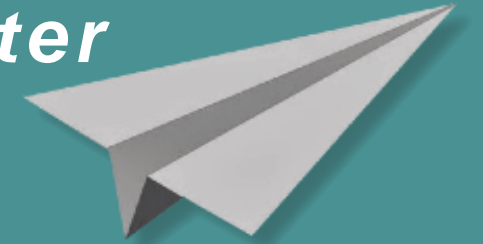


InnoBooster

- hjælp til nye udviklingsprojekter



Søren Jensen

Innovationsfonden

soren.jensen@innofond.dk



Innovationsfonden

Største offentlige F&U fond – 1.4 mia. kr. i 2018
Ca. 50 medarbejdere

Vi investerer i vækst og beskæftigelse gennem
vidensbaseret forskning og innovation



InnoBooster – kort fortalt

- InnoBooster investerer i **videnbaserede udviklingsprojekter**
- **Virksomheden er i førersædet** – det er virksomheden der ansøger, vælger samarbejdspartnere, modtager investeringen og leverer medfinansieringen
- **Stor fleksibilitet** – projekter fra 50.000 kr. til 5 mio. kr.
- **Løbende mulighed for at ansøge**
- **Kortfattet ansøgningsskema** – 8 tekstbokse, ca. 5-6 sider
- **Hurtig behandlingstid** – vi giver svar på din ansøgning inden for en måned (næsten altid)

God interesse for InnoBooster

- Siden 2014 er der igangsat ca. 1200 projekter
- Knap 1800 ansøgninger i 2017.
- Særlig stor interesse fra start-up virksomheder. 44% af alle ansøgninger og 34% af alle bevillinger fra start-ups
- Succesraten ligger omkring 25%.

Krav for at deltage

Et videnbaseret udviklingsprojekt – ikke etablering, drift, alm. forretningsudvikling

SMV eller start-up

Hvis virksomheden er ældre end tre år:

- Omsætning på minimum 2 mio. kr. i seneste afsluttede regnskabsår,

Eller

- Tiltrukket ekstern kapital på minimum 500.000 kr. indenfor de seneste tre år.

Er virksomheden yngre end tre år, kan man alternativt dokumentere, at man har:

- Et stærkt og relevant team
- Opnået væsentlige resultater (FoU-resultater, markedsresultater)

Hvad kan InnoBooster medfinansiere?

InnoBooster dækker op til 33% af omkostningerne

- Egne timer, både nye og eksisterende medarbejdere
- Udgifter til videnleverandører, både private udviklingshuse og offentlige videninstitutioner
- Udgifter til materialer og udstyr (fakturaer over 30.000 kr. pr. stk.)

Vurderingskriterier- InnoBooster

Nyhedsværdi: Er det nyt i branchen? Er det svært?

Forretningspotentiale: Vil det give vækst i virksomheden?

Økonomisk effektivitet og gennemførelse: Er projektet troværdigt og godt planlagt? Får vi fuld valuta for pengene?

Eksempler på InnoBooster-investeringer

- Opskalering og produktionsautomatisering af insektsnacks
- Koncept til fleksibel forarbejdning, håndtering og aftapning af honning
- Frysecontainere til biotech- og farmaindustrien
- Mobile industrirobotter
- Udvikling af bedre julestjerne-potteplanter
- Prototype på keramisk centralrør
- IT-løsning til optimering af logistik i lufthavne



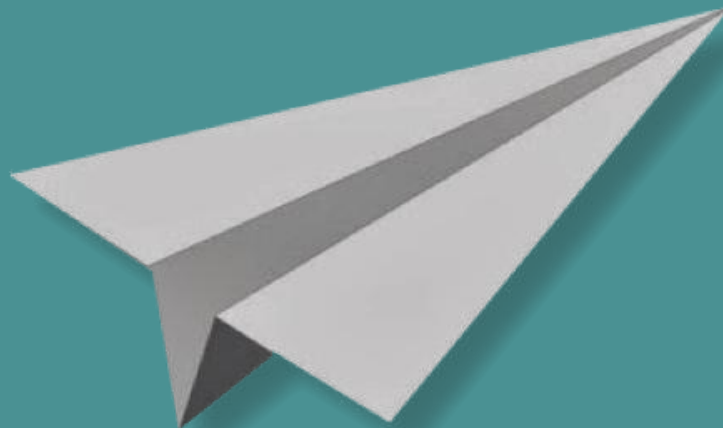
COPENHAGEN OPTIMIZATION



Gode råd til ansøgningen

- Tænk over, hvor meget I søger om – vi lægger meget vægt på at få noget for pengene
- Vær tydelig omkring forretningspotentialer (Kunderne? Betalingsvilligheden? Markedsstørrelse/-andel? Forventet omsætning?)
- Klarhed omkring konkurrencesituationen – hvad adskiller jeres produkt/service fra andres, og hvad gør det bedre?
- Sørg for, at det er tydeligt, hvad der konkret skal foregå i udviklingsprojektet og hvilke resultater og milepæle, som I forventer at nå
- Husk at InnoBooster ikke investerer i almindelige forretningsmæssig udvikling (f.eks. drift og etablering, strategiudvikling, markedsføring, salgsaktiviteter)
- Hvis du er en start-up virksomhed, så sørg for at få forklaret teamets kompetencer, og hvad I har opnået af resultater

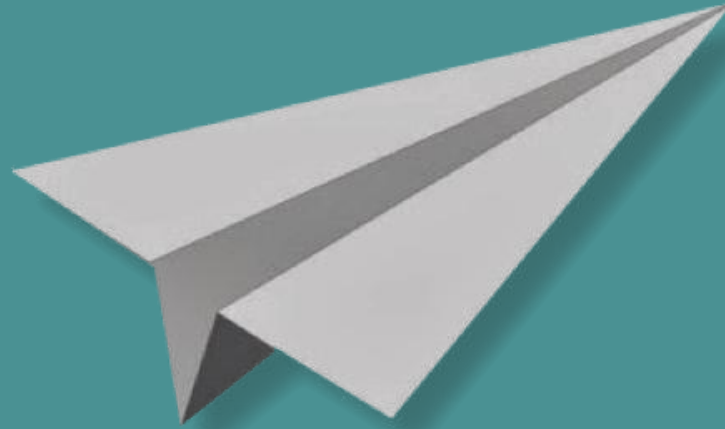




Spørgsmål?

*Ring til InnoBooster-hotlinen på 6190 5005 (9-12 alle hverdage)
eller skriv på
innobooster@innofond.dk*





BACKUP-SLIDES



Faglig beskrivelse - hovedoverskrifter

- Virksomheden
- Idéen
- InnoBooster-projektet
- Aktivitetsplan (skema)
- Markedet
- Din forretningsmæssige gevinst
- Teamet
- Resultater af evt. tidligere InnoBooster-bevillinger

Der er ikke meget plads – det er med vilje !!!

Husk muligheden for at vedhæfte et billede eller en kort video



Vurderingskriterier – i bedømmelsen lægges der vægt på følgende

Nyhedsværdi

- At der med InnoBooster-projektet iværksættes nye udviklingsaktiviteter i virksomheden
- At resultatet af projektet adskiller sig klart fra, hvad der ellers findes på markedet/ i branchen i dag

Forretningsmæssigt potentiale og gevinst

- At virksomheden vil opnå en væsentlig konkurrencemæssig fordel og på sigt komme til at tjene penge på løsningen i væsentlig grad
- At der er klarhed omkring markedet, og at efterspørgslen er sandsynliggjort
- At den forretningsmæssige gevinst af projektet i væsentlig grad resulterer i økonomisk vækst og/eller beskæftigelse i Danmark

Økonomisk effektivitet og gennemførelse

- At det er klart, hvilke udviklingsaktiviteter der skal foregå i InnoBooster-projektet, hvilke konkrete resultater virksomheden vil stå med efter projektet, og hvad disse skal bruges til
- At virksomheden har et team med kompetencer og erfaringer til at gennemføre projektet med succes, og at samarbejdspartnerne og/eller nyansættelser er de rigtige
- At virksomheden har de nødvendige økonomiske ressourcer til at gennemføre InnoBooster-projektet
- At projektet er budgetteret rimeligt og realistisk i forhold til de opstillede aktiviteter
- At den ønskede investering står mål med den forventede forretningsmæssige gevinst og projektets risiko?



Budgeteksempel

1.

Virksomhed	Virksomhed A/S
CVR	33xx6699
Startdato (dd-mm-åå)	15-02-18
Slutdato (dd-mm-åå)	14-02-19



2.

Budgetposter	Samlet budget (kr.)	Ansøgt IF-investering (kr.)	Egenfinansiering	Investeringsgrad (max. 33 % per budgetpost)
Løn til nye medarbejdere	750.000	247.500	502.500	33,00%
Løn til eksisterende medarbejdere	332.000	98.000	234.000	29,52%
Udgifter til videnleverandører	230.000	71.500	158.500	31,09%
Udgifter til materialer og udstyr (min. 30.000 kr.)	125.000	41.250	83.750	33,00%
I alt	1.437.000	458.250	978.750	31,89%

3a

Videnleverandører: Hvis du budgetterer med udgifter til videnleverandører, så angiv hver enkelt videnleverandør nedenfor med forventet budget i parentes.
Eksempel: Videnleverandør A/S (100.000 kr.), Universitet (25.000 kr.), Privat ingeniørhus A/S (105.000 kr.)

3b

Leverandører, andre udgifter til materialer og udstyr: Hvis du budgetterer med disse udgifter, så angiv leverandøren nedenfor med forventet budget i parentes.
Eksempel: Materiale leverandør A/S (kr. 65.000 kr.), Udstyrsleverandør ApS (60.000 kr.)



Når du så har fået bevillingen.

- Regnskab hver tredje måned
- Muligt at lave ændringer
- Opfølgning – afhængig af beløb
- -----
- Evaluering
- Præsentation

