

DEN EUROPÆISKE UNION  
Den Europæiske Socialfond



DEN EUROPÆISKE UNION  
Den Europæiske Fond  
for Regionaludvikling



---

Vi investerer i din fremtid

<b>Projektets navn</b>	MTIC circular co-creation
<b>EU medfinansiering (kr.)</b>	12.000.000,00

#### Vedhæftede filer

**Bilag 1 MTIC circular co-creation.pdf**

**Bilag 2 Oversigt over aktiviteter, output, effekter og estimat af timer.pdf**

**Bilag 3 MTIC cc-c CV team.pdf**

**Bilag 4 MTIC cc-c Interessetilkendegivelser fra virksomheder.pdf**

## 1. Vigtig information før du ansøger

Jeg har gjort mig bekendt med indholdet i denne menu  Ja

## 2. Valg af investeringsprioritet og aktivitet

<b>Vækstfora m.m.</b>	Vækstforum Midtjylland
<b>Program</b>	Regionalfonden
<b>Prioritetsakse</b>	1. Styrket innovation i SMV'er
<b>Investeringsprioritet</b>	1.1 Innovation
<b>Aktivitet</b>	1.1.A. Innovationssamarbejder mellem virksomheder og videninstitutioner

---

#### Kort vurdering af overensstemmelse mellem projektet og investeringsprioriteten

---

Der er specifik overensstemmelse mellem projektet og de overordnede nationale mål for prioritetsaksen. Det her beskrevne projekt fokuserer på at skabe innovationssamarbejder, der i sidste ende vil øge antallet af innovative SMV'er.

Konkret vil op til 45 virksomheder deltage i 15 innovationssamarbejder.

Vi kalder projektet for MTIC circular co-creation.

Effektivisering og udvikling af den offentlige sundhedssektor er vigtigt for Danmark. Det er vigtigt, at vi arbejder sammen på tværs af landet, for at sikre alle innovative og ambitiøse virksomheder de bedste muligheder for at udvikle deres nye produkter, løsninger og forretningsmodeller.

Nye produkter til sundhedssektoren – specielt nye produkter, der adresserer de udfordringer demografien repræsenterer – er potentielle vækstområder, en ny industri og en global branche. Hvis man rammer rigtigt, må det forventes, at der er et stort globalt potentiale. Hvis potentialet skal omsættes til vækst i danske virksomheder, så må vi i Danmark fokusere på det, vi bl.a. er rigtig gode til: Samarbejdet på tværs af sektorer og hierarkier, som kan lede til nye produkter, der løser ikke bare den danske sundheds- og velfærdssektors udfordringer – men som alle sundhedssektorer i hele verden står overfor: Den aldrende befolkning, flere kroniske lidelser, færre penge på de offentlige budgetter, som gør det nødvendigt, at borgerne i højere grad behandles i sit eget hjem, empowerment af borger/patient og pårørende, digitalisering af sundheds- og velfærdssektoren – og det som kaldes den 4. industrielle revolution.

Det overordnede formål med projektet er, at bidrage til udvikling af nye videns- og forskningsbaserede koncepter, prototyper, løsninger eller forretningsmodeller til sundheds- og velfærdssektoren. De nye løsninger bliver til i innovationssamarbejder mellem virksomhederne, forsknings- og udviklingscentre (AU, VIA University College, hospitaler og kommuner) og sektoren for videregående uddannelser (AU og VIA University College). Der vil blive udviklet koncepter og prototyper på nye løsninger primært til sundheds- og velfærdssektoren og primært i krydsfeltet mellem sundhedsinnovation og Region Midtjyllands andre styrkepositioner herunder specielt fødevarer, de kreative erhverv og IT.

At levere nye produkter i dette krydsfelt stiller store krav til virksomhedernes mulighed for at udvikle og teste nye koncepter, prototyper, løsninger eller forretningsmodeller i et tæt samarbejde med brugerne og kunderne i den offentlige sundheds- og velfærdssektor. Sker det ikke, bliver de produkter, som kan gøre en mærkbar forskel ganske enkelt ikke udviklet. Samtidig kræver det en fokuseret indsats fra både virksomhederne og den offentlige sundheds- og velfærdssektor, at få samarbejdet til at fungere i nye former, så der i højere grad udvikles nye koncepter, prototyper, løsninger eller forretningsmodeller, der resulterer i globalt bæredygtige produkter og forretningsmodeller. Det er denne specialiserede og fokuserede indsats, som faciliteres, støttes og sikres i dette projekt.

Ved at fokusere på disse krydsfelter, vil virksomhederne udvikle koncepter, prototyper, løsninger eller forretningsmodeller som der reelt er brug for i tæt samarbejde med sundheds- og velfærdssektoren og forsknings- og uddannelsessektoren. Ikke kun i Region Midtjylland med også nationalt og globalt. Dette styrker virksomhedernes fremtidige konkurrenceevne og mulighed for at skabe globalt interessante produkter, og dermed i sidste ende mulighed for eksport og nye arbejdspladser.

Projektets aktiviteter fokuserer på at fremme erhvervslivets netværk med offentlige aktører inden for sundheds- og velfærdssektoren, screene behov både i den offentlige sundheds- og velfærdssektor og hos virksomhederne. Behovene evalueres, og der udvælges mulige potentielle parter til at indgå i innovationssamarbejder. Fokus ligger på at identificere behov for nye koncepter, prototyper, løsninger eller forretningsmodeller, som primært dækker krydsfeltet mellem sundheds- og velfærdsinnovation og de fokuserede vækstkluster prioriteret i Region Midtjylland: Fødevarer, kreative erhverv og IT. Endvidere vil innovationssamarbejderne fokusere på projekter, der ligger inden for Foreningen MedTech Innovation Consortiums (MTIC) strategiske fokusområder: Aldring og demens, rehabilitering, forebyggelige genindlæggelser og overgange. Endvidere er digitalisering og patient/borger empowerment en integreret del af mindsettet i MTIC's arbejde. MTIC's strategiske fokusområder er vedtaget af den interessentkreds, som udgør hele økosystemer (lige fra uddannelse og forskning til implementering i driften) og dermed alle aktører i feltet i Region Midtjylland. Endvidere dækker MTIC's strategi områder, der både innovationsmæssigt og forretningsmæssigt er interessante og har et potentielt globalt marked. Interessenterne i MTIC er: Region Midtjylland, Aarhus Universitet, VIA University College og 14 kommuner i Region Midtjylland.

Projektet fokuserer på at gøre det nemmere for virksomheder at sikre, at de nye produkter og løsninger de udvikler, både kan effektivisere den danske sundheds- og velfærdssektor og samtidig adressere behov, der findes globalt i sundheds- og velfærdssektoren.

Projektets hovedvirkemiddel er etablering og facilitering af effektive innovationssamarbejder, baseret på brugernes og kundernes identificerede behov. Innovationssamarbejderne etableres mellem virksomheder (SMV'er), sundheds- og velfærdssektoren og forsknings- og andre vidensinstitutioner.

Projektet vil screene, selekttere, facilitere, støtte og opstille relevante mål for virksomhederne, så der udvikles relevante koncepter, prototyper, løsninger eller forretningsmodeller – der specifikt adresserer sundheds- og velfærdssektorens behov.

Endvidere vil projektet bidrage til, at der testes i relevante miljøer og målgrupper (kunder, brugere), initieres relevant samarbejde med forskere og andre videnspersoner til kvalificering af projekterne, ligesom relevante regulatoriske, juridiske, økonomiske, lovgivningsmæssige og kliniske krav medtages tidligt nok i processen.

Alle processer i innovationssamarbejderne er iterative med gentagne test og justeringer undervejs, ligesom der forekommer flere parallelle processer frem mod et endelig koncept, prototype, løsning eller forretningsmodel.

Projektet initieres som et direkte resultat af Vækstforum i Region Midtjyllands annoncering rettet mod området. Sundhed- og velfærdsområdet udgør langt den største del af økonomien/ driften i både Region Midtjylland og kommunerne, og erhvervsmæssigt er det en spirende klynge. Mange andre brancher er interesserede i at udvikle produkter til denne sektor, fordi den både kommercielt og behovsmæssigt er interessant. Der er i Region Midtjylland stor købekraft, stor viden, tæt miljø med direkte adgang til ressourcerne, stærkt samarbejde - og viljen til at deltage i udviklingen af nye innovative produkter er tilstede.

Forskellige hospitaler med forskellige kompetencer deltager, forskellige kommuner med forskellige kompetencer deltager – derfor kan MTIC altid finde mindst et teststed, der kan indgå i et innovationssamarbejde. Endvidere er også Region Midtjyllands forskningsinstitutioner inden for de relevante områder en del af både Foreningen MTIC og projektet.

De indledende innovationsamarbejder, der skal resultere i udviklingen af nye koncepter, prototyper, løsninger eller forretningsmodeller skal gennemføres med både stor grundighed og høj grad af specialiseret faglig og kommerciel viden – ellers skabes fundamentet for fremtidens vækstvirksomheder ikke.

### **3. Vækstforum - information samt valg af indsatsområde**

---

#### **Kort begrundelse for valg af regionalt indsatsområde (se hjælpe tekst)**

---

Dette projekt tager afsæt i Vækstforum for Region Midtjyllands Vækstplan 2016-20 og den tilknyttede handlingsplan 2016-18 samt annoncering fra Vækstforum for Region Midtjylland efter en Operatør til initiativet ”Innovationsdrevet vækst hos virksomheder, der leverer til sundheds- og velfærdsområdet”.

Projektet her er således direkte foranlediget af Vækstforum i Region Midtjyllands annoncering efter en operatør for perioden medio 2016 til medio 2019. MTIC har været i dialog med Regional Udvikling i forbindelse med annoncering og vurdering af projektet og hvilke behov for innovationssamarbejder, det adresserer.

Sundheds- og velfærdsområdet adresseres i Region Midtjyllands Vækstplan på mange forskellige niveauer og i mange forskellige sammenhænge. Grundlæggende er sundheds- og velfærdsområdet en præmis for driften i region og kommunerne – der er sundhed i alt.

Nærværende projekt understøtter også Vækstplanens tværgående vækstdrivere – og sikrer at virksomheder fokuseret på udvikling af produkter til sundheds- og velfærdssektoren får den optimale og specialiserede hjælp, der er nødvendig.

Arbejdet med Sundheds- og velfærdssektoren er fundamentalt både i Region Midtjylland, i kommunerne og for vidensinstitutionerne i regionen. Ligesom i resten af Danmark. I Region Midtjylland udgøres driften af fem hospitalsenheder (Aarhus Universitetshospital, Hospitalsenheden Horsens, Regionshospitalet Randers, Hospitalsenheden Midt og Hospitalsenheden Vest) og af de 19 kommuners sundheds/social/omsorgsforvaltninger. Derudover er det de højt specialiserede og store uddannelser inden for sundhedsområderne, som udgør den faglige og forskningsmæssige del af både Aarhus Universitets fakulteter inden for Health og Science and Technology, og Danmarks største professionshøjskole VIA University College) bidrager til. Samtidig fokuseres der nu kraftigt på tværfaglighed inden for uddannelserne, ligesom man i Region Midtjylland har en lang og konkret erfaring med samarbejde mellem det offentlige og det private.

Behovet for nye produkter og løsninger inden for sundheds- og velfærdssektoren reguleres af strategier udarbejdet både af de store uddannelses- og forskningsinstitutioner i Region Midtjylland og af Region Midtjyllands strategier. Ud over Vækst- og Udviklingsstrategien 2015-2025 og Vækstplan 2016-2020, reguleres området også af Sundhedsaftalen mellem Region Midtjylland og Kommunerne i Region Midtjylland og de enkelte kommuners strategier for både sundheds- og velfærdsområdet og for erhvervsvekst. Samtidig er der en del nationale strategier på området.

I Region Midtjyllands Vækstplan bliver behovet for en tværsektoriel indsats tydeliggjort for at kunne facilitere virksomhedernes behov for adgang til viden og ekspertise inden for disse endog meget komplekse områder, som sundheds- og velfærdssektoren udgør. Region Midtjyllands Vækstforum finder det påkrævet at styrke de vitale krydsfelter, som sundheds- og velfærdssektoren danner med andre styrkepositioner i Region Midtjylland. For også fremover at sikre specielt virksomheders muligheder for at udvikle globalt interessante løsninger og koncepter. Erfaringsmæssigt ligger nye produkter i krydsfelter mellem flere forskellige brancher og discipliner. Samtidig sikrer man, at sundhedssektoren (som både er ”test” kunder og brugere af nye produkter) får adgang til at bidrage til udviklingen af de rigtige og relevante koncepter, prototyper, løsninger eller forretningsmodeller, som sundheds- og velfærdssektoren har brug for i den store omstillings- og effektiviseringsproces Danmark er i gang med – og som sker over hele verden.

Samtidig ligger nærværende projekt fint i tråd med de Nationale strategier inden for området herunder Sund Vækst udspil fra Danske Regioner og anbefalingerne fra Vækstteamet for Sundheds- og Velfærdsløsninger.

I Region Midtjyllands Vækst- og Udviklingsstrategi 2015-2025 er det tydeligt, at sundheds- og velfærdssektoren er en væsentlig del af infrastrukturen. Det konstateres bl.a.:

*"På velfærdsområdet er vi nu klar til at deltage i den omstilling, som skal være med til at udvikle udformningen af velfærdsydelse"*

*".... Der er således opbygget effektive klyngesekretariater for fødevarer og velfærdsinnovation....."*

*"....bæredygtig omstilling handler også om at forny velfærdssamfundet og eksempelvis håndtere, at flere bliver ældre og har brug for anden pleje eller behandling end i dag...."*

*"..... på velfærdsområdet er der udarbejdet aftaler, der peger frem mod en bæredygtig omstilling og forebyggelse på sundhedsområdet....."*

*"..... På sundhedsområdet vil vi forbinde behovene for sundhedsinnovation med forskning og gøre det nemmere for virksomheder at samarbejde med sundhedsvæsenet om udviklingen af nye løsninger og services, der kan nå det globale marked og effektivisere det danske sundhedsvæsen. Derfor har vi etableret MTIC sammen med Aarhus Universitet, VIA University College, et flertal af kommunerne i regionen og erhvervslivet. MTIC er en kommerciel sparringspartner for virksomheder, der udvikler, producerer og sælger sundhedsteknologiske produkter og dermed sikrer, at nye ideer bliver til nationalt og internationalt markedsinteressante produkter. Den stigende efterspørgsel efter offentlige sundhedsydelser skaber et større marked for private virksomheder.*

*Endelig er region midt fast besluttet på, at de store sygehusinvesteringer og en række forskningsmæssige styrkepositioner skal udnyttes til at skabe mere produktudvikling, internationalt samarbejde og flere nye erhvervssuccesser inden for sundhed og velfærd. Det gælder bl.a. inden for digitalisering.*

*Vi vil udvikle nye partnerskaber, der tør gå forrest og eksperimentere med at udvikle effektive løsninger på de udfordringer, der presser velfærdsområdet. Vi vil sammen med kommunerne udvikle løsninger, som afbøder for konsekvenserne af det stigende antal kronisk syge."*

*".... Det gælder ligeledes for udbredelsen af nye telemedicinske og andre digitale sundhedsløsninger, især til gavn for borgerne i tyndt befolkede områder"*

Det er bl.a. disse områder i Region Midtjyllands Vækst- og Udviklingsstrategi 2015-2025, som MTIC adresserer med dette projekt.

#### **4. Stamoplysninger (projektet og kontraktansvarlig partner)**

<b>Projektets navn</b>	MTIC circular co-creation
<b>Projektets startdato</b>	1-9-2016
<b>Projektets slutdato</b>	31-8-2019

<b>CVR-P, CVR under stiftelse eller CPR</b>	CVR-P (Produktionsnummer)
<b>CVR-P nummer</b>	1019997118
<b>Navn</b>	MedTech Innovation Consortium
<b>Seleksformsform</b>	Forening
<b>CVR nummer</b>	36327642
<b>Adresse</b>	Tueager 1
<b>Postnummer</b>	8200
<b>By</b>	Aarhus N
<b>Region</b>	Midtjylland
<b>Branche (NACE kode)</b>	9499
<b>Branche beskrivelse</b>	Andre organisationer og foreninger i.a.n.
<b>Telefon</b>	89935100
<b>E-mail</b>	tw@mtic.dk

<b>Projektansvarlig/kontaktperson fornavn</b>	Trine
<b>Projektansvarlig/kontaktperson efternavn</b>	Winterø
<b>Projektansvarlig/kontaktperson Telefon</b>	23431802
<b>Projektansvarlig/kontaktperson Email</b>	tw@mtic.dk
<b>Regnskabsansvarlig (for- og efternavn)</b>	Steen Alexandersen
<b>Regnskabsansvarlig Telefon</b>	89449516
<b>Regnskabsansvarlig Email</b>	sal@unisense.com

**Tegningsberettigede er flyttet til punkt 15 i hovedmenuen (15. Erklæring og underskrift).**

**Har projektet anden adresse end kontraktansvarlig partner?**     Nej

## 5. Hovedaktiviteter (liste) samt projektspecifikke output og effekter

Projektets hovedaktiviteter	Navn på hovedaktiviteten
Projektets 1. aktivitet	Skabe netværk, identificere og matche behov
Projektets 2. aktivitet	Screening og evaluering af projekter til innovationssamarbejde
Projektets 3. aktivitet	Indstilling af projekter til innovationssamarbejde og opstilling af målsætning for deltagende virksomheder
Projektets 4. aktivitet	Facilitering og støtte til innovationssamarbejde
Projektets 5. aktivitet	Facilitere dialog mellem deltagende virksomheder og potentielle brugere
Projektets 6. aktivitet	Skabe synlighed omkring initiativet
Projektets 7. aktivitet	Ikke flere
Projektets 8. aktivitet	Ikke flere

Ønsker du at definere projektspecifikke indikatorer (output og effekter)? (se hjælpeteksten)  Nej



## 6. Hovedaktiviteter, output og effekter (i projektperioden)

Hovedaktiviteter				
Projektets hovedaktiviteter (periodeopdelt fremdrift)	Sep. 2016 - Feb. 2017	Mar. 2017 - Aug. 2017	Sep. 2017 - Feb. 2018	Sum
Projektets 1. aktivitet	2	4	3	9
Projektets 2. aktivitet	30	45	45	120
Projektets 3. aktivitet	2	2	3	7
Projektets 4. aktivitet	2	3	3	8
Projektets 5. aktivitet	4	6	6	16
Projektets 6. aktivitet	3	3	3	9
Projektets 7. aktivitet	0	0	0	0
Projektets 8. aktivitet	0	0	0	0

### Noter:

- Projektets 1. aktivitet *Det faktiske antal netværksmøder opgøres og antal deltagere opgøres -herunder fra hvilken sektor de kommer fra (offentlig eller privat). Alle netværksmøder har til formål at identificere behov enten i den offentlige sundheds- og velfærdssektor eller hos de private virksomheder, der leverer produkter til sektoren.*
- Projektets 2. aktivitet *Det faktiske antal henvendelser og screeninger, der gennemføres registreres i et excelark. Alle data i dette projekt registreres i samme excelark og bruges som logbog på fremdrift i projektet. De fem underaktiviteter i denne hovedaktivitet gennemføres løbende i en iterativ proces. Fremdrift og resultater noteres løbende. Endelig evaluering af et potentielt innovationssamarbejde færdiggøres i en indstilling til innovationssamarbejde, som forelægges MTIC's bestyrelse. Der evalueres som udgangspunkt op til tre virksomheder til hvert innovationssamarbejde.*
- Projektets 3. aktivitet *Der indstilles til gennemførelse af 15 innovationssamarbejder i hele perioden. Når MTIC's bestyrelse har fået forelagt et innovationssamarbejde og godkendt det, sendes der en bekræftelse til virksomheden/virksomhederne.*
- Projektets 4. aktivitet *Facilitering og støtte til de individuelle innovationssamarbejder foregår i hele perioden. Der laves løbende opfølgning og opdatering på innovationssamarbejdets fremdrift.*
- Projektets 5. aktivitet *Det forventes, at der i perioden gennemføres minimum 30 faciliteringer af dialog mellem de virksomheder, som deltager i innovationssamarbejdet og de potentielle brugere af det aktuelle nye koncept, prototype, løsning eller forretningsmodel.*
- Projektets 6. aktivitet *Der vil hvert år laves seks større markedsføringstiltag af projektet - primært af de resultater, som forventes undervejs, beskrivelse af virksomheder og innovationssamarbejder. Dette gøres både via sociale medier og trykte medier samt på MTIC's website.*

Projektets hovedaktiviteter (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Mar. 2018 - Aug. 2018	Sep. 2018 - Feb. 2019	Sum
Projektets 1. aktivitet	9	3	3	15
Projektets 2. aktivitet	120	45	30	195
Projektets 3. aktivitet	7	3	3	13
Projektets 4. aktivitet	8	3	2	13
Projektets 5. aktivitet	16	6	4	26
Projektets 6. aktivitet	9	3	3	15
Projektets 7. aktivitet	0	0	0	0
Projektets 8. aktivitet	0	0	0	0

Noter:

- Projektets 1. aktivitet *Se venligst notatfelt for periode 1.*
- Projektets 2. aktivitet *Se venligst notatfelt for periode 1.*
- Projektets 3. aktivitet *Se venligst notatfelt for periode 1.*
- Projektets 4. aktivitet *Se venligst notatfelt for periode 1.*
- Projektets 5. aktivitet *Se venligst notatfelt for periode 1.*
- Projektets 6. aktivitet *se venligst notatfelt for periode 1.*

Projektets hovedaktiviteter (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Mar. 2019 - Aug. 2019	Sum
Projektets 1. aktivitet	15	3	18
Projektets 2. aktivitet	195	30	225
Projektets 3. aktivitet	13	2	15
Projektets 4. aktivitet	13	2	15
Projektets 5. aktivitet	26	4	30
Projektets 6. aktivitet	15	3	18
Projektets 7. aktivitet	0	0	0
Projektets 8. aktivitet	0	0	0

Noter:

- Projektets 1. aktivitet *Se venligst notatfelt for periode 1.*
- Projektets 2. aktivitet *Se venligst notatfelt for periode 1.*
- Projektets 3. aktivitet *Se venligst notatfelt for periode 1.*
- Projektets 4. aktivitet *Se venligst notatfelt for periode 1.*
- Projektets 5. aktivitet *Se venligst notatfelt for periode 1.*
- Projektets 6. aktivitet *Se venligst notatfelt for periode 1.*

## Output

1-Programfaste output (periodeopdelt fremdrift)	Sep. 2016 - Feb. 2017	Mar. 2017 - Aug. 2017	Sep. 2017 - Feb. 2018	Sum
1A.1 Antal virksomheder som modtager støtte	3	6	6	15
1A.2 Antal virksomheder der samarbejder med forskningsinstitutioner	3	6	6	15
1A.3 Private investeringer som matcher offentlig støtte til innovations- og F&U-projekter (kr.)	1.000.000	1.000.000	1.000.000	3.000.000
1A.4 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye på markedet	3	6	6	15
1A.5 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye for virksomheden	3	6	6	15

1A.6 Antal virksomheder der har udviklet koncepter til nye produkter eller løsninger	2	3	3	8
--	---	---	---	---

Noter:

- 1A.1 Antal virksomheder som modtager støtte  
*Vi registrerer det faktiske antal virksomheder, som modtager støtte. Virksomhederne modtager først støtte, når innovationssamarbejdet er godkendt. Selvom det forventes, at der deltager op til tre virksomheder i hvert innovationssamarbejde, har vi kun regnet med at 30 virksomheder modtager støtte, da vi vurderer, der er en vis sandsynlighed for, at ikke alle virksomheder i innovationssamarbejderne vil modtage støtte via projektet.*
- 1A.2 Antal virksomheder der samarbejder med forskningsinstitutioner  
*Som udgangspunkt vil alle op til tre virksomheder i det enkelte innovationssamarbejde samarbejde med forsknings- eller anden vidensinstitution. Her vil det meget typisk fx. være en hospitalsafdeling, som har det forskningsmæssige input til innovationsprojekterne.*
- 1A.3 Private investeringer som matcher offentlig støtte til innovations- og F&U-projekter (kr.)  
*En del af screeningen af virksomhederne vil også indebære, at deres mulighed for at deltage med egenfinansiering og eventuelt kontanter evalueres. En af udfordringerne ved dette er at SMV'er, der udvikler produkter til sundhedssektoren har en endog meget stram likviditet, da det ofte er meget svært og langvarigt for dem at opnå et salg og dermed en indtægt.*
- 1A.4 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye på markedet  
*Som udgangspunkt vil alle virksomheder, der deltager i innovationssamarbejderne være indstillede på at skulle introducere nye produkter. Og det vil være produkter, der både er nye for virksomhederne og for markedet. Indenfor sundheds- og velfærdssektoren er det ikke attraktivt at udvikle kopier af produkter. Det springende punkt er, at det formentlig aldrig vil være alle tre virksomheder i et innovationssamarbejde, som vil kunne introducere det endelige produkt - det vil ofte være kun en af virksomhederne, der får markedsansvaret.*
- 1A.5 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye for virksomheden  
*Det samme gør sig gældende her, som for indikator 1A.4: Ingen virksomheder vil som udgangspunkt deltage i innovationssamarbejde med mindre formålet er at udvikle nye produkter. Der kan allerhøjest være tale om 2. generationsprodukter - og det vil som oftest også kunne kategoriseres som nye produkter.*
- 1A.6 Antal virksomheder der har udviklet koncepter til nye produkter eller løsninger  
*Antal virksomheder som rent faktisk udvikler konkrete koncepter til nye løsninger/koncepter vil måske være lidt lavere end for de andre indikatorer. Det er ikke fordi der ikke altid udvikles nye koncepter og løsninger i innovationssamarbejdet, men fordi det som ofte ikke vil være alle potentielt tre virksomheder i innovationssamarbejdet, som reelt får en nye produkt i sin produktportefølje.*

1-Programfastsatte output (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Mar. 2018 - Aug. 2018	Sep. 2018 - Feb. 2019	Sum
1A.1 Antal virksomheder som modtager støtte	15	6	6	27
1A.2 Antal virksomheder der samarbejder med forskningsinstitutioner	15	6	6	27
1A.3 Private investeringer som matcher offentlig støtte til innovations- og F&U-projekter (kr.)	3.000.000	1.000.000	1.000.000	5.000.000
1A.4 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye på markedet	15	6	6	27
1A.5 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye for virksomheden	15	6	6	27
1A.6 Antal virksomheder der har udviklet koncepter til nye produkter eller løsninger	8	2	2	12

Noter:

- 1A.1 Antal virksomheder som modtager støtte *Se venligst notatfelt for periode 1.*
- 1A.2 Antal virksomheder der samarbejder med forskningsinstitutioner *Se venligst notatfelt for periode 1.*
- 1A.3 Private investeringer som matcher offentlig støtte til innovations- og F&U-projekter (kr.) *Se venligst notatfelt for periode 1.*
- 1A.4 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye på markedet *Se venligst notatfelt for periode 1.*
- 1A.5 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye for virksomheden *Se venligst notatfelt for periode 1.*
- 1A.6 Antal virksomheder der har udviklet koncepter til nye produkter eller løsninger *Se venligst notatfelt for periode 1.*

1-Programfaste output (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Mar. 2019 - Aug. 2019	Sum
1A.1 Antal virksomheder som modtager støtte	27	3	30
1A.2 Antal virksomheder der samarbejder med forskningsinstitutioner	27	3	30
1A.3 Private investeringer som matcher offentlig støtte til innovations- og F&U-projekter (kr.)	5.000.000	1.000.000	6.000.000
1A.4 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye på markedet	27	3	30
1A.5 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye for virksomheden	27	3	30
1A.6 Antal virksomheder der har udviklet koncepter til nye produkter eller løsninger	12	3	15

Noter:

- 1A.1 Antal virksomheder som modtager støtte *Se venligst notatfelt for periode 1.*
- 1A.2 Antal virksomheder der samarbejder med forskningsinstitutioner *Se venligst notatfelt for periode 1.*
- 1A.3 Private investeringer som matcher offentlig støtte til innovations- og F&U-projekter (kr.) *Se venligst notatfelt for periode 1.*
- 1A.4 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye på markedet *Se venligst notatfelt for periode 1.*
- 1A.5 Antal virksomheder der har modtaget støtte med henblik på at introducere produkter, der er nye for virksomheden *Se venligst notatfelt for periode 1.*

- 1A.6 Antal virksomheder der har udviklet koncepter til nye produkter eller løsninger *Se venligst notatfelt for periode 1.*

## Effekter

7-Programfasteffekter (periodeopdelt fremdrift)	Sep. 2016 - Feb. 2017	Mar. 2017 - Aug. 2017	Sep. 2017 - Feb. 2018	Sum
1A.7 Antal nye innovative virksomheder	0	0	0	0

Noter:

7-Programfasteffekter (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Mar. 2018 - Aug. 2018	Sep. 2018 - Feb. 2019	Sum
1A.7 Antal nye innovative virksomheder	0	0	1	1

Noter:

- 1A.7 Antal nye innovative virksomheder *Antallet af nye innovative virksomheder, er baseret på eksisterende erfaringer. Med et relativt simpelt produkt, som dog netop er baseret på tre virksomheders innovationsamarbejde udarbejdet gennem en periode på tre år, var det nødvendigt med yderligere næsten to års markedsmodning og evidensskabelse, før produktet var reelt klar til markedsintroduktion.*

7-Programfasteffekter (periodeopdelt fremdrift)	Overført	Mar. 2019 - Aug. 2019	Sum
1A.7 Antal nye innovative virksomheder	1	2	3

Noter:

- 1A.7 Antal nye innovative virksomheder *Se venligst notatfelt for periode 4.*

## 7. Effekter (efter projektperioden)

### Effekter

Programfastsatte effekter (efter projektperioden)	Overført måltal	0-2 år efter	2-5 år efter	5- år efter	Sum
1A.7 Antal nye innovative virksomheder	3	2	2	3	10

Noter:

- 1A.7 Antal nye innovative virksomheder *Estimatet på langsigtede effekter forudsætter naturligvis, at der efter dette projekt er mulighed for yderligere kommercialiserings- og skaleringsbistand til projekterne. Det er ofte i denne sidste fase, at der virkelig skal holdes fokus på rent faktisk at flytte innovationsprojekter ind i driften.*

## 8. Uddybende projektbeskrivelse

---

### A. Uddybende beskrivelse af projektets hovedaktiviteter (se hjælpe tekst):

---

#### A. Uddybende projektbeskrivelse af projektets hovedaktiviteter

Målet med **MTIC circular co-creation** er, at op til 45 virksomheder med fokus i Region Midtjylland deltager i udviklingen af nye produkter til sundheds- og velfærdssektoren. Dette sker gennem udvikling af nye koncepter, prototyper, løsninger eller forretningsmodeller, der adresserer behov i sundheds- og velfærdssektoren i Danmark – men hvor der er et dokumenteret globalt marked for det endelige produkt. For at sikre relevans og mulighed for senere både implementering, skalering og globalt marked vil behov og projekter både fra den offentlige sundhedssektor og fra virksomhederne blive screenet, evalueret og matchet. Op til 15 relevante innovationssamarbejder (med op til tre virksomheder i hvert samarbejde) vil blive indstillet til finansiering.

Alle innovationssamarbejder bliver gennemført som et samarbejde mellem private virksomheder, forsknings- og vidensinstitutioner og den offentlige sundheds- og velfærdssektor.

I dag ligger de største gap's, når man udvikler produkter til sundheds- og velfærdssektoren dels i at få startet rigtigt og dels i at komme "fra projekt til at få startet rigtigt i drift". I virkeligheden er det ikke nogen stor kunst at lave gode innovationssamarbejder – kunsten ligger i at lave de innovationssamarbejder, hvor der udvikles noget, som efterfølgende rent faktisk kan implementeres og skaleres, og dermed blive en kommerciel succes for virksomhederne.

Projektet **MTIC circular co-creation** fokuserer på dette.

Det foreslåede projekt sker i tæt samarbejde med MTIC's samarbejdspartnere: Aarhus Universitet, VIA University College, Region Midtjyllands hospitaler og 14 kommuner i Region Midtjylland. MTIC deltager endvidere i Innovationsnetværkene MedTech Innovation og Welfare Tech Innovationsnetværk. MTIC er løbende i dialog med virksomheder både i Region Midtjylland og resten af Danmark – som udviser stor interesse for at deltage i innovationssamarbejder. Alle samarbejdspartnere beskrives i afsnit D.

Danmark har stadig et godt ry globalt, som et land, der med stor kreativitet, godt design og enestående interaktion mellem brugerne i sundheds- og velfærdssektoren, forsknings- og udviklingsinstitutionerne og virksomhedernes produktudviklere. Det gør, at vi er i stand til at udvikle nye og intelligente produkter og løsninger til sundheds- og velfærdssektoren. Endvidere er Danmark et af de lande i verden, som er længst fremme når det gælder digitalisering og implementering af IT i sundheds- og velfærdssektoren (HIMMS, 2014), og hvor tværdisciplinær forskning og udvikling i høj grad finder sted.

Det er disse enestående positioner, som dette projekt fokuserer på at udnytte og optimere.

Vi er i Danmark gode til at arbejde sammen mellem den offentlige sundheds- og velfærdssektor og de private virksomheder i offentlige-private innovationssamarbejder.

Dermed ikke være sagt, at der ikke stadig er barrierer for udviklingen af nye kommercielt interessante produkter. Som i resten af verden er kunsten, at få virksomhederne tæt nok på sundheds- og velfærdssektoren til, at de sammen kan udvikle de rigtige produkter. Så tæt, at virksomhederne kan få reel viden og feed-back – i mange iterationer - på deres produktudvikling. Mange sundheds- og velfærdsteknologi organisationer i Danmark arbejder på dette. Grunden til at et tæt tværfagligt samarbejde er særligt kritisk i denne branche er, at det er de faglige og kliniske miljøer i sundheds- og velfærdssektoren, som både definerer behovet for nye produkter og løsninger, er teststed for nye produkter og løsninger (herunder også for kliniske studier af lægemidler), og som samtidig er både brugere, kunder og aftagere af de nye produkter og løsninger. Denne kompleksitet ses ikke i mange andre brancher. Endvidere er det afgørende for virksomhedernes mulighed for eksport, at de kan dokumentere både produktets værdi (evidens), salg og implementering i store dele af deres hjemmemarked.

Verdens demografiske udfordringer er meget sammenlignelige på tværs af lande og kulturer (Udenrigsministeriet sektorrappport sundhed og velfærd, 2015): De fleste lande kommer de næste 5-15 år til at stå over for nøjagtig de samme befolkningsmæssige sundheds- og forebyggelsesudfordringer. Dette giver danske virksomheder en mulighed for at udvikle globalt interessante og bæredygtige produkter, som kan eksporteres til resten af verden.

Det overordnede formål med dette projekt er at øge og kvalificere pipelinen af nye interessante produkter og innovative virksomheder. Dette vil på sigt bidrage til en styrket konkurrenceevne for danske SMV'er, der udvikler nye produkter til sundheds- og velfærdssektoren.

På samme måde som branchen og markedet er ekstremt kompleks, er innovationsprocessen det naturligvis også. Mange forskellige discipliner og kompetencer skal involveres undervejs – på de rigtige tidspunkter. Ligesom processen er iterativ – og hvor ét af de væsentligste mål er, at sikre at den accelererer udviklingen af nye koncepter, prototyper, løsninger og forretningsmodeller, samtidig med at den inkluderer både implementering, skalering og det kommercielle. Inkluderes disse elementer ikke tidligt nok i processen, laver man ganske enkelt fejl, som måske resulterer i, at der aldrig kommer et kommercielt interessant produkt ud af det.

Alligevel vil der altid i sidste ende være en eller flere jokere, som man ikke nødvendigvis kan tage højde for undervejs: Det endelige salg af produktet til den offentlige sundhedssektor og finansiering af projektet. Både når det handler om indkøb regionalt og kommunalt, er det svært for virksomhederne gennem en målrettet indsats reelt at sikre, at produktet ikke rammer tilfældige sammenstød i strategier, besparelser, mulighed for at handle langsigtet og nu-og-her opståede behov i driften. Den slags købsbeslutninger er sjældent lokale, og



derfor spiller både kommunale, regionale og nationale strategier og planer en væsentlig rolle. Tilmed er den offentlige sektor begrænset af udbudsloven i forhold til at indgå hurtige aftaler med samarbejdspartnere, som agerer agilt og udviklingsorienteret. Udbud er på alle fronter omkostningskrævende, og det er ofte kun store virksomheder, som har ressourcer til at udarbejde omfangsrige tilbud.

Finansieringsmæssigt er produkter til sundheds- og velfærdssektoren dyre at udvikle og kræver en høj grad af likviditet i virksomhederne. De fleste virksomheder oplever, at der nemt går flere år (op til 5-10 år), fra innovationsprocessen gennemføres i tæt samarbejde med den offentlige sundheds- og velfærdssektor, til produktet rent faktisk bliver købt og implementeret. Dette stiller meget store krav til virksomhederne og specielt vil SMV'er have udfordringer med at dække gap'et fra innovationsproces til færdig implementeret produkt.

### **Hovedaktivitet 1: Skabe netværk, identificere og matche behov**

Det er målet, at der i alt over tre år afholdes mellem 2-4 arrangementer om året. I alt 18 i perioden.

Dette tal skal ses på baggrund af den mængde af andre netværk, innovationsnetværk, lokale og nationale organisation, som MTIC også forventes at afholde arrangementer med. De arrangementer og netværksmøder, der afholdes i nærværende projekt vil fokusere på at skabe netværk mellem interessenterne i potentielle innovationssamarbejder.

MTIC har gode forudsætninger for at kunne skabe relevante netværk: Vi har et tæt og tillidsfuldt forhold til de fleste hospitalsenheder i Region Midtjylland. Vi er ved at opbygge et solidt netværk i kommunerne i Region Midtjylland kaldet SundVÆKST netværket, ligesom vi har en både grundig viden og et godt netværk ind i uddannelses- og forskningsinstitutionerne. Endvidere har MTIC et tæt og indgående kendskab til langt de fleste virksomheder i sundheds- og velfærds-klyngen i Region Midtjylland og i resten af Danmark.

Samtidig har vi gode relationer og tæt kendskab til de fokuserede vækst-klynger i Region Midtjylland, her skal specielt nævnes Danish Food Cluster, Future Food Innovation, IT klyngen og More Creative.

Vi har gode og dokumenterede erfaringer med at skabe netværk mellem alle aktørerne – herunder selvfølgelig specielt virksomhederne, vidensinstitutionerne og de offentlige aktører. Det har vi gjort i syv år med succes.

MTIC har både arrangeret netværksmøder lokalt, regionalt og nationalt. Vi arbejder sammen med de til enhver tid relevante aktører – og har altid fokus på, hvad der er godt for projektet/produktet – og så sammensætter vi aktørerne efter dette.

Vi etablerer netværk og netværksmøder efter aktuelt behov – og derfor er de sjældent planlagt mere end 2-3 måneder ud i fremtiden. Dermed sikrer vi, at det vi bidrager med er aktuelt. Det kan være alt fra European Venture Forum over Internet Week til netværksmøder om gamings anvendelse i sundheds- og velfærdsektoren. MTIC's meget succesfulde Masterclasses vil vi naturligvis fortsætte med inden for dette projekts fokusområde. Alle netværksmøder laver vi i samarbejde med andre partnere.

Ud over dette er der allerede etableret flere velfungerende screeningsfora, hvor MTIC er engageret. Specielt skal nævnes: APPLAb (i samarbejde med AUH, uddannelsesinstitutionerne og virksomheder, som formentlig ”kopieres” i Vest), CareWare, Start-up Weekend, Connect Denmark, Internet Week, European Venture Forum, Medtech Innovationsnetværk (herunder specielt Medicobazar), Welfaretech Innovationsnetværk, SundVÆKST netværket (velfærdsteknologer i kommunerne i Region Midtjylland), Hospitalsnetværk (mellem innovationsfolk på hospitalerne i Region Midtjylland), Healthcare Denmark arrangementer, Een indgang for medicoindustrien i Region Midtjylland, ligesom vi har et samarbejde med flere kommuners erhvervsafdelinger i Region Midtjylland (specielt de kommuner, hvor der ligger flest sundheds- og velfærdsteknologiske virksomheder).

## **Hovedaktivitet 2: Screening og evaluering af projekter til innovationssamarbejde**

Det er målet, at der over tre år screenes 225 nye behov, projekter og ideer. Enten fra de kliniske miljøer, sundheds- og velfærdssektoren, forsknings- og uddannelsesinstitutionerne eller fra virksomhederne. Af disse forventer vi, at der bliver indstillet til 15 innovationssamarbejder i en tre-årig periode. Hvert innovationssamarbejde kan maksimalt have deltagelse af tre SMV'er.

Screening er den væsentligste aktivitet i forhold til at vælge relevante projekter, som indstilles til deltagelse i innovationssamarbejder. Screeningen og evalueringen finder sted i en **struktureret proces (Bilag 1 MTIC circular co-creation)**, hvor alle elementer af en potentiel fremtidig forretning gennemgås i et tæt samarbejde med virksomhederne, driften og forskning- og uddannelsesinstitutionerne. Det er kritisk, at denne evaluering finder sted **kontinuert og i iterationer**, fordi vejen til et færdigt produkt inden for sundheds- og velfærdssektoren er en meget specialiseret og kompleks proces. Det er aldrig en lineær proces. Målet skal nødvendigvis holdes for øje hele vejen i processen, idet produkter inden for sundheds- og velfærdssektoren er ekstremt forskellige og har hver sin entydige udviklingsvej – og man kan meget nemt komme ud på et sidespor. Samtidig vil fejl tidligt i processen rent faktisk kunne spærre for et produkts kommercielle muligheder.

Screeningen vil fokusere på, at de enkelte innovationssamarbejder **øger chancerne for at klare overgangen fra projekt til drift**. Det er langt den vigtigste parameter i hele screenings-, faciliterings- og støttearbejdet: At tænke denne overgang ind helt fra starten af et innovationssamarbejde.

Derfor griber MTIC screeningen af potentielle innovationssamarbejder an ved at screene både behov i den offentlige sundheds- og velfærdssektor og hos virksomheder. Undervejs i processen (som uddybes efterfølgende) sikrer MTIC både dokumentering og evaluering af, hvorvidt de afdækkede behov rent faktisk har potentiale til at blive til produkter, der er nye på markedet. Produkter, som er nye for virksomhederne samt at virksomhederne udvikler koncepter til nye produkter og løsninger.

Processen involverer følgende trin (underaktiviteter), hvor alle elementer er væsentlige for en samlet vurdering. Nedenfor gennemgås elementerne i de forskellige underaktiviteter kort:

### 2.1 Behovsanalyse

### 2.2 Konceptualisering og teknologi

### 2.3 Markedsresearch og indikationer for realiserbarhed

### 2.4 Videns- og forskningsinvolvering

### 2.5 Organisering, team og valg af partnere

### 2.6 Indstilling til innovationssamarbejde (her ses også på fremtidig finansiering og mulighed for samarbejde med ScaleUP Denmark og andre accelerations- og finansieringsforløb, herunder InnoBooster).

## 2.1 Behovsanalyse

Validering af klinisk, sundheds- eller velfærdsteknologisk behov sker ofte ved brug af vores netværk ind i sundheds- og velfærdssektoren og naturligvis vores samarbejdspartnere. I denne del af processen er det MTIC's erfaring med brobygning, som udgør fundamentet for en struktureret dialog, hvor den kliniske og velfærdsteknologiske viden spiller sammen med det kommercielle fokus. Her afklares det bl.a.:

- Hvad er det reelle kliniske og sundheds- og velfærdsteknologiske behov? Hvorvidt er det generaliserbart (altså ikke bare er et lokalt behov) og er der yderligere punkter der skal afklares i forhold til dette?
- Hvilke faktorer, der spiller ind i forhold til en potentiel national/international anvendelse (eksempelvis klinisk praksis, guidelines, retningslinjer, lovkrav).
- I hvor høj grad organisationsændringer/ændring af arbejdsgange har betydning for en fremtidig implementering af et nyt koncept/produkt.
- Hvorvidt projektets fokus hænger sammen strategisk - kommunalt, regionalt, nationalt.
- Hvad er produktets mulige værditilbud for de involverede parter.

## 2.2 Konceptualisering og teknologi

Deltagerne i innovationssamarbejderne kan være på mange forskellige stadier – lige fra meget erfarne virksomheder til næste nystartede virksomheder. Der synes i dag at være et behov/potentiale i eksempelvis at bidrage til udvikling af 2. generationsprodukter inden for sundheds- og velfærdssektoren. Ligesom krydsfeltet mellem sundhedssektoren og fødevarer, IKT og de kreative erhverv giver muligheder:

- Hvis virksomheden(erne) allerede er påbegyndt udvikling af en teknologi re-evalueres denne på baggrund af behovsevalueringen, og der tages stilling til, om det er ”best available technology”, og om den reelt dækker behovet tilstrækkeligt.
- Der foretages små afprøvninger af teknologiens egnethed og effekt i denne fase.
- Der inddrages nødvendige produktudviklings- og designkompetencer.
- Hvis der ikke er valgt teknologi (f.eks. hos virksomhed med nye produkter til et nyt forretningsområde) startes ofte med en konceptualiseringsfase, hvor brugere og vidensinstitutioner inddrages i en eller flere faciliterede workshops.
- Sammenhæng og krav til interfaces i eksisterende systemer medtages i analysen.

## 2.3 Markedsresearch og indikationer for realiserbarhed

Herunder afklares bl.a.:

- Teknologien: Er det den rigtige teknologi og kan rettighederne til teknologien (og dermed forretningsmuligheden) beskyttes vha. patent, designbeskyttelse, copyright (primært software produkter) eller lignende? Og er der en kommerciel værdi fremadrettet i det, man kan beskytte? Dette er væsentligt at adressere allerede på dette tidlige tidspunkt, da investeringskravet til udvikling af produkter til sundheds- og velfærdssektoren er så højt, at man allerede tidligt skal sikre sig, at det rent faktisk er muligt at få en investering både forrentet og hjem igen ved salg af produktet fremover
- Regulatoriske forhold: Falder et fremtidigt produkt ind under definitionen af medicinsk udstyr, og er der i så fald kompetencer til at løfte dette i teamet/virksomhederne? Omkostnings/ investerings- og tidsforbrug estimeres. Ellers skal der allerede i innovationssamarbejdet tages højde for dette – inklusiv at man sikrer sig, at de koncepter der udvikles kan holdes uden for det medicinske direktiv og ikke i fremtiden vil have (kommerciel) gavn af at dokumentere virkning/ effekt, som gør, at produktet falder ind under kategorien medicinsk udstyr.
- Business case: Forretningsmulighederne afdækkes nærmere i en første variant af en forretningsplan, som tager udgangspunkt i behovsafdækningen og værditilbud (value proposition) samt den estimerede forretningsmodel. Her arbejdes med analyse af sundhedsøkonomiske forhold, afdækning af det mulige marked (markedspotentialer top-down) og det realistisk opnåelige marked (markedspotentialer bottom-up), konkurrentanalyser, mulig positionering og prissætning/evt. reimbursement struktur og incitamentsstrukturer (DRG takster

etc.). Business casen indgår i den iterative proces, hvor ny viden undervejs i processen medfører be- eller afkræftelse af antagelser.

- I hele udviklingen af koncepter og prototyper indgår også evaluering af jura, datasikkerhed (deling af data), adgang til data, informed consent modeller som kræves, betalingsstrukturer, indkøbsstrukturer og betalingsvillighed mv.
- Vurdering af fremtidige hovedtendenser indgår også i screening og evaluering. Dette gælder både inden for teknologiske, behandlingsmæssige, markedsmæssige og generelle rammevilkår.
- Konkurrenceforhold og markedsmæssige forhold vurderes.

## **2.4 Videns- og forskningsinvolvering**

Dette sker undervejs, når der er brug for enten at hæve det forsknings- og videnskabsniveau eller ganske enkelt tilføje nye forsknings- og videnskabskompetencer. Dette kan bl.a. være indenfor:

- Der trækkes på relevante kompetencer indenfor sundheds- og velfærdsområdet generelt (herunder specielt VIA University College og Aarhus Universitet (ikke bare de sundhedsfaglige områder, men lige så meget IT, data (big data), forretningsviden/udvikling af nye bæredygtige forretningsmodeller, design herunder både teknologisk, -koncepter og design af organisationer, implementeringsforskning og viden om implementering af nye teknologier, koncepter og løsninger i store sundheds- og velfærdsorganisationer).
- Der trækkes på både praktikere og forskere inden for Evidence Based Healthcare Design (inkluderer også Arkitektskolen).
- Der vil ofte blive involveret eksperter også fra hele den juridiske og økonomiske del (specielt sundhedsøkonomi), IT systemer.

## **2.5 Organisering, team og valg af partnere**

Som fastslået i opslaget fra Region Midtjylland er hvert innovationssamarbejde unikt og kan befinde sig på forskellige stadier. I og med, at der ikke findes en standard for samarbejdernes forløb og karakter, skal hvert innovationssamarbejde adresseres unikt.

Af elementer der indgår i screening og evaluering af dette punkt kan nævnes:

- En af de største udfordringer ved organiseringen af innovationssamarbejder er, at det som oftest ikke er "det endelige team", der starter samarbejdet. Der vurderes og skiftes ud alt efter kompetencebehov, samarbejdsrelationer, ambitionsniveau, klinisk, sundhedsfaglig- og velfærdsteknologisk viden og meget mere.

- Organiseringen afhænger af, om det er et behov, som er identificeret i ”klinikken”, eller om det er en eller flere virksomheder, som har behov for hjælp til udvikling af eksempelvis 2. generations produkter i virksomhedens eksisterende produktportefølje.
- Man vil typisk sikre involvering af indkøbsafdelingen og afdække muligheder for at kigge på intelligent offentlig indkøb/nye udbudsformer eller andre muligheder for input fra indkøb i disse meget tidlige innovationssamarbejder.
- Anvendelse af IT standarder. Organiseringen af IT og IT infrastruktur er kritisk i praktisk taget alle innovationssamarbejder efterhånden.
- Endvidere er det i alle innovationssamarbejder rettet mod udviklingen af nye koncepter, prototyper, løsninger eller forretningsmodeller til sundheds- og velfærdssektoren væsentligt, at det strategiske og operationelle niveau indgår i styregruppen eller som sponsorer for projektet. Det er ellers ikke muligt at sikre forankring, at det rigtige ambitionsniveau fastsættes, at barrierer fjernes undervejs ligesom ledelsen skal sikre, at der tilføres forandringsledelseskompetencer i forbindelse med fremtidige paradigmeskift for organisationen.
- Valg af test-sted: Enten i form af et eksisterende ”teststed” (ofte kaldt living-labs) eller i den faktiske driftsorganisation (se også Hovedaktivitet 5).

## 2.6 Indstilling til innovationssamarbejde

Dette er reelt afslutningen på aktiviteten ”screening og evaluering af projekter, der indstilles til innovationssamarbejde”. Beskrives som hovedaktivitet 3.

Der udarbejdes en web-screeningsmodel, så alle har lige adgang til at få evalueret projekter i MTIC circular co-creation.

### **Hovedaktivitet 3: Indstilling af projekter til innovationssamarbejde, opstilling af målsætning for deltagende virksomheder**

Det er målet, at der i gennemsnit indstilles op til fem innovationssamarbejder om året med op til tre virksomheder i hvert innovationssamarbejde. Det vil maksimalt sige, at 45 virksomheder vil blive indstillet til at deltage i innovationssamarbejder.

Dette er en proces, som reelt foregår parallelt med Hovedaktivitet 2. Det er ved indstillingen af projekter til innovationssamarbejde, at der både tages endelig stilling til finansiering af innovationssamarbejdet og hvilke mål de deltagende virksomhederne skal opfylde, for at kvalificere sig til deltagelse i et aktuelt innovationssamarbejde.

Der er kun to underaktiviteter, som beskrives kort:

### 3.1 Opstilling af målsætning for deltagende virksomhed

### 3.2 Skrive bestyrelsesindstilling af projekter til innovationssamarbejde.

#### **3.1 Opstilling af målsætning for deltagende virksomhed og sundhedsinstitution**

Her bliver de deltagende virksomheder og de offentlige sundhedsinstitutioner vurderet. I innovationssamarbejderne vil der være op til tre forskellige virksomheder og mindst en offentlig sundhedsinstitution, der kan deltage. Virksomhederne skal både individuelt og tilsammen have det rette ambitionsniveau, de rigtige kompetencer, viljen til at øge innovationskapaciteten, viljen til samarbejde, evnen og viljen til internationalisering, finansielle/budgetmæssige muligheder og ikke mindst det rigtige mindset for at indgå i offentlig-privat innovationssamarbejde. Virksomhedernes kapacitetsmæssige set-up: Ofte bliver virksomheder, som ikke er vant til at udvikle produkter til sundheds- og velfærdssektoren meget overraskede over, hvor komplekst og reguleret udviklings- og testprocesserne er. Dette skal også adresseres. De offentlige sundhedsinstitutioner skal have ledelsesopbakning og dedikerede ressourcer til at indgå i samarbejdet, samt levere dokumentationen til samarbejdet fx tidsforbrug, stille op til interviews og eventuelt bidrage med testborgere.

Der tages ved opsætning af målsætning for deltagende virksomheder udgangspunkt i kravene der stilles via EU strukturfondsprojekter, via MTIC's strategi, via Region Midtjylland Vækst- og Udviklingsstrategi 2015-2025, Region Midtjyllands Vækstplan 2015-2020 og evt. andre relevante nationale strategier. Med dette initiativ sættes særligt fokus på virksomheder, der ofte allerede har produkter på markedet, og som arbejder eller gerne vil arbejde i krydsfeltet af flere forskellige faglige områder. Det kan eksempelvis være inden for fødevarer, de kreative erhverv eller IT. MTIC har erfaring med alle områderne.

#### **3.2 Skrive bestyrelsesindstilling til indstilling af projekter til innovationssamarbejde**

Der laves en skriftlig indstilling til MTIC's bestyrelse, som giver en samlet evaluering af innovationssamarbejdet og de målsætninger og screeningskriterier, der er sat op for både virksomhederne og selv innovationssamarbejdet. Herunder hvilke kritiske faktorer der indledningsvist ses i innovationssamarbejdet, budget og aktivitetsplan.

MTIC vil, så vidt det er muligt sikre, at der udveksles viden og erfaring med andre, som arbejder i samme felt. Det kan være Copenhagen Healthtech Cluster, Welfare Tech og Healthcare Denmark, Væksthus Hovedstaden og Biomedcommunity i Region Nord. Endvidere er MTIC med i både Innovationsnetværket Welfare Tech og Medtech Innovation, hvor en del nye projekter ofte bliver vendt.

I indstillingen adresseres endvidere innovationssamarbejdernes videre muligheder herunder finansieringsmuligheder. Dette kan eksempelvis være:

- MTIC har en aftale med **Connect Denmark**, om retten til at få lavet Springsboards seks gange om året. Ved disse springboards har MTIC mulighed for at bestemme hvilke eksperter, der skal sidde i Springboardet. Dette kan bruges som en ekstra hjælp og til en ekstra fokusering af det fremtidige produkter.
- Målet er endvidere, at MTIC samarbejder med et kommende **ScaleUp Denmark Team** inden for Sundheds- og velfærdsteknologi, som netop skal tage de mest interessante og vækstegnede projekter videre i værdikæden og bringe virksomhederne frem til at være højvækstvirksomheder.
- Innovationssamarbejdernes mulighed for at søge Innobooster midler vurderes, ligesom andre mulige finansieringskilder vurderes.

Pengene der tildeles innovationssamarbejderne vil primært gå til at købe relevant ekspertise til virksomhederne, der deltager i innovationssamarbejderne.

Formålet er, som tidligere nævnt, at øge sandsynligheden for at innovationssamarbejderne har en reel chance for rent faktisk bliver til produkter, som både vil blive købt af det offentlige sundhedssystem, kan sættes i drift, og som vurderes at have et reelt globalt potentiale. Sandsynligheden for at dette kommer til at ske, øges ved, at alle parter, der reelt har indvirkning og indflydelse på processen hele vejen fra ide, over innovationssamarbejde til færdigt produkt involveres så tidligt i processen som muligt, og med så konkret input som muligt.

#### **Hovedaktivitet 4: Facilitering og støtte til innovationssamarbejde**

MTIC forventer at kunne sætte op til 15 innovationssamarbejder i gang i perioden.

Aktiviteterne i Hovedaktivitet 4, består af en del konkrete underaktiviteter, som kort beskrives nedenfor. Disse aktiviteter er ikke afgrænset til specifikke processer eller skemaer, men er del af en normal facilitering af innovationssamarbejder. Det er vigtigt, at denne facilitering foregår i en kontinueret proces, så relevante problematikker kan tages op, når det er nødvendigt.

Der er allerede udviklet et del relevante guides til denne del af processen, som evt. kan bruges: Lige fra "OPI guiden" til mere hardcore projektledelsesværktøjer. COI (Center for offentlig innovation) har en guide både til samarbejde og spredning af udviklede løsninger, ligesom alle GTS'er og Væksthuse har en guide til innovationscheck.

Som skrevet i annonceringen fra Vækstforum i Region Midtjylland, er hvert innovationssamarbejde unikt – og kræver "sin egen" facilitering og støtte undervejs. MTIC har lang erfaring med dette brobyggerarbejde – og vi vil trække på denne erfaring. MTIC vil fortrinsvis bruge vores egen model. Denne er vedlagt som bilag 1. til ansøgningen og gennemgår hovedtrækkene. Undervejs inkluderer vi andre modeller, hvor det giver bedst mening.



Underaktiviteterne i denne del af projektet består (i uprioriteret rækkefølge) som oftest i:

1. Konkretisering af behov og forventninger fra alle parter i innovationssamarbejdet
2. Afklaring af hvad et partnerskab er i modsætning til et leverandørforhold.
3. Kontinuert forventningsafstemning til projektet og hinanden undervejs - herunder muligheder for at udskifte deltagere undervejs (baseret på kompetencer og kemi).
4. Etablering og optimering af det rigtige team til innovationssamarbejdet – herunder organisering og relationer til stakeholders.
5. Sikre fokus på det nye fælles produkt – man skal ligge egeninteresser uden for døren og bidrage til at skabe fremdrift.
6. Valg af de rigtige eksperter, som virksomhederne eller innovationssamarbejdet har brug for undervejs. Sikre at de leverer det, som projektet har brug for og ikke det, som de tror, de skal levere. Fokus er på et kommercielt interessant produkt.
7. "Kill your darlings" – er ikke nemt, når man er en integreret del af processen. Derfor er det vigtigt at man hele tiden sikrer, at markedet testes. Sikre iterationen i processen, herunder at få afstemt med alle potentielle fremtidige stakeholders af et nyt koncept, prototype eller løsning.
8. Der matches med den rigtige forskningsmæssige-, faglige- og operationelle viden undervejs (eksempler er klinikken, driften, indkøbsafdelinger).
9. Sikre planlægning og afholdes af de rigtige, veltilrettelagte workshops undervejs.
10. "Markedsafstemning" med hvad der ellers er undervejs i Danmark (lige fra andre innovationssamarbejde over strategiske tiltag lokalt, regionalt eller nationalt). Dette er i sig selv et helt projekt, og kræver et godt samarbejde med andre aktører i Danmark.
11. Scanne/afdække finansieringsmuligheder herunder ScaleUp Denmark, Væksthusets programmer og InnoBooster. Alle finansieringsmuligheder skal nøje overvejes i forhold til det eksisterende innovationsprojekt. Det er en balance mellem at følge en aftalt plan og så være opportunistisk. En opportunistisk tilgang kan følges, hvis der er meget begrænsede finansieringsmuligheder inden for feltet. Primært virksomhederne er nødt til at være kreative i deres tilgang til finansiering.

MTIC er i tæt kontakt med alle interessenter inden for feltet – specielt i Region Midtjylland. Det betyder, at MTIC til enhver tid, kan sende "en problemstilling i udbud" blandt vores partnere: Det kan være for at indhente konkret viden om en problemstilling, det kan være for at krydschecke en konkurrencesituation eller få input til, hvilke produkter, der allerede er på markedet. Det kan være for at finde en optimal pris eller få dyb viden om indkøb og forbrugsstrukturer.

MTIC bruger også dette netværk til at finde test-partnere til de enkelte innovationssamarbejder. Dette beskrives mere indgående under Hovedaktivitet 5.

### **Hovedaktivitet 5: Facilitere dialog mellem deltagende virksomheder og potentielle brugere**

Etableringen af 15 innovationssamarbejder i perioden vil betyde, at der vil blive faciliteret dialog mellem de deltagende virksomheder og potentielle brugere minimum 30 gange - potentielt mange flere.

Fokus i denne hovedaktivitet er at etablere interaktioner mellem potentielle kernebrugere af et fremtidigt produkt/koncept og de deltagende virksomheder. Undervejs vil der blive tilknyttet forskellige relevante eksperter, forskere og andre videnspersoner.

Målet er at udvikle koncepter, prototyper, løsninger eller forretningsmodeller, som rent faktisk har driftsmæssig og kommerciel relevans og succes. For at optimere dette skal mange facetter testes af undervejs. Der er nogle hovedpointer, som nødvendigvis skal være i fokus:

- Nye koncepter, prototyper eller løsninger skal først testes i et driftslignende miljø og med fremtidige kernebrugere, når det vurderes, at innovationssamarbejdet er langt nok til, at man ikke unødigt optager driftsorganisationers tid (input fra driften involveres naturligvis altid helt fra starten af et innovationssamarbejde). Hvis det er medicinsk udstyr kræves en tilladelse fra Sundhedsstyrelsen inden denne del startes.
- Det må ikke blive "salgsmøder", men der skal etableres mulighed for dialog, som også sikrer kommercielt input.
- Eftersom fokus er på prototyper og koncepter til nye produkter og løsninger, er det væsentligt at kvalificere behov og efterspørgsel så tidligt som muligt – ikke bare i forhold til den enkelte afdeling, men i forhold til en global sundhedssektor.
- Der fokuseres på test, justering og optimering i et fysisk miljø med de personer, som i fremtiden skal bruge den udviklede løsning.
- Iteration skal være muligt – der skal hele tiden kunne rettes til.

Som oftest vil test af denne type i denne fase foregå i et eller flere af følgende set-ups:

- Almindelige workshops
- Produktpræsentationsdage – mere traditionelle virksomhedspræsentationer overfor driftsfolk i store forsamlinger
- Saloner – hvor udvalgte innovationsprojekter/virksomheder sættes sammen med lige præcis de relevante fagfolk, som skal bruge et evt. produkt ude i driften – og de får så lejlighed til at

snakke hele vejen rundt om produktet, herunder fordele og ulemper, design, pris, indkøb, marked og meget mere

- Messer/kongresser (eksempelvis Medico Bazar, Rehabmessen, Careware, WHINN, Medica), hvor virksomheder har mulighed for at præsentere produkter og snakke med mulige/fremtidige brugere/kunder
- Deltagelse i delegation eller modtagelser af delegationer nationalt/internationalt
- Formidling af viden om internationale programmer og messer, hvor virksomhederne kan møde relevante målgrupper i andre lande
- Etablere test i relevante/forskellige eksisterende living labs. Brug af living labs kan være en fordel, hvis der ikke umiddelbart kan etableres adgang til det relevante kliniske miljø, eller hvis innovationsprojektet er så tidligt i fasen, at det endnu ikke giver mening at teste i et driftsmiljø.
- Etablere adgang til og møder med driften/klinikken, herunder evt. observationer, feltstudier og fokusgruppeinterviews. Strukturerede dialoger mellem driften og innovationssamarbejdet/virksomhederne.

Hvad der er relevant for det enkelte innovationssamarbejde, vurderes undervejs.

MTIC har med vores store netværk, viden og tætte samarbejde med interessenterne mulighed for at sikre, at innovationssamarbejderne får adgang til de relevante teststeder. Ligesom det vil være relevant at sikre, at der ikke bare testes et sted – men flere forskellige steder, idet driften (bare i Danmark) foregår meget forskelligt fra hospital til hospital og fra kommune til kommune.

Endvidere kan man tidligt i et innovationssamarbejde, hvor det endelige kundesegment endnu ikke er fastlagt, bruge test i flere forskellige settings til at bidrage til, at finde det optimale koncept til den optimale kundegruppe – og dermed sikre en indledende validering af markedet.

Det vil også være relevant undervejs at sikre møder med indkøbsafdelinger både i kommuner og regioner. Der giver input til fremtidige relevante udbud, hvilke innovative udbud/indkøb man evt. kan forestille sig både på kort og lang sigt, og hvordan disse afdelinger tænker om de nye produkter.

MTIC deltager i forvejen i et projekt under Horizon2020 under precommercial procurement programmet sammen med Region Midtjylland. Erfaringer herfra kan bruges også i nærværende projekt.

Generelt skal denne brede vifte af interaktioner sikre, at virksomhederne får de rigtige data til at kunne designe, udvikle og dokumentere deres nye produkts effekter og resultater. Udover

at være kritisk for en fremtidig finansiering af projektet/produktet, er det også kritisk for mulighederne for et fremtidigt internationalt salg.

Det er væsentligt her at tydeliggøre, at kvalificeringen af et globalt behov er ekstremt tids- og omkostningstungt, hvis det skal gøres ordentligt. I den ideelle situation afdækkes globale markeder samtidig med at innovationssamarbejdet skrider frem, idet det er den absolut eneste facon, man kan sikre, at man ikke udvikler et redundant produkt – der måske kun er brug for meget lokalt.

### **Hovedaktivitet 6: Skabe synlighed omkring initiativet**

MTIC sikrer, at der hvert år udføres minimum seks store markedsføringstiltag af projektet.

MTIC vil løbende sikre markedsføring af initiativet og dets resultater regionalt og nationalt på følgende vis:

Digitalt via:

- Sociale medier – løbende nyheder på bl.a. Facebook og linkedIN
- Eget kvartalsvis nyhedsbrev – der rækker både regionalt og nationalt
- Eksterne partner-nyhedsbreve i innovationsnetværk og regionalt og kommunalt regi.
- Nationale online medier og magasiner
- [www.MTIC.dk](http://www.MTIC.dk) – løbende nyhedsinformation

Trykt via

- Årlig trykt profilmateriale til hand-outs
- Input til pressemeddelelser til dagspresse – regionalt og nationalt

P2P (people-to-people)

- One-to-one møder
- Netværksmøder
- MTIC Masterclasses
- Konferencer/workshops.

---

### **B. Uddybende beskrivelse af projektets output (se hjælpe tekst):**

---

## B. Uddybende skrivelse af projektets output

Projektets specifikke outputs forventes at være:

- Indikator 1A.1. Op til 30 virksomheder, som modtager støtte (under den forudsætning, at der er tre SMV'er med i hvert innovationssamarbejde)
- Indikator 1A.2. Op til 30 virksomheder, som indgår samarbejde med forsknings- og vidensinstitutioner (under den forudsætning, at der er tre SMV'er med i hvert innovationssamarbejde)
- Indikator 1A.3. Privat investering på op til 6 mio. kr. i innovations og forsknings- og udviklingsprojekter, der matcher offentlig investering
- Indikator 1A.4. Op til 30 virksomheder, der modtager støtte mht. at introducere nye produkter, der er nye på markedet (under den forudsætning, at der er tre SMV'er med i hvert innovationssamarbejde)
- Indikator 1A.5. Op til 30 virksomheder, der modtager støtte mhp. at introducere produkter, der er nye for virksomheden (under den forudsætning, at der er tre SMV'er med i hvert innovationssamarbejde)
- Indikator 1A.6. Op til 15 virksomheder, der udvikler koncepter til nye produkter (under den forudsætning, at der er tre SMV'er med i hvert innovationssamarbejde).

Effekterne af de beskrevne aktiviteter er dokumenteret (evidens) i fire forskellige evalueringer af MTICs arbejde:

1. Midtvejsevaluering af Medtech Innovation Center (MTIC). Evaluering af MTIC's resultater i 2009-2010. Måling af den midtjyske bio-og medtech klynges præstationer, kompetencer og udvikling. Januar 2011.
2. Evaluering af erhvervssamarbejde på Hospitalsenheden Horsens. Erhvervsmæssige effekter af hospitalsenheden innovationsprojekter i perioden 2009-2011.
3. Evaluering af Medtech Innovation Center (MTIC) juni 2013.
4. Evaluering af MTIC's opgaveløsning på Regionshospitalet Randers og Aarhus Universitetshospital 2012-2014 (juli 2014).

Der er dog naturligt en del kritiske antagelser for projektets succes, og vi har her fokuseret på de fem væsentligste områder. Vi beskriver efterfølgende mitigerende i forhold til disse kritiske antagelser.

Endvidere vil der være både interne og eksterne faktorer, der spiller ind på alle fem områder. Derudover er der rammebetingelserne, inden for området, som dette projekt ikke kan ændre på.

De fem områder er:

1. Markedsmæssige/kommercielle
2. Trin i værdikæden
3. Organisering/organisation
4. Finansiering
5. Det komplekse krydsfelt i en i forvejen yderst kompleks branche

### **1. Markedsmæssige**

Udvikling af produkter til den offentlige sundheds- og velfærdssektor er underlagt nogle markedsvilkår, som er svære både at forudsige og agere efter. Tendensen er, at man i højere grad laver udbud (store udbud) på de projekter og produkter, som den offentlige sektor skal bruge. Salg til den offentlige sundhedssektor er endog overordentlig kompleks – og kræver både stor viden, tålmodighed og likviditet. Samtidig kan man ikke i sundheds – og velfærdssektoren ligesom i mange andre brancher (eksempelvis fødevarer, IKT eller de kreative erhverv) sikre et mersalg ved en aktiv, målrettet markedsføring, en aktiv salgsindsats og key account management. Slet ikke når det gælder nye innovative produkter.

Vi skal sikre globalt bæredygtige forretningsmodeller. Dette er kompliceret, fordi ingen kan gennemskue salg/køb til offentlige sundhedssystemer (påvirkes af et væld af forskellige former for infrastruktur- og rammevilkår, som ingen aner, hvad er bare seks måneder ud i fremtiden – og som er forskelligt fra land til land). Det er lidt nemmere til private aktører.

### **2. Trin i værdikæden**

Der er altid den fare, at når man deler værdikæden op til udvikling af nye produkter, så sker der et videnstab mellem de forskellige led i værdikæden. Dette er et oplagt kritisk punkt ved at lave innovationssamarbejder afskåret fra de andre led i værdikæden.

Det gør det yderligere vigtigt, at der kan skabes sammenhæng mellem innovationssamarbejdet og slutproduktet. Så man reelt får afdækket, hvad der kræves, før der kan markedsintroduceres. Tilsvarende skal de offentlige sundhedsinstitutioner forberede kravsspecifikation til udbud, når innovationssamarbejdet afsluttes i en smidig proces, så der tilsvarende ikke tabes viden, tid og momentum.

At virksomhederne efter endt innovationssamarbejde reelt kan introducere, få hjælp, få finansiering er yderst kritisk. Formentlig er den nye koncept, prototype, løsning eller forretningsmodel ikke engang 5% færdige efter endt innovationssamarbejde. Og det er typisk det, som går galt: At man slipper virksomhederne og innovationssamarbejdet for tidligt. Tilsvarende skal de offentlige sundhedsinstitutioner sikre, at overgangen til udbud er forberedt og clearet internt i organisationerne, så man efterfølgende får købt de nye løsninger.

Det medfører, at en af de mest kritiske faktorer er ”overgangen fra projekt til drift” – inkl. finansiering til gennemførelsen af dette. Det er nødvendigt at have en klar plan og et klart mål for denne del af processen.

### **3. Organisering/organisation**

Organisatorisk er de to udfordringer, som er kritiske: Der skal organiseres i forhold til selve innovationssamarbejdet og i forhold til fremtidig implementering af en ny løsning.

Der vil til enhver tid være mange stakeholders, som nødvendigvis skal involveres og tages i ed undervejs, hvis produktet af et innovationssamarbejde skal have en mulighed for efterfølgende implementering i sundheds- og velfærdssektoren.

Der skal tænkes organisation i forhold til ”slutbrugeren” af et nyt produkt. Hvis ikke hele den organisatoriske værdikæden helt til slutbrugeren har været involveret undervejs, ender man formentlig med et produkt, der ikke kan implementeres i eksisterende organisationer, eller organisationerne er ikke parat til at lave den organisatoriske forandring, der nødvendigvis skal til, for at det nye produkt bidrager med værdi.

Endvidere er der i sundheds- og velfærdssektoren mange forskellige medarbejdergrupper, kompetenceniveauer, forskellig innovationsparathed og stort set ingen steder bruges innovation strategisk til at forbedre forretningen.

### **4. Finansiering**

Etableringen af innovationssamarbejder inden for sundheds- og velfærdssektoren er en kompleks opgave. Nye koncepter, prototyper, løsninger eller forretningsmodeller vil efter endt innovationssamarbejde stadig have endog rigtig lang vej, før der er et salg- og markedsklart produkt. Dette kræver yderligere meget og risikovillig kapital, som ofte er opdelt efter de forskellige trin i en produktværdikæde. Det giver en kompleksitet i forhold til at sikre momentum og finansiering hele vejen til markedet. Man er nødt til at søge forskellige puljer og finansieringskilder undervejs – og måske kan produktet af samme årsag skifte retning: Ganske enkelt, fordi der på det relevante tidspunkt, ikke er en pulje, som passer til udviklingstrin og målgruppe.

Det er værd at nævne, at nogle af de væsentligste eksterne faktorer for vellykkede innovationssamarbejder er den finansielle påvirkning, den offentlige sektor ustandselig rammes af: Krav om besparelse og effektivisering. Dette gør det svært at fremskrive både markeds- og produktkrav, finansieringsmuligheder etc.

## **5. Det komplekse krydsfelt i en i forvejen kompleks branche**

Der stilles i annonceringen fra Region Midtjylland krav om, at projekterne gennemføres i krydsfeltet mellem sundheds- og velfærdssektoren og hhv. fødevarer, IKT eller kreative erhverv. Dette er ikke helt nyt land – men tilfører projektet en kompleksitet, som er endog meget høj. Man skal kunne matche virksomheder og behov fra sundheds- og velfærdssektoren meget præcist. Hvis udgangspunktet for et innovationssamarbejde er, at langt de fleste virksomheder aldrig har arbejdet med at udvikle produkter til sundheds- og velfærdssektoren, er dette en meget kritisk barriere. Ydermere skal man i dette krydsfelt, både ramme virksomheder, som kan se en forretningsmæssig værdi i dette og som er på det rigtige sted i forhold til deres egen strategi og produktportefølje. Virksomhederne skal derudover have mod og likviditet til at bevæge sig ind i helt nye brancher. Det kræver en risikovillighed, som er langt ud over det sædvanlige.

Samtidig skal alle (potentielt tre) virksomheder i et innovationssamarbejde kunne se et realistisk vækstpotentiale i forhold til den investering, som de skal ligge i projektet. Ligesom deres ambitionsniveau for innovationsprojekterne skal være nogenlunde på samme niveau. Herunder at de, når de står med et ”fælles slutprodukt”, rent faktisk formår at udvikle produktet frem til en reel kommerciel succes.

Der skal balanceres mellem potentielt fire forskellige branchers og virksomheders strategier på samme tid. Ydermere kræver det, at virksomhederne i høj grad er i stand til at abstrahere og arbejde uden om den lineære tankegang, som er i denne type programmer – og er i stand til at involvere de rigtige partnere på de rigtige tidspunkter i processen.

## **Mitigerende handlinger**

### **1. Markedsmæssige/kommercielle**

Væsentligt her er et tæt samarbejde med indkøbsfunktionerne i Region Midtjylland og kommunerne. Dette giver både MTIC og innovationssamarbejderne en mulighed for at komme så tæt på indkøbsprocesserne, som det overhovedet er muligt. Fokus vil her være på nye muligheder for innovative indkøb og – udbud samt eksisterende indkøbsstrategier.

Inden for de områder, hvor der måske tegner sig en basis for en reel forretningsbaseret innovationsstrategi vil der blive fokuseret på dette, ligesom der vil blive gjort en indsats for at sikre en øget gennemsigtighed i, hvilke mål der er for valg og indkøb af fremtidige produkter til sundheds- og velfærdssektoren.



Erfaringerne fra MTIC og Region Midtjyllands deltagelse i EU projektet under ”precommercial procurement programmet” deles.

## **2. Trin i værdikæden**

Væsentlige handlinger er, at sikre at tiden og andre produkter ikke er løbet fra den her type udviklingsforløb. At der er en kontakt til mulige aftagere både af selve produkterne og i de næste led af finansieringskæden og at driften er involveret hele vejen – både på det operationelle og det strategiske plan.

Formentlig vil virksomhederne/innovationssamarbejderne efterfølgende skulle have mulighed for finansiering både via ScaleUP Denmark, InnoBooster programmet,

Væksthuset – men nok så væsentligt via nationale puljer og strategiske tiltag. MTIC vil sikre fokus på dette.

## **3. Organisering/organisation**

Det er væsentligt at være opmærksom på ”den dobbelte bundlinje” hele vejen i processen, så både de private og de offentlige partner får værdi ud af projekterne. Det er væsentligt at samarbejdet foregår som et partnerskab.

Virksomhederne sikrer – sammen med MTIC – at der bevares et kommercielt fokus. Klinikere og sundhedspersonale sikrer – sammen med MTIC - at der bevares et fagligt fokus.

## **4. Finansiering**

Sikre at virksomhederne involvere næste led i programkæden tidligt nok (eksempelvis ScaleUP Denmark, InnoBooster).

Sikre at alle mulige finansieringskilder bringes i spil når det er relevant.

## **5. Det komplekse krydsfelt i en i forvejen yderst kompleks branche**

Dette kræver stor opmærksomhed for at få innovationssamarbejderne til at lykkes. Både i screeningsfaserne og undervejs i projekterne skal der konstant være fokus på deltageres kompetencer, kapacitet, ambitionsniveau og strategiske fit. Der skal suppleres i det omfang det er nødvendigt og hvor projektet tillader det.

Det kræver, at man bliver enige om innovationssamarbejder, som er win-win for alle parter.

Endvidere skal der være fokus på, at eksempelvis forskerne rent faktisk kan indgå i samarbejdet og få videnskabelig kredit ud af det. At de efterfølgende har mulighed for publicering af projektets resultater i forskningstidsskrifter. Dette kræver at det sikres, at projekterne ligger i forlængelse af forskernes allerede eksisterende arbejde.

### **Understøttende evidens og erfaring**

Projektets output og effekter ligger i tråd med erfaringerne fra forskellige programmer og forsøgsordninger. MTIC's arbejde er evalueret i flere omgange og har givet helt klare indikationer af, at den meget praksisnære tilgang til innovation er dels, hvad virksomhederne har brug for og dels, hvad der rent faktisk virker og så få flyttet projekterne over i reelle produkter, som udnyttes kommercielt.

Virksomhederne har behov for at komme i tættere kontakt med deres kunder. Sådan er det ikke kun i sundheds- og velfærdssektoren, men i alle brancher. MTIC er bygget op som en selvstændig enhed, men med personer, der har adgang til både klinikken på hospitalerne og til driften i kommunerne. Det giver en relevant kontakt og en direkte adgang, som kan bruges til at sikre, at potentielle nye produkter får den rigtige feed-back tidligt nok i produktudviklingen.

Ikke alle, hverken virksomheder eller driftsenheder i sundheds- og velfærdssektoren er parate til at indgå i innovationssamarbejder. Derfor er det, at finde det rigtige krydsfelt mellem driften og virksomhederne, det som er kritisk. Det har MTIC gode relationer og lang erfaring med at kunne.

Alle måltal i projektet er knyttet op på, at alle projekter lykkes. Det ved man erfaringsmæssigt ikke sker – men man ved også erfaringsmæssigt, at det naturligvis ikke er muligt på forhånd at afklare, hvilke der har mulighed for at lykkes og hvilke der ikke har. Det man ved er, at jo færre partnere der er med i et projekt, jo mere fokuseret et projekt er, og jo klarere fælles mål partnerne i et fælles projekt har – jo større sandsynlighed er der for, at det lykkes.

MTIC har faciliteret mange innovationssamarbejder, hvor det først ved kommercialiseringsfasen, at problemerne opstår. For så viser det sig igen, hvilke af partnerne der reelt vil investere den tid og de penge, som er nødvendige for at få et projekt til at blive til et succesfuldt produkt.

Evalueringer af MTIC's samarbejde med Aarhus Universitetshospital (AUH) og Regionshospitalet i Randers viser også, at hospitalers samarbejde med erhvervslivet kræver ildsjæle og håndbæring. Og det kræver, at man er parat til at bruge de kræfter der skal til, på at opbygge en innovationskultur, som understøtter et tæt samarbejde med erhvervslivet.

Alt for mange projekter bliver aldrig til produkter. Det har mange forskellige forklaringer, men de to væsentligste parametre er, at driften og det kommercielle ikke tænkes ind i innovationssamarbejdet helt fra start. Det gør MTIC med det her foreslåede projekt.

### C. Uddybende beskrivelse af projektets effekter

Målsætningen er at gennemføre MTIC circular co-creation, som resulterer i, at der om tre år er 15 innovationssamarbejder, som har udviklet nye koncepter, prototyper, løsninger eller forretningsmodeller, der potentielt kan kommercialiseres. Det er langt fra sikkert, at alle 15 koncepter viser sig at være kommercielt interessante. Baseret på vores tidligere erfaringer, kræver det en lige så stor indsats efterfølgende for at sikre at produkterne rent faktisk markedsintroduceres. Og der kan ganske rigtigt gå mange år bagefter.

MTIC vurderer, at projektet kan medføre, at 10 virksomheder kan karakteriseres som Nye innovative virksomheder 5 år efter projektets afslutning. Dvs. virksomheder, der som følge af projektdeltagelsen markedsintroducerer nye produkter, varer eller tjenesteydelser. Ét af de mest kritiske punkter er, hvilken af de tre virksomheder, som EU kræve deltagelse af i et innovationssamarbejde, der bliver den virksomhed, som bliver ansvarlig for markedsintroduktionen af det nye produkt. Ideelt set skaber de tre virksomheder i et innovationssamarbejde en ny virksomhed sammen – som har et stærkt nok fundament at stå på, til at der kan markedsføres et nyt produkt. Dette er dog næppe altid et realistisk scenarie. Det kræver derfor, at virksomhederne bliver enige om undervejs, hvem af dem, der skal være kommercialiseringspart. Eller om man evt. vil videresælge det nye produkt til en helt fjerde virksomhed. Det er ikke til at sige up-front, hvad der er et realistisk og bæredygtigt scenarium.

Sammenhængen mellem innovationssamarbejder og antal nye jobs er ikke veldokumenteret. Der er flere forskellige analyser, som siger noget om hvor mange jobs både samarbejde med forskningsinstitutioner, ansættelse af akademikere etc. forventes at give. Det må endvidere også i fremtiden forventes, at den øgede digitalisering og effektivisering forventeligt også slår igennem her og ikke nødvendigvis give flere jobs, men netop færre jobs. Endvidere er der svært at estimere antallet af nye jobs alene på baggrund af en ansøgning. Dog kan man gøre det til en (endnu) en selektionsfaktor for hvilke virksomheder, der inkluderes i innovationssamarbejderne, at de rent faktisk har ambitioner om at vokse også i forhold til antal ansatte.

Samtidig er der flere analyser, som peger på, at det er i SMVer, at antallet af nye jobs i de første år er størst.

Forventningen er, at hvis det lykkes via et intensivt screenings- og opsøgende arbejde både lokalt, regionalt og nationalt, at finde op til 45 virksomheder, som er innovationsparate i de meget specifikke krydsfelter defineret af de nævnte strategier, og hvis det lykkes at skaffe yderligere finansiering og sikre mere grundig og langvarig test – herunder adgang til reelle kliniske test, som kan danne grundlag for evidens af de pågældende nyudviklede produkter, og hvis det endvidere lykkes at finde og bevare et fælles kommercielt fokus for de involverede virksomheder: Så vil der kunne genereres ikke alene nye innovative virksomheder

og arbejdspladser, men formentlig også på længere sigt eksport og udviklingen af bæredygtige forretningsmodeller.

Erfaringer fra MTIC evalueringer og andre MTIC erfaringer siger, at det tager endog meget lang tid. Det kræver medvirken fra store virksomheder for, at sikre den globale udrulning af nye skalerbare produkter og koncepter, det kræver en høj grad af ekstern finansiering og ikke mindst kræver det et, endog meget, ambitiøst team for, at der kan udvikles produkter og koncepter, som reelt også bliver købt og implementeret i sundhedssektoren på lang sigt.

Baseret på MTIC's erfaringer forventer vi, at 2/3 af innovationssamarbejderne bliver til kommercielt markedsførte produkter.

Indikator 1A.7 bliver dermed efter 5 år til 10 virksomheder.

---

#### **D. Uddybende beskrivelse af projektets aktører (se hjælpe tekst):**

---

##### **D. Projektets aktører**

Alle parter, der er beskrevet, er ikke nødvendigvis økonomiske partnere under statsstøtte, da parternes endelige aktiviteter ikke er fastlagte. I tilfælde af behov for statsstøtteerklæringer vil disse blive indsendt sammen med partnerskabserklæringer undervejs i projektet.

##### **Foreningen MedTech Innovation Consortium (MTIC).**

Foreningen MTIC blev dannet 14. december 2014 af Region Midtjylland, Aarhus Universitet, VIA University College og 14 kommuner i Region Midtjylland. Formålet er at samle økosystemet inden for sundheds- og velfærdsinnovation i Region Midtjylland, så man sikrer virksomhederne den bedste mulighed for udvikling af nye produkter og løsninger til sundheds- og velfærdssektoren, som samtidig giver en bedre og mere effektiv drift i den offentlige sundheds- og velfærdssektor.

Foreningen tager udgangspunkt i MTIC's metoder og erfaringer bygget op gennem siden 2009. MTIC's konstruktion har vist sig enestående god, i forhold til at sikre, erhvervslivet får direkte adgang til driften i sundhedssektoren. Samtidig har MTIC's team med kommercielle kompetencer vist sig at være en unik sparringspartner og vejleder for virksomhederne – og deres indsats for at udvikle nye produkter og løsninger til sundheds- og velfærdssektoren. Dette er dokumenteret i fire forskellige evalueringer:

1. Midtvejsevaluering af Medtech Innovation Center (MTIC). Evaluering af MTIC's resultater i 2009-2010. Måling af den midtjyske bio- og medtech klynges præstationer, kompetencer og udvikling. Januar 2011.

2. Evaluering af erhvervssamarbejde på Hospitalsenheden Horsens. Erhvervsmæssige effekter af hospitalsenheden innovationsprojekter i perioden 2009-2011.
3. Evaluering af Medtech Innovation Center (MTIC) juni 2013.
4. Evaluering af MTIC's opgaveløsning på Regionshospitalet Randers og Aarhus Universitetshospital 2012-2014 (juli 2014)

MTIC har en opdateret klyngeliste, som ajourføres jævnligt, med de virksomheder som reelt tilhører den sundheds- og velfærdsteknologiske klynge. Denne klyngeliste indeholder IKKE optikere, apoteker, private plejehjem mv. som optræder på lister trukket ukritisk fra cvr numre på virk.dk. I 2015 stod der knap 200 virksomheder på listen, og den er ikke opdateret siden.

MTIC har til daglig en tæt kontakt med virksomhederne i klyngen og med eksempelvis erhvervscentrene i de kommuner, hvor der ligger flest virksomheder tilhørende klyngen.

Endvidere har MTIC tæt kontakt til klyngerne indenfor IKT-, Fødevarebranchen og de kreative fag.

MTIC's team besidder spidskompetencer inden for innovation, forretningsudvikling, dannelse af partnerskaber og facilitering af innovations- og vidensamarbejde. Se venligst **Bilag 3 for CV på MTIC's team.**

MTIC har et ualmindeligt godt kendskab til hele innovations- og erhvervsfremmesystemet og dets aktører – og kan til enhver tid sikre, at relevante aktører bringes i spil i forhold til virksomhedernes specifikke behov. Herunder fremtidige samarbejder med Scaleup Denmark, InnoBooster programmet og mange af de andre aktuelle programmer.

MTIC har med dannelsen af Foreningen MTIC fået et helt nyt fundament at stå på, hvor alle aktører i det sundheds- og velfærdsteknologiske økosystem i Region Midtjylland bakker op og sikrer en robust organisering af den erhvervsrettede sundheds- og velfærdsinnovation. Foreningens økonomiske fundament er foreløbig uopsigeligt til udgangen af 2017, men forventes at blive forlænget.

MTIC er kendt for at fokusere på målet og sikre, at der kommer resultater ud af det - både for den offentlige sundheds- og velfærdssektor (se evaluering 2. og 4) og det private erhvervsliv (evaluering 1. og 3.). Specielt er virksomhederne meget tilfredse med det direkte fokus på kommercielt relevante projekter.

MTIC har med sin erfaring og tætte netværk til alle vidensaktører, hele økosystemet samt vores netværk til både virksomheder og den offentlige sektor mulighed for til enhver tid at mobilisere, de rigtige kompetencer og samarbejdspartnere til relevante innovationsprojekter.

MTIC indgår i flere nationale tiltag (her skal kun nævnes de to innovationsnetværk: Medtech Innovation og Welfare Tech Innovation) et EU projekt indenfor precommercial procurement.

MTIC's bestyrelse har repræsentanter for både det private erhvervsliv, Forsknings- og uddannelsesinstitutionerne, Region Midtjylland og kommunerne i regionen.

#### **MTIC's bestyrelser består af:**

- Peter Mørch Eriksen, bestyrelsesformand, CEO i Bioporto A/S
- Ander Goul, Udviklingsdirektør Healthcare, Systematic A/S
- Christian Boel, Næstformand, Koncerndirektør Region Midtjylland
- Allan Flyvbjerg, Dekan, Health, Aarhus Universitet
- Aase Lydiksen, Direktør, VIA
- Hosea Dutschke, Direktør, Sundhed og Omsorg, Aarhus Kommune
- Anders Kjærulff, Direktør, Kultur og Sundhed, Holstebro Kommune
- Gregers Pilgaard, Udviklingschef, Silkeborg Kommune

#### **Aarhus Universitet**

Aarhus Universitet figurerer i top 100 på flere indflydelsesrige ranglister, blandt mere end 17.000 universiteter på verdensplan. Dette giver AU et forspring i den internationale kamp om at tiltrække og engagere de bedste studerende, forskere og samarbejdspartnere (<http://www.au.dk/om/profil/>). AU har ca. 44.500 og 11.550 ansatte (2014), fordelt på fire fakulteter: Arts, Business and Social Sciences, Health og Science and Technology. Universitetet råder samlet set over 27 institutter fordelt på de akademiske discipliner.

AU Health, som er aktivt medlem af MTIC, består af fem institutter:

- Institut for Klinisk Medicin
- Institut for Biomedicin
- Institut for Odontologi, herunder Tandlægeskolen
- Institut for Folkesundhed

- Institut for Retsmedicin

AU Health udbyder uddannelser inden for hele det sundhedsvidenskabelige felt, bl.a. læge, tandlæge, idræt og folkesundhedsvidenskab, og har samlet set 4313 studerende, 644 ph.d. studerende og 778 videnskabelige medarbejdere (2014).

Health samarbejder med en lang række eksterne partnere i forbindelse med forskning og uddannelse, herunder Sundhedsvæsenet, såvel i kommunalt som regionalt og nationalt regi. Samarbejdet mellem AU Health og Region Midtjylland er særlig tæt, og siden 2012 har AU haft ansvaret for forskningen både på Aarhus Universitetshospital, på regionshospitalerne og på folkesundhedsområdet i Region Midtjylland. Derudover har Health en bred vifte af samarbejdsrelationer med medicinal- og medicoindustrien.

AU Health er villig til at understøtte de innovationssamarbejder, der indgås under dette projekt, hvor det er relevant at inddrage deres kompetencer og forskningsfaglige viden.

Sidst har Health etableret Center for Sundhedssamarbejde, som MTIC også forventer bliver en tæt samarbejdspartner både i forhold til at finde relevante forskere og potentielt lave innovationssamarbejder med.

**Dekan Allan Flyvbjerg fra Health er AU's repræsentant i MTIC's bestyrelse.**

### **VIA University College (VIA)**

VIA er med 18.500 studerende og ca. 2.100 medarbejdere den største professionshøjskole i Danmark. VIA udbyder over 40 videregående uddannelser, som er samlet i fire faglige hovedområder: VIA Efter- og videreuddannelse, VIA Erhverv, VIA Pædagogik & Samfund og VIA Sundhed. Geografisk har VIA 8 campusser fordelt over hele Region Midtjylland, nemlig i Herning, Holstebro, Horsens, Randers, Silkeborg, Viborg, Aarhus C og Aarhus N.

VIA Sundhed, som er aktivt medlem af MTIC, har 4.500 studerende og 310 medarbejdere og udbyder 10 uddannelser, som er rettet mod erhverv inden for sundhedsområdet i den private og offentlige sektor:

#### **# Professionsbachelor:**

- Bandagistuddannelsen
- Bioanalytikeruddannelsen
- Ergoterapeutuddannelsen
- Ernæring & Sundhedsuddannelsen

- Fysioterapeutuddannelsen
- Global Nutrition & Health (EN)
- Psykomotorikuddannelsen
- Sygeplejerskeuddannelsen

#### # Master:

- VIA Avanceret geriatrisk sygepleje
- VIA Health Science.

VIA Sundhed har et stærkt fagligt miljø med forsknings- og udviklingscentre og programmer for forskning og innovation inden for sundhedsfaglige områder. Dette arbejde er samlet i fire Forsknings- og udviklingscentre:

- VIA Aldring & Demens
- VIA Sundhedsfremme & Rehabilitering
- VIA Sundheds- & Velfærdsteknologi
- Center for Sygeplejeforskning

VIA Sundhed, og herunder de fire udviklingscentre, er indstillede på at understøtte de fremtidige innovationssamarbejder, og hvor det er relevant at inddrage deres kompetencer og viden, f.eks. i forbindelse med praksis, test og evidens-skabelse.

**Direktør for Sundhedsuddannelserne Aase Lydiksen er VIA's repræsentant i MTIC's bestyrelse.**

#### **Offentlige parter i Region Midtjylland**

Hospitalerne i Region Midtjylland er organisatorisk samlet i fem hospitalsenheder:

- Hospitalsenhed Horsens (Regionshospital Horsens og Skanderborg Sundhedscenter)
- Hospitalsenhed Midt (Hospitalerne i Viborg, Skive og Silkeborg samt Hammel Neurocenter)
- Regionshospitalet Randers (Regionshospital Randers og Grenå Sundhedscenter)
- Hospitalsenhed Vest (Hospitalerne i Herning, Holstebro og Lemvig samt Ringkøbing og Tarm Sundhedscentre)
- Aarhus Universitetshospital (AUH og Samsø Sundhedshus).



MTIC har i forvejen et tæt samarbejde med de fem hospitalsenheder, og har i 2009-2015 haft medarbejdere ind-stationeret på udvalgte hospitaler i Region Midt, typisk forankret i hospitalets innovationsafdeling tæt på hospitalsledelse. Dette gør, at MTIC har nem adgang til driftspersonale, på såvel ledelsesplan som på klinisk niveau. Samtidig bidrager dette til en enestående mulighed for at opsamle viden om behov og ideer til virksomhedssamarbejder.

Hospitalerne er villige til at stille op som teststeder, projektpartnere etc. på de områder, hvor det giver mening for dem.

**Koncerndirektør Christian Boel er Næstformand i MTIC's bestyrelse.**

### **Kommunerne**

Af de 19 kommuner i Region Midtjylland er p.t. 14 kommuner medlem i foreningen MTIC (primo 2016). MTIC har i 2016 etableret SundVÆKST netværket, hvor de 14 kommuners velfærdsteknologi-konsulenter mødes ca. hver anden måned til erfaringsudveksling og koordinering af fælles projekter. Dette giver MTIC adgang til en masse viden om "State of the art" inden for velfærdsteknologi, brugerbehov, ideer, problemstillinger og hvad der ellers rører sig på behovssiden i den kommunale verden.

Kommunerne er villige til at stille op som teststeder, projektpartnere etc. på de områder, hvor det giver mening for dem.

**Aarhus Kommunes Direktør for Sundhed- og Omsorg Hosea Dutschke, Holstebros Direktør for Kultur og Sundhed Anders Kjærulff og Silkeborg Kommunes Udviklingschef Gregers Piilgaard er medlemmer i MTIC's bestyrelse.**

---

**E. En sammenfattende, kort og udtømmende beskrivelse af projektet (se hjælpe tekst):**

---

### **MTIC circular co-creation**

MTIC circular co-creation etablerer 15 innovationssamarbejder mellem virksomheder (der leverer til sundheds- og velfærdssektoren), forsknings- og uddannelsesinstitutioner (AU og VIA) samt hospitalerne og kommunerne i Region Midtjylland. Efter endt projektperiode er der udviklet 15 nye koncepter, prototyper, løsninger eller forretningsmodeller, som virksomhederne kan gå videre med at commercialisere og markedsintroducere.

Op til 45 små- og mellemstore virksomheder deltager i innovationssamarbejderne. Virksomhederne vil undervejs gennemgå en struktureret og faciliteret proces, hvor deres fælles forretningside til et nyt produkt til sundheds- og velfærdssektoren screenes, vurderes og testes

i forhold til behovet i driften, udvikling af koncept og check af teknologi, markedsresearch og vurdering af det endelige produkts mulighed for rent faktisk at blive købt og komme i drift i den offentlige sundheds- og velfærdssektor. Produktets globale potentiale og mulighed for videre finansiering vurderes også undervejs.

Projektet giver virksomhederne optimale muligheder for at teste deres ideer og udvikle nye produkter til sundheds- og velfærdssektoren i et tæt samarbejde. Virksomhederne skal findes i krydsfeltet mellem sundhedsteknologiske virksomheder og virksomheder, der arbejder inden for fødevarer, IKT eller kreative erhverv.

MTIC circular co-creation er et samarbejde mellem Region Midtjylland, Aarhus Universitet, VIA University College og 14 kommuner i Region Midtjylland. Projektet fokuserer på at inddrage alle relevante parter viden og kompetencer på det rigtige tidspunkt i forhold til at udvikle de bedst mulige nye koncepter, prototyper, løsninger eller forretningsmodeller, som samtidig kan effektivisere driften i den offentlige sundheds- og velfærdssektor.

---

#### **F. Uddybende om projektets additionalitet (se hjælpe tekst):**

---

Der findes på nuværende tidspunkt ikke et forløb eller et program, der på samme måde tilbyder en struktureret tilgang til at optimere virksomheders muligheder for at komme fra projekt til drift i den offentlige sundheds- og velfærdssektor. MTIC har samlet sine erfaringer i dette projekt.

Hvis ikke dette projekt blev finansieret ville dette ganske enkelt ikke kunne gennemføres: Der er i dag ingen offentlige institutioner eller private virksomheder, som vil støtte disse meget tidlige faser af udviklingen af innovationssamarbejder baseret på reelle kliniske og driftsmæssige behov i sundheds- og velfærdssektoren. Og som så præcist adresserer en mulig kommercialisering og markedsintroduktion af potentielle nye produkter. Etablering af disse innovationssamarbejder er meget arbejdsstunge, meget risikofyldte og kræver flere års samarbejde, facilitering og støtte. Hvis ikke dette projekt kunne finansiere denne del, ville innovationssamarbejderne aldrig blive etablerede.

---

#### **G. Udbudsregler/tilbudslov – herunder markedspris og miljøhensyn ved offentlige indkøb (se hjælpe tekst):**

---

Når der købes konsulent/ekspert ydelser ind, vil markedspriserne blive afdækket ved at indhente relevante tilbud, så gældende regler i forhold til både udbud og markedspriser overholdes.

Ansøger er bekendt med de krav der er på forskellige niveauer for at sikre, at både udbudsregler og tilbudslovgivningen overholdes. Ansøger har praktisk erfaring med dette fra andre projekter.

## 9. Økonomiske partnere i projektet

### Kontraktansvarlig partner (overført fra hovedmenuens pkt. 4 Stamoplysninger)

Navn	MedTech Innovation Consortium
CVR nummer	36327642
CVR-P nummer	1019997118
Selskabsform	Forening
Adresse	Tueager 1
Postnr.	8200
By	Aarhus N
Region	Midtjylland
Branche (NACE kode)	9499
Branche beskrivelse	Andre organisationer og foreninger i.a.n.
Telefon	89935100
Email	tw@mtic.dk

### Samlet forventet antal af økonomiske partnere

Angiv nedenfor det samlede forventede antal af økonomiske partnere i projektet inklusiv den kontraktansvarlige partner (se hjælpe tekst)

Antal	46
-------	----

### Vigtigste økonomiske partnere

Vælg nedenfor antal af vigtigste økonomiske partnere (max 4), udover den kontraktansvarlige partner (se hjælpe tekst)

Antal økonomiske partnere (max 4)	Ingen økonomiske partnere (udover kontraktansvarlig partner)
-----------------------------------	--

## 10. Oplysninger om Statsstøtte

Oplysning om tidligere ydet statsstøtte.

Du bedes angive, hvor vidt du eller en af de andre økonomiske partnere - eller øvrige statsstøttemodtagere – pr. d.d. skylder at tilbagebetale støtte, der i henhold til kommissionsbeslutning er erklæret i strid med reglerne om det indre marked.

Nej

Hvis projektet indebærer, at virksomheder eller institutioner modtager offentlig støtte til kommercielle aktiviteter (se hjælpetekst), skal der for hver enkelt støttemodtager gives en række oplysninger, inden den enkelte støttemodtager påbegynder sin deltagelse i projektet. Oplysningerne anføres i dette skema, såfremt støttemodtagerne er kendte på ansøgningstidspunktet.

Bliver identiteten af støttemodtagerne først kendt, efter indsendelsen af ansøgningen, skal tilsvarende oplysninger indsamles, før den enkelte statsstøttemodtager påbegynder sin deltagelse i projektet.

Undladelse af oplysningerne om den enkelte støttemodtager kan medføre, at projektet ikke anses som støtteberettiget

Indebærer projektet offentlig støtte til kommercielle aktiviteter?

Nej

## 11. Økonomi

Sæt flueben, hvis projektet indebærer implementering af vækstplaner i særlige områder (se hjælpeteksten)

Søges der anden støtte til projektet?	Nej
Valg af kontoplan	Regionalfonden_18pct_v2
Indsæt støtteprocent (max 50%)	50,00

Vejledning til kontoplanen kan findes i form af hjælpetekst til de enkelte kontonumre samt i form af en samlet vejledning til kontoplanen.

Tryk på det lille RØDE notatfelt til venstre for budgetrækkerne og indtast den for kontoen relevante information om beregningsforudsætninger m.v. Efter indtastningen bliver notatfeltet GRØNT. Alle notatfelter skal være GRØNNE for at du kan sende ansøgningen.

TIP: Du kan anvende tabulator-knappen for at hoppe fra et budgetfelt til det næste.

Beløb angives i kr. med op til 2 decimaler.

### Regionalfonden 18% version 2

Udgifter	
<b>Udgifter til projektgennemførelse</b>	
200 Projektarbejde, standardsats	0,00
210 Projektarbejde, faktisk løn	11.296.595,00
220 Konsulent bistand	9.000.000,00
230 Revision	42.388,05
240 Andet	0,00
250 Øvrige udgifter, 18% af kt. 1-5, dog max. 6,3 mio. kr.	3.661.016,95
<b>259 I alt</b>	<b>24.000.000,00</b>
<b>10%-udgifter</b>	
310 Deltagerløn, standardsats	0,00
320 Deltagerløn, faktisk løn	0,00
330 Deltagerunderhold, standardsats	0,00
340 Deltagerunderhold, faktisk underhold	0,00
348 Interim justeringskonto for 10%	0,00
<b>349 I alt</b>	<b>0,00</b>
<b>Driftsudgifter</b>	
9999 Driftsudgifter	24.000.000,00
<b>Samlede udgifter</b>	
350 Samlede udgifter	24.000.000,00
360 Indtægter (indsæt nul eller negativ værdi)	0,00
<b>399 Samlede støtteberettigede udgifter</b>	<b>24.000.000,00</b>
<b>Finansiering</b>	
<b>Finansiering af projektgennemførelse</b>	
502 EU medfinansiering	12.000.000,00

<b>Deltagerfinansiering</b>	
510 Statslig deltagerfinansiering	0,00
511 Regional deltagerfinansiering	0,00
512 Kommunal deltagerfinansiering	0,00
513 Privat deltagerfinansiering	0,00
514 Deltagerfinansiering fra offentligt lignende	0,00
515 Interim justeringskonto for 10%	0,00
<b>519 I alt</b>	<b>0,00</b>
<b>Kontante tilskud</b>	
520 Kontante Statslige tilskud	0,00
521 Kontante Regionale tilskud	6.000.000,00
522 Kontante Kommunale tilskud	0,00
523 Kontante Private tilskud	0,00
524 Kontante tilskud fra offentligt lignende	0,00
525 Kontante statslige tilskud fra Erhvervsstyrelsen	0,00
<b>529 I alt</b>	<b>6.000.000,00</b>
<b>530 Egenfinansiering beregnet - skal fordeles nedenfor:</b>	<b>6.000.000,00</b>
531 Statslig egenfinansiering	0,00
532 Regional egenfinansiering	0,00
533 Kommunal egenfinansiering	0,00
534 Privat egenfinansiering	6.000.000,00
535 Offentlig lignende egenfinansiering	0,00
<b>539 I alt</b>	<b>6.000.000,00</b>
<b>599 Samlet finansiering</b>	<b>24.000.000,00</b>
Noter:	
- 200 Projektarbejde, standardsats	<i>Alle projektmedarbejdere kører efter faktiske løn</i>
- 210 Projektarbejde, faktisk løn	<i>Faktiske løn</i>
- 220 Konsulent bistand	<i>Estimat på konsulentydelse over perioden</i>
- 230 Revision	<i>Estimeret revisionsbistand</i>
- 240 Andet	<i>Der er ikke andre omkostninger, der kan medregnes</i>
- 310 Deltagerløn, standardsats	<i>Ingen af disse</i>
- 320 Deltagerløn, faktisk løn	<i>Ingen af disse</i>
- 330 Deltagerunderhold, standardsats	<i>Ingen af disse</i>
- 340 Deltagerunderhold, faktisk underhold	<i>Ingen af disse</i>
- 360 Indtægter (indsæt nul eller negativ værdi)	<i>Der forventes ingen indtægter i projektet</i>
- 511 Regional deltagerfinansiering	<i>Region Midtjylland har givet tilsagn om 6 mio.kr. i REM midler</i>
- 513 Privat deltagerfinansiering	<i>Der forventes privat finansiering i form af timer og måske kontanter. Det vil vise sig undervejs i projektet.</i>
- 521 Kontante Regionale tilskud	<i>Region Midtjylland har givet tilsagn om 6 mio. kr. til projektet</i>
- 534 Privat egenfinansiering	<i>Forventes at private virksomheder deltager med finansiering i form af timer og måske i form af kontanter.</i>

## 12. Økonomi fordelt på perioder

### Forbrug fordelt på halvårsperioder

Procentdel der forventes anvendt i perioden: Sep. 2016 - Feb. 2017	14
Procentdel der forventes anvendt i perioden: Mar. 2017 - Aug. 2017	17
Procentdel der forventes anvendt i perioden: Sep. 2017 - Feb. 2018	17
Procentdel der forventes anvendt i perioden: Mar. 2018 - Aug. 2018	17
Procentdel der forventes anvendt i perioden: Sep. 2018 - Feb. 2019	17
Procentdel der forventes anvendt i perioden: Mar. 2019 - Aug. 2019	18

## 13. Øvrige oplysninger

### Bæredygtig udvikling

Bidraget gennemførelsen af projektet positivt til en bæredygtig udvikling på miljøområdet?

Ingen effekt

Besvarelsen bedes uddybet

Det er projektets ambition, at alle innovationssamarbejder der gennemføres, som minimum er neutrale - der tilstræbes at alle koncepter, prototyper, løsninger eller forretningsmodeller er bæredygtige.

### Lige muligheder og ikke-diskrimination: personer med handicap

Bidraget gennemførelsen af projektet positivt til lige muligheder og ikke diskrimination for personer med handicap?

Ingen effekt

Besvarelsen bedes uddybet

Alle opfordres til at søge ligesom der er adgang i gadeplan til MTIC's adresse.

### Lige muligheder og ikke-diskrimination: etnisk oprindelse

Bidraget gennemførelsen af projektet positivt til lige muligheder og ikke-diskrimination m.h.t. etnisk oprindelse?

Ingen effekt

---

**Besvarelsen bedes uddybet**

---

Alle opfordres til at ansøge.

**Lige muligheder og ikke-diskrimination: ligestilling mellem mænd og kvinder**

Bidraget gennemførelsen af projektet positivt til lige muligheder og ikke diskrimination mellem mænd og kvinder?

Ingen effekt

---

**Besvarelsen bedes uddybet**

---

Alle opfordres til at søge og behandles på lige fod.

**Virksomhedsengagement**

Bidraget projektet til et stærkt engagement fra private virksomheder?

Ja

---

**Besvarelsen bedes uddybet**

---

Projektets målgruppe er SMV'er fra forskellige sektorer, som udvikler eller gerne vil udvikle produkter til sundheds- og velfærdssektoren. Virksomhedernes ambitionsniveau vil være en parameter for deres udvælgelse til deltagelse i innovationssamarbejder.

**Offentlig-private partnerskaber**

Bidraget projektet til at skabe samspil mellem den offentlige og den private sektor med henblik på at udnytte fælles potentialer og skabe løsninger på et højere niveau?

Ja

---

**Besvarelsen bedes uddybet**

---

Hele projektet er bygget op om samspil mellem det offentlige og det private - og at bidrage til, at man fælles udnytter potentialer og skaber løsninger med et højere vidensniveau.

**Samordning og koordinering**



**Bidrager projektet til at samordne og koordinere regionens mange aktiviteter med henblik på at sikre synergi og undgå overlap og parallelsystemer?**

Ja

---

**Besvarelsen bedes uddybet**

---

Med etableringen af Foreningen MTIC er alle aktører i Region Midtjylland for første gang samlet om erhvervsrettet sundheds- og velfærdsinnovation. Dette projekt er et fælles ønske fra alle aktører side og alle vil bidrage ind i projektet.

**Fokusering**

**Bidrager projektet til at samle kræfterne i større og perspektivrige initiativer, der synligt og markant løfter regionen på udvalgte områder?**

Ja

---

**Besvarelsen bedes uddybet**

---

I dette projekt vil deltagerne og innovationssamarbejder udvælges i forhold til bidrag til eksisterende strategier på området. Alle aktører i Foreningen MTIC står bag strategien om fokusområderne aldring og demens, rehabilitering, forbyggelige genindlæggelser og overgange.

**Globalisering**

**Bidrager projektet til perspektiv i forhold til globaliseringens muligheder og omsættes disse muligheder til konkurrencemæssige fordele?**

Ja

---

**Besvarelsen bedes uddybet**

---

Det er målet, at alle innovationssamarbejder der startes, vil fokusere på udviklingen af nye løsninger, som potentielt har et globalt marked. Dermed vil danske SMV'er få konkurrencemæssige fordele inden for produkter udviklet til sundheds- og velfærdsindustrien.

**Samfinansiering**

**Bidrager projektet til bredt ejerskab og fælles prioritering af ressourcer - til de initiativer og udviklingsaktiviteter Vækstforum igangsætter?**

Ja

---

**Besvarelsen bedes uddybet**

---

Projektet understøtter dels de tværgående drivere af Vækstforums strategi, ligesom det understøtter Vækstforums fokuserede områder indenfor krydsfeltet mellem sundhed og fødevarer, IKT og de kreative erhverv.

#### Vækst i yderområder

Kommer projektet hele regionen til gode ved at satse på brobygning til yderområdernes særlige styrker og potentialer, til gavn for hele regionen?

Ja

Besvarelsen bedes uddybet

Medlemmerne i Foreningen MTIC dækker hele Region Midtjylland.

#### 14. Information om persondataloven

Alle projektmedarbejdere og deltagere, der er tilknyttet et regionalfonds- eller socialfondsprojekt, skal give samtykke til, at personoplysninger om dem registreres og behandles i det it-system, der stilles til rådighed af Erhvervsstyrelsen. Det gør de ved at godkende "Samtykkeerklæring til behandling af personoplysninger".

Den kontraktansvarlige partner har ansvaret for, at alle personer, der er tilknyttet projektet godkender samtykkeerklæringen.

Hvis en person med tilknytning til projektet ikke vil godkende samtykkeerklæringen, kan der ikke gives tilskud fra Regionalfonden eller Socialfonden til personens deltagelse i projektet.

Med markering i nedenstående afkrydsningsfelt bekræfter jeg - som ansøger/kontraktansvarlig partner - at have gjort mig bekendt med og accepteret betingelserne i Information om persondataloven (tryk her)

Samtidig forpligter jeg mig til at sikre, at eventuelle økonomiske partnere i projektet er gjort skriftligt bekendt med og har accepteret betingelserne i "Information om persondataloven".

Ved at sætte flueben i boksen giver du, som  Ja  
kontraktansvarlig partner, dit samtykke til ovenstående.

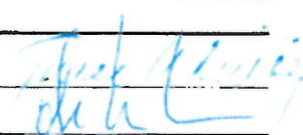
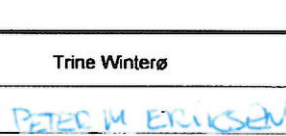
#### 15. Erklæring og underskrift

Med underskrift bekræfter vi, at de afgivne oplysninger, er korrekte og retvisende.

Man skal underskrive den PDF, man modtager på email (den adresse der står opgivet under pkt. "1 Bruger profil").

På hver side nederst i PDF'en står anført bruger-id, versionsnr. og tids- og datostempel for indsendelsen.

Udskriver man en PDF i den venstre menu under punktet "2. Sø ansøgning i PDF" står anført nederst i PDF, at det er et Udkast. Det er den PDF med tids- og datostempel, der skal underskrives og indsendes.

Den projektansvarlige samt den/de tegningsberettigede	Navn	Underskrift
Den projektansvarlige	Trine Wintør	
1. Tegningsberettiget	PETER M. ERIKSEN	
2. Tegningsberettiget	-	
3. Tegningsberettiget	-	

---

4. Tegningsberettiget	-
5. Tegningsberettiget	-
6. Tegningsberettiget	-

---