

Arbeidsmøte oppdrett av berggylt – muligheter og utfordringer

Hotel Comfort RunWay, Gardermoen

26.-27.01.2010



# Finansiering av leppefiskprosjekter

Svein Hallbjørn Steien, IN HK, Oslo  
Veterinær AVSF

*Vi gir lokale ideer globale muligheter*

## MVP bedriftsnettverk

**Marint verdiskapingsprogram skal bidra til å styrke sjømatbedrifters konkurransevne og lønnsomhet gjennom støtte til markedsrettede bedriftsnettverk**

## MVP bedriftsnettverk

- Sjømatnæringens marked er globalt og består i stor grad av store internasjonale aktører som stadig vokser
- Sjømatnæringen i Norge består imidlertid i stor grad av små og mellomstore bedrifter, noe som begrenser bedriftenes muligheter alene i markedet
- Gjennom samarbeid kan bedriftene spille på hverandres styrker og oppnå fortrinn i markedene, og dermed også økt lønnsomhet for den enkelte bedrift. MVP støtter derfor bedrifter som ønsker å gå inn i markedsrettede nettverk
- Eksempler på sluttprodukter av et nettverksprosjekt er ny eller styrket posisjon og merkevare, forbedret leveransekonsept, samt stabile og varige kunderelasjoner

## MØTEREFERAT Telefonmøte MVP-PL 15.01.2010

Sak: Veterinærinstituttet:

”Søknad om kr xx til møtekostnader for å diskutere leppefisk. Viktig tiltak som kan løse laksenæringens store behov for å løse problemene med lakselus.

Dette er ikke innenfor hva MVP prioriterer. Vi mener at næringen selv bør betale dette – da viser de vilje til å gjøre noe med problemet.

Det MVP kan se på, er et samarbeid mellom leppefiskprodusenter. Det ønsker vi å vurdere”.

## Marint verdiskapingsprogram -nettverk

Forpliktende samarbeid, åpne tilgjengelige resultater

Forprosjektperiode: 2- 4 mnd, < 300.000 kr pr nettverk

Støttesats inntil 100 %

Hovedprosjekt 1-2 år; 1-2 mill kr pr prosjekt pr år

Støttesats 50 %

Håndbok for hvordan søke, ingen søknadsfrist

Rask saksbehandling gitt god søknad,

## BEDRIFTSNETTVERK MOT MARKED

### Marint verdiskapingsprogram

Marint verdiskapingsprogram er et tilbud fra Innovasjon Norge for å styrke sjømatsektorens innovasjons- og verdiskapingspotensial i markedets behov. Programmets hovedformål er en ordning med bedriftsnettverk mot marked. Vi tilbyr også et kompetanseprogram og en internasjonal treningsordning.

#### Hensikt - målgruppe

Innovasjon Norge støtter sjømatbedrifter som ønsker å gå inn i forpliktende samarbeid mot markedet. Målet er å etablere et nettverk gjennom å etablere samarbeidsforhold.

Målgruppen er bedrifter i hele verdikjeden (fra råstoff til butikk). Bedriftene må ha vilje og mulighet til å samarbeide om utvidelse av salgskanaller, markedsføring og forpliktelse til å samarbeide med bedrifter som deler andre deler av verdikjeden eller er på samme ledd i kjeden. Et slikt forpliktende samarbeid styrker konkurransevnen og muligheten til å oppnå en markert i sluttsmarkedet.



#### Typiske spørsmål:

- Har bedriften et produkt/foruren som kan oppnå markert, men som den er for liten til å realisere alene mot et internasjonalt marked?
- Har bedriften muligheter for å samarbeide med nye markeder gjennom et samarbeid med flere bedrifter i regioner/nasjonalt/internasjonalt?
- Har bedriften vilje til å inngå et forpliktende samarbeid med andre bedrifter i verdikjeden?

#### Gjennomføring

Mulighetene for å lykkes i et nettverk, er avhengig av flere forhold. Personell skal stemme og premiesene og målene for samarbeidet må være kjent og forstått av deltakerne. Som regel er det derfor nødvendig å bruke tid på å utvikle en felles forståelse. Gjennomføring av deler i et forprosjekt og et hovedprosjekt.

I forprosjektet, som beredelse av en ekskursjon/prosjekt, må hovedaktørene som skal inngå i et hovedprosjekt utredes.

Forprosjektet skal derfor normalt gå over på følgende:

- Hvilke konkurranseforhold skal styres og utvikles i prosjektet?
- Kartlegging av potensial for å verdiskape hos hver enkelt deltaker

Dersom det besluttes å gå videre i et hovedprosjekt, bør følgende vurderes i forhold til dette:

- At deltakerne er innstilt på å delta med arbeidsinnsats og kostnader
- At deltakerne er villige til å videre samarbeide (fornærket i styret) bedriftene
- At deltakerne er innstilt på å slutte seg til en organisering av nettverket som resulterer i en juridisk bindende avtale (forutsettes utarbeidet i hovedprosjektfasen)



#### I hovedprosjektet, vil bl.a., følgende aktiviteter inngå:

- Etablering av juridisk bindende avtalegrunnlag for nettverket
- Oppnevning av styringsgruppe, prosjektansvarlig og prosjektleder
- Utarbeidelse av strategiplan med målsettinger
- Endelig godkjenning av budsjett for hovedprosjektet
- Detaljert prosjektplan med milepæler
- Satt i gang av innføring av ekskursjon/konferanse/møte (EFF, Innovasjon Norges utbetalt lønnsutt) i
- Rapportering

#### Kostnader som inngår i grunnlaget for støtte fra Innovasjon Norge

I planleggingsfasen i forprosjektet kan Innovasjon Norge gå inn med opp til 500 000 kroner.

I denne fasen kan det inngå kostnader til prosessledelse, samling/konferanser og mindre eksisterende oppdrag av generell karakter. Innenfor gitte begrensninger deler Innovasjon Norge 100 % av kostnadene. (Regnes som begjærlighetstilskudd i forhold til EØS regelverket)



#### Hovedprosjekt, etablering av bedriftsnettverk

Innovasjon Norge kan i hovedprosjektet støtte utgifter til prosjektleder, ekskursjon oppdrag på strategimarked og første gangs messe/deltakerkostnader. Støttestøtte opp til 50 %.

Dersom det i prosjektet inngår oppløsing for å etablere i bedriftene, kan kostnader i den forbindelse støttes innenfor gitte begrensninger (maks. støttestøtte 50 %). Støtte kan gis både til SMV og store bedrifter. Støtte til store bedrifter er imidlertid begrenset av begjærlighetstilskuddene i EØS regelverket.

#### Satsning om støtte til forprosjektet

Det er vesentlig å beskrive mulighetene nettverket har for å verdiskape. Videre må det gis en kort beskrivelse av aktørene og av hovedaktørens i planlagt samarbeid. Budsjett fordelt på hovedprosjekt samt en beskrivelse på av deltakerne av vilje til å inngå nødvendige stimer til å delta i et forprosjekt for egen regning, skal vedlegges søknaden.

#### Kriterier for støtte til hovedprosjektet

Devsur som er fremtidsrettet gjennom forprosjektet, vil normalt være grunnlaget for en satsning om støtte til hovedprosjektet. I tillegg på arbeidet i forprosjektet vil derfor være avgjørende.



#### Viktige kriterier:

- At potensial for å verdiskape samt konkurranseforuren som skal utvikles er tilfredsstillende beskrevet
- At realistiske mål er definert (målbar og tilfredssett)
- At en lovlig prosjektleder er på plass
- At deltakerne forpliktet seg til å delta
- At økonomisk gjennomføring av et samarbeid

**Å komme sammen er begynnelsen.  
Å holde sammen er framgang.  
Å arbeide sammen er suksess.**

-Henry Ford

Innovasjon Norge  
Akersgate 13, 0404 Oslo  
T: 22 00 25 00, F: 22 00 25 01  
post@innovasjon Norge.no  
www.innovasjon Norge.no

## Hvis dette er interessant..

### Kontaktinformasjon hovedkontor

Innovasjon Norge AS

Akersgata 13

0104 Oslo

v/ Petter Ustad (progr.-ansv)

+47 22 00 25 00

Petter.ustad@innovasjon norge.no

### Kontaktinformasjon distriktskontor

Innovasjon Norge Ålesund

St. Olavs plass 1

6001 Ålesund

v/Louis Nordstrand (nettverk)

+47 70 11 64 65

Louis.nordstrand@innovasjon norge.no

Eller bruk ditt lokale IN –kontor

<http://www.innovasjon norge.no/> Eller <http://www.bedriftshjelp.no/>

# IFU: Kontakt Rita Brokstad, IN Hordaland



**Samarbeid er den nye konkurransekraften.**

Når den sterke, men sene elefanten samarbeider med den lille, men raske haren, får de til sammen styrken og hurtigheten til en leopard.

**Det kalles Åpen Innovasjon.**

IFU/OEU supportteam til tjeneste. Ta kontakt.  
telefon 22 00 25 00

Innovasjon Norge  
Pb 48 Sentrum  
0104 OSLO

fou@innovasjonnorge.no  
www.innovasjonnorge.no

03 2008 / 01/11/11/2008

**Innovasjon er lønnsomt.**

**Innovasjon gjennom samarbeid er dobbelt så lønnsomt.**

**Forsknings- og utviklingskontrakter**

**INNOVASJON NORGE**



# IFU – søknadsfrist!

## Alle vet at samarbeid er bra. Færre vet hva som skaper bra samarbeid.

Programmet for Offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (IFU/OFU) skal stimulere til at virksomheter innoverer sammen. Det betyr et nært utviklingssamarbeid med krevende forsknings- og utviklingsprosjekter mellom to parter og innebærer en kontraktfestet og målrettet samarbeidsavtale mellom dem. IFU/OFU-kontrakten inngås mellom en krevende kundebedrift eller offentlig etat og en eller flere leverandorbedrifter.

Innovasjon Norge bidrar med kompetanse i internasjonal forretningsutvikling og finansielt med tilskudd for å avlaste risiko og legge til rette for igangsettelse av slike krevende utviklingsprosjekter.

Vi legger vekt på høy innovasjonsgrad, internasjonalt markedspotensial og gjennomføringsevne i våre vurderinger før tilskudd utledes.

Målet er å bidra til utvikling av nye produkter og løsninger som fører fram til internasjonal markedssuksess.

Evalueringen av IFU/OFU programmet i 2006 viste at 60 % av prosjektene i løpet av en 10 års periode har introdusert helt nye produkter på verdensmarkedet, og 44 % av prosjektene har blitt kommersielle suksesser.

I 2008 investerer Innovasjon Norge 250 millioner kroner i nye IFU/OFU-kontrakter.



**Kompetent norsk leveringsbedrift**

Tilbud:  
Nytt/forbedret produkt/løsning

**Det lønnsomme samarbeidet**

**IFU / OFU kontrakten**

*Hans Ole Andersen*

**Internasjonalt kundelokomotiv**

**Behov:**  
Nye løsninger til et internasjonalt marked

Takk for oppmerksomheten!

