

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Socialfond



DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

Projektets navn	FFO Development
EU medfinansiering (kr.)	14.500.500,02

Vedhæftede filer

ABP Development interesselikendegivelse.pdf
AgroTech Development interesselikendegivelse.pdf
AU Development Interesselikendegivelse.pdf
Bilag 1 Evaluering_af_differentieringspuljen_270814.pdf
Bilag 2 Facilitering Development SlagterZacho.docx
Bilag 3 Advisory Board KROMA.pdf
Bilag 4 Indkøber arrangement Ciderwinkel.pdf
Bilag 5 Strategiske samarbejder Agro Food Park.pdf
Bilag 6 Kapital Development StockonDeals.pdf
Bilag 7 EFVF.pdf
DFC Development Interesselikendegivelse.pdf
MAPP Development Interesselikendegivelse.pdf
TIs Development interesselikendegivelse.pdf
VHM Development Interesselikendegivelse.pdf
VIFU Development interesselikendegivelse.pdf

1. Vigtig information før du ansøger

2. Valg af investeringsprioritet og aktivitet

Vækstfora m.m.	Vækstforum Midtjylland
Program	Regionalfonden
Prioritetsakse	1. Styrket innovation i SMV'er
Investeringsprioritet	1.1 Innovation
Aktivitet	1.1.A. Innovationssamarbejder mellem virksomheder og videninstitutioner

Kort vurdering af overensstemmelse mellem projektet og investeringsprioriteten

Det overordnede formål for FFI Development er at bidrage til en styrket konkurrenceevne for danske SMV'er i fødevareklyngen gennem nye innovationssamarbejder – og dermed øge deres vækst via ny produktudvikling, nye processer og nye løsninger. Dette vil også betyde jobskabelse og eksport på længere sigt.

FFI Development vil fokusere på at kommercielt udvikle og modne nye forretningsidéer, -modeller og nye produkter/processer fra SMV'er i fødevareklyngen. I initiativet skal disse nye muligheder udvikles og styrkes gennem facilitering af innovationssamarbejder mellem SMV'er og vidensmiljøer. Konkret skal innovationssamarbejderne i FFI Development bevirke, at:

- ...de deltagende virksomheders innovative forretningsidéer får udviklet og realiseret deres kommercielle potentiale gennem en faciliteret proces med relevante vidensmiljøer & erfarne aktører.
- ...at de deltagende virksomheders innovative forretningsidéer modnes til marked eller til investering gennem innovations – og forretningsudvikling, finansieringsmodeller og kommercialisering. Dette realiseres gennem længerevarende innovationssamarbejder med relevante partnere og vidensmiljøer.

Dette skal – sammen med de tilknyttede aktiviteter i projekterne FFI POP og FFI Growth - bevirke at:

- ...de deltagende virksomheders konkurrenceevne styrkes, og dermed fremme investeringer og resultere i vækst på omsætning, jobskabelse og eksport.
- ... de deltagende virksomheder får en højere innovationsaktivitet og innovationskapacitet, der resulterer i skabelsen af nye kommercielle produkter og løsninger

Med dette initiativ sættes der fokus på SMV'er, der allerede er innovationsaktive. Der kan være tale om innovationsaktivitet i samspil med partnere, kunder, leverandører og/eller med vidensmiljøer.

Gennem FFI Development vil vi tage afsæt i kommercielle ideer og udviklingsmuligheder fra konkrete SMV'er og gennem et struktureret forløb matche virksomheden med ressourcer fra relevante vidensinstitutioner og andre SMV'er i konkrete innovationssamarbejder. Disse innovationssamarbejder vil projektet facilitere og accelerere gennem et struktureret forløb, hvor der ydes bistand til innovations – og forretningsudvikling, yderligere relevant matchmaking nationalt og internationalt, samt - ikke mindst - ydes bistand til at strukturere en finansieringsplan, der peger frem mod markedsintroduktionen og/eller tiltrækning af yderligere kapital.

Projektets idé, aktiviteter og grundstruktur vurderes således til at være i overensstemmelse med investeringsprioriteten. Projektet initieres i direkte respons på annoncering fra Region Midtjylland rettet mod den valgte investeringsprioritet og er på den måde afstemt med det regionale vækstforums interesser i forhold til programmet.

Denne vurdering understøttes yderligere af, at projektet er rettet mod fødevareområdet, som er et af Region Midtjyllands specialiseringsområder, der er identificeret i den regionale vækst- og udviklingsstrategi. Region Midtjylland er centrum for den danske fødevareklynge, som er den tredjestørste fødevareklynge i verden målt på beskæftigelse og har ca. 140.000 fuldtidsbeskæftigede i 2011, hvilket svarer til ca. 9 pct. af den private beskæftigelse i Danmark. Det er en klynge og et område, der både på nationalt og regionalt plan er identificeret som et væsentligt satsningsområde for Danmark.

Således er der i den nationale innovationsstrategi og i Vækstplan Fødevarer særligt fokus på den position, som danske fødevarer besidder pt. på de globale markeder, hvor danske virksomheder er globalt førende i forhold til at producere og udvikle ingredienser, enzymer og kulturer, som indgår i fødevarer, foder og andre biobaserede produkter. – Ligeledes er der fokus på det yderligere potentiale som der ligger i, at efterspørgslen efter fødevarer, foder og plantemateriale forventes at stige med 70 pct. på verdensplan frem mod 2050. Hvis dette voksende markedspotentiale skal oversættes til vækst i dansk beskæftigelse og omsætning, så er der god grund til at fokusere på innovation og SMV'er. En europæisk undersøgelse viste i 2012, at 85% af alle nye jobs skabes i SMV'er. Så derfor er der et stort potentiale i at accelerere SMV'ernes innovationsaktivitet og – kapacitet, så der kan skabes et bæredygtigt grundlag for nye jobs i DK.

3. Vækstforum - information samt valg af indsatsområde

Kort begrundelse for valg af regionalt indsatsområde (se hjælpe tekst)

3.1. Kort begrundelse for valg af regionalt indsatsområde

Nærværende projekt tager afsæt i det Midtjyske Vækstforums Vækstplan 2016-20, og den tilknyttede handlingsplan 2016-18. Projektansøgningen rettes specifikt mod Region Midtjyllands delinitiativ "Innovationssamarbejde som forretningsstrategi", som omhandler facilitering af og

støtte til udvikling af fødevarevirksomheders innovationskapacitet, differentierede produkter, nye forretningsområder og nye forretningsmodeller.

Nærværende projekt er således en direkte respons på Vækstforums annoncering efter en operatør for den ovenfor beskrevne aktivitet for perioden 1. januar 2016 - 31. december 2018.

FFI Development retter sig mod flg. mål i Region Midtjyllands strategi for fødevarerindsatsen
”Klog hverdagsmad til en verden i forandring: MÅL 2: Fødevarerindsatsen skal medvirke til nytænkning og vækst i fødevareerhvervet ved at understøtte udviklingen af en stærk innovationskultur i virksomhederne.

FFI Development adresserer særligt disse delmål:

- Innovationsmiljøet skal bl.a. tilbyde individuel strategisk vækstsparring og fungere som træningsbane for SMV i forhold til at få maksimalt udbytte af andre regionale, nationale og internationale programmer, finansieringskilder og initiativer.

FFI Development vil identificere, screene og engagere innovative SMV’er, som allerede er i eksisterende regionale tilbud (f.eks. gennem væksthushenes programmer), nationale tilbud (f.eks. InnoBooster, MUDP, GUDP) og internationale tilbud (f.eks. SME instrument og H2020). De SMV’er og innovationer, som vurderes egnede til innovationssamarbejde gennem FFI Development vil dermed få adgang til strategisk vækstsparring med vidensmiljøer og facilitatorer med fokus på forretningsudvikling, finansiering og kommercialisering. Ligeledes vil der være stor fokus på at visitere SMV’er videre til det øvrige erhvervsfremme – og innovationssystem, hvor SMV’er kan modne/skærpe idéerne og få yderligere klarhed over innovationsbehov, samt kommercielle muligheder.

- Erfaringer og samarbejder fra den hidtidige fødevarerindsatsning, etableret gennem bl.a. Future Food Innovation, Konsumfisk, Grøn Vækst fødevarenetværkene, Danish Food Cluster og Foodbest, skal danne grundlag for den fortsatte indsats.

FFI Development bygger videre på og styrker de samarbejdsrelationer, der er etableret gennem det regionale innovationsmiljø Future Food Innovation. Ligeledes arbejdes der med at udbygge samarbejdet med nøglekompetencer fra nye partnere (f.eks. VIA University College) og styrke sammenhængen til det øvrige erhvervsfremmesystem (bl.a. Væksthus Midtjylland). De sammenhængende initiative FFI POP, FFI Growth og FFI Development er (jf. afsnit 8) er desuden en videreudvikling og tilpasning af den tidligere ”Differentieringspulje”, hvor der i FFI Development arbejdes videre med de succeser og erfaringer, som netop er høstet gennem denne pulje. I FFI Development sættes der særligt fokus på forretnings(model)udvikling og på langsigtet finansiering af innovation, som er to af de umiddelbare udfordringer, som er identificeret i arbejdet med FFI siden 2011. Ligeledes tages der højde for en ny målgruppe af SMV’er, der ikke tidligere har arbejdet sammen med vidensmiljøer og derfor har behov for en lavere indgangsbarriere/en træningsbane for innovationssamarbejder. Denne målgruppe varetages både gennem FFI POP og FFI Development.

- Tværgående samarbejder mellem uddannelsesmiljøer og virksomheder skal styrkes, og der skal eksperimenteres med nye kompetenceudviklingsvirkemidler, der tager udgangspunkt i virksomhedernes konkrete behov og udfordrer uddannelsesinstitutionernes vanlige praksis.

Gennem FFI Development er der mulighed for at inddrage uddannelsesmiljøernes kompetencer (herunder bl.a. studerende) i en række forskellige virkemidler, herunder både klassiske praktik-/undervisningsforløb og mere innovative virkemidler som Innovations Camps, Hackathons, workshops o.l.

FFI Development adresserer er derfor – i samspil med de øvrige foreslåede initiativer – en væsentlig del af de strategiske målsætninger for regionens fødevarerindsatsning.

4. Stamoplysninger (projektet og kontraktansvarlig partner)

Projektets navn	FFO Development
Projektets startdato	1-1-2016
Projektets slutdato	31-12-2018
CVR-P, CVR under stiftelse eller CPR	CVR-P (Produktionsnummer)
CVR-P nummer	1007965253
Navn	AGRO BUSINESS PARK A/S
Selskabsform	Aktieselskab
CVR nummer	25666070
Adresse	Niels Pedersens Alle 2
Postnummer	8830
By	Tjele
Region	Midtjylland
Branche (NACE kode)	6820
Branche beskrivelse	Udlejning af erhvervsejendomme
Telefon	89992500
E-mail	Ikke tilgængelig
Projektansvarlig/kontaktperson fornavn	Gyda
Projektansvarlig/kontaktperson efternavn	Bay
Projektansvarlig/kontaktperson Telefon	24417262
Projektansvarlig/kontaktperson Email	gb@agropark.dk
Regnskabsansvarlig (for- og efternavn)	Kurt Ebbe Knudsen
Regnskabsansvarlig Telefon	25882749

Regnskabsansvarlig Email

kek@agropark.dk

Tegningsberettigede er flyttet til punkt 15 i hovedmenuen (15. Erklæring og underskrift).

**Har projektet anden adresse
end kontraktansvarlig
partner?** Nej

5. Hovedaktiviteter (liste) samt projektspecifikke output og effekter

Projektets hovedaktiviteter	Navn på hovedaktiviteten
Projektets 1. aktivitet	Innovationssamarbejder
Projektets 2. aktivitet	Innovations udvikling
Projektets 3. aktivitet	Finansiering og Kommercialisering.
Projektets 4. aktivitet	Resultatformidling og kommunikation
Projektets 5. aktivitet	Følgforskning
Projektets 6. aktivitet	Projektorganisation og samarbejde
Projektets 7. aktivitet	"_"
Projektets 8. aktivitet	"_"

Ønsker du at definere projektspecifikke indikatorer (output og effekter)? (se hjælpe teksten) Ja

Projektspecifikke output	Navn på output
Projektets 1. output	Antal innovationssamarbejder som finder andre kapital/investeringsmuligheder, feks. hos VHM eller Innovationsfonden. Eller at produktet kommer direkte på markedet
Projektets 2. output	Antal innovationssamarbejder som går direkte videre til FFI Growth
Projektets 3. output	

Projektspecifikke effekter	Navn på effekt
Projektets 1. effekt	*
Projektets 2. effekt	*
Projektets 3. effekt	...

6. Hovedaktiviteter, output og effekter (i projektperioden)

Hovedaktiviteter				
Projektets hovedaktiviteter (periodeopdelt fremdrift)	Jan. 2016 - Aug. 2016	Sep. 2016 - Feb. 2017	Mar. 2017 - Aug. 2017	Sum
Projektets 1. aktivitet	1	3	3	7
Projektets 2. aktivitet	1	3	3	7
Projektets 3. aktivitet	0	2	2	4
Projektets 4. aktivitet	3	12	12	27
Projektets 5. aktivitet	1	0	1	2
Projektets 6. aktivitet	5	5	5	15
Projektets 7. aktivitet	0	0	0	0
Projektets 8. aktivitet	0	0	0	0
Noter: - Projektets 1. aktivitet <i>Antal Bevillinger</i> - Projektets 2. aktivitet <i>Antal forretningsudviklingsforløb</i> - Projektets 3. aktivitet <i>Udarbejdede finansierungsplaner</i> - Projektets 4. aktivitet <i>Antal nyhedsbreve</i> - Projektets 5. aktivitet <i>Antal læringsworkshops</i> - Projektets 6. aktivitet <i>Antal styregruppemøder</i> - Projektets 7. aktivitet ... - Projektets 8. aktivitet 				
Projektets hovedaktiviteter (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2017 - Feb. 2018	Mar. 2018 - Aug. 2018	Sum
Projektets 1. aktivitet	7	3	3	13
Projektets 2. aktivitet	7	3	3	13
Projektets 3. aktivitet	4	2	2	8
Projektets 4. aktivitet	27	12	12	51
Projektets 5. aktivitet	2	1	1	4
Projektets 6. aktivitet	15	5	5	25
Projektets 7. aktivitet	0	0	0	0
Projektets 8. aktivitet	0	0	0	0
Noter: - Projektets 1. aktivitet <i>Antal bevillinger</i> - Projektets 2. aktivitet <i>Antal forretningsudviklingsforløb</i> - Projektets 3. aktivitet <i>Udarbejdede finansierungsplaner</i> - Projektets 4. aktivitet <i>Antal nyhedsbreve</i> - Projektets 5. aktivitet <i>Antal læringsworkshops</i> - Projektets 6. aktivitet <i>Antal styregruppemøder</i> - Projektets 7. aktivitet ... - Projektets 8. aktivitet ...				

Projektets hovedaktiviteter (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2018 - Dec. 2018	Sum
Projektets 1. aktivitet	13	0	13
Projektets 2. aktivitet	13	0	13
Projektets 3. aktivitet	8	0	8
Projektets 4. aktivitet	51	3	54
Projektets 5. aktivitet	4	0	4
Projektets 6. aktivitet	25	5	30
Projektets 7. aktivitet	0	0	0
Projektets 8. aktivitet	0	0	0

Noter:

- Projektets 1. aktivitet *Antal bevillinger*
- Projektets 2. aktivitet *Antal forretningsudviklingsforløb*
- Projektets 3. aktivitet *Udarbejdede finansierungsplaner*
- Projektets 4. aktivitet *Antal nyhedsbreve*
- Projektets 5. aktivitet *Antal læringsworkshops*
- Projektets 6. aktivitet *Antal styregruppemøder*
- Projektets 7. aktivitet *...*
- Projektets 8. aktivitet *...*

Output

1-Programfastsatte output (periodeopdelt fremdrift)	Jan. 2016 - Aug. 2016	Sep. 2016 - Feb. 2017	Mar. 2017 - Aug. 2017	Sum
1A.1 Antal virksomheder som modtager støtte	3	9	9	21
1A.2 Antal virksomheder der samarbejder med forskningsinstitutioner	3	9	9	21
1A.3 Private investeringer som matcher offentlig støtte til innovations- og F&U-projekter (kr.)	1.000.000	1.410.000	1.720.000	4.130.000
1A.4 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye på markedet	0	1	3	4
1A.5 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye for virksomheden	0	1	3	4
1A.6 Antal virksomheder der udvikler koncepter til nye produkter eller løsninger	0	0	0	0

Noter:

- 1A.1 Antal virksomheder som modtager *Antal virksomheder i innovationssamarbejder* støtte

- 1A.2 Antal virksomheder der samarbejder med forskningsinstitutioner *3 per innovationssamarbejde*
- 1A.3 Private investeringer som matcher 5 investeringer a 5 mio kr offentlig støtte til innovations- og F&U-projekter (kr.)
- 1A.4 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye på markedet *Antal virksomheder med nye produkter for marked*
- 1A.5 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye for virksomheden *Antal virksomheder med nye produkter for virksomhed*
- 1A.6 Antal virksomheder der udvikler koncepter til nye produkter eller løsninger *Nye koncepter*

1-Programfastsatte output (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2017 - Feb. 2018	Mar. 2018 - Aug. 2018	Sum
1A.1 Antal virksomheder som modtager støtte	21	9	9	39
1A.2 Antal virksomheder der samarbejder med forskningsinstitutioner	21	9	9	39
1A.3 Private investeringer som matcher offentlig støtte til innovations- og F&U-projekter (kr.)	4.130.000	2.000.000	1.870.000	8.000.000
1A.4 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye på markedet	4	2	3	9
1A.5 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye for virksomheden	4	2	3	9
1A.6 Antal virksomheder der udvikler koncepter til nye produkter eller løsninger	0	4	4	8

Noter:

- 1A.1 Antal virksomheder som modtager støtte *Antal virksomheder i innovationssamarbejder*
- 1A.2 Antal virksomheder der samarbejder med forskningsinstitutioner *3 per innovationssamarbejde*
- 1A.3 Private investeringer som matcher 5 investeringer a 5 mio kr offentlig støtte til innovations- og F&U-projekter (kr.)
- 1A.4 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye på markedet *Antal virksomheder med nye produkter for marked*
- 1A.5 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye for virksomheden *Antal virksomheder med nye produkter for virksomhed*

- 1A.6 Antal virksomheder der udvikler koncepter til nye produkter eller løsninger *Nye koncepter*

1-Programfastsatte output (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2018 - Dec. 2018	Sum
1A.1 Antal virksomheder som modtager støtte	39	0	39
1A.2 Antal virksomheder der samarbejder med forskningsinstitutioner	39	0	39
1A.3 Private investeringer som matcher offentlig støtte til innovations- og F&U-projekter (kr.)	8.000.000	2.000.000	10.000.000
1A.4 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye på markedet	9	0	9
1A.5 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye for virksomheden	9	0	9
1A.6 Antal virksomheder der udvikler koncepter til nye produkter eller løsninger	8	0	8

Noter:

- 1A.1 Antal virksomheder som modtager støtte *Antal virksomheder i innovationssamarbejder*
- 1A.2 Antal virksomheder der samarbejder med forskningsinstitutioner *3 per innovationssamarbejde*
- 1A.3 Private investeringer som matcher offentlig støtte til innovations- og F&U-projekter (kr.) *5 investeringer a 0,5 mio kr*
- 1A.4 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye på markedet *Antal virksomheder med nye produkter for virksomhed*
- 1A.5 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye for virksomheden *Antal virksomheder med nye produkter for virksomhed*
- 1A.6 Antal virksomheder der udvikler koncepter til nye produkter eller løsninger *Nye koncepter*

Projektspecifikke output (periodeopdelt fremdrift)	Jan. 2016 - Aug. 2016	Sep. 2016 - Feb. 2017	Mar. 2017 - Aug. 2017	Sum
Projektets 1. output	0	0	0	0
Projektets 2. output	0	0	0	0
Projektets 3. output	0	0	0	0

Noter:

- Projektets 1. output -
- Projektets 2. output -

- Projektets 3. output -

Projektspecifikke output (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2017 - Feb. 2018	Mar. 2018 - Aug. 2018	Sum
Projektets 1. output	0	3	2	5
Projektets 2. output	0	0	1	1
Projektets 3. output	0	0	0	0

Noter:

- Projektets 1. output *Innobooster eller vækstpakker hos VHM*
- Projektets 2. output *Direkte til Growth*
- Projektets 3. output -

Projektspecifikke output (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2018 - Dec. 2018	Sum
Projektets 1. output	5	3	8
Projektets 2. output	1	0	1
Projektets 3. output	0	0	0

Noter:

- Projektets 1. output *Innobooster og VHM's produkter*
- Projektets 2. output *ingen pt. midlerne i Growth er forbrugt på nuværende tidspunkt*
- Projektets 3. output -

Effekter

7-Programfastsatte effekter (periodeopdelt fremdrift)	Jan. 2016 - Aug. 2016	Sep. 2016 - Feb. 2017	Mar. 2017 - Aug. 2017	Sum
1A.7 Antal nye innovative virksomheder	0	0	0	0

Noter:

- 1A.7 Antal nye innovative virksomheder *Antal nye innovative virksomheder*

7-Programfastsatte effekter (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2017 - Feb. 2018	Mar. 2018 - Aug. 2018	Sum
1A.7 Antal nye innovative virksomheder	0	0	0	0

Noter:

- 1A.7 Antal nye innovative virksomheder *Antal nye innovative virksomheder*

7-Programfastsatte effekter (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2018 - Dec. 2018	Sum
--	----------	-----------------------	-----

1A.7 Antal nye innovative virksomheder	0	6	6
--	---	---	---

Noter:

- 1A.7 Antal nye innovative virksomheder *Antal nye innovative virksomheder*

Projektspecifikke effekter (periodeopdelt fremdrift)	Jan. 2016 - Aug. 2016	Sep. 2016 - Feb. 2017	Mar. 2017 - Aug. 2017	Sum
Projektets 1. effekt	0	0	0	0
Projektets 2. effekt	0	0	0	0
Projektets 3. effekt	0	0	0	0

Noter:

- Projektets 1. effekt *Ingen ny effekt*
- Projektets 2. effekt -
- Projektets 3. effekt -

Projektspecifikke effekter (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2017 - Feb. 2018	Mar. 2018 - Aug. 2018	Sum
Projektets 1. effekt	0	0	0	0
Projektets 2. effekt	0	0	0	0
Projektets 3. effekt	0	0	0	0

Noter:

- Projektets 1. effekt -
- Projektets 2. effekt -
- Projektets 3. effekt -

Projektspecifikke effekter (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Sep. 2018 - Dec. 2018	Sum
Projektets 1. effekt	0	0	0
Projektets 2. effekt	0	0	0
Projektets 3. effekt	0	0	0

Noter:

- Projektets 1. effekt -
- Projektets 2. effekt -
- Projektets 3. effekt -

7. Effekter (efter projektperioden)

Effekter					
Programfastsatte effekter (efter projektperioden)	Overført måltal	0-2 år efter	2-5 år efter	5- år efter	Sum
1A.7 Antal nye innovative virksomheder	6	2	0	0	8
Noter:					
- 1A.7 Antal nye innovative virksomheder	Antal nye innovative virksomheder				
Projektspecifikke effekter (efter projektperioden)	Overført måltal	0-2 år efter	2-5 år efter	5- år efter	Sum
Projektets 1. effekt	0	0	0	0	0
Projektets 2. effekt	0	0	0	0	0
Projektets 3. effekt	0	0	0	0	0
Noter:					
- Projektets 1. effekt	ej relevant				
- Projektets 2. effekt	ej relevant				
- Projektets 3. effekt	ej relevant				

8. Uddybende projektbeskrivelse

A. Uddybende beskrivelse af projektets hovedaktiviteter (se hjælpe tekst):

Hovedaktivitet 1: FFI Development Innovationssamarbejder

Denne hovedaktivitet er rygraden i initiativet og bygger ovenpå på de erfaringer og resultater, som det regionale innovationsmiljø FFI har opnået gennem ”Differentieringspuljen”, der siden 2011 har støttet innovation og produktudvikling i primært midtjyske fødevarevirksomheder. Evalueringer af denne pulje (bl.a. i juli 2014) har vist, at der er særdeles solide resultater at bygge videre på:

- Evaluering medio 2012 viste, at 19 af de daværende 22 støttede projekter kan forventes at føre til væsentlige effekter. Det er en meget høj succesrate, der vidner om en kvalificeret screeningsproces, stærk viden om fødevareudvikling og sparring om forretningsudvikling (se bilag 1)
- I dag er status, at 109 har ansøgt puljen, 37 virksomheder har modtaget støtte fra puljen på 69,5 mio, hvoraf de 34,25 mio. kr. er offentlige/EU-midler
- De godkendte projekter har tiltrukket yderligere kapital fra offentlige og private kilder og privat kapital på 81,5 mio. kr., heraf er de ca. 60 mio. kr. privat kapital – primært fra business angels.
- 14 selskaber har fået nye produkter på markedet
- 7 selskaber eksporterer deres produkter
- Skabt og fastholdt 157 arbejdspladser siden 2011
- Pris pr. skabt/fastholdt arbejdsplads er 219.745 kr. i støtte kroner
- Antal Business Angels tilknyttet selskaberne: 24

Resultaterne viser, at der er god grund til at videreudvikle og forfine de erfaringer og den knowhow, der er opnået gennem ovennævnte pulje, for at skabe flere innovative SMV’er.

Resultaterne dokumenterer, at gennem dygtigt faciliterede innovationssamarbejder er det muligt at accelerere virksomheders udvikling og bane vejen for produktion og afsætning af nye højkvalitets- og højværdiprodukter fra hele landets fødevarevirksomheder. Ved samarbejde tilføres den rette viden og partnere forløber udviklingen hurtigere.

Derfor foreslås det at udbyde ” FFI Development Innovationssamarbejder” i perioden 2016-2018. Støtten/medfinansieringen som tilbydes virksomhederne og videninstitutionerne rummer 25 mio. kr., der skal udbydes til at støtte innovationssamarbejder, der udvikler danske fødevarevirksomheders innovationskapacitet, differentierede processer/produkter,

nye forretningsområder og nye forretningsmodeller. Hver enkelt innovationssamarbejde skal faciliteres individuelt og understøttes med netop de services, den viden og kompetencer, der følger af deltagervirksomhedernes innovationsbehov. Samarbejderne skal være innovative og kan f.eks. arbejde inden for:

- Konzeptudvikling af differentierede fødevareprodukter
- Råvareselektion/optimering
- Udvikling af produktionsteknologi/procesudstyr
- Emballering
- Sporbarhed og dokumentation
- Logistik og distribution
- Opsøge og teste afsætning mod en konkret kundegruppe
- Udvikling af nye forretningsområder i krydsfeltet mellem fødevarer og f.eks. sundhed, bioøkonomi, cirkulær økonomi og IKT.

Innovationssamarbejder er rettet mod udviklingsorienterede SMV'er i fødevaresektoren og retter sig mod projekter, med et budget 1,5 mio. kr. Her er fokus på at drive projekterne frem til færdige prototyper/koncepter, som kan danne udgangspunkt for markedsintroduktion eller yderligere investering/finansiering.

FFI Development puljen skal ses i nært sammenhæng med de foreslåede aktiviteter i FFI POP og FFI Growth, som er to relaterede projekter og puljer, der tilsammen løfter en betydelig del af Region Midtjyllands strategi på fødevareområdet. Disse tre projekter og puljer skal således ses som en integreret vifte af tilbud til virksomhederne i målgruppen, som tilsammen udgør den samlede satsning og den samlede rolle for operatøren.

Underaktiviteter

1. Identificere og screene projektidéer til FFI Development Innovationssamarbejder. Vi vil screene op til 100 SMV'er i målgruppen til deltagelse i innovationssamarbejder. Disse

skal ses i tillæg til de 250 virksomheder, som screenes i forbindelse med det tilknyttede FFI POP projekt. Herunder vil vi vurdere virksomhedernes innovationspotentiale, kommercielle skalerbarhed og ambitionsniveau. Udover den pipeline af projekter og virksomheder, som identificeres gennem FFI POP aktiviteten, vil der være et nært samarbejde med det øvrige innovations- og erhvervsfremmesystem, hvor der særligt søges strategiske samarbejder med Innovationsfonden (særligt InnoBooster-programmet) og med de regionale væksthuse (særligt gennem Væksthus Midtjylland og de vstdanske væksthuse).

Den opsøgende virksomhedskontakt rettes ud over til enkeltvirksomheder også til miljøer, der har deltagelse af virksomheder, som allerede har vist innovations- og samarbejdsparathed. Eksempelvis lokale HUBs, inkubationsmiljøer, brancheorganisationer og innovationsnetværk. Ligeledes søges der strategiske samarbejder med nationale programmer som f.eks. Innovationsfonden (med særligt fokus på Innoboostere inden for fødevarer), GUDP, MUDP og med internationale programudbydere (f.eks. EU's SME instrument, H2020) og EEN i forhold til at opfange spændende teams og projektidéer.

2. Modning og sparring med potentielle deltagervirksomheder

Resultaterne i den eksisterende differentieringspulje kan i høj grad tilskrives en stærk og tidlig sparring med virksomheder og teams. Med introduktionen af FFI POP puljen, som

en del af "fødekanalen" til FFI Development (og FFI Growth) systematiseres og styrkes modningsprocessen for at øge den samlede træfsikkerhed af de innovationssamarbejder,

der etableres under fødevarerindsatsningen. Tanken er, at en del af de projekter, der accepteres i FFI Development Puljen vil have været igennem en modningsproces allerede i FFI POP, hvor der er gennemført indledende tests, feasibility og konceptudvikling med fokus på det innovative potentiale i samarbejdet. Det tillader FFI Development at have et stærkere fokus på forretningsudvikling og langsigtede finansieringsmodeller for innovation og således fokusere på projekter, der skal accelereres i forhold til proces- og produktudvikling.

I den kommende 3-års periode er der, særligt gennem samarbejdet med Væksthus Midtjylland, en særlig mulighed for at fokusere på at accelerere idéer gennem de eksisterende programmer og ordninger i netop væksthuse (f.eks. gennem et tilbud som KapitalCoach) og desuden f.eks. gennem Innobooster programmet. Ved at sikre en sømløs integration med andre regionale og nationale tilbud, kan der sikres en endnu højere projektkvalitet og -modenhed i denne projektperiode.

3. Vurdering, bevilling og projektsupport

I projektets levetid skal der godkendes mindst 16 innovationssamarbejder med mindst 48 deltagende virksomheder. Det er essentielt, at disse innovationssamarbejder vurderes grundigt og at der foreligger et klart beslutningsgrundlag, -proces og et sæt af vurderingskriterier ved projektets start. Der lægges herunder særligt vægt på innovationssamarbejdets værdiskabende/kommercielle potentiale. Projektets styregruppe (beskrevet nedenfor) vil godkende/afvise bevillinger på grundlag af en indstilling fra projektets sekretariat. Der vil blive etableret et sparringspanel for sekretariatet med deltagelse fra relevante eksperter og repræsentanter

for f.eks. innovationsfonden for at understøtte og kvalificere sekretariatets vurderinger i indstillingerne, men også for at sikre en bedre integration mellem forskellige initiativer og

aktører i innovations- og erhvervsfremmesystemet. I forarbejdet og vurderingen af SMV'erne er der stærkt fokus på at identificere den bedste pulje (FFI POP, FFI Development eller FFI

Growth) baseret på virksomhedens/innovationens udviklingsstadiet. Yderligere vil alle godkendte projekter blive indkaldt til et obligatorisk kickoff møde, hvor

bevillingsbetingelser, rapporteringskrav, målsætning, facilitering, evaluering o.l. vil blive gennemgået. For SMV'er er det ofte arbejdsintensivt og likviditetsmæssigt krævende at arbejde med projekter, der er underlagt EU-støtte. Derfor er det af væsentlig merværdi, at der er en tydelighed omkring regelsæt – og at projektets sekretariat har ressourcer til at yde en proaktiv indsats omkring de godkendte innovationssamarbejders håndtering af de bevilgede midler.

4. Systematisk facilitering og follow-up

Erfaringerne fra det regionale innovationsmiljø (FFI) har vist, at professionel og individuelt afstemt facilitering giver hurtigere projektgennemførelse, mere sikker implementering og bedre resultater. Derfor tilknyttes hvert enkelt innovationssamarbejde en facilitator fra konsortiet, som har de rette kompetencer og viden indenfor f.eks. forretningsudvikling, fødevarersektoren, innovation management, kapitalfremskaffelse, som matcher virksomhedens innovationsbehov, og udviklingsstadiet. Facilitatoren er den professionelle indpisker/coach, som skal holde, virksomhederne i hånden gennem innovationssamarbejdets løbetid – og løbende trække services og kompetencer fra de øvrige hovedaktiviteter ind for at sikre fremdrift mod målet, se bilag 2.

5. Matchmaking

Inddragelse af den relevante viden og de rette partnere på det rigtige tidspunkt er af afgørende betydning for, at de deltagende virksomheder lykkedes med at skabe nye produkter, processer eller forretningsmodeller - og får disse kommercialiseret. Derfor er den rette matchning i innovationssamarbejderne et kerneparameter for succes.

Med udgangspunkt i virksomhedernes innovationsbehov matches efterfølgende med minimum to andre virksomheder og en vidensinstitution, som kan byde ind med kompetencer, som er nødvendige i udviklingsprocessen. Væsentlige parametre for matchmaking er;

- o Kompatibilitet i strategi og målsætninger, match på ledelsesniveau.
- o Komplementaritet i samarbejdet, som eks. forskellige udviklingsstadier (veletablerede eller nye virksomheder, store eller små) samt forskellige grader af erfaring med innovationssamarbejder, teknologi, eksport mm
- o Rette vidensniveau fra forskning over anvendt teknologi til kompetenceløft. Det kan både være fra universiteter, GTS'er, Erhvervsakademier og fagskoler ol.

Hele konsortiets palet af kompetencer og omfattende netværk vil blive bragt i spil i forhold til dedeltagende virksomheder.

6. Skræddersyet og obligatorisk advisory board

Det er et krav, at hvert innovationssamarbejde nedsætter (og afsætter midler til) et advisory board. Hvert enkelt advisory board skal sammensættes med de kompetencer, som deltagerne ønsker og har behov for til at bringe innovationssamarbejdet til succes. Der er dog krav om, at der deltager 1 erfaren person med en stærk og relevant kommerciel baggrund i hvert enkelt board – og at innovationssamarbejdets facilitator deltager. Der vil være et obligatorisk møde i advisory board hver anden måned og det er muligt, at øge frekvensen i periode, hvis der er behov for dette, se bilag 3.

Hovedaktivitet 2: Innovationsudvikling

Det er målet for projektet at bevirke at de deltagende virksomheder vedvarende får en højere innovationsaktivitet og innovationskapacitet, der resulterer i skabelsen af flere nye kommercielle produkter, processer og løsninger. Denne hovedaktivitet har til hensigt at understøtte begge projektformål gennem en række værktøjer, der stilles til rådighed for virksomhederne i den udstrækning, det understøtter det konkrete innovationsbehov i innovationssamarbejdet og/eller det kan bidrage til at styrke virksomhedens innovationsaktivitet eller –kapacitet på længere sigt.

1. Understøtte udviklingen af nye forretningsområder/nye produkter

For de virksomheder, som bevæger sig ud på nye forretningsområder, vil en kritisk faktor være manglen på kendskab til områdets særlige markedsstrukturer, state-of-art og aktører osv. En anden kritisk faktor for en SMV vil være tid og ressourcer til at researche og sætte tilstrækkelig volumen og tyngde bag en satsning på et nyt produkt eller et nye forretningsområde. Derfor vil vi skabe muligheden for at booste innovationssamarbejderne og virksomhederne med ”midlertidig innovationskraft” hentet fra videns- og uddannelsesinstitutioner (f.eks. studerende, forskere, Ph.d.) eller fra konsortiets øvrige netværk. Den midlertidige innovationskraft skal iscenesættes i intensive forløb, som f.eks. kan være i et camp-forløb over 48 timer eller en 12-timers hackathon, suppleret med crowdsourcing online gennem Nosco-platformen eller offline sourcing gennem samarbejder med studerende og uddannelsesinstitutioner, enten gennem den eksisterende undervisning eller f.eks. praktik. Målet er at give virksomheden eller innovationssamarbejdet et koncentreret, intensivt løft mod nye forretningsområder og nye produkter ved at tilføre en stor portion ekstra innovationsressourcer i et kort tidsforløb.

2. Teste innovationssamarbejdets produkter, processer og løsninger overfor potentielle kundegrupper

I innovationssamarbejderne skal der tilvejebringes en mulighed for samspil med og feedback fra de potentielle brugere/kunder/aftagere. Hvert enkelt innovationssamarbejdes forretningsmodel og kundebillede afgør, hvordan denne test- og feedbackmulighed skal orkestreres og hvornår det skal finde sted. Det kan f.eks. være igennem udnyttelse af testfaciliteter og – miljøer hos videnspartnere eller gennem konkrete events/muligheder arrangeret i relation til ”FFI Buyers Network”, se bilag 4.

Hovedaktivitet 3: Finansieringsplan og Kommercialisering

En væsentlig begrænsende faktor for SMV'ers innovationsaktiviteter er – og har altid været – deres begrænsede adgang til finansiering af nye produkter, nye processer eller nye forretningsmodeller. Hvis de innovationssamarbejder, der iværksættes gennem dette initiativ skal resultere i en vedvarende øgning af de deltagende virksomheders innovationsaktivitet og –kapacitet på længere sigt og udover det konkrete samarbejde, så skal projektet adressere den udfordring og risiko, der ligger i SMV'ers finansiering af innovation. Derfor vil projektet under denne hovedaktivitet bistå selve innovationssamarbejdet med en række værktøjer, der retter sig mod at skabe finansieringsgrundlaget for de konkrete innovationer i projektet – og samtidig introducere metoder og værktøjer, der kan hjælpe virksomhederne med at adressere finansieringsudfordringer i innovation på længere sigt

Underaktiviteter

1. Levere en samlet finansieringsplan for den enkelte SMVs innovationsproces med fokus på likviditetsstyring og optimeret udnyttelse af ”hard og soft money”

For at imødegå risici ved innovation og undgå ”likviditetsdøden” i forbindelse med større innovationsaktiviteter – er det nødvendigt at lave en finansieringsplan. Det er det af flere grunde:

- mindre virksomheder og virksomheder med megen ny udvikling har en stor del investeringsomkostninger som falder før der kan skabes indtjening og dermed fuld selvfinansiering
- der vil altid være stor usikkerhed i planlægningen af hvornår nyudvikling er afsluttet og dermed kan påbegynde at skabe indtjening
- nyudvikling kan betyde ekstra omkostninger til konsulenter, test, godkendelser og især opsætning af udstyr
- nyudvikling kræver en investeringsanalyse som viser hvorvidt investeringen over sin levetid kan skabe overskud og dermed være en positiv investering.

Når virksomheden investerer i innovation skal det altid ses over en længere tidshorisont.

Hvis man investerer i de rigtige aktiver: teknologi, patenter, processer, kunder, medarbejdere, produkter og udstyr, vil det altid betyde en forbedret omsætning og indtjeningsmulighed for virksomheden. Baggrunden for en samlet finansieringsplan er derfor i første omgang en investeringskalkule og viser investeringskalkulen et positiv forrentning af projektet bør virksomheden lave en aktivitetsplan, som beskriver aktiviteter og ressourcer og dermed kan anvendes til at klarlægge omkostningerne og deres likviditetsforløb.

Finansieringsplanen kan derefter opbygges i sammenhæng med virksomhedens øvrige likviditet i form af et likviditetsbudget for drift og investeringer i sammenhæng. Her vil det klart fremgå hvor der er likviditetsproblemer og dermed øget finansieringsbehov. Planlægningen af en egentlig finansieringsplan tager udgangspunkt i de muligheder virksomheden har for finansiering – f.eks. støttebeløb, lånebeløb, egenkapital og eksterne investorer, se bilag 6.

2. Gennemføre et antal ”investor readiness”-forløb for de virksomheder, hvor dette er relevant og henhold til finansieringsplanen

For de virksomheder, hvor finansieringsplanen, SMV’ens modenhed og innovationssamarbejdets karakter skaber behov og grundlag for dette, sammensættes der et skræddersyet ”investor readiness forløb for virksomheden, hvor virksomheden gøres klar til at tiltrække den rette kapital på det rette tidspunkt. Det forventes, at denne aktivitet gennemføres i nært samspil med Væksthus Midtjylland – og om relevant inddrager bistand fra væksthushets kapital-coachordning.

3. Skabe opmærksomhed om potentialerne i innovative fødevarer SMV’er hos relevante kapitaludbydere (business angels, VC, corporate ventures) gennem afholdelse af 3 FFI

Food Foresight events – dedikeret til at præsentere innovative produkter og nye trends for kapitaludbydere

Der er gennem de seneste års fødevarerindsatsning i Region Midtjylland, det regionale innovationsmiljø, FFI og Danish Food Cluster skabt en stærk opmærksomhed omkring

fødevarerinnovation og også skabt et stærkt netværk til kapitaludbydere på fødevarerområdet. Internationalt set rettes der i disse år større og større fokus på fødevarerområdet, som et attraktivt investeringsområde med stort innovativt potentiale. Gennem de foreslåede Foresight Events er det tanken at samle – på et nationalt plan – nye forskningsprojekter, spændende iværksættere, innovative SMV’er i et forsøg på at være med til at sætte dagsordenen på, hvad fremtidens fødevarerinnovation har at byde på. Og benytte denne kritiske masse af viden, nye idéer og spændende teams til at tiltrække yderligere fokus fra investorer nationalt og internationalt. Aktiviteten skal planlægges i stærk synergi med European

Food Venture Forum, se bilag 7.

4. Skabelse af ”FFI Buyers Network”

I forbindelse med Food Festival 2015 har FFI organiseret over 66 møder med otte udvalgte indkøbere fra fem forskellige lande. Der er et stærkt potentiale i at udvikle dette koncept

yderligere, da der er et klart behov for at komme tæt på den fremtidige kunde/distributør for at understøtte muligheden for at ramme rigtigt med et nyt produkt. Derfor er der behov for at dyrke kontakten til såvel indkøbere som kapitalkilder jf. European Food Venture Forum nedenfor, se bilag 4.

Hovedaktivitet 4: Resultatformidling og kommunikation

Formidlingsaktiviteterne og kommunikation har tre hovedformål:

- At skabe synlighed om aktiviteterne for at tiltrække de skarpeste deltagere, de mest bedste samarbejdspartnere og de mest relevante investorer både nationalt og internationalt. Samtidig skal kommunikationen sikre national bevågenhed og legitimitet om den opgave, regionen løfter i

forhold til ikke bare regionale virksomheder men i forhold til hele den danske fødevareklynge – og hjælpe regionen og klyngen med at tiltrække talent, penge og virksomheder

- At forbinde regionen og de deltagende virksomheder med den fælles fødevarefortælling, der er under opbygning under den tidligere regerings vækstplan for fødevarer
- At dele viden mellem virksomheder for at skabe inspiration, høje ambitionsniveau, skabe stolthed og gøre det lettere at lære af andre virksomheders og institutioners erfaringer

Aktiviteten vil ske i forlængelse af Region Midtjyllands strategi for at være centrum for fødevareinnovation, og vil være en samlende faktor for de mange forskellige aktiviteter inden for fødevare området i og udenfor regionen. Denne aktivitet går på tværs af de 3 sammenhængende initiativer FFI POP, FFI Development og FFI Growth og budgetteres derfor delvist under hvert initiativ. Formidlingen vil være baseret på en fælles identitet omkring initiativet, og vil udmønte sig i:

- # Digital kommunikation i form af hjemmeside som også formidles via Danish Food Clusters univers samt etablering og vedligeholdelse af platform på sociale medier
- # En presseindsats med 12 årlige historier i regionale og de nationale medier.
- # 6 årlige nyhedsbreve samt en fast plads i Danish Food Clusters event-letter
- # En årlig vidensdelings og markedsføringsevent i samarbejde med Danish Food Cluster
- # International markedsføring gennem Danish Food Cluster og European Food Alliance samt Invest in Denmark og Enterprise Europe Network
- # Fælles workshop og adgang til 1-1 vejledning for alle deltagende virksomheder i branding og synlighed, herunder brug af den kommende værktøjskasse under Den Fælles fødevarefortælling

Hovedaktivitet 5: Følgeforskning

Partnerskabet bag FFI Development er dedikeret til at sikre at de deltagende virksomheder får realiseret succesfulde innovationssamarbejder og får skabt innovative produkter, processer og løsninger, der gør en forskel på markedet – og dermed skaber de langsigtede effekter omkring jobskabelse, vækst og eksport. Ligeledes er partnerskabet dedikeret til en læringsbaseret approach til arbejdet med innovationssamarbejderne i projektperioden. Derfor ønsker konsortiet at bygge videre på den indsats omkring følgeforskning, effektmåling og evaluering, der hidtil har været en integreret del af samarbejdet omkring det regionale innovationsmiljø. Denne aktivitet går på tværs af de 3 sammenhængende initiativer FFI POP, FFI Development og FFI Growth og budgetteres derfor delvist under hvert initiativ

1. Følgeforskning

Der bygges videre på det arbejde og den baggrundsresearch (litteraturstudie), der allerede er lavet i 2015. Der gennemføres nedenstående konkrete aktiviteter:

- Casestudier af faciliteringsforløb. Gennem interviews og observation foretages 4 casestudier af innovationssamarbejder, der har fået støtte under FFI POP.
- Vurdering og optimering af understøttende aktiviteter. Hvert af de foreslåede værktøjer under hovedaktivitet 2 underkastes review og feedback fra relevante eksperter. Designet af review fastlægges i samarbejde med ekstern konsulent
- Læringsspor. Der afholdes 1 årlige workshops i de første to år af partnerskabet, hvor feedbacken kvalificeres, der sker overlevering af resultater (anbefalinger til optimering/revision). Dette sker på tværs af FFI POP, FFI Development og FFI Growth.

Hovedaktivitet 6: Projektorganisation og samarbejde

Etableringen af Future Food Innovation er et interessant eksempel på, at aktører der i udgangspunktet arbejdede uafhængigt af hinanden og i nogle snitflader som indbyrdes

konkurrenter nu i langt højere grad ser hinanden som samarbejdsparter og ikke alene er begyndt at pulje deres ressourcer, mens også så småt udnytter hinandens ressourcer. Samtlige deltagere i konsortiet udtrykker tilfredshed med konsortiedannelsen og måden Future Food Innovation fungerer". (Citat fra Midtvejsevalueringen 2012)

Der er et veletableret konsortium bag den eksisterende FFI-satsning, som også udgør grundstammen i det nærværende konsortium. Igennem dialog i partnerskabet, med Region

Midtjylland og gennem analyse af den udsendte annoncering og strategi for den nye fødevarer-satsning, er det dog blevet klart, at det optimale setup for konsortiet er at skabe tre

separate, men gensidigt afhængige konsortier, der sammen bærer den operatørrolle, som Region Midtjylland efterspørger i annonceringen.

Der er i organiseringen lagt vægt på at sikre en genkendelighed og kontinuitet for virksomhederne i valget af Future Food Innovation (FFI) som den bærende ramme for det

fortsatte samarbejde. Det kendskab og den tillid, som er skabt gennem den hidtidige satsning, vil være en vigtig faktor i projektets videre succes.

Samtidig er der lagt vægt på at fokusere konsortiets ressourcer og kompetencer på de styrkepositioner, som hver enkelt partner besidder. Derfor er strukturen med 3 forskellige

partnerskaber valgt, da det tillader muligheden for mindre og mere dedikerede konsortier, hvor alle partnere har en betydelig rolle at spille i realiseringen af aktiviteterne.

Endelig giver strukturen med en række mindre konsortier også mulighed for at introducere nye partnere i delelementer af den samlede satsninger på områder, hvor de kan skabe en markant

merværdi. F.eks. Væksthus Midtjylland i nærværende FFI Development projekt, hvor der også er tilføjet en mindre strukturel ændring med de foreslåede eksterne sparringspanel, som ikke er involveret i FFI POP.

Underaktiviteter:

1. Styregruppe og bevillingspanel
2. Eksternt sparringspanel
3. Synergier med andre regionale, nationale og internationale fødevareaktører og initiativer

B. Uddybende beskrivelse af projektets output (se hjælpe tekst):

1) Antal virksomheder som modtager støtte

39 virksomheder – 3 per innovationssamarbejde

2) Antal virksomheder der samarbejder med forskningsinstitutioner

39 virksomheder – 3 per innovationssamarbejde

3) Private investeringer som matcher offentlig støtte til innovation og F&U-projekter

13 mio kr.

4) Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter der er nye på markedet

13 virksomheder (én virksomhed i hvert samarbejde, normaltvis kontraksansvarlig)

5) Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye for virksomheden

13 virksomheder

6) Antal virksomheder der udvikler koncepter til nye produkter eller løsninger

13 virksomheder

Projektspecifikke effekter:

C. Uddybende beskrivelse af projektets effekter (se hjælpe tekst):

1) Antal nye innovative virksomheder

13 virksomheder

D. Uddybende beskrivelse af projektets aktører (se hjælpe tekst):

Alle partnere i vedhæftet via interesseerklæringer, og ikke nødvendigvis indsat under økonomiske partnere under statsstøtte, da partnernes endelige aktiviteter endnu ikke er fastlagte. Statsstøtte erklæringer vil blive indsendt sammen med partnererklæringer.

Agro Business Park

Agro Business Park (ABP) er en businesspark, som støtter innovation og kommerciel udvikling af videnstunge virksomheder inden for den biobaserede økonomi med stor vægt på fødevarer. Agro Business Park driver inkubationsmiljøerne i Foulum og i Agro Food Park i Skejby, hvor inkubationsmiljøet i Agro Food Park – udelukkende består af start up virksomheder indenfor fødevarer. ABP blev etableret i 2000 og er specialiseret inden for vejledning af iværksættere samt at udvikle ca. 40 projekter som støtter op om udvikling af iværksættere og vækst af virksomheder indenfor det biobaserede økonomi. Endvidere kan endvidere ABP stille pre-seed risikovillig kapital til rådighed for nye videnstunge iværksættere.

ABP har været sekretariat og haft formandsposten for Future Food Innovation siden 2010, og har overordnet ansvar for projektets resultater, kontakt til Region Midtjylland samt til Erhvervsstyrelsen m.v.

ABP har derudover en stor afdeling for Bioøkonomien med stor vægt på forskellige biomasser og specielt vægt på udnyttelse af sidestrømmene. ABP driver bl.a. Innovationsnetværket for biomasse INBIOM som har 750 virksomheder i netværket.

Se www.agropark.dk

AgroTech

Er en rådgivningsvirksomhed, der tilbyder forskningsbaseret rådgivning og teknologiske serviceydelser, der bidrager til kundernes udvikling af nye produkter og teknologier. De binder forskning og erhvervsliv sammen og skaber grøn udvikling, styrket innovation og konkurrencekraft i jordbrugs- og fødevarerektoren. De arbejder dagligt for at fremme innovation hos deres kunder, som bl.a. omfatter teknologileverandører, gartnerier, fødevarer virksomheder, foodservice, primærproducenter og offentlige kunder. De arbejder desuden tæt sammen med universiteter for hele tiden at sikre deres kunder nem adgang til den nyeste viden. Indenfor

fødevareinnovation arbejder de med produktudvikling, udvikling af nye innovationsmetoder og reduktion af madspild. AgroTech har 80 medarbejdere med hovedkontor i Agro Food Park samt en afdeling i Taastrup, på Københavns Universitets campus. Se mere på www.agrotech.dk

Danish Food Cluster

Danish Food Cluster er en medlemsforening stiftet på initiativ fra førende fødevarevirksomheder og videns institutioner med udgangspunkt i branchens behov for et samlende landsdækkende fødevareinitiativ.

Med 135 medlemmer i hele Danmark dækker Danish Food Cluster 75 pct. af omsætningen inden for fødevarer. De fleste medlemmer er små og mellemstore virksomheder, men de tre største koncerner inden for fødevarebranchen samt 4 universiteter og sektorens store organisationer er også med. Ingen andre fødevareinitiativer i Danmark dækker så bredt.

Danish Food Cluster økonomiske fundament er medlemskontingenter, og klyngen samarbejder med en række af de stærkeste fødevaremiljøer i Europa. Klyngen er sekretariat for European Food Alliance, der blandt andre omfatter hollandske Food Valley, Skåne Food Innovation og Flanders Food.

Samtidig er klyngen Invest in Denmark's partner inden for fødevarer, hvorfor Invest in Denmark's første projektleder inden for fødevarer har kontor ved Danish Food Cluster i Agro Food Park. Organisationen har opbakning fra såvel Udenrigsministeriet som fra Erhvervs- og Vækstministeriet og Fødevareministeriet.

Danish Food Cluster er repræsenteret i styregruppen for Den Fælles Fødevarefortælling under regeringens vækstplan, der skal støtte fødevarevirksomheders vækst og udvikling.

Sekretariatet for Danish Food Cluster rummer stærke kompetencer inden for:

- o Branding og kommunikation, herunder presse, web og sociale medier
- o National og international synlighed og gennemslagskraft
- o Udvikling og afvikling af lokale, nationale og internationale events
- o Brobygning og facilitering af samarbejde på tværs af fødevareklyngen i ind- og udland

Kompetenceprofiler

Fakultet for Science & Technology, Aarhus Universitet

Ved Fakultetet for Science & Technology arbejdes der med fastholde, udvikle og formidle videngrundlaget for bæredygtig jordbrug og produktion af fødevarer af høj kvalitet. Dette dækker helt fra produktionsforhold af animalske og vegetabiliske fødevarer over den teknologiske forarbejdning og funktion af ingredienser til sensoriske bedømmelser af færdigvaren og dennes sundhedsmæssige påvirkning. Fakultetet omsætter for ca. kr. 2.750 mio. om året (2013), hvoraf 90 % er relateret til forskning og myndighedsbetjening. Fakultetet rummer et af de stærkeste jordbrugsvidenskabelige forskningsmiljøer i Europa.

Fakultetet har ca. 1.740 videnskabelige medarbejdere, 6.700 studerende og 700 ph.d.-studerende fordelt på 12 institutter og to nationale centre inkl. Nationalt Center for Fødevarer og Landbrug. Indenfor fagområderne jordbrug og fødevarer uddannes både på kandidat- og ph.d.-niveau.

Hovedparten af Fakultetets aktiviteter er placeret i Region Midtjylland

VIFU - Videncenter for fødevareudvikling

VIFU er en landsdækkende non-profit organisation grundlagt i 2003. VIFU tager del i fødevareudviklingen på lokalt, regionalt, nationalt og internationalt niveau, hvor der gennem deltagelse i samarbejder, projekter og netværk, med især små og mellemstore fødevarevirksomheder, er dokumenterede effekter og værdi for de deltagende virksomheder.

VIFUs grundlag er videnssamarbejder mellem virksomheder og vidensinstitutioner på tværs af uddannelsesniveau, fagområder og landegrænser, herunder:

- Erfaring med opsøgende virksomhedskontakt, og dialogbaseret afklaring af virksomhedernes innovations- og vækstpotentiale (ca 400 om året).
- Fødevarefaglighed og kendskab til branchens aktører og videnleverandører samt generelle udviklingstendenser på fødevareområdet nationalt og internationalt.
- Erfaring med andre initiativer og finansieringsmuligheder, som kan bidrage til at opdyrke nye forretningsmuligheder i krydsfeltet mellem fødevarer og andre forretningsområder.
- Samarbejde med erhvervsfremmesystemet
- Matchmaking: virksomhed/virksomheder, virksomheder/vidensinstitutioner, virksomheder/studenter (studerende fra universiteter, erhvervsakademier, VIA og erhvervsskoler)
- Erfaring som leadpartner og deltager i flere strukturfondsprojekter og øvrige EU-projekter
- Projektledelse, der letter virksomhedernes deltagelse i nationale og internationale innovationsprojekter
- Formidling af funding og kapitalmuligheder

- Internationalisering: H2020 ansøgninger (SMV instrumentet og udviklingsprojekter) i samarbejde med erhvervet og universiteter, klyngesamarbejder (DK/F, DK/E, DK/D), match making aktiviteter
- Netværksfacilitering: FoodNetwork, fødevarer sikkerhedsnetværk, emballagenetværk, Smagen af Danmark m.fl.

MAPP, Institut for Marketing og Organisation, Aarhus Universitet

MAPP Centre for Research on Customer Relations in the Food Sector ved Institut for Marketing og Organisation, Aarhus Universitet blev dannet i 1991. MAPP beskæftiger sig med forskning i kundeadfærd i forhold til fødevarer (både forbrugere, detailkæder og forarbejdningsvirksomheder) og i forlængelse heraf med forskning udvikling, markedsføring og distribution af fødevarer.

MAPP er en velrenommeret forskningscenter, der har publiceret sin forskning i anerkendte internationale tidsskrifter og har deltaget og deltager i adskillige forskningsprojekter med fokus på innovation i fødevarer sektoren på både nationalt (p.t. projekterne inSpire, Zeafood – Produktivitet og Innovation i SMV'er) og europæisk plan (p.t. RECAPT og CONNECT4ACTION). Se mere på www.au.dk

Teknologisk Institut

Teknologisk Instituts vigtigste opgave er at sikre, at ny viden og teknologi hurtigt kan omsættes til værdi for kunder i form af nye eller forbedrede produkter, materialer, processer, metoder og organisationsformer.

Instituttet samarbejder med eksisterende og nye virksomheder enkeltvis og i grupper om teknologisk og ledelsesmæssig fornyelse og effektivisering, såvel bredt som på avancerede områder. Endelig medvirker instituttet til at styrke den danske arbejdsstyrkes kompetencer i samarbejde med uddannelsesinstitutioner og gennem egen kursus-, certificerings- og foredragsvirksomhed.

Teknologisk Institut har fokus på:

- Innovation og konkurrenceevne
- Læring og ledelse
- Bæredygtig ressourceudnyttelse
- Omkostningseffektivitet i virksomhed og samfund
- Overførsel og implementering af teknologisk viden

Teknologisk Institut er godkendt af Ministeriet for Videnskab, Teknologi og Udvikling som Godkendt Teknologisk Serviceinstitut (GTS) og har mange specialister bl.a. inden for følgende:

- Emballage
- Fødevarer – produktkvalitet og holdbarhed
- Fødevarer – produktudvikling, sensorik og forbrugeranalyse
- Fødevaresikkerhed og hygiejnisk produktion
- HACCP - Fødevare- og fodersikkerhed

Se mere på www.teknologisk.dk

Væksthus Midtjylland

Væksthus Midtjylland er et af Danmarks fem væksthuse og er stiftet ultimo 2006 af de 19 midtjyske kommuner. Væksthus Midtjylland har stor erfaring som hhv. operatør/tilsagnsmodtager og samarbejds-partner i lokale, regionale og nationale – samt i stigende omfang internationale - projekter/programmer med sigte på fremme af udviklingsperspektiver i vækstpotentielle virksomheder.

Væksthus Midtjylland varetager den specialiserede erhvervsservice i region Midtjylland, og opgaverne i nærværende program er således en opgave, der er i fin forlængelse af væksthuses ordinære virke. Væksthusets formål er at fremme iværksættere og virksomheder med vækstambitioner – midlerne er gratis vækstkortlægning (vejledning) på resultatkontrakt med KKR Midtjylland og tilbud via en række regionale udviklingsprogrammer på resultatkontrakt for Region Midtjylland samt nationale initiativer aktuelt for Erhvervsstyrelsen. Endelig løses en række opgaver inden for rammerne af særskilte kontrakter, bl. a. assistance til varetagelse af lokale erhvervsservicefunktioner aktuelt i syv kommuner. Årligt får mere end 1.200 iværksættere og virksomheder kortlagt deres vækstpotentiale hos Væksthus Midtjylland, og over 500 opnår medfinansiering til realisering af vækstforløb via de regionale programmer. Siden starten på det første regionale program 2007/8 har mere end 3.500 midtjyske vækstforløb opnået medfinansiering på denne vis.

Væksthus Midtjylland har ca. 60 medarbejdere på kontorer i INCUBA/Aarhus og i INNOVATORIUM/Herning. Udover den ansatte medarbejderstab er der tilknyttet en ekstern stab af ressourcepersoner, som arbejder sagsorienteret inden for rammerne af de regionale udviklingsprogrammer (bl. a. kapitalcoaches).

Væksthus Midtjyllands konsulentafdeling består af ca. 25 medarbejdere og er organiseret i fem teams, som retter sig mod målgruppens primære vækstudfordringer og -muligheder. Hvert team består af fire – fem specialiserede væstkonsulenter. De fem teams er specialiserede ift. følgende områder:

- Internationalisering
- Kapitalfremskaffelse
- Teknologi
- Strategi
- Kunderelationer

Endvidere er der etableret et tværgående team, som har særlig fokus på sikring af den fornødne kompetenceforsyning ift. gennemførelse af vækstpotentialer.

Indsatsen implementeres iht. retningslinjer og rammer under strategien ”Det midtjyske Vækstunivers”, og tilbuddene brandes under fællesbetegnelsen ”Imidt” - med den hensigt at gøre det så overskueligt for målgruppen som muligt. De regionale programmer, iværksat af Vækstforum for Region Midtjylland, som aktuelt udgør indsatsen i ”Imidt”, er:

- KOMPETENCEFORSYNINGmidt (kompetenceplanlægning og -udvikling i små og mellemstore virksomheder)
- Program for iværksætter (rådgivningsprogram for nye/unge virksomheder)
- Program for virksomhedsudvikling 2015 (rådgivningsprogram for etablerede virksomheder)
- Program for eksport og internationalisering 2015 (rådgivningsprogram med særligt fokus på eksport og internationalisering)
- Grønne Forretningsmodeller (grøn omstilling/-forretningsudvikling)
- Grøn Industrisymbiose (genanvendelse og ressourceeffektivitet)
- CleanTEKmidt (teknologiudviklingsprogram) - afsluttes 30.9.15
- STARTmidt Accelerator (rådgivningsprogram for nye/unge virksomheder) - afsluttes 15.10.15

Væksthus Midtjylland er aktuelt operatør på følgende landsdækkende indsatser for Erhvervsstyrelsen:

- Early Warning (assistance til kriseramte virksomheder)
- Kapital Gennem Rådgivning (kapitalcoaching) – afsluttes 14.9.14

Endvidere indgår Væksthus Midtjylland som samarbejdspartner i en række øvrige regionale og nationale indsatser.

E. En sammenfattende, kort og udtømmende beskrivelse af projektet (se hjælpe tekst):

FFI Development vil fokusere på at kommercielt udvikle og modne nye forretningsidéer, -modeller og nye produkter/processer fra SMV'er i fødevareklyngen. I initiativet skal disse nye muligheder udvikles og styrkes gennem facilitering af innovationssamarbejder mellem SMV'er og vidensmiljøer. Konkret skal innovationssamarbejderne i FFI POP bevirke, at:

- ...de deltagende virksomheders innovative forretningsidéer får udviklet og realiseret deres kommercielle potentiale gennem en faciliteret proces med relevante vidensmiljøer & erfarne aktører.
- ...at de deltagende virksomheders innovative forretningsidéer modnes til marked eller til investering gennem innovations – og forretningsudvikling, finansieringsmodeller og kommercialisering. Dette realiseres gennem længerevarende innovationssamarbejder med relevante partnere og vidensmiljøer.

Dette skal – sammen med de tilknyttede aktiviteter i projekterne FFI POP og FFI Growth - bevirke at:

- ...de deltagende virksomheders konkurrenceevne styrkes, og dermed fremme investeringer og resultere i vækst på omsætning, jobskabelse og eksport.
- ... de deltagende virksomheder får en højere innovationsaktivitet og innovationskapacitet, der resulterer i skabelsen af nye kommercielle produkter og løsninger

Med dette initiativ sættes der fokus på SMV'er, der allerede er innovationsaktive. Der kan være tale om innovationsaktivitet i samspil med partnere, kunder, leverandører og/eller med vidensmiljøer.

Projektets motor er ”FFI Development puljen”, der udbydes i perioden 2016-2018. Puljen rummer 25 mio. kr., der skal udbydes til at støtte innovationssamarbejder, der udvikler danske fødevarevirksomheders innovationskapacitet, differentierede processer/produkter, nye forretningsområder og nye forretningsmodeller. Hver enkelt innovationssamarbejde skal faciliteres individuelt og understøttes indenfor to hovedområder: Innovation & forretningsudvikling og Finansieringsplan & Kommercialisering

FFI Development vil investere i og understøtte 13 innovationssamarbejder mellem virksomheder og vidensmiljøer. Effekterne af dette forventes at være flg.:

- 15-17 nye produkter klar til afsætning på markedet
- 10 deltagende virksomheder er klar til eller har modtaget investering/kapital
- 8 deltagende virksomheder har implementeret nye forretningsmodeller/-områder/-processer

F. Uddybende om projektets additionalitet (se hjælpe tekst):

FFI Development projektet indeholder aktiviteter, som ikke kan gennemføres uden støtte fra Regionalfonden. Dette gælder for FFI Development puljen, som ingen af partnerne har mulighed for at tilbyde og som derfor er fuldstændigt afhængig af Regionalfondsmidler. De understøttende aktiviteter ville ingen af parterne kunne tilbyde på lignende vilkår eller til de omtalte SMV målgrupper uden den økonomiske støtte, som Regionalfonden stiller til rådighed. Derfor ville projektet ikke være muligt at gennemføre uden støtte.

FFI Development er et nyskabende tilbud, som ikke har eksisteret tidligere. Det bygger ovenpå de erfaringer, som er høstet gennem det regionale innovationsmiljø FFI og særligt "Differentieringspuljen", men er et nyt tilbud i forhold mht. målgruppe (virksomheder uden erfaring med vidensmiljøer og nu med nationalt geografisk scope og mht. støttende innovationsaktiviteter.

G. Udbudsregler/tilbudslov – herunder markedspris og miljøhensyn ved offentlige indkøb (se hjælpe tekst):

FFI Development vil følge de relevante EU-udbudsregler og tilbudslov for offentlige indkøb. Der forventes ikke udbud over EU's tærskelværdier i dette projekt. Yderligere benyttes de almindelige principper om sparsommelighed, projektrelevans og markedsprøvning og/eller konkurrencepræget dialog i forbindelse med projektindkøb.

9. Økonomiske partnere i projektet

Kontraktansvarlig partner (overført fra hovedmenuens pkt. 4 Stamoplysninger)

Navn	AGRO BUSINESS PARK A/S
CVR nummer	25666070
CVR-P nummer	1007965253
Selskabsform	Aktieselskab
Adresse	Niels Pedersens Alle 2
Postnr.	8830
By	Tjele
Region	Midtjylland
Branche (NACE kode)	6820
Branche beskrivelse	Udlejning af erhvervsejendomme
Telefon	89992500
Email	Ikke tilgængelig

Samlet forventet antal af økonomiske partnere

Angiv nedenfor det samlede forventede antal af økonomiske partnere i projektet inklusiv den kontraktansvarlige partner (se hjælpetekst)

Antal	10
-------	----

Vigtigste økonomiske partnere

Vælg nedenfor antal af vigtigste økonomiske partnere (max 4), udover den kontraktansvarlige partner (se hjælpetekst)

Antal økonomiske partnere (max 4)	4 økonomisk partner (udover kontraktansvarlig partner)
-----------------------------------	--

Partner nr. 1

Vælg CVR-P, CVR under stiftelse eller CPR	CVR-P (produktionsnummer)
CVR-P nummer	1003119746
Navn	Teknologisk Institut, Teknologiparken
Selskabsform	Forening

CVR nummer	56976116
Adresse	Kongsvang Alle 29
Postnummer	8000
By	Aarhus C
Region	Midtjylland
Branche beskrivelse	Anden forskning og eksperimentel udvikling inden for naturvidenskab og teknik
Telefon	72201000
Email	info@teknologisk.dk

Beskrivelse af den økonomiske partner, herunder dennes administrative og økonomiske kapacitet (se hjælpe teksten)

se ansøgningsskema

Partner nr. 2

Vælg CVR-P, CVR under stiftelse eller CPR	CVR-P (produktionsnummer)
CVR-P nummer	1013288964
Navn	AgroTech A/S
Selskabsform	Aktieselskab
CVR nummer	30589335
Adresse	Agro Food Park 15
Postnummer	8200
By	Aarhus N
Region	Midtjylland
Branche (NACE kode)	7219
Branche beskrivelse	Anden forskning og eksperimentel udvikling inden for naturvidenskab og teknik
Telefon	87438400
Email	Ikke tilgængelig

Beskrivelse af den økonomiske partner, herunder dennes administrative og økonomiske kapacitet (se hjælpe teksten)

se ansøgningsskema

Partner nr. 3

Vælg CVR-P, CVR under stiftelse eller CPR	CVR-P (produktionsnummer)
CVR-P nummer	1013921799
Navn	DEN ERHVERVSDRIVENDE FOND VÆKSTHUS MIDTJYLLAND
Selskabform	Erhvervsdrivende fond
CVR nummer	30089456
Adresse	Birk Centerpark 40
Postnummer	7400
By	Herning
Region	Midtjylland
Branche (NACE kode)	7022
Branche beskrivelse	Virksomhedsrådgivning og anden rådgivning om driftsledelse
Telefon	Ikke tilgængelig
Email	Ikke tilgængelig

Beskrivelse af den økonomiske partner, herunder dennes administrative og økonomiske kapacitet (se hjælpe teksten)

se ansøgningsskema

Partner nr. 4

Vælg CVR-P, CVR under stiftelse eller CPR	CVR-P (produktionsnummer)
CVR-P nummer	1019009048
Navn	Danish Food Cluster
Selskabform	Forening
CVR nummer	35285075
Adresse	Agro Food Park 13
Postnummer	8200
By	Aarhus N
Region	Midtjylland
Branche (NACE kode)	9411
Branche beskrivelse	Erhvervs- og arbejdsgiverorganisationer
Telefon	Ikke tilgængelig
Email	Ikke tilgængelig

Beskrivelse af den økonomiske partner, herunder dennes administrative og økonomiske kapacitet (se hjælpeteksten)

se ansøgningsskema

10. Oplysninger om Statsstøtte

Oplysning om tidligere ydet statsstøtte.

Du bedes angive, hvor vidt du eller en af de andre økonomiske partnere - eller øvrige statsstøttemodtagere – pr. d.d. skylder at tilbagebetale støtte, der i henhold til kommissionsbeslutning er erklæret i strid med reglerne om det indre marked.

Ja

Hvis projektet indebærer, at virksomheder eller institutioner modtager offentlig støtte til kommercielle aktiviteter (se hjælpe tekst), skal der for hver enkelt støttemodtager gives en række oplysninger, inden den enkelte støttemodtager påbegynder sin deltagelse i projektet. Oplysningerne anføres i dette skema, såfremt støttemodtagerne er kendte på ansøgningstidspunktet.

Bliver identiteten af støttemodtagerne først kendt, efter indsendelsen af ansøgningen, skal tilsvarende oplysninger indsamles, før den enkelte statsstøttemodtager påbegynder sin deltagelse i projektet. Undladelse af oplysningerne om den enkelte støttemodtager kan medføre, at projektet ikke anses som støtteberettiget

Indebærer projektet offentlig støtte til kommercielle aktiviteter?

Ja

Statsstøtte og projektets økonomiske partnere.

Du har angivet følgende økonomiske partnere i projektet (inklusive dig selv som kontraktansvarlig). Angiv for hver enkelt om de deltager i støttede kommercielle aktiviteter (ved at sætte flueben i kolonnen for kommercielle aktiviteter):

Nr.	CVR-P nummer	Navn	Sæt flueben ved støttede kommercielle aktiviteter
1	1007965253	AGRO BUSINESS PARK A/S	Ja
2	1003119746	Teknologisk Institut, Teknologiparken	Ja
3	1013288964	AgroTech A/S	Ja
4	1013921799	DEN ERHVERVSDRIVENDE FOND VÆKSTHUS MIDTJYLLAND	Ja
5	1019009048	Danish Food Cluster	Ja

Kontraktansvarlig partner

1. CVR-P nummer	1007965253
2. Navn	AGRO BUSINESS PARK A/S
3. Virksomhedens/institutionens størrelse (se hjælpe teksten)	Mellemstor (SMV)
4. Virksomhedens/institutionens samlede støtteberettigede udgifter i kr	4.200.000

**5. Oversigt over udgiftstyper, som indgår
i virksomhedens/institutionens samlede
støtteberettigede udgifter**

Personaleomkostninger (Løn)	Ja
Øvrige omkostninger	Ja
Ekstern konsulentbistand	Ja
Eksterne undervisere	-
Deltagerløn i undervisningsprojekter	-

6. Støttebeløb i kr 2.000.000

Økonomisk Partner 1

1. CVR-P nummer	1003119746
2. Navn	Teknologisk Institut, Teknologiparken
3. Virksomhedens/institutionens størrelse (se hjælpeteksten)	Stor
4. Virksomhedens/institutionens samlede støtteberettigede udgifter i kr	800.000

**5. Oversigt over udgiftstyper, som indgår
i virksomhedens/institutionens samlede
støtteberettigede udgifter**

Personaleomkostninger (Løn)	Ja
Øvrige omkostninger	Ja
Ekstern konsulentbistand	Ja
Eksterne undervisere	-
Deltagerløn i undervisningsprojekter	-

6. Støttebeløb i kr 400.000

Økonomisk Partner 2

1. CVR-P nummer	1013288964
2. Navn	AgroTech A/S
3. Virksomhedens/institutionens størrelse (se hjælpeteksten)	Mellemstor (SMV)
4. Virksomhedens/institutionens samlede støtteberettigede udgifter i kr	2.400.000

**5. Oversigt over udgiftstyper, som indgår
i virksomhedens/institutionens samlede
støtteberettigede udgifter**

Personaleomkostninger (Løn)	Ja
Øvrige omkostninger	Ja
Ekstern konsulentbistand	Ja
Eksterne undervisere	-
Deltagerløn i undervisningsprojekter	-

6. Støttebeløb i kr

1.200.000

Økonomisk Partner 3

1. CVR-P nummer	1013921799
2. Navn	DEN ERHVERVSDRIVENDE FOND VÆKSTHUS MIDTJ
3. Virksomhedens/institutionens størrelse (se hjælpepeteksten)	Mellemstor (SMV)
4. Virksomhedens/institutionens samlede støtteberettigede udgifter i kr	900.000

5. Oversigt over udgiftstyper, som indgår i virksomhedens/institutionens samlede støtteberettigede udgifter

Personaleomkostninger (Løn)	Ja
Øvrige omkostninger	Ja
Ekstern konsulentbistand	Ja
Eksterne undervisere	-
Deltagerløn i undervisningsprojekter	-

6. Støttebeløb i kr

450.000

Økonomisk Partner 4

1. CVR-P nummer	1019009048
2. Navn	Danish Food Cluster
3. Virksomhedens/institutionens størrelse (se hjælpepeteksten)	Mellemstor (SMV)
4. Virksomhedens/institutionens samlede støtteberettigede udgifter i kr	400.000

5. Oversigt over udgiftstyper, som indgår i virksomhedens/institutionens samlede støtteberettigede udgifter

Personaleomkostninger (Løn)	Ja
Øvrige omkostninger	Ja

Ekstern konsulentbistand	Ja
Eksterne undervisere	-
Deltagerløn i undervisningsprojekter	-

6. Støttebeløb i kr 200.000

Andre virksomheder og institutioner end ovennævnte

Vælg antal virksomheder/institutioner som er kendte på ansøgningstidspunktet (dog maksimalt 15) Ingen

11. Økonomi

Sæt flueben, hvis projektet indebærer implementering af vækstplaner i særlige områder (se hjælpeteksten)

Søges der anden støtte til projektet?	Ja
Angiv hvorfra?	REM
Valg af kontoplan	Regionalfonden_18pct_v2
Indsæt støtteprocent (max 50%)	41,43

Vejledning til kontoplanen kan findes i form af hjælpetekst til de enkelte kontonumre samt i form af en samlet vejledning til kontoplanen.

Tryk på det lille RØDE notatfelt til venstre for budgetrækkerne og indtast den for kontoen relevante information om beregningsforudsætninger m.v. Efter indtastningen bliver notatfeltet GRØNT. Alle notatfelter skal være GRØNNE for at du kan sende ansøgningen.

TIP: Du kan anvende tabulator-knappen for at hoppe fra et budgetfelt til det næste.

Beløb angives i kr. med op til 2 decimaler.

Regionalfonden 18% version 2

Udgifter	
Udgifter til projektgennemførelse	
200 Projektarbejde, standardsats	20.000.000,00
210 Projektarbejde, faktisk løn	500.000,00
220 Konsulent bistand	8.951.017,00
230 Revision	210.000,00
240 Andet	0,00
250 Øvrige udgifter, 18% af kt. 1-5, dog max. 6,3 mio. kr.	5.338.983,06
259 I alt	35.000.000,06
10%-udgifter	
310 Deltagerløn, standardsats	0,00
320 Deltagerløn, faktisk løn	0,00
330 Deltagerunderhold, standardsats	0,00
340 Deltagerunderhold, faktisk underhold	0,00
348 Interim justeringskonto for 10%	0,00
349 I alt	0,00
Driftsudgifter	
9999 Driftsudgifter	35.000.000,06
Samlede udgifter	
350 Samlede udgifter	35.000.000,06
360 Indtægter (indsæt nul eller negativ værdi)	0,00
399 Samlede støtteberettigede udgifter	35.000.000,06
Finansiering	
Finansiering af projektgennemførelse	

502 EU medfinansiering	14.500.500,02
Deltagerfinansiering	
510 Statslig deltagerfinansiering	0,00
511 Regional deltagerfinansiering	0,00
512 Kommunal deltagerfinansiering	0,00
513 Privat deltagerfinansiering	0,00
514 Deltagerfinansiering fra offentligt lignende	0,00
515 Interim justeringskonto for 10%	0,00
519 I alt	0,00
Kontante tilskud	
520 Kontante Statslige tilskud	0,00
521 Kontante Regionale tilskud	0,00
522 Kontante Kommunale tilskud	0,00
523 Kontante Private tilskud	0,00
524 Kontante tilskud fra offentligt lignende	0,00
525 Kontante statslige tilskud fra Erhvervsstyrelsen	0,00
529 I alt	0,00
530 Egenfinansiering beregnet - skal fordeles nedenfor:	20.499.500,04
531 Statslig egenfinansiering	0,00
532 Regional egenfinansiering	5.000.000,00
533 Kommunal egenfinansiering	0,00
534 Privat egenfinansiering	13.000.000,00
535 Offentlig lignende egenfinansiering	2.499.500,04
539 I alt	20.499.500,04
599 Samlet finansiering	35.000.000,06
Noter: - 200 Projektarbejde, standardsats <i>løn til konsortie og partnerne i puljen</i> - 210 Projektarbejde, faktisk løn <i>nogle små smv'er udbetaler ikke løn via lønseddel</i> - 220 Konsulent bistand <i>både fra konsortiet i forbindelse med PR og følgeforskning men også innovationssamarbejders konsulent udgifter</i> - 230 Revision <i>flere af konsortiepartnerne + evt. nogle projekter vil få besøg af deloitte</i> - 532 Regional egenfinansiering <i>regionen</i> - 534 Privat egenfinansiering <i>private virksomheder som deltager i Innovationssamarbejderne</i> - 535 Offentlig lignende egenfinansiering <i>Fra videninstitutionerne</i>	

12. Økonomi fordelt på perioder

Forbrug fordelt på halvårsperioder

Procentdel der forventes anvendt i perioden: Jan. 2016 - Aug. 2016	10
Procentdel der forventes anvendt i perioden: Sep. 2016 - Feb. 2017	14
Procentdel der forventes anvendt i perioden: Mar. 2017 - Aug. 2017	15
Procentdel der forventes anvendt i perioden: Sep. 2017 - Feb. 2018	24
Procentdel der forventes anvendt i perioden: Mar. 2018 - Aug. 2018	15
Procentdel der forventes anvendt i perioden: Sep. 2018 - Dec. 2018	22

13. Øvrige oplysninger

Bæredygtig udvikling

Bidrager gennemførelsen af projektet positivt til en bæredygtig udvikling på miljøområdet?

Ja

Besvarelsen bedes uddybet

Flere af projekterne vil have elementer af grøntænkning især indenfor nye processer

Lige muligheder og ikke-diskrimination: personer med handicap

Bidrager gennemførelsen af projektet positivt til lige muligheder og ikke diskrimination for personer med handicap?

Ja

Besvarelsen bedes uddybet

Alle har mulighed for at deltage

Lige muligheder og ikke-diskrimination: etnisk oprindelse

Bidrager gennemførelsen af projektet positivt til lige muligheder og ikke-diskrimination m.h.t. etnisk oprindelse?

Ja

Besvarelsen bedes uddybet

Alle har mulighed for at deltage

Lige muligheder og ikke-diskrimination: ligestilling mellem mænd og kvinder

Bidrager gennemførelsen af projektet positivt til lige muligheder og ikke diskrimination mellem mænd og kvinder?

Ja

Besvarelsen bedes uddybet

Alle har mulighed for at deltage

Virksomhedsengagement

Bidrager projektet til et stærkt engagement fra private virksomheder?

Ja

Besvarelsen bedes uddybet

Vi støtter hovedsaglig SMV'ere

Offentlig-private partnerskaber

Bidrager projektet til at skabe samspil mellem den offentlige og den private sektor med henblik på at udnytte fælles potentialer og skabe løsninger på et højere niveau?

Ja

Besvarelsen bedes uddybet

Der skal i hvert innovationssamarbejder mindst være 3 smv'ere og 1 videninstitution

Samordning og koordinering

Bidrager projektet til at samordne og koordinere regionens mange aktiviteter med henblik på at sikre synergi og undgå overlap og parallelsystemer?

Ja

Besvarelsen bedes uddybet

Med et bredt konsortie indenfor området, bla. VHM

Fokusering

Bidrager projektet til at samle kræfterne i større og perspektivrige initiativer, der synligt og markant løfter regionen på udvalgte områder?

Ja

Besvarelsen bedes uddybet

Dette er et svar på annonceringen fra regionmidtjyllands fødebaresatsning

Globalisering

Bidrager projektet til perspektiv i forhold til globaliseringens muligheder og omsættes disse muligheder til konkurrencemæssige fordele?

Ja

Besvarelsen bedes uddybet

Vi har flere internationale arrangementer

Samfinansiering

Bidrager projektet til bredt ejerskab og fælles prioritering af ressourcer - til de initiativer og udviklingsaktiviteter Vækstforum igangsætter?

Ja

Besvarelsen bedes uddybet

Ja da vi har et bredt konsortie og dette er svaret til regionmidtjyllandsfødevare satsning

Vækst i yderområder

Kommer projektet hele regionen til gode ved at satse på brobygning til yderområdernes særlige styrker og potentialer, til gavn for hele regionen?

Ja

Besvarelsen bedes uddybet

Erfaring viser at vi via vores konsortie er gode til at nå ydrekanterområderne, og vi satser nu nationalt

14. Information om persondataloven

Alle projektmedarbejdere og deltagere, der er tilknyttet et regionalfonds- eller socialfondsprojekt, skal give samtykke til, at personoplysninger om dem registreres og behandles i det it-system, der stilles til rådighed af Erhvervsstyrelsen. Det gør de ved at godkende "Samtykkeerklæring til behandling af personoplysninger".

Den kontraktsansvarlige partner har ansvaret for, at alle personer, der er tilknyttet projektet godkender samtykkeerklæringen.

Hvis en person med tilknytning til projektet ikke vil godkende samtykkeerklæringen, kan der ikke gives tilskud fra Regionalfonden eller Socialfonden til personens deltagelse i projektet.

Med markering i nedenstående afkrydsningsfelt bekræfter jeg - som ansøger/kontraktsansvarlig partner - at have gjort mig bekendt med og accepteret betingelserne i Information om persondataloven (tryk her)

Samtidig forpligter jeg mig til at sikre, at eventuelle økonomiske partnere i projektet er gjort skriftligt bekendt med og har accepteret betingelserne i "Information om persondataloven".

Ved at sætte flueben i boksen giver du, som ☐ Ja
kontraktansvarlig partner, dit samtykke til ovenstående.

15. Erklæring og underskrift

Med underskrift bekræfter vi, at de afgivne oplysninger, er korrekte og retvisende.

Man skal underskrive den PDF, man modtager på email (den adresse der står opgivet under pkt. "1 Bruger profil").

På hver side nederst i PDF'en står anført bruger-id, versionsnr. og tids- og datostempel for indsendelsen.

Udskrives man en PDF i den venstre menu under punktet "2. Se ansøgning i PDF" står anført nederst i PDF, at det er et Udkast. Det er den PDF med tids- og datostempel, der skal underskrives og indsendes.

Den projektansvarlige samt den/de tegningsberettigede	Navn	Underskrift
Den projektansvarlige	Gyda Bay	
1. Tegningsberettiget	-	
2. Tegningsberettiget	-	
3. Tegningsberettiget	-	
4. Tegningsberettiget	-	
5. Tegningsberettiget	-	
6. Tegningsberettiget	-	

Evaluering af FFI's differentieringspulje

*Vi vil skabe innovation, der gør
en forskel for dig og din virksomhed*



Udarbejdet af LB Analyse
for Future Food Innovation

Juli 2014



Indhold

1. Indledning - Differentieringspuljen i overblik.....	3
1.1 Hvad skal evalueringen svare på?	4
2. Hvilke direkte effekter er skabt?	6
3. Hvilke indirekte effekter er skabt?.....	8
4. Deltagernes vurdering af FFI.....	11
5. Opsamling	15
6. anbefalinger.....	16
Bilag 1: Interviewguide	17
Direkte effekter	17
Indirekte effekter	17
Bilag 2: Interviewede virksomheder og personer	19

1. Indledning - Differentieringspuljen i overblik

Som led i Region Midtjyllands fødevarerindsatsning ”Klog hverdagsmad som sund forretning” blev der i 2010 iværksat et større initiativ for styrkelse af innovation og differentiering på fødevarerområdet – innovationsmiljøet Future Food Innovation (FFI). Initiativet adresserer en af de store udfordringer for fødevarerhvervet, nemlig at få etableret innovative vidensamarbejder for at styrke den innovationsbaserede vækst i fødevarerbranchen.

Et af FFI’s tilbud til fødevarer virksomhederne er Differentieringspuljen med vækstsparring og støtte til konkrete innovative projekter. Det første projekt, der opnåede støtte under puljen blev påbegyndt den 1. oktober 2011 (efter indstilling fra marts 2011). Det senest godkendte projekt er gået i gang 1. januar 2014. For at følge op på, hvad der er kommet ud af indsatsen er der i juni og juli 2014 gennemført korte personlige interviews med de deltagende virksomheder.

Der er inden for differentieringspuljen i alt ydet tilskud til 22 projekter. Projektporteføljen er meget bred i den forstand, at de deltagende virksomheder er meget forskellige, at de arbejder med meget forskellige produkter, rettet mod forskellige markeder og med forskellige forretningsmodeller. Der findes derfor ingen typiske virksomheder, der følger en typisk udviklingsvej.

9 af tilskuddene er givet til eksisterende virksomheder, der med nye produkter ønsker at komme ind på nye vækstskabende markeder eller flytte sig i værdikæden.

8 af tilskuddene er givet til iværksættere, der bygger deres nye virksomheder op omkring det nye produkt. Der er i betydeligt omfang tale om serieiværksættere, der har erfaring med virksomhedsopstart og udvikling.

2 af tilskuddene er givet til relativt nye og små virksomheder, der dog ikke direkte er iværksættere, men hvor produktet, der er givet tilskud til udvikling af, vil blive meget centralt i virksomheden.

1 tilskud er givet til en spin-off virksomhed med meget tæt kontakt til modervirksomheden, hvor der trækkes på ressourcerne i modervirksomheden.

Og endelig er 2 er givet til at udvikle en slags innovationsplatforme inden for forretningsområder, hvor der forventes stor vækst inden for de kommende år.

Der har været 2 gengangere blandt ansøgerne, hvor det ene projekt har åbnet for nye muligheder, der søges udnyttet i et efterfølgende projekt.

Der er i alt givet ca. 50 mio. kr. i tilskud til virksomhederne, der spreder sig fra 825.000 kr. til knapt 5.400.000 kr.

Der er stort fokus på tiltrækning af anden kapital i virksomhederne og der er i alt knyttet 17 Business Angels til de 22 projekter i Differentieringspuljen. Det er lykkedes virksomhederne at tiltrække 7,1 mio. kr. fra statslige innovationsmiljøer og fonde, 11 mio. kr. fra GUDP og 57 mio. kr. fra Business Angels og anden privat finansiering (venture kapital). Når man hertil lægger de 25 mio. kr. virksomhederne selv har investeret i form af egne timer i projekterne, så er der med en investering fra Region Midtjylland og EU på 25 mio. kr. i alt igangsat aktiviteter for 125 mio. kr.

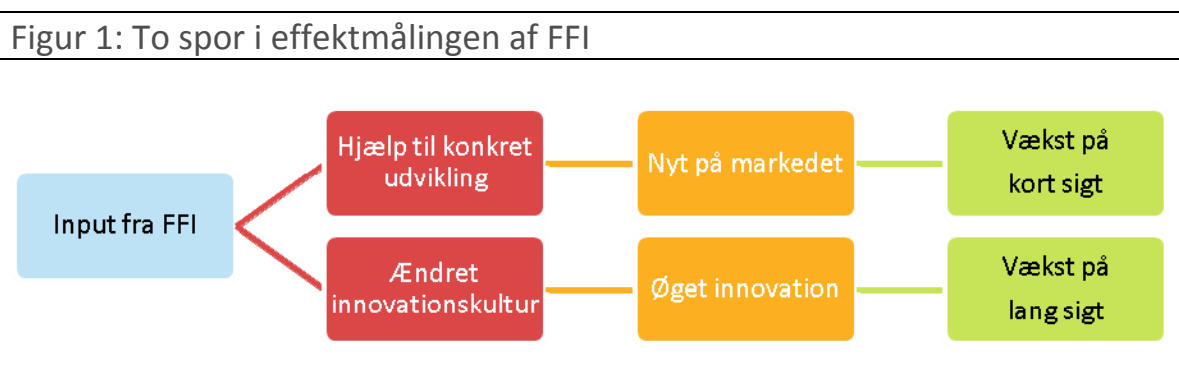
12 af projekterne er afsluttede, mens de øvrige fortsat er i gang. 7 af virksomhederne har på nuværende tidspunkt fået nye produkter på markedet, 2 forventer at produkter på markedet i den resterende del af 2014 mens yderligere 5 forventer markedsintroduktion i 2015. Der er dog endnu

ingen der fuldt ud har udrullet deres nye produkter på markedet. Det vil for de flestes vedkommende tage yderligere 3-5 år.

1.1 Hvad skal evalueringen svare på?

I differentieringspuljen kan virksomheder søge om tilskud til gennemførelse af udviklingsprojekter, der vil bringe nye produkter på markedet med deraf følgende potentiale for at skabe øget omsætning, indtjening og beskæftigelse i regionen. Sammen med de kontante tilskud følger også en tæt opfølgning på virksomhedernes udvikling og udviklingsplaner samt etablering af relationer til andre virksomheder samt relevante videnpersoner, der kan bidrage til virksomhedernes konkrete udvikling og til deres måde at arbejde med udvikling.

I opfølgningen på, hvad der er kommet ud af FFI's indsats og de konkrete tilskud til virksomhedernes udvikling, er der fulgt to spor, som illustreret i figur 1 herunder.



Kilde: LB Analyse 2014

Det ene spor handler om den konkrete udvikling, som virksomheden har søgt om tilskud til at gennemføre. Heri er det blevet kortlagt, hvordan det faktisk er gået med virksomhedernes planer, om de faktisk har fået et nyt produkt på markedet, eller hvor langt de på nuværende tidspunkt er fra at have fået et nyt produkt på markedet, hvilke udfordringer der måske endnu skal håndteres osv. Hvis virksomheden f.eks. har skullet skaffe yderligere kapital for at sikre den videre udvikling, er det også indgået i opfølgningen at kortlægge om det er lykkedes. Og i det omfang et produkt er kommet på markedet belyses omsætning, indtjening, beskæftigelse osv. forbundet hermed.

Det andet spor handler om virksomhedernes måde at arbejde med udvikling; deres udviklingspraksis eller innovationskultur. Det har været et mål at øge samarbejdet mellem fødevarevirksomheder og videninstitutioner og –ressourcer. Det blev i midtvejsevalueringen af fødevaresatsningen bredt lidt ud til at dække virksomhederne "innovationskultur", hvorved der også ses på deres parathed til at prøve sig frem, risikovillighed, evne til at lære og justere planer m.v. (se spørgeguiden i bilag 1 for yderligere uddybning).

Spørgsmålet her i effektopfølgningen er om samspillet med FFI har ændret virksomhedernes udviklingspraksis og innovationskultur på en måde, der generelt gør dem mere innovative med mulighed for, at de på længere sigt vil kunne generere mere vækst?

Belysningen af disse to spor er gennemført gennem korte interviews med virksomhederne og resultaterne præsenteres i de to følgende afsnit.

I tillæg hertil er virksomhederne blevet spurgt om deres oplevelse af samspillet med FFI ift. ansøgning og opfølgning herpå. Dette er sket gennem et kort elektronisk survey og resultaterne heraf fremgår af afsnit 4. I afsnit 5 sammenfattes resultaterne af opfølgningen og i afsnit 6 præsenteres de anbefalinger, som effektopfølgningen har givet anledning til. Endelig præsenteres den anvendte spørgeramme i bilag 1 og de interviewede virksomheder og personer i bilag 2.

2. Hvilke direkte effekter er skabt?

Det overordnede indtryk af effektskabelsen er, at 18-19 af de 22 projekter kan forventes at føre til væsentlige effekter. Det er efter vores vurdering en meget høj hitrate, der vidner om en kvalificeret screeningsproces. Et par projekter har mødt udfordringer, som de har haft svært ved at klare. Et par projekter er endnu ikke så langt, at det er muligt at vurdere, hvordan det vil gå og hvilken effekt de vil kunne skabe.

Et andet hovedindtryk fra opfølgningen med virksomhederne er, at der i de fleste tilfælde er tale om meget ambitiøse projekter, der potentielt kan føre til meget høj omsætning og deraf følgende indtjening og beskæftigelse. I hvert fald 12 af projekterne har deres primære fokus på det internationale marked, og flere af projekterne placerer sig inden for forskellige former for proteintilskud, hvor markedet forventes at stige voldsomt på internationalt plan. Men også blandt de øvrige projekter er der flere, der har meget stort potentiale.

I forlængelse heraf er det imidlertid også indtrykket, at der helt overvejende er tale om projekter, hvor det vil tage endnu nogle år, før de vil kunne realisere deres fulde potentiale. I alt 7 virksomheder er på nuværende tidspunkt (medio 2014) kommet på markedet med deres produkter, men befinder sig endnu helt overvejende i en tidlig fase, hvor produktet kun er introduceret på en lille del af markedet, hvor der er tale om test-salg el.lign., og hvor det derfor vil tage endnu nogle år, før produktets fulde potentiale kan udnyttes – inden for eller uden for Danmark.

Det hører med til dette tidsperspektiv, at 12 af projekterne er afsluttede, mens de øvrige fortsat er i gang. Og da projekterne handler om produktudvikling, er det helt naturligt, at der herefter endnu er et stykke vej til effekten på markedet kan ses. Der forventes på trods af den endnu begrænsede markedstilstedeværelse med de nye produkter alligevel en omsætning fra de nye produkter på ca. 15 mio. kr. i 2014.

Yderligere 5 af virksomhederne forventer markedsintroduktion inden for det kommende år, hvorfor effekterne for alvor kan forventes at begynde at vise sig i løbet af 2015. Men for andre af virksomhederne vil det vare endnu ca. 3 år og i nogle tilfælde endnu længere, før effekterne kan forventes at vise sig, eller før udrulningen af det nye produkt er så fremskredet, at det kan generere væsentlig omsætning. Virksomhederne har generelt meget svært ved at angive, hvor stor omsætning de tror produkterne vil kunne generere, når produkterne har fået godt fat på markedet om ca. 3 år. Samlet set skønnes produkterne dog at kunne generere flere hundrede mio. kr. i omsætning, når de har fået godt fat.

Direkte adspurgt om specifikke udfordringer, er der kun en enkelt virksomhed, der er konfronteret med væsentlige tekniske udfordringer, der kan ende med at umuliggøre projektet. Ellers er ingen af virksomhederne i tvivl om, at deres projekter nok skal ende med en markedsintroduktion. Den største udfordring i forhold til at gennemføre den udvikling Differentieringspuljen har støttet er i et par af virksomhederne, at de også er i gang med andre udviklingsprojekter, der kræver ressourcer.

For en række af virksomhederne er det imidlertid af kritisk betydning for deres videre udvikling, at de formår at tiltrække yderligere kapital til at realisere deres vækstplaner. Det er lykkedes 8 af virksomhederne at tiltrække i alt 57 mio. kr. fra private investorer, primært Venture Capital og Business Angels og der er i alt knyttet 17 business angels til de 22 projekter. Herudover har 7 virksomheder opnået tilskud fra andre finansieringskilder. Der er dog et overlap mellem de to

grupper, således at i alt 12 af virksomhederne har formået at tiltrække ekstern kapital til deres udvikling.

I den forbindelse nævnes deltagelsen i Differentieringspuljen som en vigtig blåstempling af virksomhederne, der gør det langt lettere at gå i dialog med andre mulige investorer.

Men en række af virksomhederne har søgt kapital uden at have heldet med sig. I den forbindelse udtrykker flere af dem skuffelse over andre offentlige ordninger såsom Vækstfonden, som det kun er lykkedes en enkelt af virksomhederne at få tilsagn fra.

Mange af virksomhederne forventer, at produkterne vil kunne generere 5-10 arbejdspladser, når de er fuldt udrullede – nogle få af dem forventer endog højere beskæftigelse. Der kan derfor som minimum forventes 100 nye arbejdspladser i de deltagende virksomheder.

Men det er generelt svært for virksomhederne at udtrykke deres forventninger til resultaterne af deres deltagelse i Differentieringspuljen, da aktiviteterne knyttet hertil jo indgår i et hele i virksomhederne. Mange af dem tænker derfor heller ikke det konkrete udviklingsprojekt som et projekt, der bare slutter og genererer en effekt, der på forhånd kan estimeres. Der er snarere tale om, at der er igangsat en udvikling, som ikke stopper med det konkrete projekt, men som vil fortsætte. Enten fordi de markedsmæssige muligheder for det konkrete produkt synes endog meget store eller fordi udviklingen vil spille videre over i andre dele af virksomheden og påvirke andre af deres produkter med deraf følgende yderligere vækstmuligheder.

Flere af virksomhederne har allerede ansat nye medarbejdere, men det er typisk for at bidrage til udviklingen af produkterne. Disse medarbejdere forventes generelt at kunne fastholde deres ansættelse efter projektets afslutning. En enkelt virksomhed nævner at tilgang til kvalificeret arbejdskraft kan blive en barriere for dens vækstmuligheder. Men generelt er det ikke store udfordringer, der præger projekterne, hvorfor de generelt kan vurderes at have relativt lav risiko.

3. Hvilke indirekte effekter er skabt?

Som supplement til de direkte effekter er der også i effektopfølgningen lagt vægt på, om der er skabt såkaldte indirekte effekter, hvormed primært sigtes til ændringer i virksomhedernes udviklingspraksis eller innovationskultur.

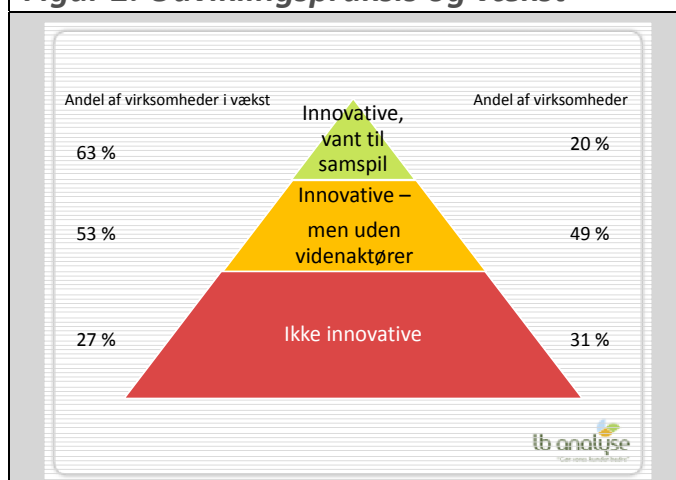
Udgangspunktet for denne del af effektopfølgningen er, at tidligere analyser har vist, at de mest innovative virksomheder er de, der formår at kombinere at inddrage input fra deres nære omgivelser med input fra videnaktører¹. Med virksomhedernes nære omgivelser menes deres kunder, leverandører, bestyrelse, medarbejdere m.v..

I forlængelse heraf er det i en undersøgelse blandt 400 fødevarevirksomheder i Region Sjælland vist, at der yderligere synes at være en sammenhæng mellem virksomhedernes udviklingspraksis og deres evne til at skabe vækst².

Figur 2 stammer fra denne analyse, og viser til højre for trekanten, hvordan virksomhederne fordeler sig i tre grupper der er karakteriseret ved:

- Ikke at have gennemført væsentlige ændringer i deres virksomhed de seneste 3 år (31%)
- At have gennemført ændringer med inddragelse af deres nære omgivelser (49%)
- At have gennemført ændringer og have kombineret input fra deres nære omgivelser og fra eksterne videnaktører (20%).

Figur 2: Udviklingspraksis og vækst



Til venstre for trekanten vises, hvor stor en andel af virksomhederne i de enkelte grupper, der har oplevet vækst i den samme 3-årige periode. Som det fremgår sam-varierer tallene, således at en større andel af virksomhederne har oplevet vækst, jo højere man går op i trekanten.

Det er derfor som nævnt et mål med indsatsen i Differentieringspuljen ikke alene at bidrage til at virksomhederne gennemfører et konkret udviklingsprojekt succesfuldt, men også at introducere dem til i højere grad end tidligere at inddrage videnaktører i deres udviklingsarbejde.

I forbindelse med opfølgningen på indsatsen i Differentieringspuljen er der derfor spurgt ind til virksomhedernes udviklingspraksis, og i hvilket omfang den sparring og rådgivning, som de har modtaget fra FFI, har påvirket deres måde at arbejde med udvikling.

Som eksempler på, hvilke ændringer i udviklingspraksis, der kan tænkes, nævnes følgende muligheder i interviewguiden:

¹ Jensen, Morten Berg, Björn Johnsom, Edward Lorenz & Bengt Åke Lundvall (2007): "Forms of knowledge and modes of innovation". Research Policy, Vol. 36 pp.680-693.

² [http://www.regionsjaelland.dk/ajour/analyser-noegletal/analyser/Documents/Region%20Sj%C3%A6lland%20f%C3%B8devareanalyse%20\(1\).pdf](http://www.regionsjaelland.dk/ajour/analyser-noegletal/analyser/Documents/Region%20Sj%C3%A6lland%20f%C3%B8devareanalyse%20(1).pdf)

- Åben for nye muligheder.
 - o Ny viden
 - o Nye samarbejdsparter
 - o Nye relationer
 - o Nye projektidéer
- Blik for/parathed til samarbejde med videnaktører
- Mere parat til at prøve sig frem
- Mere risikovillig
- Hurtigere til at gennemføre test, så "lærings-sløjfer" speedes op
- Deltagelse i projekter, netværk m.v.
- Anvendelse af nye værktøjer, metoder el.lign.
- Anvendelse af nye processer, organisering el.lign.

Der er bestemt eksempler på virksomheder, der har fået ændret deres udviklingspraksis som resultat af deres deltagelse i Differentieringspuljen. Men virksomhedernes eget overordnede indtryk er, at deres deltagelse i FFI ikke har ændret deres udviklingspraksis. Det er umiddelbart et lidt overraskende resultat, idet der i FFI gøres meget ud af skabe relevante relationer til videnaktører eller andre virksomheder.

I den forbindelse er det imidlertid værd at huske på, at kun 9 af de virksomheder, der har modtaget tilskud, er eksisterende virksomheder hvor man kan tale om en eksisterende udviklingspraksis. Heriblandt nævner et par af dem, at de ikke tidligere har prøvet samarbejde med et universitet eller at have en ph.d. tilknyttet og at det har været en positiv oplevelse, som de godt kunne finde på at prøve igen, hvis det blev relevant.

De øvrige tilskudsmodtagere er enten iværksættere eller relativt nye virksomheder, hvor man vanskeligt kan tale om en eksisterende udviklingspraksis eller innovationskultur. I disse virksomheder er det i stedet selve iværksætterens udviklingspraksis, der er søgt afdækket for at afklare, om der er skabt en effekt i form af en ændret udviklingspraksis eller innovationskultur.

Det generelle indtryk er, at deltagerne i Differentieringspuljen er nogle meget udviklingsorienterede og innovative virksomheder og iværksættere, der allerede forud for deres deltagelse havde erfaring med udviklingsprojekter, og som havde en udviklingspraksis præget af samarbejde med andre virksomheder og/eller videnaktører. Der har derfor så at sige ikke været så meget effekt at hente i relation hertil. Flere fremhæver dog som nævnt, at de er blevet mere åbne for at samarbejde med videnaktører, eller at det generelt har været nyt for dem at indgå i så mange relationer.

På den måde bliver Differentieringspuljen en elite-pulje, der overvejende rekrutterer sine deltagere fra det øverste grønne felt i trekanten i figur 2, hvor virksomhederne allerede i udgangspunktet er både udviklingsorienterede og vant til at inddrage input fra både deres nære omgivelser og fra videnaktører.

Det skal dog i denne sammenhæng nævnes, at der knytter sig en usikkerhed til vurderingen, idet virksomhederne først er blevet spurgt om disse forhold efter deres deltagelse, hvor det kan være vanskeligt for dem at vurdere, om deres udviklingspraksis faktisk er blevet påvirket. For når en praksis først er blevet til en praksis, så kan det ofte fremstå fjernt, at den tidligere skulle have været anderledes.

Baseret på virksomhedernes vurderinger synes FFI snarere end at bidrage til at udvikle virksomhedernes udviklingspraksis, at bidrage med en generel professionalisering af en række af virksomhederne og deres udviklingsarbejde. Det er en naturlig forskydning af opmærksomheden, når det i de fleste tilfælde virker klart, at selve udviklingsarbejdet vil lykkes, at opmærksomheden

rettes mod markedstilgangen og hvordan det markeds-mæssige potentiale udnyttes bedst muligt. Dette arbejde bidrager helt klart til virksomhedernes muligheder for at tiltrække kapital, indgå i nye udviklingsprojekter m.v., samt få succes med at få deres produkter på markedet.

Sammenfattende kan man sige, at virksomhederne for at lykkes og skabe vækst gennem udvikling og markedsintroduktion af nye produkter både skal ville og kunne gennemføre produktudvikling. Der kræves således både kompetence og kapacitet til innovation og til eksekvering. Differentieringspuljen har i høj grad formået at finde virksomheder, der *ville* udvikling og som havde en udviklingspraksis kendetegnet af samspil og inddragelse af eksterne aktører. Men hvor man med midlerne har tilført dem innovationskapacitet og med opfølgningen i form af etablering af advisory boards, tilknytning af Business Angels, støtte til tiltrækning af ekstern kapital har tilført dem eksekveringskapacitet, der øger mulighederne for at komme på markedet.

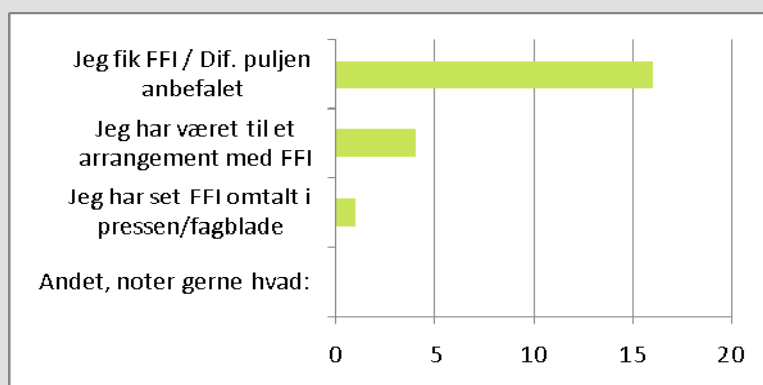
Indsatsen i FFI bidrager således i høj grad til, at der kan forventes stor sikkerhed for succes med projekterne og øger generelt forventningerne til, hvad der kommer ud af projekterne. Der har blot ikke kunnet konstateres den påvirkning af deres udviklingspraksis, der ved effektopfølgningens indledning var forventet. Effekten ligger i højere grad omkring virksomhedernes eksekveringskapacitet og deraf følgende tilgang til at komme på markedet med deres produkter på en så professionel måde som muligt.

4. Deltagernes vurdering af FFI

FFI har i forbindelse med evalueringen af Differentieringspuljen selv gennemført en kort spørgeskemaundersøgelse om de deltagende virksomheders oplevelse af forløbet omkring deres deltagelse. I alt 17 af de deltagende virksomheder har besvaret, hvilket giver en svarprocent på godt 80 pct., hvorved besvarelsenerne kan siges at være repræsentative for den samlede population af deltagende virksomheder. I det følgende skal besvarelsenerne kort præsenteres.

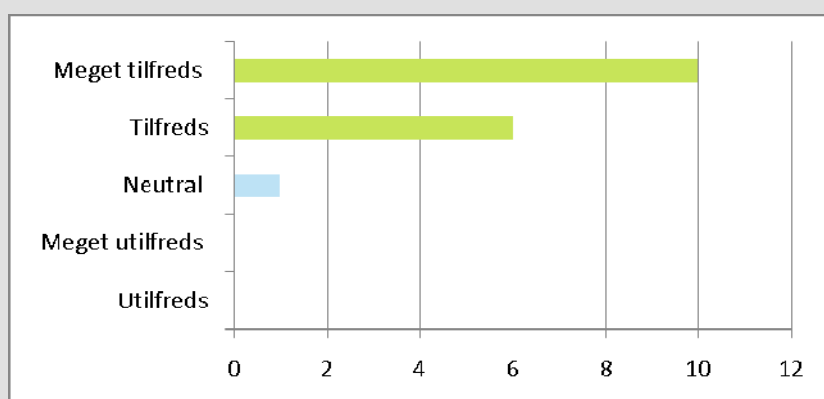
FFI og Differentieringspuljen anbefales i høj grad mellem virksomheder m.v. Således har 16 af de deltagende virksomheder fået ordningen anbefalet. 4 har været til et arrangement med FFI og en enkelt har set FFI omtalt i pressen eller i et fagblad (bemærk at det var muligt at afgive flere svar).

FIGUR 3: Hvor har virksomheden hørt om støtteordningen under FFI?



Virksomhederne er generelt meget tilfredse med ansøgningsprocessen og den støtte de modtog i forbindelse med ansøgningen.

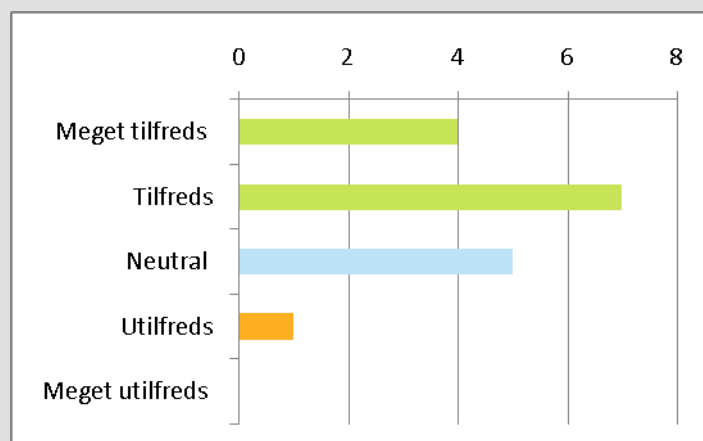
FIGUR 4: Hvor tilfreds er virksomheden ansøgningsprocessen?



Virksomhederne fremhæver især, at der foregik en åben og ærlig dialog og at det var en meget hurtig proces.

For så vidt angår afrapportering af projektets fremdrift er tilfredsheden ikke helt så udtalt.

FIGUR 5: Hvor tilfreds er virksomheden med processen med afrapportering af projektets fremdrift?

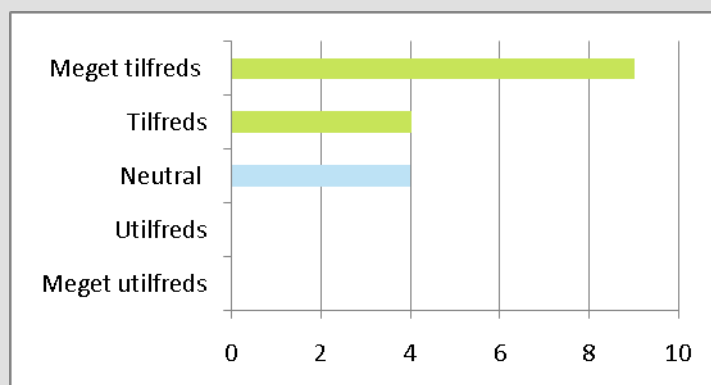


En af deltagerne giver sin vurdering følgende ord med på vejen:

”Den skriftlige rapportering og opfølgning er ligetil og har fokus på naturlig fremdrift og læring. Den budgetmæssige rapportering er ret administrativ tung.”

Som gennemgået leverer FFI ikke blot et tilskud til virksomhedernes udvikling, men også rådgivning og matchmaking. Som det fremgår, er det virksomhedernes vurdering, at dette har været anvendeligt.

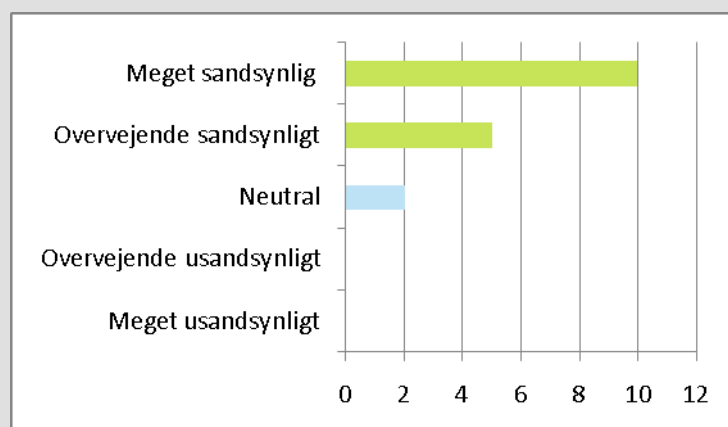
FIGUR 6: Hvor tilfreds er virksomheden med anvendeligheden af den leverede matchmaking og rådgivningskompetence?



Af kommentarerne fremgår det, at nogle ikke har fundet rådgivning og matchmaking relevant.

FFI har en ambition om at vænne virksomhederne til at samarbejde med videninstitutioner. Som det fremgår, er det helt overvejende sandsynligt, at virksomhederne i lignende projektsammenhæng, vil samarbejde med videninstitutioner.

FIGUR 7: Hvor sandsynligt er det, at virksomheden i fremtiden vil samarbejde med videninstitutioner omkring lignende projektmuligheder?

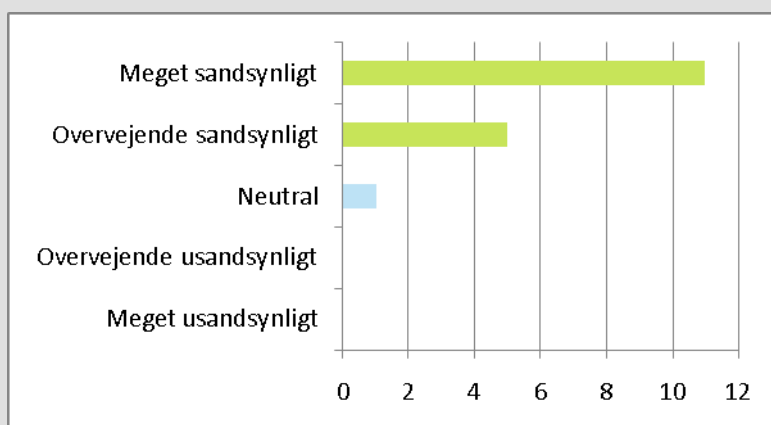


En af virksomhederne følger vurderingen op med følgende kommentar:

”Det var en lærerig og oplysende proces. Vi er ikke blege for at tage fat på en ny omgang, når/hvis det passer ind i vores vækst plan.”

16 af de 17 virksomheder finder det meget sandsynligt eller overvejende sandsynligt, at de ville søge støtte hos FFI igen, hvis der blev mulighed for et lignende projekt.

FIGUR 8: Hvor sandsynligt er det, at virksomheden vil søge støtte hos FFI igen, hvis der bliver mulighed for lignende projekter?

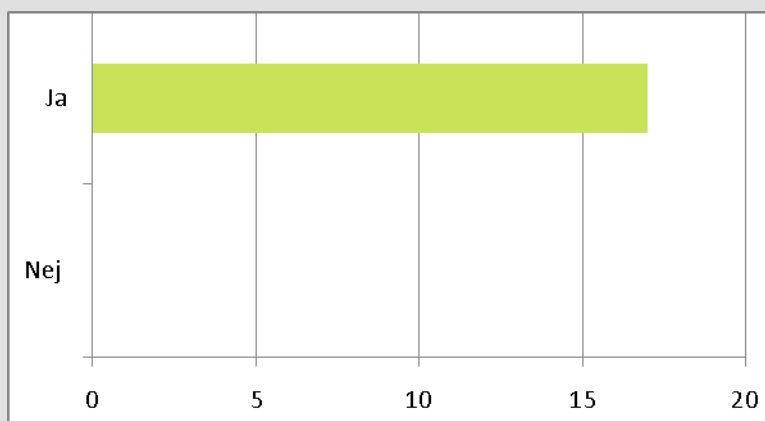


En af virksomhederne har fulgt svaret op med følgende kommentar:

”Rådgivning og støttekronerne blev placeret netop der, hvor vi havde brug for dem. Derfor er det meget sandsynligt, at vi vil kontakte FFI igen.”

Som et sidste spørgsmål er virksomhederne blevet spurgt, om de vil anbefale et samarbejde med FFI til andre virksomheder. Som det fremgår, har samtlige 17 virksomheder svaret ja til dette.

FIGUR 9: Vil virksomheden anbefale et samarbejde med FFI?



En af virksomhederne har fulgt svaret op med følgende kommentar:

”Personerne bag har et utroligt engagement og vilje til at få det til at lykkes for virksomhederne, samtidigt med at de aktivt anvender deres netværk til at fremme samarbejde på tværs af virksomhederne. Det bør nævnes, at de samtidigt er meget kompetente inden for fødevareområdet, så deres input er meget værdifuldt og anvendeligt.”

5. Opsamling

Differentieringspuljen fremstår som en usædvanlig succesfuld og effektskabende ordning. Det var indtrykket allerede ved den midtvejsevaluering af den samlede fødevareresatsning, der blev gennemført i foråret 2012³, hvor 8 af projekterne var igangsat, og det er her to år senere er dette indtryk blevet forstærket.

Som det er fremgået er de konkrete økonomiske effekter imidlertid helt overvejende ikke opstået endnu, men vil begynde at vise sig i løbet af 2014, hvor yderligere to får produkter på markedet, således at i alt 9 af virksomhederne har nye produkter på markedet ved udgangen af 2014 og videre i 2015, hvor yderligere 5 af virksomhederne forventer at lancere deres nye produkter på markedet. Generelt er det dog sådan med en række af produkterne, at det vil tage yderligere nogle år, før deres markedspotentiale er fuldt udnyttet. En række af virksomhederne opererer med yderligere 3-5 år før effekten for alvor kan vurderes.

Til gengæld gælder det for en række af projekterne, at der vil kunne skabes endog meget store effekter. Her knytter usikkerheden sig ikke til udviklingen af deres produkter, men af hvordan deres adgang til de internationale markeder vil lykkes. Hvilke strategier, der kan anvendes, afhænger bl.a. af virksomhedernes evne til at tiltrække den nødvendige kapital, hvilket derfor har været et naturligt fokuspunkt for flere af dem og for den sparring og rådgivning, som FFI har ydet over for virksomhederne.

Differentieringspuljen fremstår som et program, der foretager en grundig og kvalificeret screening af deltagerne og deres projekter, og hvor de deltagende virksomheder med stor sandsynlighed vil lykkes med deres udvikling. Differentieringspuljen fremstår som et elite-program i den forstand, at deltagerne – efter deres egen efterfølgende vurdering - allerede i udgangspunktet var meget udviklingsorienterede og havde stærke forudsætninger i forhold til at gennemføre udviklingsprojekter. For enkelte har koblingen til universitet eller samarbejdet med en ph.d. været nyt, men ellers er virksomhedernes udviklingspraksis – efter deres egen vurdering – ikke blevet væsentligt påvirket af deres deltagelse. En del af virksomhederne har dog fået tilført en form for professionalisering ift. deres videre arbejde med at skaffe yderligere kapital m.v.

Virksomhederne følges meget tæt af FFI. Ikke som udtryk for mikro-management af det ydede tilskud, men som udtryk for et ønske om at følge deres udvikling og om muligt give sparring og rådgivning i forhold til nye problemstillinger i virksomheden. Man får indtrykket af, at Differentieringspuljen nærmest er en ordning, man som virksomhed "bliver medlem af", snarere end en ordning man modtager tilskud fra. Som "medlem" af ordningen får man adgang til FFI-parternes store netværk, adgang til ny viden, adgang til at møde de andre virksomheder, adgang til mulige finansieringskilder m.v.. Alt sammen elementer, der ikke typisk forbindes med en tilskudsordning, men som kan have afgørende betydning for at en innovationsindsats fører til markedsintroduktion og jobskabelse.

Virksomhederne er endog meget tilfredse med deres samspil med FFI og differentieringspuljen. Indsatsen er karakteriseret ved at være kvalificeret, engageret og hurtig.

³ LB Analyse 2012: Midtvejsevaluering af Klog Hverdagsmad - Den midtjyske fødevareresatsning

6. anbefalinger

De anbefalinger, der følger i forlængelse af den gennemførte effektopfølgning, er for så vidt enkle.

Først og fremmest er der tydeligt grundlag for at anbefale at fortsætte ordningen. Der skabes tydelige resultater og deltagerne er meget tilfredse med måden ordningen fungerer på.

Vi finder det vigtigt, at ordningen fortsættes som i det nuværende set-up, hvor virksomhederne som beskrevet nærmest "bliver medlemmer" af ordningen fremfor blot modtager tilskud fra en pulje, der administreres af FFI. Det kan i den forbindelse overvejes, om de dele af ordningen, der så at sige supplerer de kontante tilskud, som virksomhederne modtager, kan beskrives som en form for ydelsespakke, der efter konkret vurdering kobles sammen med tilskuddet i det omfang det vurderes relevant i det enkelte tilfælde. Hvor selve tilskuddet og sammenkoblingen med videnressourcer meget handler om at øge virksomhedernes innovationskapacitet, så handler meget af den opfølgende indsats om at bidrage til virksomhedernes eksekveringskapacitet og kommerialisering og denne fase og de ydelser virksomhederne typisk tilbydes heri kan måske beskrives, så den gældende praksis yderligere synliggøres.

Differentieringspuljen fremstår som en ordning for virksomheder, der allerede i udgangspunktet har gode forudsætninger for at lykkes med deres udvikling og har en udviklingspraksis præget af samarbejde med eksterne aktører og i et vist omfang videnaktører. Det er formentlig afgørende for at puljen kan skabe klare resultater, at der foretages en sådan screening af virksomhederne og deres forudsætninger for succes. Men det kan på den lange bane kun fungere, hvis der eksisterer en form for fødekæde til Differentieringspuljen, hvor virksomheder med mindre gode forudsætninger for at opnå kommerciel succes med produktudvikling kvalificeres til at indgå heri. Differentieringspuljen bør derfor ses som et element i en samlet indsats, der rummer aktiviteter der rammer bredere og så at sige skubber virksomhederne opad i trekanten i figur 2 på side 7. Alternativt kan det overvejes, om Differentieringspuljen også i et vist omfang skal række ned i det gule felt i figuren og inddrage en vis andel af virksomheder, hvor også deres udviklingspraksis skal bearbejdes som led i indsatsen. Disse vil formentlig være lidt længere tid om at skabe de ønskede effekter, men kan naturligvis rumme produkter eller idéer om produkter med samme store potentiale, som mange af de nuværende deltagere gør.

Endelig kan det som det sidste fremhæves, at effektopfølgningen har vist, at en række virksomheder enten lige er kommet på markedet eller er på nippet til det. Der er derfor grund til at tro, at der vil blive skabt synlige resultater i de kommende år. Men vil det også i praksis ske, eller vil der vise sig nye udfordringer i relation til skaleringen af produktionen og udbredelsen af de nye produkter på markedet? For at få svar på det – og for at opnå bedre dokumentation for den faktiske effektskabelse – anbefales det derfor at gennemføre en fast årlig opfølgning på virksomhederne.

Bilag 1: Interviewguide

Interviewene vil forfølge to spor, der på hver sin måde kan føre til effekt. Det ene spor handler om, hvor langt den enkelte virksomhed er kommet med det udviklingsprojekt, som FFI har støttet – den direkte effekt. Om der er kommet et produkt på markedet, eller hvornår det forventes at ske? Det andet spor handler om, hvorvidt forløbet med FFI har ændret virksomhedens måde at arbejde med udvikling, og om det har gjort virksomheden mere innovativ – den indirekte effekt? De to spor er illustreret i figuren herunder:

Figur 1: To spor i effektmålingen af FFI



Kilde: LB Analyse 2014

Direkte effekter

De direkte effekter i virksomheden belyses gennem følgende spørgsmål:

- **Hvor langt er jeres virksomhed kommet med projektet?**
 - o Hvilke kritiske faktorer kan have betydning for, om det lykkes?
- **Hvor lang vej er der til markedet?**
 - o Hvilke kritiske faktorer kan have betydning for, om det lykkes at komme på markedet?
- **Hvis produktet er kommet på markedet, hvor stor omsætning har det skabt?** Hvor stor en andel af virksomhedens samlede omsætning udgør det?
- **Hvilken beskæftigelse vil den ekstra omsætning kunne generere på 1 og 3 års sigt?**
- **Hvornår forventes produktet at have nået sit fulde markedspotentiale?**

Indirekte effekter

Har virksomhedens måde at arbejde med udvikling/innovation ændret sig?

Eksempler på ændringer i måden at arbejde med udvikling kunne være:

- Åben for nye muligheder.

- o Ny viden
 - o Nye samarbejdsparter
 - o Nye relationer
 - o Nye projektidéer
- Blik for/parathed til samarbejde med videnaktører
- Mere parat til at prøve sig frem
- Mere risikovillig
- Hurtigere til at gennemføre test, så "lærings-sløjfer" speedes op
- Deltagelse i projekter, netværk m.v.
- Anvendelse af nye værktøjer, metoder el.lign.
- Anvendelse af nye processer, organisering el.lign.

Er virksomheden blevet mere innovativ/udviklingsorienteret?

Om virksomheden er blevet mere innovativ kan f.eks. illustreres af:

- Har sat gang i flere innovations/udviklingsprocesser
- Deltager nu i flere andre projekter
- Har tiltrukket projektmidler, innovationsmidler,
- Har tiltrukket ekstern kapital

På hvilken sigt vil det føre til øget omsætning eller beskæftigelse?

Bilag 2: Interviewede virksomheder og personer

Effektopfølgningen er gennemført i juni og juli 2014 og er baseret på korte personlige interviews med følgende virksomheder og personer:

Projekt	Virksomhed	Interviewperson
Soy4you	Agger Foods	Poul Agger
Udnyttelse af protein	AKM	Ole Bandsholm Sørensen
Ørredrogn (nedfrysning)	AquaPri	Henning Priess
Sporbarhed ørredrogn	Aquapri	Henning Priess
Riberstinol	Asiros A/S	Morten Weidner
Nye retter med and	Dansk And	Martin Dåsbjerg
Bedre udnyttelse af and	Dansk And Aps	Martin Dåsbjerg
NAM - NemAftensMad	Dinner de luxe	Mads Jürgensen
Drink Moments	Effekt Lab	Ove Lindberg Pedersen
Sporbarhed	GenoScan	Rikke Vingborg
Mad og Folk	Go Local Food/Mad og Folk	Henrik Ottesen
Rødkløverekstrakt	Herrens Mark	Michael Mohr Jensen
Juice4you	Juice4you ApS	Inge Kjær Thestrup
Fiskeslagtemaskine	Kroma	Ivan Kristensen
Blåbær	Mittæppe & Hedens Blå Guld	Peter Fuglsbjerg
Moesgaard Meat	Moesgaard Meat 2012 A/S	Jess Due Haahr Pedersen
Optimering af kølekæden	Clean Cluster	Mikkel Larsen-Leddet
Pizzabakke	PizzaFlex Development	Peter Mathies
Frugtsnack	Snack Group	Doc Alslev
Platform for restpartier	StockOnDeals	Birgitte Udsen
Økologisk Proteinbar	Woodshade Organics	Lars Frederiksen

Fra: René Zachø [mailto:slagterzacho@gmail.com]

Sendt: 26. august 2015 20:04

Til: Gyda Bay <gb@agropark.dk>

Emne: deltagelse i Differentieringspuljen.

Min deltagelse i differentieringspuljen, har været lige nøjagtig det der skulle til for at en ide og drøm, er blevet til virkelighed.

I første omgang ikke så meget for pengenes skyld, der har jeg ikke modtaget noget endnu. Men mere fordi man bliver præsenteret for nogle mennesker der ved hvem man skal tale med om forskellige problemstillinger, de er simpelthen i besiddelse af et kæmpe netværk, som os almindelig dødelige, aldrig ville få glæde af uden kendskab til ffi.

Jeg har selv deltaget i alle de møder - foredrag og kurser, som jeg er blevet inviteret til. En ting som jeg ellers sjældent finder tid til, men det har været berigende og jeg er ikke gået hjem en eneste gang, uden nye kontakter.

Mit projekt har været af en mindre størrelse og begrænset periode, men jeg håber at kunne blive tildelt et større og længere varende forløb da jeg virkelig tror på, at få vildtet ud til den almindelige forbruger. det er kun anden jagtsæson vi går i gang med nu, og jeg har allerede lavet aftaler med dobbelt så mange leverandører som sidste år, bla, frisenborg og Lindenberg godser.

Jeg er også ved at ansætte en slagter udelukkende til denne opgave.

Jeg er kommet enormt langt på 1 år, især i betragtning af at der er en virksomhed der skal passes ved siden af, (min slagterforretning) og at jeg dør med en anstrengt økonomi. er det en kæmpe hjælp, at være tilknyttet ffi, man kan ikke tillade sig at tabe modet, for der er altid en deadline at overholde, en aftale et møde - kursus eller andet og man har en kontaktperson der altid er klar med svar, eller kender en der er det.

Derfor kan jeg kun varmt anbefale ffi da der er mange der aldrig vil få deres ide ud og blive afprøvet, simpelthen fordi de ikke ved at hjælpen findes.

Mange venlige hilsner Rene Zachø

Udtalelse vedrørende Future Food Innovation

Kroma A/S har i 2012 modtaget et tilskud fra Future Food Innovation (FFI) til udvikling af en innovativ fiskeslagtemaskine primært til laks.

Samarbejdet med FFI har på det overordnede plan fungeret som ved andre tilskuds ordninger. Dvs. med status rapporteringer og afregning af omkostninger.

FFI samarbejdet har været specielt godt fordi de indgik i et advisory board omkring projektet. De kom desuden med forslag til hvem som skulle sidde i advisory boardet, men vi kunne også selv komme med forslag til medlemmer. Sparringen fra advisory boardet samt de foreslåede kompetencer har virkelig været brugbar.

FFI og Differentieringspuljens funding til selskabet var afgørende for at vi kunne vise proof of concept på maskinen og kunne tiltrække yderligere kapital fra private investorer.

I dag er vi 20 fuldtidsansatte i Kroma. I 2012 var vi 12 ansatte og har dermed vækstet virksomheden kraftig samt flyttet til større lokaler for at kunne udvikle og vækste samtidig. I øjeblikket er der stor efterspørgsel på den nye maskine og vi har 3 potentielle kunder der tilsammen er interesseret i 24 maskiner. Vi tester pt. maskinen hos en af disse kunder i Norge.

Kroma A/S har været meget tilfredse med at arbejde sammen med FFI og kan varmt anbefale dem til at styre en ny pulje ordning.

Skive d. 23/8-2015


Ivan Kristensen

KRØMA
Rævevej 22 · DK-7800 Skive
Tel. +45 97 52 20 99 · Fax +45 97 52 05 72

* importeur * ciderproeverijen * workshops * levering aan particulier, detail- & groothandel *



CIDERWINKEL
Hoofdstraat 130 9968AH Pieterburen /met opslag in Amsterdam
info@ciderwinkel.nl / 06-33774430
Rabobank Swift RABONL2U / IBAN: NL43RABO0112670989
KVK nr. 01175994 / BTW nr. NL156908761B02

2015, September 11th
PIETERBUREN- THE NETHERLANDS

To whom it may concern.

Hereby I can really recommend any collaboration with all organisers that planned the "Meet New Nordic Manufacturers of Sweets and Alcoholic Beverages"-event which took place in Aarhus, Denmark, on 3-4 September 2015, organized by Future Food Innovation and Enterprise Europe Network.

For my *food* network such meetings are key moments in doing business with companies in other European countries and even in getting export from the European Union abroad, for instance to China. Of course Denmark was most in picture as it was the location for the meeting, and I've become in touch with companies I was not aware of before hand.

Amongst those were except for alcoholic beverage produces (my trade) also chocolate producers, who I gave contact details of Dutch companies. In other words, I also provided a link between quality food produces in Denmark and the Netherlands. Samples for Dutch companies were taken home. Thus, except for direct business for Ciderwinkel, I also operated as a kind of *food scout* during this event.

Most promising for Ciderwinkel is the contact with Cold Hand Winery and HornBeer, who also reflected with their products, like many other producers, the cleanliness, a kind of spotless reputation, of the Nordic feeling. This feeling stand for a feeling of honesty (you know what's in the product), simplicity (show what it is) but at the same time most products had an exciting story. An aspect that is very important for selling products nowadays.

The event was very well and effectively organized by Future Food Innovation staff for which reason I hope such events can be organized again in relation to future Food Festivals in Aarhus as more Danish products might very well be of interest and relevance to me and my partners in future.

Raúl Henriquez
Owner of Ciderwinkel – Dutch importer of Cider and Beer
+31(0)633774430
raul@ciderwinkel.nl

Ciderwinkel *CHEERS!
info@ciderwinkel.nl
tlf: 06-33774430

Aarhus, d. 10. september 2015

Agro Food Park fremsender dette brev med vores støtte til Future Food Innovation med henblik på deres ønske om at blive fremtidig operatør for "*Innovationssamarbejde som forretningsstrategi*" annonceret af Vækstforum i Region Midtjylland.

Agro Food Park har de sidste fire år bl.a. samarbejdet med Future Food Innovation omkring udarbejdelse af en klyngeanalyse: "På vej mod en international fødevareklynge i Danmark" samt et projekt med midler fra Industriens fond: Strategiske partnerskaber, jeres guide til innovativt samarbejde i fødevareklyngen".

Begge samarbejder har resulteret i værdifuld viden og erfaring om fremtidige vækstmuligheder i den danske landbrugs- og fødevaresektor.

Agro Food Park er et hastigt voksende innovationsmiljø for den internationale landbrugs- og fødevaresektor. I Agro Food Park i dag bor et enestående mix af etablerede virksomheder, videninstitutioner, iværksættere, serviceudbydere og risikovillig kapital.

Flere end 60 virksomheder og 900 medarbejdere findes her allerede, og vi har en målsætning om at være et af de førende innovationsmiljøer i verden.

En hjørnesten i vores indsats er at styrke beboernes innovationskraft gennem samarbejde, deling af relevant viden og fælles forretningsudvikling. Den type samarbejder kommer ikke af sig selv, og vi har en klar forventning om at samarbejde med Future Food Innovation om dette fremadrettet.

Med venlig hilsen,



Søren Madsen

Anbefaling af Future Food Innovation

Future Food Innovation og Differentieringspuljen har været funding partner til StockonDeals fra den allerførste start da selskabet blev stiftet i august 2013.

FFI og Differentieringspuljens funding til selskabet var afgørende for at vi kunne tiltrække venture kapital fra Capnova og private investorer. I dag er vi 6 fuldtidsansatte samt tilknyttede praktikanter og studentermedhjælpere. Vi har mere end 1.200 virksomheder, der er brugere af platformen fordelt over 28 lande. I øjeblikket 3-dobler vi vores omsætning fra kvartal til kvartal. I december 2014 lukkede vi en ny fundingrunde og tiltrak yderligere DKK 6 mill. i kapital fra både eksisterende og 2 nye investorer.

Vores erfaring med samarbejdet med FFI gennem de seneste 2 år har været utrolig positiv. FFI agerer yderst professionel både i den forretningskritiske gennemgang af projektet inden investering, i forbindelse med den rådgivning som foregår under ansøgningsprocessen, men i særdeleshed også i forbindelse med tiltrækning af yderligere kapital. Det er tydeligt at FFI har stor erfaring med start-ups, et internationalt udsyn og gerne og uselvsk deler denne viden med deres tilknyttede selskaber. Personligt har jeg haft stor glæde af den løbende sparring, og at være en del af FFI-netværket. Det er tydeligt at mærke at FFI virkelig VIL sine selskaber det bedste og hellere end gerne åbner et kæmpe netværk. Det er en utrolig positiv oplevelse som start-up.

Funding gennem Differentieringspuljen og FFI skal ikke betales eller konverteres til aktier. Det er af virkelig stor betydning for en start-up, som skal være klar til at hente kapital senere, når de første resultater er nået, og helst ikke skal være for tyngt af lån og rentebyrder, eller af, at en stor del af ejerskabet tilhører passive investorer allerede fra starten. Min erfaring med udenlandske venturefonde er at netop dette er af stor vigtighed for dem, hvis de skal investere.

Jeg vil i høj grad anbefale at FFI kan både fortsætte dette arbejde, men også udvide sine aktiviteter, som betyder at andre start-ups i regionen får samme chancer for at skabe international vækst og lokale arbejdspladser.

Jeg står meget gerne til rådighed for yderligere oplysninger.

Birthe Udsen

E-MBA

CEO & Co-founder

T: +45 51 37 69 11

M: bu@stockondeals.com

StockonDeals is a European digital marketplace, which connects buyers and sellers of inventory and facilitates quick, secure turnaround using an online format. Our clients are European manufacturers, wholesalers and retailers within specified industries.

Brussels, 01/09/2015

To whom it may concern:

It is my pleasure to write a letter in support for Future Food Innovation seeking to become the operator of: "Innovation driven growth in food companies" from the Central Denmark Region.

In 2011 Future Food Innovation suggested Europe Unlimited to hold the European Food Venture Forum (EFVF) in Aarhus. The newly started organization Future Food Innovation showed strong will and possibilities to evolve in making the forum, and in 2012 the first EFVF was held in Aarhus. Since then we have had the EFVF each year in Aarhus – cooperating with many different organization, such as The University, Industry and The Danish Food Cluster, to make it a great forum. The food innovation is a growing industry, bringing with every year more participants to the forum, both entrepreneurs, corporate and venture capital companies. One of the strength of working with Future Food Innovation is the network Enterprise Europe Network, which helps to scout great entrepreneurial companies with high growth potential, by spreading the information on the forum to 600 offices in all of Europe. From the portfolio of Future Food Innovation 5 companies have been presenting at the EFVF.

The role of entrepreneurs, industry and investors is essential to a successful creation of a knowledge driven economy within the European food sector. The European Food Venture Forum offers a unique platform for food high-growth companies, technology corporations, and international investors to exchange knowledge and build lasting business co-operations.

Venture Capital is one of the most critical factors to grow companies, and especially for ambitious companies, that at the European Food Venture Forum have the chance to meet and learn what are the Venture Capital companies requirements and have the time to have one2one meeting with them.

In conclusion, I fully support the efforts of the Future Food Innovation as they seek to become the operator of: "Innovation driven growth in food companies". Europe Unlimited supports future development and corporation of the European Food Venture Forum to become a strong event to give the food companies great chances to grow and create jobs in Europe.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "William Stevens", with a stylized flourish underneath.

William Stevens

Managing Director

phone: +32 (0)2 644 6580

Email: william@e-unlimited.com

The platform of innovative investors and entrepreneurs

[Europe Unlimited](#) – emerging companies

[Tech Tour](#) – growth companies

[International Venture Club](#) – investors platform

Interesse tilkendegivelse

Følgende virksomhed

AGRO BUSINESS PARK

Virksomhedens navn

Bekræfter hermed ønsket om at være en del af projektet Future Food Innovation i ansøgningen:
"Innovationssamarbejde som forretningsstrategi"

Projektets titel: FFI Development

Juridisk status for virksomhed/institution/myndighed/fond/forening:

(A/S, ApS, I/S, K/S, A.M.B.A., personligt ejet virksomhed, erhvervsdrivende fond, selvejende institution, offentlig myndighed, forening eller andet)

A/S

CVR-/CPR-nr. for virksomhed/institution/myndighed/fond/forening:

25 66 60 70

Virksomhedens/institutionens/myndighedens/fondens/forenings adresse, postnr. og by:

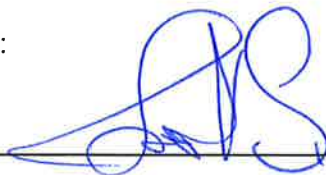
Niels Pedersens Allé 2, 8830 Tjele

Tegningsberettigedes navn (med blokbogstaver):

LARS VISEN SØRENSEN

Dato/måned/år/underskrift:

14/9 - 2015



midt
regionmidtjylland

DEN EUROPÆISKE UNION

Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

Interesse tilkendegivelse

Følgende virksomhed

Virksomhed

Bekræfter hermed ønsket om at være en del af projektet Future Food Innovation i ansøgningen: "Innovationssamarbejde som forretningsstrategi" og medvirke til at funktionalitet på selvvalgte problemstillinger. For rigtigheden af de afgivne oplysninger, virksomhedens/organisationens navn og adresse:

Projektets titel:

For rigtigheden af de afgivne oplysninger:

Navn på virksomhed/institution/myndighed/fond/forening:

AgroTech A/S

Juridisk status for virksomhed/institution/myndighed/fond/forening:

(A/S, ApS, I/S, K/S, A.M.B.A., personligt ejet virksomhed, erhvervsdrivende fond, selvejende institution, offentlig myndighed, forening eller andet)

A/S

CVR-/CPR-nr. for virksomhed/institution/myndighed/fond/forening:

30589335

Virksomhedens/institutionens/myndighedens/fondens/foreningens adresse, postnr. og by:

Agro Food Park 15 8200 Århus N

Tegningsberettigedes navn (med blokbogstaver):

Dato/måned/år/underskrift:

14/9/15



midt
regionmidtjylland

DEN EUROPÆISKE UNION

Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

Interesse tilkendegivelse

Følgende virksomhed

Virksomhedens navn

Bekræfter hermed ønsket om at være en del af projektet Future Food Innovation i ansøgningen:
"Innovationssamarbejde som forretningsstrategi"

Projektets titel: FFI Development

Juridisk status for virksomhed/institution/myndighed/fond/forening:
(A/S, ApS, I/S, K/S, A.M.B.A., personligt ejet virksomhed, erhvervsdrivende fond, selvejende institution, offentlig myndighed, forening eller andet)

AARHUS UNIVERSITET

CVR-/CPR-nr. for virksomhed/institution/myndighed/fond/forening:

31 11 91 03

Virksomhedens/institutionens/myndighedens/fondens/foreningens adresse, postnr. og by:

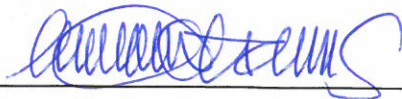
Blichers Allé 20, 8830 Tjele

Tegningsberettigedes navn (med blokbogstaver):

MICHELLE H. WILLIAMS

Dato/måned/år/underskrift:

15.09.15



Aarhus Universitet
Science and Technology
Institut for Fødevarer
Blichers Allé 20, postboks 50
8830 Tjele



midt
regionmidtjylland

DEN EUROPÆISKE UNION

Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

Interesse tilkendegivelse

Følgende virksomhed

DANISH FOOD CLUSTER

Virksomhedens navn

Bekræfter hermed ønsket om at være en del af projektet Future Food Innovation i ansøgningen:
"Innovationssamarbejde som forretningsstrategi"

Projektets titel: FFI Development

Juridisk status for virksomhed/institution/myndighed/fond/forening:
(A/S, ApS, I/S, K/S, A.M.B.A., personligt ejet virksomhed, erhvervsdrivende fond, selvejende institution, offentlig myndighed, forening eller andet)

Forening

CVR-/CPR-nr. for virksomhed/institution/myndighed/fond/forening:

35 28 50 75

Virksomhedens/institutionens/myndighedens/fondens/forenings adresse, postnr. og by:

Agro Food Park 13, 8200 Aarhus N

Tegningsberettigedes navn (med blokbogstaver):

LONE RYG OLSEN

Dato/måned/år/underskrift:

14.09.15 Lone Ryg



midt
regionmidtjylland

DEN EUROPÆISKE UNION

Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

Interesse tilkendegivelse

Følgende virksomhed

Aarhus Universitet, Institut for Virksomhedsledelse

Virksomhedens navn

Bekræfter hermed ønsket om at være en del af projektet Future Food Innovation i ansøgningen:
"Innovationssamarbejde som forretningsstrategi"

Projektets titel: FFI Development

Juridisk status for virksomhed/institution/myndighed/fond/forening:
(A/S, ApS, I/S, K/S, A.M.B.A., personligt ejet virksomhed, erhvervsdrivende fond, selvejende institution, offentlig myndighed, forening eller andet)

CVR-/CPR-nr. for virksomhed/institution/myndighed/fond/forening:

31119163

Virksomhedens/institutionens/myndighedens/fondens/foreningens adresse, postnr. og by:

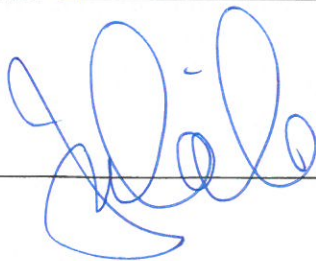
Nordre Riggade 1, 8000 Aarhus C

Tegningsberettigedes navn (med blokbogstaver):

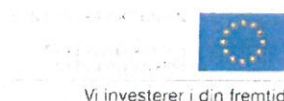
JACOB VÆVER ESKILDSEN

Dato/måned/år/underskrift:

1409 2015



midt
region midtjylland



Vi investerer i din fremtid

Interesse tilkendegivelse

Følgende virksomhed
TEKNOLOGISK INSTITUT

Virksomhedens navn

Bekræfter hermed ønsket om at være en del af projektet Future Food Innovation i ansøgningen:
"Innovationssamarbejde som forretningsstrategi"

Projektets titel: FFI Development

Juridisk status for virksomhed/institution/myndighed/fond/forening:
(A/S, ApS, I/S, K/S, A.M.B.A., personligt ejet virksomhed, erhvervsdrivende fond, selvejende institution, offentlig myndighed, forening eller andet)

SELVEJENDE INSTITUTION

CVR-/CPR-nr. for virksomhed/institution/myndighed/fond/forening:

CVR: 5697 6116

Virksomhedens/institutionens/myndighedens/fondens/foreningens adresse, postnr. og by:

KONGSVANGSALLE 29, 8000 AARHUS C

Tegningsberettigedes navn (med blokbogstaver):

ANNE MARIA HANSEN, Director of innovation

Dato/måned/år/underskrift:

14/09/2015



midt
regionmidtjylland

DEN EUROPÆISKE UNION

Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

Interesse tilkendegivelse

Følgende virksomhed

VÆKSTHUS MIDTJYLLAND

Virksomhedens navn

Bekræfter hermed ønsket om at være en del af projektet Future Food Innovation i ansøgningen:
"Innovationssamarbejde som forretningsstrategi"

Projektets titel: FFI Development

Juridisk status for virksomhed/institution/myndighed/fond/forening:

(A/S, ApS, I/S, K/S, A.M.B.A., personligt ejet virksomhed, erhvervsdrivende fond, selvejende institution, offentlig myndighed, forening eller andet)

ERHVERVSDRIVENDE FOND

CVR-/CPR-nr. for virksomhed/institution/myndighed/fond/forening:

300 89456

Virksomhedens/institutionens/myndighedens/fondens/foreningens adresse, postnr. og by:

ÅBOGADE 15, 8200 AARHUS N

Tegningsberettigedes navn (med blokbogstaver):

ERIK KRARUP

Dato/måned/år/underskrift:

14.09.2015 



midt
regionmidtjylland

DEN EUROPÆISKE UNION

Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

Interesse tilkendegivelse

Følgende virksomhed
VIFU
Videncenter for Fødevarerudvikling

Virksomhedens navn

Bekræfter hermed ønsket om at være en del af projektet Future Food Innovation i ansøgningen:
"Innovationssamarbejde som forretningsstrategi"

Projektets titel: FFI Development

Juridisk status for virksomhed/institution/myndighed/fond/forening:
(A/S, ApS, I/S, K/S, A.M.B.A., personligt ejet virksomhed, erhvervsdrivende fond, selvejende institution, offentlig myndighed, forening eller andet)

Forening med begrænset ansvar

CVR-/CPR-nr. for virksomhed/institution/myndighed/fond/forening: **27239854**

Virksomhedens/institutionens/myndighedens/fondens/foreningens adresse, postnr. og by:
Nupark 51, 7500 Holstebro

Tegningsberettigedes navn (med blokbogstaver): **DORTE STORPER**

Dato/måned/år/underskrift: 14.09.2015



Videncenter for fødevarerudvikling
Nupark 45, 7500 Holstebro
Tlf: +45 9612 7620
Mail: vifu@vifu.net
Web: www.vifu.net



midt
regionmidtjylland

DEN EUROPÆISKE UNION

Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid