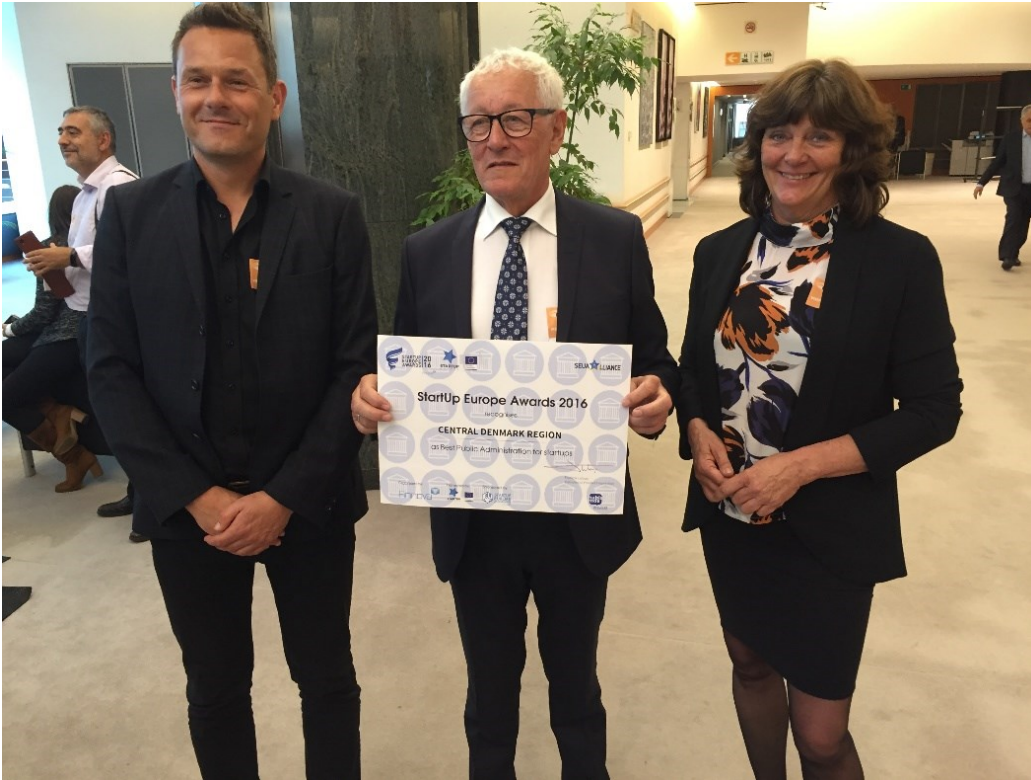

Ansøgning om regional medfinansiering i forbindelse med KASK-ansøgning om midler til projekt Game Hub Scandinavia II

Baggrund og formål:

I perioden 2011-2014 var Viden Djurs og The Animation Workshop en stærk midtjysk duo i Interreg IVA-projektet 'Scandinavian Game Developers'. Projektet oprettede 2 inkubationsmiljøer, Arsenalet i Viborg samt Game Hub Denmark i Grenaa og etablerede i alt 22 nye spilvirksomheder. Projektet havde desuden en række positive effekter, der lå ud over de resultater, der oprindeligt var dets målsætning. Herunder opførelsen af et nyt erhvervmiljø for spiludviklere i Grenaa, finansieret af Norddjurs Kommune og en privat investor. Scandinavian Game Developers blev kåret som EU's bedste strukturfondsprojekt, da det i 2015 fik RegioStar prisen i kategorien "Smart Vækst".

Projekt 'Game Hub Scandinavia' (2015 – juli 2018) fortsatte hvor Scandinavian Game Developers sluttede: Der blev sat fart på udviklingen af en levedygtig, midtjysk spilbranche ved oprettelse af flere spilvirksomheder samt anvendelse af forskning i, hvordan man kan lave spil til nye markeder. Projektets forskningsdel blev fortsat leveret af projektets svenske partneruniversitet, Högskolan i Skövde, der gennemfører forskning i spiludvikling samt i nye vækstmarkeder på et højt og internationalt anerkendt niveau, og som dermed sikrer, at projektets triple helix model implementeres. Projektets partnerskab blev udvidet til også at omfatte et af verdens mest innovative og succesfulde inkubationsmiljøer for spiludviklere, Gothia Science Park i Skövde, der driver The Game Incubator i Skövde og Göteborg. Alt i alt har projektet bidraget til at den midtjyske spilbranche kan fortsætte udviklingen mod at være den mest innovative og iværksættervenlige i Danmark. Projektet har allerede på skrivende tidspunkt nået sit mål med at udvikle 50 nye spilvirksomheder, videreudvikle på 50 eksisterende virksomheder samt at skabe 200 nye arbejdspladser, hvoraf cirka halvdelen er i Region Midtjylland.

I juni 2017 modtog projektet sammen med Region Midtjylland Europaparlamentets pris som "Bedste Offentlige Administration for Iværksætteri 2016". Det var regionsrådsmedlem Poul Erik Christensen, der modtog prisen på vegne af Region Midt. På billedet ses desuden Mikkel Fledelius Jensen, projektleder fra Erhvervsakademi Dania samt Tove Ingerslev, projektleder fra Viden Djurs.



Game Hub Scandinavia II skal nu høste resultaterne af det gode forarbejde:

De to foregående projekter har skabt fundamentet for en succesrig spilbranche i Region Midt, men for at udnytte dette potentiale, er det nødvendigt at gennemføre Game Hub Scandinavia II.

Game Hub Scandinavia opbyggede gode relationer til både det kinesiske og det indiske marked, men hvis dette skal føre til en sikring af markedsandele på de globale markeder, kræver det, dels at relationerne udbygges ved konkrete samarbejdsprojekter med universiteter og spilinkubatorer i såvel Indien som Kina, og dels at vi i Skandinavien får samlet en tilstrækkelig kritisk masse af spilvirksomheder, der gør, at vi bliver set som seriøse samarbejdspartnere på de globale markeder. De to foregående projekter har skaffet os et forspring i Kina og Indien på relationsniveau – ikke mindst på grund af tætte forskersamarbejder imellem det svenske partneruniversitet og forskere i hhv. Kina og Indien, men hvis vi ikke agerer hurtigt, risikerer vi at miste dette forspring, for mange andre lande er begyndt at arbejde systematisk for at opnå markedsandele på netop disse to markeder, hvor især Indien er blevet et fokusområde inden for det seneste år.

Derfor vil Game Hub Scandinavia II:

1. Etablere flere inkubatormiljøer i Danmark samt forstærke de to, der allerede eksisterer, så vi hurtigt kan skabe den nødvendige kritiske masse af virksomheder, der skal til for at trænge ind på globale markeder som Asien, Indien og USA. Projektets partnere har alle været blandt de førende i programområdet med hensyn til spilrelaterede indsatsområder, enten inden for uddannelse, rådgivning, forskning eller virksomhedsetablering, og de fleste har desuden samarbejdet i to tidligere ÖKS-projekter om etablering af spilvirksomheder. I løbet af de to projekter har partnerne erfaret, at der er brug for en fælles og stærk model for, hvordan man skaber spilvirksomheder, der kan overleve på lang sigt – og, hvordan man får skabt den kritiske masse af virksomheder, der er altafgørende, når man skal ud og konkurrere på de globale markeder.

2. Sikre markedsandele på det indiske og kinesiske spilmarked. Projektet vil etablere et udvidet samarbejde med de relationer, der er skabt i Kina, Indien og USA i det foregående projekt. Der skal etableres samarbejdsaftaler og partnerskabsaftaler, der sikrer skandinaviske spilvirksomheder adgang til det kinesiske og indiske marked, og den allerede etablerede kontakt med amerikanske publishers skal styrkes. Der skal etableres samarbejdsrelationer imellem skandinaviske, indiske, kinesiske og amerikanske spilfirmaer med henblik på at lave co-produktioner, og helt konkret skal der reserveres skrivebordspladser i hubs i de oversøiske samarbejdslande, der gør, at en skandinavisk spilvirksomhed uden de store omkostninger jævnligt kan arbejde fra Kina, Indien eller USA i en måneds tid, og på den måde være tæt på det marked, som man bejler til. På samme måde reserveres der plads i de danske hubs til oversøiske samarbejdspartnere.

3. Sikre den fornødne arbejdskraft til spilbranchen. Dette gøres ved at rekruttere flere unge til de spilrelaterede uddannelser, allerede fra ungdomsuddannelsesniveau. En god spilvirksomhed skal i sin personalesammensætning afspejle samfundets diversitet, da kunderne kommer fra alle grupper af samfundet i dag. Desværre er der generelt en overvægt af mænd i IT-relaterede uddannelser og virksomheder, hvilket også har afspejlet sig i de virksomheder, der er skabt i Game Hub Scandinavia. Derfor vil dette projekt i sit rekrutteringsarbejde til spiluddannelserne have speciel fokus på at få flere piger samt kulturelle og etniske minoriteter til at turde vælge en spiluddannelse og senere at turde tænke entreprenørielt. Rekrutteringsarbejdet vil starte allerede i folkeskolens ældste klasser, og det vil ikke blot henvende sig til de unge men også til deres forældre, da de har en meget stor betydning for den unges valg af ungdomsuddannelse. Projektets svenske partnere blev for et par år siden opmærksom på dette problem og etablerede derfor ”Donna-netværket”, som er et netværk, der skal inspirere unge piger til at vælge en spiluddannelse. Projektet vil bygge videre på de erfaringer, man har haft i Sverige og lave lignende netværk i Danmark. Desuden vil projektet søge samarbejde med grupper som Coding Pirates eller andre grupper, der arbejder med øget inklusion på dette område, så branchen på sigt kommer til at afspejle befolkningssammensætningen.

4. Fortsætte med at øge integrationen af entreprenørskab på alle spiluddannelser For at sikre, at Game Hub Scandinavia II når sine mål, vil projektet etablere flere udvidede økosystemer, der omfatter uddannelse fra ungdomsuddannelse i den ene ende til universitetsniveau i den anden. Også allerede fra ungdomsuddannelsesniveau skal integrationen af entreprenørskab øges, og der etableres inkubatormiljøer på alle niveauer i økosystemet, så unge, der viser specielt potentiale for entreprenørskab allerede på ungdomsuddannelsesniveau kan etablere egen virksomhed – eller lege med tanken om det i forholdsvis beskyttede omgivelser. De unge med særligt talent for spiludvikling og entreprenørskab vil blive rådgivet til at søge relevant videreuddannelse, så de efterfølgende kan blive inkluderet i en af projektets inkubatorer og for alvor starte egen virksomhed. Projektansøgerne ved, at ikke alle unge har talent for at blive entreprenører, men der er god logik i at få alle unge til at tænke entreprenørielt, fordi de på den måde vil blive mere attraktive på et arbejdsmarked, der hele tiden må skabe nye produkter for at kunne klare sig i den globale konkurrence.

5. Sikre investeringer til de nyetablerede virksomheder: Et af de helt store problemer for en nyetableret spilvirksomhed er penge. En spilvirksomhed må bære alle investeringsomkostninger og lønninger selv mens den udvikler sit første spil. Først når spillet er kommet på markedet og er begyndt at tjene penge ind, kommer der penge tilbage til det firma, der har udviklet det. Dette kan være meget svært

for et ungt udviklerfirma at overleve. Indtil nu har vi til en vis grad løst problemet ved at skaffe de unge virksomheder ”tjanser”, som de kunne leve af, indtil deres spil tjente penge. De har lavet apps og hjemmesider for lokale virksomheder, og de har ”byttet” arbejdsopgaver med hinanden, så de ikke har skullet betale for eksterne tjenesteydelser. For eksempel har tegnere fra Viborg tegnet spiluniverser og persongallerier for spiludviklere i Grenaa, som så til gengæld har lavet programmering for start-ups i Viborg. Desuden har vi i Grenaa haft stor lokal opbakning fra erhvervslivet, og mange virksomheder har betalt sponsorpenge, så de unge virksomheder har fået hjælp til at betale fly og hotel, når de skulle med til game conventions, og advokater og revisorer har hjulpet dem til meget favorable priser, når de unge har haft brug for det. Dette har løst mange akutte problemer for de små firmaer, men hvis vi skal til at operere mere professionelt, og hvis virksomhederne for alvor skal til at vækste – og det skal de – så ville et virkeligt godt virkemiddel være eksterne investeringer. Derfor vil dette projekt etablere et investeringsnetværk, der kan gå ind og lave investeringer i start-up virksomheder, der er blåstemplet af de inkubationsmiljøer, som de er udsprunget af.

For at sikre etableringen af et sådant netværk, har projektet optaget en svensk partner, Goodbye Kansas Game Invest, som er et investeringsselskab, som skal være primus motor i etableringen af et endnu større netværk med endnu flere midler – set i forhold til dannelse af den kritiske masse. Projektet vil desuden arbejde målrettet med at udvikle nye modeller for finansiering, med fokus på at kombinere offentlige støttemuligheder (såsom Spilordningen, Innobooster og lign.) med privat kapital fra såvel programområdet, som potentielt fra internationale investorer. Tesen er at offentlige programmer vil være nemmere at aktivere for spiludviklerne, hvis de kan medbringe ekstern privat kapital – og vice versa. Den involverede svenske investor vil have en central rolle med at udvikle disse modeller.

6. Arbejde målrettet med gøre programrådets spilbranche endnu mere international. Det er i den henseende vigtigt, at de unge entreprenører har et internationalt mindset og ikke er nervøse for at skulle samarbejde med partnere på det globale marked. Arbejdet med det internationale mindset skal starte allerede på ungdomsuddannelsesniveau og kan bl. a. omfatte praktikophold hos internationale samarbejdspartnere og udveksling af elever og studerende med internationale samarbejdspartnere. Desuden vil projektet formidle kontakt imellem de unge start-up virksomheder og internationale publishers og investorer på de førende spilkonferencer verden over.

Aktiviteter:

For at opnå disse mål vil vi i Game Hub Scandinavia 2 nedsætte en række arbejdsgrupper, der i hele projektets levetid vil arbejde dedikeret med at gennemføre følgende aktiviteter:

Inkubations- og vækstmiljøer:

- Udvikling af fælles skandinavisk model for udvikling og drift af inkubations- og vækstmiljøer i henholdsvis Grenaa, Aarhus, Aalborg, Skövde, Viborg og Göteborg.
- Etablering af 100 nye virksomheder og 200 nye arbejdspladser i spilbranchen, så der er tilstrækkelig kritisk masse til at få markedsandele på de globale markeder
- Etablering af nye satellitter af Game Hub Denmark i Aarhus og Aalborg samt forstærkning af de allerede etablerede miljøer.
- Udvikling af model for tværskandinaviske spilproduktioner.

- Udvikling og gennemførelse af master classes for spilvirksomheder, der skal til at vækste
- Udvikling af strategi for fælles, skandinavisk repræsentation under brandet Game Hub Scandinavia på spilbranchens førende business conventions, hvor projektets metoder og virksomheder vil få unik mulighed for at blive markedsført (Eks. Game Connection (EU + USA), Nordic Game Conference, Casual Connect, GamesCom).

Sikring af markedsandele på det indiske og kinesiske spilmarked samt øvrige globale markeder:

- Fortsat relationsarbejde i forhold til etablering af samarbejds- og partnerskabskontrakter med indiske, kinesiske og andre globale partnere
- Deltagelse i relevante "Conventions" for spilbranchen under Game Hub Scandinavia brandet
- Anvendt forskning i "localisation" i forhold til det kinesiske og indiske marked
- Anvendt forskning i nye forretningsmodeller i forhold til det globale marked
- Sikring af tættere samarbejde imellem skandinaviske og oversøiske spilfirmaer, herunder etablering af gratis skrivebordspladser i danske og svenske inkubationsmiljøer for virksomheder fra andre lande, eksempelvis Kina, Indien eller USA i forbindelse med samarbejdsprojekter
- Etablering af "gratis skrivebordspladser" hos oversøiske hubs eller inkubationsmiljøer for danske og svenske virksomheder i forbindelse med samarbejdsprojekter
- Gennemførelse af "co-productions" for skandinaviske virksomheder i programområdet
- Gennemførelse af "co-productions" imellem skandinaviske virksomheder og oversøiske virksomheder
- Konkret planlægning af markedsfremstød for Game Hub Scandinavia virksomheder i Indien og Kina samt andre oversøiske markeder

Sikring af den fornødne arbejdskraft til spilbranchen:

- Øget rekrutteringsindsats, allerede fra folkeskolens ældste klasser.
- Øget fokus på rekruttering af piger og unge fra etniske minoritetsgrupper. Der gennemføres aktiviteter i forhold til de to målgrupper, der gør, at såvel de som deres forældre ser valget af en spilrelateret uddannelse som et fornuftigt og realistisk valg. Aktiviteterne kan være "game jams" sammen med unge fra Game Hub miljøet, eller det kan være aktiviteter gennemført i samarbejde med Coding Pirates eller lignende grupper
- Gennemførelse af brobygningsaktiviteter for de unge i projektets Game Hubs, f. eks i form af praktikophold, eller små "hackathons", hvor de unges forældre inviteres til at deltage i de afsluttende præsentationer
- Gennemførelse af brobygningsaktiviteter i folkeskolerne, hvor spiludvikling sættes på skoleskemaet på den enkelte folkeskole.
- Etablering af et dansk Donna-netværk i stil med det svenske
- Etablering af et netværk for etniske minoritetsgrupper. Netværket skal bl.a. ledes af en repræsentant fra målgruppen, som er lykkedes med at etablere eget spilfirma, og som derved kan være inspiration for netværkets medlemmer.
- Deltagelse med stande på relevante uddannelsesmesser i programområdet

Entrepenørskab i spiluddannelser:

- Udvikling af handlingsplan for udveksling af erfaringer og best practices.
- Udvikling af model for udvikling, implementering og tests af fælles metoder, samt for udveksling af studerende og/eller undervisere.

- Etablering af inkubatormiljøer på alle niveauer i økosystemet: ungdomsuddannelse, videregående uddannelse/universitet, Game Hubs
- Udvikling af model for opstart af spilvirksomhed som studerende, herunder afvikling af praktik i egen virksomhed.

Forskning og implementering af forskningsresultater i inkubationsmiljøer indenfor:

- Orientering mod asiatiske vækstmarkeder, herunder lokalisering og produktanalyse af asiatiske og indiske spil.
- Strategimodeller for salg af spil på de asiatiske markeder
- Anvendelse af nye teknologier, eksempelvis Virtual Reality, Augmented Reality og Blended Reality i spil
- Produktdiversifikation for andre sektorer.

Sikring af investeringer til de nyetablerede virksomheder:

- Etablering af eller flere investeringsnetværk, der sikrer investeringer til projektets virksomheder
- Udvikling af model for investeringer i spilvirksomheder. Modellen vil omfatte kobling imellem offentlige og private investeringer samt sikre investorerne mest mulig sikkerhed for, at de firmaer, der investeres i, arbejder seriøst og dedikeret med deres spilproduktion.
- Arbejde med pitchtræning for start-up virksomhederne, så de er klar til at pitche for potentielle investorer
- Gennemførelse af investor meet-ups i programområdet, og sikring af at inkubatorernes forretningsudviklere opnår kompetencer til at kunne arbejde med investeringer.

Internationalisering af spilbranchen:

- Sikring af at programrådets spiludviklere opnår et internationalt mindset. Deres produkter skal for langt de flestes vedkommende konkurrere på det globale spilmarked, og en dybere forståelse af dette, og hvad det sige at arbejde i eller med andre kulturer, kan ikke påbegyndes for tidligt.
- Mere fokus på udveksling af kompetencer på tværs af programrådets spiluddannelser og –inkubatorer. Herunder praktikophold. Sidstnævnte er også gældende for andre, internationale markeder såsom Kina, Indien og USA.
- Global markedsføring af projektets inkubationsmiljøer og spilvirksomheder. På business-to-business events, hvor publishers og investorer kan træffes (Game Connection), på de førende spilkonferencer hvor vi vil udvikle en fælles stand med udgangspunkt i det anerkendte brand 'Sweden Game Arena' (GDC, Gamescom, asiatiske events), og i forbindelse med afsøgning af nye markeder samt kapitalisering af de, vi allerede er i gang med, hvor en samlet indsats vil give os en kritisk masse af startups fra Danmark og Sverige.
- International markedsføringsindsats af de skandinaviske inkubationsmiljøer, med henblik på at tiltrække startups fra andre regioner/lande.

Desuden vil vi projektet arbejde målrettet med spredning af projektets resultater – på lokalt, regionalt, nationalt og globalt niveau. Dette vil bl.a. ske ved deltagelse med egne tracks på konferencer, game jams, workshops og ved at give midtjyske spilvirksomheder en unik mulighed for at blive promoveret på de førende konferencer og business conventions i ind- og udland.

Effekter:

Kattegat/Skagerrak-området har, bl.a. i kraft af de resultater, der gennem mere end 10 års dedikeret arbejde i Gothia Science Park, samt det arbejde, der allerede er lagt i Game Hub Scandinavia allerede en plads blandt de globale markedsledere inden for spilinkubation. Game Hub Scandinavia II vil gå et skridt videre, og skabe den kritiske masse af virksomheder, der kan skaffe os solide markedsandele på de mest interessante globale markeder. Projektet satser på at skabe 100 nye virksomheder og 200 nye arbejdspladser, så sammen med de virksomheder, der allerede er skabt, vil game Hub Scandinavia II have ca. 200 spilvirksomheder i sin portefølje, når man kontakter de globale markeder. Til understøtning af etablering af de mange nye spilvirksomheder, vil der være etableret inkubatormiljøer i Århus og Aalborg, og de to eksisterende miljøer i Grenaa og Viborg vil være forstærket. I Region Midtjylland forventes 50 nye virksomheder samt mindst 50 nye arbejdspladser at blive etableret i projektperioden.

I løbet af projektet vil flere unge piger samt flere unge fra etniske minoritetsgrupper have fundet en god og spændende levevej på IT-området, enten inden for spiludvikling eller inden for andre IT-relaterede virksomheder, og den skævhed, som branchen har for øjeblikket i forhold til de to målgrupper, vil være nedbragt betydeligt.

Endvidere vil projektet vise, hvordan man bruger den nyeste viden fra universiteternes forskningsmiljøer til at skabe yderligere vækst i spilbranchen: På basis af forskning på partneruniversiteterne laves modeller for, hvordan nye markeder nås og nye produkter udvikles. Her tænkes diversifikation til markeder som Asien og nye produktområder baseret på nye teknologier. Forskningen omsættes via business coaches i inkubatormiljøerne til praksisnær læring for de nye virksomheder, som på den måde får adgang til den nyeste viden og dermed øgede muligheder for vækst.

På langt sigt skal dette projekt sikre, at der er skabt et komplet økosystem inden for spilbranchen, hvor der hele tiden skabes nye arbejdspladser og nye virksomheder og at det bliver et af de områder, som vi kommer til at leve af i fremtiden i Skandinavien.

Organisation:

Viden Djurs, der er hjemmehørende i Region Midtjylland, er projektets lead partner. Øvrige projektdeltagere er Erhvervsakademi Dania (DK), The Animation Workshop (DK), Aalborg Kommune (DK), Aalborg Universitet (DK), Gothia Innovation (SE), Högskolan i Skövde (SE), Katedralskolen i Skara (SE) og Goodbye Kansas Game Invest (SE), en svensk investorforening.

Styregruppen, hvor alle partnere er repræsenteret, vil gennem hele projektets levetid nøje overvåge, at projektets mål opnås. For at understøtte denne proces nedsætter styregruppen ved projektstart tværskandinaviske arbejdsgrupper indenfor henholdsvis forskning, inkubations- og vækstmiljøer, entreprenørskab i uddannelser, vidensspredning og kommunikation.

Projektperiode:

01.01.2019 – 31.12.2021

Økonomi:

Projektet har et samlet budget på 37.606.591 mio. kr.

Af dette udgør det samlede danske budget 22.250.725 mio. kr.

Der søges om i alt 4.158,226 mio. kr. af de regionale erhvervsudviklingsmidler til at medfinansiere de midtjyske partners deltagelse i Game Hub Scandinavia i de tre år, projektet varer.

Udgifter Game Hub Scandinavia 2.0	Viden Djurs	Erhvervs-akademi Dania,Dania Games	Via University College, The Animation Workshop	Aalborg Kommune	Aalborg Universitet	Høgskolan i Skövde	Gothia Innovation	Katedral-skolen Skara	Goodbye Kansas Game Invest	Totalt, Euro	Totalt, DKK
1.1 Personale	598.250	498.800	326.500	298.000	205.800	556.300	405.250	280.600	290.450	3.459.950	
1.2 Kontor og administration	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
1.3 Eksterne tjenesteydelser	88.250	95.600	89.600	58.250	14.500	11.500	51.500	11.500	18.500	439.200	
1.4 Rejser og ophold	69.500	92.400	55.480	42.300	36.250	42.300	56.250	33.250	26.400	454.130	
1.5 Udstyr	35.146	35.146	34.400	23.400	0	0	36.500	11.000	0	175.592	
1.6 Indirekte omkostninger	89.738	74.820	48.975	44.700	30.870	83.445	60.788	42.090	43.568	518.993	
Totalt	880.884	796.766	554.955	466.650	287.420	693.545	610.288	378.440	378.918	5.047.865	37.606.591

Danske partnere, finansiering	KASK-midler	Region Midt	Egne midler	I alt, Euro
Viden Djurs	440.442	220.221	220.221	880.884
Erhvervsakademi Dania/Dania Games	398.383	199.192	199.192	796.766
Via University College, The Animation Workshop	277.478	138.739	138.739	554.955
Aalborg Kommune	233.325	0	230.000	466.650
Aalborg Universitet	143.710	0	143.710	287.420
I alt, Euro	1.493.337	558.151	931.861	2.986.675

Danske partnere, finansiering	KASK-midler	Region Midt	Egne midler	I alt, DKK
Viden Djurs	3.281.291	1.640.646	1.640.646	6.562.582
Erhvervsakademi Dania/Dania Games	2.967.953	1.483.977	1.483.977	5.935.907
Via University College, The Animation Workshop	2.067.207	1.033.604	1.033.604	4.134.415
Aalborg Kommune	1.738.271	0	1.738.271	3.476.543
Aalborg Universitet	1.070.640	0	1.070.640	2.141.279
I alt, DKK	11.125.363	4.158.226	6.967.137	22.250.725