3. december 2010

Notat

Evaluering af Energi-TEKmidt

Udarbejdet af DAMVAD som led i evalueringer for Vækst-hus Midtjylland af initiativer vedr. iværksætteri og virk-somhedsudvikling

regionmidtjylland

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Fond for Regionaludvikling
Vi investerer i din fremtid

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Socialfond
Vi investerer i din fremtid

Indhold

1 Konklusion og anbefalinger 1

2 Præsentation af EnergiTEKmidt 3

2.1 Programmets formål og målgruppe 3

2.2 Programmets indhold og aktiviteter 4

2.3 Markedsføring af programmet og økonomisk ramme 5

3 Programmets effekter i virksomhederne 6

3.1 Virksomhedernes oplevelse af deres deltagelse i EnergiTEKmidt 6

3.2 Vurdering af programmets effekter 15

4 Opmærksomhedspunkter 18

5 Bilag A: Spørgeramme til virksomhedsinterviews 20

1 Konklusion og anbefalinger

EnergiTEKmidt er baseret på de to antagelser, at der i de små og mellemstore midtjyske virksomheder befinder sig energiteknologiske "skuffeprojekter", og at disse med tilskud til køb af ekstern rådgivning kan bringes op af skufferne og ud på markedet.

Det kan konkluderes, at det er rigtigt, at der findes energiteknologiske "skuffeprojekter", og det kan konstateres at med hjælp til udarbejdelse af udviklingsplaner og tilknytning af eksterne rådgivere bringes de enten helt ud på markedet eller et afgørende skridt nærmere markedet. Programmets rationale og grundlæggende antagelser bekræftes således i evalueringen.

Det var oprindeligt anslået, at den samlede programramme ville række til ca. 50 projekter, idet det blev antaget at hver virksomhed ville have et behov for tilskud til specialiseret rådgivning på ca. 120.000 kr. Behovet for tilskud til den enkelte virksomhed har imidlertid vist sig at være større, således at programmets samlede ramme er blevet fuldt udnyttet med i alt 30 projekter.

I forbindelse med denne evaluering er ni af de virksomheder, der i oktober 2010 var kommet hele vejen igennem programmet blevet besøgt og interviewet. Formålet med interviewene har været at afdække virksomhedernes udgangspunkt forud for støtten fra EnergiTEKmidt, hvad de ønskede tilskud til at udvikle, hvorfor de ikke kunne udvikle det uden tilskud, hvordan forløbet med EnergiTEKmidt har været, og hvad der er kommet ud af det (interviewguiden fremgår af bilag a).

Interviewene har uden undtagelse demonstreret at EnergiTEKmidt har formået at bringe "skuffeprojekter" ud af skufferne og enten helt ud på markedet eller et vigtigt skidt nærmere. Virksomhederne har alle opnået det de ville og har været meget tilfredse med forløbet med EnergiTEkmidt.

Programmet har haft fire typer af effekter på virksomhederne:

1. Det har ydet sparring om forretningsplaner og realitetstjek af udviklingsidéer.
2. Det har været en katalysator for teknologiudvikling.
3. Det har tilført nødvendige eksterne kompetencer.
4. Det har bragt en række virksomheder på markedet med nye teknologier eller et skridt nærmere nødvendig kapital.

Den overordnede anbefaling baseret på de gennemførte interviews er derfor entydigt at beslutte en fortsættelse af programmet. I den forbindelse bør følgende opmærksomhedspunkter overvejes.

Erfaringen fra den første programperiode er klart, at der typisk er brug for flere midler pr. virksomhed end oprindeligt forudsat. Forholdet mellem det ønskede antal virksomheder og den samlede ramme bør derfor overvejes afstemt med denne erfaring.

Det kan i forlængelse heraf overvejes at udvide målgruppen, så det ikke kun er energirelaterede teknologier og produkter, der kan støttes, men miljøteknologi i bredere forstand. I det nuværende program er miljøteknologi kun omfattet for så vidt det er energirelateret.

Nogle virksomheder har modtaget støtte til udvikling af teknologier, der endnu har en betydelig vej tilbage før en markedsintroduktion er mulig. Dette kan enten opfattes som en positiv risikovillighed, hvor regionen og vækstforum med et regionalt teknologiudviklingsprogram sætter ind, netop hvor private investorer og andre programmer typisk ikke er parate til at sætte ind og dermed udfylder et hul i teknologiudviklingskæden. Eller det kan opfattes som en risikovillighed, der kan føre til at virksomhederne opnår deres mål med støtten fra EnergiTEKmidt, men alligevel aldrig får introduceret teknologierne på markedet fordi efterfølgende udfordringer ikke overkommes, hvorved regionen ikke vil opleve nogen positiv økonomisk effekt af programmet. Evalueringen giver ikke grundlag for at fastlægge niveauet for risikovillighed mere præcist eller tale hverken for eller imod tilskud til teknologier, der endnu har et stykke vej til markedet. Det anbefales i den opfølgende evaluering i foråret 2010 at følge op på denne problemstilling.

2 Præsentation af EnergiTEKmidt

Dette afsnit har til formål at præsentere EnergiTEKmidt-programmet, herunder dets formål og målgrupper for de enkelte tilbud under programmet. Efterfølgende beskrives de enkelte tilbud og deres aktiviteter samt status for disse.

2.1 Programmets formål og målgruppe

Region Midtjyllands teknologiudviklingsprogram, EnergiTEKmidt, er et rådgivningstilbud til en bred kreds af små og mellemstore virksomheder på energi- og miljøområdet.

Programmet har som sit overordnede formål at støtte op om de overordnede mål for regionens megasatsning inden for energi om miljø. Disse er bl.a.:

- Forøget beskæftigelse
- Forøget salg og eksport
- Øget produkt- og procesinnovation
- Øget samspil om innovation i hele værdikæden fra primærerhverv til serviceerhverv
- Udvikling af erhvervsklynger
- Øgning af andelen af vedvarende energi i Region Midtjylland
- Region Midtjylland skal være foregangsregion for demonstration af renere energiteknologi.

Mere konkret er målsætningen at de deltagende virksomheder skal opnå bedre økonomiske præstationer end sammenlignelige virksomheder, der ikke deltager i teknologiudviklingsprogrammet. Dette kan være i form af større omsætning og eksportfremgang. Herudover skal de deltagende virksomheder have udbytte af programmet i form af målrettet videnstilførsel og mulighed for vidensdeling.

Det er målet, at min. 50 virksomheder gennemfører forløbet

Programmet er målrettet mod små og mellemstore virksomheder inden for energiområdet eller til SMV'er med potentiale på dette område. Miljøteknologi er omfattet i det omfang teknologien er relateret til energiområdet.

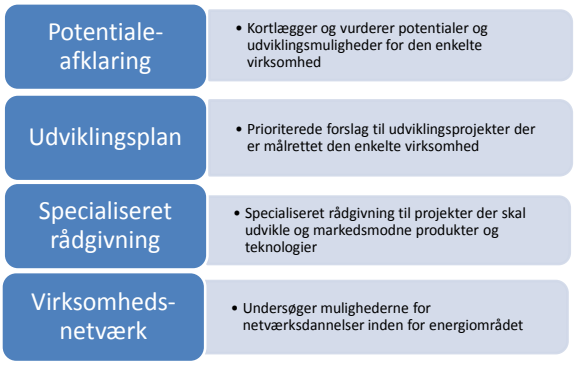
Programmet henvender sig til såvel fremstillingsvirksomheder som til anden form for virksomhed, der udvikler og markedsfører teknologi. Der kan være tale om koncepter for integrerede energisystemer, og løsninger for service og vedligeholdelse med relation til energi.

Teknologiområder, som er omfattet af programmet, kan inddeles i følgende områder:
1. Energiproduktion ved vedvarende energikilder
2. Energiforbrug/-besparelser generelt
3. Afledte miljøteknologier

2.2 Programmets indhold og aktiviteter

Teknologiudviklingsprogrammet består at tre koordinerede rådgivningstilbud til små og mellemstore virksomheder samt et tiltag, der skal facilitere dannelsen af virksomhedsnetværk.

Figur 1: Oversigt over tilbuddene i EnergiTEKmidt-programmet



Kilde: DAMVAD 2010, på baggrund af Væksthus Midtjyllands og Region Midtjyllands projektbeskrivelse fra 24/9 – 2007.

Potentialeafklaringen skal kortlægge og vurdere potentialer og udviklingsmuligheder for den enkelte virksomhed. Dette skal dels afklare om der er perspektiver i at yde tilskud til den enkelte virksomhed, og dels skabe grundlag for at virksomheden kan vurdere om den ønsker at gå videre i programmet. Det er Væksthus Midtjylland, der udarbejder potentialeafklaringen, der afrapporteres i et kort notat.

For virksomheder der dels findes egnede til at indgå i programmet og som ønsker at benytte sig af det specialiserede rådgivningstilbud, udarbejder Væksthus Midtjylland en udviklingsplan med prioriterede forslag til udviklingsprojekter der er målrettet den enkelte virksomhed. Planen indeholder forslag til inddragelse af en eller flere specialiserede rådgivere inden for et eller flere indsatsområder. Udarbejdelsen af udviklingsplanen er gratis for virksomheden.

Det specialiserede rådgivningstilbud skal understøtte samarbejdet mellem virksomheder og vidensinstitutioner om omstillingsprocesser og teknologiudvikling. De specialiserede rådgiveres opgave er at yde hjælp til at realisere projekter, der er strandet i udviklingsprocessen, hvor formålet er at udvikle og markedsmodne produkter og teknologier.

Virksomheden vælger under vejledning af Væksthus Midtjylland en eller flere eksterne konsulenter med spidskompetencer inden for det aktuelle fagområde, og sammen med konsulenten eller konsulenterne udarbejdes der en endelig handlingsplan.

Som et sidste element i EnergiTEKmidt-programmet skal der foretages en vurdering af mulighederne for og perspektiverne i evt. netværksdannelser inden for energiområdet, der kan danne grundlag for efterfølgende initiativer.

2.3 Markedsføring af programmet og økonomisk ramme

Væksthus Midtjylland markedsfører programmet sammen med Region Midtjyllands øvrige erhvervsindsatser, hvor Væksthus Midtjylland er operatør, herunder VÆKSTmidt programmet. Væksthus Midtjylland udarbejder i samarbejde med Region Midtjylland en plan for information med inddragelse af diverse interessenter, herunder de lokale erhvervskontorer

Der tages endvidere direkte kontakt til potentielle deltagere.

2.3.1 EnergiTEKmidt-programmets økonomiske ramme

EnergiTEKmidt-programmets økonomiske ramme i perioden 2008-2010 udgør ca. 13,8 mio. kr., finansieret af tre kilder, som fremgår af nedenstående tabel. Virksomhedernes egenbetaling er den største finansieringskilde for programmet, med 6 mio. kr., mens de regionale udviklingsmidler og EU's Regionalfond hver støtter med 3,9 mio. kr.

Tabel 1: Økonomisk ramme for EnergiTEKmidt-programmet

Finansieringskilde	Budget (i 1.000 kr.)
Regionale udviklingsmidler	3.900
EU's Regionalfond	3.900
Private (virksomhederness egenfinansiering)	6.000
I alt	**13.800**

Kilde: Væksthus Midtjylland.

3 Programmets effekter i virksomhederne

På tidspunktet for gennemførslen af denne evaluering i oktober 2010 har kun 10 virksomheder gennemført hele programmet eller en meget væsentlig del deraf. På den baggrund blev det vurderet at besøg på de deltagende virksomheder, hvor der kunne spørges ind til deres udgangspunkt forud for kontakten med EnergiTEkmidt, hvorfor de ikke kunne udvikle videre uden støtte, hvad støtten har betydet for dem, hvor de står efter deltagelsen i programmet osv. kunne tales godt igennem med virksomhederne ville være den bedst egnede evalueringsmetode (interviewguiden fremgår af bilag a). En enkelt af de 10 virksomheder kunne pga. travlhed ikke deltage i evalueringen. Den vil indgå i den opfølgende evaluering i foråret 2010.

I forlængelse af dette metodevalg er det valgt at det centrale element i denne evalueringsrapport skal være en rig gengivelse af de indtryk, som interviewene med de deltagende virksomheder gav. I det følgende gengives således helt neutralt indtrykkene fra de gennemførte interviews. Efterfølgende foretages en samlet vurdering af programmets effekter på de deltagende virksomheder og i forlængelse heraf nævnes de opmærksomhedspunkter, som evalueringen giver anledning til at udpege.

3.1 Virksomhedernes oplevelse af deres deltagelse i EnergiTEKmidt

Alfred Priess – solcellebaseret gadebelysning

Alfred Priess begyndte i foråret 2008 sammen med designeren Bjarne Schläger at udvikle konceptet City Swan, der blandt andet bygger på solcellebaseret gadebelysning. Siden 2008 har virksomheden arbejdet på at udvikle en prototype af produktet Touché, der indgår i det overordnede City Swan-projekt.

Den administrerende direktør hos Alfred Priess, Ole Bjerre Christiansen, havde en tidligere kollega hos Nordvestjysk Erhvervsråd, der besøgte ham og præsenterede EnergiTEKmidt-programmet. På det tidspunkt var Alfred Priess relativt langt i udformningen af prototypen af Touché. Efter den første snak med Nordvestjysk Erhvervsråd blev Alfred Priess kontaktet af en konsulent fra EnergiTEKmidt, der sammen med Ole Bjerre Christiansen og andre medlemmer af direktionen udarbejdede en projektplan og ansøgning om støtte til Touché. Der ansøgtes om midler til tekniske test, da der var en del test (såsom varmebelastning i lysmasterne), som virksomhederne skulle have gennemført, men som de ikke selv kunne stå for. I den forbindelse kom virksomheden North Sensor ind i billedet som en ekstern rådgiver, der kunne levere de påkrævede test.

På nuværende tidspunkt er de første 22 lysmaster ved at blive stillet op i Schweiz. Der er ikke tale om en færdig version af produktet, da de skal retrofittes efter opstilling. Der foretages løbende test af lysmasterne, blandt andet på baggrund af feedback fra North Sensor.

Alfred Priess ser opnåelsen af midler fra EnergiTEKmidt som et led i en overordnet strategi om i stigende grad at anvende eksterne konsulentydelser. Således er det en del af en turnover, der påbegyndtes i 2007 med en kapitalfonds overtagelse af virksomheden, at virksomheden skal indgå i samarbejder med blandt andet universiteter.

Virksomheden er særdeles positiv over for ydelserne fra EnergiTEKmidt. Specielt bidraget fra konsulenten fra Væksthusets side har været af høj kvalitet og udformningen af ansøgningen til programmet har bidraget til at skærpe projektets og dets implementering. Rådgivningen fra den eksterne rådgiver, North Sensor, ville have været indkøbt, men det ville formentlig have trukket tingene i langdrag, og dermed udsat markedslanceringen af Touché.

Alfred Priess udtrykker stor tilfredshed med EnergiTEKmidt-programmet. Både i forhold til sparringen under ansøgningsprocessen og i forhold til administrationen af rapportering, udbetaling af midler etc. har programmet oversteget virksomhedens forventninger. Det kan meget vel komme på tale at søge nye midler til fremtidige projekter, og virksomheden vil gerne anbefale programmet til andre virksomheder.

DEXAWAVE – bølgeenergi

Virksomheden DEXAWAVE har fokus på forretningsudvikling inden for bølgeenergi frem for de mere tekniske aspekter. En stor del af aktiviteterne er outsourcet til eksterne virksomhed, således at DEXAWAVE næsten kun står med IPR, engineering, management og funding. Eksterne aktører står for den resterende del af virksomhedens aktiviteter.

Det produkt, som DEXAWAVE fik støtte til gennem EnergiTEKmidt, er et bølgeenergiprojekt, der er bygget op omkring hydraulik med forankring på havbunden (frem for andre bølgeenergiprojekter, der ofte er baseret på overskylning og bygget ned i havbundet).

DEXAWAVE blev opmærksomme på EnergiTEKmidt-programmet i forbindelse med HI-messen i Herning i efteråret 2009, hvor DEXAWAVE modtog årets Cleantech-pris. Her henvendte en konsulent fra Væksthuset sig, og fortalte, at virksomhedens projekter ville passe fint ind i EnergiTEKmidt-programmet. På daværende tidspunkt stod virksomheden klar med en færdig prototype, der var dimensioneret 1:10 (altså en tiendedel af fuldskalaprojektet).

På nuværende tidspunkt er DEXAWAVE i færd med at stille et 1:5 anlæg (20 % af fuldskalaprojektet) op ved Hanstholm. Derudover er der i pipeline en opstilling af et pilotprojekt på Malta, der har nogle meget gunstige prissætningsmekanismer for energi, som gør det attraktivt at rulle projektet ud netop der.

Virksomheden søgte midler til tre former for ekstern rådgivning:

1) Estimering af Cost of Energy. Denne del stod virksomheden A1 for.
2) FEM: en stresstest af bølgeenergiværket, der skulle sikre, at anlægget kunne modstå belastningen ved at blive stillet op på havet. Denne del stod DIS (Dansk Ingeniør Service) for.
3) Måling af reel produceret energi: En uvildig måling af, om DEXAWAVEs egne estimater på produceret energi var realististiske. Denne del stod Aalborg Universitets Center for Bølgeenergi for.

Den pågældende rådgivning skulle under alle omstændigheder indhentes. Men uden bidraget fra EnergiTEKmidt ville udviklingsprocessen og de nødvendige test højst sandsynligt have været længere.

Oplevelsen af EnergiTEKmidt har været meget positiv. Sparringen i forhold til ansøgningen har været meget kompetent og det har bidraget positivt til udviklingen af DEXAWAVE's produkter.

Virksomheden peger på nogle ting, som en eventuelt forlængelse af programmet kunne tage i betragtning:

1) *Problem med løbetid:* Programperioden udløber med udgangen af 2010. Dette giver store udfordringer, da pilottesten i Hanstholm først løber af stablen i november. Derved vil realtime-data, som AAU skal bruge i deres beregninger ikke kunne indhentes inden for programperioden. Hvilket igen vil betyde, at AAU skal sende en faktura for en ydelse for noget, som de endnu ikke har leveret for at få programmidler. En mere fleksibel håndtering af projektperiode efterlyses, så aktiviteter der ligger efter programmets afslutning kan godtgøres.
2) *Større summer til færre projekter:* Der kunne med fordel gives flere midler til færre projekter, da eksempelvis 250.000 kr. sjældent er tilstrækkelig til storskalaprojekter som DEXAWAVE's

GMR maskiner – brændselsceller i arbejdskøretøjer

GMR maskiner er en veletableret virksomhed, der helt overvejende producerer redskaber til vedligeholdelse af grønne arealer, parkeringspladser m.v. Ved siden af dette har virksomheden et mindre marked for små arbejdskøretøjer i relation hertil, der i dag primært er drevet af el. Disse benyttes enten til at transportere redskaber mellem flere lokaliteter, eller ved arbejde på kirkegårde, parkområder, zoologiske haver m.v.

Eldrevne køretøjer har imidlertid begrænsninger i deres arbejdstid og rækkevidde og er derfor ikke egnede til løsning af opgaver over større afstande eller uden mulighed for genopladning. Til disse formål anvendes derfor typisk dieseldrevne køretøjer, der imidlertid dels støjer og dels udleder CO2 og andre typer af forurening. Med den øgede politiske fokus på at reducere det menneskeskabte bidrag til drivhuseffekter ønsker en række kommuner og virksomheder at reducere brugen af dieseldrevne arbejdskøretøjer. Det er dette marked GMR maskiner med deres projekt ønsker at åbne med et arbejdskøretøj drevet af brændselsceller.

Forud for GMR maskiners deltagelse i EnergiTEKmidt deltog de i et EUDP (Udviklings- og demonstrationsprojekt) projekt finansieret af Energistyrelsen. GMR Maskiner indgik her i et konsortium med Teknologisk Institut, OK Benzin samt et firma der producerer brændselsceller. Deltagelsen i EnergiTEKmidt er en opfølgning på dette, hvori der indgår fire aktiviteter: Etablering af hjemmeside, undersøgelse af emissioner fra køretøjet, samspil mellem batteri og brændselsceller og forberedelse af godkendelse af køretøjet til kørsel på off. vej.

Da det er et krav i forhold til EUDP, at der indgår aftagere til de teknologier, der skal demonstreres, har der hele vejen igennem været tilknyttet fire aftagere af de første køretøjer, der nu er ved at være klar til at blive sat i produktion. Det kan således forventes at de første køretøjer vil kunne sættes i drift ud på foråret 2011.

Som det fremgår, er GMR Maskiner en udviklingsorienteret virksomhed, hvor ca. 10 pct. af medarbejderne er udviklingsmedarbejdere og hvor der er en parathed til at indgå i offentligt finansierede udviklingsordninger. Virksomheden angiver i forlængelse heraf, at den ikke er afhængig af tilskud. Alligevel er det virksomhedens vurdering, at den uden de muligheder, som EnergiTEKmidt repræsenterer, ikke ville være kommet videre med udviklingen af brændselsdrevne køretøjer.

GMR Maskiner har en række overvejelser om mulighederne for at reservere nogle af midlerne til mere frie formål. Man kunne således forestille sig den samlede pulje delt 80/20, hvor de første 80 pct. skal matches mere end krone til krone af virksomhederne, mens de sidste 20 pct. reserveres som mere frie midler til de virksomheder, der navnlig har demonstreret udviklingsevne.

SolarVenti – softwarebaseret styring på eksisterende affugtningsløsning

SolarVenti sælger luftbaserede solcelleanlæg og er en af de største aktører på det europæiske marked.

Virksomheden har igennem længere tid været interesseret i udvikle en intelligent, softwarebaseret styring af eksisterende affugtningsløsning. Denne skal sikre en styring af regulatorerne i eksempelvis kældre og andre rum, der er omgivet af tykke mure. Udover kældre i virksomheder og private hjem, er løsningen meget interessant for vindmøller (narceller) og containere, hvori en konstant luftfugtighed er vigtig.

SolarVenti kom i kontakt med EnergiTEKmidt via en konsulent fra Faurskov Erhvervsråd, der henvendte sig til virksomheden for at afklare, om Væksthuset havde noget på hylderne, som virksomheden kunne have gavn af. I den forbindelse præsenterede konsulenten EnergiTEKmidt-programmet, som man blev enige om kunne være interessant for den nye softwarestyring af fugt. Herefter tog Væksthusets konsulent kontakt med SolarVenti for at blive mere konkrete på en mulig ansøgning.

På det tidspunkt, hvor Væksthuset første gang var i kontakt med SolarVenti var solcelleanlæg til affugtning og power tracking (det måleinstrument, som udfører selve målingen af fugtind-

hold) en del af produktporteføljen, men softwarestyringen var udelukkende en idé på tegnebrættet. Det var noget, som flere (mulige) kunder efterspurgte – blandt andet Vestas, der har store udfordringer med deres narceller.

På nuværende tidspunkt er software-udviklingen blevet gennemført og den såkaldte "granulatbox" til containere og narceller er meget tæt på at være på plads. Den testes i vinteren 2010-2011 og SolarVenti regner med at løsningen kan indgå i porteføljen i foråret 2011.

SolarVenti søgte midler til tre typer af rådgivning under EnergiTEKmidt-programmet:

1) Batterilagring (overskudsenergi fra regulatoren skulle kunne lagres i et batteri)
2) Den fulde styring via tredobbelt differens hygrostat (styring af luftfugtighed via software, samt mulighed for mange nye driftsstrategier bl.a. med flere ventilatorer og pumpe tilkoblet).
3) En mindre styring, der alarmerer ved for højt niveau af fugt (Den mindre styring har en del af den store styrings faciliteter i en reduceret udgave til mindre anlæg).

Sparringen fra EnergiTEKmidt har været særdeles kompetent. Desuden har håndtering af programmet (herunder dokumentation af fremdrift i projektet) været meget mindre administrativt tung end forventet.

Det er vurderingen, at støtten fra EnergiTEKmidt-programmet har været helt afgørende for virksomhedens udvikling af produktet. Uden programmet ville de have droppet indsatsen på grund af omkostningerne til udviklingen kombineret med de generelle udfordringer under finanskrisen. EnergiTEKmidt-programmet har således været helt centralt som katalysator for produktudviklingen.

Virksomheden kommer med nogle anbefalinger til , hvordan EnergiTEKmidt kan føres videre:

1) Det er vurderingen at projekterne slippes for tidligt. Der skal være en fundingdel tilknyttet: Hvordan sikres den nødvendige kapital til at bringe produktet til markedet. SolarVenti er dog af Væksthuset blevet gjort opmærksom på KapitalCoach-ordningen, som de vil søge midler hos.
2) Synlighed af kommercialisering/markedsføring: Virksomheden var ikke klar over, at kommercialisering af produktet var en mulighed inden for programmet. Det er vurderingen at dette ville have hjulpet dem meget. Denne del af EnergiTEKmidt kan med fordel gøres mere tydeligt, så den tænkes ind i projektplanen og indkøb af konsulentydelser.
3) Bedre promovering af programmet generelt: Viden om programmet er for afhængig af at der kommer en konsulent fra det lokale erhvervsråd forbi eller af personlige netværk hos erhvervsfremmesystemet. Virksomheden vurderer ikke, at brochurer med officielle beskrivelser er tilstrækkelige, men at det skal suppleres med en mere aktivt opsøgende indsats.

Tallykey – ladestationer til elbiler

Tallykey beskæftiger sig med elforsyningssøjler til havne og campingpladser. I løbet af de seneste par år har virksomheden i stigende grad begyndt at udvikle betalingssystemer – herunder softwareunderstøttelse – til elforsyningssøjlerne. Ideen er, at gennemskueligheden og afregningen pr. forbrug (frem for flatrate) skal sikre, at elbrugerne reducerer deres forbrug.

Virksomheden har i lang tid haft en idé liggende i skuffen omkring udvikling af systemer til ladestationer til elbiler. Det var målet med projektet, at Tallykey ville modificere deres nuværende system til elforsyningssøjler til at kunne bruges på ladestationer på parkeringspladser. Ideen er inspireret af onlineløsninger, hvor slutbrugere via en hjemmeside kan komponere deres eget produkt og skrue deres egne services sammen. Tallykey ville gerne overføre denne ide til elbiler, hvor brugerene kunne bestemme, hvornår deres biler skal oplades, hvordan strømmen skal sammensættes (grøn strøm eller bare den billigste strøm), etc. Desuden er der også blevet udviklet nogle ideer om forudbetaling af el frem for efterbetaling.

Da der ansøgtes om midlerne fra EnergiTEKmidt var projektet udelukkende et projekt på tegnebrættet. Det er virksomhedens vurdering, at uden EnergiTEKmidt ville projektet kun have været realiseret, hvis der pludselig havde meldt sig en partner, der var interesseret i at finansiere udviklingen. Virksomheden er organiseret som en netværksbaseret organisation, som ikke har udviklingsressourcer internt, men som tilkøber eksterne rådgivere og konsulenter, når der opstår et behov for et udviklingsprojekt. Da projektet omkring ladestationerne var et udviklingsprojekt, var Tallykey afhængig af, at der kom en eller anden form for ekstern funding for at projektet kunne blive realiseret.

Tallykey hørte oprindeligt om EnergiTEKmidt-programmet via Erhvervsrådet i Holstebro, der for omtrent halvandet år siden henvendte sig til virksomheden med henblik på at høre om mulige projekter. Da Tallykey præsenterede ideen om ladestationen, mente konsulenten fra erhvervsrådet, at det kunne være interessant at tage kontakt til Væksthus Midtjylland og søge om midler fra EnergiTEKmidt. Han bragte virsomheden i kontakt med en konsulent fra Væksthuset, som mødtes med virsomheden.

Tallykey søgte om støtte til rådgivnings fra tre virksomheder: En softwareudvikler, en hardwareudvikler og en designer. Disse virksomheder har Tallykey en lang historie med at arbejde sammen med og derfor vidste de, at partnerne ville levere.

På nuværende tidspunkt har projektet været igennem en succesfuld pilottestning, hvor infrastruktur og funktionaliteten i prototypen er blevet testet. Løsningen mangler stadig en samarbejdspartner, som vil være interesseret i at investere i at bringe den ud til markedet.

Virksomheden udtrykker stor tilfredshed med indsatsen fra EnergiTEKmidt-programmet. Virksomheden fik rigtig god og kompetent sparring fra programmets side. Både i forhold til selve projektet og i forhold til ansøgningen. Hele forløbet har været rigtig godt og uproblematisk. Det har været opfattet som meget ubureaukratisk. Ansøgning og afrapportering har hjulpet virksomheden med at holde snuden i sporet og holde fokus på, hvor projektet skulle bevæge sig hen. Dermed har de officielle procedurer understøttet projektet frem for at være ekstra administration.

Windheat – husstandsvindmølle

Ideen om en husstandsvindmølle blev undfanget for omkring 10 år siden, hvor ejeren af Windheat udviklede nogle ideer omkring at kombinere roset-vindmøller med nedkøling. For tre år siden besluttede han sig for at satse på udviklingen af møllen – en standardmølle, der er bygget op omkring en turboring, der bidrager til at øge udnyttelsesgraden i vindkraften.

EnergiTEKmidts konsulent henvendte sig oprindelig for at høre mere om projektet og syntes at det lød som et meget spændende projekt. I januar 2010 blev overvejelserne mere konkrete i forhold til at udarbejde en ansøgning inden for EnergiTEKmidt.

Rådgivningen har været møntet på udvikling af primært de mekaniske konstruktioner i møllen og på måling i forhold til flowsimuleringer.

Inputtene fra såvel EnergiTEKmidts side og de valgte eksterne konsulenter fra Vium Smede og Saksager Consult har været af høj kvalitet og helt centrale i forhold til udviklingen af vindmøllen. Tidligere erfaringer med rådgivningssystemet har ikke været gode for Windheat, så samarbejdet med EnergiTEKmidt har været en overraskende god oplevelse.

Rådgivningen til udvikling og målinger ville alligevel have været indkøbt, da der både skulle prototype og målinger til for at kunne udvikle prototypen. Men det er vurderingen at det ville have givet røde tal på bundlinjen. Dette ville betyde en faldende kreditværdighed og heraf følgende vanskeligheder ved at rejse kapital til virksomheden.

Konsulenterne fra EnergiTEKmidt har leveret store input i forhold til et realitetstjek af de tanker, som Windheat havde gjort sig omkring projektet. Oplevelsen af administrationen ved at gennemføre et projekt inden for EnergiTEKmidt har været positiv. Der har været meget hjælp i forhold til såvel ansøgningsfase som i forhold til de milestones, der har skullet dokumenteres i løbet af projektet.

Windheat har nogle forslag til ændringer i EnergiTEKmidt-programmet, hvis det videreføres:

1) Det opleves som et problem, at der er ret snævre grænser for, hvad der kan opnås midler til. Nogle helt centrale aktiviteter i forhold til forberedende og koordinerende møder har ikke været vurderet som tilskudsberettigede (eller i hvert fald kun i begrænset omfang). Dette vurderes som en for rigid administration af midlerne i projektet.
2) Et nyt tiltag i forhold ansøgningsprocessen kunne være at gennemføre en mere grundig screening og sparring. Det centrale spørgsmål kunne være: ”*Hvor stor er chancen for at dette projekt vil blive realiseret*?”. Denne screenings- og sparringsperiode kunne godt være på tre måneder, så man var sikker på at få vendt hver en sten.

IP Tech – kredsløb der reducerer standby forbrug til næsten ingenting

IP Tech havde et produkt i skuffen, der aldrig ville være kommet op, hvis de ikke havde fået støtte gennem EnergiTEKmidt. Et lille transformerkredsløb, der ved implementering i elektronikprodukter kan sænke stand-by forbruget herfra til praktisk tals ingen ting. Selvom elektronikproducenterne også hele tiden sænker produkternes stand-by forbrug, så er der fortsat store miljømæssige perspektiver i at få det sænket yderligere, for antallet af elektronikprodukter med stand-by forbrug er enormt. Der er også meget store økonomiske perspektiver i opfindelsen, men der er endnu et stykke vej til de kan realiseres.

Det var ved en politikers mellemkomst at EnergiTEKmidt og IP Tech blev bragt sammen. Politikeren hørte om opfindelsen og gjorde Væksthuset opmærksom på den, hvorefter EnergiTEKmidt tog kontakt. Da EnergiTEKmidt blev koblet på projektet, havde de to opfindere ved siden af deres fuldtidsbeskæftigelse udviklet kredsløbet, men lagt det i skuffen i erkendelse af, at de ikke havde kræfter og økonomiske ressourcer til at bringe det videre.

Tilskuddet fra EnergiTEKmidt blev anvendt til videreudvikling af en prototype, der lader sig præsentere, til test der dokumenterer dens effekt, til patentsansøgning og til præsentationsmateriale. Arbejdet med patentansøgningen har trukket noget ud og virksomheden ender med ikke at modtage det fulde støttebeløb, da den ikke kan nå at afholde alle udgifter inden programmet udløber med 2010. Men med støtten fra EnergiTEKmidt har opfindelsen nu kunnet præsenteres og flere har da også vist interesse for den.

Alligevel er der endnu et stykke vej før opfindelsen kan komme på markedet og evt. realisere det store potentiale miljømæssige og økonomiske potentiale. IP Tech har derfor også fået tilknyttet en såkaldt Kapitalcoach gennem væksthusets program INVESTORmidt, der på firmaets vegne forsøger at skaffe den fornødne kapital.

Selvom IP Techs forløb med væksthuset er forløber stort set fuldstændigt efter planen og har ført til netop det resultat, man havde håbet på, så er det altså stadig et åbent spørgsmål, om IP Tech og regionen vil opleve effekterne af investeringen.

Biofuel Technology – optimering af eksisterende biogasanlæg

Biofuel Technology har udviklet en teknologi til UF filtration, der muliggør at affaldsstofferne i husdyrgødning og planterester kan udnyttes fuldt ud i biogasanlæg i stedet for som nu at efterlade restprodukter. Teknologien kan anvendes på allerede eksisterende konventionelle biogasanlæg, så deres virkningsgrad øges og miljøgevinsten ved biogas dermed forøges.

Perspektiverne i teknologien er store. For det første vil den kunne bidrage til realiseringen af energimæssige målsætninger om at reducere CO_2-udledningerne. For det andet vil problemerne med landbrugets miljøpåvirkning kunne reduceres ved implementering af teknologien. For det tredje kan teknologien understøtte den politiske målsætning om, at halvdelen af al hus-

dyrgødning skal anvendes til energiformål. Og endelig for det fjerde kan teknologien helt generelt siges at kunne understøtte landbruget ved at øge værdien af det der i dag er affaldsstoffer.

Biofuel Technology havde modtaget støtte fra et tidligere teknologiudviklingsprogram (CBMI) til udviklingen af selve UF filtrations teknologien i separationssystemet. EnergiTEKmidt har støttet udviklingen af et fuld skala anlæg, der kan demonstrere teknologien i praksis samt støttet verificering og dokumentation. Biofuel Technology vurderer at de formentlig selv havde kunnet klare udviklingen, men at det ville have taget betydeligt længere tid, og at det derudover har været væsentligt for dem at opnå en form for kvalitetsstempel gennem støtten fra energiTEKmidt, der kan gøre mulighederne for at hente den nødvendige finansiering lettere.

Ved evalueringens gennemførsel i oktober 2010 er den første ordre på et anlæg til en værdi af knapt 12 mio. kr. netop kommet i hus, så virksomheden nu bidrager til den økonomiske udvikling i regionen.

Biofuel Technology har i øvrigt stor ros til væksthusets måde at administrere programmet og give sparring til virksomheden i forhold til potentialeafklaring m.v.

Millwatcher – online overvågning af driften af vindmøller

Indehaveren af Millwatcher havde til eget brug udviklet et lille program, der kunne fortælle om driftsstatus på vindmøllerne i det vindmøllelaug, han selv var medlem af. I 2005 blev Millwatcher etableret og et nyt system blev lanceret, hvor kunderne kunne købe abonnement på en service, hvor Millwatcher en gang i døgnet tager en status på deres mølle og efter ønske sender en mail eller sms, hvis der er problemer. Næste skridt er et webbaseret online system, hvor kunderne løbende kan få en status på driften af deres møller, så evt. driftsforstyrrelser kan opdages så hurtigt som muligt og den tid hvor møllerne ikke er produktive kan reduceres mest muligt. Det er dette skridt som EnergiTEKmidt har ydet tilskud til at få taget og løsningen vil være på markedet inden udgangen af 2010.

Med den øgede udbredelse af vindmøller i energiforsyningen på verdensplan er perspektiverne i et online webbaseret overvårgningssystem store. Millwatcher har allerede kunder i flere europæiske lande og har flere nye mulige perspektivrige tiltag under udvikling, bl.a. i samarbejde med Eksportrådet.

Kontakten til EnergiTEKmidt opstod gennem et informationsmøde, som det lokale erhvervsservicekontor afholdt i den udviklingspark, hvor Millwatcher holder til. Herefter var vejen til tilskud meget lige til. Der skulle bruges programmører med forstand på, hvilke driftsovervågningssystemer forskellige typer af vindmøller er udstyret med og hvordan man henter data i dem, der skulle webprogrammeres og der skulle laves grafisk design. Indehaveren af Millwatcher havde oprindeligt tænkt at han selv kunne stå for en del af arbejdet, men har erkendt at det var helt afgørende at få ekstern hjælp. Ellers havde det nye webbaserede system stdig været langt fra markedet.

I det hele taget har forløbet med EnergiTEKmidt ændret synet på udviklingen af virksomheden og brugen af eksterne rådgivere. Indehaveren af Millwatcher er blevet langt mere tilbøjelig til at inddrage eksterne parter i udviklingen af hans virksomhed. I den forbindelse har EnergiTEKmidt ikke alene været en positiv oplevelse fordi det gav et skub til virksomheden i kraft af de bevilgede tilskud, men også fordi der er givet god og indsigtsfuld sparring, der i sig selv har haft en positiv effekt.

3.2 Vurdering af programmets effekter

Teknologiudviklingsprogrammer adskiller sig fra de øvrige virksomhedsudviklingsprogrammer på flere måder. En del af virksomhederne inden for målgruppen lever ikke op til kravene i de øvrige virksomhedsudviklingsprogrammer ift. vækstrater m.v. Der er tale om virksomheder, der rummer en know-how, teknologisk kompetence og en teknologi, der hvis den bringes på markedet vil rumme et betydeligt potentiale, men hvor virksomheden ikke selv magter denne markedsintroduktion. Programmets formål er at bidrage til at overkomme denne udfordring.

Teknologiudviklingsprogrammer adskiller sig endvidere ved, at teknologiudvikling typisk er længere tid om at føre til økonomisk gevinst end de typer af tiltag, der ydes tilskud til under de fleste øvrige virksomhedsudviklingsprogrammer. Vejen til markedet fordrer ikke alene at teknologien bliver udviklet. Der skal typisk gennemføres en række bekostelige tests for at verificere teknologien og dokumentere dens effekter, hvorefter der ofte vil skulle rejses kapital m.v. før en egentlig produktion vil kunne igangsættes. Hvert af disse led kan tage lang tid, hvorfor den endelige effekt af teknologiudviklingsprogrammer kan være længere undervejs end i de fleste øvrige programmer.

Selv om der som nævnt ikke kan konstateres en konkret økonomisk effekt endnu, vil det være forkert at konkludere, at programmet ikke vil kunne få denne effekt. Men det kan ikke evalueres endnu.

Som det er fremgået af de otte beretninger fra virksomhederne om deres oplevelse af at deltage i EnergiTEKmidt-programmet, så er de meget positive. Det gælder både i forhold til den effekt det har haft på den enkelte virksomhed at deltage i programmet og i forhold til den måde Væksthuset har håndteret administrationen af programmet.

1. Det har ydet sparring om forretningsplaner og realitetstjek af udviklingsidéer.
2. Det har været en katalysator for teknologiudvikling.
3. Det har tilført nødvendige eksterne kompetencer.
4. Det har bragt en række virksomheder på markedet med nye teknologier eller et skridt nærmere nødvendig kapital.

I det følgende uddybes disse fire typer af effekt.

3.2.1 Sparring med virksomhederne

Det varierer hvordan kontakten mellem væksthuset og virksomhederne er opstået, men alle de deltagende virksomheder har haft grundig dialog med de konsulenter, der er tilknyttet programmet, forud for ansøgningsproces og beslutning om bevilling af tilskud til køb af ekstern

rådgivning. Den indledende dialog mellem virksomhederne og væksthuset har til formål at sikre det rette match mellem virksomhedens behov og de muligheder for tilskud, som EnergiTEKmidt rummer.

Det går imidlertid igen i virksomhedsinterviewene, at denne dialog i sig selv har været udbytterig for dem. Nogle har omtalt det som et realitetstjek af deres idéer og forretningsplaner, andre har blot betonet, at det var gavnligt for dem at få et eksternt perspektiv på deres virksomhed og de udviklingsplaner, de har opereret ud fra.

Selvom den indledende dialog således tjener et administrativt formål i relation til afviklingen af programmet, er det blevet tydeligt gennem virksomhedsinterviewene, at væksthusets konsulenter vurderes som meget kompetente i forhold til virksomhederne inden for programmets målgruppe og at dialogen med dem derfor i sig selv har en positiv effekt på virksomhederne.

3.2.2 Katalysator for udvikling

EnergiTEKmidt er en tydelig katalysator for udvikling i de medvirkende virksomheder. For nogle virksomheders vedkommende har kontakten med EnergiTEKmidt været afgørende for at den pågældende teknologi overhovedet er kommet "ud af skuffen" og er blevet videreudviklet. Eller også har programmet som minimum ført til en kraftig forkortelse af udviklingsprocessen. I den forbindelse har det i en række tilfælde været afgørende, at der inden for programmet er mulighed for at anvende flere eksterne rådgivere, så der sikres en samlet løsning på udviklingsopgaven, frem for at denne risikerer at gå i stå, når nye udfordringer toner frem.

3.2.3 Tilførsel af nødvendige kompetencer

Kernen i programmet er naturligvis, at det giver virksomhederne tilskud til at indkøbe rådgivningsydelser, der er nødvendige for at sikre videreudviklingen af deres respektive teknologier eller produkter. I en række tilfælde har virksomhederne på forhånd vidst, hvilke rådgivere de ønskede at benytte, men ikke haft de nødvendige midler til at engagere dem. Men i næsten alle tilfælde har virksomhederne også fået tilført rådgivningskompetencer, som de ikke selv på forhånd havde udpeget som nødvendige for udviklingen af deres teknologi eller produkt.

3.2.4 Et skridt på vejen mod privat kapital

De deltagende virksomheder repræsenterer både eksempler på teknologier eller produkter, der direkte i forlængelse af deres deltagelse i EnergiTEKmidt har kunnet introduceres på markedet. For andre er der endnu et godt stykke vej før en markedsintroduktion vil være mulig.

Den sidste gruppe af virksomheder betoner imidlertid alligevel den store betydning af deres deltagelse i EnergiTEKmidt, idet denne har udgjort et helt afgørende skridt i deres vej mod markedet. Alene deltagelsen i programmet kan åbne nye muligheder fordi den indebærer at en ekstern part har forhold sig til teknologien eller produktet og har haft så meget tillid til udviklingspotentialet, at det har ført til en bevilling af tilskud. Det i sig selv kan have en legitimerende eller blåstemplende effekt, der kan hjælpe i dialogen med andre bevillingsgivere eller private investorer.

Derudover er der som led i deltagelsen i EnergiTEKmidt udviklet en række prototyper og tests, der gør det muligt at verificere teknologien over for potentielle investorer.

Flere af de deltagende virksomheder har enten før eller efter deres deltagelse i EnergiTEKmidt deltaget i andre af Region Midtjyllands virksomhedesprogrammer. Det vurderes at være vigtigt at programmerne kan supplere hinanden og at væksthusets konsulenter er opmærksomme herpå, så virksomhederne ikke risikerer at "strande" med projekter, der med den rette rådgivning ville kunne opnå den ønskede markedsintroduktion. Især fremhæves betydningen af at få tilknyttet en kapitalcoach i forbindelse med/i forlængelse af projektet inden for EnergiTEKmidt.

4 Opmærksomhedspunkter

Evalueringen har vist at EnergiTEKmidt er et meget velfungerende program, der har haft stor betydning for de deltagende virksomheder. Afslutningsvis skal der blot tilføjes to opmærksomhedspunkter til overvejelse i forbindelse med beslutning om evt. videreførelse af programmet:

1. Udfordringer vedr. kapital fremskaffelse
2. Muligheder for netværksdannelser

Vi ser begge dele som et spørgsmål om programmets afgrænsning til øvrige programmer, hvorfor vi afslutningsvis kort vil berøre dette.

En række af virksomhederne har opnået nøjagtigt, hvad de skulle inden for rammerne af EnergiTEKmidt, men er fortsat langt fra at kunne bringe deres produkter på markedet. Flere har brug for betydelig kapital for at kunne komme videre, og det er en stor udfordring for dem at skaffe, selvom deres deltagelse i EnergiTEKmidt gennem udviklings af prototyper, gennemførsel af tests m.v. har skabt bedre forudsætninger for at tiltrække private investorer.

Det betyder, at der for nogle virksomheders vedkommende kan opstå den situation, at deres deltagelse i EnergiTEKmidt isoleret set var en stor succes, men at det langt fra er sikkert, at regionen nogen sinde vil opleve en positiv økonomisk effekt, idet det muligvis ikke lykkes at komme på markedet med teknologierne eller produkterne.

Det er vigtigt at klargøre programmets formål og målgruppe i relation hertil. Repræsenterer programmet netop noget af den risikovillige kapital, som mange virksomheder er ude af stand til at rejse selv, men som kan være en afgørende forudsætning for at komme videre på vejen mod markedet. Eller er programmets opgave snarere at støtte de virksomheder, der med et tilskud på op til 250.000 kr. vil kunne bringe et nyt produkt på markedet, således at regionen med sikkerhed vil opleve en positiv økonomisk effekt af programmet? Eller skal programmet, som tilfældet er nu, både yde risikovillig off. kapital, hvor den private kapital mangler, og satse på produkter der har kort vej til markedet. I forbindelse med en evt. forlængelse af programmet, finder vi denne diskussion central.

Interviewene har understreget betydningen af at kunne koble udviklingen af teknologi gennem EnergiTEKmidt med mulighederne for at rejse kapital til virksomhederne. Således har flere virksomheder beskrevet betydningen af, at kunne ansøge om en Kapitalcoach i forbindelse med projekterne. Det er tydeligvis vigtigt, at virksomhederne er opmærksomme på mulighederne inden for INVESTORmidt og inden for andre regionale eller statslige programmer, der kan bidrage til at bringe virksomhederne videre. Flere af dem efterlyser dette overblik og Væksthusets konsulenter har i betydeligt omfang hjulpet virksomhederne også i denne fase. Således er 6 ud af de foreløbige 10 virksomheder, der er kommet igennem programmet blevet hjulpet videre i retning af kommercialisering, men det ligger så at sige uden for programmets rækkevidde at følge og støtte virksomhederne i disse bestræbelser. Det er endnu for tidligt at vurdere i hvilket omfang den ydede indsats vil få konkret effekt og om der er behov for yderligere tiltag i forhold til dette, men det anbefales at være meget opmærksom herpå i en evt. fortsættelse af programmet.

Der skal ved programmets afslutning foretages en foreløbig vurdering af mulighederne for netværksdannelser inden for energiområdet, der kan danne grundlag for beslutning om evt. øget fokus på dette. Med det meget begrænsede antal virksomheder, der er indgået i denne evaluering er det ikke muligt at foretage en udtømmende vurdering af behovet for netværksdannelser endsige virksomhedernes parathed til at indgå i netværk. Umiddelbart fremstår virksomhederne meget forskellige og det er ikke umiddelbart muligt at pege på områder, hvor netværksdannelse synes at være en oplagt mulighed. Omvendt peger en række erfaringer på, at netværksdannelser kan være et velegnet redskab til udvikling af virksomhedernes forretningsgrundlag. Og efterhånden som Væksthusets konsulenter gennem programmet får kendskab til flere virksomheder på området kunne nye muligheder vise sig. Det anbefales derfor at opmærksomhed på muligheder for netværksdannelser fremadrettet indgår som et element i projektbeskrivelsen, men at der ikke afsættes specifikke midler til evt. facilitering heraf, idet mulighederne i KLYNGEmidt synes tilstrækkelige.

Begge spørgsmål handler som nævnt efter vores opfattelse om, hvordan et program som EnergiTEKmidt afgrænses i forhold til øvrige programmer og off. tilskud i øvrigt.

Vækstforum har bevilget støtte til tre forskellige typer af programmer, hvoraf Væksthus Midtjylland er operatør på den helt overvejende del af dem:

1. Virksomhedsudviklingsprogrammer (STARTmidt, VÆKSTmidt, VÆKSTmidt Accelerator)
2. Vækst-barriere programmer (INVESTORmidt, Mere Internationalisering, KLYNGEmidt)
3. Indsatsområdeprogrammer (EnergiTEKmidt, program for virksomheder i yderområder, program for fødevarevirksomheder)

Der er et oplagt samspil mellem virksomhedsudviklingsprogrammerne og de to øvrige typer af programmer og det kan også konstateres at en række deltagere heri også har modtaget tilskud fra et eller flere af virksomhedsudviklingsprogrammerne.

Men virksomhederne inden for indsatsområdeprogrammerne kan naturligvis have samme behov for støtte i relation til kapital, internationalisering og netværksdannelse, som alle øvrige virksomheder. Da EnergiTEKmidt af det af indsatsområde-programmerne, der er længst fremme, er det her behovet for afklaring først er opstået.

Skal virksomhederne inden for indsatsområde-programmerne holde sig til deres kerne og overlade spørgsmål om kapital m.v. til de programmer, der er målrettet dette og hvor der findes specialiseret kompetence hertil? Eller skal muligheder for støtte til kapitalfremskaffelse, netværksdannelse m.v. have en selvstændig prioritet inden for programmerne for at sikre at virksomhederne oplever et sammenhængende forløb og at programmets effekt ikke risikerer at blive svækket af manglende opfølgning i relation til oplagte barrierer for vækst?

Spørgsmålet har principiel karakter og kan ikke afklares inden for rammerne af denne evaluering. Ud fra et systemperspektiv bør der søges en arbejdsdeling mellem programmerne, så de ikke overlapper og så kompetencerne i relation til de enkelte programmers problemstillinger er så specialiserede som muligt. Men det er samtidigt uhensigtsmæssigt, hvis der er risiko for situationen beskrevet i indledningen til dette afsnit: Virksomhederne kommer perfekt igennem EnergiTEKmidt og får udviklet nye perspektivrige produkter, der desværre risikerer aldrig at nå markedet.

5 Bilag A: Spørgeramme til virksomhedsinterviews

- Hvad var det for at produkt I gerne ville udvikle (produkt/service, Energiproduktion ved vedvarende energikilder, Energiforbrug/-besparelser generelt, afledte miljøteknologier)?

- Hvor langt var I kommet med udviklingen, da EnergiTEKmidt blev involveret i projektet?

- Hvorfor kunne I ikke udvikle det selv? Hvilken del var det, I manglede sparring på/inspiration til?

- Hvor langt er I nu kommet med udviklingen – er det kommet på markedet (hvis nej, hvorfor ikke – er der en tidsplan for lancering)?

- Hvordan blev I opmærksomme på EnergiTEKmidt og de støttemuligheder der lå her – igennem samarbejdspartnere, igennem personlig kontakt fra EnergiTEKmidt, igennem skriftlig materiale, igennem internettet?

- Hvad søgte I om midler til i EnergiTEKmidt (udvikling, kommercialisering)?

- Var den bevilgede rådgivningsindsats tilstrækkelig, eller måtte I ud og købe mere for at blive færdige (hvis ikke tilstrækkelig: Var det på grund af antallet af afsatte timer til rådgivning eller var det på grund rådgiverens kompetencer)?

- Havde I tidligere arbejdet med eksterne rådgivere ift. produktudvikling eller andet?

- Har forløbet ændret jeres syn på brug af eksterne rådgivere – hvis ja: positivt eller negativt?

- Hvad var der sket, hvis I ikke havde fået støtte gennem EnergiTEKmidt (var projektet blevet til noget, ville udviklingsprocessen have været længere etc.)?

- Hvordan oplevede i processen med EnergiTEKmidt (kvalitet af vejledning, sparring, administration etc)?

- Ville I anvende EnergiTEKmidt igen i forbindelse med et nyt projekt?

- Ville I anbefale andre virksomheder at anvende EnergiTEKmidt?

- Hvis programmet skal fornyes, har du så forslag til ændringer, forbedringer m.v.