



INTRODUKTION TIL INNOVATIONSRADAR.DK

Mie Wittenburg, Smith Innovation



Smith

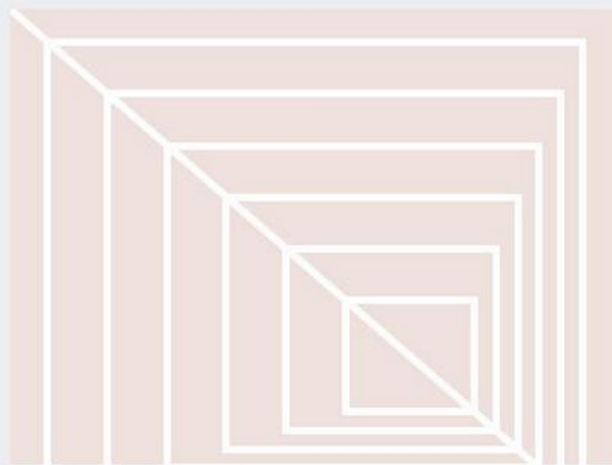
Innovating construction

Målgrupper

Vi skaber rammerne for at byggeriet kan tænke langt og på tværs til glæde for virksomheder, kunder og samfund



DEN NYTÆNKENDE VIRKSOMHED



DEN RAMMESKABENDE AKTØR



DEN VISIONÆRE BYGHERRE

Smith

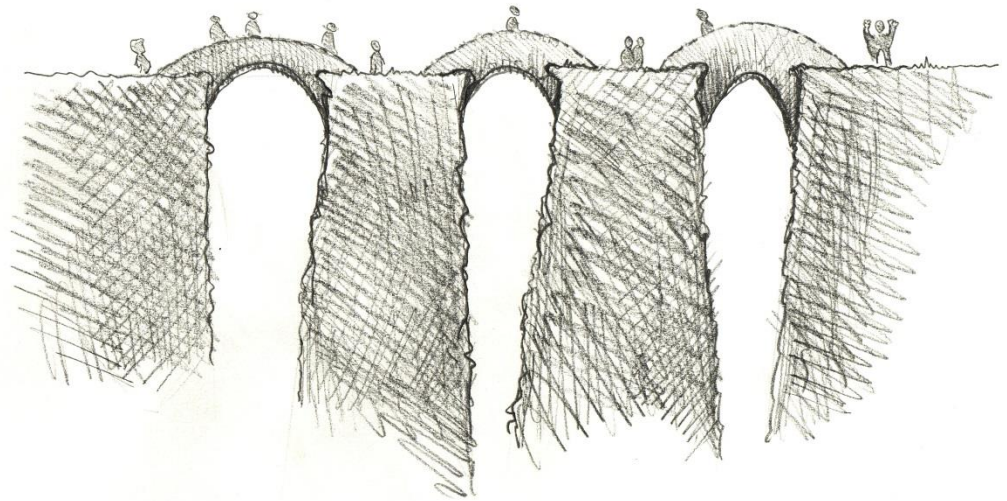
Innovating construction

HVORFOR INNOVATIONSRADAR.DK?

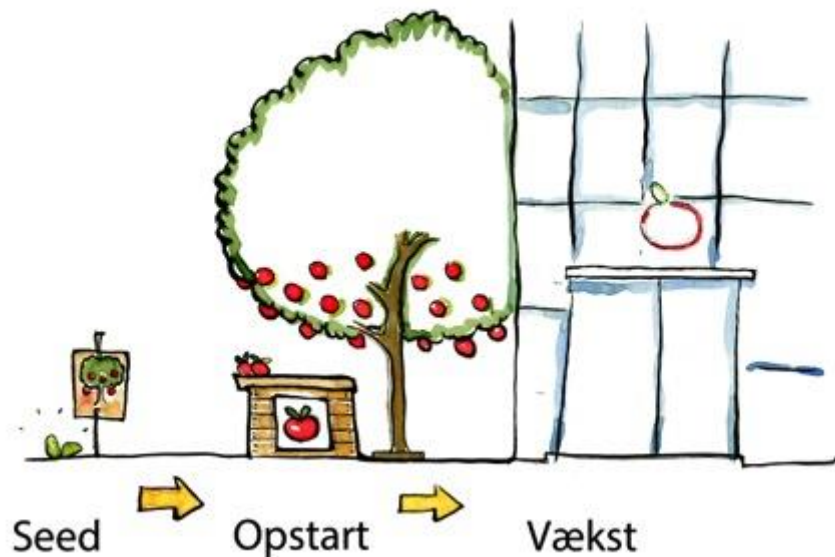
Et **Realdania** initiativ sat i verden for at øge byggeriets andel af offentlige og private fondsmidler.

Formålet er at bygge bro mellem byggeriets udviklingsprojekter og kapitalen: Vi arbejder bl.a. på at:

- Systematisere og samle viden til fælles gavn
- "Oversætte temaer"
- Skabe en katalysator effekt!



MATCH-MAKING MELLEM VIRKSOMHEDER OG INVESTORER



Vi vil også følge projekterne til næste fase: Fra udvikling til markedsintroduktion.

Overblik over investormiljøet: Hvem viser interesse for byggeriets projekter? Hvor skal virksomhederne gå hen?

Bygge bro mellem den risikovillige kapital og virksomhederne: Foreløbigt med fokus på Business Angels.

INNOVATIONSRADAR.DK TILBYDER

Rådgivning og sparring:

- **Overblik** over tilskudsordninger og fonde med relevans for byggeriet.
- Hjælpe til at oversætte udviklingsprojekter til **fondenes sprog**.
- **Sparring** om projektets organisering, parter, forretningsplan, ambitioner, mål, udfordringer og ikke mindst **potentialer**.
- Hjælp i **ansøgningsproces**.
- Match med **investorer**.

Kvit og frit....

SIDEN VI STARTEDE...

Møde med ca. 170 aktører inden for byggeriet – herunder rammeaktører og understøttende aktører...

Brugerne:

- ca. 120 potentielle projekter
- Heraf ca. 40 mulige fondsansøgninger
- Heraf er ca. halvdelen i en ansøgningsproces mens resten har indsendt ansøgninger
- Heraf har vi kendskab til at ca. 8 imødekommet.

SEKRETARIATET

Smith er operatør på initiativet – vi er konsulenter, der arbejder bredt inden for byggeriet.

Vi har selv erfaring med at drive udviklingsprojekter og skaffe finansiering til udviklingsaktiviteter.



...OG SÅ ER INNOVATIONSRADAR.DK ET ONLINE VÆRKTØJ DER KAN BRUGES AF ALLE

Innovationsradar.dk [Hjem](#) | [Om Projektet](#) | [Nyheder](#) | [Book et møde](#) | [Kontakt os](#) | Søg: _____

RADAR
Bliv inspireret

SØG FONDE
Søg blandt alle fonde

DIT FONDKATALOG
Du har 0 fonde i kataloget

PROCESSEN
Få overblik over faserne

VIDENSBANK
Vidensbank og guides

INSPIRATION
Eksempler på cases

BLIV INSPIRERET I RADAREN, DER VISER DE 25 FONDE MEST AKTUELLE FONDE. ELLER SØG BLANDT ALLE INNOVATIONS-RADARENS KNAPE 200 FONDE. NÅR DU HAR FUNDET DE RETTE FONDE TIL DIT PROJEKT, KAN DU LET TAGE DEM MED DIG I DIT PERSONLIGE FONDKATALOG.

» 25 fonde – mest aktuelle lige nu »

» Søg blandt alle fonde »

» Tag dit fondkatalog med dig »

← Fonde / Processen / Vidensbank / Inspiration →

Innovationsradar – et Realdaniainitiativ til at fremme innovation i byggeriet 

Du kan søge efter specifikke fonde, under tematikker eller lade dig inspirere af de fonde, der er aktuelle lige nu

SØG FONDE

ELFORSK

+ Føj viste resultater til mine fonde

Start forfra

RESULTATER: 16 FONDE

ALFABETISK / KRONOLOGISK / PRIORITERET

Elforsk - Indsatsområde: 1a. Bygninger - Facade og rumudformning

Fond

> Læs mere om fonden

Føj til mit katalog

FILTER

Find de temaer der passer til din idé:

Tema

- Arkitektur
- Byggeteknik
- Energi
- Fødevarer
- Infrastruktur
- Kultur
- Miljø

Elforsk - Indsatsområde: 1a. Bygninger

SØG FONDE

TOP 25 Mest aktuelle fonde

TOP 25 Fonde med løbende ansøgningst

SØG FONDE

TOP 25 Mest aktuelle fonde

TOP 25 Fonde med løbende ansøgningst

MUDP 2014 - Økologisk byggeri - Økologisk og bæredygtige løsninger ved installation af mindre eller udlukkende produktion

Tema: Miljø, Sundhed, Vækst
Deadline: 28. maj, 2014

Føj til mine fonde

Gå til hovedsiden

...Og du kan samle de fonde du har fundet i dit eget fundingkatalog, som du kan tage med under armen

VI HJÆLPER VIRKSOMHEDER OG IJVÆRKSÆTTERE MED AT SØGE FONDE OG OFFENTLIGT TILGÆNGELIGE MIDLER - DET BEHOVER NEMLIG IKKE VÆRE SÅ SVÆRT.
— INNOVATIONSRADAR.DK

FOND (2/9)

FOND (3/9)

FOND (1/9)

FOND (4/9)

Innovationsradar.dk [Hjem](#) | [Om Projektet](#) | [Nyheder](#) | [Book et møde](#) | [Kontakt os](#) | Søg: _____

RADAR Bliv inspireret | **SØG FONDE** Søg blandt alle fonde | **DIT FONDKATALOG** Du har 0 fonde i kataloget | **PROCESSEN** Få overblik over faserne | **VIDENSBANK** Vidensbank og guides | **INSPIRATION** Eksempler på cases

VIDENSBANKEN ER "BIBLIOTEKET" HVOR DU KAN LÆSE OM DE VÆRKTØJER OG GUIDESLINES DER HJÆLPER DIG MED INNOVATIONS- OG ANSØGNINGSFORLØBET.

ARTIKLER & VÆRKTØJER

MÅLRETTET TIL BYGGERIET

GUIDES,

» Gå til vores vidensbank, klik her! »

← Fonde / Processen / Vidensbank / Inspiration → Innovationsradar.dk


På hjemmesiden finder du også vejledning og værktøjer til at skrive en god ansøgning og til selve innovations- og udviklingsprocessen

EN GUIDE, DER TRIN FOR TRIN HJÆLPER DIG MED AT KOMME FRA IDE TIL FÆRDIG ANSØGNING. GUIDEN ER OPDELT UD FRA FORLØBETS FASER OG DE TEMAER, DER SKAL VÆRE PÅ PLADS FOR AT LAVE EN GOD ANSØGNING.

Følgende model giver dig gode råd og værktøjer til at komme godt igennem ansøgningsforløbet. Som faserne viser, er der et vigtigt forarbejde før selve ansøgningen kan skrives, og det er derfor en god ide at starte arbejdet mindst et par måneder før deadline.

» Læs mere

	FASER I ANSØGNINGSFORLØBET	IDE	STØTTEMULIGHEDER	DOCUMENTATION	AFLEVERING
OMRÅDER	Fornidling	»			»
	Målgruppe	»		»	
	Løsning	»		»	
	Organisation	»		»	
	Økonomi	»		»	
	Processen	»	»	»	»
	Formale		»		»



Der bliver løbende lagt nyheder op, ligesom man kan følge Innovationsradar.dk på både LinkedIn og Twitter

Innovationsradar.dk

Hjem | Om Projektet | Nyheder | Book et møde | Kontakt os | Søg:

RADAR
Bliv inspireret

SØG FONDE
Søg blandt alle fonde

DIT FONDKATALOG
Du har 0 fonde i kataloget

PROCESSEN
Få overblik over faserne

VIDENSBANK
Vidensbank og guides

INSPIRATION
Eksempler på cases



INNOVATIONSRADAR.DK LANÇERER GUIDE TIL UDVIKLINGSPROJEKTERS OVERGANG TIL MARKEDET

28.02.14 / arrangementer

I en ny vejledende piece klæder Innovationsradar.dk byggeriets aktører på til jagten på kapital til udviklingsprojekters overgang til markedet.

» Gå til artikel

KATEGORIER:

1. arrangementer
2. om innovationsradar
3. tendenser
4. uddelinger
5. udgivelser
6. fonde

ARKIV

- Februar, 2014
- November, 2013
- September, 2013
- Juli, 2013
- April, 2013
- Marts, 2013
- Februar, 2013
- Januar, 2013
- September, 2012
- August, 2012
- Juli, 2012
- Juni, 2012
- Maj, 2012

FØLG OS PÅ:

 LinkedIn

 Twitter

HVAD SKAL EN GOD ANSØGNING INDEHOLDE?

**Tværgående erfaringer fra
Innovationsradar.dk's levetid**

SÆT DET STÆRKE HOLD

Det er mere sandsynligt, at et projekt lykkes på baggrund af et stærkt hold, end på baggrund af den gode idé.

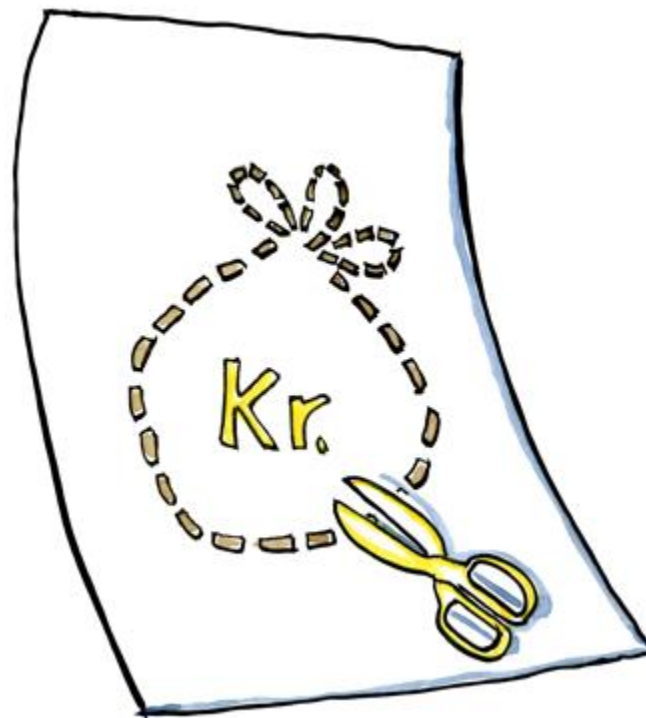


SKABELONEN FOR DEN GODE ANSØGNING FINDES IKKE!!!

Fonde, tilskudsordninger og investorer har forskellige tilgange til vurdering af ansøgninger.

Skabelonen for den gode ansøgning findes ikke!!!

MEN...der findes nogle almengyldige punkter og spørgsmål du som minimum skal kende svaret på, for at komme i betragtning og opnå finansiel støtte



PITCH DIT PROJEKT



En kort, overbevisende og fængende præsentation af dit projekt:

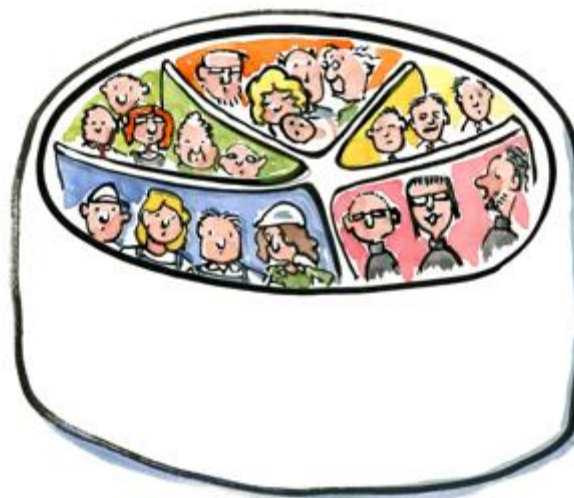
- Fang opmærksomheden
- Beskriv behovet
- Beskriv løsningen
- Beskriv effekten
- Fremhæv hvorfor løsningen er unik set i forhold til konkurrerende løsninger (USP'er)

MARKEDSRELEVANS!

Det er alfa og omega at dit projekt udvikler til et behov, der rent faktisk findes i markedet, og du skal kunne redegøre for, at der er kunder til netop dit koncept.

Du skal med andre ord **kende din målgruppe**:

- Hvem er målgruppen?
- Hvilket behov eller problem løser konceptet for målgruppen?
- Hvilken værdi er der behov for at konceptet skaber for målgruppen?



MARKEDSPOTENTIALIALET

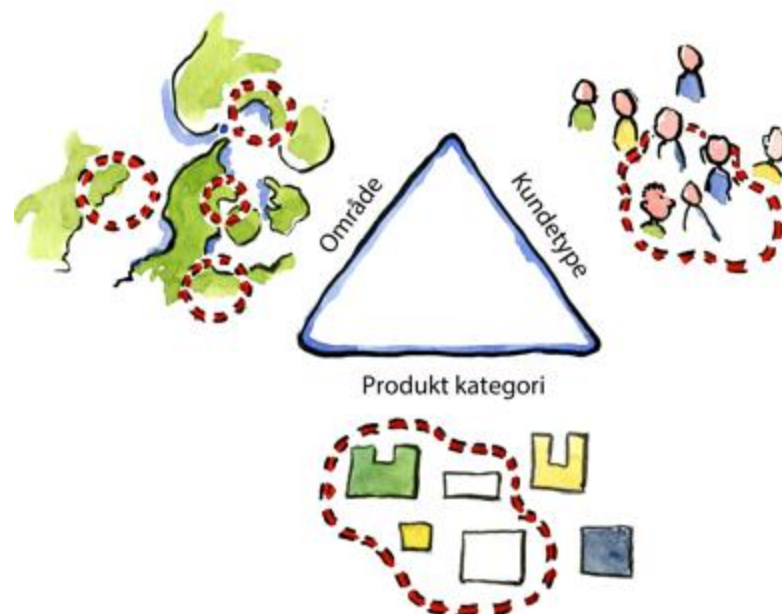
- SÆT TAL PÅ...

Et tal har gennemslagskraft!!!

Men det kan være en svær øvelse at sætte tal på, og du skal ture gøre dig nogle antagelser.

Afgræns dit marked:

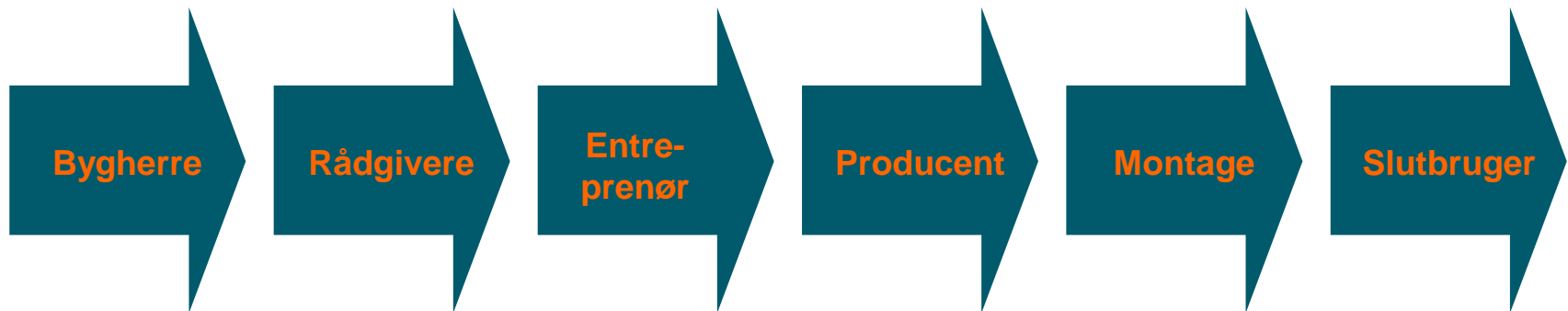
- Produktkategori
- Kundetype
- Geografi



VEJEN HEN TIL POTENTIALALET...



VEJEN HEN TIL POTENTIALIALET...



FREMSTIL EN REALISTISK KONKURRENCESITUATION

Hvem er dine konkurrenter?
Og hvad konkurreres der på?

- Pris?
- Produktets egenskaber?
- Design?
- Kvalitet?
- Indpasning i værdikæden?
- Eller noget helt sjette?

”

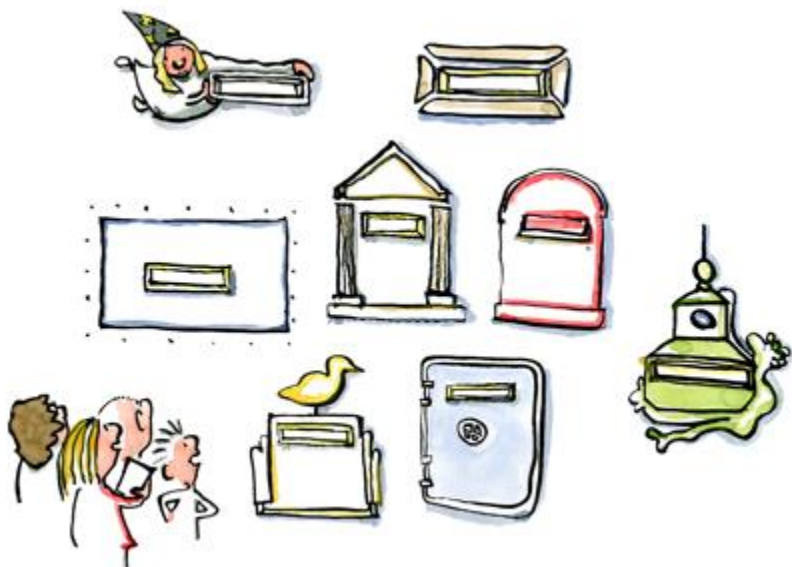
Der er en tendens til at fremstille sin forretningsidé eller sit produkt som noget komplet unikt og uden egentlige konkurrenter på markedet. Det er utroværdigt og ofte en usand fremstilling af virkeligheden.

*Jesper Jarlbæk, Formand Business Angels
Copenhagen*

FIND DEN RETTE STØTTE

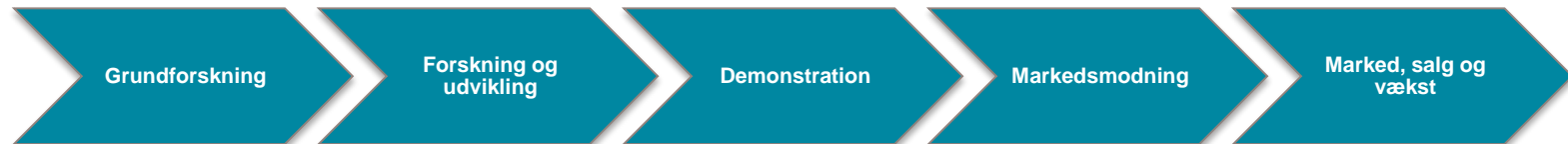
Der vil **aldrig** være et 1:1 match mellem dit projekt og og én finansieringskilde, hvad enten der er tale om fonde eller investorer.

Ligesom betingelserne for finansiering vil variere med den enkelte støttegiver eller investor.



LÆG DEN RIGTIGE FUNDING STRATEGI...

Hvilken type ekstern finansiering, der er den rette at søge til dit projekt afhænger først og fremmest af projektets modenhed

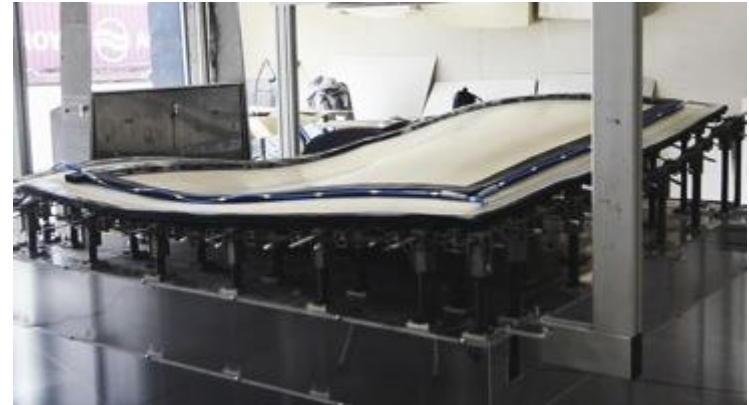
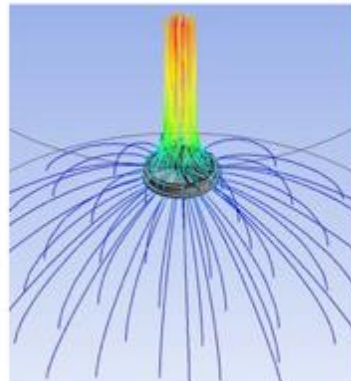


CASES MED BREDT SPÆND:



Mellempfolkeligt Samvirke: Energiptimering af nyt aktivitetscenter

(50.000 kr. fra Sonning fonden)



ADAPA : Ny støbe teknologi til spektakulært udformede dele til bygninger

*(4 mio. kr. i støtte fra Højteknologifonden -
samlet projektsum 7 mio. kr.)*

AT Lighting: udvikling af den optisk fleksible LED pære

*(EUDP / ELFORSK 3,8 mio. kr. – samlet
projektsum ca. 7,5 mio. kr)*

5 GODE RÅD

- **Hold fast i tillid til at det er ok at dele idéerne, både med os og med andre.**
- **Ydmyghed ift. egen rolle og andel i projekt – der skal mange gode kræfter til for at lykkes efter at nogen har fået en god ide...ejerandel skal også afspejle risiko!**
- **Tænk langsigtet ift. partnerskaber. Kritisk fokus på:**
 - Incitament-struktur
 - Transparens
 - Kompetencer
 - Begejstring!
- **Vær kritisk / realistisk ift. udfordringer med at komme på markedet – det er mere overbevisende end frelsthed!**
- **Se det at finde finansiering som en spændende udfordring!**