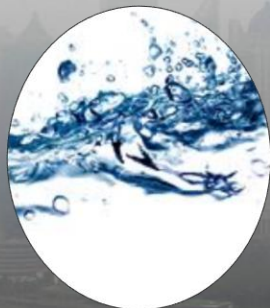


Store Prosjekter i Nordland – Er vi klar?

Innovasjon Norge som samarbeidspartner

Monica Ahyee, Direktør Innovasjon Norge Nordland
Bodø, 24. april 2018

Shanghai på en god dag



Fra særstilling til omstilling – Norge trenger flere ben å stå på!

A photograph of a red and white lighthouse situated on a rocky, grassy cliff overlooking the ocean. The sky is overcast with grey clouds. In the background, there are a few small white buildings. The text is overlaid on the lower part of the image.

Omsorgskrisen skapes ikke av eldrebølgen, men av forestillingen om at alt må gjøres som i dag.

- Kåre Hagen

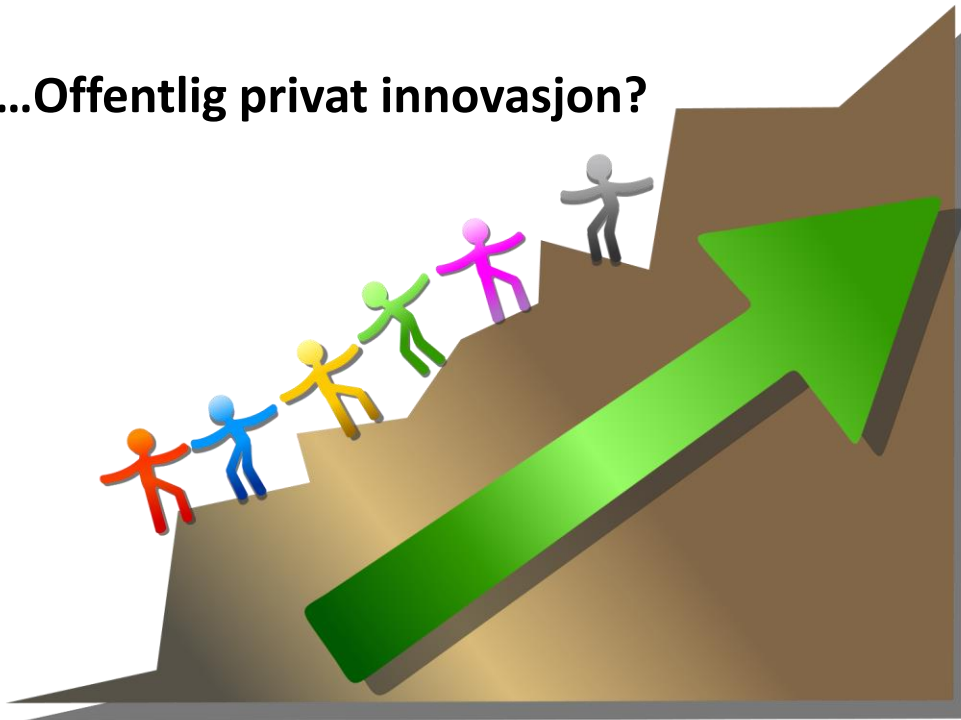
www.innovasjon Norge.no

PHOTO: INNOVATION NORWAY

Våre **fremtid** ligger hos de
som er **gjerne nok**
til å tro at de
kan **endre verden**



Veivalg...Offentlig privat innovasjon?



COOPERATION





Innovasjon Norge som samarbeidspartner



Hvem er vi

Innovasjon Norge er statens og fylkeskommunenes virkemiddel for lønnsom næringsutvikling over hele landet

Hovedmål

Innovasjon Norges virkemidler og tjenester skal skape flere gode gründere, flere vekstkraftige bedrifter og flere innovative næringsmiljøer

Innovasjon Norges tjenester



Profilering



Kompetanse



Rådgivning



Nettverk



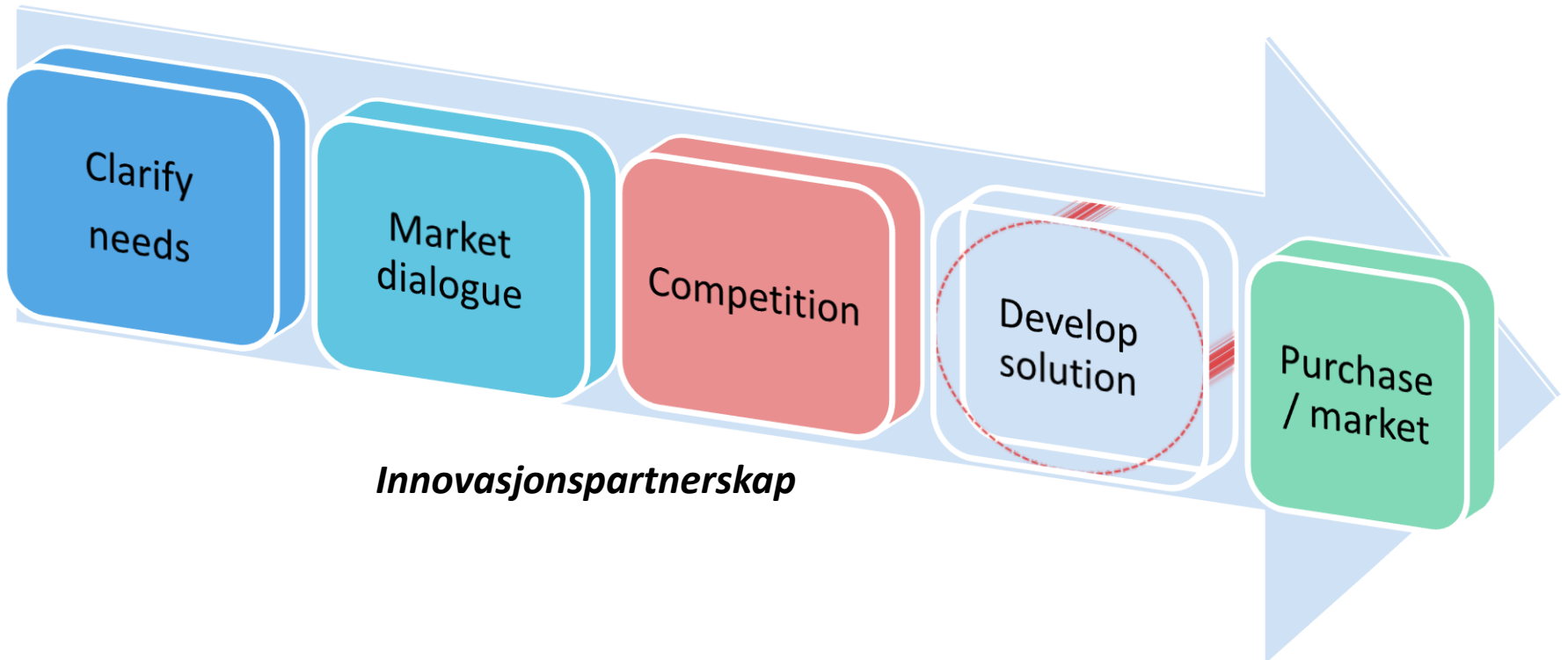
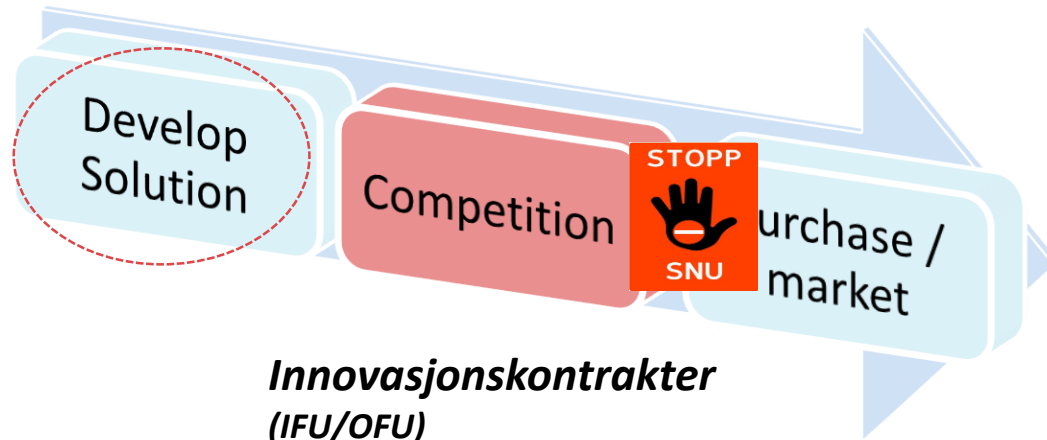
Finansiering

Innovasjonskontrakter (IFU/OFU) & Innovasjonspartnerskap

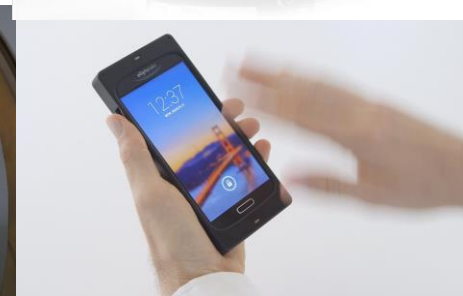
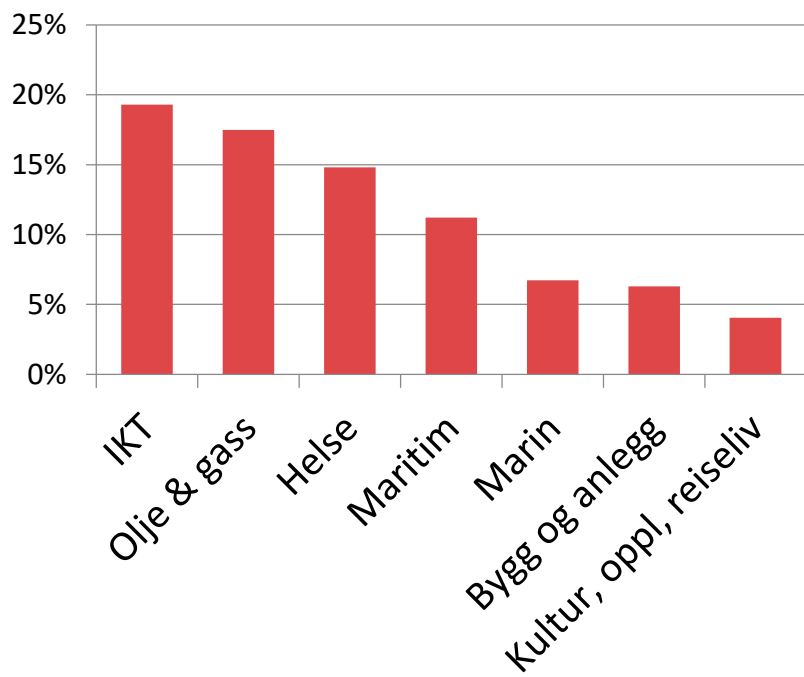
Forsknings- og utviklingskontrakter skal

- Realisere økt verdiskaping i norske bedrifter og i Norge
- Utvikle av nye løsninger for offentlig og privat marked – i samarbeid med markedet!
- Økt markedsorientering, konkurransekraft og vekst.





Åpent for alle bransjer og sektorer



1. Innovasjonskontrakter (IFU/OFU)

Innovasjonskontrakter

Tilbud: Nytt/forbedret produkt/løsning

Kompetent norsk leverandør-bedrift

SMB med vekstambisjoner



IFU/OFU-kontrakt



Markedsdrevet innovasjon

- Innovasjonshøyde
- Markedspotensial
- Gjennomføringsevne
- Utløsende

Behov: Dekkes ikke av eksisterende tilbud i markedet

Pilot kunde

Privat eller offentlig virksomhet

- Spesifikasjoner
- Referanse
- Markedskanal



Prekommersiell utviklingsfase OFU/IFU

Kommersiell fase

Kreativ idéfase,
forundersøkelse

FoU-prototyp

Industrialisering av
prototyp (nullserie)

Volumproduksjon

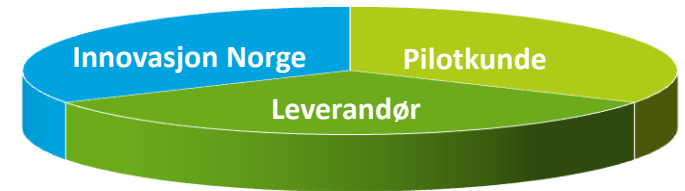
Forprosjekt – IFU/OFU

Hovedprosjekt – IFU/OFU

Annen finansiering

Finansiering risiko deling - Innovasjonskontrakter

Den offentlige støtten gis som hovedregel til leverandørbedriften

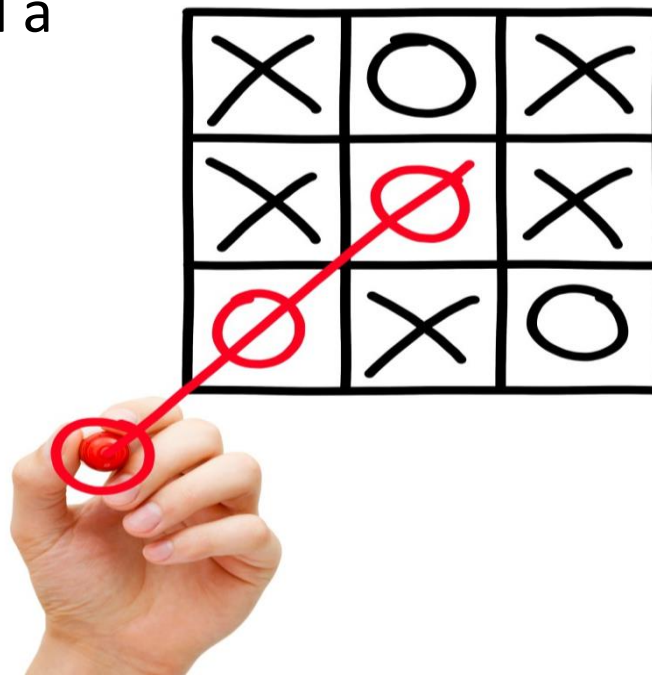


Type prosjekt/Bedriftsstørrelse	Små <50	Middels 50-250	Store >250
Forundersøkelser/forprosjekt	70 %	60 %	50 %
FoU – utvikling/prototyping	45 %	35 %	25 %

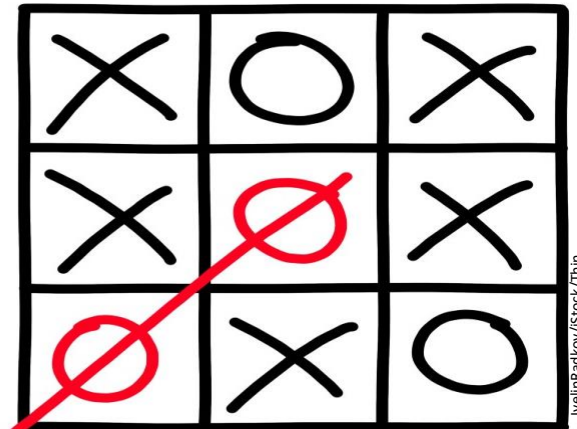
EØS-regelverket for statsstøtte

Målgruppe – primært små og mellomstore bedrifter som

- ✓ er innovative
- ✓ har kompetanse, evne og kapasitet til å utvikle noe nytt
- ✓ ønsker å inngå innovative samarbeid med pilotkunder
- ✓ har internasjonale ambisjoner



...og tenker
utenfor boksen



IvelinRadkov/istock/Thin
kstock

2017

- Ca 280 millioner kroner
- FoU prosjekter 25% - 45% støtteandel
- Forpliktende samarbeid med en offentlig eller privat, nasjonal eller internasjonal kundepart
- Ingen søknadsfrist – løpende behandling
- IFU/OFU = Innovasjonskontrakter

2. Innovasjonspartnerskap

Nye partnerskap for innovasjon

www.innovasjon Norge.no/partnerskap



**Innovative
anskaffelser**

Nasjonalt program for
leverandørutvikling

Innovasjonspartnerskap - utlysning 2018

35 millioner i potten til ambisiøse og modige norske kommuner og etater

Ønsker å gi **3-5 prosjekter** risikoavlastning og veiledning til å gjennomføre innovasjonspartnerskap sammen med næringslivet



Hvilke samfunnsutfordringer ser vi etter



- ✓ Stort økonomisk og velferdsmessig **potensial**
- ✓ Relevant for mange **brukere**, medarbeidere og andre virksomheter
- ✓ Ledelsen er villig til å investere i å få løst utfordringen
- ✓ Ambisiøs **innovasjonshøyde** – uløst problem
- ✓ Løsningen **eksisterer ikke** på markedet i dag og det er heller ikke definert hva løsningen skal være
- ✓ Løsningen kan utvikles sammen med **næringslivet**
- ✓ Løsningen kan leveres av bedrifter og **kjøpes inn** av den offentlige part

Hva får vinnerne?

- Hjelp til å rigge en god og trygg prosess
- Tilgang på innovasjonskompetanse, anskaffelseskompetanse og annen relevant bistand fra Innovasjon Norge, Leverandørutviklingsprogrammet og Difi.
- Hjelp til å sikre deltakelse fra innovative bedrifter og klynger.
- Risikoavlastning fra Innovasjon Norge for å delfinansiere et eller flere konsortier/leverandører som vinner konkurransen om å utvikle ny løsning
- Finansielt bidrag til å fasilitere de første fasene av innovasjonspartnerskapet



2017: Fire nye innovasjonspartnerskap



BERGEN KOMMUNE:
Tusen bygg, ti tusen
muligheter



STATENS VEGVESEN:
Tunnelsikkerhet



SYKEHUSET ØSTFOLD:
Kreftpasientene



**C3, OSLO KOMMUNE,
OUS OG SUNNAAS:**
Slagpasientene



«If you want to go quickly, go alone
– but if you want to go far, you must go
together»

African proverb



Arbeid – og samarbeid - skaper verdier!

***På lag med
det nye Bodø!***

Takk for meg.