

Finansieringsseminar Norwegian smart care cluster

Innovasjon Norge Rogaland

Fokusområder

- **Entreprenørskap**
- **Vekstbedrifter**
- **Klynger / innovasjonsmiljø/
nettverk**



Photo: Steinsvik AS

Fokusområde

Entreprenørskap – Finansiering & tjenester

- Etablerertilskudd
- Mentor
- Business Boot Camp
- GET-program/TINC



Photo: Jan Lillhamre/Innovation Norway

FASE 1

Markedsavklaring

Hvor i prosessen er du?

Gründeren har en forretningsidé og definert eller utviklet en mulig løsning

Hva er målet med denne fasen?

Få testet ut realismen i forretningsidéen i markedet

Utviklingsoppgaver er primært knyttet til kundebehov/løsning

Hva er våre kriterier for å gi tilskudd?

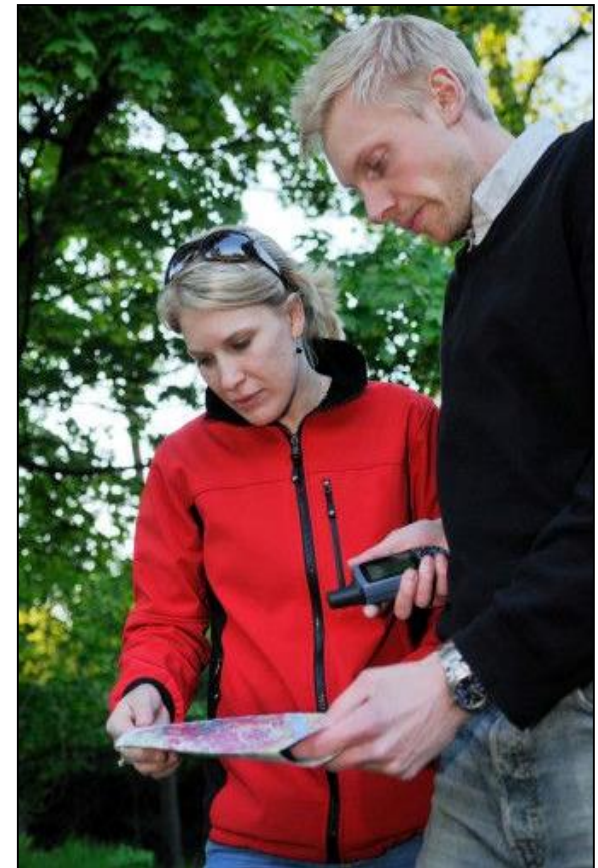
- Tydelige vekstambisjoner.
- Kan *sannsynliggjøre* nyhetsverdien i idéen/løsningen.
- Kan beskrive segment, kundebehov og tilgjengelige ressurser for å dekke dette behovet.

Hvor mye kan vi støtte?

Kr. 50 -100 000 (inntil 100%)

Aktuelle aktiviteter (eksterne kostnader) i fase 1

- Kundeundersøkelser, brukerstudier og annen kartlegging for å få mer innsikt i brukerbehov.
- Utvikling av prototyper/skisser/beskrivelser av løsningen som skal testes.
- Testing og videreutvikling av idéen/løsningen.
- Aktiviteter knyttet til nettverksbygging og kompetanseutvikling.



FASE 2

Kommersialisering

Hvor i prosessen er du?

Gründeren har fått bekreftet en positiv respons og betalingsvilje fra potensielle kunder

Hva er målet med denne fasen?

Få på plass rett forretningsmodell + kommersialisering

Utviklingsoppgaver er knyttet til aktiviteter for raskt å kunne vokse

Hva er våre kriterier for å gi tilskudd?

- Tydelige vekstambisjoner.
- Kan *dokumentere* nyhetsverdi og markedspotensial.
- Kan beskrive aktiviteter for å få på plass og kommersialisere løsningen og forretningsmodellen.

Hvor mye kan vi støtte?

Inntil kr. 500 000 (50 - 75%)

Aktuelle aktiviteter (eksterne kostnader) i fase 2

- Produkt-/tjenesteutvikling (herunder designprosjekter og/eller samarbeid med pilotkunder).
- Beskyttelse av immaterielle rettigheter.
- Etablere samarbeid med partnere (reisevirksomhet).
- Utvikling av merkevarestrategi, visuell identitet, nettsider, profil-materiell og andre aktiviteter som sikrer en helhetlig og best mulig markedsintroduksjon.



For begge fasene legger vi vekt på at:



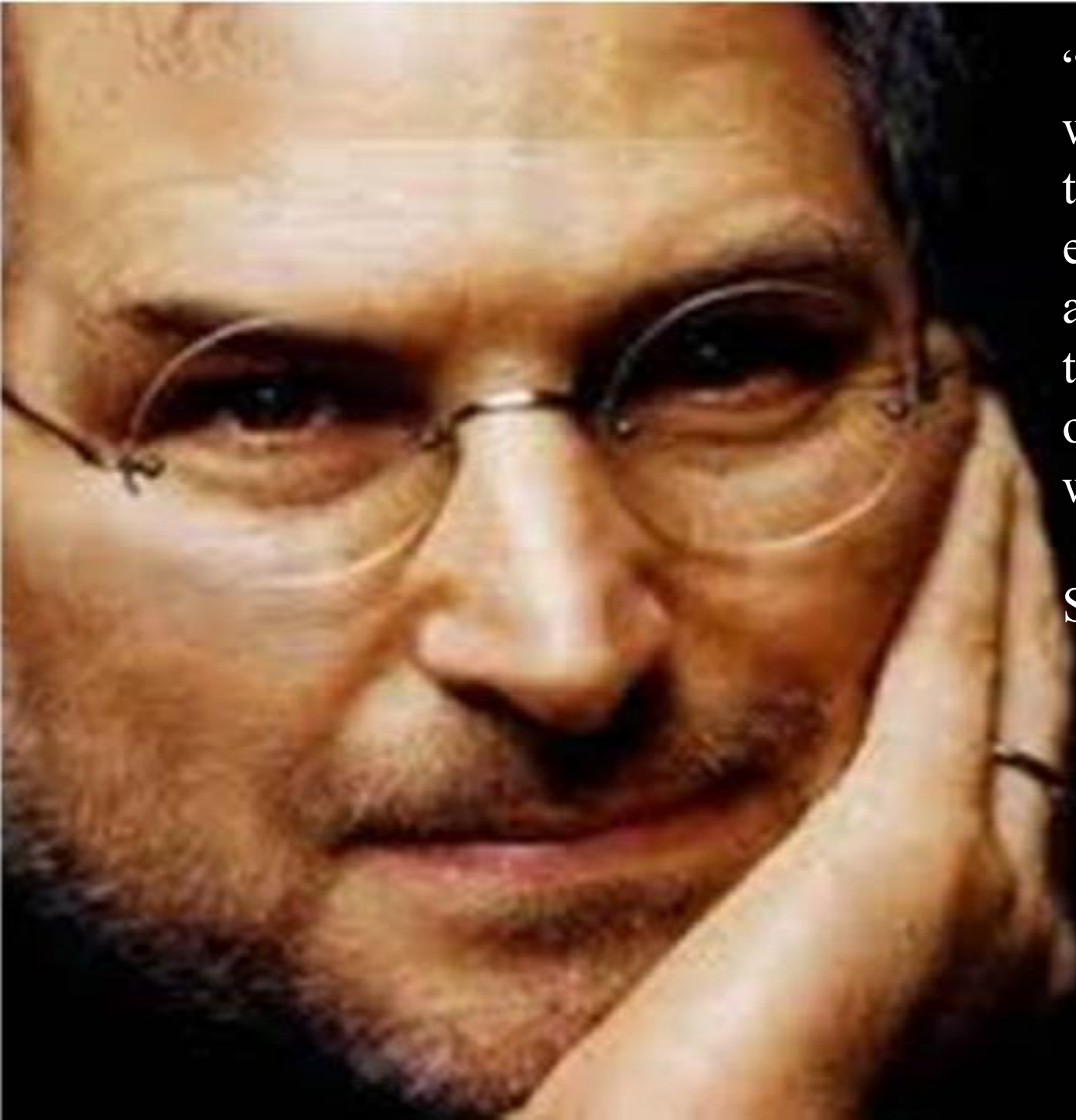
- Idéen/løsningen representerer noe **VESENTLIG NYTT** i det markedet bedriften skal inn i.
- Bedriften må ha ambisjoner om å **VOKSE** utover et «levebrødsforetak».
- Verdiskaping (kunnskapsbasert) i **Norge**
- Fremtidige kostnader/aktiviteter

Innovasjon Norges IFU/OFU-modell

Skal fremme utvikling av nye produkter, tjenester og løsninger nasjonalt og internasjonalt, gjennom forpliktende samarbeid mellom en leverandørbedrift og marked.

Skal bidra til økt konkurransekraft hos leverandørbedriften (og hos dens samarbeidspartner)



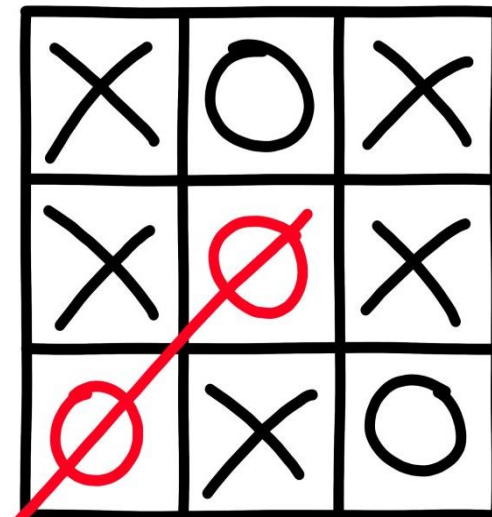


“You’ve got to start
with
the customer
experience
and work back to the
technology – not the
other
way round”

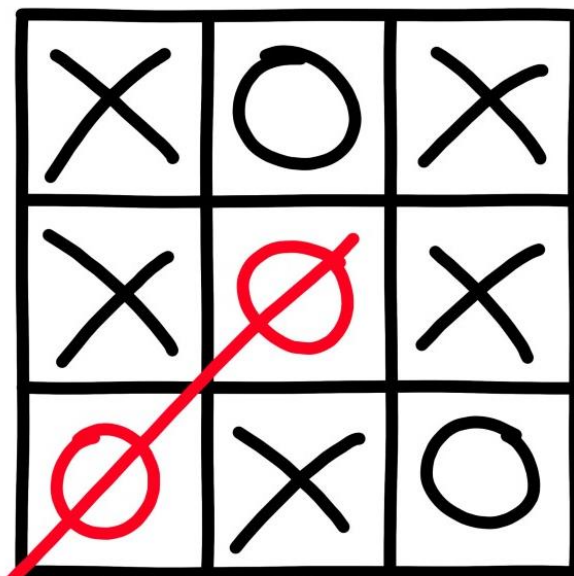
Steve Jobs, A

Vi søker 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



IFU/OFU-modellen

Tilbud: Nytt/forbedret produkt/løsning

Kompetent norsk leverandør-bedrift

SMB med vekstambisjoner

IFU/OFU-kontrakt



Markedsdrevet innovasjon

- Innovasjonshøyde
- Markedspotensial
- Gjennomføringsevne
- Utløsende

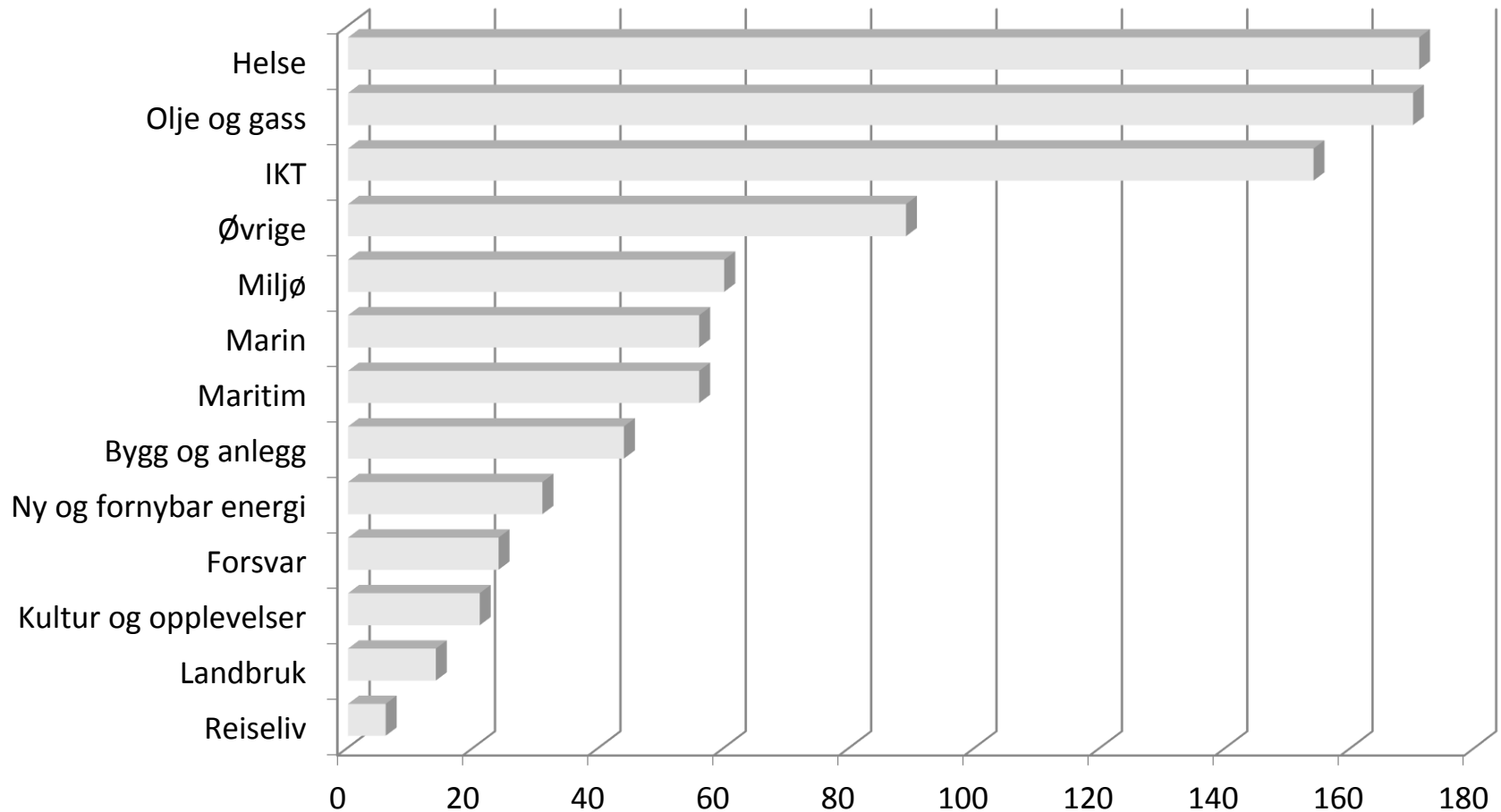
Behov: Dekkes ikke av eksisterende tilbud i markedet

Pilot kunde

Privat eller offentlig virksomhet

- Spesifikasjoner
- Referanse
- Markedskanal

Bransje/market





Prekommersiell utviklingsfase OFU/IFU

Kommersiell fase

Kreativ idéfase,
forundersøkelse

FoU-prototyp

Industrialisering av
prototyp (nullserie)

Volumproduksjon

Forprosjekt – IFU/OFU

Hovedprosjekt – IFU/OFU

Annen finansiering

Muligheter for din bedrift

Du kan søke om du:

- ✓ er en innovativ liten eller mellomstor bedrift
- ✓ er en stor aktør, men på gitte vilkår
- ✓ har kompetanse, evne og kapasitet til å utvikle noe nytt
- ✓ ønsker å inngå innovative samarbeid med pilot kunder
- ✓ har internasjonale ambisjoner

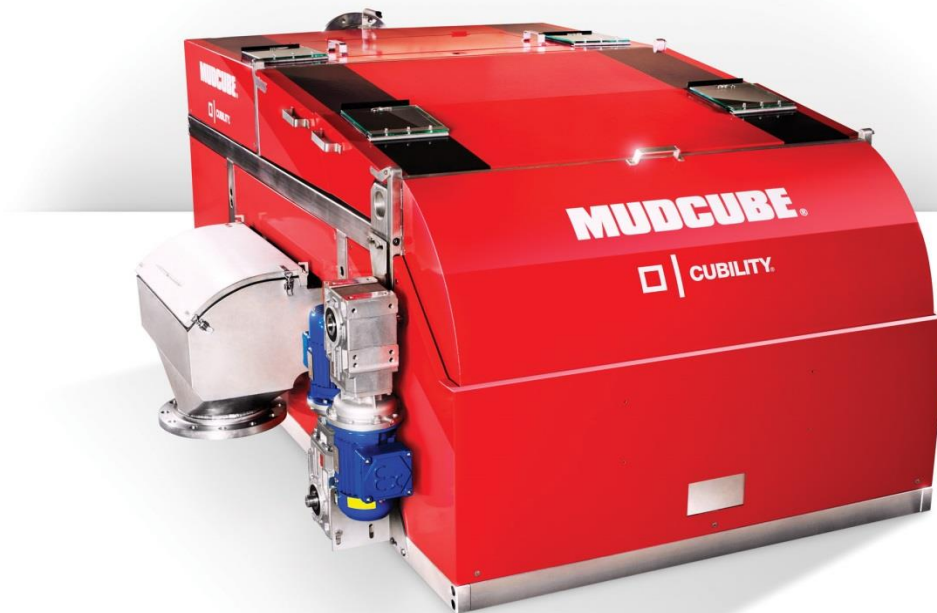


Foto: Weyland

Innfrir prosjektet kravene?

- ✓ Produktet eller tjenesten er en nyvinning
- ✓ Det finnes et marked
- ✓ Verdiskapingen skal skje i Norge
- ✓ Støtten fra Innovasjon Norge vil være utløsende





CUBILITY

Cubility utvikler en enhet for å håndtere borekaks mer miljøvennlig. CutCube renser faststoff for oljerester og kjemikalier med lavere energiforbruk. 13 mill. kroner fra Miljøteknologiordningen.

Swipe- En finger på fremtiden

- Integrerer fingeravtrykk skanner i bankkort og adgangskort – erstatter PIN-koden!
- Gründeren startet Swipe i 2009
- Brukt flere tjenester fra Innovasjon Norge
 - Etablerertilskudd, 2 IFU-kontrakter, Innovasjonslån, TINC osv...



Foto: Astrid Waller



Bedriftsnettverk

Hans Kr Torske

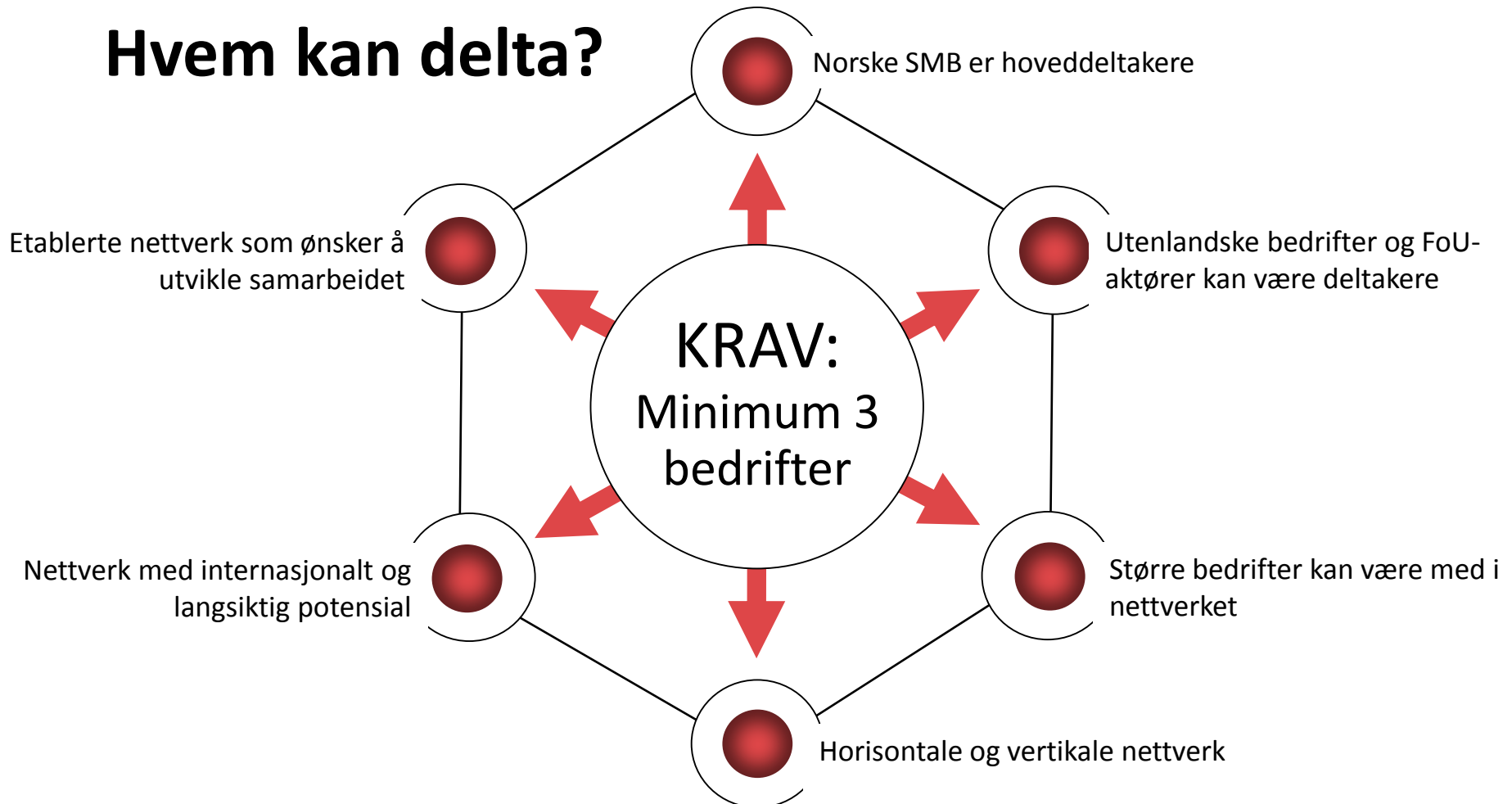
Innovasjon Norge Rogaland 03.11.2015

Samarbeid gir økt sjanse for å
lykkes

$$1+1+1>3$$

NEXT EXIT 

Hvem kan delta?

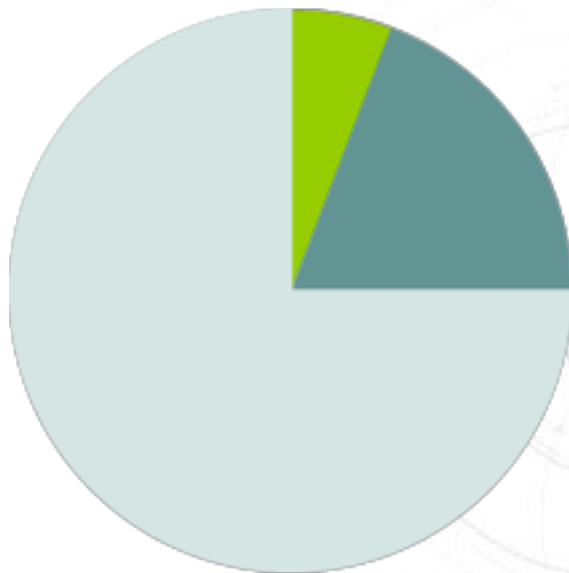


What`s in it for me?

- Styrke bedriftens
 - Samarbeidsevne
 - Innovasjonsevne
 - Konkurransesposisjon
 - Lønnsomhet



Mulig prosjektstøtte i tre faser



1. Forstudie, ca 3 mnd

*100% av eksterne kostnader
- inntil 100 000 kr*

2. Forprosjekt, ca 3-9 mnd

*50% av kostnadene
- inntil 300 000 kr*

3. Hovedprosjekt, inntil 3 år

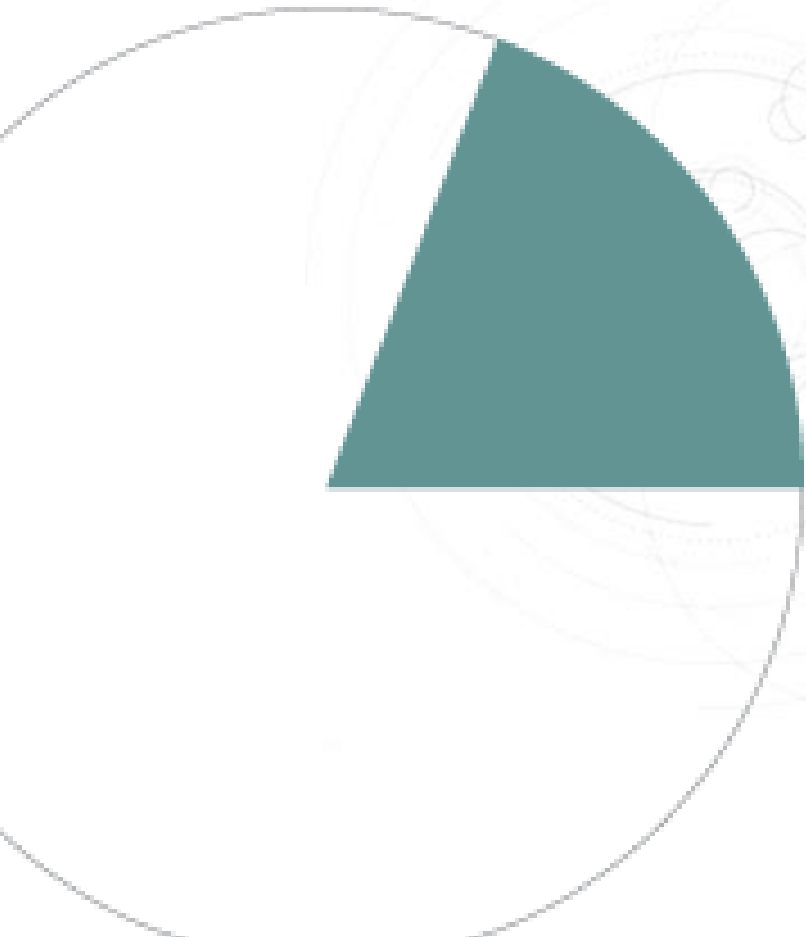
*50% av kostnader - inntil
750 000 kr per år*

Egeninnsats dekkes gjennom egne timer og midler

Forstudie - vurdere muligheter og ambisjoner

- 
- Konkretisere idéen
 - Markedsundersøkelse
 - Rekruttere deltakere
 - Vurdere muligheter og ambisjoner

Forprosjekt - utarbeide forretningsmodell

- 
- Konkretisere ambisjoner og samarbeidsområder
 - Bygge nettverk
 - Utvikle samarbeidsevne og skape tillit
 - Enes om intensjonsavtale
 - Utvikle felles strategi og forretningsmodell

Hovedprosjekt - realisering

- Formalisere og forplikte – utforme samarbeids- og driftsavtale
- Starte opp og gjennomføre – hente gevinster
- Effektivisere samhandlingen og utvikle kompetansen
- Evaluere og justere

Suksesskriterier

- Bedriftene må selv være i førersetet
 - Forpliktelse og involvering
- Tid – forankring – engasjement
- Forretningsmessige mål (synliggjøres i bedriftenes strategi)
- Prosjektledelse: driv – legitimitet – tillit
- Internasjonalisering

Andre muligheter:

Internasjonaliser

Klynger - <http://www.innovationclusters.no/>

Kompetanseutvikling i regionale næringsmiljøer

FRAM

Ta kontakt med oss!

- Gå inn på innovasjonnorge.no for å se oversikt over ulike finansieringstjenester og kompetanseprogram.
- Ta kontakt med ditt fylkeskontor før du søker og de vil hjelpe deg videre.



Vi er tilstede over hele verden!

