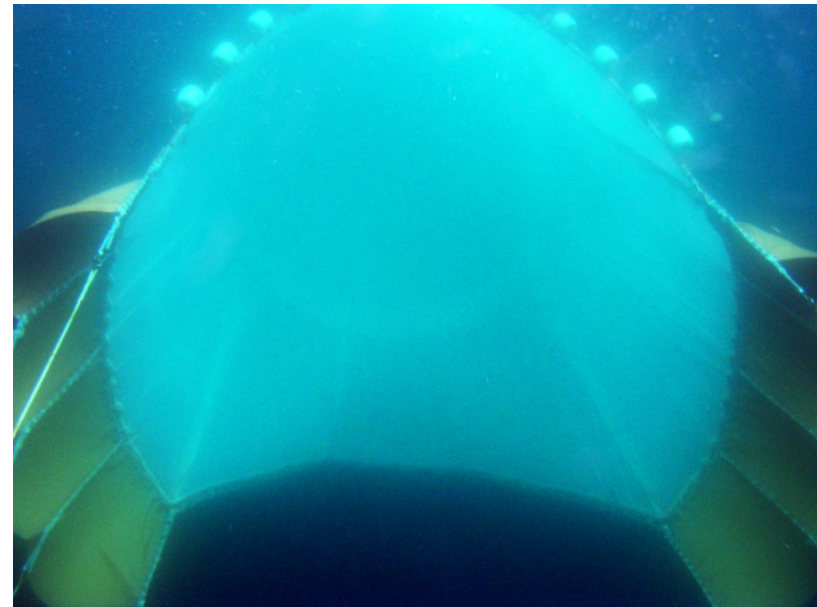




Erfaringer med SME instrumentet, Horizon 2020

Nils Tokle Juni 2015

- Etablert i 2008
- Aktiviteter; høsting av dyreplankton, prosessering og salg av start- og weaningfôr for arter i marin oppdrett.
 - Fôr til fiskelarver
 - Dødt fôr til flere applikasjoner, mikrofôr, ingrediens i fiskefôr osv.



- Mikrofôr til oppdrett av marin fisk
- I dag benyttes et kostbart og arbeidskrevende levendefôr til startfôring av marin fisk
- Dagens fôrregimer er suboptimalt og fører til lav vekst og høy dødelighet
- Høy vilje til å bytte ut dagens fôr med noe som er enklere å bruke og som gir bedre ytelser på fiskelarver
- Marked i EU er ca 150 tonn, mens det er godt over 3000 tonn på verdensbasis
- Høy betalingsvilje, med priser på opptil flere tusen per kg
- Vårt fôr består av dyreplankton høstet fra ville bestander i norske havområder
 - Fiskelarver er evolusjonært tilpasset et slikt fôr
- Kan bety at den største flaskehalsen for marin oppdrett som er startfôring løses
 - Stort potensiale for EU
 - Kan skape mange arbeidsplasser

Erfaringer med SME instrumentet



- Relativt gode erfaringer så langt
- Enklere enn andre SME rettede programmer vi har deltatt på tidligere som f.eks Eurostars
 - Ingen behov for flere partnere, kan stå som enesøker
 - Ikke behov for et budsjett som må fordeles prosentvis mellom deltakerlandene
 - Midlene kommer direkte fra EU, og ikke fra forskningsrådene i de ulike land. Vi har tidligere hatt problemer med partnere fra Portugal.
- Høy støtteprosent
- Romslige budsjett når man først kommer til fase 2
- Kan søke direkte til fase 2, eller først til fase 1 og deretter 2
 - Vi valgte siste løsning

- Støtter prosjekt med høyt verdiskapingspotensiale
- Vi deltok på den første utlysningen i SME instrument phase 1
 - Umodent datasystem. Brukte lang tid på å navigere frem. Dette har blitt noe bedre, men fortsatt ikke enkelt å navigere seg frem når man er i søkeprosessen
- Må regne med god tid dersom man er ny i systemet. Tar tid å registrere bedriften med rette kontakter, opplysninger om bedrift, signaturrett osv.
- Trangt nåløyne – kun 6% suksessrate
- Lite midler til Blue Growth – kun 3 prosjekter i hele Europa når vi søkte
- Tidkrevende å få oppstart på prosjektet, men forhåpentligvis pga at dette var den første utlysningsrunden
- Man blir tildelt en Project Officer fra EU.
- Feasibility study inklusive forretningsplan – 6 måneders prosjekt
- Bruk av coach – enten kan man velge fra de som har registrert seg som coach, eller man kan velge noen selv
 - Benyttet Impello for utvikling av forretningsplan

- Man får høre at det er mellom 40-60% sjanse for å gå videre til fase 2 dersom man først har fått fase 1
- Man kan søke direkte fase 2, og blir vurdert på lik linje som de som kommer fra fase 1.
- Fase 1 og 2 kan ikke overlappe, og man må ha rapportert i fase 1 prosjektet før man kan søke
- Technology Readiness Level 6 eller høyere. Dvs. at man må ha demonstrert teknologien under relevante storskala industrielle betingelser.
- Lite midler til Blue Growth. 4.4 mill € totalt for 2015, og det står igjen 2.1 mill € til de to neste utlysningene i år.
 - 2-4 prosjekter per år
- Legges stor vekt på forretningsplan i fase 2, og at man har en plan for hvordan produktet skal ut i markedet.
- 1-2 årige prosjekt. Rom for forskning, men ikke veldig mye.