



---

# Offentlige og Industrielle Forsknings- og Utviklingskontrakter (OFU/IFU).

Øyvind E. Haga  
seniorrådgiver  
Innovasjon Norge

---



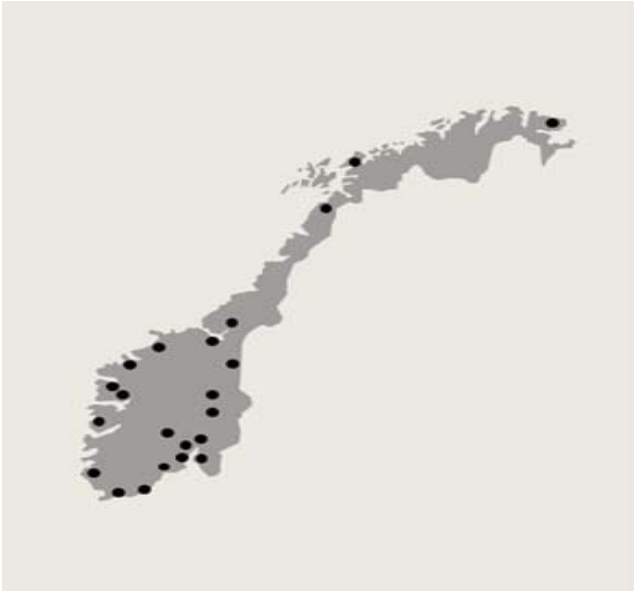
# Innhold

- Litt om Innovasjon Norge
- OFU/IFU ordningen
- Prioriterte områder
- Noen eksempler

## ❖❖ Innovasjon Norge

- Formål: Fremme bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling i hele landet, og utløse ulike distrikters og regioners næringsmessige muligheter ved å bidra til innovasjon, internasjonalisering og profilering.
- Primær målgruppe:  
Entreprenører og SMB med internasjonale vekstambisjoner/-potensial.
- Rådgiving, nettverk, kompetanse, finansiering og profilering
- 750 ansatte med kontorer i alle landets fylker og i 30 land. Hovedkontor i Oslo.

## 🌟 "Vi gir lokale ideer globale muligheter"



### Fokus

- ❑ Innovasjon
- ❑ Internasjonalisering
- ❑ Profilering

### Virkemidler

- ❑ Kompetansebasert finansiering
- ❑ Rådgivning
- ❑ Nettverkskobling
- ❑ Eksponering

---

Hva er IFU/OFU?

---

## Begrepene

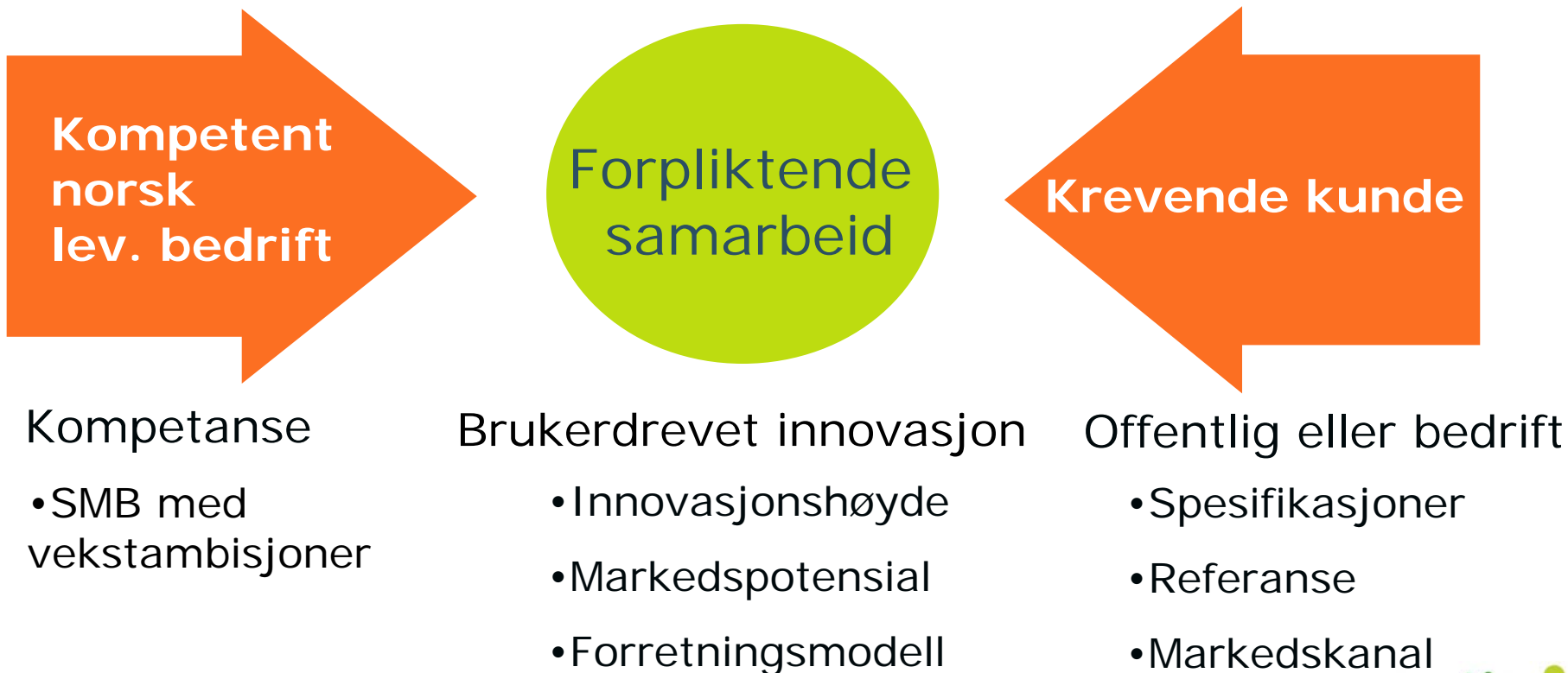
IFU = **I**ndustrielle **F**orsknings- og **U**tviklingskontrakter

OFU = **O**ffentlige **F**orsknings- og **U**tviklingskontrakter

# Hva er en Offentlig- eller Industriell forsknings- og utviklingskontrakt?

**Tilbud:** Nytt/forbedret produkt/løsning

**Behov:** Dekkes ikke av eksisterende tilbud i markedet



## OFU/IFU kontrakter

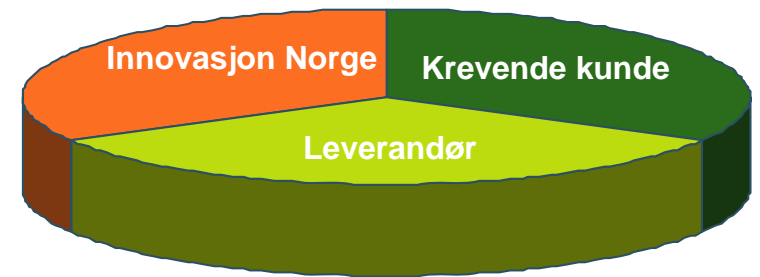


- Leverandør og kunde inngår en OFU/IFU kontrakt om forpliktende samarbeid og rettigheter til prosjektresultater. Den detaljerte organiseringen er opp til partene.
- IN tegner kontrakt med leverandørbedriften som har ansvar for prosjektledelsen. Ofte er det leverandøren som tar initiativet til prosjektet.
- IN forutsetter at det er en balanse mellom partene i prosjektet, der ingen bidrar med mer enn 70 %.

## ❖❖❖ Finansiering

Den offentlige støtten gis som hovedregel til leverandørbedriften.

I enkelte tilfeller kan også den krevende kunden motta støtte dersom dette er nødvendig for å utløse prosjektet.



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

## ❖ Tildelingskriterier

- Innovasjonshøyde og nyhetsgrad
- Markedspotensial og lønnsomhet
- Gjennomføringsevne
  
- Tilskudd skal være utløsende

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

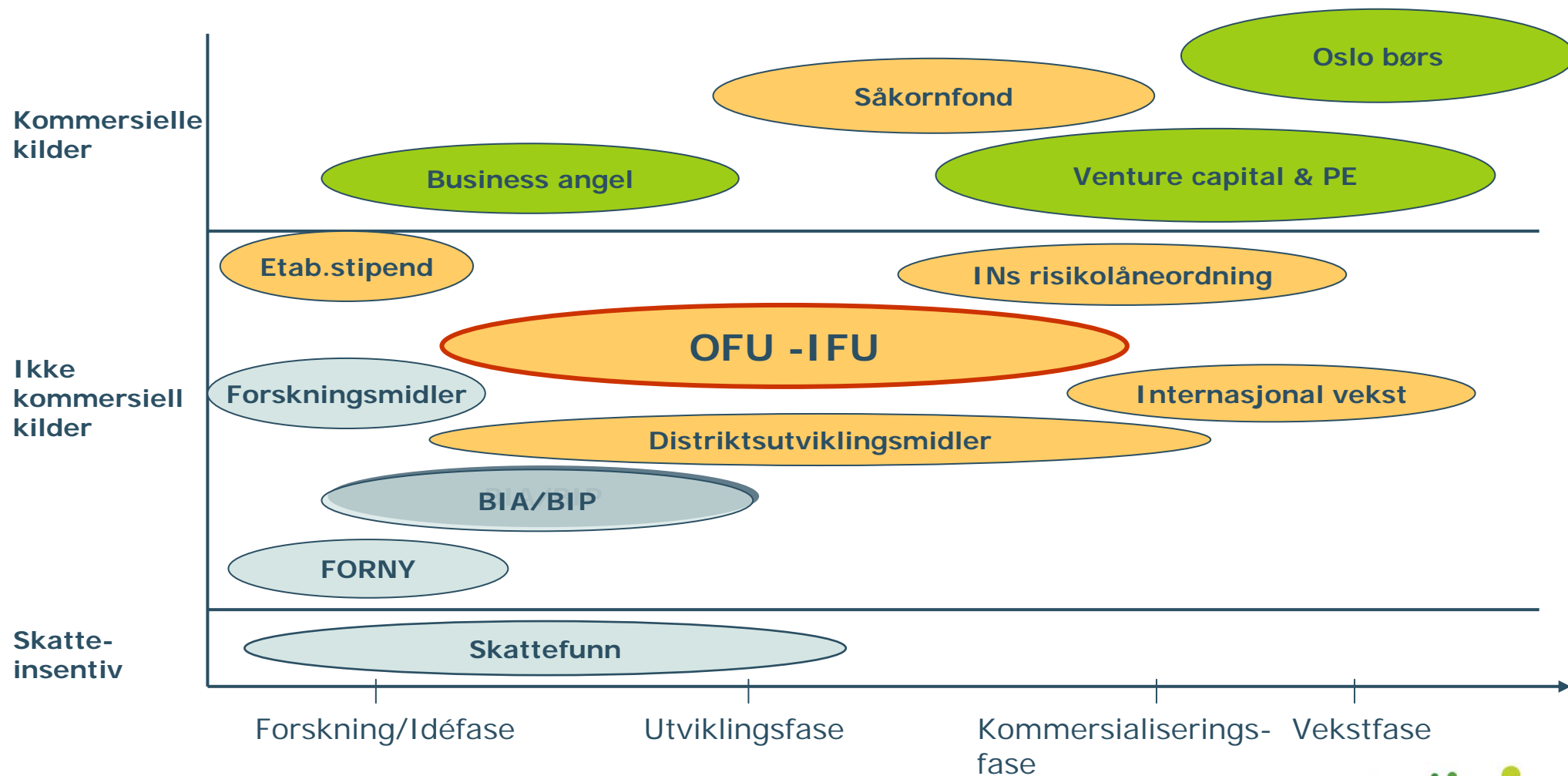
### Leverandøren:

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

### Den krevende kunden:

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

# Virkemidler i innovasjonsprosessen



## Regler for statsstøtte

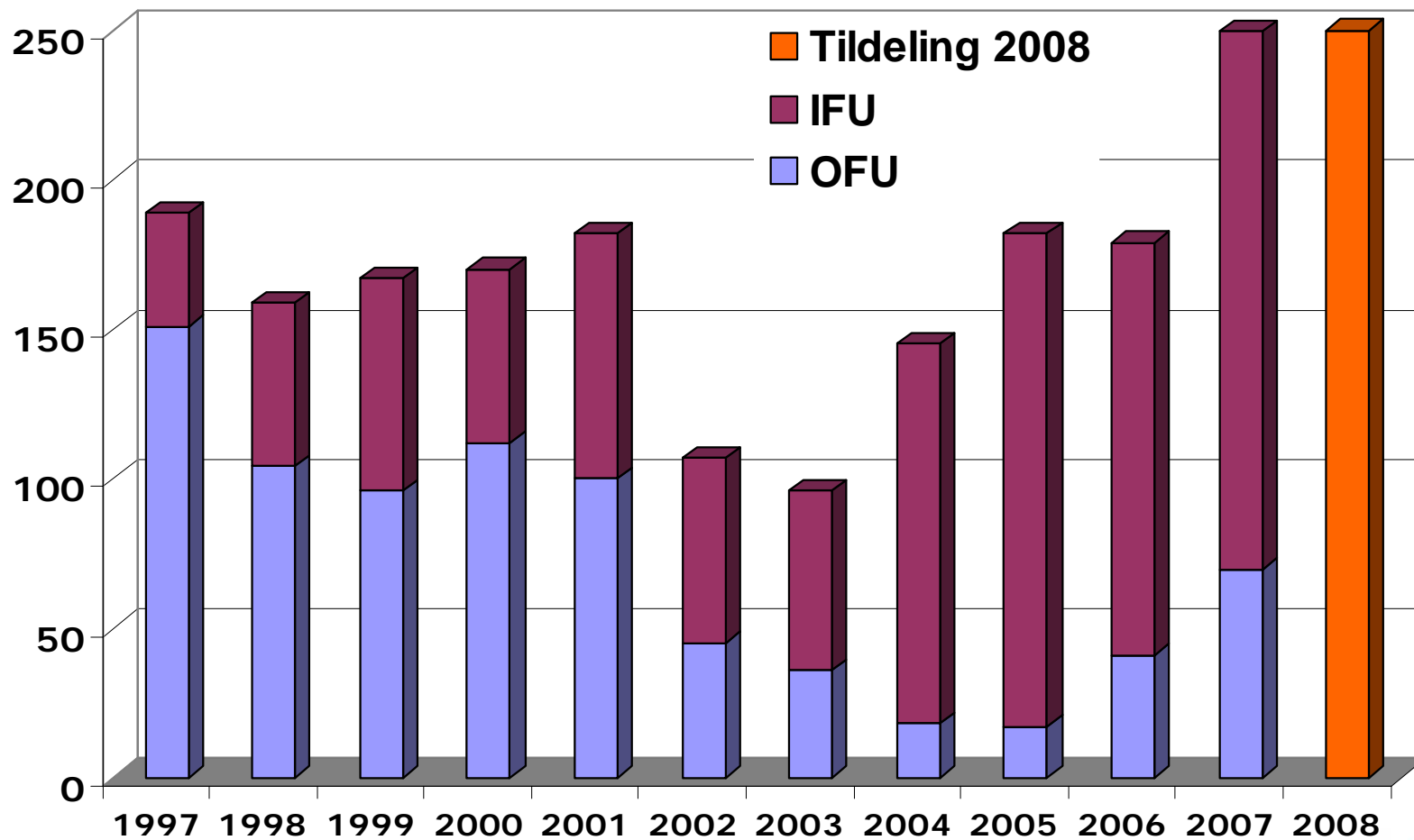
Bedriftsstørrelse	Små <50	Middels 50-250	Store >250
Forundersøkelser - Industriell forskning	75 %	75 %	65 %
FoU - Industriell forskning	70 %	60 %	50 %
Forundersøkelser - Utvikling/prototyping	50 %	50 %	40 %
FoU – Utvikling/prototyping	45 %	35 %	25 %

Støtten til FoU kan økes med 15 % (maks 80 %) dersom det er et reelt samarbeid mellom to uavhengige bedrifter hvorav den ene er en SMB (< 250 ansatte) eller befinner seg i utlandet. Ingen av virksomhetene kan bidra med mer enn 70 % av prosjektkostnadene.



# Årlige OFU/IFU bevilgninger

mill. kr



## ❖❖❖ Prioriteringer 2008 (NHD)

- Fokus på næringsområder hvor Norge har særlige forutsetninger for å lykkes.
- Viktige satsingsområder er miljø, energi, maritim og marin næringsutvikling.
- Satse på utvalgte større prosjekter hvor potensialet er stort i tillegg til å støtte en rekke mindre enkeltprosjekter.
- Arbeide aktivt på distrikts- og utekontorene for å få frem lovende samarbeidsprosjekter med utenlandske kundebedrifter.
- Øke antall prosjekter med offentlig kundepartner (OFU). Prioritere tunge investeringsområder som helse, forsvar, veianlegg, byggevirkosomhet, jernbane og IKT-investeringer.
- Flere samarbeidsprosjekter med helseforetakene.
- Industriutvikling i tilknytning til forsvarsanskaffelser og gjenkjøp.

## ❖ ... men alt handler ikke bare om penger

- IPR-strategi
- Design
- Kompetanseutvikling
- Handelstekniske utfordringer
- Internasjonal markedsrådgivning
- + +

## ❖ Suksesskriterier

- Utvikling av produkter med en klar forankring i et markedsbbehov
- Samarbeid med en krevende kunde i utviklingsfasen kan gi fortrinn i kommersialiseringsfasen
  - Referansekunde
  - Kommersialiseringspartner
  - Markedskanal
- Økt bevisstgjøring på en rekke områder i tillegg til selve produktutviklingen

---

Noen eksempler

---

## ❖ Medi-Stim ASA

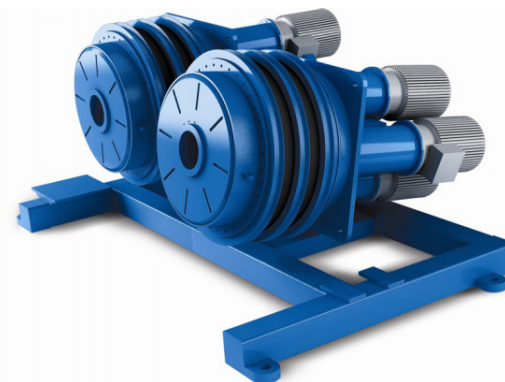


- Utvikling av nytt ultralydsystem for kvalitetssikring av hjerteoperasjoner
- Inngikk utviklingskontrakt med St Olavs Hospital og Hjerteklinikken St Elisabeths Hospital
- Har kjørt flere OFU-prosjekter siden oppstarten i 1984
- *"Vi har vært gjennom viktige og gode prosesser hvor Innovasjon Norges kompetanse har bidratt til at vi hele tiden har utviklet oss og blitt dyktigere på vårt felt"*, sier administrerende direktør Arne Grip i Medi-Stim.

## Odin ASA



- Utviklet teknologi som gir mulighet til å bytte ut tunge stålvaiere med lette fibertau i offshore-operasjoner
- Pilotprosjekt utført i 2005. Har etter dette gjennomført over 400 løfteoperasjoner på opp mot 3 000 meters dyp
- Innovasjon Norge er veldig gode på å utpeke finansielle muligheter for ulike prosjekter. Dessuten går det an å presentere prosjekter for dem i en tidlig fase og få en vurdering om vi skal gå videre slik vi har begynt eller endre prosjektet. Slik veiledning er gull verdt for oss tidlig i prosessene, sier utviklingssjef Per Ingeberg



## ⚡ Dette var interessant for meg – hva gjør jeg?

- Ta kontakt med ditt lokale Innovasjon Norge kontor
- Sjekk ut [www.innovasjon Norge.no/fou](http://www.innovasjon Norge.no/fou) for mer info og søknadsmaler
- Ta evt kontakt med undertegnede [oyvind.haga@innovasjon Norge.no](mailto:oyvind.haga@innovasjon Norge.no)