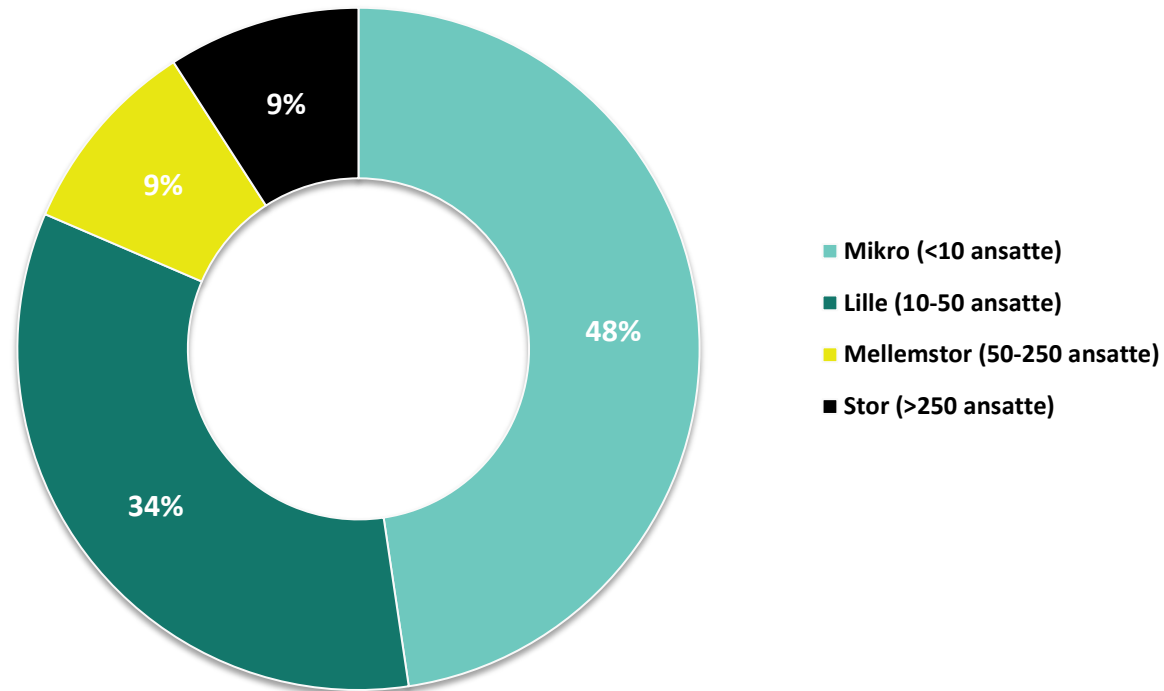


Udvikling  
af jobskabelse

Udvikling  
af omsætning

Udvikling  
af eksport

## Fonden medfinansierer primært projekter i små virksomheder



**”Markedsmodningsfonden tilbyder risikovillig kapital netop, hvor innovative små virksomheder har allermost brug for det. Det synes vi i DI er en god ide”**

*Sidsel Dyrholm Holst, Chef for MMV & Entrepreneurship i DI*

## 2016

Der er med aftale om finansloven for 2016 afsat 56 mio. kr. til Markedsmodningsfonden. Fonden vil i 2016 få en ny bestyrelse.

Den dialogbaserede og forkortede ansøgningsproces, som blev introduceret i 2015 fortsætter i 2016 og erstatter dermed helt den klassiske skriftlige ansøgningsform. Der vil blive gennemført to ansøgningsrunder i 2016.

Som en del af aftalen om fordeling af forskningsreserven for 2016, blev der lagt vægt på, at fonden med fordel kunne udvides til at fremme digitalisering og automatisering i små og mellemstore produktionsvirksomheder. Fonden forventer således i 2016 at prioritere 20 pct. af midlerne til projekter, der omhandler test og tilpasning af innovative løsninger, der bidrager til automatisering eller digitalisering i små og mellemstore produktionsvirksomheder.

I regi af indsatsen for Innovativ offentlig efterspørgsel forventer fonden i 2016 i samarbejde med tre kommuner, at køre udbuddet af det såkaldte Innovationspartnerskab med fokus på nye løsninger mod dehydrering af ældre. Herudover fortsættes det offentlig-private udviklingssamarbejde i de prækommercielle indkøbsprojekter og udbredelsen af fondens erfaringer med de innovative udbudsformer.

## Tre indsatser for markedsmodning i fonden

### *Markedsmodning gennem medfinansiering til virksomheder – test og tilpasning*

Fonden afholder flere gange årligt ansøgningsrunder, hvor private virksomheder har mulighed for at søge medfinansiering til projekter, hvor de tester og tilpasser deres innovative prototyper og servicekoncepter hos potentielle kunder og brugere. Formålet er, at de innovative løsninger færdigudvikles i forhold til markedets behov og krav med henblik på at sikre en bedre og hurtigere markedsintroduktion. Der lægges således afgørende vægt på, at der eksisterer en prototype på ansøgningstidspunktet, som dog endnu ikke er klar til markedsintroduktion.

### *Markedsmodning gennem innovativ offentlig efterspørgsel*

På flere markeder er den offentlige sektor den primære kunde. Det gør sig fx gældende for væsentlige dele af sundhedsområdet og i nogen grad på miljøområdet. Dermed kan den offentlige efterspørgsel have stor betydning for udviklingen af disse markeder. De offentlige kunder har typisk elementer som driftssikkerhed og pris i højsædet. Samtidig møder virksomhederne en række udfordringer, når de vil sælge innovative løsninger til den offentlige sektor. Fx er mange udbud tilrettelagt med kravspecifikationer, som har til formål deltageret at styre, hvordan virksomhederne skal løse en given opgave. Fonden indgår partnerskaber med offentlige aktører, der står foran større samfundsmæssige udfordringer og investeringer, og kan bruge dette til at fremme innovation. Herunder ligger bl.a. indsatsen med at gennemføre prækommercielle indkøb i regi af henholdsvis Partnerskab for sundheds- og sygehusinnovation, Klimatilpasningspartnerskabet og Spildevandspartnerskabet. Dertil arbejder fonden med crowdsourcing og den nye udbudsform Innovationspartnerskaber.

### *Markedsmodning gennem erhvervpartnerskaber*

Formålet med erhvervpartnerskaberne er at styrke den kommercielle udvikling i brancher, der har et særligt vækstpotentiale. Erhvervpartnerskaber skal ydermere stimulere produkt- og produktivitetsudvikling i dansk erhvervsliv generelt gennem udbredelse af særlige kompetencer, teknologier, metoder mv. Indsatsen skal som udgangspunkt fokusere på faserne umiddelbart før markedet. Indsatsen placerer sig 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. Fonden har igangsat partnerskaber indenfor digital indholdsproduktion og designdreven innovation.

CASE igangsat 2015

## Shipbeat

### - Shippingplatform for SMV'er

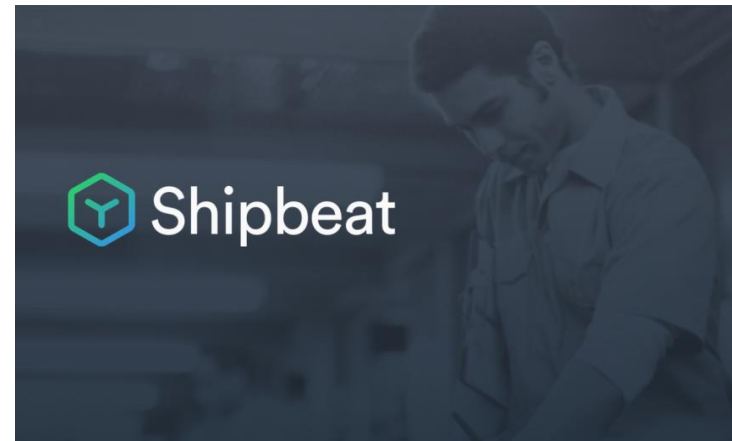
Shipbeat har udviklet en platform, som forbinder små og mellemstore e-handelsvirksomheder med fragtselskaber og samler volumen af fragtleverancer på tværs af handlende, hvilket sikrer SMV'erne bedre fragtrater og kunderne en bedre leveringsoplevelse. Platformen reducerer derved omkostninger og tid brugt på fragtintegration, ordrehåndtering og ikke mindst fragtomkostninger. Således kan SMV'er opnå de samme fordele som store online shops.

Medfinansieringen fra Markedsmodningsfonden tillader Shipbeat at teste og tilpasse platformen, og giver Shipbeat mulighed for, at penetrere et europæisk marked på forventet 5 mia. leveringer årligt. Projektets fokus er, at sikre enkel og gnidningsfri integration mellem SMV'er og fragtselskaber, og derved gøre det omkostningseffektivt for online virksomheder at have flere leveringsmuligheder samt gør det billigere for kunden.

Udfordringen for Shipbeat er at teste løsningen med en kritisk masse og sikre en nem integration baseret på standard e-commerce løsninger med dertilhørende plugins. Således kan SMV markedet opnå fordelene ved Shipbeats platform.

Markedsmodningsfonden har tildelt Shipbeat medfinansiering på 2,7 mio. kr. af et samlet budget på 6,1 mio. kr. Midlerne skal bruges til at lave de konkrete tests, der skal til for at løsningen kan kommercialiseres. Test sker i samarbejde med 4 forskellige typer af stakeholders, herunder saxo.com, the cloakroom, steam og cocktailbutikken.

Shipbeat forventer, at projektet i 2020 vil skabe 85 jobs og en vækst i omsætning på 200 mio. kr., hvor af 160 mio. kr. er eksport.



CASE igangsat 2015

## Penneo

### - Beskyttelse af data i skyen

I samarbejde med Sepior har Penneo udviklet en brugervenlig og sikker løsning til kryptering af data i skyen. Løsningen er 100% cloud baseret. Løsningen adskiller sig fra andre løsninger på markedet ved at tilbyde høj sikkerhed uden at kræve installation af lokal hardware og software. Dermed får virksomheder adgang til en enkel og fleksibel løsning, der sikrer cloud data imod hacking og spionage.

Medfinansieringen fra Markedsmodningsfonden skal gå til at implementere og teste krypteringsløsningen i tæt samarbejde med pilotkunderne Canon Danmark, Unik System Design og RushFiles.

De vigtigste udfordringer er, at løsningen skal være let at integrere. Den oprindelige beta-udgave var håndkodet, hvilket gjorde en implementering af løsningen hos den enkelte kunde til et større udviklingsprojekt. Derudover er der brug for, at løsningen er gennemtestet af pilotkunder, for funktionalitet, brugervenlighed og stabilitet.

Markedsmodningsfonden har tildelt Penneo og Sepior 4,5 mio. kr. af et samlet budget på 7,7 mio. kr. Finansieringen skal gå til test hos slutkunder og derudover skal midlerne gå til opbygningen af et API, så løsningen nemt kan tilsluttes cloud-leverandører og slutbrugere. Endelig skal løsningen certificeres af uafhængige sikkerhedseksperter.



CASE igangsat 2015

## Norlase

### - Forøget laserkvalitet

Norlase ApS har udviklet en ny laser, Aurora One, som bygger på en innovativ teknologi kaldet "Tapered Diode Double Lasers" (TDDL). Norlase har patent på teknologien, der modsat eksisterende løsninger medfører begrænset støjniveau og forbedret laserstråling. Eksempelvis ved medicinsk billedannelse, som bruges i en række behandlingsfunktioner, betyder den nye teknologi en væsentlig bedre billedkvalitet, hvilket gør det nemmere for behandleren at tilgå patienten.

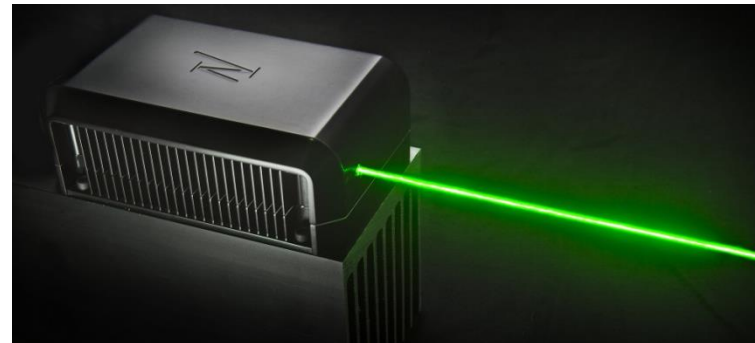
Virksomheden er et spinoff af et forskningsprojekt fra DTU Fotonik, og målsætningen er at integrere den nye teknologi som en OEM-løsning hos en række laserproducenter.

Norlase har allerede testet en tidlig prototype af Aurora One, hvilket har bekræftet, at løsningen er bedre og billigere sammenlignet med eksisterende løsninger. Med støtte fra Markedsmodningsfonden er det muligt at teste og tilpasse løsningen hos laserproducenter på tværs af industrier og herved skabe de første positive "show cases" på et konkurrencepræget marked.

Markedsmodningsfondens medfinansiering på 4,6 mio. kr. af et

samlet projektbudget på 8 mio. kr. gør det muligt at teste produktet. Brugen af lasers strækker sig over en række markeder, og Aurora One vil bl.a. kunne benyttes af virksomheder indenfor life science, lys og medicin samt forskningsapparater.

Norlase forventer, at projektet i 2020 vil skabe 40 jobs og en vækst i omsætningen på 63 mio. kr., langt hovedparten gennem eksport.



CASE igangsat 2015

## Agro Intelligence

### - Selvkørende robot til planteproduktion

AGRO Intelligence ApS har udviklet en GPS-styret mark-robot til lugning, såning og jordbearbejdning af grøntsags- og roemarker. Den nyudviklede robot er unik på en række områder, hvorfor der ikke ses direkte konkurrenter til løsningen. Løsningen har således en reduceret miljøbelastning i forhold til eksisterende metoder samt en udvidet kapacitet, der gør, at flere maskiner kan være i gang på samme tid.

Robotti, som løsningen hedder, målrettes i første omgang B2B-markedet i Danmark, Tyskland, Holland, Sverige, UK og Norge, hvor kunderne er producenter af maskiner til landbruget.

Formålet med projektet støttet af Markedsmodningsfonden er at teste Robotti i samarbejde med testinstituttet, AgroTech. Robotti forventes på sigt at kunne være med til at erstatte brugen af traktorer og andre større maskiner. Det er derfor nødvendigt at overbevise kunder såvel som slutbrugere om fordelene ved netop denne løsning.

Markedsmodningsfonden medfinansiering på 1,7 mio. kr. af et

samlet projektbudget på 4,3 mio. kr. gør det muligt at teste produktet hos en række kunder og slutbrugere.

AGRO Intelligence forventer, at projektet i 2020 vil skabe 17 jobs og en vækst i omsætning på 54 mio. kr., hvoraf 46 mio. kr. vil være eksport.





CASE afsluttet 2015

## Labster

### - Fremtidens virtuelle laboratorium

Labster har udviklet et virtuelt laboratorium, som kan anvendes i forskellige læringsituationer på naturvidenskabelige uddannelser. Normale laboratorieforsøg er ofte dyre og forbundet med en lav grad af læring. Med Labster kan den studerende i stedet simulere disse forsøg. Systemet gør det ikke bare muligt at gennemføre mere komplekse forsøg, men gør det også på en måde, således læringen ved forsøgene fremmes væsentligt.

Det var helt centralt for produktet, at det levede op til de høje faglige standarder, som kræves i undervisning på gymnasier og universiteter. Derfor samarbejdede man med en række forskere under markedsmodningen af projektet og fik løsningen afprøvet hos en række naturvidenskabelige gymnasieelever og universitetsstuderende. Dette gjorde, at produktet kunne verificeres.

Markedsmodningsfonden gav i 2011 et tilsagn på 3,8 mio. kr. i medfinansiering ud af et samlet projektbudget på 6,6 mio. kr. Efter markedsmodningsprojektet har Labster kunne starte salg,

og man er i dag aktiv i Europa, USA, Singapore, Hong Kong, Taiwan og Chile. Man eksponerer sig i høj grad gennem sociale medier og ambassadørkampagner i de forskellige markeder.

Projektet havde ved projektafslutning skabt 16 fuldtidsstillinger og en omsætning på 6 mio. kr., hvoraf 1 mio. kr. var eksport.

