



## Innovasjon Norges Støtteordninger

JoinGame Workshop 23. oktober 2008  
Offentlige og Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (OFU/IFU)

Oktober 2008

Innovasjon & Virkemidler – generelt og IFU/OFU  
Kommersialisering  
Evaluering av ordningen(e)  
Case - Nacre

## 🔗 Innovasjon i byråkratiet

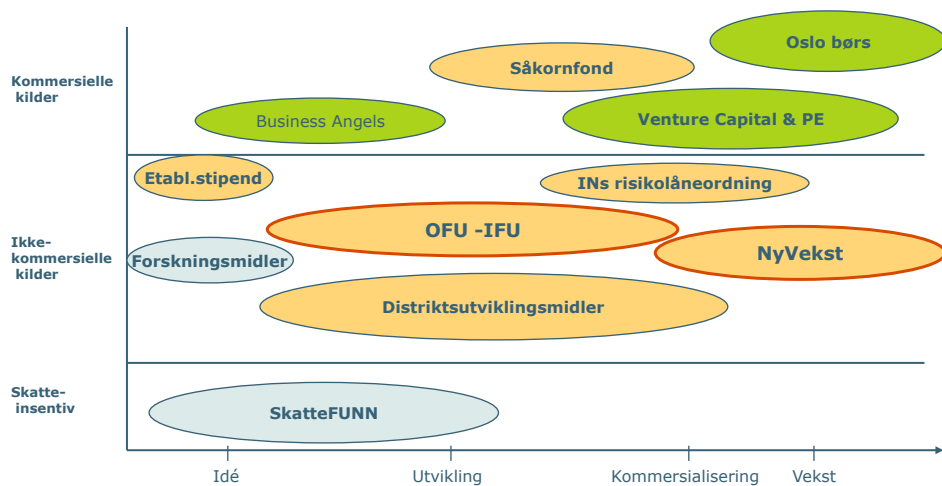
Med innovasjon mener vi:

- Produkt- (vare, tjeneste, kvalitet) og prosessutvikling
- Nyskaping gjennom teknologisk endring
- FoU-basert endring
- Ny utnyttelse av råvarer
- Nye former for organisering eller samhandling/samspill
- Åpning av nye markeder

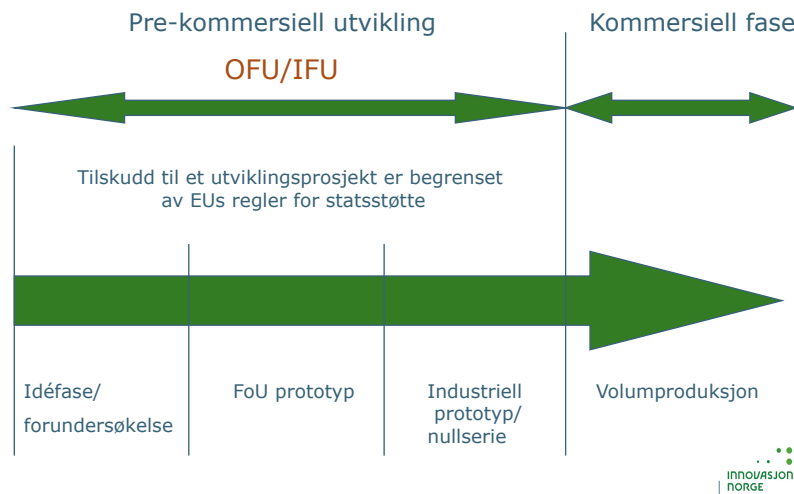
Med innovasjon menes her utvikling og kommersialisering



## Våre virkemidler i innovasjonsprosessen

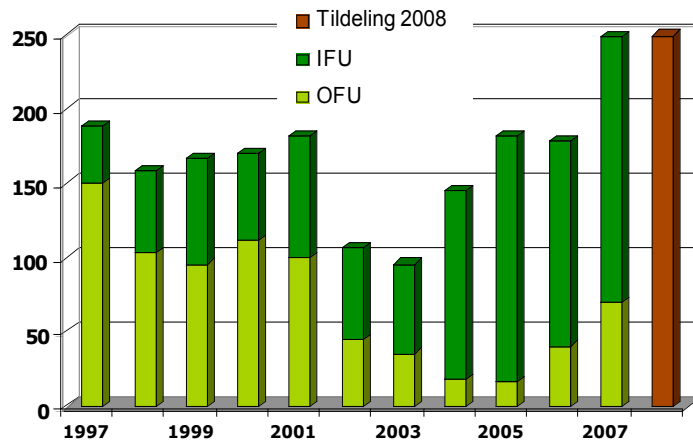


## Utvikling fra idé til nytt produkt/tjeneste



## 2008 skal Innovasjon Norge investere 250 millioner i prosjekter som fremmer innovasjon i samarbeid

Millioner kroner



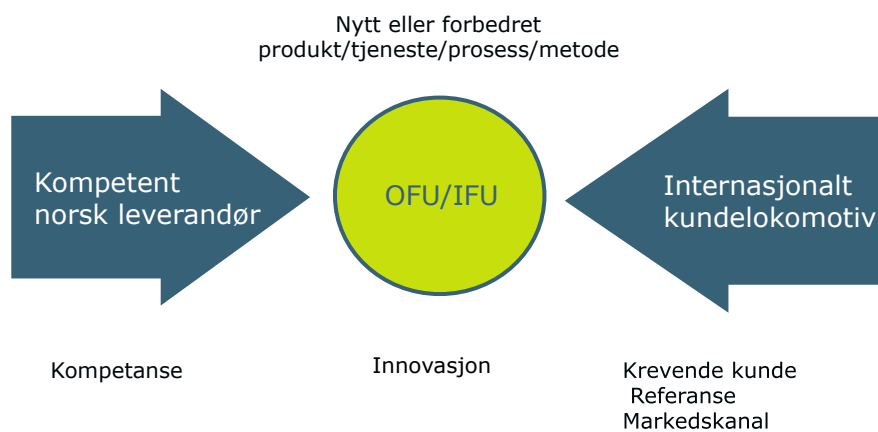
## Globaliseringen stiller alt større krav til:

- Fornyelse og innovasjon
- Hurtig respons på krav fra markedet
- Kundetilpasning
- Stor treffsikkerhet i markedet for nye produkter



INNOVASJON  
NORGE

## Det lønnsomme samarbeidet



INNOVASJON  
NORGE

## ❖ Det finnes flere gode grunner til hvorfor bedrifter bør etablere forpliktende utviklingssamarbeid:

1. Endringer i internasjonal arbeidsdeling – utviklingssamarbeid stadig viktigere for teknologisk avanserte bedrifter
2. Rask tilbakemelding på hva markedet har behov for – hvilken nytteutvikling som vi ha størst brukernytte og betalingsvilje
3. Redusert risiko og større sannsynlighet for kommersielle resultater

## ❖ Mål med ordningen:

- Stimulere til utvikling av nye produkter eller tjenester, prosesser eller metoder med et internasjonalt markedspotensial.
- Kompetanseheving og nye samarbeidsrelasjoner (nettverk).
- Styrke internasjonalisering
- Mer effektiv og moderne forvaltning (OFU).
- Støtten skal være utløsende og verdiskapningen skal skje i Norge.

NB!

Ordningen har ingen søknadsfrist eller tematiske begrensninger

## OFU/IFU skaper en "vinn-vinn" situasjon

### Leverandøren:

- Nytt produkt/ny tjeneste
- Risikoavlastning
- Reduserte utviklingskostnader
- Referanse
- Markedsintroduksjon
- Markedskompetanse

### Den krevende kunden:

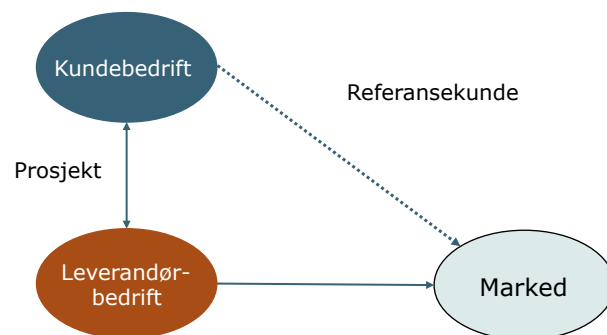
- En skreddersydd løsning
- Risikoavlastning
- Mer innovativ og moderne løsning
- Styrket utviklingskompetanse
- En kompetent leverandør

## OFU/IFU i korte trekk:

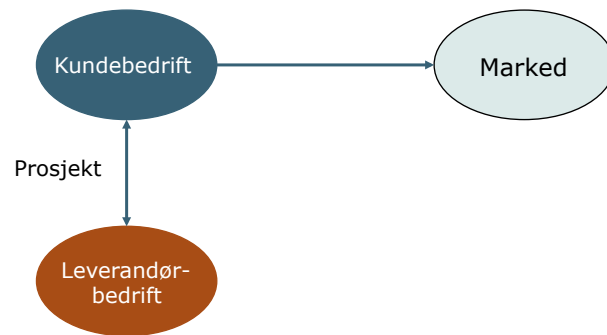
- Offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (OFU) ble opprettet i 1968 med formål å øke forsknings- og utviklingsaktivitetene i norske bedrifter i forbindelse med offentlige etaters anskaffelser.
- Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (IFU) ble opprettet i 1994.
- Ordningene har egen bevilgning fra Nærings- og handelsdepartementet, post 72 i statsbudsjettet.
- Ordningene er fleksibel for bruk av midler mellom OFU og IFU.

## Kommersialiseringeveier

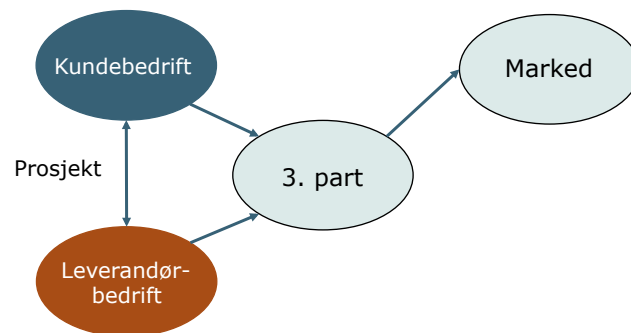
### 🔗 Kommersialisering fra leverandør



## ❖❖ Kommersialisering gjennom kundebedrift

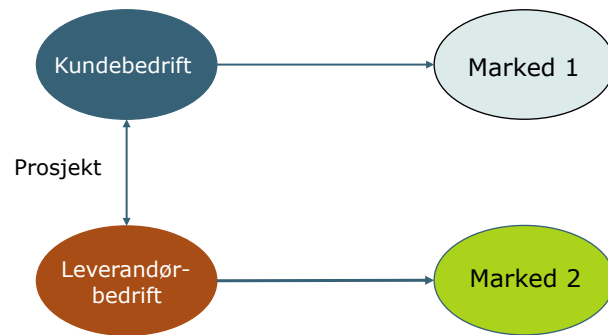


## ❖❖ Kommersialisering gjennom tredjepart





## 🔗 Delt kommersialisering



Evaluering

## ❖❖ Evaluering av IFU/OFU-ordningene viser at:

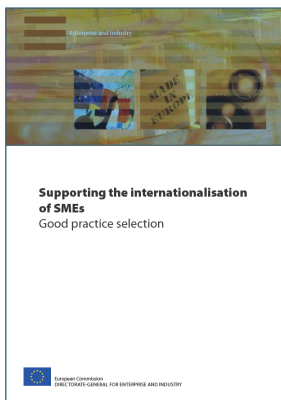
- 44% av prosjektene defineres i dag som kommersielle suksesser
- Prosjektene har bidratt til et klart kompetanseløft, både teknisk og kommersielt – teknologisk suksessrate er over 75%.
- Prosjektene skaper betydelig omsetning, herunder eksport – årlig omsetning er større enn samlet bevilgning i tiårsperioden 1995-2005!
- Treffer nyetablerere med særlig høy overlevelsesrate – over 50% av bedriftene er under 5 år.

### NB!

Addisjonaliteten er høy for rundt 70 % av prosjektene, hvilket er vesentlig høyere enn for Innovasjon Norges øvrige virkemidler!



## ❖❖ IFU/OFU fremholdt som beste praksis for internasjonalisering av EU



- *“There is a growing international awareness of the great business potential that lies in close cooperation between a supplier and a large demanding customer with a common interest – to develop a unique new product or service.”*
- *“IRDCs are considered to be one of Innovation Norway’s most successful support schemes encouraging both innovation and internationalisation at the same time.”*

Kilde: [“Supporting the internationalisation of SMEs”](#), European Commission 2008



## ☞ Hva kjennetegner et prosjekt og en bedrift som får mest ut av IFU/OFU?

- Mange ansatte med høy utdanning
- Høy intern innovasjonskapasitet og/eller formulert innovasjonsstrategi
- Aktiv involvering av samarbeidspartner i utviklingsprosjektet
- Samarbeid med utenlandsk bedrift

**NB!**

50 prosent av bedriftene har mindre enn 5 ansatte og  
2/3 er under 10 år.

INNOVASJON  
NORGE

## ☞ Hvorfor er IFU/OFU en suksess?

1. Forankret i kundebehov og markedsmuligheter
2. Krav til forpliktende samarbeid med krevende kunde
3. Krav til god gjennomføringsevne



INNOVASJON  
NORGE

## Krav og vilkår

### ❖ Prosjekter som får finansiering skal;

1. frembringe **vesentlige nyheter** i markedet
2. ha et betydelig (internasjonalt) **markedspotential**
3. **utløse** prosjekter som ellers ikke vil bli gjennomført
4. **verdiskaping**, herunder effektivisering og modernisering av offentlig forvaltning (OFU)

## ⚡ Krav til bedriftene

### Kundebedriften

- Kompetanse og ressurser innenfor sin bransje eller sitt markedsområde
- Rollen som lokomotiv – utløsende referanse for senere kjøp og/eller rolle som direkte markedskanal

### Leverandørbedriften

- Normalt SMB-bedrift (ref. EØS-definisjon)
- Kompetanse, evne og kapasitet til å løse et utviklingsbehov hos kundebedrifter

**NB!**

Et prosjekt kan bestå av flere leverandørbedrifter og flere kundebedrifter.



## ⚡ Prosjektsøknaden



1. Presentasjon av søker – organisasjon, strategi, marked, forretningsmodell m.m.
2. Økonomi – regnskap de siste 3 årene
3. Avtale mellom bedrift og etat/kunde (minimum intensjonsavtale ifm søknad)
4. Presentasjon av kundebedriften – utviklingsbehov? krevende kunde? involvering/innsats i prosjektet?
5. Presentasjon av prosjektet – bakgrunn, mål, kostnader, finansiering, organisering, styring, fremdriftsplan m.m.
6. Markedsforhold/lønnsomhet – nasjonalt og internasjonalt markedspotensial, lønnsomhetsberegning, kommersialiseringsvei
7. Spesifisering av kostnader og finansiering av prosjektet



## IFU/OFU-kontrakten



- Juridisk bindende avtale mellom bedriftene i et prosjekt
- Regulerer samarbeid, forpliktelser, eiendomsrett og utnyttelse av resultater
- Partenes ansvar, men må godkjennes av Innovasjon Norge
- Dokumentasjonen bør deles opp i kontraktsdel og søknadsdel
- Ikke nødvendig i f m søknad, men før utbetaling av tilskudd
- Intensjonsavtale som vedlegg til søknad anbefales

## Tildelings- og vurderingskriterier

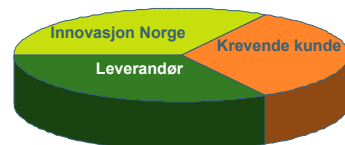
1. Nyhetsverdi
2. FoU-innhold
3. Markedspotensial og lønnsomhet
4. Markedsforståelse - forretningsplaner
5. Kommersiell og teknologisk risiko i f t potensial
6. Kundebedriftens medvirkning
7. Samarbeidsforholdet mellom bedriftene
8. Verdiskaping

### NB!

I forbindelse med større og mer komplekse prosjekter bruker Innovasjon Norge eksterne rådgivere for å vurdere prosjektenes teknologiske og kommersielle risiko.

## ❖ Innovasjon Norge kan finansiere 25-60% av leverandørbedriftens kostnader i prosjektet

- Den offentlige støtten gis som hovedregel til leverandørbedriften.
- Støtteintensiteten beregnes per bedrift og begrenses av statstøtteregulverket i EØS.
- Skattefunn skal utnyttes hvis mulig.



*Finansiering av prosjektets kostnader deles mellom Innovasjon Norge, leverandørbedrift (søker) og den krevende kunden.*

**NB!**

OFU/IFU - tilskudd utmåles i forhold til prosjektets risiko og i hvilken grad Innovasjon Norges bidrag er utløsende



## ❖ Maksimalle støttesatser baserer seg på EØS-regulverket for FoU-prosjekter

Bedriftsstørrelse <sup>1</sup>	Små <50	Mellom 50-250	Store >250
IFU/OFU-forprosjekter	50 %	50 %	40 %
Hovedprosjekter	45 %	35 %	25 %

Støtten til FoU kan økes med en bonus på **15 %** dersom det er et reelt samarbeid mellom to uavhengige bedrifter hvorav den ene er **en SMB** (< 250 ansatte) eller befinner seg i **utlandet (EØS)**. Ingen av virksomhetene kan bidra med mer enn **70 %** av prosjektkostnadene.

<sup>1</sup> Definisjonen er også avhengig av omsetnings- eller balansetall samt eierskap.





## Kostnader som kan inkluderes

- Personellkostnader - bedriftenes egen innsats (timelønn = 1 promille av årslønn)
- Materialer, instrumenter, utstyr som er nødvendig for prosjektgjennomføringen<sup>1</sup>
- Konsulentkostnader, d v s kjøp av tjenester og rådgiving, herunder kjøp av forskningsresultater, markedsanalyse, teknisk kunnskap, patenter, design osv.
- Administrasjons- og reisekostnader

<sup>1</sup> Investeringer i bygg, anlegg eller lignende kan ikke tas med

### NB!

Evt. restverdier i prosjektet, f eks salgbar prototyp eller deler av innkjøpt utstyr, må trekkes fra.



Case – Nacre



## ❖❖ Nacre - 15 års forskning og utvikling

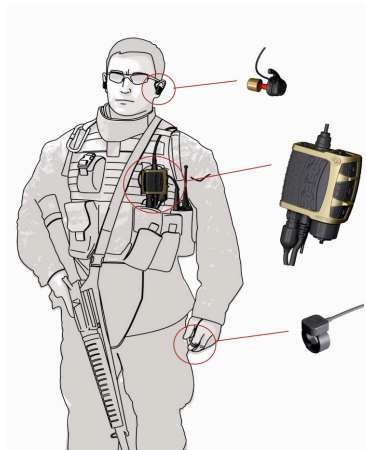
- Rundt 1990: En idé blir født på SINTEF Akustikk i Trondheim
- SINTEF forsker på konseptet og søker finansiering på hele 90-tallet
- Etablerer Nacre - en spin-off fra SINTEF
- Aktivt som selskap siden 2000
- Etablert for å utvikle, industrialisere, produsere, selge og markedsføre QUIETPRO



INNOVASJON  
NORGE

## ❖❖ Hva er QUIETPRO?

- Beskyttelse mot skadelig støy
- Evne til å lokalisere og identifisere motstanderen
- Mulighet til å kommunisere ansikt til ansikt
- Kompatibilitet med eksisterende utstyr
- Mulighet til å gjennomføre radiosamtaler i støyende omgivelser



INNOVASJON  
NORGE

## OFU-kontrakten

- Det norske og svenske forsvaret ser behovet av QUIETPRO for å sikre bedre kommunikasjon og hørselsbeskyttelse av sine styrker.
- OFU-prosjekt etableres fra 2000/2001 (4 mill.)
  - Det norske og svenske forsvaret, Innovasjon Norge og Nacre
  - Finansiell støtte på tilsammen 30 MNOK
  - Sterk involvering i spesifikasjon, utvikling og uttesting
- Fungerende prototype i 2004
- Industrialisering 2004-2005
- Første leveranse i 2005: 500 enheter QUIETPRO



Nacre ble solgt til franske Bacou-Dalloz, verdensledende innen personlig verneutstyr, for 750 mill. i 2007!

Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (IFU) - Microsoft Internet Explorer provided by Innovasjon Norway

English | Nettstedskart | Avansert søk

Søk etter bokst: [ ] Søk

INNOVASJON NORGE

For side | Følge | Internasjonale markeder | Tjenester | Nøknader | Arrangemøter | Nyheter | Kontakt | Om oss | Min side

Du er her: Innovasjon Norge / Sknader / Sknaadoversikt / Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (IFU)

**Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (IFU)**

Kan jeg søke? | Prosjektvurdering

IFU-ordningen er en målrettet tilskuddsordning for utvalgte og små og mellomstore norske bedrifter som leverandører til utenlandske bedrifter lokalisert i Norge eller utlandet.

IFU-ordningen er innrettet mot små og mellomstore norske bedrifter som leverandører til utenlandske bedrifter lokalisert i Norge eller utlandet.

Ordningen har som formål å øke verdiskapningen i Norge gjennom å stimulere til avtalebaset for-samarbeid mellom kundebedrifter og leverandørbedrifter som utvikling av nye, internasjonalt konkuransedyktige produkter, prosesser, metoder eller tjenester. Prosjektene skal bidra til økt konkuransedyktighet i internasjonale markeder.

RELATERT

Relaterte tjenester

IFU - Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter

Kontaktpersoner

Blank, Eirik Eide  
Ole-Bjørn Clausen

Informasjon om IFU

Erstatning (pdf)  
Skreddersydd (pdf)  
Søknadsordning (pdf)

Valen til en IFU-ordning

IFU-kontakt (pdf)

Kontraktinformular

Kontraktinformular (pdf)  
Kontraktinformular (pdf)

Kontrakt, under språk

IFU kontrakt - engelsk  
IFU kontrakt - norsk

Innovasjon Norge | Pb. 448 Sentrum | Akersgate 13 | 0104 Oslo | 447 22 00 25 00

Mer informasjon om IFU/OFU finner du på våre nettsider [www.innovasjonnorge.no/ifu](http://www.innovasjonnorge.no/ifu) (/ofu)!



---

Takk for oppmerksomheten

Var det noen spørsmål eller er alt klart?