

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 sjømatnæringens innovasjons- og verdiskapingsprogram 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 samarbeid mot markedet.

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 forplikte seg til å samarbeide med bedrifter som deler andre deler av verdikjeden eller er på samme ledd i kjeden. Et slikt forpliktede 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 markert 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 nødvendige å bruke tid på å utvikle en felles forståelse. Gjennomføring av deler i et forprosjekt og et hovedprosjekt.

I forprosjekt, som beredelse av en ekskursjon, med hovedformålene som skal inngå i et hovedprosjekt utvides.

Forprosjekt skal derfor normalt gå over på følgende:

- Hvilke konkurranseforuren skal styrkes 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 (EFF, Innovasjon Norges utbetalt utbetaling)
- Rapportering

Kostnader som inngår i grunnlaget for støtte fra Innovasjon Norge

I planleggingsfasen i forprosjektet kan Innovasjon Norge gå inn med opp til 300 000 kroner.

I denne fasen kan det inngå kostnader til prosessledelse, samling/konferanse og mindre ekskursjoner/oppdrag av generisk karakter. Innenfor gitte begrensninger deler Innovasjon Norge 100 % av kostnadene. (Regnes som begjært støtte i forhold til EØS regelverket)



Hovedprosjekt, etablering av bedriftsnettverk

Innovasjon Norge kan i hovedprosjektet støtte utgifter til prosjektleder, ekskursjoner/oppdrag på strategimarked og første gangs messe/deltakerne. 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 begjært støtteberegning 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 ekskursjonene og av hovedformålene i planlagt samarbeid. Budsjett fordelt på hovedprosjekt samt en beskrivelse på av deltakerne er villig til å investere nødvendige styrer til å delta i et forprosjekt for egen regning, skal vedlegges satsningen.

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 forplikter seg til å delta
- At ekskursjoner/gjennomføring av ekskursjoner er beskrevet

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

-Henry Ford

Innovasjon Norge
Akersgata 13, 0104 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



03 2008 / 01/11/11/2008

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

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

Handwritten signature

Internasjonalt kundelokomotiv

Behov:
Nye løsninger til et internasjonalt marked

Takk for oppmerksomheten!

