

Indsats til fremme af kommercialisering af private opfindelser

Indhold

1	Introduktion.....	2
1.1	Opfinderrådgivningens rationale.....	2
1.2	Opfinderrådgivningen i et bredt innovations- og uddannelsesperspektiv.....	2
1.3	Teknologisk Instituts motivation og fremadrettede tiltag	3
2	Teknologisk Instituts tilgang og varetagelse af indsatsen	5
2.1	Introduktion til rådgivningstyper: Indledende og udvidede rådgivningsforløb	5
2.1.1	Indledende rådgivning	5
2.1.2	Udvidet rådgivning	6
2.1.3	Scoringssystem for ideer til udvidet rådgivning	7
2.1.4	De minimis forordningen i relation til den udvidede rådgivning	7
2.1.5	Evaluering af Opfinderrådgivningens rådgivningsydelse	7
2.2	Samspil med øvrige aktører i innovations-, erhvervsfremme- og uddannelsessystemet.....	8
2.2.1	Fremtidig styrkelse af samarbejdsrelationer	8
2.3	Udvikling af Opfinderrådgivningens målgruppe.....	10
2.3.1	Fremtidigt målgruppefokus	10
3	Den digitale opfinderrådgivning.....	11
3.1	Opfinderrådgivningens pipelinestyling og sikkerhed.....	11
4	Organisering	11
5	Kommunikation og synlighed	12
6	Resultatmål for Opfinderrådgivning og Opfindertjeneste 2016-18	13
	Bilag 1: Budget.....	14
	Bilag 2: Evalueringsmodel for udvidet rådgivning.....	14
	Bilag 3: Særligt prioriterede partnerskaber	17
	Bilag 4: Samarbejdsrelationer til videregående uddannelsesinstitutioner	22
	Bilag 5: Kompetencer i Opfinderrådgivningen	34
	Bilag 6: Opfinderrådgivningens faste kommunikationskanaler	36
	Bilag 7: Planlagte kommunikationsaktiviteter for 2016-18.....	37
	Bilag 8: De Minimis-erklæring	38

1 Introduktion

1.1 Opfinderrådgivningens rationale

I en tid hvor iværksætter, entreprenørskab, innovation og vækst er samfundsmæssige og politiske nøglebegreber, og hvor det danske erhvervsfremmesystem er bredere end nogensinde, er Opfinderrådgivningen et unikt tostrengt innovationstilbud som består af henholdsvis Opfinderrådgivningen (rådgivning) og Opfindertjenesten (uddannelse og træning)¹. Som samlet tilbud viser Opfinderrådgivningen meget konkret, hvordan viden, knowhow og ideer fra opfindere og iderige borgere i Danmark gennem licensering kan blive til værdiskabende nye løsninger (teknologi, produkter, services), der bidrager til vækst og jobskabelse i eksisterende virksomheder.

De unikke karakteristika er at:

- Målgruppen er helt almindelige borgere med en god idé
- Forretningsmodellen er baseret på licensering – dvs. nyttiggørelse af gode ideer gennem aktivt samarbejde og aftaleindgåelse med eksisterende virksomheder
- Rådgivningen spænder fra den helt tidlige idéskabelsesfase til kommercialisering
- Rådgivning er praksisbaseret og baserer sig på en stærk, åben involvering af marked, virksomheder og andre relevante aktører (videninstitutioner, godkendelsesmyndigheder mm.)
- Rådgivningen er et læringsforløb for den enkelte opfinder/borger med en god idé med det formål at give opfinderen nye praktiske færdigheder, som vedkommende kan benytte ved fremtidig opfinder- og ideudviklingsaktiviteter.

Fremme af kommercialisering af private opfindelser rummer et stort potentiale for at skabe national vækst og arbejdspladser. Dette er bl.a. anskueliggjort i effektmålingen af Opfinderrådgivningen i 2007 og tilsvarende i 2010. I den 10 årige periode fra 2000 til 2009 bidrog de 16 bedste licensaftaler, indgået med rådgivning fra Opfinderrådgivningen, til skabelse af en akkumuleret omsætning på DKK 2.7 mia. og til skabelse af 1000 fuldtidsjobs². Der er med andre ord et stærkt samfundsøkonomisk rationale i et målrettet rådgivningsinitiativ rettet mod private borgerne med gode ideer.

1.2 Opfinderrådgivningen i et bredt innovations- og uddannelsesperspektiv

Det danske innovations- og erhvervsfremmesystem er velfunderet og udbyder et stort antal ydelser og services til hele spektret fra nystartede til etablerede virksomheder. Opfinderrådgivningen er her, det eneste sted i erhvervsfremmesystemet, hvor iderige private borgere, uanset hvilket modenhedsniveau deres idé har, kan modtage

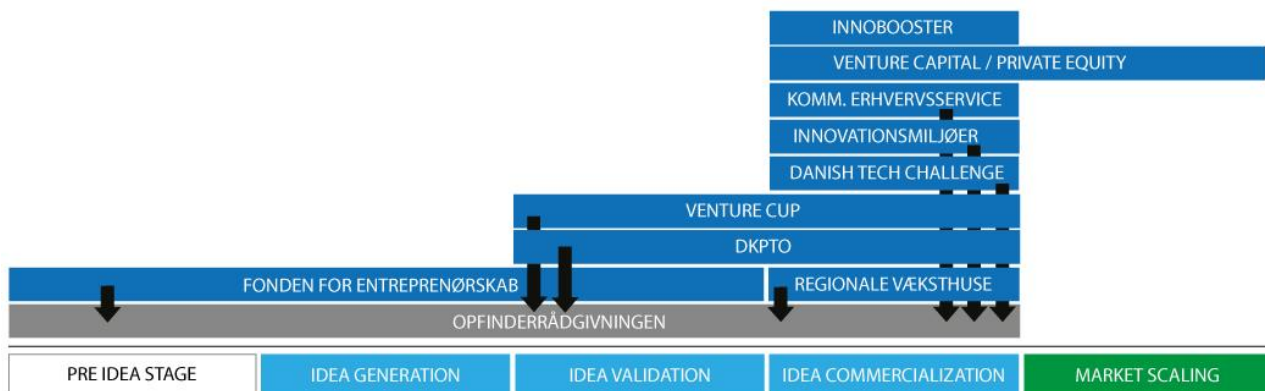
- Uafhængig, fortrolig og gratis rådgivning
- Teknisk hjælp og adgang til prototypeværksted
- Adgang til praksisbaserede kurser, uddannelse og træning i ideudvikling, idevalidering og idekommercialisering
- Hjælp til etablering af samarbejde med eksisterende virksomheder, mhp. kommerciel udnyttelse af deres ideer i samarbejde med virksomheden.

Opfinderrådgivningens ydelser og services spænder hele kommercialiseringskæden – fra den tidlige ideskabelse til kommercialisering af ideen. Dette adskiller Opfinderrådgivningen fra andre erhvervsfremmeinitiativer og betyder, at Opfinderrådgivningen bidrager til at skabe sammenhæng og understøtte andre initiativer langs kommercialiseringskæden som angivet i nedenstående figur, der viser en

¹ Der henvises til afsnit 2 for en mere uddybende beskrivelse af Opfinderrådgivningen og Opfindertjenesten

² Effektmåling af opfinderrådgivningen, Opfinderrådgivningen 2011

række udvalgte initiativers placering i kommercialiseringskæden. De sorte pile indikerer de aktører, der typisk henviser borgere med ideer til Opfinderrådgivningen.



Figur: Udvalgte aktører i kommercialiseringskæden³

Den bærende tilgang i de mange erhvervsfremmetilbud og uddannelsesrettede satsninger er etablering af nye virksomheder. De fleste initiativer og programmer har således som overordnet fokus at få den enkelte iværksætter i gang med at starte egen virksomhed. Dette er erfaringsmæssigt også hovedfokus i uddannelsesrettede initiativer på tværs af uddannelsessystemet. I forhold til Fonden for Entreprenørskabs arbejde og det nationale uddannelsesmæssige fokus markerer Opfinderrådgivningens tilgang og udbud sig også som distinkt praktisk forankret i metoder og processer, der i høj grad ikke er tilgængelige i uddannelsessektoren. Dette betyder, ud over en stærk efterspørgsel af uddannelses- og træningsforløb, at Opfinderrådgivningen er uhyre efterspurgt som dommer, facilitator og rådgiver på innovations- og entreprenørskabsarrangementer rundt om i landet⁴ – en indsats som bibringer Opfinderrådgivningen en stor mængde positiv inspiration og netværk, og som gør det muligt at udbrede kendskabet til praktisk ideudvikling og licensering.

Samlet set markerer Opfinderrådgivningens ydelser og tilgang en stærk niche, som med sit fokus på licensering som forretningsmodel positionerer sig stærkt i 'markedet'.

1.3 Teknologisk Instituts motivation og fremadrettede tiltag

Teknologisk Institut har mere end 40 års erfaring som operatør af Opfinderrådgivningen. I den periode har Instituttet bidraget til at skabe en omkostningseffektiv og resultatskabende rådgivningsordning karakteriseret ved troværdighed, uafhængighed, professionalisme og omhu. Instituttet har ydermere oparbejdet en enestående knowhow, der løbende er opdateret og tilpasset skiftende rammebevillinger og resultatmål for ordningen.

Denne praksiserfaring og tæft med rådgivning og kommercialisering af private opfindelser er enestående ikke blot i Danmark, men ligeledes på verdensplan. Teknologisk Institut har sideløbende med rollen som operatør opbygget væsentlige prototypefaciliteter som første til etableringen af prototypeværkstedet Fablab TI⁵. Fablab Ti er finansieret og drevet af Teknologisk Institut og fungerer som et væsentligt understøttende element for Opfinderrådgivningen og Opfindertjenesten, og en central katalysator for validering og kommercialisering af gode ideer.

³ Se også Evaluering af Opfinderrådgivningen, DAMVAD 2015.

⁴ Venture Cup, Startup Weekend, Company Program, Global Entrepreneurship Week, Index – Design for Life oma.

⁵ Se <https://www.fablab.io/fablabtj> og <https://www.facebook.com/fablabtj>

Operatørrollen passer ydermere overordentligt godt til Teknologisk Instituts almennyttige strategiske fokus, og drager ikke kun nytte af instituttets 40 polytekniske fagcentre, men tilsvarende af instituttets relation til de andre GTS-institutter, hvis ekspertisefeltet sættes i spil i vurderingen af opfindelser.

Samlet set bygger Teknologisk Instituts fremtidige varetagelse af Opfinderrådgivningen på en solid videnbase, der blandet andet styrkes af:

- Dyb indsigt i og kontakt til ordningens målgruppe og samarbejdspartnere
- Stor erfaring med kontakt til og forhandling med licenstagende virksomheder
- Mange års praktisk erfaring med prototypeudvikling
- Erfaring med større profilerings- og kommunikationsaktiviteter
- Adgang til dyb faglig ekspertise samt netværk til relevante virksomheder over et meget bredt fagligt felt på tværs af de 9 GTS-institutter
- Stærkt netværk til andre erhvervsfremmeaktører, vidensinstitutioner mm.
- Stor erfaring med idéskabelse, -validering og kommercialisering, som alene i de seneste 5 år tæller:
 - a. Kontakt og dialog med 20-25.000 opfindere
 - b. Screening af ca. 5000 unikke opfindelser med efterfølgende indledende rådgivningsforløb
 - c. Udvidet rådgivning af 135 opfindere
 - d. Indgåelse af 56 licensaftaler
 - e. Mere end 8000 studerende og undervisere trænet i praktiske innovationsmetoder med fokus på ideudviklings- og idévalideringsmetoder.

Vores motivationserklæring:

Vi brænder for opfinderi og kommercialisering af ideer, og det er derfor med stærk motivation, at Teknologisk Institut ved Center for Idé & Vækst byder ind på at fortsætte rollen som operatør af Opfinderrådgivningen, som Instituttet har drevet siden 1972. Med denne ansøgning ønsker vi ambitiøst at bidrage til realisering af det store potentiale, ordningen har for at bidrage til vækst og jobskabelse gennem aktivering og kommercialisering af private opfindelser.

Dette skal ske gennem følgende nye tiltag:

- Fokuser Opfindertjenestens uddannelses- og træningsindsats gennem etablering af strategiske samarbejder med videregående uddannelsesinstitutioner med geografisk og faglig spredning
- Styrke udviklingen af Opfinderrådgivningens involverende rådgivningstilgang med henblik på at knytte og inddrage opfindere endnu tættere til arbejdet med at modne deres ide fra det tidlige idéstadium og hele vejen til indgåelse af licensaftale med en virksomhed
- Skabe digitale tiltag, der kan understøtte opfinderes evne til, ved egen hjælp, at komme længere med deres ideer, inden de henvender sig til Opfinderrådgivningen, uanset hvor de bor i landet
- Implementere en formaliseret, objektiv og målbar udvælgelsesproces for opfindelser med potentiale til at gennemløbe udvidet rådgivning
- Koncentrere interne ressourcer og eksterne samarbejder om opfindelser i udvidet forløb og skabe en stigning i antallet af succesfulde kommercialiseringsforløb gennem licensering, engangssalg af rettigheder eller virksomhedsopstart⁶
- Styrke samarbejdet med især Patent- og Varemærkestyrelsen og Fonden for Entreprenørskab om henholdsvis rådgivnings- og uddannelsesaktiviteter

⁶ I forbindelse med indgåelse af licensaftaler mellem opfindere og virksomheder hænder det, at virksomheden skifter spor som reaktion på ny viden, erfaringer eller markedsudvikling. Dette har normalt to udfald: a) enten ønsker virksomheden engangssalg af alle rettigheder fra opfinder eller b) virksomheden ønsker at opfinder bliver underleverandør. I sidstnævnte tilfælde etablerer opfinder typisk egen virksomhed og bliver ordreproducerende. I de tilfælde hvor den pågældende opfinder modtager udvidet rådgivning og Opfinderrådgivningen har bidraget væsentligt til resultatet medtælles dette som et succesfuldt kommercialiseringsforløb.

- Skærpe og positionere Opfinderrådgivningens profil yderligere, således at vores tilbud fremstår attraktivt og tydeligt for både nye og eksisterende målgrupper
- Udbygge den strategiske kommunikation om potentialet i borgerideer og licensering som forretningsmodel.

I nedenstående sektion 2 beskrives disse tiltag i større detaljeringsgrad.

2 Teknologisk Instituts tilgang og varetagelse af indsatsen

Som beskrevet består Opfinderrådgivningen af de to komplementære initiativer, der er yderligere understøttet af et tredje tiltag initieret af Teknologisk Institut:

1. Opfinderrådgivningen (initieret af FI i 1972)
2. Opfinderrådgivningens skoletjeneste (initieret af FI i 2011)
3. Fablab TI (initieret af TI i 2013)

Alle tre initiativer deler samme tilgang og Teknologisk Institut har udviklet følgende vision for de tre elementer:

”Vi træner og uddanner fremtidens værdiskabere”

Ethvert forløb, hvad enten det foregår som rådgivningssession i Opfinderrådgivningen eller træning i Opfindertjenesten, har derfor som formål at skabe transformation af både ideen og personen bag ideen.

Det er med andre ord formålet at bidrage til udvikling af gode ideer, gennem uddannelse og træning af både opfindere og studerende på følgende områder: a) idéskabelse b) idévalidering og c) værdiskabelse/idékommercialisering. Fablab TI fungerer her som understøttende fysisk undervisnings- og prototypefacilitet for studerende, opfindere og ideudviklere.

2.1 Introduktion til rådgivningstyper: Indledende og udvidede rådgivningsforløb

Opfinderrådgivningen tilbyder rådgivning som public service til alle borgere med gode ideer, uanset hvor langt de er med udviklingen af deres ide. Det betyder, at alle borgere har mulighed for at sætte sig i kontakt med Opfinderrådgivningen for en drøftelse af, hvordan den enkelte borger kommer videre med sin ide på det stadie, den har.

For at sikre en effektiv håndtering af henvendelser og tilhørende rådgivning er denne opdelt i to typer hhv. indledende og udvidet rådgivning som angivet i figuren nedenfor

2.1.1 Indledende rådgivning

Den indledende rådgivning knytter sig til ideer i deres tidlige fase og stiller skarpt på en række af de egenskaber, der karakteriserer en god ide med markedspotentiale. I den indledende rådgivning involveres opfinder meget direkte i undersøgelsen af sin egen opfindelse. Formålet er, at inddrage opfinder som vigtig ressource i processen og skabe læring, så vedkommende i fremtiden bliver i stand til at kunne drive sine ideer fremad med mindre behov for rådgivning. Den indledende rådgivning stiller skarpt på følgende tre temaer:

1. Ideens præmis

Hvilket problem løser ideen? Hvordan løser den problemet bedre end konkurrerende løsninger?
Hvilke behov har kernekunden til ideen? Hvilken værdi tilbyder ideen til kernekunder?

2. Ideens realiserbarhed

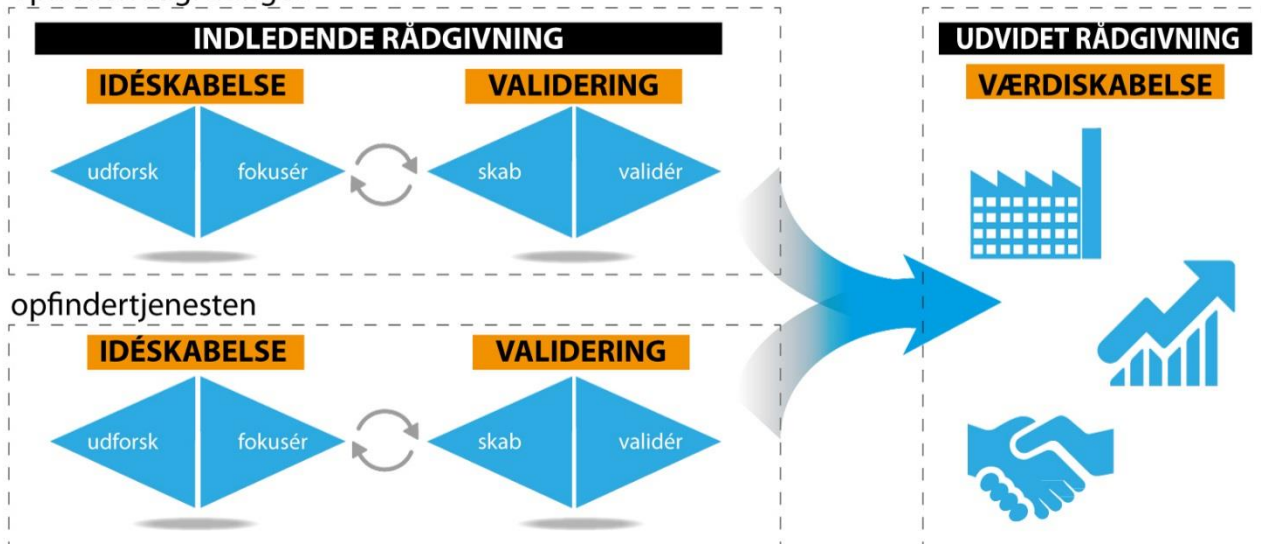
Kan ideen bringes til at fungere? Kan ideen produceres uden at krænke andre? Kan ideen fremstilles til en konkurrencedygtig pris? Kan ideen beskyttes med relevant IPR?

3. Idevalidering

Hvilken respons er der fra værdikæden (brugere, producenter, forhandlere o.l.), når de præsenteres for ideen? Er der indhentet købstilkendegivelser fra relevante forhandlere o.l.? Kan der findes relevante licenspartnere, der ønsker ideen præsenteret?

Rådgivningen er en iterativ proces, der har til formål at stille spørgsmål, indsamle information og viden og derigennem forbedre ideen/opfindelsen, så den matcher markedsbehov og markedsinteresse. Se figuren nedenfor:

opfinderrådgivningen



Historisk set ved vi, at public service-forpligtelsen optager ca. 70% af Opfinderrådgivningens ressourcer⁷, men at en aktiv og konstant pipeline af ideer er nødvendig for at finde de ideer, som egner sig til udvidede forløb. Forholdet mellem antallet af indkomne ideer og det afledte antal licensaftaler har henover Opfinderrådgivnings levetid været relativt konstant. Ca. en ud af hundrede indkomne ideer fører til kommerciel udnyttelse. Dette understreger nødvendigheden af en kvantitativ aktiv pipeline.

2.1.2 Udvidet rådgivning

Udvidet rådgivning tildeles modnede ideer/opfindelser, som vurderes at have potentiale for kommercialisering via licensformidling. Den udvidede rådgivning tegner sig for ca. 20% af Opfinderrådgivningens ressourcer⁸. Fokus for den udvidede rådgivning er etablering af kontakt til potentielle licenstagere, forberedelse og afholdelse af præsentationsmøder (herunder sikring af hemmeligholdelsesaftaler), samt udarbejdelse og forhandling af licensaftaler. I den udvidede rådgivning drager opfinder nytte af Teknologisk Instituts brand som giver nemmere adgang til relevante virksomheder og til relevante ressourcepersoner som kan bidrage med viden og ekspertise til den givne sag.

Rådgivningsprincippet er fortsat hjælp til selvhjælp og i størst muligt omfang involveres opfinder i alle processerne, der skal føre til kontakt til relevante licenstagere. Opfindere dom besidder relevant brancheerfaring og netværk kan ofte håndtere en større del af disse opgaver. Opfinderrådgivningen spiller af ovennævnte årsager en meget tydelig rolle i den udvidede rådgivning. Dels for at finde de rette samarbejdspartnere og kvalitetssikre de forskellige aftaler imellem parterne, dels for at tilbyde en helt afgørende mæglende funktion mellem opfinder og virksomhed med henblik på at skabe forventningsafstemning og en positiv forhandlingsproces mellem parterne.

For opfindelser af avanceret teknisk karakter (hvor udvikling og validering er så ressourcekrævende, at det ikke er muligt for opfinder at kunne eftervise virkeprincippet gennem opbygning af prototype) vil

⁷ Evaluering af Opfinderrådgivningen, DAMVAD 2015

⁸ Do.

Opfinderrådgivningen i skellet mellem indledende og udvidet rådgivning fokusere særligt på at identificere relevante faglige eksperter, som teknisk kan validere opfindelsens virkeprincip og/eller potentiale for at opnå effektiv eneretsbeskyttelse. Som anført i sektion 1.3 nyder Opfinderrådgivningen stor hjælp fra relevante tekniske eksperter der bl.a. findes i:

- Teknologisk Instituts interne netværk af fageksperter
- Fagekspertise fra andre GTS-institutter
- Opfinderrådgivningens eksterne netværk til andre vidensinstitutioner og fageksperter

Opfinderrådgivningens udvidede hjælp stopper på det tidspunkt, hvor vi har bidraget til at bringe den licensgivende opfinder sammen med den licenstagende virksomhed, og hvor parterne er blevet gensidigt enige om aftalevilkårene mellem dem. At nå denne gensidige enighed kræver som oftest Opfinderrådgivningens aktive bidrag for at sikre en god og produktiv forventningsafstemning mellem parterne. Når aftalevilkårene er på plads refter der en juridisk gennemlæsning og kontrol af aftalegrundlaget. Dette varetages af private rådgivere som opfinder og virksomhed selv vælger.

2.1.3 Scoringssystem for ideer til udvidet rådgivning

For at sikre at den udvidede rådgivning tildeles gennem en transparent, målbar og omkostningseffektiv evaluering af opfindelser, har Teknologisk Institut opstillet en række erfaringsmæssigt vigtige vurderingskriterier, samt udviklet et scoringssystem, som ideer og opfindelser skal gennemløbe for at blive udvalgt til udvidet rådgivning.

Alle opfindelser vurderes på 3 hovedtemaer. De 3 hovedtemaer er de samme som angivet i foregående afsnit (præmis, realisérbarhed og validering).

Hvert hovedtema har tilknyttet en række spørgsmål med forskellig vægtning. Hvert spørgsmål besvares med ja/nej og suppleres med yderligere underspørgsmål. Scoringssystemet udleder et numerisk resultat der, hvis scoren er over 100, udløser muligheden for udvidet rådgivning. Systemet er beskrevet i bilag 2.

Scoringssystemet lever op til de af opdragsgiver opstillede krav og vurderes at kunne udføres på en fleksibel og omkostningseffektiv måde i det daglige arbejde som opfinderrådgiver. De ca. 1000 unikke opfindelser, som årligt screenes, varierer meget i modenhed og kompleksitet. Nogle opfindere er i stand til på egen hånd at bringe deres opfindelser tæt på en egentlig kommercialisering, og entrerer derfor Opfinderrådgivningen på et sent tidspunkt i kommercialiseringsprocessen. Håndgribelig interessetilkendegivelse fra en potentiel licenstag har derfor stor vægt i vurderingsmodellens resultat, og derfor understøtter modellen muligheden for at tage en hurtig beslutning om udvidet rådgivning, når opfindelser tæt på kommercialisering entrerer pipeline.

2.1.4 De minimis forordningen i relation til den udvidede rådgivning

Inden der ydes udvidet rådgivning skal opfindere underskrive en de minimis-erklæring, idet udvidet rådgivning gives i henhold til EU-Kommissionens 'de minimis'-forordning^[1]. Den samlede værdi af udvidet rådgivning er højst 90.000 DKK. Erklæringen som skal underskrives er vedlagt i bilag 8. Opfinderrådgivningen indsender, i forbindelse med Teknologisk Instituts årsrapportering, alle årets indhentede de minimis-erklæringer for udvidet rådgivning til FI i ét samlet scannet dokument. Brødtekst til erklæringen som underskrives er vedlagt i bilag 8.

2.1.5 Evaluering af Opfinderrådgivningens rådgivningsydelse

For at sikre feedback fra opfinderrådgivningens brugere evalueres alle udvidede forløb. Efter endt rådgivningsforløb (ved indgåelse af licensaftale eller ved afslutning af rådgivningen pga. manglende kommerciel interesse) fremsendes opfinder digitalt spørgeformular mhp. at opnå opfinders evaluering af og tilfredshed med kvaliteten og indholdet af opfinderrådgivningens rådgivning herunder opfinders faglige

[1] EU-Kommissionens Forordning (EU) Nr. 1407/2013 af 18. december 2013 om anvendelse af artikel 107 og 108 i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde på de minimis-støtte, herefter benævnt de minimis-forordningen (offentliggjort i Den Europæiske Unions Tidende den 24. december 2013)

læring og udbytte af rådgivningen. Spørgeformularen vil ydermere bede opfinder om at give sit bud på de områder hvor rådgivningen kan styrkes og forbedres. Anonymiserede evalueringresultater og data deles ifm. årsrapportering med FI. Der udføres ikke systematisk evaluering af de indledende rådgivningsforløb hvoraf en stor del er ganske korte. Det vurderes, at en stor del af disse forløb ikke vil være meningsfulde at evaluere.

2.2 Samspil med øvrige aktører i innovations-, erhvervsfremme- og uddannelsessystemet
Opfinderrådgivningens samarbejder på tværs af innovations-, erhvervsfremme- og uddannelsessystemet er vidt forgrenet og sker på mange niveauer. Med sin unikke forretningsmodel, tilgang og målgruppe er Opfinderrådgivningen en vigtig aktør i innovations- og erhvervsfremmesystemet, og har derudover gode samarbejder med bl.a.:

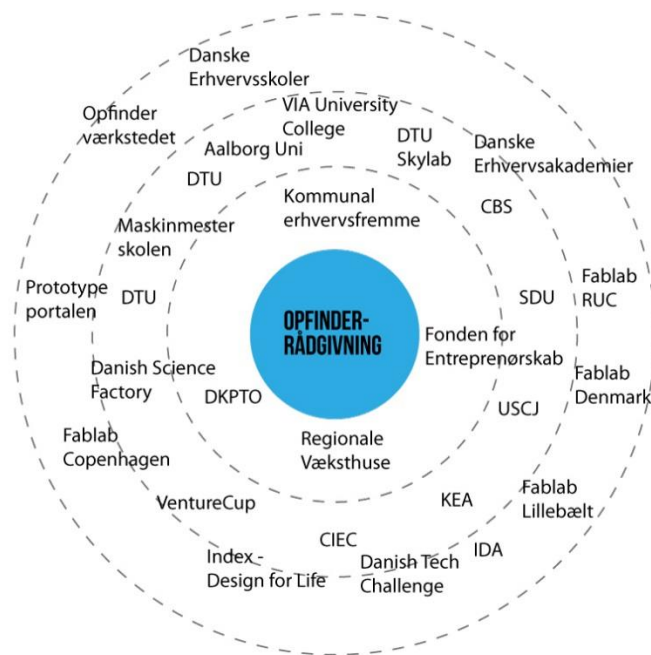
- **Uddannelsesinstitutioner**

En lang række af tætte samarbejder på tværs af grundskole, mellemtrin og videregående uddannelser geografisk spredt over hele DK

- **Internationale organisationer, agenturer og institutioner**

Opfinderrådgivningens internationale relationer er gensidige og bidrager både til international forankring af Opfinderrådgivningens og Opfindertjenestens tilgang, og medvirker til hjemtagning af inspiration og viden om 'state of the art' på tværs af alle tre initiativer, der løbende anvendes til at styrke og afprøve nye elementer og tilgange.

Nedenstående figur opsummerer en række af Opfinderrådgivningens aktive samarbejder.



2.2.1 Fremtidig styrkelse af samarbejdsrelationer

Opfinderrådgivningen har gennem de sidste 5 år arbejdet fokuseret på at styrke sine samarbejdsrelationer til især

- Patent- og Varemærkestyrelsen
- Fonden for Entreprenørskab

Begge organisationers fokus og indsats har tydelige snitflader til Opfinderrådgivningens arbejde, og dette har resulteret i mange værdiskabende aktiviteter.

I den kommende finansieringsperiode ønsker Opfinderrådgivningen at udvide og styrke sit eksisterende samarbejde med især Patent- og Varemærkestyrelsen og Fonden for Entreprenørskab. Begge aktører spiller

en fremtrædende rolle inden for hver deres domæne, henholdsvis kommerciel anvendelse af intellektuelle ejendomsrettigheder og uddannelse og træning af studerende i entreprenørskab. Begge stofområder er meget væsentlige i både Opfinderrådgivningen og Opfindertjenesten, og udsagn fra begge parter (bl.a. jf. interview i evalueringen af Opfinderrådgivningen) bekræfter den gensidige værdi i disse relationer. Den praksistilgang, som karakteriserer Opfinderrådgivningen og Opfindertjenesten, medvirker til at skabe gensidig inspiration og udvikle nye produkter og ydelser i de to organisationer, der kommer Opfinderrådgivningens målgruppe til gode. Samarbejdsaftaler med disse to organisationer er vedlagt i bilag 3.

Et omkostningseffektivt og værdiskabende tilbud beror i særdeleshed på veletablerede og brede netværksrelationer. Evnen til at agere som netværksnode frem for endestation er central og betyder, at Opfinderrådgivningen ofte agerer bindeled mellem opfindere og andre aktører, som kan tilbyde relevant hjælp. Dette kan eksempelvis være rådgivning fra andre offentlige programmer, adgang til viden fra GTS-eksperter, myndigheder for standarder og godkendelse etc. Opfinderrådgivningens agile størrelse betyder at alle medarbejdere er vant til at arbejde fra den tidlige idefase til kommercialisering og derfor også har et indgående kendskab til relevante aktører, viden og ekspertise som kan sikre den bedst mulige hjælp til den enkelte opfinder.

I den kommende finansieringsperiode vil Opfinderrådgivningen fortsætte allerede etablerede relationer og identificere de mest relevante aktører i den værdikæde, som vi er del af, og derpå få skabt bedre udveksling af viden og rådgivning. Disse aktører er bl.a. de regionale væksthuse, lokale/regionale initiativer (fx Opfinderværkstedet i Slagelse, de forskellige fablabs i Danmark etc.), samt en række studenterfokuserede initiativer (fx Venture Cup, DTU Skylab etc.).

Opfindertjenesten har gennem sit fireårige virke opdyrket en stærk erfaringsbase i uddannelse og træning i praktisk innovation på tværs af grund-, mellem- og videregående uddannelser. Erfaringen viser, at andelen af den uddannelse og træning, der resulterer i højest idekvalitet og med kommercielt potentiale, er størst på videregående uddannelser. Vi ved af erfaring, at de bedste ideer opstår i tværfaglige vidensfelter og hos opfindere med en markedsnær og praksisorienteret tilgang. Gennem dialog med et stort antal videregående uddannelsesinstitutioner og baseret på vores hidtidige erfaringer med disse institutioners 'entrepreneurielle mindset og modenhed' har vi valgt at initiere strategisk samarbejde med nedenstående seks videregående uddannelsesinstitutioner, der alle har en række eksisterende faglige såvel som tværfaglige aktiviteter inden for entreprenørskab⁹ og som samtidig repræsenterer både geografisk såvel som uddannelsesfaglig spredning:

- KEA – Københavns Erhvervsakademi
- AAU - Aalborg Universitet
- EAAC - Erhvervsakademi Aarhus
- CSE – Copenhagen School of Entrepreneurship, CBS
- IDEA – Syddansk Universitet
- USCJ – University College Sjælland

Samarbejdsaftaler med pågældende institutioner er vedlagt i bilag 4 og der er planlægges snarlige udviklingsmøder med de forskellige samarbejdspartnere. Disse møder har til formål at identificere mest relevante studieretninger, tværfaglige muligheder samt planlægge den fælles indsats således at samarbejdet kan blive operationaliseret.

Indholdet i samarbejdet har fokus på bl.a.:

- Idéudvikling, idévalidering og idékommercialisering i praksis

⁹ Entreprenørskab anvendes uddannelsesmæssig sammenhæng ofte som paraplybegreb for aktiviteter, der relaterer sig til idéudvikling, idévalidering og kommercialisering af ideer. Entreprenørskab er derfor anvendt som bærende begreb i de vedlagte samarbejdsaftaler.

- Prototyping/modelforløb som led i idéudvikling og –validering.
- 'Teach the teacher'-undervisning i Opfindertjenestens praksistilgang og metoder til undervisere m.m.

Formålet med de strategiske samarbejder er at udbrede og skalere erfaringer fra Opfindertjenestens virke, med det underliggende formål, at flere studerende kommer i aktiv rådgivning om kommercialisering af deres ideer på licens hos Opfinderrådgivningen eller andre innovationsfremmende aktiviteter. Tilsvarende planlægges følgende aktiviteter:

- Uddannelses- og træningsindsatser undergår både før og efter måling af deltagere, for at kunne pege på mest effektfulde undervisningstilgange og indholdselementer. De deltagendes egen vurdering af deres læring er et væsentligt element i en tilfredshedsvurdering af Opfindertjenestens tilbud. Målinger sker ved hjælp af måleværktøjet OctoSkills¹⁰
- Erfaringsudveksling og deling af viden på tværs af uddannelsesinstitutioner
- Evalueringsmøder (minimum en gang årligt) hvor vi sammen med de enkelte uddannelsesinstitutioner drøfter tilpasningsbehov og udviklingsmuligheder der kan styrke resultatskabelsen af samarbejdet
- Evt. nedsættelse af en tværinstitutionel følgegruppe hvor yderligere erfaringsudveksling kan foregå (ved kommende planlægningsmøder med de deltagende institutioner vil vi undersøge tilslutning til dette initiativ)

2.3 Udvikling af Opfinderrådgivningens målgruppe

2.3.1 Fremtidigt målgruppefokus

Opfinderrådgivningens vision og kompetenceudviklende rådgivningstilgang er udtryk for en stærk ambition om at gøre flere borgere i Danmark i stand til at arbejde åbent og praktisk med deres ideer med kommercialisering for øje. Dette giver sig udslag i to specifikke fokusområder (illustreret med pilene ovenfor):

- **Udvikle flere opfindere til at blive serielle opfindere**

Almindelige borgers ideer har potentiale, men meget ofte er ens første idé underudviklet og kendt i forvejen. Opfindere med en enkelt idé fylder i Opfinderrådgivningens pipeline og i den indledende rådgivning. Vores målsætning er, at transformere flere fra denne gruppe til at udvikle flere ideer. Hvert indledende rådgivningsforløb skal med andre ord både være en afklaring af den enkelte borgers idé, men ligeledes være kompetenceopbyggende og sætte fokus på andre ideer den enkelte borger måtte have. Vi ved, bl.a. fra vores uddannelses- og træningsaktiviteter at i takt med, at man får trænet sin næse for den gode idé, stiger kvaliteten.

Afledte aktiviteter:

- Optimere, forsimple og forbedre den digitale adgang til praktisk viden og metode, der kan bidrage med at afklare deres idé i den tidlige skabelsesfase.
 - Skabe lyst og mod til at 'komme igen', når ens første idé viser sig ikke at være bæredygtig gennem involverende og empatisk rådgivning.
 - Styrke kommunikation og formidling om idéudvikling og opfinderi som en folkelig disciplin hvor alle typer af borgere kan bidrage med gode ideer, der kan skabe vækst og arbejdspladser.
- **Styrke antallet af studerende samt udvikle deres evne til at arbejde med flere og mere komplekse opfindelser**

Vi vurderer, at opfindelser og idéer fra studerende rummer et stort potentiale. For nuværende er deres ideer ofte karakteriseret ved mangel på kontekstuel forståelse og metoder til at afklare deres ideer hurtigt og ressourceeffektivt. Tilsvarende er andelen af studerende i Opfinderrådgivningens

¹⁰ OctoSkills er en videnskabelig baseret målemetode udviklet af Fonden for Entreprenørskab udsprunget af det europæiske forskningsprojekt ASTEE (<http://www.asteeproject.eu/>)

pipeline relativt lille, selvom rådgivnings- og forretningsmodellen med fokus på licensering i høj grad passer godt til studerende. Opfinderrådgivningens erfaringer peger på, at licensering som forretningsmodel fortsat er relativt ukendt og en tilgang, som studerende med iværksætteraspirationer sjældent overvejer.

Afledte aktiviteter:

- Styrke den kommunikative indsats imod studerende som målgruppe, med henblik på at tydeliggøre indholdet af og mulighederne ved at bruge Opfinderrådgivningen.
- Øge kendskabet til licensering som forretningsmodel blandt studerende.
- Skabe længerevarende curriculære aktiviteter i samarbejde med videregående uddannelsesinstitutioner, der stiller skarpt på licensering som forretningsmodel, og som udfolder Opfinderrådgivningens og Opfindertjenestens praktiske erfaringer med ideskabelse og idevalidering i en uddannelseskontekst.

Det er vores vurdering, at ovenstående fokusområder både omkostnings- og udbyttemæssigt er de rigtige steder at sætte ind, ift. at skabe langvarige positive effekter. Begge indsatser forudsætter blandt andet en styrkelse af Opfinderrådgivningens digitale tilstedevær.

3 Den digitale opfinderrådgivning

Websitet www.opfind.nu har siden 2010 fungeret som Opfinderrådgivningens hjemsted og digitale ansigt ud mod dens målgruppe. Websitet blev etableret som led i en ekstra bevilling i 2009 og vil fortsat være det centrale indgangspunkt for opfindere. Kernen på sitet er adgangen til Opfinderrådgivningens reviderede og optimerede ideformular, som Teknologisk Institut har investeret i at opdatere i forsommeren 2015. Sitet samler, formidler og tilgængeliggøre gode råd, anvisninger og andre materialer, der kan styrke de forskellige målgrupper i deres arbejde med at skabe, validere og kommercialisere deres ideer. En væsentlig funktion, som sitet yderligere har, er at bidrage til at skabe en klar forventningsafstemning mellem opfinder og Opfinderrådgivningen. Sitet har grundet sin alder en række tekniske udfordringer og tilsvarende funktionelle begrænsninger, hvorfor Opfinderrådgivningen i den kommende finansieringsperiode vil afsøge muligheder for at skaffe midler til fornyelse af websitets funktionalitet, struktur og udseende.

Som supplement anvendes i høj grad andre åbne platforme samt sociale medier til andre former for videndeling, kommunikation og synliggørelse. Et stærkt digitalt tilstedevær er en helt central del af Opfinderrådgivningens landsdækkende arbejdsområde og funktion, hvorfor dette område fortsat prioriteres meget højt.

3.1 Opfinderrådgivningens pipelinestyring og sikkerhed

I løbet af 2014/15 har Teknologisk Institut investeret i at forny Opfinderrådgivningens digitale idehåndteringsværktøj. Funktionalitetskrav, sikkerhed og omkostninger ved den tidligere løsning stod ikke længere mål med Opfinderrådgivningens behov. I stedet anvendes nu en cloud-baseret løsning (Zendesk.com), der har været i drift siden 1/7-2015. De foreløbige erfaringer med denne nye løsning kombineret med en revideret og styrket ideformular på opfind.nu er positive og forventes at bidrage til en mere overskuelig og effektiv håndtering af opfindere i indledende rådgivning – en tilgang, der skaber bedre videndeling og potentielt kan frigive ressourcer til udvidet rådgivning.

4 Organisering

Opfinderrådgivningens team består af 8 medarbejdere, hvis kompetencer er beskrevet i bilag 5. For både Opfinderrådgivningen og for Opfindertjenesten afvikles aktiviteter i bred udstrækning med involvering af hele teamet for at sikre en stærk integration mellem Opfinderrådgivningen og Opfindertjenesten, og for at gøre aktiviteterne så praksisnære som muligt.

Alle medarbejdere er baseret på Teknologisk Institut i Taastrup, men drager ofte nytte af Teknologisk Instituts andre afdelinger i landet, samt gør brug af lokaliteter hos eksterne samarbejdspartnere til forskellige events og rådgivningsaktiviteter. Tilsvarende gøres der næsten dagligt brug af interne og eksterne fagekspertes som

beskrevet i afsnit 3.3.3. Med undtagelse af Fablab TI, der geografisk ligger på Institutet i Taastrup, er alle Opfinderrådgivningens og Opfindertjenestens aktiviteter landsdækkende. Analyse af opfinderdata og aktivitetsdata fra 2010-2015 bekræfter dette. Antallet af henvendelser fra de 5 regioner er nogenlunde ligeligt fordelt, dog med Region Hovedstaden og Region Midtjylland med større aktivitet.

Opfinderrådgivningen har qua sin aktive kommunikation og landsdækkende outreach en stærk kontakt med mange relevante aktører i erhvervsfremmesystemet. Denne kontakt bidrager til inspiration og kontinuerlig drøftelse af snitflader og samarbejdsmuligheder. Tilsvarende anvendes denne inspiration til løbende at optimere Opfinderrådgivningen, iværksætte og afprøve nye tilgange til rådgivning, kommunikation mm. Opfinderrådgivningen ser denne tilgang som en værdifuld erstatning for en egentlig styregruppe hvorfor en formel nedsættelse af en styregruppe ikke tænkes som en del af den fremtidige organisering. Tidligere erfaringer med ekstern styregruppe samt GTS-baseret følgegruppe bestyrker os i denne beslutning.

5 Kommunikation og synlighed

Teknologisk Institut vil i den kommende finansieringsperiode løfte kommunikationsindsatsen yderligere, med naturligt afsæt i det solide fundament af hjemmeside, PR, information og brug af sociale medier, som er etableret i dag. Årligt opnår Opfinderrådgivningen 70-90 medieomtaler samt producerer 25-40 artikler og blogindlæg. Hertil kommer yderligere en aktiv vedligeholdelse af diverse sociale mediekkanaler.

Indsatsen skal som indikeret styrke kommunikation og formidling om idéudvikling og opfinderi som en folkelig disciplin hvor alle typer af borgere kan bidrage med gode ideer, der kan skabe vækst og arbejdspladser samt stille skarpt på studerende som målgruppe, med henblik på at tydeliggøre indholdet af og mulighederne ved at bruge Opfinderrådgivningen.

Ovenstående indsats vil i stigende grad foregå gennem struktureret anvendelse af digitale muligheder og sociale medier. Gennem de sidste 5 år er der indsamlet brugerinformationer på Opfinderrådgivningens brugere og dette datagrundlag gør det muligt at udvælge specifikke fokusområder og lave specifikke kampagner for målgrupperne. Fokuserede kampagner kunne eksempelvis være:

- Aktivering af iderige borgere fra geografiske områder som ikke er stærkt repræsenteret i Opfinderrådgivningens pipeline. En sådan kampagne kunne udføres gennem et samarbejde med lokale aktører, eksempelvis værksteder, uddannelsessteder, erhvervsråd, lokale medier m.fl.
- Formidling om hvordan ideer realiseres til kommercielle succeser rettet mod iderige borgere i områder, der historisk allerede har vist idepotentiale (dette er især i og omkring de større danske byer). Dette kunne eksempelvis realiseres gennem aktiv brug af cases der fortæller hvordan succesrige opfindere er lykkedes, hvor mange ideer de har haft, hvordan de har arbejdet med deres ideer mm.
- Formidling om opfinderi og licensering til studerende - enten bredt eller med specifikke temaer/snit. Dette kan eksempelvis handle om licensering som forretningsmodel, hvordan man arbejder med idevalidering eller hvor mere specifikt pege på områder hvor det kan være attraktivt at fokusere sin idéudvikling i mod.

Opfinderrådgivningens målrettede og strategiske kommunikationsarbejde vil udfolde sig i en kombination af PR og kommunikation i den brede offentlighed gennem både lokale (lokal- og ugeaviser) og landsdækkende medier (Aftenshowet, Go' aften Danmark, radio mm). Ligeledes udvikles der strategi for indholdet på vores egne sociale medier og blogs kombineret med en øget emnerelevant monitorering af sociale medier. Vi ønsker at blive bedre til at følge op og indgå i de relevante tråde og dialoger om opfinderi, idéudvikling, iværksætterier etc. I bilag 6 findes en oversigt over Opfinderrådgivningens medier og blogs. Tilsvarende vil vi sikre en endnu større udbredelse og kontakt med de prioriterede målgrupper gennem en mere systematisk planlægning og udnyttelse af muligheder for at optræde som indholdsleverandører på andres platforme, samt hele tiden afsøge nye muligheder for at skabe opmærksomhed og udbrede vores budskaber og gode råd i relevante kanaler - som eksempel herpå er Opfinderrådgivningen blevet ekspertblogger på landets største iværksætterportal www.amino.dk.

Vi arbejder med særligt fokus på fem hovedmålgrupper:

- Studerende generelt – især studieretninger med fokus på ide/produktudvikling, design, innovation og entreprenørskab
- Den almene opfinder med forskellige undermålgrupper der følger og understøttes af resultater og tendenser i og omkring Opfinderrådgivningen (indgår vi flere licensaftaler med kvindelige opfindere kan dette blive fokusområde. Andre fokusområder kunne være branche, geografi, marked etc.)
- De fagprofessionelle, der udvikler med udgangspunkt i deres profession (eksempelvis håndværkerne, jf. ovenstående punkt)
- Skabe kontakt til nye lovende opfindere, der ikke har været i kontakt med Opfinderrådgivningen og andre af erhvervsfremmesystemets rådgivningstilbud
- Fablabs og Makerspaces - moderne værkstedsmiljøer i Danmark.

Vi vil løbende revidere kommunikationsindsatsen ud fra, hvor der er størst effekt:

- Kvantitativt i forhold til trafik og øget kendskab til Opfinderrådgivningen og Opfindertjenesten,
- Kvalitativt i forhold til at modtage flere og bedre ideer fra idéhavere.

En udbygning af Opfinderrådgivningens samarbejde med relevante studiemiljøer, relevante prototype- og fremstillingsmiljøer og erhvervsfremmeaktører m.m. over hele landet er således også i fokus. I alle kommunikationssammenhænge vil vi tilstræbe stærkest mulig synliggørelse af Styrelsen for Forskning og Innovations rolle for Opfinderrådgivningen. Se bilag 7 for mere detaljeret gennemgang af kommunikationsaktiviteter for finansieringsperioden.

6 Resultatmål for Opfinderrådgivning og Opfindertjeneste 2016-18

Med udgangspunkt i udbudsbeskrivelsens kvantitative mål, samt Teknologisk Instituts erfaringer fra mangeårig drift af Opfinderrådgivningen og uddannelsesaktiviteter (Opfindertjenesten), har vi sat følgende målsætninger for varetagelse af Opfinderrådgivningen og Opfindertjenesten i perioden 2016-18.

Resultatmål pr. år	2016	2017	2018
Aktivitet: Initial dialog med opfindere	5000	5500	6000
MP 1: Skabe synlighed og landsdækkende outreach både digitalt og offline, der bringer borgere i kontakt og dialog med Opfinderrådgivningen gennem <ul style="list-style-type: none"> • Aktivering af iderige borgere fra geografiske områder som ikke er stærkt repræsenteret i Opfinderrådgivningens pipeline • Formidling om hvordan ideer realiseres til kommercielle succeser rettet mod iderige borgere i områder, der historisk allerede har vist idepotentiale • Formidling om opfinderi og licensering til studerende • Afsøge muligheder for at skaffe midler til fornyelse af Opfinderrådgivningens websites funktionalitet, struktur og udseende. 			
Aktivitet: Indledende rådgivningsforløb	1000	1100	1200
MP 2: Gennemføre indledende rådgivningsforløb årligt med fokus på: <ul style="list-style-type: none"> • At inddrage opfinder som vigtig ressource i processen og skabe læring, så opfinder i fremtiden bliver i stand til at kunne drive sine ideer fremad med mindre behov for rådgivning • Stille et krav til opfindere om, at de gør et minimum af forberedelse i den indledende kvalificering af deres idé, samt deltager aktivt i hele processen • Tilbyde og udføre rådgivning til private opfindere som sikrer at alle henvendelser om rådgivning (indledende rådgivning) modtager udviklende rådgivning, som bringer opfinder videre i sin proces 			
Aktivitet: Udvidede rådgivningsforløb	35	40	40

MP 3: Tilbyde og udføre udvidet rådgivning fører, der årligt fører til udvidede kommercialiseringsforløb. Herunder:			
<ul style="list-style-type: none"> • Implementere scoringssystem for opfindelser som vurderes egnede til at gennemgå udvidet rådgivning • Sikre at den udvidede rådgivning fokuserer på etablering af kontakt til potentielle licenstagere, forberedelse og afholdelse af præsentationsmøder (herunder sikring af hemmeligholdelsesaftaler), samt udarbejdelse og forhandling af licensaftaler 			
Aktivitet: Licensaftaler og andre nyttiggørelser	8	9	10
MP 4: Udføre rådgivning der fører til kommercialisering af 27 opfindelser gennem enten licensering eller anden form for markedsintroduktion i den 3-årige periode fra 2016 til 2018. (Jf. fodnote 4)			
Aktivitet: Uddannelse & træning (strategiske samarbejder)	600	800	1000
MP 5: Udvikle minimum fem strategiske samarbejder med nævnte videregående uddannelsesinstitutioner med det formål, at Opfindertjenesten bliver en del af curriculære aktiviteter på disse institutioner med fokus på ideskabelse, idevalidering og idekommercialisering. Disse aktiviteter har til formål at bringe flere studerende i aktiv rådgivning om kommercialisering af deres ideer på licens hos Opfinderrådgivningen. Herunder:			
<ul style="list-style-type: none"> • Udføre før- og eftermålinger af uddannelses- og træningsindsatser, for at kunne pege på mest effektfulde tilgange og initiativer ved hjælp af måleværktøjet OctoSkills • Erfaringsudveksling og deling af viden på tværs af uddannelsesinstitutioner • Evalueringsmøder (minimum et møde pr. år) hvor vi sammen med de enkelte uddannelsesinstitutioner drøfter tilpasningsbehov og udviklingsmuligheder der kan styrke resultatskabelsen af samarbejdet • Nedsættelse af en tværinstitutionel følgegruppe hvor yderligere erfaringsudveksling kan foregå hvis der blandt deltagende institutioner er interesse for dette 			
Anden uddannelse og træning	1400	1400	1400
MP 6: Tilbyde uddannelses- og træningsaktiviteter med fokus på ideskabelse, idevalidering og idekommercialisering til andre uddannelsesinstitutioner.			

Bilag 1: Budget

Se Bedreinnovation.dk

Bilag 2: Evalueringsmodel for udvidet rådgivning

Evalueringsmetoden for udvidet rådgivning er baseret på en struktureret tilgang med anvendelse af vægtede kriterier. Denne tilgang anbefales til vurdering af koncepter i produktudvikling af fx Cross¹¹ (2000) og Ulrich & Eppinger¹² (2008), da den bl.a. giver følgende fordele:

- Et kundefokuseret produkt med bedre chancer for succes
- Et konkurrencedygtigt produkt, ved at benchmarke produktet op imod eksisterende løsninger
- Effektiv beslutningstagning – i dette tilfælde i Opfinderrådgivningen
- Dokumentation af beslutningsprocessen

Vægtningen af kriterierne er baseret på, hvad der kan forøge en idé's chancer for succesfuld licensering ifølge Opfinderrådgivningens erfaring.

Der er indført et kriterie kaldet "X Factor", som giver rådgiverne mulighed for at uddele en begrænset mængde point til særligt lovende opfindelser. Det kan være opfindelser med særligt værdiskabende fordele i forhold til konkurrerende løsninger eller opfindelser, som passer særligt godt til en virksomhed, som Opfinderrådgivningen har en stærk relation til. Kriteriet kaldes i litteraturen "intuition" eller

¹¹ Cross, N. (2000): *Engineering Design Methods – Strategies for Product Design*, 3rd edition. Chichester, England: Wiley

¹² Ulrich, K. T. & S. D. Eppinger (2008): *Product Design and Development*. 4th edition. New York: McGraw-Hill

"mavefornemmelse" og anvendes i høj grad til udvælgelse af idéer og koncepter i investeringsmiljøer såvel som i organisationer med egen produktudvikling (se fx Ulrich & Eppinger 2008).

Evaluering af opfindelsens potentiale for licensformidling							
Hovedtema	Nr.	Spørgsmål og kriterie	Vægt	Ja/nej	Score	Afkryds	Variant (udfyldes kun hvis relevant)
Præmis	1	Deler relevante slutbrugere (herunder opfinderrådgivere, men IKKE friends, fools and family) opfinderens opfattelse af problemet er relevant at løse?	15		0		
	2	Har idéen unikke fordele over eksisterende løsninger til samme problem?	15		0		Billigere (fx at fremstille eller at bruge) Hurtigere (tidsbesparende) Flottere (æstetisk design) Højere kvalitet (fx bedre konstruktion) Ergonomisk forbedrende Mere underholdende Andet:
Validering	3	Synes relevante testbrugere at idéen giver unikke fordele over konkurrerende løsninger. ELLER: bruger opfinderen selv opfindelsen i det daglige (fx arbejde)?	20		0		Note: Baseret på test af modeller
	4	Har opfinderen præsenteret idéen for forhandler-led, som synes idéen er en god løsning til problemet og mener de vil kunne sælge idéen til en rimelig pris	10		0		Note: Mundtlig udtalelse
	5	Har forhandlerne (eller andre fagmænd) givet skriftlige interessetilkendegivelser?	20		0		Note: Skriftlig udtalelse (forpligtende)
	6	Har opfinderen fundet potentielle licenspartnere, som er interesseret i at se idéen?	50		0		Note: Uden at have set den
Realiserbarhed	7	Har opfinderen forevist idéen til en virksomhed, som er interesseret i at indgå aftale?	100		0		Note: Efter at have set den
	8	Kan idé markedsføres uden at krænke andres rettigheder?	-90		0		Note: Negative points udløses ved nej
	9	Kan idéen (antageligvis) beskyttes med relevant IPR?	20		0		Patent
							Designbeskyttelse
							Brugsmodelbeskyttelse
	10	Har opfinderen bygget og afprøvet prototyper af idéen (i virkeligheden), som virker? ELLER: hvis opfindelsen er særligt avanceret og ikke mulig at fremstille prototyper af (for private opfindere): Kan opfinderen eller en teknisk ekspert teoretisk argumentere for at idéens virkeprincip er realiserbart og har fordele over eksisterende løsninger?	40		0		3D simuleringer af fx fluidodynamik Funktionsmodel Skuemodel (særligt for design) Prototype (funktions- og skuemodel) Valideret af fagmandsopfinder Valideret af teknisk ekspert
	11	Overholder idéen fysikkens love, fx termodynamikkens hovedsætninger?	-200		0		Note: Negative points udløses ved nej
	12	Kan opfindelsen sandsynligvis fremstilles til en pris, som markedet er villig til at betale?	-50		0		Note: Negative points udløses ved nej
	13	Will opfindelsen sandsynligvis overholde lovgivning og andre institutionelle barrierer	-50		0		Note: Negative points udløses ved nej
X-faktor	14	Har opfindelsen særligt potentiale for at blive licensformidlet, jf. OR's erfaring	30		0		Udfyld begrundelse her
Sum		Score på 100 eller derover udløser udvidet rådgivning			0		

Bilag 3: Særligt prioriterede partnerskaber

**TEKNOLOGISK
INSTITUT****Samarbejdsaftale**

Mellem

Patent- og Varemærkestyrelsen
Helgehøjs Allé 81
2630 Taastrup

og

Teknologisk Institut
Center for Idé & Vækst
Gregersensvej
2630 Taastrup

Patent- og Varemærkestyrelsen (herefter PVS) og Teknologisk Institut ønsker at samarbejde omkring Opfinderrådgivningen. Samarbejdet kan beskrives som følgende:

1. Opfinderrådgivningen vil henvise og guide opfindere under den udvidede rådgivning til at benytte PVS' dialogsøgning
2. Opfinderrådgivningen vil linke til væsentlige dele af PVS hjemmeside med relevans for opfindere.
3. Opfinderrådgivningen vil fortsætte og styrke samarbejdet og involvere hinanden, når det gælder undervisning, oplæg, arrangementer om ideudvikling, innovation IPR med et fælles ønske om at styrke det generelle vidensniveau om ideudvikling, - beskyttelse og –kommercialisering.
4. Parterne ønsker at arrangere ca. to årlige rådgiveraftener (De gode ideers aften) med deltagelse af borgere med gode ideer. Her får de fremmødte mulighed for direkte sparring på deres ideer af rådgiverteams fra Opfinderrådgivningen og Patent- og Varemærkestyrelsen.
5. PVS vil fortsat henvise opfindere til Opfinderrådgivningen, i den udstrækning at de finder det relevant og i tilfælde hvor det vil være rationelt at kommercialisere opfindelsen på licens.
6. PVS og Teknologisk Institut vil afholde minimum 1 årligt møde for at drøfte samarbejdets udvikling og de fælles udfordringer og muligheder, som findes relevante i forhold til licensering af opfindelser.
7. De primære kontaktpersoner for samarbejdet er:
Patent- og Varemærkestyrelsen: Helena Larsen
Teknologisk Institut: Kasper Birkeholm Munk / Anette Høgh
8. Begge parter kan benævne den anden part "samarbejdspartner" over for tredjemand.

9. I præsentationsmateriale (PowerPoint, brochurer o.lign.) kan vi anvende hinandens logo med reference til hinanden, efter aftale.
10. Såfremt en af os ønsker at stoppe koordineringsarbejdet kan dette gøres med én måneds skriftlig varsel til den anden – og ophør af samarbejdet kan ske med dags varsel, såfremt den anden part har misbrugt sin ret til at referere til den anden part.
11. Vort samarbejde giver ikke rettigheder af nogen art til den anden parts immaterielle rettigheder, kapital eller andre ressourcer, og begge parter er frit stillet med hensyn til at samarbejde med andre om kommercialisering af opfindelser.

Taastrup, d. 21/8-2015



Kim B. Christiansen
Patent- og Varemærkestyrelsen

Taastrup, d. _____



Kasper Birkeholm Munk
Teknologisk Institut

TEKNOLOGISK
INSTITUT

Samarbejdsaftale

Mellem

Fonden for Entreprenørskab
Ejlskovsgade 3D
5000 Odense C

og

Teknologisk Institut
Center for Idé & Vækst
Gregersensvej
2630 Taastrup

Fonden for Entreprenørskab (herefter FFE) og Teknologisk Institut ønsker at samarbejde omkring Opfinderrådgivningen og entreprenørskabsområdet generelt i skoler og uddannelser. Samarbejdet kan bl.a. beskrives som følgende:

1. Opfinderrådgivningen vil deltage som rådgiver/jury/mentor i forbindelse med FFE's relevante programmer herunder bl.a.:
 - i. Danish Entrepreneurship Award
 - ii. Startup Programme
 - iii. Company Programme
 - iv. Global Entrepreneurship Week (GEW)
2. Opfinderrådgivningen vil deltage på FFE's 6 regionale messer for Company Programme i det omfang FFE's regionale kontorer finder det relevant.
3. Opfinderrådgivningen og FFE vil gensidigt understøtte kommunikation omkring hinandens tilbud.
4. Opfinderrådgivningen og FFE vil fortsætte og styrke samarbejdet og involvere hinanden i forbindelse med undervisning, oplæg og andre relevante initiativer på entreprenørskabsområdet.
5. FFE vil henvise til Opfinderrådgivningen og Fablab TI i den udstrækning, hvor det findes relevant og i tilfælde, hvor det eksempelvis vil være rationelt at kommercialisere opfindelsen på licens.
6. FFE og Teknologisk Institut vil afholde minimum 1 årligt møde for at drøfte samarbejdets udvikling og de fælles udfordringer og muligheder, som findes relevante i Opfinderrådgivningens og FFE's mandater.

7. De primære kontaktpersoner for samarbejdet er:
Fonden for Entreprenørskab: Christian Vintergaard
Teknologisk Institut: Kasper Birkeholm Munk
8. Begge parter kan benævne den anden part "samarbejdspartner" over for tredjemand.
9. I præsentationsmateriale (PowerPoint, brochurer o.lign.) kan begge parter anvende hinandens logo med reference til hinanden, efter aftale.
10. Såfremt en af partnerne ønsker at stoppe samarbejdet kan dette gøres med én måneds skriftlig varsel til den anden – og ophør af samarbejdet kan ske med dags varsel, såfremt den anden part har misbrugt sin ret til at referere til den anden part.
11. Samarbejdet giver ikke rettigheder af nogen art til den anden parts immaterielle rettigheder, kapital eller andre ressourcer, og begge parter er frit stillet med hensyn til at samarbejde med andre om kommercialisering af opfindelser.
12. Teknologisk Institut forpligter sig til en gang årligt at underrette FFE om antal elever og undervisere, der har modtaget opkvalificering i entreprenørskab/ entreprenørskabsundervisning gennem Teknologisk Institut
13. Teknologisk institut forpligter sig til at udbrede FFE's kompetencemålings-APP OctoSkills, når denne er færdigudviklet i ultimo 2015 / primo 2016.
14. FFE stiller sin analyse og kvalitetsmålingskompetence inden for entreprenørskab til rådighed for Teknologisk institut. Således kan man eksempelvis forestille sig, at FFE måler den læringsudvikling som Teknologisk institut bidrager med til elever og studerende. En sådan måling og analyse vil dog være pålagt et vederlag uden for denne aftale.

Frederiksberg, d. 26/8-2015

Christian Vintergaard
Fonden for Entreprenørskab

Taastrup, d. _____



Kasper Birkeholm Munk
Teknologisk Institut, Center for Idé og Vækst

Bilag 4: Samarbejdsrelationer til videregående uddannelsesinstitutioner

TEKNOLOGISK
INSTITUT**Samarbejdsaftale**

Mellem

Erhvervsakademi Aarhus
Sønderhøj 30, 8260 Viby J

og

Teknologisk Institut
Center for Idé & Vækst
Gregersensvej 1
2630 Taastrup

Erhvervsakademi Aarhus og Center for Ide & Vækst (I&V), Teknologisk Institut har et fælles ønske om at samarbejde om udvikling og afvikling af entreprenørskabsundervisning, som målrettet tager sigte på at træne, udvikle og transformere studerendes evner til at skabe, validere og kommercialisere deres ideer.

I&V's undervisning bygger på mere end 40 års erfaring med kommercialisering af gode ideer i Opfinderrådgivningen (opfind.nu) og 4 års drift af Opfindertjenesten (Opfinderrådgivningens skoletjeneste), hvor mere end 8000 elever og studerende har gennemgået træning og uddannelse i ideudvikling, idevalidering og idekommercialisering.

Opfindertjenestens indhold og tilgang til entreprenørskab er en meget praktisk, involverende, åben og generisk approach til ideudvikling baseret på 'design thinking' og andre ideudviklings- og valideringsmetoder.

Opfindertjenestens undervisning og træning spænder helt fra den tidlige ideskabelse til kommercialisering af den gode ide, og kan leveres både som kortere forløb, som innovation camps og som overordnet ramme for længerevarende kursusforløb. Undervisningen gør meget brug af hands-on metoder til ideudvikling, hvorfor rapid prototyping og fremstilling af fysiske modeller er en integreret del af undervisningen.

Samarbejdsgrundlaget kan beskrives som følgende:

1. Teknologisk Institut tilbyder som del af samarbejdet at allokere op til 150 timer til en eller flere af nedenstående aktiviteter:
 - Udvikling af pointgivende program / fag
 - Moduler og workshopundervisning ind i eksisterende fag/programmer
 - At medvirke som eksterne undervisere i relevante fag
 - Udvikling af 'teach-the-teacher' forløb i hands-on innovationsmetode for videnskabeligt personale/lektorer
 - At deltage som sparringspartner/dommer/censor i projekt- og evalueringsfaser m.m.

med det formål at minimum 150-200 studerende fra entreprenørskabhold modtager deltager i de afholdte aktiviteter.

Udgifterne til undervisningen afholdes af Teknologisk Institut som en del af ordningen - dog afholdes transportomkostninger, materialeomkostninger og evt. hotelovernatninger af Erhvervsakademi Aarhus.

2. Det står Erhvervsakademi Aarhus frit for at stoppe samarbejdet eller brugen af Teknologisk Instituts tilbud uden varsel. Teknologisk Institut har ligeledes mulighed for at stoppe samarbejdet - med fire måneders

varsel. Dog forpligter Teknologisk Institut sig til at levere ydelsen, såfremt det inden skolestart i september er skemalagt til efterårs- eller forårssemestret.

3. Såfremt Erhvervsakademi Aarhus ønsker det, vil Opfinderrådgivningen gerne bakke op med rådgivning i forbindelse med innovations- og entreprenørskabsevents. Dette kan eksempelvis foregå ved, at Opfinderrådgivningen er til stede på Erhvervsakademi Aarhus, hvorved studerende og evt. ansatte har mulighed for at modtage rådgivning med henblik på afklaring af deres ideers kommercielle muligheder.
4. Erhvervsakademi Aarhus og Teknologisk Institut afholder ét årligt møde for at evaluere samarbejdet og foretage evt. tilpasninger.

De primære kontaktpersoner for samarbejdet er:

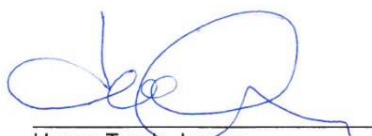
Erhvervsakademi Aarhus: Hanne Troels Jensen

Teknologisk Institut: Rune Rex / Anette Høgh Sonnichsen

5. Erhvervsakademi Aarhus vil henvise studerende til Opfinderrådgivningen i de tilfælde, hvor de vurderer, at Opfinderrådgivningens tilgang og forretningsmodel (licensering) vil kunne bringe den studerende videre med sin ide/opfindelse. Her skal kontakten ske direkte til Rune Rex, tlf. 72 20 11 53 eller på e-mailadresse: rx@teknologisk.dk. Teknologisk Institut vil således søge at hjælpe den studerende opfinder videre med kommercialiseringen af ideen inden for de rammer, som er mulige under Opfinderrådgivningen og Teknologisk Institut.
6. Erhvervsakademi Aarhus vil henvise studerende til Opfinderrådgivningens modelværksted Fablab TI, hvor de studerende har mulighed for to dage om ugen at anvende Fablab TI's avancerede digitale fremstillingsteknologier til idéudvikling og prototyping af deres ideer. Anvendelsen er gratis - dog skal der afregnes for materialeforbrug. Mere om Fablab TI [her](#).
7. I præsentationsmateriale og ved projektfremlæggelser (PowerPoint, websites, brochurer o.lign.) kan Erhvervsakademi Aarhus og Teknologisk Institut anvende hinandens logo med reference til hinanden, efter aftale.
8. Ved pressekontakt vil begge parter udnævne en kontaktperson.

Århus, d. _____ 7-8-2015 _____

Taastrup, d. _____



Hanne Troels Jensen
Forsknings- og Innovationschef
Erhvervsakademi Aarhus



Kasper Birkeholm Munk

Teamleder, Opfinderrådgivningen, Ide & Vækst
Teknologisk Institut



Samarbejdsaftale

Mellem

IDEA Entrepreneurship Centre

Syddansk

Universitet og

Teknologisk Institut

Center for Idé & Vækst

Gregersensej 1

2630 Taastrup

IDEA Entrepreneurship Centre og Center for Ide & Vækst (I&V), Teknologisk Institut har et fælles ønske om at samarbejde om udvikling og afvikling af entreprenørskabsundervisning, som målrettet tager sigte på at træne, udvikle og transformere studerendes evner til at skabe, validere og kommercialisere deres ideer.

I&V's undervisning bygger på mere end 40 års erfaring med kommercialisering af gode ideer i Opfinderrådgivningen (opfind.nu) og 4 års drift af Opfindertjenesten (Opfinderrådgivningens skoletjeneste), hvor mere end 8000 elever og studerende har gennemgået træning og uddannelse i ideudvikling, idevalidering og idekommercialisering.

Opfindertjenestens indhold og tilgang til entreprenørskab er en meget praktisk, involverende, åben og generisk approach til ideudvikling baseret på 'design thinking' og andre ideudviklings- og valideringsmetoder.

Opfindertjenestens undervisning og træning spænder helt fra den tidlige ideskabelse til kommercialisering af den gode ide, og kan leveres både som kortere forløb, som innovation camps og som overordnet ramme for længerevarende kursusforløb. Undervisningen gør meget brug af hands-on metoder til ideudvikling, hvorfor rapid prototyping og fremstilling af fysiske modeller er en integreret del af undervisningen.

Samarbejdsgrundlaget kan beskrives som følgende:

1. Teknologisk Institut tilbyder som del af samarbejdet at allokere op til 150 timer til en eller flere af nedenstående aktiviteter:
 - Udvikling af pointgivende program / fag
 - Moduler og workshopundervisning ind i eksisterende fag/programmer
 - At medvirke som eksterne undervisere i relevante fag
 - Udvikling af 'teach-the-teacher' forløb i hands-on innovationsmetode for videnskabeligt personale/lektorer
 - At deltage som sparringspartner/dommer/censor i projekt- og evalueringsfaser m.m.

med det formål at minimum 150-200 studerende fra IDEA Entrepreneurship Centre, Syddansk Universitet, modtager/deltager i de afholdte aktiviteter.

Udgifterne til undervisningen afholdes af Teknologisk Institut som en del af ordningen - dog afholdes transportomkostninger, materialeomkostninger og evt. hotelovernatninger af IDEA Entrepreneurship Centre, Syddansk Universitet.

2. Det står IDEA Entrepreneurship Centre, Syddansk Universitet frit for at stoppe samarbejdet eller brugen af Teknologisk Instituts tilbud uden varsel. Teknologisk Institut har ligeledes mulighed for at stoppe samarbejdet - med fire måneders varsel. Dog forpligter Teknologisk Institut sig til at levere ydelsen, såfremt det inden skolestart i september er skemalagt til efterårs- eller forårssemestret.
3. Såfremt IDEA Entrepreneurship Centre, Syddansk Universitet ønsker det, vil Opfinderrådgivningen gerne bakke op med rådgivning i forbindelse med innovations- og entreprenørskabsevents. Dette kan eksempelvis foregå ved, at Opfinderrådgivningen er til stede på IDEA Entrepreneurship Centre, Syddansk Universitet hvorved studerende og evt. ansatte har mulighed for at modtage rådgivning med henblik på afklaring af deres ideers kommercielle muligheder.
4. IDEA Entrepreneurship Centre, Syddansk Universitet og Teknologisk Institut afholder ét årligt møde for at evaluere samarbejdet og foretage evt. tilpasninger.

De primære kontaktpersoner for samarbejdet er:

IDEA Entrepreneurship Centre, Syddansk Universitet: Torben Bager, tob@sdu.dk

Teknologisk Institut: Anette Høgh Sonnichsen, ahso@teknologisk.dk, 72202852

5. IDEA Entrepreneurship Centre, Syddansk Universitet vil henvise studerende til Opfinderrådgivningen i de tilfælde, hvor de vurderer, at Opfinderrådgivningens tilgang og forretningsmodel (licensering) vil kunne bringe den studerende videre med sin ide/opfindelse. Her skal kontakten ske direkte til Rune Rex, tlf. 72 20 11 53 eller på e-mailadresse: rrx@teknologisk.dk. Teknologisk Institut vil således søge at hjælpe den studerende opfinder videre med kommercialiseringen af ideen inden for de rammer, som er mulige under Opfinderrådgivningen og Teknologisk Institut.
6. IDEA Entrepreneurship Centre, Syddansk Universitet vil henvise studerende til Opfinderrådgivningens modelværksted Fablab TI, hvor de studerende har mulighed for to dage om ugen at anvende Fablab TI's avancerede digitale fremstillingsteknologier til idéudvikling og prototyping af deres ideer. Anvendelsen er gratis - dog skal der afregnes for materialeforbrug. Mere om Fablab TI [her](#).
7. I præsentationsmateriale og ved projektfremlæggelser (PowerPoint, websites, brochurer o.lign.) kan IDEA Entrepreneurship Centre, Syddansk Universitet og Teknologisk Institut anvende hinandens logo med reference til hinanden, efter aftale.
8. Ved pressekontakt vil begge parter udnævne en kontaktperson.

Odense, d. 17-08-2015



Torben Bager
Direktør og Professor
IDEA, Syddansk Universitet

Taastrup, d. _____



Kasper Birkeholm Munk
Teamleder, Opfinderrådgivningen, Ide & Vækst
Teknologisk Institut



TEKNOLOGISK
INSTITUT

Samarbejdsaftale

Mellem

KEA
Guldbergsgade 29N
2200 København N

og

Teknologisk Institut
Center for Idé & Vækst
Gregersvej 1
2630 Taastrup

KEA og Center for Ide & Vækst (I&V), Teknologisk Institut har et fælles ønske om at samarbejde om udvikling og afvikling af entreprenørskabsundervisning, som målrettet tager sigte på at træne, udvikle og transformere studerendes evner til at skabe, validere og kommercialisere deres ideer.

I&V's undervisning bygger på mere end 40 års erfaring med kommercialisering af gode ideer i Opfinderrådgivningen (opfind.nu) og 4 års drift af Opfindertjenesten (Opfinderrådgivningens skoletjeneste), hvor mere end 8000 elever og studerende har gennemgået træning og uddannelse i ideudvikling, idevalidering og idekommercialisering.

Opfindertjenestens indhold og tilgang til entreprenørskab er en meget praktisk, involverende, åben og generisk approach til ideudvikling baseret på 'design thinking' og andre ideudviklings- og valideringsmetoder.

Opfindertjenestens undervisning og træning spænder helt fra den tidlige ideskabelse til kommercialisering af den gode ide, og kan leveres både som kortere forløb, som innovation camps og som overordnet ramme for længerevarende kursusforløb. Undervisningen gør meget brug af hands-on metoder til ideudvikling, hvorfor rapid prototyping og fremstilling af fysiske modeller er en integreret del af undervisningen.

Samarbejdsgrundlaget kan beskrives som følgende:

1. Teknologisk Institut tilbyder som del af samarbejdet at allokere op til 150 timer til en eller flere af nedenstående aktiviteter:
 - Udvikling af pointgivende program / fag
 - Moduler og workshopundervisning ind i eksisterende fag/programmer
 - At medvirke som eksterne undervisere i relevante fag
 - Udvikling af 'teach-the-teacher' forløb i hands-on innovationsmetode for videnskabeligt personale/lektorer
 - At deltage som sparringspartner/dommer/censor i projekt- og evalueringsfaser m.m.

med det formål at minimum 150-200 studerende fra KEA modtager/deltager i de afholdte aktiviteter.

Udgifterne til undervisningen afholdes af Teknologisk Institut som en del af ordningen - dog afholdes transportomkostninger, materialeomkostninger og evt. hotelovernatninger af KEA

1. Det står KEA frit for at stoppe samarbejdet eller brugen af Teknologisk Instituts tilbud uden varsel. Teknologisk Institut har ligeledes mulighed for at stoppe samarbejdet - med fire måneders varsel. Dog

forpligter Teknologisk Institut sig til at levere ydelsen, såfremt det inden skolestart i september er skemalagt til efterårs- eller forårssemestret.

3. Såfremt KEA ønsker det, vil Opfinderrådgivningen gerne bakke op med rådgivning i forbindelse med innovations- og entreprenørskabsevents. Dette kan eksempelvis foregå ved, at Opfinderrådgivningen er til stede på KEA, hvorved studerende og evt. ansatte har mulighed for at modtage rådgivning med henblik på afklaring af deres ideers kommercielle muligheder.
4. KEA og Teknologisk Institut afholder ét årligt møde for at evaluere samarbejdet og foretage evt. tilpasninger.

De primære kontaktpersoner for samarbejdet er:

KEA: Projektchef Forskning og Innovation, Anne Marie Mathiasen, anmm@kea.dk, 24656113

Teknologisk Institut: Anette Høgh Sonnichsen, ahso@teknologisk.dk, 72202852

5. KEA vil henvise studerende til Opfinderrådgivningen i de tilfælde, hvor de vurderer, at Opfinderrådgivningens tilgang og forretningsmodel (licensering) vil kunne bringe den studerende videre med sin ide/opfindelse. Her skal kontakten ske direkte til Rune Rex, tlf. 72 20 11 53 eller på e-mailadresse: rx@teknologisk.dk. Teknologisk Institut vil således søge at hjælpe den studerende opfinder videre med kommercialiseringen af ideen inden for de rammer, som er mulige under Opfinderrådgivningen og Teknologisk Institut.
6. KEA vil henvise studerende til Opfinderrådgivningens modelværksted Fablab TI, hvor de studerende har mulighed for to dage om ugen at anvende Fablab TI's avancerede digitale fremstillingsteknologier til idéudvikling og prototyping af deres ideer. Anvendelsen er gratis - dog skal der afregnes for materialeforbrug. Mere om Fablab TI [her](#).
7. I præsentationsmateriale og ved projektfremlægninger (PowerPoint, websites, brochurer o.lign.) kan KEA og Teknologisk Institut anvende hinandens logo med reference til hinanden, efter aftale.
8. Ved pressekontakt vil begge parter udnævne en kontaktperson.

København, d. 11/8-2015

Taastrup, d. _____



Jesper Rasmussen
Ressourcedirektør

Kea
KØBENHAVNS ERHVERVSAKADEMI



Kasper Birkeholm Munk
Teamleder, Opfinderrådgivningen, Ide & Vækst
Teknologisk Institut



TEKNOLOGISK
INSTITUT

Samarbejdsaftale

Mellem

Aalborg Universitet

Teknologisk Institut
Center for Idé & Vækst
Gregersenvvej 1
2630 Taastrup

Aalborg Universitet (herefter nævnt Aau) og Center for Ide & Vækst (I&V), Teknologisk Institut har et fælles ønske om at samarbejde om udvikling og afvikling af entreprenørskabsundervisning, som målrettet tager sigte på at træne, udvikle og transformere studerendes evner til at skabe, validere og kommercialisere deres ideer.

I&V's undervisning bygger på mere end 40 års erfaring med kommercialisering af gode ideer i Opfinderrådgivningen (opfind.nu) og 4 års drift af Opfindertjenesten (Opfinderrådgivningens skoletjeneste), hvor mere end 8000 elever og studerende har gennemgået træning og uddannelse i ideudvikling, idevalidering og idekommercialisering.

Opfindertjenestens indhold og tilgang til entreprenørskab er en meget praktisk, involverende, åben og generisk approach til ideudvikling baseret på 'design thinking' og andre ideudviklings- og valideringsmetoder.

Opfindertjenestens undervisning og træning spænder helt fra den tidlige ideskabelse til kommercialisering af den gode ide, og kan leveres både som kortere forløb, som innovation camps og som overordnet ramme for længerevarende kursusforløb. Undervisningen gør meget brug af hands-on metoder til ideudvikling, hvorfor rapid prototyping og fremstilling af fysiske modeller er en integreret del af undervisningen.

Samarbejdsgrundlaget kan beskrives som følgende:

1. Teknologisk Institut tilbyder som del af samarbejdet at allokere op til 150 timer til en eller flere af nedenstående aktiviteter:
 - Udvikling af pointgivende program / fag
 - Moduler og workshopundervisning ind i eksisterende fag/programmer
 - At medvirke som eksterne undervisere i relevante fag
 - Udvikling af 'teach-the-teacher' forløb i hands-on innovationsmetode for videnskabeligt personale/lektorer
 - At deltage som sparringspartner/dommer/censor i projekt- og evalueringsfaser m.m.

med det formål at minimum 150-200 studerende fra relevante studieretninger modtager/deltager i de afholdte aktiviteter.

Udgifterne til undervisningen afholdes af Teknologisk Institut som en del af ordningen - dog afholdes transportomkostninger, materialeomkostninger og evt. hotelovernatninger af Aau.

2. Det står Aau frit for at stoppe samarbejdet eller brugen af Teknologisk Instituts tilbud uden varsel. Teknologisk Institut har ligeledes mulighed for at stoppe samarbejdet - med fire måneders varsel. Dog

forpligter Teknologisk Institut sig til at levere ydelsen, såfremt det inden skolestart i september er skemalagt til efterårs- eller forårssemestret.

3. Såfremt Aau ønsker det, vil Opfinderrådgivningen gerne bakke op med rådgivning i forbindelse med innovations- og entreprenørskabsevents. Dette kan eksempelvis foregå ved, at Opfinderrådgivningen er til stede på Aau, hvorved studerende og evt. ansatte har mulighed for at modtage rådgivning med henblik på afklaring af deres ideers kommercielle muligheder.
4. Aau og Teknologisk Institut afholder ét årligt møde for at evaluere samarbejdet og foretage evt. tilpasninger.

De primære kontaktpersoner for samarbejdet er:

Aalborg Universitet, Cph, Associate Professor HanneLindegaard, hannelin@plan.aau.dk

Teknologisk Institut: Rune Rex, rrx@teknologisk.dk / Anette Høgh Sonnichsen, ahso@teknologisk.dk

5. Aau vil henvise studerende til Opfinderrådgivningen i de tilfælde, hvor de vurderer, at Opfinderrådgivningens tilgang og forretningsmodel (licensering) vil kunne bringe den studerende videre med sin ide/opfindelse. Her skal kontakten ske direkte til Rune Rex, tlf. 72 20 11 53 eller på e-mailadresse: rrx@teknologisk.dk. Teknologisk Institut vil således søge at hjælpe den studerende opfinder videre med kommercialiseringen af ideen inden for de rammer, som er mulige under Opfinderrådgivningen og Teknologisk Institut.
6. Aau vil henvise studerende til Opfinderrådgivningens modelværksted Fablab TI, hvor de studerende har mulighed for to dage om ugen at anvende Fablab TI's avancerede digitale fremstillingsteknologier til idéudvikling og prototyping af deres ideer. Anvendelsen er gratis - dog skal der afregnes for materialeforbrug. Mere om Fablab TI [her](#).
7. I præsentationsmateriale og ved projektfremleggelse (PowerPoint, websites, brochurer o.lign.) kan Aau og Teknologisk Institut anvende hinandens logo med reference til hinanden, efter aftale.
8. Ved pressekontakt vil begge parter udnævne en kontaktperson.

Cph, d. 10/8.15

Taastrup, d. 10/8.15



Hanne Lindegaard
Associate professor
Aalborg Universitet, CPH



Kasper Birkeholm Munk
Teamleder, Opfinderrådgivningen, Ide & Vækst
Teknologisk Institut



Samarbejdsaftale

UCSJ – University College Sjælland
Slagelsevej 7
4180 Sorø
og
Teknologisk Institut
Center for Idé & Vækst
Gregersenvej 1
2630 Taastrup

UCSJ og Center for Ide & Vækst (I&V), Teknologisk Institut har et fælles ønske om at samarbejde om udvikling og afvikling af entreprenørskabsundervisning, som målrettet tager sigte på at træne, udvikle og transformere studerendes evner til at skabe, validere og kommercialisere deres ideer.

I&V's undervisning bygger på mere end 40 års erfaring med kommercialisering af gode ideer i Opfinderrådgivningen (opfind.nu) og 4 års drift af Opfindertjenesten (Opfinderrådgivningens skoletjeneste), hvor mere end 8000 elever og studerende har gennemgået træning og uddannelse i ideudvikling, idevalidering og idekommercialisering.

Opfindertjenestens indhold og tilgang til entreprenørskab er en meget praktisk, involverende, åben og generisk approach til ideudvikling baseret på 'design thinking' og andre ideudviklings- og valideringsmetoder.

Opfindertjenestens undervisning og træning spænder helt fra den tidlige ideskabelse til kommercialisering af den gode ide, og kan leveres både som kortere forløb, som innovation camps og som overordnet ramme for længerevarende kursusforløb. Undervisningen gør meget brug af hands-on metoder til ideudvikling, hvorfor rapid prototyping og fremstilling af fysiske modeller er en integreret del af undervisningen.

Samarbejdsgrundlaget kan beskrives som følgende:

1. Teknologisk Institut tilbyder som del af samarbejdet at allokere op til 150 timer til en eller flere af nedenstående aktiviteter:
 - Udvikling af pointgivende program / fag
 - Moduler og workshopundervisning ind i eksisterende fag/programmer
 - At medvirke som eksterne undervisere i relevante fag
 - Udvikling af 'teach-the-teacher' forløb i hands-on innovationsmetode for videnskabeligt personale/lektorer
 - At deltage som sparringspartner/dommer/censor i projekt- og evalueringsfaser m.m.

med det formål at minimum 150-200 studerende fra UCSJ deltager i de afholdte aktiviteter.

Udgifterne til undervisningen afholdes af Teknologisk Institut som en del af ordningen - dog afholdes transportomkostninger, materialeomkostninger og evt. hotelovernatninger af uddannelsesinstitutionen.

2. Det står UCSJ frit for at stoppe samarbejdet eller brugen af Teknologisk Instituts tilbud uden varsel. Teknologisk Institut har ligeledes mulighed for at stoppe samarbejdet - med fire måneders varsel. Dog forpligter Teknologisk Institut sig til at levere ydelsen, såfremt det inden skolestart i september er skemalagt til efterårs- eller forårssemestret.

3. Såfremt UCSJ ønsker det, vil Opfinderrådgivningen gerne bakke op med rådgivning i forbindelse med innovations- og entreprenørskabsevents. Dette kan eksempelvis foregå ved, at Opfinderrådgivningen er til stede på uddannelsesinstitutionen, hvorved studerende og evt. ansatte har mulighed for at modtage rådgivning med henblik på afklaring af deres ideers kommercielle muligheder.
4. UCSJ og Teknologisk Institut afholder ét årligt møde for at evaluere samarbejdet og foretage evt. tilpasninger.

De primære kontaktpersoner for samarbejdet er: UCSJ: Kathrine Krageskov Eriksen, kke@ucsj.dk, 7248 2646
Teknologisk Institut: Anette Høgh Sonnichsen, ahso@teknologisk.dk, 7220 2852

5. UCSJ vil henvise studerende til Opfinderrådgivningen i de tilfælde, hvor de vurderer, at Opfinderrådgivningens tilgang og forretningsmodel (licensering) vil kunne bringe den studerende videre med sin ide/opfindelse. Her skal kontakten ske direkte til Rune Rex, tlf. 72 20 11 53 eller på e-mailadresse: rrx@teknologisk.dk. Teknologisk Institut vil således søge at hjælpe den studerende opfinder videre med kommercialiseringen af ideen inden for de rammer, som er mulige under Opfinderrådgivningen og Teknologisk Institut.
6. UCSJ vil henvise studerende til Opfinderrådgivningens modelværksted Fablab TI, hvor de studerende har mulighed for to dage om ugen at anvende Fablab TI's avancerede digitale fremstillingsteknologier til idéudvikling og prototyping af deres ideer. Anvendelsen er gratis - dog skal der afregnes for materialeforbrug. Mere om Fablab TI [her](#).
7. I præsentationsmateriale og ved projektfremlæggelser (PowerPoint, websites, brochurer o.lign.) kan UCSJ og Teknologisk Institut anvende hinandens logo med reference til hinanden, efter aftale.
8. Ved pressekontakt vil begge parter udnævne en kontaktperson.

Sorø, d. 21-08-2015

Taastrup, d. _____



Hanne Dorte Fischer
Uddannelsesdirektør
University College Sjælland



Kasper Birkeholm Munk
Teamleder, Opfinderrådgivningen, Ide & Vækst
Teknologisk Institut



**TEKNOLOGISK
INSTITUT**

Samarbejdsaftale

Mellem

Copenhagen School of Entrepreneurship
PorcelænsHAVEN 26, 2. sal
2000 Frederiksberg C

Teknologisk Institut
Center for Ide & Vækst
Gregersensvej 1
2630 Taastrup

CSE og Center for Ide & Vækst (I&V), Teknologisk Institut har et fælles ønske om at samarbejde om udvikling og afvikling af entreprenørskabsundervisning, som målrettet tager sigte på at træne, udvikle og transformere studerendes evner til at skabe, validere og kommercialisere deres ideer.

I&V's undervisning bygger på mere end 40 års erfaring med kommercialisering af gode ideer i Opfinderrådgivningen (opfind.nu) og 4 års drift af Opfindertjenesten (Opfinderrådgivningens skoletjeneste), hvor mere end 8000 elever og studerende har gennemgået træning og uddannelse i ideudvikling, idevalidering og idekommercialisering.

Opfindertjenestens indhold og tilgang til entreprenørskab er en meget praktisk, involverende, åben og generisk approach til ideudvikling baseret på 'design thinking' og andre ideudviklings- og valideringsmetoder.

Opfindertjenestens undervisning og træning spænder helt fra den tidlige ideskabelse til kommercialisering af den gode ide, og kan leveres både som kortere forløb, som innovation camps og som overordnet ramme for længerevarende kursusforløb. Undervisningen gør meget brug af hands-on metoder til ideudvikling, hvorfor rapid prototyping og fremstilling af fysiske modeller er en integreret del af undervisningen.

Samarbejdsgrundlaget kan beskrives som følgende:

1. Teknologisk Institut tilbyder som del af samarbejdet at allokere op til 150 timer til en eller flere af nedenstående aktiviteter:
 - Udvikling af pointgivende program / fag
 - Moduler og workshopundervisning ind i eksisterende fag/programmer
 - At medvirke som eksterne undervisere i relevante fag
 - Udvikling af 'teach-the-teacher' forløb i hands-on innovationsmetode for videnskabeligt personale/lektorer
 - At deltage som sparringspartner/dommer/censor i projekt- og evalueringsfaser m.m.

med det formål at minimum 150-200 studerende fra CSE netværk modtager deltager i de afholdte aktiviteter.

Udgifterne til undervisningen afholdes af Teknologisk Institut som en del af ordningen - dog afholdes transportomkostninger, materialeomkostninger og evt. hotelovernatninger af CSE.

2. Det står CSE frit for at stoppe samarbejdet eller brugen af Teknologisk Instituts tilbud uden varsel. Teknologisk Institut har ligeledes mulighed for at stoppe samarbejdet - med fire måneders varsel. Dog

forpligter Teknologisk Institut sig til at levere ydelsen, såfremt det inden skolestart i september er skemalet til efterårs- eller forårssemestret.

3. Såfremt CSE ønsker det, vil Opfinderrådgivningen gerne bakke op med rådgivning i forbindelse med innovations- og entreprenørskabs-events. Dette kan eksempelvis foregå ved, at Opfinderrådgivningen er til stede på CSE, hvorved studerende og evt. ansatte har mulighed for at modtage rådgivning med henblik på afklaring af deres ideers kommercielle muligheder.
4. CSE og Teknologisk Institut afholder ét årligt møde for at evaluere samarbejdet og foretage evt. tilpasninger.

De primære kontaktpersoner for samarbejdet er:

CSE: Martin Justesen

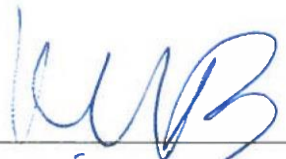
Teknologisk Institut: Rune Rex / Anette Høgh Sonnichsen

5. CSE vil henvise studerende til Opfinderrådgivningen i de tilfælde, hvor de vurderer, at Opfinderrådgivningens tilgang og forretningsmodel (licensering) vil kunne bringe den studerende videre med sin ide/opfindelse. Her skal kontakten ske direkte til Rune Rex, tlf. 72 20 11 53 eller på e-mailadresse: rrx@teknologisk.dk. Teknologisk Institut vil således søge at hjælpe den studerende opfinder videre med kommercialiseringen af ideen inden for de rammer, som er mulige under Opfinderrådgivningen og Teknologisk Institut.
6. CSE vil henvise studerende til Opfinderrådgivningens modelværksted Fablab TI, hvor de studerende har mulighed for to dage om ugen at anvende Fablab TI's avancerede digitale fremstillingsteknologier til idéudvikling og prototyping af deres ideer. Anvendelsen er gratis - dog skal der afregnes for materialeforbrug. Mere om Fablab TI [her](#).
7. I præsentationsmateriale og ved projektfremlæggelser (PowerPoint, websites, brochurer o.lign.) kan CSE og Teknologisk Institut anvende hinandens logo med reference til hinanden, efter aftale.
8. Ved pressekontakt vil begge parter udnævne en kontaktperson.

København, d.

21/08/15

Taastrup, d. _____


Kasper B. Munk


Kasper Birkeholm Munk
Teamleder, Opfinderrådgivningen, Ide & Vækst
Teknologisk Institut

Bilag 5: Kompetencer i Opfinderrådgivningen

Kasper Birkeholm Munk

Kasper har en kommerciel baggrund og har i de sidste 15 år beskæftiget sig professionelt med kommercialisering af ideer og forretningsudvikling i både den offentlige og private sektor og som iværksætter. Kasper varetager den daglige ledelse og deltager ligeledes i Opfinderrådgivningens rådgivningsaktiviteter som aktiv sparringspartner for rådgiverne i teamet. Ligeledes varetager Kasper en række undervisnings- og træningsaktiviteter på videregående uddannelsesinstitutioner såvel som internationale opgaver inden for sit faglige felt. Kasper deltager aktivt som meningsdanner i det danske innovationssystem og er hyppig deltager i jury- og dommergerninger på entreprenørskabsområdet. Synliggørelse af Opfinderrådgivningens samfundsmæssige betydning og værdiskabelse ligger Kasper meget på sinde, hvorfor han spiller en stor rolle i den stadige udvikling af Opfinderrådgivningens kommunikative tilgang og synlighed.

Rasmus Offersen

Rasmus har siden 1983 været en integreret del af Opfinderrådgivningens arbejde med at nyttiggøre danske ideer og opfindelser. Gennem sine +30 år i opfinderiets tjeneste har Rasmus været afslutter på mere end 300 licensaftaler og er derfor en af de personer med størst praktisk erfaring med forhandling af licensaftaler på verdensplan. Rasmus besidder et stort og veletableret netværk i både danske og udenlandske virksomheder såvel som mange kontakter på tværs af det danske innovationssystem.

Rune Rex

Rune er uddannet industriel designer med speciale i konceptudvikling og har egen erfaring fra udvikling og kommercialisering af produkter, bl.a. med produktion og kvalitetskontrol i Østen. Rune yder rådgivning til opfindere og iværksættere, og spiller ledende rolle for det faglige indhold i Opfindertjenesten, som leverer hands-on undervisning i innovation, primært med fokus på idévalidering, samt ydelser inden for områderne kreativitet, industrielt design og nye teknikker til rapid prototyping. Derudover er Rune censor ved ingeniøruddannelserne.

Niclas Skov Lindbæk

Niclas er uddannet værktøjsmager og maskiningeniør, og har en baggrund som patentingeniør hos Patent- og Varemærkestyrelsen, hvor han har arbejdet de seneste mange år med såvel danske som internationale patentansøgninger. Niclas har udført en stor mængde søgninger og analyser, også for private opfindere, men primært for store tekniske virksomheder som bl.a. Danfoss, Grundfos, MAN Diesel & Turbo, Rockwool, Vestas m.fl. Han har stor erfaring med alle typer patentsøgninger, såsom krænkelserundersøgelser, Freedom to operate-undersøgelser, dialogsøgninger samt traditionelle tekniske søgninger – dette såvel nationalt som internationalt. Niclas har desuden samarbejdet i en årrække med Nordic Patent Institute (NPI) i forbindelse med behandling af internationale patentansøgninger.

Nikolaj Ilsted Bech

Nikolaj er uddannet biolog med speciale i proteinbiologi og har bl.a. beskæftiget sig med forskning og udvikling i pharmaindustrien, kommercialisering af opfindelser fra danske universiteter samt national innovationspolitik. Nikolajs tværfaglige erfaringer passer overordentligt godt til den store teknologiske og idemæssige spændvidde, som OR-sager indeholder.

Siden juni 2011 har Nikolaj arbejdet i Opfinderrådgivningen, hvor hans rolle har været at varetage kontakt, forhandling og kontraktudfærdigelse mellem opfindere og licenstagende virksomheder på baggrund af de indkomne opfindelser. Nikolaj har passion og flair for at få forventninger og realiteter til at mødes i forhandlingerne, og har allerede stor erfaring med mange succesfuldt gennemførte sager i Opfinderrådgivningen.

Morten Lunde

Morten er uddannet designingeniør og har med en baggrund som innovationskonsulent rådgivet små og store danske virksomheder om anvendelsen af åben og brugercentreret innovation til generering, udvikling og validering af idéer. Morten har arbejdet med meget forskelligartede teknologiske udfordringer, bl.a. udvikling af hjælpemidler til fysisk handicappede, energibesparende laboratorieudstyr samt husholdningsrettede teknologier til det intelligente el-net. Et stærkt fokus i Mortens tilgang til Innovation er udvikling og anvendelse af prototyper til test af virkeprincip, såvel som validering af idéer blandt relevante slutbrugere. Siden januar 2013 har Morten været fast tilknyttet Opfinderrådgivningen, hvor han yder teknisk såvel som kommerciel rådgivning i hele processen fra behovserkendelse til licensering. Herudover underviser han i prototyping og licensering i Fablab og på videregående uddannelsesinstitutioner. Morten er desuden censor inden for produktudviklingsfag på ingeniøruddannelserne.

Anders Jørgensen

Anders er journalist med 20 års erfaring inden for erhverv, innovation og kultur og er Opfinderrådgivningens kommunikationsansvarlige. Anders varetager den strategiske planlægning af kommunikationsindsatsen, herunder varetager udvikling og vedligehold af Opfinderrådgivningens samlede digitale tilbud og tilstedevær (hjemmeside, PR, blogs og raden af sociale medier). Anders spiller med sin indsats en stor rolle for udviklingen af Opfinderrådgivningens målgrupper.

Anette Høgh

Anette har en baggrund fra hhv. DI og Patent- og Varemærkestyrelsen, bl.a. mere end 8 års erfaring fra Patent- og Varemærkestyrelsen med planlægning af markedsførings- og træningsaktiviteter inden for beskyttelse af rettigheder, opfindelser m.m. Anette er til daglig tovholder på Opfindertjenesten og varetager her udvikling, planlægning og praktisk afvikling af events. Tilsvarende varetager Anette outreach til og udvikling af netværksrelationer i det samlede danske innovationssystem. Anette optræder ofte som dommer og jury i diverse entreprenørskabs-events, især i forbindelse med Fonden for Entreprenørskab. Ligeledes er Anette aktiv deltager i planlægningsudvalget for Global Entrepreneurship Week, hvor hun repræsenterer OR.

Bilag 6: Opfinderrådgivningens faste kommunikationskanaler

Website

www.opfind.nu – løbende blog og nyhedsmails til brugere

Sociale medier

Facebook:

Opfinderrådgivningen - <https://www.facebook.com/opfinderraadgivningen>

Opfindertjenesten - <https://www.facebook.com/Opfindertjenesten>

Fablab TI - <https://www.facebook.com/fablabti>

Twitter

Opfinderrådgivningen og Opfindertjenesten - <https://twitter.com/opfindnu>

Fablab TI - <https://twitter.com/fablabti>

Instagram:

Opfinderrådgivningen - <https://instagram.com/opfindnu/>

Blogs & andre platforme

<http://www.amino.dk/blogs/> - Ekspertblog på Amino (DK's største samlingssted for iværksætteri og entreprenørskab med over 100.000 brugere)

<http://ing.dk/blogs/opfinderbloggen> - OR's blog på ing.dk

<http://youngtrepreneur.dk/> - gæsteblog hos Young Enterprise (Fonden for Entreprenørskab)

<http://www.business.dk/businessdirect/teknologisk-institut-ide-vaekst> - fri adgang til at uploade stof på Business.dk med mulighed for at komme i trykt uddrag i Berlingske.

Bilag 7: Planlagte kommunikationsaktiviteter for 2016-18

I nedenstående tabel gives et overblik over samt måltal for den kommunikationsaktivitet, som Teknologisk Institut vil udføre som operatør af Opfinderrådgivningen. Som anført vil Teknologisk Institut i den kommende periode styrke fokusering og udbytte af kommunikationsaktiviteter for at opnå større spredning og mere målrettet engagement af hovedmålgrupperne: studerende, almene borgere med gode ideer, professionelle, der får ideer med afsæt i deres faglighed, og nye brugere fra bl.a. værkstedsmiljøer i Danmark (Fablabs, makerspaces, biblioteker m.fl.). Vi vil ligeledes afprøve geografisk segmentering for at sikre en landsdækkende spredning, bl.a. gennem brug af de seneste 5 års digitale opfinderdemografiske data.

Formidlingstype/form	Antal om året	Hvilke medier
Amino Blogs	12-14	www.amino.dk
Andre Blogs	15-25	Opfinderbloggen på ing.dk FFE-YE's blog Youngtrepreneurship samt på www.opfind.nu + 3-5 nye steder at gæsteblogge, bl.a. på uddannelsesinstitutioner
Case-artikler om licensaftalte opfindelser	10-14	www.opfind.nu , vores sociale medier, Business Direct på www.business.dk , www.GTS-net.dk m.fl.
Temaartikler bygget over opfindertemaer og tendenser	5-7	Egne medier og i relevante fagmedier
Print	Postkort/ plakat-kampagner med hurtige budskaber for Opfindertjenesten og – rådgivningen	Uddannelsessteder og værkstedsmiljøer, hvor ideer trives, samt erhvervsfremmeaktører
Video - Små film med budskaber om opfindere og portrætter af dygtige borgere	3-5	Til viralt brug og præsentationer
PR i trykte medier, TV og Radio	15-20 gange	DR, TV, landsdækkende, regionale og lokale medier. Flere erhvervsmedier.
Sociale medier	+200 opdateringer	Facebook, Twitter, Instagram m.fl.
Tråde på digitale medier	40-50 gange	Amino, LinkedIn, sociale medier m.m.)
Events - dommerhverv, messer, startup weekends, maker days m.fl.	7-14	Fonden for Entreprenørskab, Venture Cup, Danish Tech Challenge, Index Design for Life, Company Programme.

Bilag 8: De Minimis-erklæring

Erklæring om støtte under de minimis-forordningen

Til brug for vurdering af, hvorvidt udvidet rådgivning¹³ kan opnås i overensstemmelse med statsstøttereglerne, skal opfinderens underskrive en erklæring om størrelsen af den støtte, som opfinderens har modtaget med henvisning til reglerne om de minimis-støtte¹⁴ i det indeværende og de to foregående år.

Opfinderens navn: []

Projektitel: Opfinderrådgivningen – Udvidet Rådgivning

Erklærer hermed i indeværende og de to foregående regnskabsår at have modtaget [] kr. med henvisning til reglerne om de minimis-støtte¹⁵.

Støtten er modtaget (dato for tildeling)¹⁶: []

Under ordningen: []

Administrerende myndighed: []

Beløb: []

Opfinderens er bekendt med, at det ikke er lovligt at modtage støtte på mere end 200.000 € inden for en periode på tre regnskabsår, og at en overskridelse vil medføre krav om tilbagebetaling af den del af støtten, der overstiger beløbsgrænsen.

Undertegnede erklærer hermed, at ovennævnte oplysninger er korrekte.

Sted: [] Den (dato): []

Navn og stillingsbetegnelse: []

¹³ Den samlede værdi af udvidet rådgivning er højst 90.000 DKK.

¹⁴ EU-Kommissionens Forordning (EU) Nr. 1407/2013 af 18. december 2013 om anvendelse af artikel 107 og 108 i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde på de minimis-støtte, herefter benævnt de minimis-forordningen (offentliggjort i Den Europæiske Unions Tidende den 24. december 2013).

¹⁵ Hvis ingen støtte er modtaget, angives 0,00 kr.

¹⁶ Støtten anses for tildelt på det tidspunkt, hvor modtageren har opnået ret til at modtage støtte, dvs. når et tilsagn er givet og ikke på selve udbetalingstidspunktet. Hvis virksomheden har modtaget støtte under mere end én ordning, angives oplysninger for hver gang støtte er modtaget.