



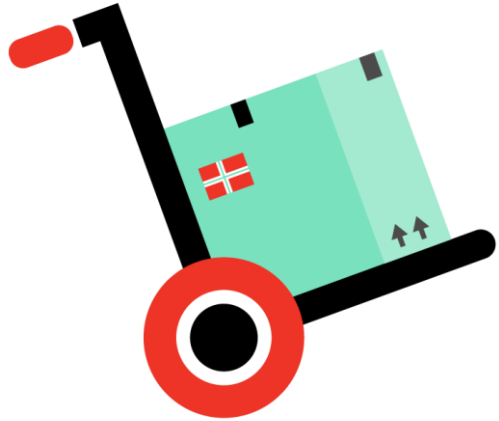
Innovasjon
Norge

Verden har kommet med sin bestilling

- Hva skal Norge levere til bordet?



Omstilling skaper nye behov i næringslivet



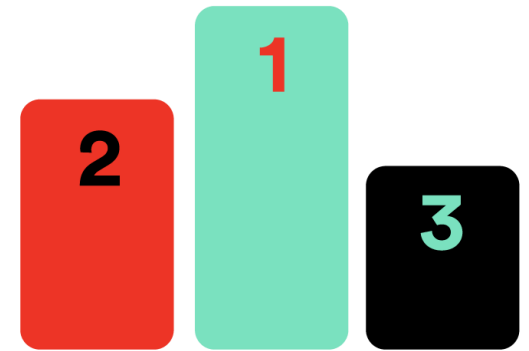
Eksport

Norge må utvikle flere Eksportnæringer og mindre ensidig økonomi



Internasjonalisere

Norsk næringsliv må internasjonaliseres og Norge må tiltrekke seg flere internasjonale investeringer



Konkurranse

Norge må styrke konkurransekraften



500 milliarder kroner i offentlige innkjøp årlig

-Hvor mye av dette er innovasjon?

INNOVASJONSPARTNERSKAP

Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for
leverandørutvikling



Innovasjon
Norge



Difi

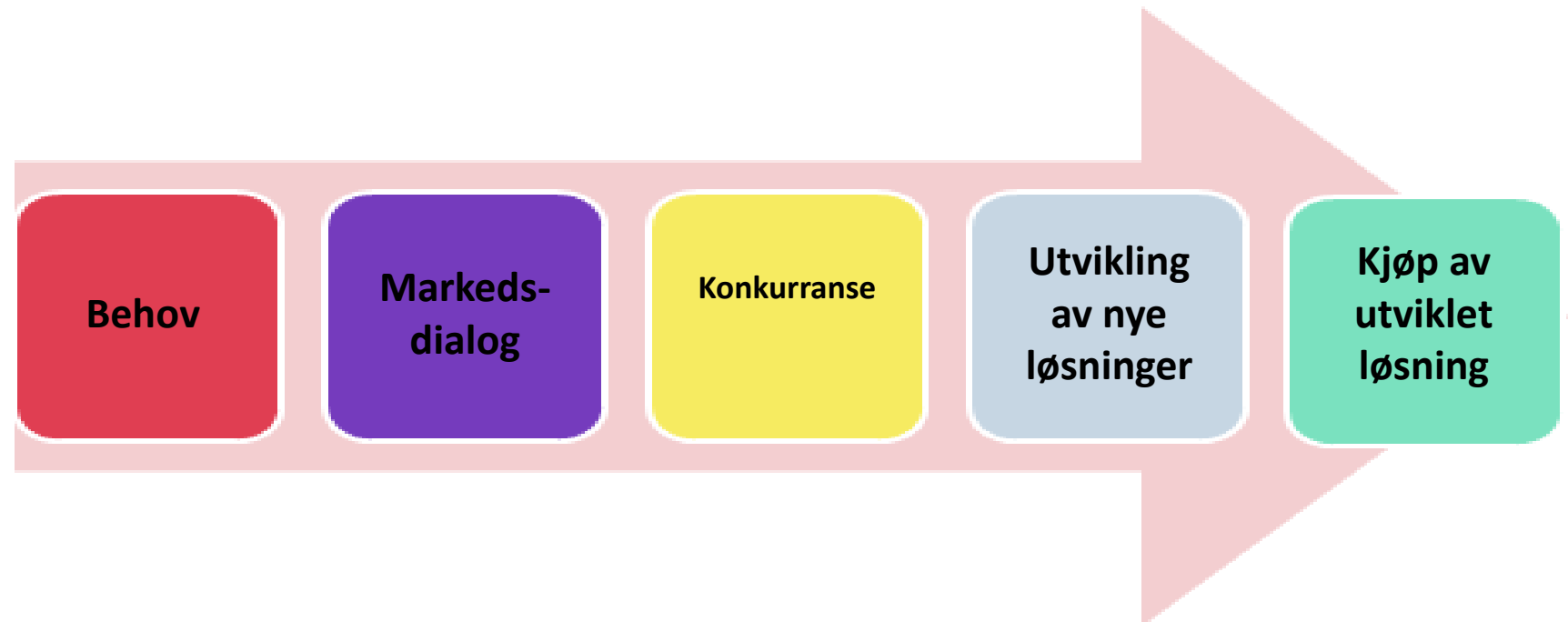
Direktoratet for
forvaltning og ikt

For at flere innovative bedrifter skal øke mulighetene til å lykkes internasjonalt er det behov for å teste ut løsninger og teknologi på et velfungerende hjemmemarked



Hva er et innovasjonspartnerskap?

- Et partnerskap mellom det offentlige og det private
- Et rammeverk og en innovasjonsprosess for å løse offentlige behov
- En modell der flere offentlige aktører kan gå sammen og felles behov og utfordringer
- En innovativ anskaffelsesprosedyre





Utvikling og kjøp i én kontrakt:

- Offentlig virksomhet(er) kan kjøpe løsningen uten ny anskaffelsesprosess
 - Dette gjelder også følgevirkighetene
- Fase 4: ca. 7 mill, 90% av rammen



OFFENTLIG PART

Gevinster ved innovasjonspartnerskap



LEVERANDØR

- Tilgang til fremtidens løsninger og teknologi
 - Løser samfunnsutfordringer
 - Tilbyr bedre tjenester billigere
 - Tett involvering i utviklingen med leverandører
 - Trygg juridisk prosedyre
 - Støtte til innovasjonsprosess
 - Tilgang til risikoavlastning (finansiering, kompetanse og prosesstøtte)
- Kommer tett på behovet og får unik kunnskap om kundenes utfordringer
 - Får utvikle sin løsning sammen med brukerne
 - Kontinuerlig testing av løsning
 - Øker innovasjonshøyden på sine løsninger
 - Får en eller flere offentlig referanse kunder
 - Finansiering av utviklingskostnader

Pioneering sustainable solutions

Fra piloter til nasjonale løft

- Oppstart januar 2017
- Oppstart oktober 2017
- Oppstart høst 2018

Bodø kommune

Møre og Romsdal fylkeskommune

Haukeland universitetssykehus

Bergen kommune

Stavanger kommune

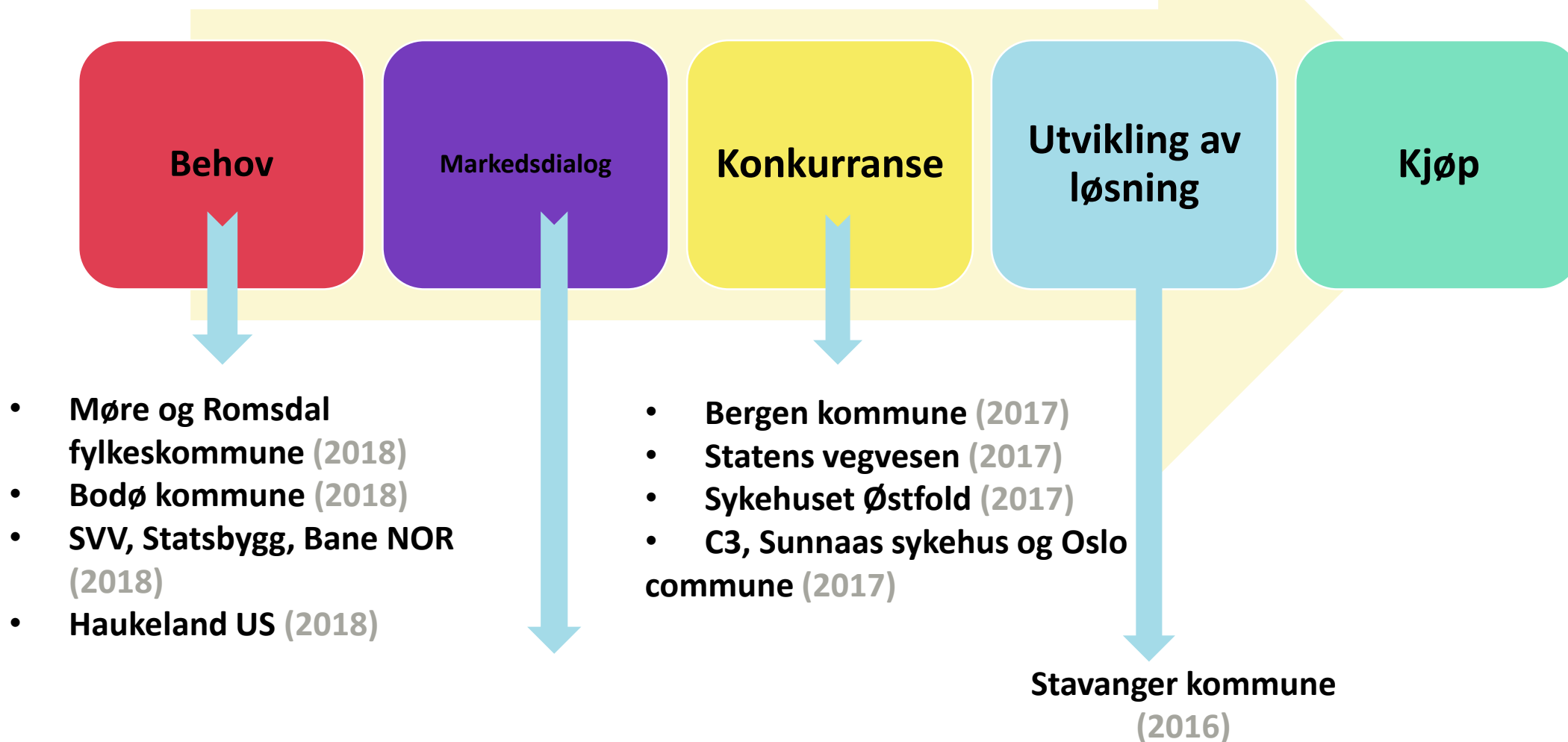
Statens vegvesen, Statsbygg, Bane Nor

Statens vegvesen

C3, Sunnaas og Oslo kommune

Sykehuset Østfold

Status innovasjonspartnerskapene



Stavanger kommune – Økt aktivisering og egenmestring

- **Behov**

Stavanger kommune ønsker nye innovative løsninger til økt aktivisering og egenmestring for brukere ved korttidsopphold på Sykehjem. Bare en uke i sengen gir 10 % reduksjon i utholdenhet og 20 % reduksjon i muskelstyrke. I dag koster korttidsoppholdene kommunen 200 millioner årlig. Besparingspotensialet ved f.eks. kortere opphold og færre reinnleggelser er stort.

- **Følgevirksomheter**

Kristiansand kommune, Bærum kommune og NAV hjelpemidler

- **Status**

Prosjektet er i utviklingsfasen og har to utviklingsløp. En smart rullator og en aktiviseringsrobot er under utvikling. Løsningene skal være ferdige i mars 2019



Utviklingsløp 1: Aktiviseringsroboten Berntsen

- Utvikles av **Innocom AS** i samarbeid med: Contango Consulting AS, Safemate AS & Norwegian Smart Care Lab (NSCL)
- Innocom AS skal utvikle aktiviseringsroboten Berntsen, som skal gi brukerne støtte og veiledning til å mestre hverdagen og kan bo hjemme så lenge som mulig. Robotens hovedoppgave blir å gi økt motivasjon og støtte slik at brukeren opprettholder sitt funksjonsnivå og får økt livskvalitet
- **Innocom** deltok på markedsdialogen i Stavanger. Selskapet ble etablert etter markedsdialogen.



Prototype av
aktiviseringsroboten til
utstilling på Nordic
Edge i Stavanger,
høsten 2018

Utviklingsløp 2: Smartrullator

- Utvikles av **Topro Industri AS** i samarbeid med: Universidad Politécnica de Catalunya, EGGS Design, Vangen og Plotz
- Topro Industri AS skal utvikle en smartrullator som kan registrere aktivitet og bevegelse hos brukeren. Dette skal kombineres med brukertilpassede applikasjoner på f.eks. nettbrett, som kan gi veiledning og instruksjoner for aktivitet. Den skal kunne settes opp til å kommunisere og dele informasjon med pårørende og helsepersonell
- **Topro Industri AS** deltok på matchmaking i regi av Norway Health Tech som en del av markedsdialogen



Resultater og effekter – mobilisering av næringslivet i markedsdialog

- Antall bedrifter som har deltatt på work-shops og dialogaktiviteter: **319 bedrifter**
- Det rapporteres om en jevn fordeling mellom gründere/oppstartsbedrifter, SMB'er og større etablerte selskaper
- Nye bedrifter: **106 av bedriftene** som deltok på de ulike dialogaktivitetene var nye for de offentlige aktørene.
 - Dette var bedrifter de offentlige aktørene ikke hadde vært i kontakt med tidligere
 - Tallene indikerer at innovasjonspartnerskapene i stor grad engasjerer bedrifter som tidligere ikke har tatt del i offentlige anskaffelser.



Resultater og effekter

- prekvalifisering og konsortsier

- Søknader til prekvalifisering for å kunne levere inn tilbud:
84 søknader
- Dannet **29 konsortsier** med fra to til seks ulike aktører, det vil si at ca. halvparten av leverandørene leverte tilbud alene og halvparten samme med andre i felleskap
- De ulike konstellasjonene bestod av ulike sammensetninger mellom gründere/oppstartsselskaper, SMB'er, forskningsinstitusjoner og større selskap



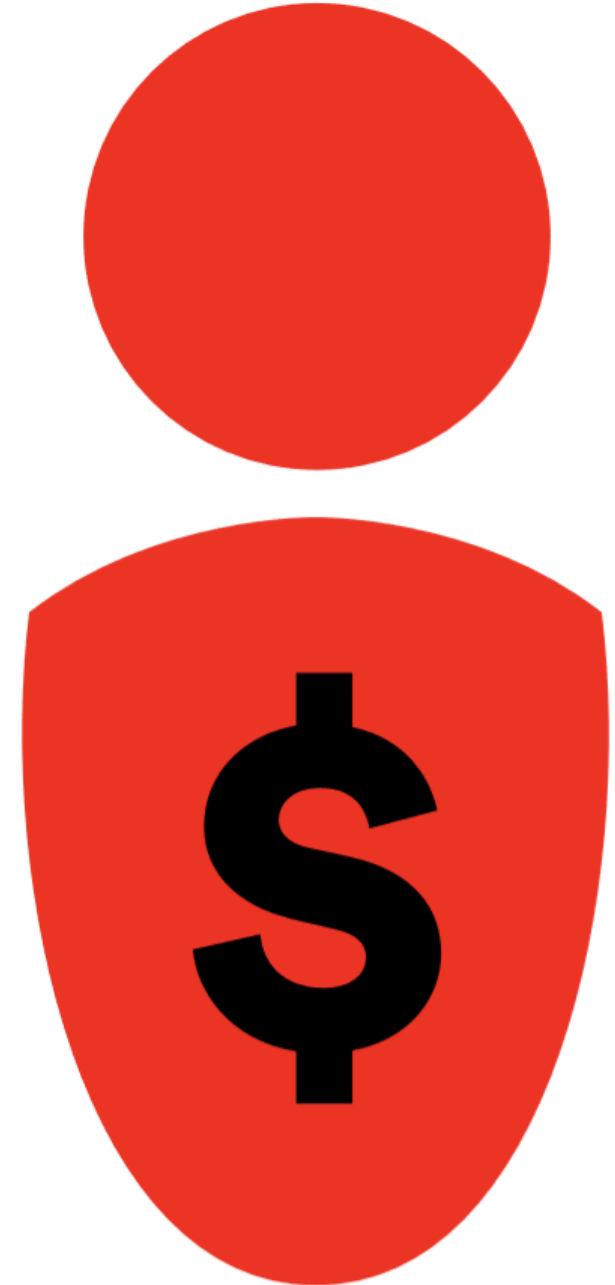
Representanter fra de to konsortiene som vant fram i konkurransen til Stavanger kommune, sammen med ordføreren i Stavanger.



**Klyngene har en viktig rolle i
prosjektene. Arrangere møteplasser,
mobiliserer og matcher innovative
bedrifter**

Andre finansielle virkemidler

- Innovasjonskontrakter med offentlig pilotkunde
- Lån



Kontakt oss gjerne:



IN Rogaland: Ragnhild Kristin Espeland
ragnhild.kristin.espeland@innovasjon Norge.no
99021872



Sunniva Fjelde
Sunniva.fjelde@innovasjon Norge.no
97171013