

Viden skaber vækst

12 fortællinger om virksomheder,
der har benyttet Videnskabsministeriets
innovationstilbud og -puljer



Forsknings- og
Innovationsstyrelsen

Ministeriet for Videnskab
Teknologi og Udvikling

INNOVATION **DANMARK**

Viden skaber vækst
12 fortællinger om virksomheder, der
har benyttet Videnskabsministeriets
innovationstilbud og -puljer.

Udgivet af Forsknings- og
Innovationsstyrelsen
Bredgade 40
1260 København K
Tlf: 3344 6200
www.fi.dk

Redaktion og design:
Freelancejournalisterne Marianne
Bom, Morten Andersen og
Rie Jerichow, City Pressekontor
Oplag: 7.000

Publikationen udleveres så længe
lager haves ved henvendelse til:
Rosendahls-Schultz Distribution
Kundeservice: 4322 7300
distribution@rosendahls-schultz-
grafisk.dk

Publikationen kan også hentes på
Forsknings- og Innovations-
styrelsens hjemmeside:
www.fi.dk
ISBN (web): 978-87-923-7295-6
ISBN (tryk): 978-87-923-7294-9

Tryk: Grefta Tryk A/S



Innovation - det er faktisk ret ligetil

Der er i erhvervslivet betydelig interesse for at arbejde smartere og benytte den nyeste viden og teknologi. Den udvikling har den danske innovationspolitik til formål at fremme. Derfor findes der en række tilbud og puljer, som kan bidrage til, at virksomhederne tager et spring fremad i retning af vækst og bedre konkurrencedygtighed. Nogle af dem er skræddersyede til de små og mellemstore virksomheders særlige behov. Andre er for alle.

I denne publikation kan du få overblik over Videnskabsministeriets innovationstilbud og -puljer til fremme af forskning, udvikling og innovation i virksomheder.

Du kan også læse 12 fortællinger om virksomheder, der har sagt ja til at være med. På hvert opslag er der henvisninger til, hvor I kan få mere at vide, og hvordan I kommer videre.

Første skridt er ofte at løfte telefonen. Det er faktisk ret ligetil.

Videnskabsministeriets innovationstilbud og -puljer

Innovationsagent



4

Åbne Midler



16

Videnkupon



6

Eurostars



18

Videnpilot



8

GTS-institutter



20

ErhvervsPhD



10

Innovationsnetværk



22

EUopSTART



12

Innovationsmiljøer



24

Innovationskonsortier



14

Universiteter



26

FLK Cabin vil ikke bagud af dansen

Den økonomiske krise har kradset hårdt i branchen. Men direktør Tina Skov Andersen fra FLK Cabin i Toftlund har prioriteret at innovere i håbet om at stå stærkt i fremtiden.

”
Jeg håber, at det alt sammen kan føre til større indtjening senere. Men lige nu er det svært at se, hvor det hele ender.

For få år siden havde 38 ansatte deres gang på direktør Tina Skov Andersens familieejede virksomhed, FLK Cabin i Toftlund. I 2010 er de 13 tilbage. Det mærkes, at kunderne under krisen holder igen med indkøb af virksomhedens specialfremstillede førerkabiner til bl.a. gaffeltrucks og minitraktorer.

Så ligesom andre virksomheder skal FLK Cabin finde ud af at producere mere for de samme eller færre penge.

Tina Skov Andersen »vil ikke bagud af dansen«, som hun siger. Så hun har længe funderet over, hvordan produktiviteten kan forbedres.

Brug for hjælp udefra

Som ejer og leder af en virksomhed er hverdagen travl. Det var først, da hun fik assistance udefra til at systematisere overvejelserne, at hun fik overblik til at tage en beslutning. Gennem sin brancheorganisation hørte Tina Skov Andersen om muligheden for at få besøg af innovationsagenter fra GTS-instituttet Force Technology.

»Det ville ikke koste andet end tiden, så det skulle da prøves,« siger direktøren og fortæller, at agenterne var på besøg tre timer første gang. Her blev virksomhedens udfordringer og muligheder gennemgået.

»Vi vidste jo egentlig godt, hvor skoen trykkede, og det kunne de godt se,« fortæller Tina Skov Andersen.

Skoen trykkede på virksomhedens brug af ny IT-teknologi. Eller rettere på manglende

brug af IT. Godt nok havde FLK Cabin købt et system til 3D-design af førerkabiner, men det var ikke rigtig kommet i brug, og det var måske heller ikke det bedste til formålet. Så der skulle ske noget nyt på IT-fronten, og det var den beslutning, Tina Skov Andersen endte med at tage. Det er hendes forventning, at man kan spare mandetimer i produktionen, når designet er tæt på virkeligheden i tre dimensioner.

Håb om større indtjening

Force Technology udarbejdede derefter en projektbeskrivelse, og den blev brugt til at få en videnkupon fra Forsknings- og Innovationsstyrelsen til køb af viden om IT-implementering fra en videninstitution.

Dermed håber Tina Skov Andersen at få det nødvendige input til, hvordan det nye 3D-design kan sættes i værk.

»Jeg håber, at det alt sammen kan føre til større indtjening senere. Men lige nu er det svært at se, hvor det hele ender,« siger Tina Skov Andersen.

»Det har været afgørende for os, at vi er sluppet for at bruge meget tid på projektet, fordi vi har mange andre jern i ilden. Det er vigtigt, at vi har haft Force til at holde fast i projektet. Ellers var det ikke blevet til noget.«

Innovationsagenter vil fra 2010 og tre år frem opsøge 3.000 virksomheder og gennemføre innovationstjek i mindst 1.000 af virksomheder.

Læs mere her:

www.innovationstjek.dk og www.fi.dk
– søg på »innovationsagenter«.

Innovationsagenter

- flytter viden ud til mindre virksomheder

Virksomheder med op til 250 ansatte kan gratis få et innovationstjek af en innovationsagent fra et GTS-institut.

Innovationstjekket indledes med et møde, hvor virksomhedens udfordringer kortlægges. Derpå udvikler innovationsagenten sammen med virksomheden en handlingsplan, der beskriver og prioriterer den fremtidige indsats. Innovationsagenten kan desuden skrive en projektbeskrivelse, som bruges til at søge en videnskupon, dvs. tilskud til at få ny viden fra en videninstitution.

Innovationsagenten kan også hjælpe med at søge en videnspilot – dvs. tilskud til at ansætte en højtuddannet – og henvise til væksthuse, GTS-institutter og innovationsnetværk.

Sådan gør du:
Gå ind på www.innovationstjek.dk, og bestil et gratis innovationstjek.



FOTO: AXEL TRAN

Videnkupon

- en hurtig vej til viden og innovation

En videnkupon giver små og mellemstore virksomheder adgang til at købe rådgivning, sparring og uddannelse for op til 100.000 kr. på en videninstitution. Der skal være tale om viden til et konkret udviklingsprojekt, og det skal være første gang, virksomheden samarbejder med en videninstitution.

Sådan gør du:

Find ud af, hvor du vil købe din nye viden. Brug evt. en innovationsagent fra et GTS-institut, et innovationsnetværk eller en lokal eller regional virksomhedsrådgiver til at finde vej. Derpå kan videninstitutionen, det lokale erhvervsråd, væksthuset eller innovationsagenten hjælpe med ansøgningskemaet.



FOTO: LENE ESTHAVE

Hemmeligheden bag Vadehavets dram

Ved hjælp af frysetørring er det blevet muligt at komme strandplanten kveller på flaske, så den nye nationalpark i Vadehavet kan indvies med smag af hav og vind.

»Øget omsætning og styr på fagligheden.«

Sådan lyder Merete Ridleys begrundelse for at benytte sig af en videnkupon. Hun er stifter og foreløbigt eneste medarbejder i Kolding-virksomheden Ridleys Krydderdrum, der producerer dram i en række varianter, krydret med årstidens urter, rødder og blomsterdele fra den danske natur. Efter nogle år, hvor hun havde fremstillet dram på hobbybasis, tog hun springet og stiftede virksomheden i 2008. Siden søgte hun sammen med Teknologisk Institut en videnkupon, som dækker en del af udgifterne til et projekt, der skal udvikle et nyt produkt.

Projektet begyndte med, at Merete Ridley blev opfordret til at fremstille en særlig dram i forbindelse med, at Vadehavet i 2010 blev udråbt til nationalpark.

»Det var en spændende udfordring. Jeg vidste fra starten, at jeg gerne ville udnytte kveller, som er en plante, der er helt karakteristisk for Vadehavet,« fortæller hun.

For meget salt

Det var imidlertid ikke lige til. Kveller kaldes også salt-urt – og en meget salt smag er ikke sagen i en snaps.

»Jeg kender visse steder, hvor der vokser kveller, som er mindre salt, fordi havet ikke når helt op til den, og man kan også gøre noget ved at plukke planten allerede i foråret. Men stadig var smagen lovlig salt, og derfor var det oplagt at tale med Teknologisk Institut,« siger Merete Ridley.

Instituttet har i samarbejde med hende udviklet en frysetørret udgave af kveller, som er mindre salt og velegnet til formålet. Desuden er der udført en række spiritusanalyser i projektet.

Resultatet er blevet drammen »Vestenvind« baseret på lyng, porse samt malurt – og med den ekstra effekt, at der svømmer et stykke frysetørret kveller i flasken.

Et stykke natur med hjem

»Det giver jo en fornemmelse af, at man får et stykke af Vadehavets natur med sig hjem – men det giver også smag. Drammen smager af hav og af vind,« siger Merete Ridley, som uden tøven anbefaler andre små virksomheder at benytte puljen:

»Teknologisk Institut er en god sparringspartner. De har været med til at udvikle min faglighed. I det hele taget er jeg glad for, at der findes en ordning, som tilgodeser små virksomheder. Alene det, at jeg fik støtten, føltes som et stort skulderklap.«

183 små og mellemstore virksomheder og iværksættervirksomheder fik i første halvår af 2010 en videnkupon. Læs mere her: www.videnkupon.dk

Du kan stille spørgsmål om videnkupon i Forsknings- og Innovationsstyrelsen på tlf. 3544 6372. Der er telefontid alle hverdage mellem kl. 8.30 og 11.30.

”

Jeg er glad for, at der findes en ordning, som tilgodeser små virksomheder. Alene det, at jeg fik støtten, føltes som et stort skulderklap.

Videnpilot

- en hurtig vej til højtuddannet arbejdskraft

Virksomheder med mellem to og 100 ansatte kan få tilskud til at ansætte en højtuddannet medarbejder – en videnpilot – til at gennemføre et konkret udviklingsprojekt for virksomheden. Tilskuddet er på 12.500 kr. om måneden i maksimalt et år.

Virksomheden må i forvejen maksimalt have to højtuddannede ansat ud over en evt. højtuddannet ejer.

Sådan gør du:

Find det enkle ansøgningsskema på www.videnpiloter.dk. Få evt. hjælp til at udfylde skemaet af en innovationsagent fra et GTS-institut eller det lokale erhvervsråd. Du kan også ringe til en medarbejder i Forsknings- og Innovationsstyrelsen på tlf. 3544 6372. Der er telefontid alle hverdage mellem kl. 8.30 og 11.30.



FOTO: CLAUS BJØRN LARSEN

Videnpilot blev vækstpilot

Det lille konsulentfirma Reteam ApS ansatte i 2009 en videnpilot, der banede vej for to nye arbejdspladser og et nyt produkt med internationalt potentiale.

Reteam ApS er et lille konsulentfirma i København med bare otte ansatte. Firmaet blev stiftet i 2001 og har som speciale at udvikle markedspladser. Store butikcentre, bydele og butikker i Danmark og udlandet har fået hjælp af Reteams konsulenter til at skabe et attraktivt forretningsmiljø.

Siden 2002 har firmaet ønsket at udvide sin business til at omfatte en markedsplads på internettet. Reteam ville skabe en portal, der kobler butikker på jagt efter lokaler sammen med udlejere med ledig plads. I 2009 fik Reteam kontakt med Virksomhedslokaler.dk der havde en platform på nettet, som kunne videreudvikles til en portal. Men firmaet manglede en person, der kunne være 100 procent fokuseret på de nye arbejdsopgaver, og midt i finanskrisen var der ikke kapital til nye medarbejdere.

Derfor ansatte Reteam en videnpilot, en højtuddannet med et tilskud på 12.500 kr. om måneden.

Store forventninger

»Vi havde ikke ansat den medarbejder, hvis ikke vi havde fået tilskud. Videnpiloten gjorde, at vi kunne være mere risikovillige, og at vi kunne udvikle et produkt på meget kort tid,« siger adm. direktør Kathrine Heiberg, Reteam.

Videnpiloten, cand. merc. jur. Peter Oppenlænder, er siden blevet fastansat, og projektet har skabt yderligere en arbejdsplads i den færdigudviklede portal Storematcher.com, som Kathrine Heiberg har store forventninger til.

Udviklingsprojektet har hverken været »gratis«

eller risikofrit. Firmaet skulle selv betale en del af videnpilotens løn, og der er altid en risiko ved at udvikle nyt for alle involverede parter.

»Havde det ikke været for ordningen, havde vi ikke kunnet allokere en hel person i projektets startfase, og hvem ved, hvor meget det så var blevet til,« siger Kathrine Heiberg.

Undgå kultursammenstød

»Vi fik økonomisk hjælp i den afgørende første fase – den fase, hvor man skal finde ud af, om projektet kan bære eller ej,« siger hun og fremhæver, at det var vigtigt, at det var en akademiker, firmaet fik ind.

»Som akademiker har man prøvet at skrive hovedopgave og holde styr på et større projekt. Samtidig har man lært en systematisk måde at forholde sig til problemstillinger på. Det kan være nyttigt i mindre virksomheder, der har en anden personalesammensætning,« siger hun og råder andre mindre virksomheder til at være åbne over for akademikere:

»Men sørg for at have gensidig respekt. Det er nødvendigt for at undgå det kultursammenstød, der kan komme, når f.eks. en håndværker møder en akademiker.«

354 små virksomheder og iværksættere har eller har haft en videnpilot. 68 procent af de afsluttede projekter er resulteret i øget omsætning.

Læs mere her: www.videnpiloter.dk

”

Vi havde ikke ansat den medarbejder, hvis ikke vi havde fået tilskud. Videnpiloten gjorde, at vi kunne være mere risikovillige.

ErhvervsPhD'er er en genvej til forskning

Selv for en stor virksomhed som Alfa Laval er det svært at afsætte medarbejdere til forskningsprojekter. Derfor samarbejder virksomheden med et universitet om at ansætte ErhvervsPhD'er.

”
Instituttet klarer hovedparten af det administrative arbejde. Dermed ligger vores egen hovedindsats i den sjove del.

Alfa Laval er en stor international virksomhed, der blandt andet udvikler og sælger procesudstyr til fødevarerhverv og farmaceutisk industri. I sådan en koncern foregår en masse forskning og udvikling. Men det betyder ikke, at pengene kommer flyvende, hver gang en markedsenhed ønsker et nyt forskningsprojekt. Det er baggrunden for, at Alfa Laval i Danmark har indgået et samarbejde om at rekruttere ErhvervsPhD'er fra DTU, fortæller Bent Sarup, chef for markedsenheden for vegetabilsk olie-teknologi i Alfa Laval.

»Selv i større virksomheder som vores er der hele tiden et pres for at holde omkostningerne nede. Der er sjældent mulighed for at komme så dybt ned i de forskellige områder, som vi godt kunne tænke os. Derfor er ErhvervsPhD-ordningen vejen frem, når man gerne vil lave noget langsigtet,« siger Bent Sarup.

Han opfordrer andre virksomheder, der har behov for mere grundlæggende forskning til at »forlove sig med et universitet«.

Vi laver det sjove

»Vi havde i forvejen et samarbejde med DTU Kemiteknik om projekter for deres masterstuderende, og erfaringerne var så spændende, at vi besluttede at udvide det til et antal ErhvervsPhD'er,« siger Bent Sarup.

»Fordelen for os er, at instituttet hjælper med at finde de rigtige personer til stillingerne og klarer

hovedparten af det administrative arbejde. Dermed ligger vores egen hovedindsats i den sjove del. Nemlig at være med til at definere, hvad der skal være det forskningsmæssige indhold i projektet, samt i planlægningen af forløbet.«

Et voksende forretningsområde for Alfa Laval er industrianlæg, der håndterer vegetabilsk olie til fødevarerindustrien, og i de senere år også anlæg til produktion af biodiesel og andre klimavenlige brændstoffer. På dette område er samarbejdet med DTU Kemiteknik udvidet til fem ErhvervsPhD'er. De arbejder alle med computersimulering af proceskemi.

Tilskud til lønnen

Alfa Laval får et tilskud til lønnen på 14.500 kroner om måneden fra ErhvervsPhD-puljen og skal selv bidrage med resten. I det daglige er Alfa Laval's tidsforbrug i forbindelse med ErhvervsPhD'erne minimalt på grund af universitetets indsats, siger Bent Sarup:

»Det er faktisk kun mig selv, der bruger tid på projekterne hos os. Nogle få gange om måneden er jeg til møder på instituttet, og de studerende bruger nogen tid hos os. Derudover går kun nogle få procent af min tid på administration. Ellers sidder jeg bare og modtager de interessante resultater, efterhånden som de kommer ind.«

Halvdelen af alle ErhvervsPhD-projekter gennemføres i små og mellemstore virksomheder.

Læs mere her: www.erhvervsphd.dk

ErhvervsPhD'er

giver viden
og vækst

Et ErhvervsPhD-projekt er et treårigt, erhvervsrettet forskningsprojekt, hvor den ph.d.-studerende ansættes i en privat virksomhed og samtidig tilknyttes et universitet. Virksomheden modtager et tilskud til lønnen på 14.500 kroner om måneden.

Sådan gør du:

Undersøg, hvilket universitet der er relevant for dit projekt. Tag kontakt, f.eks. til ErhvervsPhD-studievejlederne på universitetet.

Præsenter forskningsprojektet, og bliv henvist til en relevant forsker, som kan hjælpe med at finde en kandidat. Universitetet laver ofte ansøgningen sammen med kandidaten.

FOTO: CLAUD BJØRN LARSEN

EUopSTART

- ekstern hjælp til at søge forskningsmidler

Via EUopSTART kan små og mellemstore virksomheder og iværksættervirksomheder med op til 250 ansatte og en årlig omsætning på højst 50 mio. euro få medfinansieret det forberedende arbejde med at skrive en EU-ansøgning til EU's 7. rammeprogram for forskning og udvikling.

EUopSTART-midler kan medfinansiere udgifter til at definere virksomhedens projektidé, til at finde de rette partnere og til at skrive ansøgningen.

Sådan gør du:

Læs om EUopSTART på www.fi.dk – søg på »EU forprojekter« - eller kontakt rådgivere i EuroCenter på tlf. 3544 6240, og få flere informationer og rådgivning om EU's programmer.



FOTO: TUE SCHIØRRING

Hurtigt i lag med EU-ansøgningen

For en mindre virksomhed kan det virke uoverskueligt at søge EU-forskningsstøtte. Noliac, der fremstiller avancerede elektromekaniske komponenter, fik et godt rygstød fra EUopSTART.

Den lille nordsjællandske virksomhed Noliac A/S oplevede for få år siden at få afgørende ekstern konsulenthjælp til at søge EU-forskningsstøtte, fortæller projektingeniør Juliette Forneris, Noliac.

»For en mindre virksomhed er det en betydelig omkostning i sig selv at skrive en ansøgning om EU-forskningsstøtte. Det har været en stor hjælp, at vi fik dækket en del af udgifterne til at få en ekstern konsulent med erfaring i EU-systemet til at skrive ansøgningen,« siger hun.

Pengene kom fra det tilbud, der i dag hedder EUopSTART.

Den nordsjællandske virksomhed med 22 medarbejdere fremstiller såkaldte piezo-elektriske komponenter. Det vil sige komponenter, der kan omsætte mekanisk tryk til elektrisk spænding eller omvendt omsætte elektrisk spænding til mekanisk udvidelse.

Virksomhedens komponenter udnyttes i mange forskellige forbindelser. For eksempel som fintfølede sensorer, der kan overvåge en maskine på en fabrik. Hvis maskinens lejer er slidte, vil mønsteret af vibrationer ændre sig. Det kan en piezo-elektrisk sensor registrere, så man kan vedligeholde maskinen i god tid, inden den bryder ned.

Noliac ville beholde førertrøjen

Internationalt set indgår Noliac i en eksklusiv skare på mindre end en halv snes virksomheder, der er i stand til at fremstille de mest avancerede typer

af piezo-elektriske komponenter, og som derved hele tiden udvider mulighederne for, hvad man kan bruge teknologien til. I 2006 opstod den tanke, at virksomheden burde medvirke i et grundlæggende forsknings- og udviklingsprojekt for at holde sig i førertrøjen på langt sigt.

Noliac søgte derfor penge fra EUopSTART til at skrive ansøgningen. Juliette Forneris anbefaler gerne andre virksomheder at gå samme vej.

Nem ansøgningsproces

»Man skal selvfølgelig have en god idé, og har man det, er ansøgningsprocessen nem. Der gik ikke lang tid, før vi havde tilsagnet om støtte. Man skal ikke forvente, at støtten dækker alle omkostninger, men den er en stor hjælp, når man ikke har erfaring med EU-ansøgninger,« siger hun.

Udtalelsen om den nemme proces gælder i øvrigt kun ansøgningen til EUopSTART, understreger hun: »Når det gælder selve forskningsprojektet, skal man have god tålmodighed. Det tager tid at få de forskellige forhandlinger afsluttet. Således begyndte selve projektet først i september 2008, næsten to år efter. Det har dog ikke afskrækket os. Vi er netop ved at skrive ansøgning om et nyt EU-projekt.«

EUopSTART er målrettet små og mellemstore virksomheder, der vil ansøge om forskningsmidler fra EU.

Læs mere her: www.fi.dk – søg på »EU projekter«.

”
Man skal ikke forvente, at støtten dækker alle omkostninger, men den er en stor hjælp, når man ikke har erfaring med EU-ansøgninger.

”
Jeg kan helt klart anbefale andre virksomheder at samarbejde med forskere og videninstitutioner gennem et innovationskonsortium.

Ingen adgang for ørevoks

Flere end to millioner høreapparater fra Widex A/S er i 2010 forsynet med en såkaldt nano-coating, som forhindrer fugt og ørevoks i at nedbryde elektronikken.

Den danske producent af høreapparater, Widex A/S, var frem til 2008 med i et innovationskonsortium, der ifølge virksomheden har fået gavnlige effekter for brugerne af høreapparater. Innovationskonsortiet udviklede en ny højteknologisk coating af høreapparaterne, så de blev bedre beskyttet mod korrosion og derfor ikke skal repareres så ofte.

»For Widex betyder innovationskonsortiet, at vi i dag har fået en bedre position på markedet, fordi vores høreapparater ikke skal så ofte til service,« fortæller Jørn Vestergaard, Vice President i Widex.

Sammen med en række andre partnere i innovationskonsortiet, The Danish MicroFactory, udviklede Widex en slags filter, en nano-coating, som beskytter høreapparaternes elektronik mod fugt og ørevoks.

Ny viden anvendes kommercielt

»Det kan navnlig være et problem, hvis der trænger ørevoks ind i høreapparatets højttaler. Det fører til besvær og udgifter for brugeren, når apparatet skal til service. Dertil kommer den gene, som det jo er at måtte undvære sit høreapparat, indtil reparationen er overstået. De problemer er mindsket af, at vi nu har fået et bedre »voksfang« i vores apparater,« forklarer Jørn Vestergaard.

Systemet er nu standard og indgår foreløbigt i over to millioner høreapparater.

»Systemet har naturligvis en økonomisk værdi for os, men jeg kan ikke lige sætte kroner og øre på, hvor meget ekstra vi har tjent. Det er jo blot

en af flere faktorer, der afgør, om kunden køber vores produkt eller et produkt fra en konkurrent,« siger Jørn Vestergaard og tilføjer:

»Uanset det økonomiske regnestykke er vi glade, når vi kan gøre noget, som letter livet for den hørehæmmede.«

Projektet kostede store investeringer

Widex har investeret betydelige ressourcer i projektet. Investeringerne er sat i værktøjer til at fremstille de dele af høreapparaterne, som derefter nano-coates på et anlæg på Teknologisk Institut. Desuden har Jørn Vestergaard og andre nøglemedarbejdere brugt tid på en tæt dialog med de eksterne forskere, blandt andet gennem et ugentligt koordinationsmøde:

»Jeg kan helt klart anbefale andre virksomheder at samarbejde med forskere og videninstitutioner i et innovationskonsortium. Vi indgår også i andre former for samarbejde, hvor det nogle gange kan være lidt tungt at få aftaler på plads omkring patentrettigheder og lignende. Men i dette projekt har vi oplevet en meget pragmatisk indstilling hos vores partnere. Samarbejdet har været frugtbart og besværet for os har været minimalt.«

55 procent af de virksomheder, der deltagere i innovationskonsortier, er små og mellemstore.

Læs mere her:

www.innovationskonsortier.dk

Innovationskonsortier modner viden til forretning

I et innovationskonsortium samarbejder mindst to virksomheder med forsknings- og videninstitutioner om et forsknings- og innovationsprojekt. I fællesskab udvikler parterne ny viden eller teknologi, som gavner deltagerne og hele brancher i dansk erhvervsliv.

Offentlige midler dækker udgifterne i videninstitutionerne. Virksomhederne finansierer deres del af arbejdet.

Sådan gør du:
Find frem til GTS-institutter og forskningsinstitutioner, der har ny viden om et vigtigt område for din virksomhed, og foreslå et projekt. Spørg evt. en innovationsagent fra et GTS-institut, hvordan du kan få kontakt til forskere eller et innovationsnetværk, der tilbyder matchmaking og indsigt i kommende relevante projekter. Videninstitutionerne udfører arbejdet med ansøgningen til et innovationskonsortium.



FOTO: CLAUD BJØRN LARSEN

Puljer til fremme af samarbejde

INNOVATIONS-
KONSORTIER

”
**Samarbejdet
med Teknolo-
gisk Institut og
de studerende
fra DTU har
bragt os meget
længere, end vi
ellers var nået.**

Bedre arbejdsmiljø for Åbne Midler

Byggevirksomheden Jakon A/S tager et opgør med dårligt arbejdsmiljø for virksomhedens håndværkere. Resultaterne fra projektet, finansieret af Åbne Midler, kommer hele branchen til gode.

Medarbejdere i byggebranchen skal ikke længere risikere at blive nedslidte allerede i 30-40 års alderen. Så klart er formålet med et innovationsprojekt, som byggevirksomheden Jakon A/S fra Ballerup medvirker i. Projektet går ud på at finde mindre nedslidende måder at håndtere gipsplader på.

»Selvfølgelig er det en økonomisk fordel for os som virksomhed, at vi kan beholde folk i stedet for, at de må forlade os. Men vi er især gået ind i projektet af hensyn til vores medarbejdere. Desuden er det et kæmpe spild for samfundet, når folk må forlade deres fag og er nedslidte i al for ung alder,« siger Jørgen Abildgaard Nielsen, ansvarlig for uddannelse hos Jakon, som har ca. 280 medarbejdere.

Ud over at finde nye, mindre belastende arbejds måder, har projektet til formål at gøre arbejdet med gipsplader mere effektivt efter princippet »work smarter, not harder«.

Projektet udvikler nyt værktøj

Innovationsprojektet udføres i samarbejde med Teknologisk Institut og DTU. To studerende har fulgt virksomhedens håndværkere og blandt andet filmet deres arbejde med gipspladerne. Projektet er støttet af innovationspuljen Åbne Midler.

»Vi ville have taget emnet op under alle omstændigheder, men samarbejdet med Teknologisk Institut og de studerende fra DTU har bragt os meget længere, end vi ellers var nået,« siger Jørgen Abildgaard Nielsen.

I projektet er der udviklet værktøjer, som nedsætter belastningen for de håndværkere, som arbejder med gipspladerne.

»Nu er vi ikke producenter af værktøj, så vi medvirker kun til, at der udvikles en såkaldt funktionsdygtig model af hvert værktøj. Derefter bliver det Teknologisk Instituts opgave at gøre en producent af værktøj interesseret, så værktøjet kan blive sat i produktion. Dermed bliver de nye værktøjer tilgængelige ikke kun for os, men for hele branchen,« siger Jørgen Abildgaard Nielsen.

Det første værktøj er netop klar som funktionsdygtig model og skal nu afprøves af Jakons håndværkere.

Projektet koster tid og kræfter

På spørgsmålet, om Jørgen Abildgaard Nielsen kan anbefale andre virksomheder at bruge Åbne Midler, lyder svaret:

»Nu må man ikke tro, at man bare søger et projekt, og så går det af sig selv. Man skal være parat til at investere tid og kræfter. Er man det, vil jeg absolut anbefale ordningen. Det har været en god måde for os at få udviklet noget, vi følte et stort behov for.«

**Små og mellemstore virksomheder
deltager i 70 procent af de projekter,
der gennemføres med Åbne Midler.**

**Læs mere her: www.fi.dk – søg på
»åbne midler«, eller ring til Forsknings-
og Innovationsstyrelsen på tlf. 72265522.
Der er typisk frist for ansøgning primo
september.**

Åbne Midler

skaber nye former
for samarbejde

Åbne Midler er øremærket innovative samarbejdsprojekter mellem virksomheder og videninstitutioner, der ikke kan få tilskud fra andre innovationspuljer. Formålet er at sikre, at nyskabende innovationsprojekter til gavn for hele brancher ikke falder til jorden, fordi de ikke passer ind i innovationssystemet. Åbne Midler kan finansiere op til 50 procent af projektet.

Sådan gør du:

Find en videninstitution, der er med på at udvikle noget nyt for dig og din branche. Få evt. hjælp fra en innovationsagent fra et GTS-Institut til at finde det rette sted. GTS-instituttet eller videninstitutionen har ekspertise i at udarbejde ansøgningen.



FOTO: CLAUD BJØRN LÅRSÉN

Puljer til fremme af samarbejde

ÅBNE MIDLER

Eurostars

- et forsknings- program for mindre virksomheder

Eurostars er et internationalt forsknings- og udviklingsprogram, der drives af 31 europæiske lande og EU-kommissionen. Forskningsintensive små og mellemstore virksomheder med op til 250 medarbejdere kan søge, når de indgår i tværnationale forskningskonsortier sammen med universiteter, videninstitutioner og større virksomheder. Den lille virksomhed skal stå for over 50 procent af forskningen i projektet.

Små og mellemstore virksomheder kan få op til 50 pct. af projektomkostningerne dækket.

Sådan gør du:

Gå ind på

www.fi.dk/eurostars og læs mere. Definér et internationalt projekt sammen med dine partnere. Det er den lille virksomhed, der skal søge.



FOTO: AXEL TRAN

Europæiske forskningsmidler til lille fynsk firma

IRD A/S i Svendborg har fået mulighed for at udvikle små, miljøvenlige el-værker – brændselscellesystemer – med penge fra det europæiske forskningsprogram Eurostars.

Tjekkede campister med udstyret i orden har allerede anskaffet sig deres eget lille brændselscelleanlæg. Med det kan de producere strøm til brødristeren og transistorradioen uden at genere omgivelserne det mindste.

Har man brug for lidt større kapacitet til at drive en båd, en fyrbøje, et måleapparat eller en vandpumpe, kan man i dag ikke købe brændselscelleanlæg, som er store nok. Så må man må ty til forurenende og larmende dieselgeneratorer, blyholdige batterier eller solceller, der kun virker i solskin.

Men om et par år ser det bedre ud. Da forventer den lille virksomhed IRD A/S i Svendborg at have udviklet et brændselscelleanlæg, der leverer 500 Watt, i samarbejde med en stor østrigsk koncern, AVL List GmbH. Pengene fra det europæiske Eurostars forskningsprogram og Videnskabsministeriet gør det muligt.

»Vi ved, at der er et marked for anlæg med den kapacitet, og vi har godt styr på den del af produktet, som er selve brændselscellerne. Men der er endnu en masse detaljer, der skal på plads, før vi står med en kasse med en grøn knap for start og en rød for stop,« fortæller projektleder, civilingeniør og ph.d. Jacob Lindner Bonde fra IRD A/S.

Test gør klar til markedet

IRD A/S har 30 ansatte, der udvikler og producerer systemer til strømforsyning med brændselsceller. De fleste brændselsceller kører i dag på brint, som

de omdanner til elektricitet, varme og vand. Men brint er en gas, der er besværlig at transportere, fordi den skal holdes under tryk. Derfor vil IRD A/S anvende metanol i stedet for. Det er en væske, der er nem at transportere, og som i øvrigt leverer mere energi pr. liter end brint. Den teknologi er der efterspørgsel efter, men den mangler at blive gennemtestet, færdigudviklet og godkendt, hvad IRD nu er i gang med sammen med sine samarbejdspartnere.

Eurostars giver det sidste skub

»IRD kunne ikke have gjort det her uden eksterne midler. Det er vi ikke store nok til,« siger Jacob Lindner Bonde, der mener, at produktet med Eurostars-pengene får det sidste skub ud på markedet.

»Det kan få en enorm betydning for os, hvis det viser sig, at det kan sælges i stor stil,« siger han og håber på, at projektet efterhånden fører til flere højteknologiske arbejdspladser på Sydfyn.

15 danske virksomheder fik ja til penge fra Eurostars-programmet i første halvår af 2010.

Læs mere her: www.fi.dk/eurostars



IRD kunne ikke have gjort det her uden eksterne midler. Det er vi ikke store nok til.

”
Det gør os mere interessante for omverdenen, at vi samarbejder med Alexandra Instituttet og forskere ved Aarhus Universitet.

GTS-instituttet er vores udviklingsafdeling

Mercon ApS udvikler sensorsystemer, der kan advare om nedslidte veje. Virksomheden er lille, men alligevel er forskningsholdet bag stort.

Århus-virksomheden Mercon har kun fire faste medarbejdere, men takket være et samarbejde med et GTS-institut er forskningsindholdet i virksomhedens ydelser stort.

»Vi taler nogle gange om, at Alexandra Instituttet er vores udviklingsafdeling med flere end hundrede medarbejdere,« siger Ulrik Merrild, CEO i iværksættervirksomheden Mercon.

Han siger det med et smil, for selvfølgelig er et samarbejde med et GTS-institut ikke det samme som at have forskere »in house«. Men der er alvor bag smilet.

»Vi går til Alexandra Instituttet, hvis vi har en konkret opgave, og vi lytter også til deres ideer. Det er flere gange sket, at forskerne interesserer sig for noget, som vi ikke selv havde tænkt på, men som vi sagtens kan se som en del af vores produkter,« siger Ulrik Merrild.

GTS fylder viden-huller ud

Mercon producerer sensorsystemer, som bl.a. kan monteres på en bil. Når bilen kører hen ad vejen, kan sensorerne registrere vejens beskaffenhed med stor nøjagtighed. Systemet kan advare føreren om risiko for is, aqua-planning og lignende. Desuden er systemet så nøjagtigt, at det kan afsløre begyndende revner i vejbanen længe før, de bliver synlige for det blotte øje. Derved kan en kommune for eksempel spare mange penge ved at reparere vejen i tide frem for at vente, til den er brudt sammen.

Noget af det første virksomheden gjorde efter stiftelsen i 2002 var at bede om et møde med Alexandra Instituttet.

»Vi vidste, at vi havde nogle konkrete huller i vores viden. Instituttet førte os sammen med kompetente folk, der kunne fylde dem ud. Samtidig fik vi hjælp til at anskue vores teknologi bredere end blot som en løsning til at registrere en vejbanes beskaffenhed. I virkeligheden står vi med en basisteknologi, der kan bruges til mange forskellige ting.«

For eksempel kan teknologien også bruges til at afsløre, når der kommer is på fly-vinger eller på startbanerne, eller til at opdage begyndende revner i vinger på vindmøller.

»På den måde er vi blevet løftet som virksomhed. I det hele taget gør det os mere interessante for omverdenen, at vi samarbejder med Alexandra Instituttet og via dem med forskere ved Aarhus Universitet.«

Kræver ressourcer at samarbejde

På spørgsmålet om det er krævende at administrere samarbejdet med GTS-instituttet, svarer Ulrik Merrild:

»Det har kostet betydelige ressourcer, men jeg er ikke i tvivl om, at det havde været dyrere for os, hvis vi skulle have skaffet den viden, som vi manglede, på anden vis. Jeg kan i allerhøjeste grad anbefale andre iværksættervirksomheder at etablere samarbejde med et GTS-institut. Samtidig er mit råd, at man åbner dialogen så tidligt som overhovedet muligt.«

90 procent af de 20.000 virksomheder, der årligt får hjælp, teknologi og viden af GTS-institutterne, er små og mellemstore.

Læs mere her:
www.teknologiportalen.dk

GTS-institutter

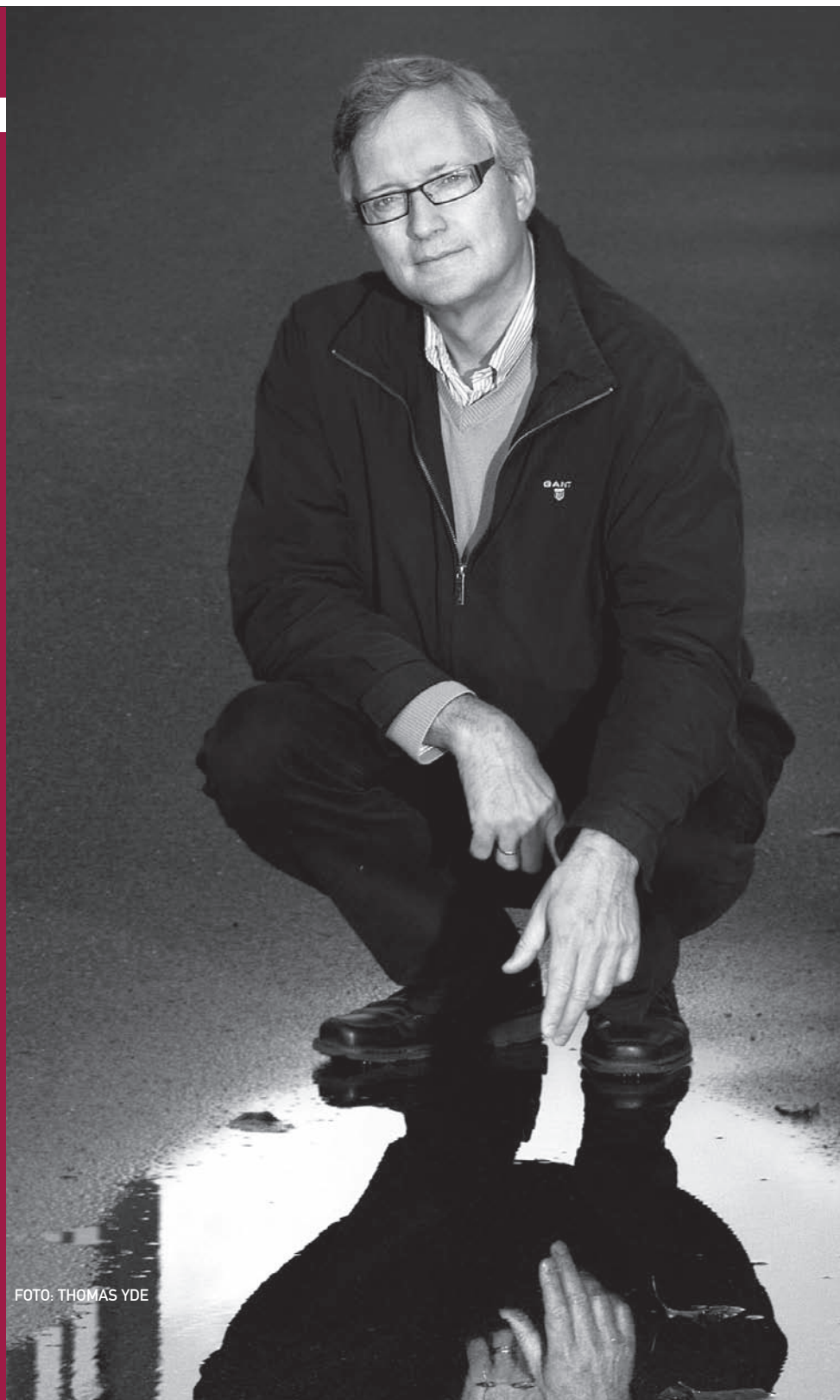
spredde viden ud i
erhvervslivet

Der er ni GTS-institutter i Danmark. De har til formål at sprede den nyeste viden og teknologi ud i erhvervslivet og dermed fremme virksomhedernes konkurrenceevne. Virksomhederne kan købe ydelser hos GTS-institutterne eller indgå i samarbejdsprojekter, som medfinansieres af forskellige innovationstilbud og -puljer.

Sådan gør du:

Find listen over GTS-institutter på www.teknologiportalen.dk, og kontakt de GTS-institutter, som kan være interessante for din virksomhed. Du kan også finde frem til det rigtige institut gennem innovationsagenterne på GTS-institutterne, de landsdækkende innovationsnetværk, dit lokale erhvervsråd eller det regionale væksthus.

FOTO: THOMAS YDE



»Jeg lukker op for posen«

Hvor er teknologien og markedet på vej hen? Det diskuterer direktør Mads Doré med forskere og folk fra andre virksomheder i innovationsnetværket Infnit.

Mads Doré har sin egen softwarevirksomhed i Hadsund, DoréDevelopment ApS, hvor syv ansatte udvikler operativsystemer for kunder over hele Danmark. I mange år drev Mads Doré sin egen enmands-biks. Men i 2007 besluttede han sig for at lade firmaet vokse.

Efter den ekspansion har Mads Doré egentlig nok at gøre på kontoret og ude ved kunderne. Alligevel har han valgt at bruge tid på møder i en interessegruppe under innovationsnetværket Infnit en eftermiddag hver anden måned.

»Jeg deltager mest med hjertet, for det giver ikke noget til pengepungen her og nu. Men måske er jeg med til at præge udviklingen til gavn for min virksomhed på langt sigt,« forklarer han.

Innovationsnetværket Infnit giver virksomheder og forskere mulighed for at udveksle viden om IT, så de hver især bedre kan orientere sig i den rigtige retning. Mads Dorés interessegruppe drøfter et særligt felt inden for programmering: højniveausprog til indlejrede systemer.

Åbenhjertig dialog med konkurrenter

En af de langsigtede dagsordener, som Mads Doré håber at præge, er uddannelsen af kandidater fra universiteterne. Han har nemlig svært ved at skaffe kvalificerede.

»Der er mangel på folk, der kan programmere operativsystemer, fordi universiteterne ikke prioriterer de færdigheder. Det håber jeg at være med til at lave om,« siger han.

I netværket får han sig desuden en åbenhjertig

diskussion med konkurrenter om, hvordan de gebærder sig i forhold til kunderne, og hvordan de ser på markedet.

»Jeg lukker op for posen. De får stort set alt at vide - undtagen om fortroligt indhold i kontrakter. Det er nemlig min oplevelse, at lukker man op for posen, så går der også noget den anden vej,« siger Mads Doré, der dog også har måttet kæmpe for at sætte en for ham relevant dagsorden.

Oplever lydhørhed

»I Guder, hvor kan universitetsfolk teoretisere og snakke. De stiller problemstillinger op, som er helt ude af proportioner. Det er jo ikke enhver software, der skal leve op til samme krav som den, der sidder i et jagerfly,« siger han med et grin.

»Så siger jeg til dem: »Prøv lige at klappe hesten. Måske problemet kan løses mere enkelt.« Og jeg oplever faktisk en vis lydhørhed.«

Interessegrupperne er ét blandt flere tilbud i innovationsnetværket Infnit. Infnit tilbyder også samarbejdsprojekter, hvor den primære form er såkaldte miniprojekter. Her samarbejder mindst to virksomheder med netværkets forskere. Projektet er typisk af tre måneders varighed og drejer sig om at løse en konkret udfordring eller dække et specifikt behov, som virksomhederne står med.

”
Jeg lukker op for posen. De får stort set alt at vide - undtagen om fortroligt indhold i kontrakter.

80 procent af de virksomheder, der deltager i innovationsnetværk er små og mellemstore virksomheder med under 50 ansatte.

Læs mere på: www.netmatch.dk

Innovationsnetværk

er vejen til fornyelse

Et innovationsnetværk er et forum, hvor virksomheder og videninstitutioner deler erfaringer og udvikler nye ideer inden for et fagligt eller teknologisk afgrænset område. »Innovationsnetværk Danmark« har omkring 20 landsdækkende innovationsnetværk. Hvert netværk har puljer til innovationsprojekter, hvor virksomheder og forskere samarbejder om at løse konkrete udfordringer. Innovationsnetværkene gennemfører desuden idégenereringsforløb, laver matchmaking aktiviteter samt afholder temamøder og faglige arrangementer. Virksomhederne bidrager med den anvendte tid. Innovationsnetværkene er åbne for alle interesserede.

Sådan gør du:

Se, om der er et innovationsnetværk, der interesserer dig på www.fi.dk. Du kan også komme videre via en innovationsagent på et GTS-institut eller dit lokale erhvervsråd.

FOTO: THOMAS YDE

Innovationsmiljøer styrker morgendagens vækstvirksomheder

Der findes seks innovationsmiljøer fordelt over hele landet, som har til formål at medvirke til at skabe flere videntunge iværksættervirksomheder. Innovationsmiljøerne kan tilbyde viden, rådgivning og statslig medfinansiering på op til seks mio. kr. til udvikling af virksomheden. De kan også hjælpe, hvis du ønsker at sælge din idé på en licensaftale eller permanent.

Sådan gør du:

Tag kontakt med et af de seks innovationsmiljøer, og fortæl om din forretningsidé. Se links til innovationsmiljøer på www.forskerparkforeningen.dk



FOTO: AMY JOHANNSON

Sara fik strøm på sin lærebog

Som forsker brændte jordemor Sara Kindberg for at udbrede sin viden om optimal behandling af kvinder, der lige har født. I dag leverer hendes firma e-learning til hele Norden.

Penge og forretningsmæssig sparring. De to ting har man brug for, når man vil grundlægge en ny, videntung virksomhed. Men hvor går man hen og finder det?

Det anede Sara Kindberg ikke noget om for få år siden. Men hun havde et projekt, hun brændte for, og så satte hun sig for at finde ud af det.

Som højtuddannet, faglig specialist i at hjælpe kvinder med at hele efter fødsler, ønskede Sara Kindberg at få udbredt sin viden til gavn for så mange mødre som muligt. Hun ville tilbyde forskningsbaseret uddannelse til studerende og give erfarne jordemødre og læger mulighed for at se de nyeste teknikker. Det skulle ske som online e-learning, hvor moderne 3D-computerteknologi kunne gøre læringen interaktiv, effektiv og altid opdateret.

Pavestolt iværksætter

»Jeg ville lave en lærebog med strøm på,« forklarer Sara Kindberg, der både er direktør, jordemor, cand.scient.san og ph.d.

I dag er Sara Kindberg nået langt. Hun stiftede firmaet Gynzone ApS sammen med to læger i 2008, og hun har som firmaets eneste ansatte fået udviklet et e-learning-materiale. Det er solgt til hospitaler og uddannelser i hele Norden. Senest er materialet blevet oversat til tysk, og det er på vej på engelsk.

»Jeg er pavestolt af at have lavet et produkt, som jeg gerne ville have haft som jordemorstuderende,« fortæller Sara Kindberg og indrømmer, at hun som

forsker næsten intet anede om at drive forretning. Hun vidste heller ikke, at der kunne være penge og sparring at hente i et innovationsmiljø, før hendes mentor, professor Jens Christian Djurhuus fra Klinisk Institut på Aarhus Universitet, fortalte hende om Østjysk Innovation.

»Jeg havde ikke haft en butik i dag, hvis ikke Østjysk Innovation var gået ind,« siger hun.

Vejen til viden

Østjysk Innovation kunne godt se potentialet i Gynzone ApS, som fik et lån på 1,7 mio. kr. – mod en ejerandel på 25 procent. Ud over penge har Gynzone fået sparring og adgang til et vigtigt netværk via innovationsmiljøet, fortæller Sara Kindberg. Østjysk Innovation og netværket har ført til ny viden om f.eks. forretningsudvikling, licensaftaler, leverandørkontrakter, markedsføring, momsregler mm.

Nu arbejder Sara Kindberg sammen med innovationsmiljøet på at få ansat en kommerciel direktør i firmaet og på at rejse ny kapital til næste fase af virksomhedens liv.

»Det har været en tryk måde at starte egen virksomhed på, hvor jeg ikke risikerede at satse hus og hjem rent økonomisk,« siger Sara Kindberg.

Innovationsmiljøerne, som igennem de seneste 10 år har været med til at starte over 600 iværksættervirksomheder, har en statslig medfinansiering på 200 mio. kr. i 2010.

Læs mere her: www.fi.dk
– søg på »innovationsmiljøer«.



Jeg havde ikke haft en butik i dag, hvis ikke Østjysk Innovation var gået ind.

Inco Danmark lærte at sætte innovation i system

En ny fedtfattig caffè latte mælk på hylderne og en mere innovativ kultur i virksomheden. Det blev resultaterne af et samarbejde med Roskilde Universitet for grossisten Inco Danmark.

Caffè latte nyderne fik en fedtfattig, perfekt skummende mælk. Mejeriet Naturmælk fik et nyt produkt på markedet, og grossisten Inco Danmark opnåede både tilfredse kunder og en mere innovativ virksomhedskultur.

Sådan lyder den korte version af, hvad der kom ud af et samarbejde mellem Roskilde Universitet, Inco Danmark i København, Naturmælk i Tinglev og Café Europa i København i 2007.

»Det begyndte med, at baristaerne på Café Europa efterspurgte en fedtfattig mælk, som opførte sig rigtigt, når man varmede og skummede den til caffè latte,« fortæller driftsdirektør hos Inco Danmark, Lars Arndt.

En aha-oplevelse

Sådan en mælk havde Inco Danmark A.m.b.a. ikke på hylderne, for den fandtes ikke. Hvordan man kunne gribe et samarbejde om at udvikle mælken an, vidste grossisten, caféen og mejeriet ikke. Men de ville gerne, og da de blev anbefalet at kontakte professor og specialist i innovation og teknologiudvikling Jon Sundbo på Roskilde Universitet, så gjorde de det.

Det kom der et innovationsprojekt ud af, hvor folkene på Roskilde Universitet ud over at drive processen også lærte fra sig om, hvordan man kan systematisere innovation.

Det var noget af en aha-oplevelse for Lars Arndt.

»Vores baggrund er håndværksmæssig. Vi

er ikke »belastet« af folk med videregående uddannelse og befinder os langt fra det akademiske miljø. Men vi må erkende, at det værktøj, som de beskrev for os til at systematisere innovationen, virker godt. De kunne noget, vi andre ikke kunne,« siger Lars Arndt.

Nye pastaer på markedet

Siden har Inco Danmark taget værktøjet til sig, og ifølge Lars Arndt betyder det, at virksomheden kan håndtere flere innovationsprojekter på en gang, og at flere medarbejdere har fået mulighed for at innovere. For eksempel har grossisten været med i et omfattende projekt, hvor der blev udviklet en række pastatyper baseret på den særlige glutenholdige bornholmske hvede.

Et innovationsprojekt har offentlig medfinansiering, der går til videninstitutionerne. Den offentlige støtte var medvirkende til, at Inco Danmark i sin tid sagde ja til mælkeprojektet. Siden er virksomheden blevet mere tilbøjelig til selv at bruge penge på innovation.

»Nu har vi set værdien af et vellykket innovationsprojekt, og det betyder, at vi i dag er mere villige til at investere i innovation,« siger han.

Læs mere her:

www.danskeuniversiteter.dk

– her finder du også en liste over de otte danske universiteter.

**”
Nu har vi set værdien af et vellykket innovationsprojekt, og det betyder, at vi i dag er mere villige til at investere i innovation.**

Universiteterne er klar til samarbejde

Danske universiteter er i dag involveret i mange former for samarbejde, hvor de udveksler viden med virksomheder. Det gælder »hard core« forskningsprojekter og ErhvervsPhD-projekter, men samarbejdet omfatter også mere direkte anvendt forskning i form af innovationsprojekter og videndeling i innovationsnetværk.

Sådan gør du:

Find frem til, hvilket institut der er interessant for din virksomhed og dit projekt. Tag kontakt, og undersøg, om der er mulighed for at udveksle viden. De fleste universiteter deltager i de landsdækkende innovationsnetværk, som arrangerer matchmaking aktiviteter for virksomheder og universitetsforskere. Du kan derfor også kontakte et innovationsnetværk for at finde frem til det rigtige institut på et universitet.



FOTO: KARINA JANØ

Viden skaber vækst

Hvad går Videnskabsministeriets innovationstilbud og -puljer ud på? Er det noget for vores virksomhed? Hvordan kommer vi i gang? Det giver denne publikation, »Viden skaber Vækst«, svar på.

Her kan du også læse 12 fortællinger fra virksomheder, heraf mange små og mellemstore, der har benyttet ministeriets tilbud. Virksomhederne fortæller, hvordan de har oplevet at samarbejde med universiteter, GTS-institutter og andre virksomheder om innovation. De fortæller også, hvad de har fået ud af det.

Andre veje videre

Hos den lokale erhvervsservice kan du få vejledning om etablering og drift af din virksomhed. Du kan også henvende dig til dit regionale væksthuse, som tilbyder vejledning til iværksættere og virksomheder, der har ambitiøse planer om f.eks. at opdyrke nye markeder, opfinde nye produkter eller ansætte flere medarbejdere. Konsulenterne i din lokale erhvervsservice og i væksthuse er uvildige og neutrale.

Læs mere her:

www.startvækst.dk – her kan du finde din lokale erhvervsservice og dit regionale væksthuse. Telefonnummer til alle væksthuse: 7015 1618.

Vejviser til innovation

Publikationen »Vejviser til innovation« giver dig en oversigt over alle de puljer og tilbud, som staten og de fem regioner råder over til virksomheder, der ønsker at innovere.

Publikationen henvender sig direkte til virksomheder. For hver pulje angives puljens fokus, hvilke virksomheder, der kan søge, og hvor man kan henvende sig for yderligere information. Desuden indeholder vejviseren en række nyttige telefonnumre, hvor virksomheder kan få hjælp til innovation og råd om ny teknologi.

Læs mere her: www.fi.dk
– søg på »Vejviser til innovation«.