

Casekatalog til ”Virksomhedsanalyse: Danske virksomheders erfaringer med at deltage i Horizon 2020”

Udarbejdet for Styrelsen for Forskning og Uddannelse



Casekatalog til ”Virksomhedsanalyse: Danske erfaringer med at deltage i Horizon 2020”

Formål med casekataloget

Formålet med casekataloget er at gå i dybden med udvalgte virksomheders erfaringer med at deltage i Horizon 2020.

Analyseteam

Adm. direktør Jakob Stoumann
Senioranalytiker Jakob Falk
Senioranalytiker Lise Smed Olsen
Analytiker Anders Gøgsig Randrup

Om Oxford Research Knowledge for a better society

Oxford Research er en specialiseret videnvirksomhed med fokus på velfærdsområderne og erhvervs- og regionaludvikling.

Oxford Research gennemfører skræddersyede analyser, implementeringsevalueringer og effektevalueringer for offentlige myndigheder, fonde og organisationer i civilsamfundet. Vi rådgiver også om strategiudvikling, faciliterer udviklingsprocesser og formidler vores viden på undervisningsforløb og seminarer. Vi kombinerer akademisk fordybelse, strategisk forståelse og god kommunikation – på den måde skaber vi anvendelsesorienteret viden, der kan gøre en forskel.

Oxford Research er grundlagt i 1995 og har selskaber i Danmark, Norge, Sverige og Finland. Oxford Research er en del af Oxford Gruppen.

Oxford Research A/S
Falkoner Allé 20, 4.
2000 Frederiksberg C
Danmark
(+45) 33 69 13 69
office@oxfordresearch.dk
www.oxfordresearch.dk

Indhold

INDLEDNING	3
CASE 1: GRÅSTEN TEGLVÆRK	4
CASE 2: WAVEPISTON	6
CASE 3: MYDEFENCE COMMUNICATION	9
CASE 4: NOVOZYMES	12
CASE 5: KM RUSTFRI (HYDRACT)	14

Indledning

Dette casekatalog er udarbejdet i tilknytning til analysen af danske virksomheders erfaringer med at deltage i Horizon 2020. Analysen er igangsat af Uddannelses- og Forskningsministeriet som led i handleplanen for dansk deltagelse i EU's rammeprogram for forskning og innovation, der skal sætte en retning for en justering og optimering af den fælles, eksisterende Horizon 2020-indsats. Et af initiativerne i handlingsplanen er en virksomhedsanalyse, der omfatter de danske virksomheder, der har haft succes med at søge tilskud til deres projekt i Horizon 2020.

Formålet med nærværende katalog er at udarbejde en række virksomhedsrettede cases, der går i dybden med udvalgte virksomheders erfaringer med deltagelse i Horizon 2020 og illustrere, hvad virksomhederne konkret får ud af deres deltagelse i Horizon 2020. Casekataloget bygger på kvalitative interviews on site med ledelse og medarbejdere, der har relation til virksomhedens arbejde med at ansøge og implementere den/de konkrete Horizon 2020-projekt(er).

Casene er blevet udvalgt med fordeling efter følgende kriterier:

- Type af virksomhed (store, internationale virksomheder, specialiserede vidensvirksomheder, traditionelle SMV'er)
- Programtype under Horizon 2020
- Geografi.

Case 1: Gråsten Teglværk

Gråsten Teglværk bevægede sig for første gang ind på forskning og udvikling i 2011, da et af virksomhedens bestyrelsesmedlemmer, produktionsingeniør Jacob Bendtsen, så muligheder i at optage glasaffald i murstensproduktion og dermed skabe en lettere og mere miljøvenlig byggeblok. Det har siden resulteret i produktet CleanTechBlock, der består af en kerne af isolerende glasskum omgivet af mursten på begge sider.

Efter en udviklingsproces, der startede med nationale innovationsprogrammer, har virksomheden med støtte fra Horizon 2020 etableret et demonstrationsbyggeri. Den familieejede virksomhed har ved projektets afslutning større strategiske overvejelser i forhold til at igangsætte en ny produktionslinje. Der bliver vist interesse for samarbejde og investering i produktionen fra forskellige kanter, og listen over mulige eksportmarkeder er vokset ud over Europa.

Virksomhedens nøgleoplysninger

- Region Syddanmark
- Etableret: 1963
- Antal ansatte: 15
- Eksportmarkeder: Europa
- Branche: fremstilling af facadesten samt sten til bagmur
- H2020-projekter: SMV-instrumentets fase 1 (375,000 kr.), SMV-instrumentets fase 2 (8,2 mio. kr. Clean-Tech-huset).

”Vi har fået økonomisk hjælp til at nå et højere innovationsniveau og har fået endnu bedre resultater, end vi havde forventet. Nu står vi over for at skulle ekspandere. Det vil øge vores omsætning inden for de kommende tre år”.

Jacob Bendtsen, FoU-ansvarlig, Gråsten Teglværk

Gråsten Teglværk blev først opmærksom på mulighederne under SMV-instrumentet gennem sin kontakt med det lokale Vækstråd i Sønderborg. Vækstrådet satte virksomheden i kontakt med Det Syddanske EU-Kontor, som bidrog med vejledning i ansøgningsfasen og var afgørende for, at virksomheden søgte Horizon 2020. Inddragelse af konsulenthjælp var siden afgørende for, at virksomheden også fik succes med at få midlerne.

Universitetssamarbejde og nationale programmer baner vejen til Horizon 2020

Indledningsvis blev et samarbejde etableret mellem Gråsten Teglværk og Aalborg Universitet (AAU), som var specialiserede i udvikling af glas til isoleringsindustrien. AAU kendte til finansieringsmuligheder i den daværende **Højteknologifond** og ledte arbejdet med at skrive en ansøgning, som også inkluderede Teknologisk Institut. Da samarbejdspartnerne fik bevillingen i 2012 til den første udvikling af produktet, blev Jacob Bendtsen ansat som FoU-ansvarlig i virksomheden.

Det indledende udviklingsarbejde viste lovende resultater, og AAU og Gråsten Teglværk søgte derfor midler til at fortsætte udviklingen, denne gang under **EUUDP**. Partnerne fik bevilget et projekt for en treårig periode, hvor de testede isoleringsværdien af produktet og afsøgte muligheder for at afsætte byggeblokken.

Styrkerne ved byggeblokken er, at den i modsætning til mursten er lettere at fragte, og man kan opføre en tyndere mur med samme høje grad af isolering. Det kræver mindre energi at producere, og da byggeblokken er baseret på genbrugsmaterialer, kræver den også færre naturressourcer end andre produkter på markedet.

”Vi har indtil nu kun eksporteret til næreuropæiske markeder, fordi mursten er for tunge og derfor dyre at transportere på lange strækninger. Med glasisolering i murstenene er de væsentligt lettere, og det åbner op for nye eksportmarkeder”.

Jacob Bendtsen, FoU-ansvarlig, Gråsten Teglværk

Erhvervsfremmeaktører og konsulenter var afgørende i ansøgningsfasen

Med vejledning fra det lokale vækstråd og EU-kontoret skrev Jacob Bendtsen en ansøgning til **EUop-START**, hvorfra virksomheden fik et tilskud, som blev anvendt til at medfinansiere en privat konsulent, der kunne lede arbejdet med at skrive ansøgningerne først til SMV-instrumentets fase 1 og siden fase 2. Gennem fase 1-projektet blev der afdækket et stort markedsmæssigt potentiale for den bæredygtige byggeblok med fokus på nordeuropæiske markeder. Markedsundersøgelsen vurderede, at der seks år efter at produktionen er igangsat, vil kunne være et nettooverskud på € 15 m. Salgsindsatsen skal i første omgang rettes mod det tyske marked. I fase 2-ansøgningen fik virksomheden afslag ved første forsøg, men på baggrund af kommentarerne de fik med afslaget, kunne de med mindre justeringer ansøge igen, og de fik bevilling i andet forsøg.

”Det er en fordel, at det er muligt at søge midlerne i flere faser. Det kan reducere barrieren for små og mellemstore virksomheder for at investere i forskning og udvikling”.

Jacob Bendtsen, FoU-ansvarlig, Gråsten Teglværk

Som en del af fase 2-bevillingen er det muligt at anvende en ekstern konsulent til administrativ hjælp i et vist antal dage. Gråsten Teglværk har benyttet sig af denne mulighed og har inddraget en konsulent til at styre den administrative rapportering til EU-Kommissionen. Det har været en vigtig hjælp, da virksomheden ikke selv har ressourcer til at håndtere administrationen, og det ville have været for tidskrævende for projektlederen selv.

Ambitioner for bæredygtighed skaber afledte effekter

Formålet med fase 2-projektet er at etablere et bæredygtigt demonstrationsbyggeri med brug af CleanTech-Block. Ambitionen er, at byggeriet som det første parcelhus i Danmark skal få den internationalt anerkendte certificering for bæredygtigt byggeri, DGNB. Formålet med demonstrationshuset er at tiltrække internationale kunder, herunder også arkitekter og rådgivere i byggebranchen, som desuden kan få mulighed for at overnatte i huset. Der lægges i projektet vægt på at inddrage lokale arkitekter, håndværkere og leverandører til huset. For at opnå DGNB-certificeringen bliver der stillet krav i forhold til dokumentation af bæredygtighed, som aktørerne ikke har tidligere erfaring med. Det har sat gang i en kompetenceudviklingsproces hos de involverede parter.

Samarbejdspartnerne på AAU har været inddraget som rådgivere i projektet i forbindelse med forskellige delelementer i huset. De vil, efter at huset har fået en DGNB-certificering, med brug af sensorer overvåge huset på forskellige parametre såsom indeklima, for dermed at overholde dokumentationskrav til certificeringen.

Case 2: Wavepiston

Wavepiston er en mindre, forskningstung virksomhed baseret i Helsingør. Virksomhedens primære forretningsområde er udvikling af bølgeenergiteknologi til energiproduktion og afsaltning af havvand, så det kan drikkes.

Bølgeenergi er en ung og relativt uprøvet teknologi, der stadig er under udvikling rundt om i verden, og som adm. direktør Michael Henriksen fortæller, er Wavepiston afhængig af at få støtte for at komme over 'dødens dal' og gå fra prototype til kommercialisering. Derfor har virksomheden også haft en målrettet strategi om at finde midler til demonstration og test af sin teknologi for at komme tættere på markedet, og han er ikke i tvivl om, at det at søge midler under Horizon 2020 har været det rigtige at gøre:

Virksomhedens nøgleoplysninger

- Region Hovedstaden
- Etableret: 2006
- Antal ansatte: 7
- Eksportmarkeder: ingen eksport
- Branche: anden forskning og eksperimentel udvikling inden for naturvidenskab og teknik
- H2020-projekter: SMV-instrumentets fase 1 (375,000 kr.), SMV-instrumentets fase 2 (18,6 mio. kr.), Fast Track to Innovation (22,4 mio. kr.).

"At vi opnåede støtte fra SMV-instrumentet er et vigtigt skridt til, at vi kan gøre bølgeenergi til en af fremtidens vigtige vedvarende energikilder og helt afgørende for vores virksomheds eksistens og for, hvor vi er i dag".

Michael Henriksen, CEO, Wavepiston

I **SMV-instrumentet** startede Wavepiston med fase 1, som havde fokus på konceptudvikling og forundersøgelse af idéens kommercielle og tekniske potentiale. Dette banede vejen for, at virksomheden fik udviklet et forretningskoncept og dermed et grundlag for at kunne indgå i fase 2 og modtage 2,5 mio. EUR til at kunne teste et fuldskala-bølgeenergisystem ved testområdet "PLOCAN" ud for Gran Canarias østkyst. Formålet er at installere en fuldskala-Wavepiston-streng for at demonstrere energiproduktion, herunder at forberede det første (præ)kommercielle projekt.

Foruden i SMV-instrumentet deltager Wavepiston i **FTI-projektet (Fast Track to Innovation) Wave to Energy and Water**. I et konsortium med tre andre virksomheder – hollandske Vryhof Anchors, finske Fiellberg og italienske Ener.Med – er formålet at demonstrere et "kommercielt pilotprojekt" med både konvertering til elektricitet og afsaltning af havvand. Formålet er at installere en fuldskala-Wavepiston-streng ved en lille turistø, Isola Piana, der ligger sydvest for Sardinien, som en showcase på kommercielle projekter ved øer og andre isolerede samfund med en pakkelse indeholdende konvertering til elektricitet og afsaltning af havvand.

Det hele startede med det regionale EU-kontor

Det hele startede med, at Wavepiston mødte **Copenhagen EU Office** til et arrangement i Helsingør. Her blev Michael Henriksen for første gang gjort opmærksom på mulighederne for at søge støtte hos EUop-START til forberedelse og skrivning af ansøgning til SMV-instrumentet. SMV-instrumentet forekom at være særligt attraktivt for Wavepiston, fordi der er en høj støtteprocent (op til 70 pct. af udgifterne dækkes), og det

virker mindre administrativt tungt end andre støtteprojekter under Horizon 2020. Wavepiston var i afklaringsfasen i løbende dialog med Copenhagen EU Office, som anbefalede virksomheden at søge støtte fra **EUopSTART**. Wavepiston fik tilskud fra EUopSTART, der delvist dækkede virksomhedens udgifter i forbindelse med ansøgningen, og Michael Henriksen er ikke i tvivl om, at hjælpen i rådgivningssystemet samlet set har modnet virksomheden til Horizon 2020, og anbefaler andre at gøre brug af de muligheder, der er:

”Horizon 2020 er svært at navigere i, så man skal tage den gratis vejledning, man kan få. De kan hjælpe med at afsøge mulighederne for at få noget støtte til udvikling... Det er mange bække små”.

Michael Henriksen, CEO, Wavepiston

Selvom Wavepiston er en videnstung virksomhed, som har været vant til at deltage i FoU-projekter i de nationale forsknings- og innovationsprogrammer som **EUDP** og **Innobooster**, fandt Michael Henriksen hurtigt ud af, at det er noget andet at søge Horizon 2020-midler:

”Det er en anden verden, end vi er vant til. Vores medarbejdergruppe består primært af ingeniører... at søge midler hos EU er ikke vores spidskompetence, og derfor skulle vi have noget ekstern rådgivning”.

Michael Henriksen, CEO, Wavepiston

Ansøgningsprocessen var besværlig og frustrerende, men også lærerig

Efter SMV-instrumentets fase 1 skulle Wavepiston i gang med den mere omfattende ansøgningsproces til fase 2, og her valgte Wavepiston at indgå samarbejde med en konsulent for at få hjælp med ansøgningen. Det viste sig dog at blive en lang, besværlig og frustrerende proces:

”Vi indgik i første omgang en aftale om at forsøge sammen tre gange. Desværre lykkedes det ikke med de tre første forsøg. Herefter indgik vi aftale med en anden konsulent om tre yderligere forsøg, men heller ikke i denne omgang lykkedes det. Den syvende gang prøvede vi selv, og vi nåede til pitchen, men fik ikke tilsagn. Først i det ottende forsøg lykkedes det os at komme igennem”.

Michael Henriksen, CEO, Wavepiston

Selvom det tog længere tid end forventet, mener Michael Henriksen, at det var det hele værd og ikke spildt arbejde. Virksomheden har lært af den løbende kritik og de bemærkninger, den har fået undervejs:

”Feedbacken og rådgivningen fra vores konsulent har gjort os skarpere på, hvor det gav mening at lægge fokus, og hvor man kan skære ned... der er et fast antal sider, man kan skrive, og det er en svær balance, hvor man ikke skal skrive for meget, men heller ikke misse noget... Det er en viden, vi nu har in-house, og som vi kan tage med videre”.

Michael Henriksen, CEO, Wavepiston

Selvom det har været det rigtige at teame op med en konsulent, anbefaler Michael Henriksen andre virksomheder, der skal i gang med en ansøgning, at lave et baggrundstjek på konsulenten, så man er sikker på matchet. Herudover fremhæver han vigtigheden af, at man som virksomhed tager ansvaret for ansøgningen og bidrager til at skrive både den tekniske og forretningsmæssige del. Det er ifølge Michael Henriksen vigtigt, at virksomheden kan stå inde for det, der står i ansøgningen.

Tungere administration end de nationale, men ikke meget

Begge Horizon 2020-projekter er nu i fuld gang, og det er nyt terræn for Wavepiston, som ikke tidligere har administreret et Horizon 2020-projekt og heller ikke har en stor administrativ funktion:

"Vi har ikke en stor administrativ funktion, og vi skal lige have styr på de forskellige deliverables. Man skal være opmærksom på de forskellige deadlines, og det er en mere omstændig proces, når man skal lave ændringer i projektplanen, mens man i de nationale programmer bare skriver en mail... Det er lidt tungere end de nationale, men ikke meget".

Michael Henriksen, CEO, Wavepiston

Eftersom det primært er Michael Henriksen, som er ansvarlig for virksomhedens Horizon 2020-deltagelse, har virksomheden valgt at hyre en erfaren privat konsulent til at hjælpe med noget af det administrative. Konsulenten har erfaring med store EU-projekter og er tilknyttet fra Gran Canaria, hvor testområdet ligger.

En blåstempling af virksomhedens vision om at revolutionere bølgeenergiesektoren

Michael Henriksen ser det som en stor anerkendelse af virksomhedens potentiale, at den har opnået Horizon 2020-støtte:

"Det er en blåstempling af os og potentialet i at gøre Wavepiston til et konkurrencedygtigt alternativ til andre vedvarende energiformer... der er nogen, som har kigget os i kortene og sagt, at det ser interessant ud, og at vi kan rykke noget".

Michael Henriksen, CEO, Wavepiston

Herudover fremhæver Michael Henriksen den øgede internationale bevågenhed, virksomheden har fået, og det tætte samarbejde, virksomheden har opbygget med de tre internationale partnere i FTI-projektet. En relation, virksomheden kan bygge videre på og få gavn af i fremtidige projekter.

Case 3: MyDefence Communication

MyDefence Communication ApS (MyDefence) i Nørresundby i Nordjylland har specialiseret sig i at udvikle foranstaltninger, der kan modvirke illegal brug af droner. Således har MyDefence udviklet anti-drone-systemet KNOX, som overvåger luftrummet over et specifikt anlæg. Hvis en drone kommer ind over luftrummet, detekteres denne samt dronepilots lokation, og anlægspersonalet alarmeres. I lande, hvor det tillades, indledes en jamming, som forhindrer droneoperatøren i at styre dronen.

Ifølge koordinator i MyDefence, Nanna Tribler, har motivationen for virksomheden til at søge Horizon 2020-midler været et behov for at modne teknologien og komme endnu tættere på markedet, og virksomhedens interesse blev for alvor vakt, da der kom det helt rigtige 'call' inden for Security:

"Nu fik vi mulighed for at få finetunet vores system og få afprøvet teknologien i større skala og i forskellige settings... Det har skabt fundamentet for modning af vores produkt, og at vi nu kan fokusere på salg".

Nanna Tribler, koordinator, MyDefence Communication ApS

MyDefence startede med **SMV-instrumentets** fase 1 i 2016 og fik så efterfølgende i 2017 godkendt ansøgningen til fase 2. Det overordnede formål er at modne KNOX til brug i civil kontekst, teste jamming-teknologien og få demonstreret løsningen for både private og offentlige sikkerhedsudbydere. Med henblik på at teste teknologien indgik MyDefence partnerskab med to fængsler og to stadions i hhv. Danmark og England.

Fra InnoBooster til SMV-instrumentet

Nanna Tribler fortæller, at MyDefence ad flere omgange har fået rejst nationale midler til teknologiudvikling og har skabt grundlaget for, at virksomheden var moden til Horizon 2020:

"Først samarbejdede vi med Forsvarsministeriets Materiel- og Indkøbsstyrelse om at udvikle en radioteknologi, der kan være med til at redde soldater fra vejsidebomber. Senere fik vi godkendt et InnoBooster-projekt, som blev til vores første produkt".

Nanna Tribler, koordinator, MyDefence Communication ApS

MyDefence stod nu med en grundteknologi, som skulle modnes og klargøres til salg. Først forsøgte virksomheden nationalt med Markedsmodningsfonden, men fik ikke støtte, bl.a. ud fra en begrundelse om, at fonden ikke støtter militær teknologi, men så fandt MyDefence et relevant 'call' under Horizon 2020, som havde fokus på netop Security. MyDefence tog så kontakt til **NordDanmarks EU-Kontor**, og som Nanna Tribler uddyber, har EU-kontoret været en værdifuld partner:

Virksomhedens nøgleoplysninger

- Region Nordjylland
- Etableret: 2013
- Antal ansatte: 18
- Eksportmarkeder: Europa, Nordamerika
- Branche: anden forskning og eksperimentel udvikling inden for naturvidenskab og teknik
- H2020-projekter: SM-Instrumentets fase 1 (375.000 kr.), SMV-instrumentets fase 2 (9,4 mio. kr.).

”NordDanmarks EU-Kontor var med til at gennemskue call’et og vurdere, om vi kunne gå videre med det. De mente, at det var helt oplagt for os at søge... Vi har haft løbende møder og dialog med NordDanmarks EU-Kontor, som både i ansøgningsfasen og undervejs i projektet har fungeret som sparringspartner”.

Nanna Tribler, koordinator, MyDefence Communication ApS

Konsulenten havde styr på, hvordan ansøgningen læses i EU

I ansøgningsfasen indgik MyDefence samarbejde med en privat konsulent, som NordDanmarks EU-Kontor havde bragt dem i kontakt med, og konsulenten kunne bistå med professionel assistance og indsigt i, hvordan ansøgningen bliver behandlet, og hvad det er vigtigt at fokusere på:

”Konsulenten havde styr på, hvordan ansøgningen blev læst i EU. De havde helt klart erfaring med, hvordan det skulle skrives. Det tog et halvt år, og det krævede meget af især den tekniske direktørs tid i et halvt år. Den blev ikke godkendt første gang, men det sagde de også, at det skulle man regne med... Vi kunne bruge feedbacken til at forbedre næste ansøgning”.

Nanna Tribler, koordinator, MyDefence Communication ApS

Ansøgningen blev godkendt i andet forsøg, og selvom konsulenten vidste, hvad der skulle til, krævede det også en stor indsats og prioritering fra virksomhedens side. Nanna Tribler vurderer, at det kostede ca. en halv million kr. at lave ansøgningen medregnet virksomhedens egen tid og konsulenthonorar.

Den personlige kontakt til EU’s ’project officer’ har været vigtig

Efter at projektet gik i gang, har den helt store udfordring for MyDefence været, at nogle af partnerne faldt fra, og dermed skulle virksomheden bruge tid på at finde nye testpartnere. Samtidig var virksomheden presset af, at jamming-teknologien grundet lovgivning er svær at teste under almindelige forhold, og at deres samarbejdspartnere bad om nogle særlige features på produktet:

”Vi havde ikke forestillet os, at det var så svært at få tilladelse til at jamme i Danmark. Vi fandt dog nye partnere i Finland og Israel, som har mere lempelige regler, og vi kunne via dem gennemføre vores tests, dog ej planmæssigt... Vi har gjort alt det, vi kunne, men faktum er, at projektet har ændret sig meget undervejs, og det pressede os tidsmæssigt”.

Nanna Tribler, koordinator, MyDefence Communication ApS

MyDefence skulle indrapportere ændringerne til den ansvarlige **’project officer’ i EU-Kommissionen**, som ifølge Nanna Tribler har udvist forståelse for, at projektet har ændret sig undervejs, men som er en udfordring at kommunikere med på skrift:

”NordDanmarks EU-Kontor gav os det råd, at man skal besøge sin ’project officer’ personligt, og det viste sig at være brugbart for os til at forstå spillet... Det er rigtig vigtigt, at man etablerer et personligt forhold og kommunikerer via telefon eller personlig kontakt. På mail har de fokus på ikke at overskride deres procedurer og regler”.

Nanna Tribler, koordinator, MyDefence Communication ApS

Nu har virksomheden fokus på salg, men har øjnene rettet mod Horizon 2020 i fremtiden

Nanna Tribler er ikke i tvivl om, at det har haft en stor betydning for virksomheden at få støtten fra Horizon 2020:

”Hvis ikke vi havde haft H2020-projektet, så havde vi ikke kunnet udvikle vores produkter, som vi har nu... Vi er kommet to-tre år hurtigere på markedet, med et modent produkt, som bl.a. er hurtigere færdigudviklet, fordi vi har fået midler til at ansætte nye folk undervejs”.

Nanna Tribler, koordinator, MyDefence Communication ApS

Nanna Tribler er sikker på, at virksomheden vil søge Horizon 2020 igen i fremtiden, men i den nærmeste fremtid holder virksomheden en pause for at fokusere på salget og de udbud, der kommer. Hun tøver heller ikke med at anbefale andre virksomheder at søge Horizon 2020, men peger især på, hvor vigtigt det er at have det rette mindset:

”Det allervigtigste er at finde ud, om man virkelig vil det... Man skal ikke være bange for at kaste sig ud i det, og man skal gøre op med sig selv, om man vil bruge tiden til det. Det tager tid at gøre det... Det har for os været lidt en ørkenvandring, men der findes oaser, og når man første gang har været med i et H2020, så bliver man også en lukrativ partner til at være med i andre projekter”.

Nanna Tribler, koordinator, MyDefence Communication ApS

Case 4: Novozymes

Novozymes har lang erfaring med at deltage i FoU-projekter under tidligere EU-rammeprogrammer og nu under Horizon 2020, hvor virksomheden er involveret i 11 Horizon 2020-projekter fordelt på forskellige Horizon 2020-programmer og FoU-enheder i virksomheden. Hos Novozymes fremhæver man motivationen samt effekterne af at deltage i Horizon 2020-projekter i form af styrkede og nye, internationale partnerskaber, adgang til ny viden og teknologi samt mulighed for tæt FoU-samarbejde med industrien.

Virksomhedens nøgleoplysninger

- Region Hovedstaden, FoU i EU, USA, Japan, Kina, Indien og Brasilien
- Etableret: 1999
- Antal ansatte: 6000+
- Eksportmarkeder: globalt
- Branche: udvikling og produktion af enzymer og mikroorganismer
- H2020-projekter: 11 fordelt på programmerne Bio-based Industries Joint Undertaking (JTI-BBI) samt Marie Skłodowska-Curie Innovative Training Networks (MSCA-ITN-ETN).

Novozymes deltager som partner i samtlige projektkonsortier. For virksomheden er det en naturlig måde at indgå i projekter, hvor enzymer typisk indgår som en del af en større udviklingsproces. Et eksempel på det er et projekt under Horizon 2020 JTI-BBI-programmet, der har mundet ud i etableringen af et demonstrationsanlæg i Italien, hvor enzymer udviklet af Novozymes indgår i det færdige produkt. I hvert tilfælde, hvor Novozymes indgår i en projektansøgning, sker det på basis af strategiske overvejelser. I arbejdet med ansøgningerne leverer virksomheden input til lead-partner eller en specifik arbejdsplan. Det arbejde håndteres i de individuelle afdelinger hos Novozymes, enten i koordinering med et konsulentfirma engageret af lead-partner eller direkte med lead- og de øvrige partnere i konsortiet. Novozymes har administrative medarbejdere, der hjælper med at håndtere den administrative side af deltagelsen.

FoU-organisering

Forskning og udvikling udgør en stor del af Novozymes forretning, og arbejdet er organiseret under afdelingen Research & Technology (R&T) samt seks Application Development Units (ADU'er). R&T kan betegnes som enheden for grundforskning, der beskæftiger sig med kerneviden i form af udvikling af nye enzymer og teknologier. ADU'erne er målrettet kunderne inden for de industrier, hvor Novozymes udvikler produkter. FoU-aktiviteterne er tættere på markedet og gennemføres i nært samarbejde med virksomhedens kunder. De første test af nye enzymer og teknologier sker i R&T-afdelingen, som leverer input til samtlige ADU'er, der tager produkterne videre til de sidste udviklingsfaser i dialog med slutbrugere/kunder. Både R&T-afdelingen og de enkelte ADU'er deltager i projekter under Horizon 2020.

Strategi i forbindelse med Horizon 2020-deltagelse

Novozymes indgår som partner i samtlige Horizon 2020-projekter, hvor der er lidt forskellige processer i afdelingerne, når man præsenteres for nye samarbejdsmuligheder og calls under Horizon 2020.

I R&T-afdelingen, det vil sige de projekter, som er tættere på grundforskning, ledes Horizon 2020-projekterne af universiteter. I de fleste tilfælde er det med kontakter, som Novozymes har fra tidligere. Projekterne

har fokus på FoU i tidligere stadier, end det er tilfældet hos ADU'erne. Som et led i at sikre koblingen til industrien og den videre udvikling og applicering af resultaterne har man i R&T-afdelingen indført den fremgangsmåde at engagere en 'business anchor' i den relevante ADU.

"I forhold til stakeholder management internt har vi haft succes med at finde en 'business anchor', dvs. nogen, som er aftager på sigt. Afhængigt af 'Technology Readiness Level' af projektet er ADU'en typisk ikke direkte med fra starten, men de bliver bl.a. involveret i forhold til formidlingsaktiviteter og patenterings spørgsmål".

Martin Simon Borchert, Director Microbial Discovery, R&T

Den relevante 'business anchor' bliver således inddraget og orienteret undervejs i ansøgnings- og gennemførelsesfasen. I enkelte tilfælde har R&T og den pågældende ADU også ud fra deres interne F&U-budgetter delt medfinansieringen af en ph.d. eller postdoc til at arbejde på et Horizon 2020-projekt.

I ADU-enhederne deltager Novozymes oftest som partner i Horizon 2020-projekter, hvor en eksisterende samarbejdspartner eller kunde er projektleder. Enzymforskningen indgår typisk som element i det færdige produkt, hvor Novozymes bidrager til at gøre slutproduktet mere miljøvenligt og økonomisk bæredygtigt.

Projekterne har en varighed på 4-5 år, hvilket kræver overvejelser i forhold til, at strategien ikke ændrer sig undervejs. Direktøren for forskning og udvikling hos Novozymes bliver inddraget i den endelige beslutningsproces, når ADU'erne deltager i Horizon 2020-ansøgninger, og i nogle tilfælde inddrages også kollegaer fra den kommercielle afdeling, der er tæt på markedet, i diskussioner om, hvorvidt virksomheden skal indgå i specifikke projekter.

Konsortieaftaler er vigtige

De Horizon 2020-projekter, som Novozymes deltager i, inkluderer ofte adskillige partnere. Der bliver derfor lagt vægt på, at der skrives en klar konsortieaftale, der beskriver rettighederne hos de involverede parter. Det kan f.eks. være særligt aktuelt, når der er andre virksomheder i konsortiet, der er interesserede i de samme enzymer. I forhold til universiteter skal der også være aftaler om, hvordan man deler IP-rettigheder og skriver patentansøgninger. Når der udvikles konsortieaftaler, involveres altid en kollega fra juridisk afdeling og en kollega fra patent- og strategiafdelingen hos Novozymes til at sikre, at de udfærdiges korrekt.

Case 5: KM Rustfri (Hydract)

KM Rustfri har siden 1970'erne fremstillet dele til sanitære ventiler til fødevarer- og lægemiddelindustrien. Virksomheden er et eksempel på en af de traditionelle SMV'er ud fra analysens udledning af de tre hovedtyper af Horizon 2020-deltagere. Casen viser samlet set, at KM Rustfri, på trods af at virksomheden ikke er en 'klassisk' Horizon 2020-ansøger, har en høj succesrate i sine ansøgninger. Tre gange har KM Rustfri hentet EU-støtte, og det er blevet til 36,7 millioner kroner.

Ifølge tidligere direktør i KM Rustfri og nuværende CEO i spinoff-virksomheden Hydract, Peter Espersen, har FoU-midlerne til EU-programmerne været afgørende for at kunne markedsmodne produktet så langt, at de i dag har solgt teknologien til Carlsberg, som vil ombygge en central del af sin produktion i foråret 2020. På sigt forventer virksomheden, at den kan opnå en omsætning på mellem 500 mio. kr. og 1 mia. kr. som følge af Hydract-teknologien.

Virksomhedens nøgleoplysninger

- Region Midtjylland
- Etableret: 1974 (Hydract i 2017)
- Antal ansatte: 75 (4 i Hydract)
- Eksportmarkeder: Europa
- Branche: fremstilling af rør og hule profiler og tilhørende fittings af stål
- H2020-projekter: SMV-instrumentets fase 2 (5,6 mio. kr.).

"Det vigtigste er først og fremmest, at vi har fået økonomisk støtte. Uden EU-programmerne ville Hydract aldrig have blevet til noget".

Peter Espersen, CEO, Hydract

Vejnen til Horizon 2020

Virksomheden bevægede sig for første gang ind på forskning og udvikling i 2007, da den tidligere bestyrelsesformand Poul Elholm Jakobsen kom på idéen om, at trykluft som drivmiddel til åbning, lukning og regulering af ventiler kunne erstattes af vandhydraulik for at reducere energiforbruget og øge fødevarerens sikkerhed. Konsulentvirksomheden Innovayt præsenterede muligheden for at deltage i en ansøgning inden for prioritetsområdet Forskning til gavn for SMV'er i **FP7-programmet**.

KM Rustfri har i alt fået tilsagn for tre projekter, hvor det første opnåede støtte ved første indsendte ansøgning, mens det har været nødvendigt at sende en ny ansøgning til de seneste Horizon 2020-projekter. Ifølge Peter Espersen var en af årsagerne til disse afslag, at det er vanskeligt at påvise nødvendigheden af EU-støtte, når de samarbejder med Carlsberg, som er en af de helt store aktører på markedet.

"Da vi fik afslag, har årsagen været, at casen var så god, at det ikke var nødvendigt med tilskud. Og når en så stor spiller på markedet lægger navn til en ansøgning, er der en tendens til, at de siger, at vi ikke behøver tilskud. Så det har det været nødvendigt at uddybe, at det rent faktisk er nødvendigt, fordi det også er en risiko for Carlsberg".

Peter Espersen, CEO, Hydract

Brugen af private konsulenter og rådgivere er afgørende

KM Rustfri har siden 1970’erne været en traditionel SMV, som ikke har haft FoU som en del af sit DNA og derfor heller ikke havde erfaring med at deltage i forsknings- og innovationsprogrammer. Derfor har samarbejdet med **private konsulenter og rådgivere** været af afgørende betydning for, at de har fået succes med deres ansøgninger.

”Jeg vil aldrig nogen sinde forsøge at skrive sådan en ansøgning selv, fordi der er rigtigt mange does and donts i sådan en ansøgning. Dem, som har forstand på at skrive ansøgninger, er meget dygtige, og de er ikke fedtet ind i projektet. Vi kan nogle gange forvirre os selv, så det giver god mening, at nogen udefra kigger på det og skriver essensen af det”.

Peter Espersen, CEO, Hydract

Undervejs i H2020-projektet oplevede KM Rustfri en udfordring, da det stod klart, at udviklingsprojektet var bagud i forhold til den tidsplan, som skulle overholdes for at få udbetalt den lovede EU-støtte. I den forbindelse fik KM Rustfri hjælp fra det **midtjyske EU-kontor i Bruxelles (CDEU)**, som bl.a. hjalp med at sætte et møde op med EU-Kommissionen i Bruxelles, hvorunder det lykkedes Peter Espersen at redegøre for forsinkelserne og dermed forhindre, at udviklingsarbejdet skulle lukkes ned.

Det kræver hårdt arbejde at lave en succesfuld ansøgning

Selvom KM Rustfri har en høj hitrate i både FP7 og H2020, og den primære læring er, at brugen af private konsulenter har haft afgørende betydning for succes, er KM Rustfri ikke kommet i mål uden hårdt arbejde. Det kræver ifølge Peter Espersen, at man som virksomhed også selv lægger kræfter i samarbejdet med konsulenten, hvis endemålet er en ansøgning, som opnår støtte.

”Det kræver hårdt arbejde, ellers giver det ikke en god ansøgning. Man skal ikke tro, at fordi man får nogen til at søge for sig, så kan man bare læne sig tilbage. Det er en proces, hvor vi undervejs skal gå ind og give kritik og svare på spørgsmål. Det er tit, når vi sidder og giver en lang forklaring på et spørgsmål, så kan konsulenten tage essensen af det og få det ned på skrift”.

Peter Espersen, CEO, Hydract

EU-støtten har givet mere end bare produktudvikling

Først og fremmest har EU-støtten muliggjort, at teknologien er blevet udviklet, afprøvet og markedsmodent. Et af de helt tydelige resultater er, at Carlsberg i foråret 2020 vil ombygge en central del af sin produktion, men ifølge Peter Espersen er det ikke kun den nyskabende ventil, Hydract, der er blevet udviklet som følge af EU-støtten. Virksomheden har generelt fået indlejret et større fokus på forskning og udvikling i kerneforretningen, og derudover har projekterne åbnet døren op til nye partnere, kunder og forretningsmuligheder, da projekterne er blevet blåstemplet af EU.

”Den anden del er, at projektet er blåstemplet af EU. Det vægter noget, når jeg taler med mulige kunder og finansieringsmuligheder. Her er holdningen, at hvis EU støtter, så er det godkendt”.

Peter Espersen, CEO, Hydract



DANMARK

Oxford Research A/S
Falkoner Allé 20
2000 Frederiksberg
Danmark
Tel: (+45) 3369 1369
office@oxfordresearch.dk

NORGE

Oxford Research AS
Østre Strandgate 1
4610 Kristiansand
Norge
Tel: (+47) 4000 5793
post@oxford.no

SVERIGE

Oxford Research AB
Norrländsgatan 11
103 93 Stockholm
Sverige
Tel: (+46) 08 240 700
office@oxfordresearch.se

FINLAND

Oxford Research Oy
Helsinki:
Fredrikinkatu 61a, 6krs.
00100 Helsinki, Suomi
www.oxfordresearch.fi
office@oxfordresearch.fi

BRUXELLES

Oxford Research
C/o ENSR
5. Rue Archimède
Box 4, 1000 Brussels
www.oxfordresearch.eu
office@oxfordresearch.eu