



Medfinansieret af
Den Europæiske Union



Danmarks
Erhvervsfremmebestyrelse

Midtvejsevaluering af Biosolutions Zealand - Innovation og skalering

Food & Bio Cluster Denmark

Maj 2025

IRISgroup

Pluss

Projektnummer	049
Version	Endelig
Udgivelsesdato	Maj 2025
Udarbejdet af	Anders Asboe Christensen, IRIS Group

INDHOLD

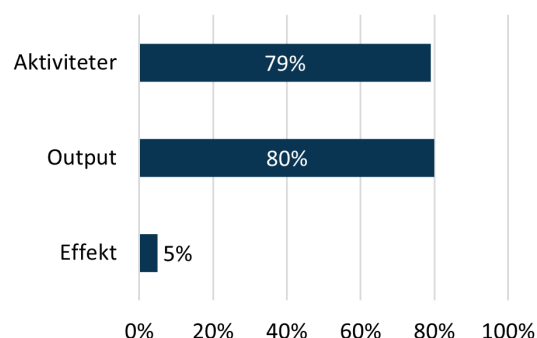
1. Resume.....	2
2. Fakta om projektet.....	3
2.1 Projektets effektkæde.....	5
2.2 Evalueringens datagrundlag.....	6
2.3 Scoring af fremdrift ift. projektmål.....	6
3. Projektstatus.....	7
3.1 Overordnet status.....	7
3.2 Status på aktiviteter.....	7
3.3 Status på output.....	8
3.4 Status på effektforventninger.....	8
4. Projektets implementering.....	9
4.1 Input.....	9
4.2 Rekruttering.....	10
4.3 Virkemidler.....	11
4.4 Outcome & effekt	13
4.5 Forankring.....	16
4.6 Monitorering og opfølgning.....	17
5. Anbefalinger og læring.....	18

1 Resumé

Status på projektets indikator



Der har generelt været god fremdrift i BZ II – Innovation og skalering, og projektet er kommet langt i forhold til de samlede måltal for aktiviteter og output. Projektet er dog bagud i forhold til uddeling af opskalervouchers til forløb på fysiske faciliteter, og der kan endnu kun observeres få effekter i forhold til deltagernes produkt- og procesinnovation. Projektleder er opmærksom på udfordringerne med hensyn til opskalervouchers, og der vil i den kommende periode blive arbejdet med at justere tilbuddet (udbetalingstidspunktet) med henblik på at kunne indfri de officielle måltal.



Note: Ovenstående fremdrift er ift. projektets totale måltal.

Input



Vi vurderer, at der efter overdragelsen af projektledelsen til FBCD er blevet skabt en god rollefordeling og et godt samarbejde mellem de forskellige parter både på det strategiske og operationelle niveau. Derudover er det vores vurdering, at projektledelsen bliver varetaget kompetent af FBCD, og at projektet i høj grad formår at bygge videre på erfaringer og viden fra de forudgående projekter i BZ I.

Rekruttering



Projektpartnerne har haft succes med at udbrede kendskabet til de virksomhedsrettede tilbud i økosystemet for biosolutions og rekruttere relevante deltagere til innovationssamarbejderne, der opleves som et relevant værdis tilbud af målgruppen. Det er vores vurdering, at udfordringerne med at rekruttere deltagere til opskalervouchers primært skyldes virkemidlets design frem projektpartnerens rekrutteringsindsats.

Virkemidler



Det er vores vurdering, at innovationssamarbejderne er et velfungerende og attraktivt virkemiddel for målgruppen, som bruger det til at gennemføre afgrænsede F&U-projekter inden for biosolutions, samt at støtten til klargøring af de fysiske faciliteter har været med til at fremskynde og udbrede anvendelsesmulighederne. Vi vurderer dog samtidig, at opskalervoucheren og listen over fysiske faciliteter i mindre grad har været relevante virkemidler for målgruppen.

Outcome & effekt



Vi vurderer, at BZ II – Innovation og skalering i høj grad er med til at understøtte gennemførelsen af innovative samarbejdsprojekter mellem SMV'er og etablerede videnspartnere samt generelt styrke det danske økosystem for biosolutions ved at bringe aktører sammen og fremskynde klargøringen af fysiske faciliteter. Vi mener dog, at det endnu er for tidligt at konkludere, om projektet også skaber de ønskede kommercielle effekter for SMV'erne og reelt bringer dem over "dødens dal".

Forankring



Klargøringen af de fysiske faciliteter vil være forankret i det danske økosystem for biosolutions efter projektets afslutning, og de fleste deltagere vil kunne arbejde videre med resultaterne fra deres forløb og være bedre klædt på til at realisere deres vækstpotentiale. Det er samtidig vores vurdering, at mange af deltagerne stadig har behov for yderligere støtte til at skalere deres løsninger, og at projektpartnerne (FBCD og Erhvervshus Sjælland) er opmærksomme at henviser dem til andre tilbud i erhvervsfremmesystemet.

Monitorering



Vi vurderer, at projektpartnerne har en god monitorering af projektets fremdrift, og at projektfacilitatorne/forretningsudviklerne har en tæt føling med de enkelte deltagere og forløb. Det er dog samtidig vores vurdering, at den centrale erfaringsopsamling og opfølgning på udbyttet og effekterne af de forskellige hovedaktiviteter fremadrettet kan styrkes. Det gælder både i forhold til oversigten over de fysiske faciliteter samt de forskellige innovationssamarbejder og opskalervouchers.

2 Fakta om projektet

Dette afsnit indeholder en kort beskrivelse af projektets formål og baggrund samt en gengivelse af de vigtigste baggrundsoplysninger for projektet (tekstboks). Afsnittet afsluttes med en opsamling af projektets 'effektkæde' og en kort beskrivelse af evalueringens datagrundlag.

"Biosolutions Zealand – Innovation og skalering" er en del af en samlet indsats, hvis overordnede formål er at videreudvikle et internationalt erhvervsfyrtårn inden for biosolutions med udgangspunkt i Region Sjælland. Projektaktiviteterne bygger således videre på de aktiviteter, der blev igangsat i BZ I (REACTRF-21-0025 og REACTSF-21-0032), og komplementerer øvrige eksisterende erhvervsfremmetilbud af relevans for biosolutions økosystemet.

Projektet skal understøtte SMV'ernes og iværksætternes behov i hele udviklingsfasen fra idé til kommerialisering, så de ikke fanges i "valley of death", men i stedet udvikler sig til konkurrencedygtige virksomheder, der bidrager til den grønne omstilling og udvikling af et stærkt økosystem inden for biosolutions.

"Biosolutions Zealand – Innovation og skalering" består af følgende fire hovedaktiviteter:

- **HA1. Klargøring af fysiske faciliteter:** Støtte til udvikling af fire fysiske faciliteter (TI's pilotanlæg, DTU's mobile fermenteringsenhed, Ferm Hub Zealand og OpenBioLab ved RUC), som supplerer hinanden og samlet understøtter hele værdikæden inden for bioraffinerings- og biofermenteringsteknologier.
- **HA2. Kortlægning og udbredelse af kendskab til fysiske faciliteter:** Her opdateres en liste over fysiske faciliteter inden for biosolutions i Danmark, som bl.a. kan være anvendelig for de SMV'er, der skal søge om innovationssamarbejder (i HA3) og voucherordning (i HA4).
- **HA3. Innovationssamarbejder:** Her etableres innovationssamarbejder, der er centreret om en SMV med behov for vidensoverførsel fra en samarbejdspartner til at udvikle biobaserede råvarer, produkter, koncepter, teknologier og processer som konkrete løsninger på biosolutions-industriens udfordringer.
- **HA4. Opskaleringsvouchere:** Støtte til at virksomheder (SMV'er) kan købe opskaleringsforløb på test-, demonstrations- og pilotfaciliteter og den nødvendige bistand i denne sammenhæng. Der udbydes i alt 25 vouchers, hvor projektet medfinansierer 50% (dog max 250.000 kr. pr. virksomhed)

FAKTA-BOKS

Tilskudsmodtager	Food & Bio Cluster Denmark
Sagsbehandler	Jane Slot Povlsen
Finansieringskilde	Regionalfonden (ERDF)
Indsatsområde	Innovation (ERDF 1.1)
Samlet budget	DKK 51.274.875
Bevillingsperiode	01-09-2023 - 31-08-2026

2.1 Projektets effektkæde

Projektets effektkæde er sammenfattet i tabellen herunder. Evalueringen har især fokus på outcome, som er bindeleddet mellem projektets umiddelbare output/leverancer og resultaterne/effekterne på længere sigt, hvilket er nærmere udfoldet i afsnit 4.4.

Tabel 1: Projektets effektkæde

Indhold	Aktiviteter
Input	▪ Projektbudget på ca. 51 mio. kr. ▪ Bygger videre på aktiviteter igangsat under BZ 1. ▪ Input og bidrag fra de mange projektpartnere og øvrige indsatsområder under erhvervsfyrtårnet. ○ Erhvervshus Sjælland (leder arbejdsgruppen i HA2) ○ Knowledge Hub Zealand (indgår bl.a. i styregruppe) ○ Absalon (deltager i HA2) ○ Teknologisk Institut, DTU, FermHub Zealand og RUC (deltager i HA1)
Hovedaktiviteter	Projektet består af fire hovedaktiviteter, hvor de to er forberedende aktiviteter (HA1 og HA2) forud for de to kerneaktiviteter, innovationssamarbejder (HA3) og opskalervouchere (HA4). ▪ <i>HA1. Klargøring af fysiske faciliteter:</i> Støtte til udvikling af fysiske faciliteter, som supplerer hinanden og samlet understøtter hele værdikæden inden for bioraffinerings- og biofermenteringsteknologier. ▪ <i>HA2. Kortlægning og udbredelse af kendskab til fysiske faciliteter:</i> Herunder opdatering af liste over fysiske faciliteter inden for biosolutions i Danmark som bl.a. kan være anvendelig for de SMV'er, der skal søge om innovationssamarbejder og voucherordning (HA3 og HA4). ▪ <i>HA3. Innovationssamarbejder:</i> Centreret omkring en SMV med behov for vidensoverførsel fra en samarbejdspartner til at udvikle biobaserede råvarer, produkter, koncepter, teknologier og processer som konkrete løsninger på biosolutions-industriens udfordringer ▪ <i>HA4. Opskalervouchere:</i> Støtte til at virksomheder kan købe opskalingsforløb på test-, demonstrations- og pilotfaciliteter og den nødvendige bistand i denne sammenhæng.
Output	▪ <i>HA1. Klargøring af fysiske faciliteter:</i> 1 virksomhed modtager støtte ▪ <i>HA2. Kortlægning og udbredelse af kendskab til fysiske faciliteter:</i> Der er udarbejdet en opdateret liste over fysiske faciliteter i Danmark, som er registreret på minimum to online oversigter (på Danske testfaciliteter på Virksomhedsguiden og på Pilots4u). ▪ <i>HA3. Innovationssamarbejder:</i> 40 virksomheder modtager støtte og 30 virksomheder samarbejder med forskningsinstitutioner. ▪ <i>HA4. Opskalervouchere:</i> 25 virksomheder har modtaget støtte.
Outcome	Se afsnit 4.4
Resultater (effekter)	▪ <i>HA1. Klargøring af fysiske faciliteter:</i> 1.875.000 kr. i private investeringer, som svarer til offentlig støtte ▪ <i>HA3. Innovationssamarbejder:</i> 36 virksomheder har udviklet koncepter til nye produkter eller løsninger, 12,5 kr. i private investeringer (som svarer til offentlig støtte) og 25 SMV'er har indført produkt- eller procesinnovation. ▪ <i>HA4. Opskalervouchere:</i> 20 virksomheder har udviklet koncepter til nye produkter eller løsninger, 5 mio.kr. i private investeringer (som svarer til offentlig støtte) og 15 SMV'er indfører produkt- eller procesinnovation.

2.2 Evalueringens datagrundlag

Evalueringen er grundlæggende baseret på semistrukturerede interviews med henholdsvis projektholder, projektpartnere og udvalgte deltagere.

I forbindelse med evalueringen er der desuden blevet udsendt et elektronisk spørgeskema til deltagerne i indsatsen. Spørgeskemaet er sendt ud til 33 deltagere (unikke SMV'er), hvoraf 20 respondenter har besvaret spørgeskemaet, hvilket giver en svarprocent på 61%. Størstedelen (13) af respondenterne har deltaget i innovationssamarbejder (HA3), og de resterende har deltaget i opskaleringsvoucher (HA4) eller andre aktiviteter. Derudover tilkendegiver 75% (dvs. 15 ud af de 20 respondenter), at de repræsenterer en præ-kommerciel udviklingsvirksomhed uden væsentlig markedsomsætning.

Både spørgeskema og interviews giver et indblik i såvel det forventede som allerede opnåede udbytte blandt deltagerne, men udgør ikke en præcis beskrivelse af indsatsens effekt-skabelse.

2.3 Scoring af fremdrift ift. projektmål

Vurderingen af projektets målopnåelse er primært baseret på *fremdrift ift. outputmål* og sekundært *fremdrift ift. aktivitetsmål*. Scoren tildeles på baggrund af en helhedsvurdering af projektets målopnåelse, men med udgangspunkt i projektets kvantitative målopnåelse på evalueringstidspunktet. Nedenstående tabel over sammenhæng mellem målopnåelse og trafiklysscore er vejledende.

Tabel 2: Vejledende sammenhæng mellem målopnåelse og trafiklys

Trafiklys	Målopnåelsen er	Midtvejsevaluering	Slutevaluering
Grøn	... som ønsket eller bedre	45 % +	95 % +
Grøn	... lidt under det ønskede niveau	35-44 %	81-90 %
Gul	... noget under det ønskede niveau	24-34 %	65-80 %
Rød	... meget under det ønskede niveau	15-24 %	20-64 %
Rød	... ikke eksisterende eller tæt på	0-14 %	0-19 %

3 Projektstatus

Afsnittet indeholder en kort fremstilling af status for projektets fremdrift. Vi indleder med en kort overordnet status. Dernæst følger en status på henholdsvis projektets aktivitetsmål (afsnit 3.2), projektets outputmål (afsnit 3.3) samt projektets effektmål (afsnit 3.4) som angivet i projektets eget indikatorskema, der er aftalt med Erhvervsstyrelsen.

3.1 Overordnet status

Der har generelt været god fremdrift i BZ II – Innovation og skalering, og projektet er kommet langt i forhold til de samlede måltal for aktiviteter og output. Projektet er dog bagud i forhold til uddeling af opskaleringsvouchers til forløb på fysiske faciliteter, og der kan endnu kun observeres få effekter i forhold til deltagernes produkt- og procesinnovation.

3.2 Status på aktiviteter

På evalueringstidspunktet er 79 % af de opstillede aktivitetsmål nået, beregnet som et simpelt gennemsnit. Status for de enkelte aktivitetsmål er gengivet i tabellen nedenfor.

Tabel 3: Status på de opstillede aktivitetsmål per 28.02.2025

Aktivitet	Måltal	Status	Målopnåelse i %
HA1: Klargøring af fysiske faciliteter til brug	4	4	100%
HA2: Kortlægning og udbredelse af kendskab til fysiske faciliteter	1 liste	1	100%
HA3: Innovationssamarbejder	25	23	92%
HA4: Opskaleringsvouchers	25	6	24%

Note: Projektets målopnåelse af indrapporteret til evaluator af bevillingsmodtager. Bevillingsmodtager er ansvarlig for, at måltallene er indrapporteret korrekt.

Som det fremgår af tabellen, har projektet nået sine måltal for HA1 og HA2 ved den seneste statusrapportering til Erhvervsstyrelsen per 28.02.2025. Alle aktiviteterne i relation til klargøring og kortlægning af fysiske faciliteter er således stort set gennemført.

Derudover kan det ses, at der er uddelt 23 ud af 25 bevillinger til innovationssamarbejder, og at seks ud af 25 virksomheder har modtaget opskaleringsvouchers til forløb på en fysiske facilitet. Opskaleringsvouchers er således den hovedaktivitet, der har den laveste målopnåelse i forhold til de samlede måltal for hele projektet, og HA4 er også bagud i forhold til målsætningen for perioden frem til midtvejsevalueringen.

Ifølge projektholders seneste statusnotat, er de "lidt undrende over den lave interesse for puljen, da virksomheder løbende tilkendegiver, at der er behov for støtte til opskalering, og da interessen for puljen til innovationssamarbejder er relativt stor". Projektholder har derfor forsøgt at være ekstra aktive i forhold til at promovere tilbuddet, men der er i den seneste rapporteringsperiode kun modtaget to ansøgninger om opskaleringsvouchers.

Projektholder har per 28.02.2025 i alt modtaget otte ansøgninger om opskaleringsvouchers og 37 ansøgninger om innovationssamarbejder, hvilket giver en godkendelsesprocent på henholdsvis 75% og 62%.

3.3 Status på output

På evalueringstidspunktet er 80 % af de opstillede outputmål nået, beregnet som et simpelt gennemsnit. Status for de enkelte outputmål er gengivet i tabellen nedenfor.

Tabel 4: Status på de opstillede outputmål per 28.02.2025

Output	Måltal	Status	Målopnåelse i %
Virksomheder der har modtaget støtte i form af tilskud	69	41	59%
Virksomheder der samarbejder med forskningsorganisationer	30*	31	+100%

Note: Projektets målopnåelse af indrapporteret til evaluator af bevillingsmodtager. Bevillingsmodtager er ansvarlig for, at måltallene er indrapporteret korrekt.

**20 af 25 innovationssamarbejder i HA3 forventes at involvere en forskningsorganisation. Og 10 af de 20 samarbejder involverer én SMV, mens de resterende 10 involverer to SMV'er.*

Overordnet set viser tabellen, at BZ II – Innovation og skalering også er kommet langt i forhold til de officielle outputmål. Ifølge projektholder er der således 41 ud af 69 virksomheder (dvs. 59%), som har modtaget støtte i form af tilskud, og der er over 30 virksomheder (dvs. +100%), der gennem innovationssamarbejderne har samarbejdet med en forskningsinstitution.

3.4 Status på effekter

På evalueringstidspunktet er 5 % af de opstillede effektmål nået, beregnet som et simpelt gennemsnit. Status for de enkelte effektmål er gengivet i tabellen nedenfor.

Tabel 5: Status på de opstillede effektmål per 28.02.2025

Indikator	Måltal	Status	Målopnåelse i %
Virksomheder der har udviklet koncepter til nye produkter eller løsninger	56*	2	4%
SMV'er der indfører produkt- eller procesinnovation	40**	2	5%

Note: Projektets målopnåelse af indrapporteret til evaluator af bevillingsmodtager. Bevillingsmodtager er ansvarlig for, at måltallene er indrapporteret korrekt. - angiver, at projektholdet endnu ikke er begyndt at samle data ind på denne indikator. 'Målopnåelse i procent' er beregnet pba. måltallene for den samlede projektperiode.

**36 af 40 virksomheder i HA3 (innovationssamarbejder) og 20 ud af 25 virksomheder i HA4 (voucher).*

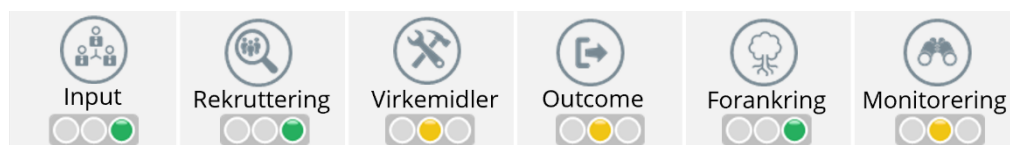
***25 af 40 virksomheder HA3 (innovationssamarbejder) og 15 af 25 virksomheder i HA4 (voucher).*

Som det fremgår af tabellen, er der per 28.02.2025 kun opnået 4 til 5% af projektets officielle effektmål. Resultatet skal imidlertid ses i sammenhæng med, at der endnu kun er få afsluttede virksomhedsforløb.

4 Projektets implementering

I dette afsnit præsenterer vi vores vurdering af projektets implementering ud fra seks faste evalueringsparametre. Figuren nedenfor giver et overblik over evalueringens konklusioner i forhold til de seks parametre. En grøn score indikerer en tilfredsstillende implementering, evt. med nogle få forbedringspotentialer; en gul score indikerer et behov for at adressere visse udfordringer og en rød score indikerer, at der er ét eller flere forhold, som ikke er tilfredsstillende.

Figur 6. Tildeling af scorer for de seks evalueringsparametre



Forklaring af scorer:

	Grøn score	Projektimplementeringen er tilfredsstillende. Få forbedringspotentialer.
	Gul score	Et eller flere elementer i projektimplementeringen bør have fokus.
	Rød score	Kritiske forhold i projektimplementeringen. Væsentlige forbedringspotentialer

I de følgende afsnit uddyber vi vurderingerne af projektet under de enkelte parametre.

4.1 Input



Efter overdragelsen af projektledelsen til FBCD er der blevet skabt en god rollefordeling og et godt samarbejde mellem de forskellige parter både på det strategiske og operationelle niveau.

På baggrund af interviewene er det vores vurdering, at projektledelsen bliver varetaget kompetent og professionelt af FBCD, samt at der er skabt et godt samarbejde mellem de forskellige projektpartnerne.

Overdragelsen af projektlederrollen fra Erhvervshus Sjælland til FBCD bliver betegnet som et naturligt tiltag for at styrke projektets faglige og nationale fokus på biosolutions. Og på det strategiske niveau er der fortsat et tæt samarbejde mellem FBCD og Erhvervshus Sjælland. Herunder bl.a. gennem projektets styregruppe.

På det operationelle niveau varetages den løbende koordinering gennem den tværgående taskforce, hvor medarbejderne med den direkte virksomhedskontakt fra de forskellige partnere er repræsenteret.

Generelt giver alle de interviewede projektpartnere udtryk for, at samarbejdet fungerer godt, og at der er en naturlig rollefordeling, samt at projektet i høj grad formår at bygge videre på viden og erfaringer fra de tidligere projekter under BZ I.

4.2 Rekruttering



Projektet har haft succes med at rekruttere innovative danske startups og SMV'er inden for biosolutions til innovationssamarbejderne, men det har været svært at rekruttere brugere til opskaleringsvouchers.

Projektet har i høj grad formået at rekruttere den relevante målgruppe til innovationssamarbejderne – dvs. danske iværksættere og SMV'er med en innovativ idé eller løsning med et markedspotentiale inden for biosolutions, som har behov for at blive videreudviklet eller testet yderligere.

Rekrutteringen er sket gennem en bred vifte tiltag. Herunder fx egne arrangementer og opslag på hjemmeside og LinkedIn samt eksterne oplæg på konferencer og events og dialog med andre aktører som fx brancheforeninger. Dertil kommer ikke mindst projektpartnerenes eksisterende netværk og forudgående kendskab til målgruppen, som også har spillet en afgørende rolle i rekrutteringsindsatsen.

Tabellen herunder viser, hvordan de adspurgte deltagere fik kendskab til projektet.

Tabel 7: Hvordan fik deltagerne kendskab til indsatsen?

Andel af respondenterne, der angiver at de blev opmærksomme på indsatsen via...	Procent
Klyngeorganisation	42%
Erhvervshus	26%
Andre virksomheder	21%
Fandt det selv	16%
Viden-/uddannelsesinstitution	11%
Lokalt erhvervskontor	11%
Andet	11%
Brancheorganisation	5%
Sociale medier	5%
Privat rådgiver	5%
Kan ikke huske	5%

Note: Respondenterne kunne angive flere svarmuligheder, hvorfor andelen ikke summerer til 100 (n=20)

Spørgeskemaundersøgelsen bekræfter, at FBCD (klyngeorganisationen) og Erhvervshuset har spillet en stor rolle i forhold til at udbrede kendskabet til indsatsen. Specifikt har 42% af deltagerne fået kendskab til indsatsen gennem klyngeorganisationen (FBCD) og cirka en fjerdedel (26%) gennem erhvervshuset.

Det er projektholders vurdering, at der ikke har været behov for en stor markedsføringsindsats af innovationssamarbejderne, da kendskabet til tilbuddet naturligt har spredt sig som "ringe i vandet" i økosystemet for biosolutions. At det har været relativt nemt at rekruttere relevante deltagere, afspejler sig også i, at der ved udgangen af februar 2025 (ved den seneste statusrapportering) er blevet uddelt bevillinger til 23 ud af 25 innovationssamarbejder, jf. afsnit 3.

Samlet set er det projektholders egen vurdering, at innovationssamarbejderne har godt fat i målgruppen, og at der ikke er en stor population af relevante SMV'er, som ikke er bekendt med tilbuddet. Det skal også ses i sammenhæng med, at målgruppen i høj grad er præ-kommercielle forsknings- og udviklingsvirksomheder, der er vant til at benytte erhvervs- og innovationsfremmesystemet.

Dette bekræftes også af spørgeskemaundersøgelsen, som viser, at 86% af respondenterne før deltagelsen i indsatsen har modtaget vejledning eller støtte i erhvervsfremmesystemet, og at det primært er sket gennem erhvervshuse og/eller klyngeorganisationer. Og blandt dem der tidligere har benyttet erhvervsfremmesystemet, er det hele 80%, der har modtaget vejledning eller støtte mere end én gang. Deltagerne i "Biosolutions Zealand – Innovation og skalering" er således i høj grad erfarne brugere af erhvervsfremmesystemet.

Samlet set er det vores vurdering, at projektet er lykkedes godt med at rekruttere den relevante målgruppe til innovationssamarbejderne, og at udfordringerne med at rekruttere brugere til opskaleringsvouchers primært skyldes virkemidlets design, hvilket vil blive yderligere uddybet i det følgende afsnit.

4.3 Virkemidler



Projektets centrale virkemiddel – innovationssamarbejderne – har fungeret godt, men især oversigten over de fysiske faciliteter og til dels opskaleringsvoucherne har hidtil i mindre grad været relevante virkemidler for målgruppen.

"Biosolutions Zealand – Innovation og skalering" (BZ II) består som nævnt af fire overordnede virkemidler og hovedaktiviteter.

HA1 om klargøring af fysiske faciliteter bygger videre på BZ I, hvor der blev givet direkte støtte til etablering af syv fysiske faciliteter. I BZ II er der blevet givet støtte til klargøring af fire af disse faciliteter. Ud fra interviewene med projektpartnerne er det vores vurdering, at faciliteterne sandsynligvis var blevet færdiggjort alligevel, men at støtte gennem BZ II har været med til at fremskynde klargøringen og udvide anvendelsesmulighederne samt synliggøre faciliteterne. Ifølge projektpartnerne er der dog en del ledig kapacitet på de klargjorte faciliteter, og det er ved midtvejsevalueringen endnu svært at vurdere i hvilken grad, at de vil blive efterspurgt og anvendt af målgruppen.

I HA2 er der blevet givet støtte til udarbejdelse af en oversigt over fysiske faciliteter inden for biosolutions. Interviewene viser, at dette virkemiddel i nogle tilfælde kan være et relevant redskab for projektfacilitatorerne/forretningsudviklerne i forbindelse med deres vejledning og sparring til SMV'erne. Men det er vores vurdering, at redskabet generelt ikke bliver anvendt i større grad, og at det ikke udfylder en kritisk rolle i projektets effektkæde og for projektets øvrige aktiviteter. Det skyldes bl.a., at aktørerne i økosystemet ofte selv har et godt overblik over de relevante fysiske faciliteter, samt at det er svært at finde den rette balance i forhold til at lave en enkel/overskuelig oversigt, der samtidig indeholder tilstrækkelig detaljeret information til at være anvendelig. Herunder fx også information om forretningsvilkårene for anvendelsen af faciliteterne. Såfremt anvendelsen af oversigten skal styrkes i den resterende og/eller kommende projektperiode, anbefaler vi derfor, at der udvikles et

mere brugervenlig og visuelt overblik, som giver adgang til opdateret og detaljeret information om de forskellige faciliteter.

Samlet set er det dog vores vurdering, at det bør overvejes, om det giver mening at anvende yderligere ressourcer på oversigten. Det skyldes, at det er erfaringen fra den første del af projektperioden, at det er svært at få aktørerne i økosystemet til at bidrage til oversigten, som dermed hurtigt bliver forældet, samt at oversigten tilsyneladende kun er blevet anvendt i begrænset grad.

I HA3 er der gennem en række ansøgningsrunder blevet givet støtte til innovationssamarbejder til en værdi af 1. mio. kr., hvor projektet selv medfinansierer 50%. Innovationssamarbejderne kan vare op til 24 måneder og er centreret om en SMV med behov for vidensoverførsel fra en samarbejdspartner.

Status for projektets aktiviteter og måltal samt interviewene med partnerne viser, at der generelt har været stor efterspørgsel på dette virkemiddel, jf. de forudgående afsnit. Og deltagerinterviewene bekræfter også, at innovationssamarbejderne opleves som et attraktivt og relevant tilbud af målgruppen. Det fremhæves bl.a., at innovationssamarbejderne er et godt virkemiddel til at gennemføre afgrænsede og eksperimenterede projekter, hvor der er behov for at have en videnspartner med. Spørgeskemaundersøgelsen viser desuden, at to tredjedele (67%) af respondenterne i høj grad vurderer, at indsatsen har været tilpasset deres behov. Og en tredjedel (33%) har svaret i nogen grad.

Interviewene viser imidlertid også, at der er stor forskel på deltagernes modenhed og erfaring i forhold til fx at samarbejde med universiteter og GTS'er. Blandt dem med begrænset erfaring kan der bl.a. være en oplevelse af, at samarbejdet med universiteterne og GTS'erne tager for lang tid og en unødigt stor andel af bevillingen. Det bliver i den forbindelse bl.a. foreslået, at virkemidlet justeres, så der kan gives 100% i støtte til finansiering af samarbejdspartnere og 50% til SMV'en. Samlet set fremstår det vigtigt, at der allerede i forbindelse med ansøgningsfasen bliver foretaget en klar og tydelig specifikation af samarbejdsvilkårene mellem projektpartnere. Og det gælder især, hvis der er tale om iværksættere/SMV'er med begrænsede erfaringer med samarbejdsprojekter.

Blandt de interviewede deltagere er der generelt stor tilfredshed med projektholders støtte og vejledning, og de administrative krav til ansøgning og afrapportering opleves som lette og rimelige. Dog fremhæves den relativt lange udbetalingstid som en væsentlig likviditetsmæssig udfordring for de små forsknings- og udviklingsorienterede SMV'er. Derudover er der også nogen, som efterspørger mulighed for at tage udenlandske partnere med i innovationssamarbejderne.

HA4 omfatter uddeling af 25 vouchers på baggrund af løbende ansøgninger til køb af forløb på en fysisk facilitet, hvor projektet medfinansierer 50% af den samlede udgift (dog max 250.000 kr. pr. virksomhed). Ifølge projektansøgningen er baggrunden for dette virkemiddel, at en analyse i BZ I viste, at biosolutions-virksomhederne især har behov for støtte til adgang til test-, udviklings- og demonstrationsfaciliteter, der tager dele af den økonomiske risiko og omkostninger fra dem.

Erfaringerne fra den første del af projektperioden er imidlertid, at dette virkemiddel kun i mindre grad har været efterspurgt af målgruppen. Den primære forklaring som både

fremhæves af projektpartnerne og projektdeltagerne, er, at det pga. begrænset likviditet er svært for iværksætterne og SMV'erne selv at skulle lægge ud for at anvende den fysiske facilitet. En af de interviewede virksomheder vurderer, at opskalervoucheren især er rette mod virksomheder på et meget tidligt stadie, men at disse ofte ikke har midler til at medfinansiere 50%, og at støtteprocenten derfor burde op på omkring 80%, hvis virkemidlet skulle være mere relevant og attraktivt for målgruppen. Udover at justere i udbetalings-tidspunktet og indføre delvis forudbetaling, (som beskrevet i projektholders statusnotat per 28.02.2025), kan det derfor også overvejes, om støtteprocenten kan hæves i den resterende del af projektperioden, eller om nogle af midlerne til vouchers fx kan overføres til innovationspuljen, såfremt efterspørgslen ikke stiger, efter der er indført forudbetaling og de fysiske faciliteter er blevet klargjort.

Derudover nævner de interviewede projektpartnere, at det kunne styrke anvendelsen af de fysiske faciliteter og det danske økosystem for biosolutions, hvis det var muligt for udenlandske virksomheder at benytte voucherordningen på danske faciliteter.

Samlet set er det således vores vurdering, at projektets centrale virkemiddel – innovations-samarbejderne – har fungeret godt, men at oversigten over de fysiske faciliteter og opskalervoucheren i sin nuværende form i mindre grad har været relevante virkemidler for målgruppen.

4.4 Outcome & effekt



Biosolutions Zealand – Innovation og skalering er med til at understøtte samarbejdsprojekter og det danske økosystem for biosolutions, men det er endnu svært at vurdere de mere langsigtede kommercielle effekter for deltagerne.

Et af de væsentligste overordnede formål med Biosolutions Zealand – Innovation og skalering er, at projektet skal bidrage til at iværksættere og SMV'er inden for biosolution udvikler sig til markedsmodne og konkurrencedygtige virksomheder.

Da mange af de virksomhedsrettede forløb endnu ikke er afsluttet ved midtvejsevalueringen, er det stadig svært at vurdere, om projektet lykkedes med at skabe denne langsigtede og kommercielle effekt for deltagerne. Både interviewene og spørgeskemaundersøgelsen tegner imidlertid et billede af, at projektet (og særligt innovationssamarbejderne) er med til at styrke deltagernes forudsætninger for at opnå de ønskede resultater.

Nedenstående tabel viser andelen af respondenter, der som følge af indsatsen har fået styrket deres forudsætninger for at opnå de ønskede resultater.

Tabel 8: Indsatsens bidrag til at skabe styrkede forudsætninger for de ønskede resultater

Andel af respondenterne, der angiver at de som følge af indsatsen har fået...	Procent
Bedre mulighed for at få valideret og opskaleret nye teknologiske løsninger efter laboratoriestadiet	61%
Bedre forudsætninger for at videreudvikle ideer og løsninger inden for biosolutions til kommerciel succes	50%
Bedre overblik og adgang til relevante partnere ift. innovationssamarbejde	44%
Bedre overblik over relevante fysiske faciliteter ift. gennemførelse af udviklings- og innovationsforløb	22%
Bedre forudsætninger for at få adgang til relevante fysiske faciliteter og innovationssamarbejde	11%

Note: Respondenterne har kunnet angive flere svarmuligheder, hvorfor andelen ikke summerer til 100 (n=18)

61% af respondenterne angiver, at projektet har givet dem bedre mulighed for at få valideret og opskaleret nye teknologiske løsninger efter laboratoriestadiet, og halvdelen har fået bedre forudsætninger for at videreudvikle ideer og løsninger inden for biosolutions til kommerciel succes. Dertil kommer, at 44% har fået bedre overblik og adgang til relevante partnere i forhold til innovationssamarbejde.

Interviewene med deltagerne bekræfter i høj grad dette. Her bliver det fremhævet, at støtten fra BZ I gjorde det nemmere at komme i gang med innovationsprojektet og samarbejdet med videnspartneren. Støtten gør det således økonomisk muligt at gennemføre et afgrænset forskningsprojekt og få adgang til videnspartnerens specialiserede ekspertise og faciliteter. I flere tilfælde har innovationsprojekterne dog ikke ledt frem til de ønskede faglige/tekniske og kommercielle resultater, da der er tale om eksperimenterende og udviklingsorienterede forløb. Her har støtten fra BZ I derimod bidraget til afklaring og i flere tilfælde også faglig viden, der kan anvendes til at styrke SMV'ernes øvrige udviklingsarbejde.

Det bør imidlertid også bemærkes, at kun 22% angiver, at de gennem projektet har fået bedre overblik over relevante fysiske faciliteter i forhold til gennemførelse af udviklings- og innovationsforløb, samt at kun 11% har fået bedre forudsætninger for at få adgang til relevante fysiske faciliteter og innovationssamarbejde. Det bekræfter konklusionerne fra det forudgående afsnit om, at oversigten over de fysiske faciliteter og opskaleringsvourcherne kun i mindre grad har været relevante og succesfulde virkemidler.

For at opnå de ønskede resultater vil deltagerne ofte skulle omsætte deres styrkede forudsætninger til konkrete adfærdsændringer eller tiltag (forandringer). Tabel 9 viser derfor andelen af respondenter, som enten har gennemført forandringer som følge af indsatsen, eller forventer at de fremadrettet vil gøre det.

Tabel 9: Indsatsens bidrag til at skabe forandringer hos deltagerne

Output	Ingen forandring	Vi er i gang / har gjort det	Inden for et år	Om et år eller derefter	Ikke relevant for os
Udvikle koncepter til nye produkter eller løsninger	0%	50%	33%	11%	6%
Indføre produkt- eller procesinnovation	0%	33%	39%	22%	6%
Gennemføre og medfinansiere et innovations- og udviklingsforløb med afsæt i adgang til specifikke test-, udviklings- og demonstrationsfaciliteter	11%	17%	44%	28%	0%

Note: (n=18)

Halvdelen af de adspurgte deltagere svarer, at de allerede har eller er i gang med at udvikle koncepter til nye produkter eller løsninger pga. af deres deltagelse i BZ II. Og størstedelen af de resterende deltagere forventer at gøre dette i fremtiden. Derudover er en tredjedel i gang med eller har allerede indført produkt- eller procesinnovation pga. BZ II, og de fleste af de øvrige deltagere forventer fremadrettet at gøre dette.

Der er færrest (17%), som tilkendegiver, at de pga. BZ II allerede har eller er i gang med at gennemføre og medfinansiere et innovations- og udviklingsforløb med afsæt i adgang til specifikke test-, udviklings- og demonstrationsfaciliteter.

Svarene på spørgeskemaet viser desuden, at 22% af respondenterne ikke ville have gennemført forandringerne, hvis ikke de havde deltaget i indsatsen. Størstedelen (78%) ville således have gennemført forandringerne alligevel, men det ville have taget dem længere tid, og/eller de ville have gennemført forandringerne i mindre omfang og/eller med lavere kvalitet. Uden støtten fra BZ II var de fleste af innovationsprojekterne således ikke blevet gennemført i samme omfang, da SMV'er ofte mangler ressourcer til at involvere samarbejdspartnere og gennemføre mere risikofyldte projekter.

Nedenstående tabel viser andelen af respondenter, som enten har opnået forbedringer som følge af indsatsen, eller forventer at de fremadrettet vil gøre det.

Tabel 10: Indsatsens bidrag til at skabe forbedringer hos deltagerne

Output	Ingen forbedringer	Har oplevet forbedringer	Forventer at opleve forbedringen inden for et år	Forventer at opleve forbedringer om et år eller derefter
Produktivitet	17%	17%	50%	17%
Omsætning	6%	6%	44%	44%
Eksport	11%	6%	33%	50%
Antal ansatte	28%	0%	44%	28%

Note: (n=18)

Tabel 10 viser, at størstedelen af deltagerne endnu ikke har oplevet direkte økonomiske effekter af projektet i forhold til deres produktivitet, omsætning, eksport og antal ansatte. Dette skal ses i sammenhæng med, at de fleste af innovationssamarbejderne endnu ikke er

afsluttet, og der ofte stadig er et stykke vej endnu, inden de tekniske/faglige resultater bliver omsat til kommercielle resultater. Dertil kommer, at flere af de hidtil gennemførte projekter ikke har ledt frem til de ønskede resultater, og at den opnående viden dermed først på længere sigt og mere indirekte kan være med til at forbedre virksomhedernes øvrige innovations- og udviklingsarbejde.

I forlængelse af ovenstående resultater er det også relevant at fremhæve, at 50% af respondenterne har svaret, at indsatsen i høj eller meget høj grad har skabt en værdi for dem, som overstiger de ressourcer, de har investeret i deltagelsen. Der er også 50 %, som angiver, at det er meget sandsynligt, at de vil anbefale andre at deltage i lignende forløb, og projektets samlede Net Promoter Score er 28.

Dette kan umiddelbart fremstå som en lav andel, men det er vores vurdering, at resultatet skal tolkes som udtryk for, at flere af de støttede innovationssamarbejder har en mere afgrænset forretningsmæssig betydning for SMV'erne og/eller ikke har resulteret i de ønskede faglige og kommercielle resultater. Det er således ikke vores vurdering, at resultatet er udtryk for, at respondenterne har oplevet det som administrativt tungt at deltage.

Udover effekterne for de deltagende iværksættere og SMV'er er det projektholders vurdering, at Biosolutions Zealand – Innovation og skalering også har været med til at styrke det danske økosystem for biosolutions ved at bringe diverse forskellige aktører tættere sammen og understøtte klargøringen af en række fysiske faciliteter. Som et konkret eksempel fremhæver FBCD, at projektet fx har været med til at skabe dialog og samarbejde mellem de konkurrerende faciliteter på Teknologiske Institut og Fermhub, der nu sidder med i hindens advisory boards.

4.5 Forankring



Klargøringen af de fysiske faciliteter vil være forankret i økosystemet for biosolutions efter projektets afslutning, og deltagerne vil i de fleste tilfælde kunne arbejde videre med resultaterne fra deres forløb.

De klargjorte fysiske faciliteter vil i høj grad være forankret i det danske økosystem for biosolutions efter projektets afslutning. Og deltagerne kan i de fleste tilfælde arbejde videre med resultaterne fra deres innovationssamarbejder eller opskaleringsvouchers efter afslutningen af deres forløb i BZ II. Spørgeskemabesvarelserne viser desuden, at 56% af respondenterne i meget høj grad eller i høj grad føler sig bedre klædt på til at realisere deres vækstpotentiale efter projektafslutning.

Deltagerne (iværksætterne og SMV'erne) har dog i flere tilfælde behov for adgang til yderligere støtte og kapital efter BZ II til at validere og opskalere deres teknologi og bringe de nye løsninger tættere på markedet. Ud fra interviewene og spørgeskemaundersøgelsen er det vores vurdering, at projektpartnerne (FBCD og Erhvervshus Sjælland) er opmærksomme på dette. Svarene på spørgeskemaet viser således, at 67% af respondenterne er blevet henvist til andre tilbud i erhvervsfremmesystemet, som er relevante for dem, og at 11% er blevet gjort opmærksomme på andre tilbud, som dog ikke er relevante for dem lige nu.

4.6 Monitorering og opfølgning



Projektholder har et godt overblik over projektets fremdrift, og forretningsudviklerne er i tæt dialog med de enkelte deltagere, men den centrale erfaringsopsamling kan styrkes.

Det er vores vurdering, at projektholder generelt har en god monitorering af projektets fremdrift og risici inden for alle de fire hovedaktiviteter, samt at projektfacilitatorerne/forretningsudviklerne i taskforcen har en tæt føling med de enkelte deltagere i de virksomhedsrettede forløb (dvs. innovationssamarbejder og opskaleringsvouchers).

Vi vurderer dog samtidig, at der kan laves en mere systematisk opsamling af erfaringer fra de forskellige hovedaktiviteter. Herunder med særligt fokus på, hvordan de forskellige tilbud bliver anvendt, og hvilke effekter det skaber. Fx kunne der udvikles en ensartet ramme til at monitorere og evaluere resultaterne fra de enkelte innovationssamarbejder og opskaleringsvouchers. Det vil både kunne være med til at dokumentere og synliggøre effekterne af BZ II samt tilvejebringe viden om, hvad der karakteriserer de projekter og SMV'er, der opnår størst udbytte af tilbuddene.

5 anbefalinger og læring

Her præsenterer vi de vigtigste anbefalinger og læringspunkter, som evaluator vil pege på med baggrund i evalueringen. Punkterne er ikke i prioriteret rækkefølge. For hver anbefaling eller læringspunkt er der angivet en primær målgruppe. Nedenstående tabel giver et overblik over, hvilke målgrupper, anbefalingerne og læringspunkterne relaterer sig til

Anbefaling/læringspunkt nr.	1	2
Projektholder	X	X
Øvrige operatører	X	X
Udvalg og rammesættere		X

1: Juster designet af voucherordningen eller overfør evt. flere midler til innovationspuljen. Midtvejsevalueringen viser, at innovationssamarbejderne er det mest efterspurgt tilbud blandt de danske iværksættere og SMV'er inden for biosolutions, og at opskaleringsvoucherne i den nuværende form fremstår mindre attraktivt og relevant for målgruppen. Det tilskrives primært begrænset likviditetsmæssig kapacitet til at lægge ud og selv betale for halvdelen af forløbet på den fysiske kapacitet. Udover at indføre delvis forudbetaling, anbefaler vi derfor, at det også undersøges, om det er muligt at justere i støtteprocenten i den resterende del af projektperioden, eller om nogle af midlerne til vouchers fx kan overføres til innovationspuljen, hvis efterspørgslen ikke stiger, efter at der er indført forudbetaling, og de fysiske faciliteter er blevet klargjort.

2: Opsamling og synliggørelse af udbyttet og effekterne af de afsluttede forløb. I den resterende del af projektperioden vil en stor del af de igangsatte forløb blive afsluttet. Og der er stor forskel på, hvad der kommer ud af de enkelte innovationssamarbejder og opskaleringsvouchers. I nogle tilfælde må en innovativ idé lægges død, hvis testresultaterne ikke viser de ønskede resultater og opskaleringspotentialer. Og i andre tilfælde kan forløbene lede frem til en markedsintroduktion af en ny bioteknologisk løsning. Vi anbefaler derfor, at projektholder etablerer en systematisk opsamling af, hvad der kommer ud af de enkelte forløb på længere sigt. Dvs. de effekter, som deltagelsen i BZ II efterfølgende skaber for virksomhedernes videre udvikling og kommerialisering. Det vil både kunne bidrage til at dokumentere effekterne af BZ II samt tilvejebringe viden om, hvad der karakteriserer de projekter og SMV'er, der opnår størst udbytte af tilbuddene i BZ II. Derudover kan det bruges til at identificere gode cases, der fx kan anvendes til at synliggøre og markedsføre de klargjorte faciliteter, der ifølge partnerne stadig har en del ledig kapacitet.

