

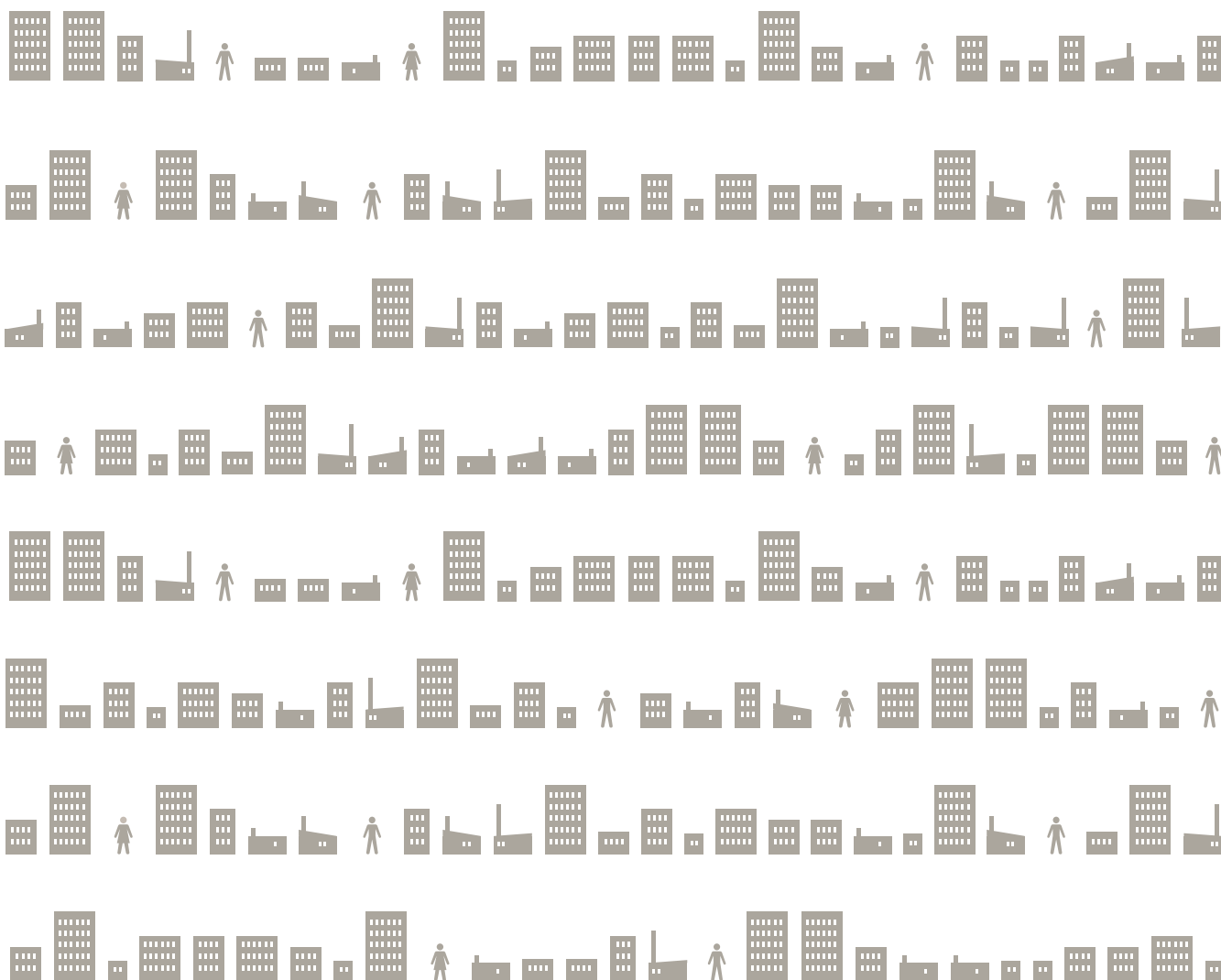
EFFEKTEN AF INNOVATIONSRADAR.DK

ERFARINGER OG LÆRINGER OM FUNDING AF
UDVIKLINGSPROJEKTER I BYGGERIET

INNOVATIONSRADAR.DK
HAR YDET RÅDGIVNING
TIL MERE END

200

VIRKSOMHEDER OG
UDVIKLINGSPROJEKTER
I DET BYGGEDE MILJØ



INNOVATIONSRADAR.DK – REALISERING AF BYGGERIETS UDVIKLINGSPROJEKTER

UNDERSØGELSE AF BYGGERIETS FORUDSÆTNINGER FOR OG ERFARINGER MED AT SØGE FUNDING

FREMME AF INNOVATION I BYGGERIET

Da Innovationsradar.dk gik i luften i 2011 var det som led i et samlet femårigt innovationsinitiativ igangsat af Realdania med det formål at medvirke til at skabe og videreudvikle et aktivt innovationsmiljø i Danmark og fremme innovationen i byggeriet.

Det skorter nemlig ikke på kreativ og løsningsorienteret idéudvikling i byggeriet. Men byggeriets virksomheder har ikke været (tilstrækkeligt) gode til at omsætte de mange gode idéer til nye løsninger – produkter og metoder – som rækker ud over det enkelte byggeri. Og byggebranchen har typisk været dårlig til at udnytte de mange støtte- og tilskudsmuligheder, der står til rådighed for innovative virksomheder og initiativer.

FUNDING OG RÅDGIVNING TIL UDVIKLINGSPROJEKTER I BYGGERIET

Formålet med Innovationsradar.dk har derfor været at gøre det let for byggeriets udviklingsorienterede virksomheder, iværksættere, udviklingskonsortier o.a. at finde frem til og få overblik over de fundingmuligheder, som gør det muligt at omsætte gode idéer til praktiske løsninger. Samtidig har Innovationsradar.dk ydet rådgivning om, hvordan et ansøgnings- og udviklingsforløb kan tilrettelægges med udgangspunkt i sparring på blandt andet ansøgningsprocesser, forretningsplaner, markedsanalyser og fundingstrategier som led i fondssøgningsarbejdet.

Alt sammen med det mål at gøre byggeriets virksomheder og iværksættere bedre til at systematisere og opskalere deres udviklingsindsats til gavn både for dem selv og samfundet bredt.

ET GRATIS VÆRKTØJ TIL ALLE

Innovationsradar.dk er et webbaseret online-værktøj, der giver et aktuelt overblik over danske fonde, støtte- og tilskudsordninger – offentlige som private – der rummer muligheder for udviklingsprojekter i det byggede miljø. Målet har været at gøre det nemt og hurtigt at finde frem til netop de specifikke fonde og støtteordninger, som matcher det enkelte udviklingsprojekt.

Derudover indeholder sitet også en vidensbank med guides og vejledninger til, hvordan den gode idé kan udvikles til et flyvefærdigt projekt med fokus på blandt andet marked, jura, økonomi og organisering.

Frem til udgangen af 2015 har det endvidere været muligt for virksomheder og iværksættere at booke et gratis møde med sekretariatet for Innovationsradar.dk for at få rådgivning til, hvordan et ansøgnings- og udviklingsforløb kan tilrettelægges. Innovationsradar.dk har således ydet 1:1 rådgivning til mere end 200 virksomheder og udviklingsprojekter, mens flere tusinder på egen hånd har benyttet fondsdatabase og søgt inspiration og viden i sitets guides og cases.

“Innovationsradar.dk er et tilbud til alle, der søger et bedre overblik over fonde og tilskudsordninger til realisering af udviklingsprojekter inden for det byggede miljø.”

EFFEKTEN AF INNOVATIONSRADAR.DK

Men hvad kan man sige om den “typiske” udviklingsorienterede virksomhed i byggeriet og den støtte, som de modtager? Hvad er de typiske udfordringer, når man søger udviklingsstøtte, og hvordan kan et initiativ som Innovationsradar.dk hjælpe?

På de følgende sider præsenteres hovedkonklusionerne fra en undersøgelse foretaget blandt et udsnit af de virksomheder, som Innovationsradar.dk har rådgivet i perioden 2011-15 med henblik på at tegne et billede af byggeriets tværgående forudsætninger for og erfaringer med at søge og opnå ekstern funding.

Ligeledes præsenteres resultaterne af en analyse af byggeriets andel af den erhvervsrettede udviklingsstøtte uddelt i årene 2010 og 2013, som en indikation på, hvorvidt byggesektoren er blevet bedre til at opnå eksterne udviklingsmidler. Publikationen afrundes med en række råd til et udviklings- og ansøgningsforløb baseret på praktiske erfaringer og læringer fra Innovationsradar.dk. Den refererede undersøgelse og analyse er gennemført af Smith Innovation, der er operatør på Innovationsradar.dk, i første halvår af 2015.

HVEM ER DEN TYPISKE INNOVATIONSRADAR-VIRKSOMHED?

INNOVATIONSRADAR.DK HJÆLPER ISÆR BYGGERIETS VÆKSTLAG

Innovationsradar.dk henvender sig til byggeriets udviklingsorienterede virksomheder og iværksættere og tilbyder overblik over aktuelle fonde og tilskudsordninger samt rådgivning om udviklingsprojekters vej fra idé til marked. Den typiske

henvendelse til Innovationsradar.dk er kommer fra en mindre, privat virksomhed, der er under 10 år gammel og beskæftiget som rådgiver eller producent. Innovationsradar.dk hjælper således særligt byggeriets vækstlag.

VIRKSOMHEDERNES KARAKTERISTIKA



89% ER PRIVATE VIRKSOMHEDER

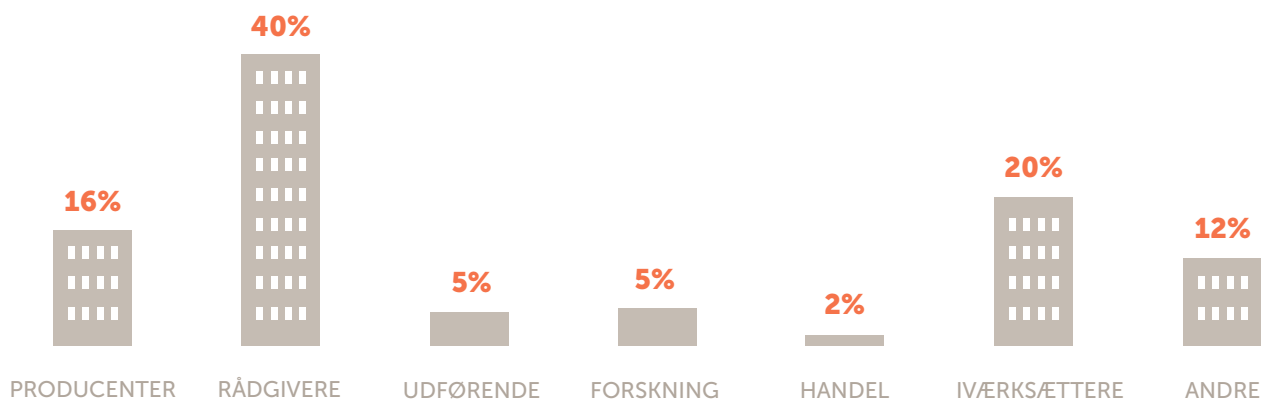


68% ER ÉN-MANDSVIRKSOMHEDER ELLER VIRKSOMHEDER MED 2-9 ANSATTE



68% ER UNDER 10 ÅR GAMLE

VIRKSOMHEDERNES FORDELING I VÆRDIKÆDEN



HVAD ER VIRKSOMHEDERNES ERFARINGER MED AT SØGE OG OPNÅ STØTTE?

INNOVATIONSRADAR.DK HJÆLPER DE VIRKSOMHEDER, DER ALDRIG FØR HAR SØGT STØTTE

Innovationsradar.dk er med til at indfri et uforløst potentiale hos byggeriets virksomheder. For over halvdelen af virksomhederne er hjælpen fra Innovationsradar.dk således startskuddet til mødet med fundingverdenen. Og lige under halvdelen af de virksomheder, som efter kontakt med Innovationsradar.dk vælger at gå videre med en

fondsansøgning, opnår støtte. For små virksomheder med 2-9 ansatte er det endda næsten 2/3, der opnår støtte. Set i forhold til større virksomheder med funderingserfaring, klarer de små virksomheder uden funderingserfaring sig således lige så godt eller endda bedre.



56%

SØGER STØTTE FOR FØRSTE GANG

Lidt over halvdelen af de virksomheder, der har henvendt sig til Innovationsradar.dk, har ikke tidligere søgt om fondsmidler

43%

AF DE VIRKSOMHEDER, DER SØGER UDVIKLINGSSTØTTE FOR FØRSTE GANG, OPNÅR EN BEVILLING

Virksomheder, der har erfaring med at søge fondsstøtte og virksomheder, der søger fondsstøtte for første gang, har stort set samme sandsynlighed for at opnå bevilling

47%

AF ALLE UNDERSØGELSENS VIRKSOMHEDER OPNÅR STØTTE

Knap halvdelen af de virksomheder, der samlet set søger om fondsstøtte, modtager den

ANDEL AF BEVILLINGER FORDELT PÅ VIRKSOMHEDSSTØRRELSE



1 UD AF 3 PROJEKTANSØGNINGER FRA ÉN-MANDSVIRKSOMHEDER HAR OPNÅET STØTTE



2 UD AF 3 PROJEKTANSØGNINGER FRA VIRKSOMHEDER MED 2-9 ANSATTE HAR OPNÅET STØTTE



1 UD AF 3 PROJEKTANSØGNINGER FRA VIRKSOMHEDER MED 10-49 ANSATTE HAR OPNÅET STØTTE

HVAD ER VIRKSOMHEDERNES UDVIKLINGSFOKUS?

PRODUKTUDVIKLING OG -INNOVATION FYLDER MEST

Størstedelen af de projekter, Innovationsradar.dk har vejledt, omhandler udvikling af et fysisk produkt eller forfinelse og udvikling af nye produkttegenskaber. Især de små virksomheders kompetencer er meget produktorienterede, mens der er mindre fokus på fx udvikling af nye organisationsformer og processer. At der hovedsageligt fokuseres på produktinnovation, afspejler sandsynligvis også de danske tilskudsordningers efterspørgsel efter projektidéer samt de støttekriterier, som virksomhederne er underlagt. Her møder man ofte krav om udvikling, demonstration og/eller markeds-

introduktion af fysiske teknologier frem for andre mulige innovationsformer fx inden for forretning/salg, organisering og understøttende processer.

Virksomhederne har – i hvert fald til en start – fokus på hjemmemarkedet og et relativt lille eksportfokus. Denne tendens kan forklares med, at udviklingsprojekterne hovedsageligt befinder sig i en udviklingsfase, og at markedsintroduktion og dermed fokus på markedsmuligheder ikke prioriteres på nærværende tidspunkt.

DET TYPISKE PROJEKT EN VIRKSOMHED HENVENDER SIG MED PLACERER SIG I UDVIKLINGSFASEN AF INNOVATIONSKÆDEN



VEDRØRER ET KONKRET PRODUKT



MANGLER EKSPORTFOKUS

74% AF VIRKSOMHEDERNE HAR IKKE FORETAGET EKSPORTTILTAG I TILKNYTNING TIL DERES UDVIKLINGSPROJEKT

HVILKE KOMPETENCER ER DER (IKKE) I VIRKSOMHEDERNE?

FRA UDVIKLINGSPROJEKT TIL UDVIKLINGSVIRKSOMHED – ET SVÆRT SKIFT

Et projekt er ikke stærkere, end det hold der står bag. Der er dog stor forskel på virksomhedernes kompetencer i forhold til at drive et udviklingsprojekt. Langt de fleste virksomheder angiver, ikke overraskende, specialviden om det produkt eller den ydelse et givent projekt omhandler, som deres primære kompetence, mens de har sværere ved at løfte aktiviteter inden for områder som kommunikation, kommercialisering og økonomi. Dette er ikke overraskende og hænger sammen med, at udviklingsprojekter typisk tager udgangspunkt i specialviden – ofte inden for et teknisk felt – og at der først senere i udviklingsforløbet kobles andre kompetencer på projektet. Et vigtigt bidrag, Innovationsradar.dk har givet

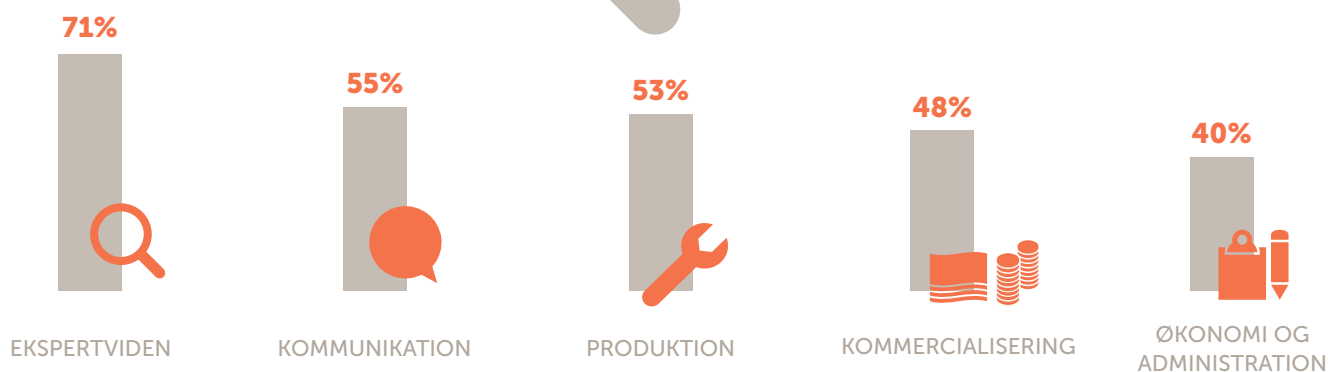
projekterne, er netop at stille kritiske spørgsmål til partskredsen og tilbyde match-making med nye parter for på den måde at tilskynde en bred kompetencesammensætning i udviklingsprojektet.

Undersøgelsen viser også, at virksomhederne oplever en generel udfordring med at finde tid til at søge udviklingsstøtte. En forklaring på dette kan være, at det er vanskeligt – også i et langsigtet perspektiv – at løfte opgaven med at organisere virksomhedens udviklingsaktiviteter gennem en mere systematisk tilgang til udvikling af nye ydelser og af virksomhedens forretning generelt.



AF VIRKSOMHEDERNE SER EKSPERTVIDEN OM ET PRODUKT ELLER YDELSE SOM DEN PRIMÆRE KOMPETENCE I UDVIKLINGSPROJEKTET

Ofte mangler projekterne kompetencer inden for forretningsudvikling samt til at sikre en effektiv drift af projektet



VIRKSOMHEDERNE ANGIVER TIDSFORBRUGET SOM DEN STØRSTE UDFORDRING I ANSØGNINGSPROCESSEN

Udfordringen omkring tidsforbruget afspejler bl.a. en udfordring i at organisere arbejdet med udviklingsprojekter

HVAD HAR VIRKSOMHEDERNE OPNÅET?

DET HAR INNOVATIONSRADAR.DK HJULPET MED – PENGE OG PERSPEKTIVER

Erfaringer fra Innovationsradar.dk viser, at de virksomheder, der har fået rådgivning gennem initiativet, har haft stor succes med at opnå en bevilling. Ca. halvdelen af virksomhederne, der har søgt, har således modtaget støtte. Dog ser vi, at disse virksomheder "kun" opnår lige over halvdelen af den støtte, de i gennemsnit har søgt. Det vil således ofte være både nødvendigt og hensigtsmæssigt at dele et udviklings-

projekt op i mindre delprojekter eller faser og satse på flere fundingaktører, hvis man vil nå i mål. Desuden ser vi, at virksomhederne – ud over at opnå selve fondsstøtten – også oplever en række andre effekter af at have været i kontakt med Innovationsradar.dk – bl.a. bedre overblik over og viden om fundinglandskabet, bedre grundlag for på egen hånd at søge støtte samt et udvidet netværk.

BEVILLINGER



VIRKSOMHEDERNE HAR I GENNEMSNIET ANSØGT OM STØTTE PÅ

616.000 kr.



DE VIRKSOMHEDER, DER HAR OPNÅET BEVILLING, HAR I GENNEMSNIET FÅET BEVILLIGET KNAK

370.000 kr.

AFLEDTE EFFEKTER



94%

AF VIRKSOMHEDERNE HAR OPLEVET MINDST ÉN ANDEN AFLEDT EFFEKT AF AT HAVE VÆRET I KONTAKT MED INNOVATIONSRADAR.DK

AFLEDTE EFFEKTER



Større overblik over fundinglandskabet



Bedre grundlag for at søge fondsmidler i fremtiden



Bedre klædt på til selv at klare en ansøgningsproces i fremtiden



Bedre viden om hvordan en ansøgningsproces foregår



Større tiltro til at man kan opnå midler i fremtiden



Udvidet netværk



Ændret strategi for hvordan midler søges



Ny prioritering af fondssøgning i forhold til andre opgaver



Ændret produkt så der kan søges støtte inden for nye områder

HVOR MANGE FONDS- OG PULJEMIDLER GÅR TIL INNOVATION I BYGGERIET?

BYGGERIETS ANDEL AF DE ERHVERVSRETTEDE UDVIKLINGSMIDLER ET STEGET

Ekstern funding fra private og offentlige fonde, puljer samt støtte- og tilskudsordninger er – som supplement til virksomhedernes egne investeringer – en vigtig accelerator for innovation i byggeriet.

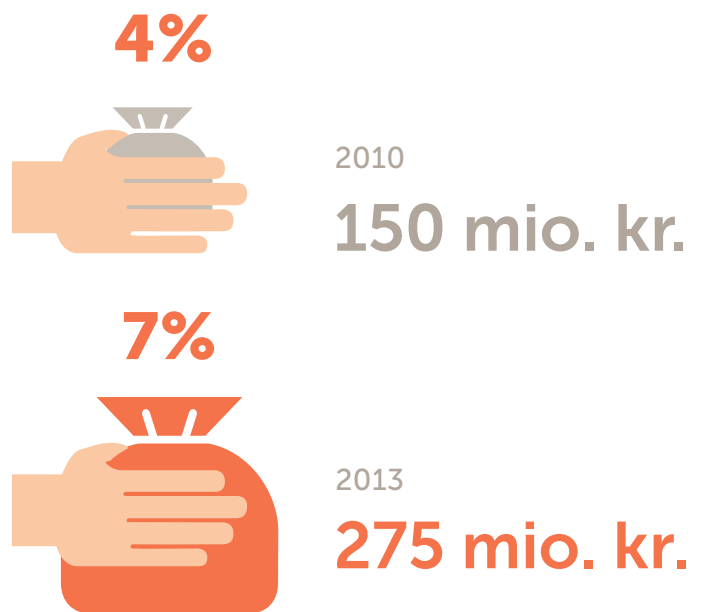
Sammenligner man uddelinger fra 21 fonde, puljer og tilskudsordninger i årene 2010 og 2013, er fondenes samlede uddelinger steget med godt 220 mio. kr. til knap 4 mia. kr. i 2013. Og ser man nærmere på, hvad pengene er gået til, er andelen af uddelinger til projekter vedr. innovation i byggeriet også steget fra godt 4% i 2010 til 7% i 2013.

En stor del af stigningen skyldes, at der under kategorien innovation i byggeriet er blevet uddelt flere midler til energirelaterede projekter. Således er de energirelaterede projekters andel af uddelinger til innovation i byggeriet steget fra 1,2 til 2,9 procentpoint i perioden 2010-13. Fratrækker man derfor de energirelaterede projekter, er uddelingerne til innovation i byggeriet "kun" steget fra 3% til 4,1%. De stigende uddelinger til energirelaterede projekter vidner dog om, at byggeriet har formået at skrive sig ind i aktuelle og bredere samfundsdagsordner, som er i fokus for fondenes uddelinger.

UDDELINGER FRA 21 UDVALGTE FONDE OG TILSKUDSORDNINGER



ANDELEN AF UDDELINGER TIL INNOVATION I BYGGERIET



De 21 fonde er udvalgt ud fra, at de 1) støtter projekter, der kan have relevans for byggeriet, 2) har eksisteret i både 2010 og 2013 og 3) har offentligt tilgængelige oplysninger om uddelinger på projektniveau.

Offentlige tilskudsordninger: Danida, Den Almene Forsøgspulje, Det Strategiske Forskningsråd, EUDP, Innovationsfonden, MUDP

Private fonde: Alexander Foss' Industrifond, Brødrene Hartmanns Fond, Carlsbergfondet, Grundejernes Investeringsfond, Industriens Fond, Knud Højgaard's Fond, Lokale og Anlægsfonden, Nordea-fonden, Novo Nordisk Fonden, Nykredits Fond, Regionalfonden, Socialfonden, TrygFonden, Velux Fonden, Villum Fonden

Analyse foretaget af Smith Innovation på baggrund af offentligt tilgængelige tal fra de udvalgte fonde.

HVAD GÅR DE BYGGERELATEREDE FONDSMIDLER TIL?

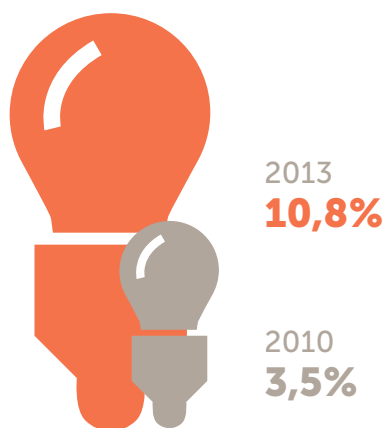
INNOVATION I BYGGERIET ER PRIMÆRT STØTTET AF OFFENTLIGE MIDLER

Ser man på de byggerelaterede fondstildelinger ud fra en bredere definition, der ikke kun omhandler innovation i byggeriet, men også en-til-en byggeri samt projekter relateret til vand og klimatilpasning, viser analysen af uddelinger fra de 21 udvalgte fonde og tilskudsordninger, at tildelinger inden for en-til-en byggeri (hvad man også kunne kalde "murstenspenge", altså penge til nybyggeri og renovering af særlige bygninger) er faldet fra godt 9% til knap 6% fra 2010 til 2013.

Omvendt er støtte til vand- og klimatilpasningsrelaterede projekter steget fra 0,7% til godt 2% i samme periode. En udvikling der vidner om, at fondenes uddelinger afspejler aktuelle samfundsudfordringer.

TILDELTE MIDLER TIL INNOVATION I BYGGERIET FRA UDVALGTE OFFENTLIGE TILSKUDSORDNINGER

De offentlige midler til innovation i byggeriet er steget betragteligt i perioden 2010 til 2013. Derimod er der slet ikke tildelt offentlige midler til en-til-en byggeri i 2013.



Innovation i byggeriet: En ny opfindelse til et konkret byggeprojekt eller en teknologi, der specifikt omhandler byggeri. Kan desuden omfatte nye metoder at organisere processen på.

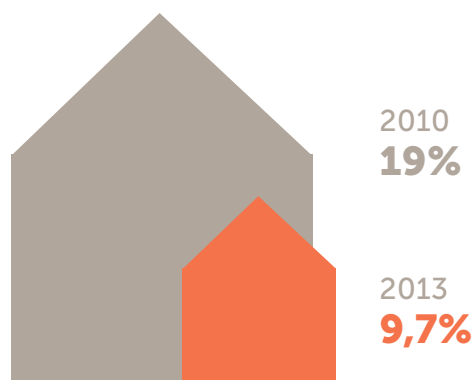
Energirelaterede projekter: Fx energibesparende lys, energiforbedret ventilation, bygningsmonterbare solceller, optimering af klimaskærm o.lign.

Ser man på uddelinger fra hhv. private og offentlige fonde og tilskudsordninger, viser analysen, at de flere midler til innovation i byggeriet primært kommer fra de offentlige ordninger, der markant har opjusteret deres fokus på innovation i byggeriet fra 2010 til 2013 - således er andelen af uddelinger til innovation i byggeriet steget fra 3,5% til godt 11% i perioden. Til sammenligning udgjorde de private fondes uddelinger til innovation i byggeriet i 2013 4,7%, hvilket er et mindre fald i forhold til 2010, hvor andelen udgjorde 5,1%.

Derimod er det de private fonde, der står for tildelinger inden for en-til-en byggeri, selvom andelen er faldet markant i perioden 2010-13 fra 19% til knap 10%.

TILDELTE MIDLER TIL EN-TIL-EN BYGGERI FRA UDVALGTE PRIVATE FONDE

De private midler til en-til-en byggeri er faldet markant i perioden 2010 til 2013. Derimod ligger tildelingerne til innovation i byggeriet på et stabilt niveau på ca. 5%.



En-til-en byggeri: Restaurering af en bygning eller opførelse af ny bygning, hvor der i projektbeskrivelsen ikke nævnes noget om, at der er særligt fokus på udvikling af ny teknologi, metode osv.

Vand- og klimatilpasningsprojekter: Vand: Typisk projekter i regi af forsynings-selskaber. Klimatilpasning: Fx vandafledning i bymiljøer. Ofte registreret ved at ordet 'klimatilpasning' indgår i projektbeskrivelsen.

GODE RÅD TIL ET UDVIKLINGS- OG ANSØGNINGSFORLØB

PRAKSISNÆRE ERFARINGER OG LÆRINGER FRA INNOVATIONSRADAR.DK

Hvordan kommer man fra den gode idé til en færdig løsning, der slår igennem på markedet? For de fleste udviklingsprojekter er det sjældent en opgave, som den enkelte virksomhed eller iværksætter kan klare uden bidrag og input udefra – hvad enten det er i form af ekspertviden, hjælp til organisatorisk set-up eller økonomisk støtte. Og for mange udviklingsprojekter er netop økonomien en udfordring, og da ingen fonde eller tilskudsordninger yder en 100% finansiering, så kommer man ikke uden om selv at skulle skyde penge og tid i projektet.

Innovationsradar.dk har rådgivet mere end 200 virksomheder og udviklingsprojekter i, hvordan et udviklings- og ansøgningsforløb kan tilrettelægges. Og på trods af projekternes forskellighed i udviklingsfokus, modenhed, finansieringsbehov etc., så peger erfaringerne på en række tværgående læringer, som er væsentlige at holde for øje i udviklingsprojektets overgang fra idé til kapital.



DEL PROJEKTET OP OG SØG AFGRÆNSET

Der vil sjældent være et 1:1 match mellem et udviklingsprojekt og én finansieringskilde. En effektiv fundingstrategi kan derfor være at dele udviklingsprojektet op i en række mindre delaktiviteter og formulere afgrænsede udviklings- og afprøvningslementer, der søges om hver for sig. Dette kan udvide kredsen af potentielle støttegivere til at

omfatte fonde og tilskudsordninger, hvor de enkelte projektbevillinger er i en mindre størrelsesorden, ligesom det er med til at strukturere udviklingsarbejdet.

For mange er det en stor og uoverskuelig proces at skulle i gang med at finansiere et udviklingsprojekt, og nogle giver måske endda op på forhånd ud fra en formodning om, at det enten kræver ekstremt held eller mere end almindelig forstand at komme gennem nåleøjet. Erfaringerne fra Innovationsradar.dk viser, at over 40% af de virksomheder, der søger om støtte første gang rent faktisk også modtager en bevilling. Dog viser undersøgelsen også, at den gennemsnitlige opnåede bevilling typisk er (langt) lavere end det beløb, der ansøges om.



SÆT DET RIGTIGE HOLD OG HENT KOMPETENCER UDEFRA

Udviklingsprojekter bliver ikke kun vurderet på idéen, men i høj grad også på de parter, der står bag. Derfor gælder det om at have de rette kompetencer med om bord på projektet baseret på de delaktiviteter og leverancer, som skal leveres. Det betyder også, at det ofte er nødvendigt at kigge ud over "egne rækker" for at

sikre, at projektholdets samlede kompetencer kan levere udvikling inden for både produkt, proces, forretning og salg, så støttegiver har tillid til, at løsningen kan komme hele vejen på markedet. Det gælder især, hvis man er en nystartet eller mindre – og dermed mindre kendt – virksomhed.

Fra Innovationsradar.dk er erfaringen, at langt de fleste virksomheder fokuserer på deres specialviden og tekniske kompetencer i udviklingsprojektet, mens de ofte har sværere ved at løfte aktiviteter inden for fx kommunikation og kommercialisering. Der kan derfor være behov for, at virksomheden går sammen med allerede etablerede aktører inden for de områder, hvor den ikke selv har sit kernefokus for at tilegne sig den nødvendige "troværdighed" i forhold til at funde og markedsmodne udviklingsprojektet.



SÆLG IDÉEN OG SVAR PÅ AKTUELLE SAMFUNDS-UDFORDRINGER

For alle projektidéer gælder, at de skal "sælges", før de opnår støtte. Derfor er det vigtigt, at man kan pitche sit projekt kort og præcist og redegøre for, hvorfor projektet er vigtigt, og hvem det hjælper. Erfaringer fra Innovationsradar.dk

viser en tendens til, at byggeriets udviklingsprojekter i stigende grad skal – eller i hvert fald med fordel kan – svare på bredere og aktuelle samfundsudfordringer for at opnå støtte.

Således er uddelinger til projekter relateret til fx klimatilpasning og energi steget. En tendens der styrker antagelsen om, at byggeriet er en del af løsningen – og ikke (alene) problemet – på de store samfundsudfordringer. Samtidig har erfaringen dog også været, at mange ansøgninger er lidt for indforståede og ikke i tilstrækkelig grad formuleret med afsæt i modtagerens (fondenes og tilskudsordningernes) behov og forudsætninger.



ACCEPTER AT FUNDING-ARBEJDET TAGER TID

For at opnå ekstern finansiering er det afgørende, at man som ansøger forstår, hvad der er "det gode projekt" for den fond eller tilskudsordning, man vil søge. Både i forhold til at opfylde de formelle krav, der stilles til ansøgningen og ansøger, men også ved at man sætter sig grundigt ind i og undersøger støttegivers bagved-

liggende mandat og fokus. Ofte vil det være nødvendigt at indgå en dialog med den relevante fond for at få afklaret, hvorvidt der er et reelt match mellem projektet og fondens fokus – det er ikke alt, man kan læse på en hjemmeside.

De virksomheder, som Innovationsradar.dk har rådgivet, angiver tidsforbruget som den største udfordring i ansøgningsprocessen. Derudover har fondene vidt forskellige tilgange til at vurdere ansøgningerne, hvilket betyder, at man ikke kan standardisere sin ansøgning. Skabelonen for "den gode ansøgning" findes derfor heller ikke, og man må acceptere, at fundingarbejdet tager tid.



KEND OG SÆT TAL PÅ MARKEDET

For mange af de virksomheder og iværksættere, som Innovationsradar.dk har rådgivet, er det en svær øvelse at sætte tal på udviklingsprojektets markedspotentiale. Enten fordi man ikke ved, hvor man skal finde den nødvendige dokumentation, eller fordi man ikke er skarp nok på at kunne formulere den værdi, som udviklingsprojektet har i en bredere kontekst. Der er dog flere tilgængelige datakilder,

der kan danne grundlag for en beregning af markedspotentialet – fx kundedata, offentlig tilgængelig statistik, brancheanalyser o. lign. – sammenholdt med egne antagelser og viden om konkurrenter, målgrupper etc.

Tal har gennemslagskraft og argumentationsværdi, når man skal tiltrække ekstern finansiering. Og for mange tilskudsordninger er der ikke alene krav til et projekts innovationshøjde, men også til om det kan medvirke til at skabe vækst i samfundet. Derfor er det vigtigt at kunne sandsynliggøre det markeds- og vækstpotentiale, som ligger i udviklingen af en ny forretningsidé. En grundig markedsanalyse – og ikke mindst markedsafgrænsning – er derfor alfa omega, når man skal i gang med en fundingproces.

KOM GODT I GANG

På Innovationsradar.dk findes en vidensbank med værktøjer og guides, der kan hjælpe med at tilrettelægge et ansøgnings- og innovationsforløb, når målet er at udvikle nye løsninger til byggeriet. Vidensbanken indeholder guidelines inden for temaerne: innovation, jura, økonomi, organisation og marked og kommer dermed hele vejen rundt om udviklingsprojektet.

Der er også flere gode råd og viden at hente i publikationerne:

Fra idé til kapital

– en guide til udviklingsprojekters overgang til markedet

Innovation i vækstlaget

– analyse af innovationsaktivitet og potentiale i byggeriets SMV'er

Begge publikationer kan downloades gratis på www.innovationsradar.dk

DET SIGER VIRKSOMHEDERNE OM INNOVATIONSRADAR.DK

HVORDAN HAR INNOVATIONSRADAR.DK HJULPET?

Vi har ændret vores strategi for, hvordan vi søger fondsmidler

Jeg har fået bedre grundlag for at søge fondsmidler i fremtiden

Vi har lavet en ny prioritering af fondssøgning i forhold til andre opgaver

Nu kan vi selv klare en ansøgningsproces

Vi har fået større tiltro til, at vi kan opnå midler i fremtiden

Innovationsradar.dk har givet os større overblik over fundinglandskabet

Vi har ændret vores produkt, så vi kan søge støtte inden for nye områder

Jeg har fået bedre viden om, hvordan en ansøgningsproces foregår