

GCE NODE

An Industry-Driven Cluster for Ocean Technologies

Siste nytt fra Virkemiddelapparatet – webinar

15. mars 2023

Christian B. von der Ohe, Manager RD&I

1. Innledning fra GCE NODE - Christian von der Ohe, RD&I Manager, GCE NODE

2. **Forskningsrådet** | Tor Borgar Hansen | Regionansvarlig Agder
Nyheter og frister (Skattefunn/IPN/IPD/FME/FMA/RFF og Nærings PhD)

3. **Innovasjon Norge** | Jon Arne Rasmussen | Seniorrådgiver
Fokusområder i utlysninger og frister

4. **SIVA | Katapult-Ordningen** | Aslaug Hagestad Nag | Daglig leder | Future Materials
Tjenesteutvikling/pilotering samarbeid MIL og støtteordninger

5. **European Digital Innovation Hub Oceanopolis – støtte til digital omstilling i SMB'er** |
Stig Marthinsen | Strategisk Rådgiver | NORCE Norwegian Research Centre AS

6. **Spørsmålsrunde**

Norske virkemidler



Minister of Trade and Industry:

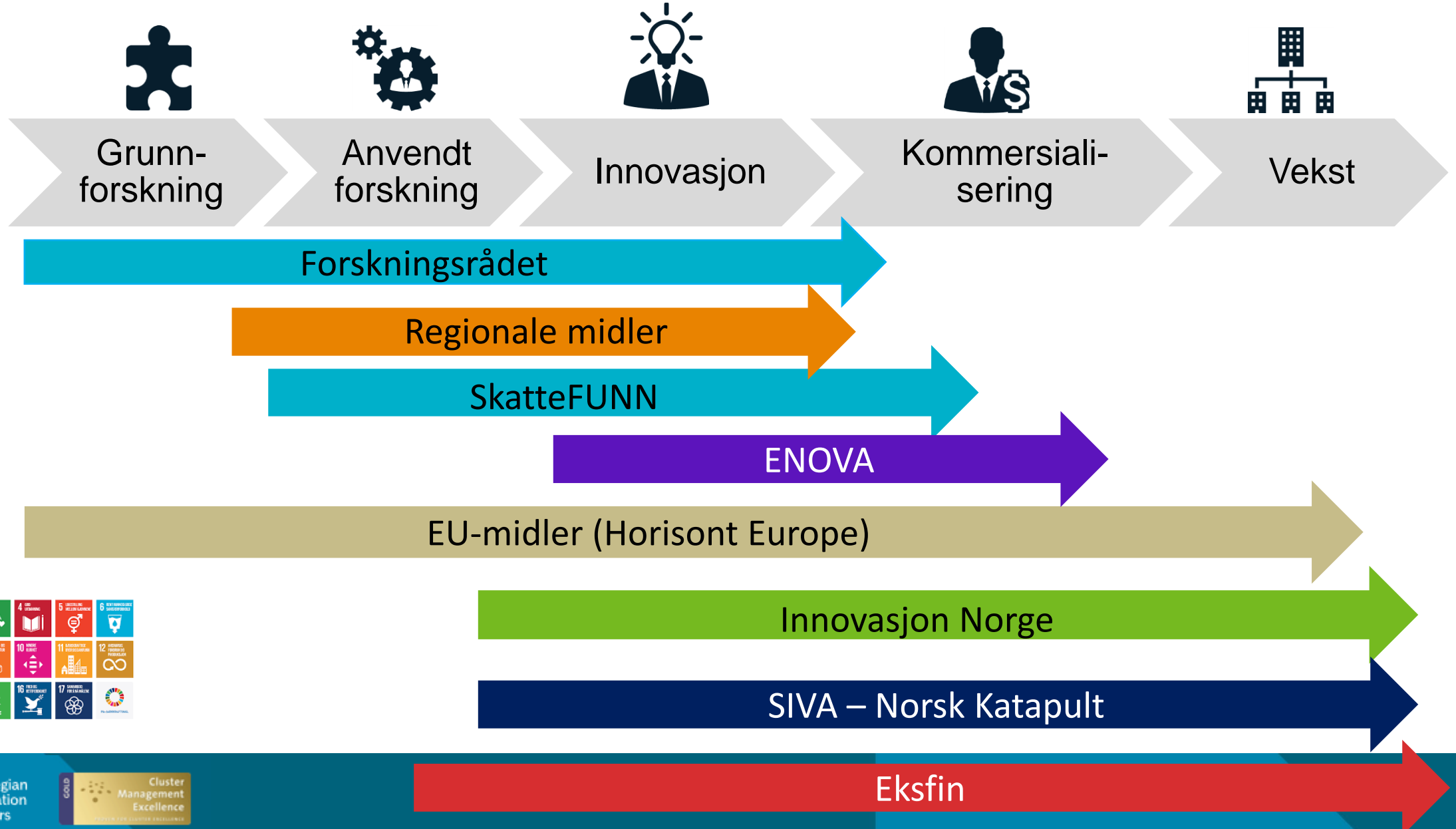
- Create Jobs
- Increase Investments
- Increase Export
- Cut in Greenhouse Gases



Hvilken støtteordning passer?

Forskning, innovasjon og bedriftsutvikling

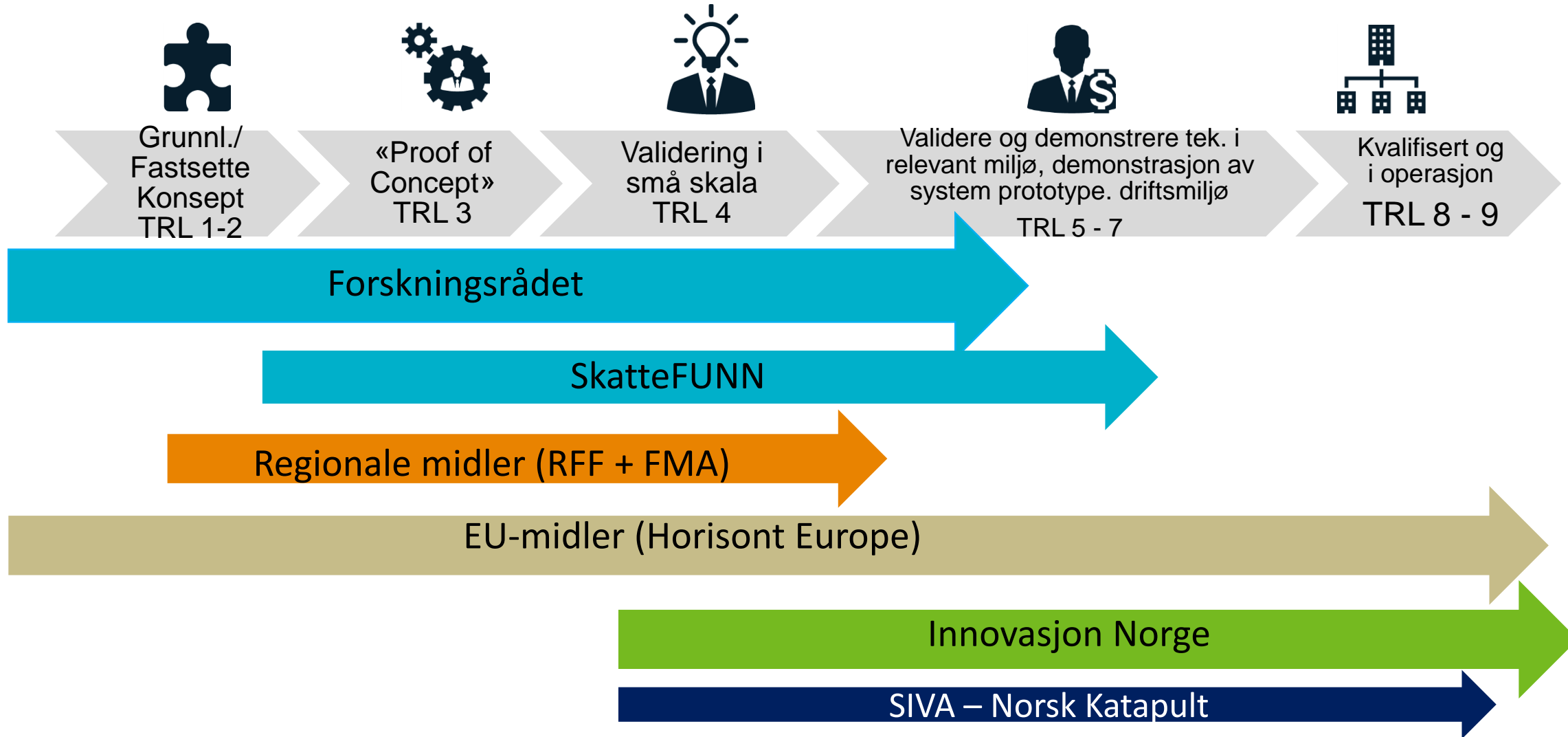
GCE | **NODE** | AN INDUSTRY-DRIVEN CLUSTER FOR OCEAN TECHNOLOGIES



Hvilken støtteordning passer?

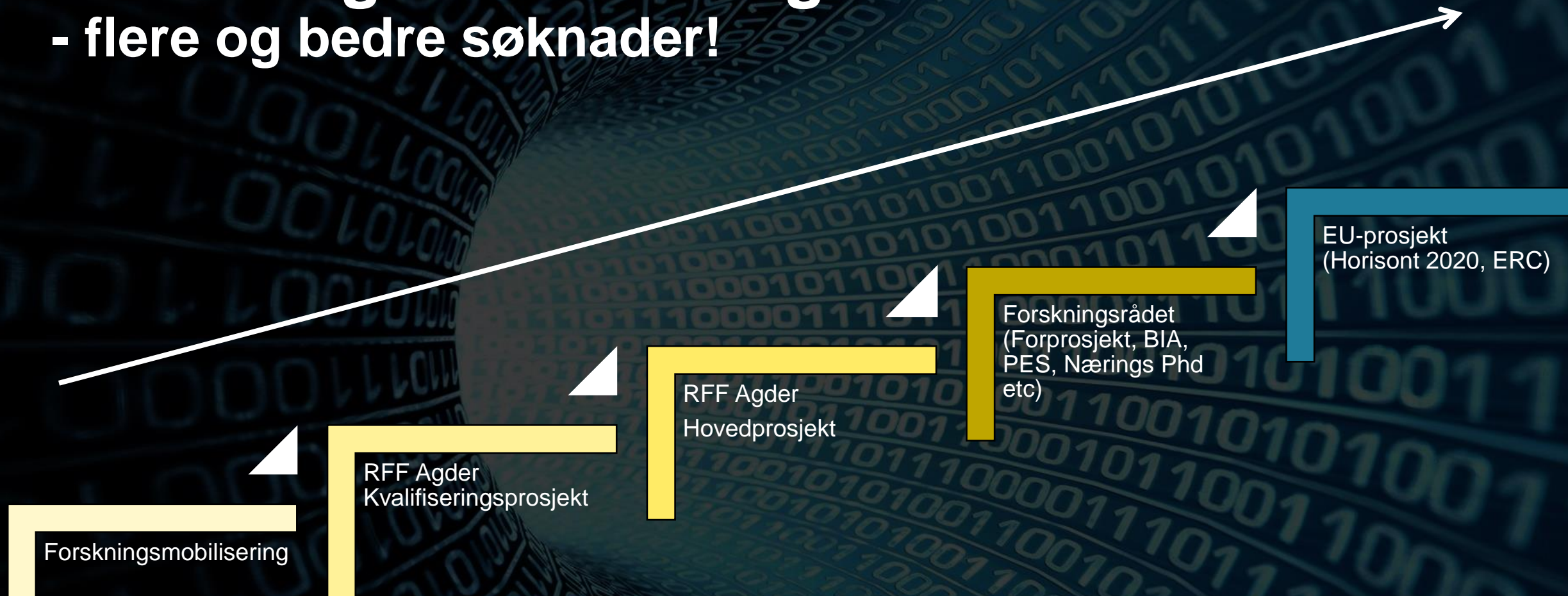
Technology Readiness Level

GCE | **NODE** | AN INDUSTRY-DRIVEN CLUSTER FOR OCEAN TECHNOLOGIES



Forskningsmobilisering

- flere og bedre søknader!



- USN skal koordinere den nasjonale forskerskolen «Industrial Research School in Complex Systems».
- Mål om å ta opp 15 nye kandidater hvert år.
- Og at 50 kandidater skal ha tatt doktorgraden gjennom forskerskolen i løpet av åtte år.
- De nasjonale forskerskolene som opprettes nå får cirka to millioner kroner per år fra Forskningsrådet i inntil åtte år.
- er inspirert av det prisbelønte Industrimaster-programmet som USN startet på Kongsberg

<https://inrescos.usn.no/>

Partnere:

- USN (koordinator)
- Universitetet i Agder
- NTNU
- Kongsberg Defence & Aerospace AS
- Edge Consulting AS
- Norsk Hydro ASA
- Semcon Norge AS
- Indra Navia AS
- Institutt for Energiteknikk
- Kongsberg Maritime AS
- FMC Kongsberg Subsea AS
- Macgregor Norway AS
- RedRock.AI AS
- Axess AS
- Yeti Move AS
- Kongsberg Klyngen AS (Kongsberg)
- Eyde-klyngen (Agder)
- GCE Node (Agder)
- Smart Innovation Norway AS
- Industrial Green Tech (Porsgrunn)

Gir PhD studentene mulighet til enten:

1. «Internship» i bedrift i inntil ett år
2. Betalt 50 % stilling i bedrift i inntil to år
3. «Nærings ph.d.» der ansatte i partnerbedrifter tar doktorgrad gjennom forskerskolen

Hva kan aktørene tilby?

GCE | **NODE** | AN INDUSTRY-DRIVEN CLUSTER FOR OCEAN TECHNOLOGIES



Forskningsrådet
Rådgivning/kurs, finansiering (forprosjekt, hovedprosjekt), internasjonal eksperthjelp



Forskningsmobilisering Agder
Kompetansemegling, forprosjekt, kople på forsker/student

Regionale forskningsfond Agder
Prosjektveiledning, finansiering (forprosjekt, hovedprosjekt)

EU; Finansiering, lån, internasjonalt nettverk



Innovasjon Norge
Rådgivning/kurs, etablererhjelp, finansiering, lån, internasjonal rådgivning, utekontorer



SIVA – Inkubator/Næringshage
Forretningsutvikling, rådgivning/kurs, markedsinnsikt, kommersialisering, vekst



Norsk Katapult
Fasiliteter, utstyr, kompetanse og nettverk

Oppsummering - Norske Virkemidler

Innovasjonsprosjekt fra idé til marked

Kompetansemegling Mobilisering til FoU i bedrifter	Forprosjekt Danne beslutningsgrunnlag for gjennomføring av et innovasjonsprosjekt	Hovedprosjekt Innovasjons- eller demonstrasjonsprosjekt i næringslivet	
<p>Forskningsmobilisering Agder (Forsker til låns)</p> <ul style="list-style-type: none">• For SMB uten FoU-erfaring• Støttebeløp: kkr 100-200. Støtteandel: 70 %• <u>Min. 80 % av støtte må gå til innkjøp av FoU-tjenester</u>• Ingen søknadsfrist, 3 ukers behandlingstid• Obligatorisk kompetanse-megling (gratis)	<p>RFF-Agder - Regional kvalifiseringsstøtte</p> <ul style="list-style-type: none">• For bedrifter, nettverk og klynger og forskere i Agder• Støttebeløp: inntil kkr 500. Støtteandel inntil 70 %• <u>Må ha samarbeid med godkjent FoU-organisasjon</u>• <u>Krav til innovasjonshøyde</u>• Søknadsfrister: cut off datoer 4x i året	<p>Forskningsrådet</p> <ul style="list-style-type: none">• For alle bedrifter• Løpende utlysning i 2023• 3 cut-off datoer: vår og 2x høst• <u>Krav til FoU-innhold i prosjektet</u>• Ulik støttegrad avh. av bedriftsstørrelse og aktivitet• SkatteFunn-søknader behandles ila 3 uker frem til sommeren	<p>Innovasjon Norge</p> <ul style="list-style-type: none">• For alle bedrifter• Krav til samarbeid• Flere støtteordninger for innovasjon og utvikling• Ulike støttegrader• Ingen søknadsfrist

Forskning	Innovasjon
Alle typer bedrifter	Fokus på SMB'er
Typisk mange prosjektdeltagere	Gjerne få prosjektdeltakere (kunde)
FoU-partner/miljø	Ofte uten FoU-partner/miljø
Kunnskaps-/forskningsdrevet	Markedsdrevet
Løpende søknadsfrist (men cut-off datoer 2-3 pr år)	Løpende søknadsfrist
Evaluering av ekspertpanel	Evaluering av saksbehandler (store proj. panel)
Saksbehandler → formelle innspill	Saksbehandler → bistår med innspill/hjelp
NB! SkatteFunn avviker fra denne inndelingen	
Industriell forskning:	Eksperimentell utvikling:
Tilegne seg ny kunnskap og ferdigheter for å utvikle nye produkter, prosesser eller tjenester. Eller betydelig forbedring av eksisterende produkter, prosesser eller tjenester.	Kombinere eksisterende kunnskap og ferdigheter for å utvikle nye eller forbedrede produkter, prosesser eller tjenester.

Rammer for offentlig støtte til utviklingsprosjekter i bedrifter

	Små bedrifter		Mellomstore bedrifter		Store bedrifter	
	Generell	Samarbeid	Generell	Samarbeid	Generell	Samarbeid
Industriell forskning	70 %	80 %	60 %	75 %	50 %	65 %
Eksperimentell utvikling	45 %	60 %	35 %	50 %	25 %	40 %

Industriell forskning:

Planlagt **forskning** eller kritisk undersøkelse med sikte på å tilegne **ny kunnskap og ferdigheter** for å utvikle nye produkter, prosesser eller tjenester eller som kan føre til **betydelig forbedring** av eksisterende produkter, prosesser eller tjenester.

Eksperimentell utvikling:

Tilegnelse, kombinerings, utforming og bruk av eksisterende vitenskapelig, teknologisk, forretningsmessig og annen **relevant kunnskap og ferdigheter** for å **utvikle** nye eller forbedrede produkter, prosesser eller tjenester.

www.forskningsradet.no/sok-om-finansiering/midler-fra-forskningsradet/betingelser-for-tildeling-av-statsstotte/

Vanskelighetsgrad og mulige (gratis) hjelpere

Program	Programeier	Vanskelighetsgrad	Mulige «gratis» hjelpere og samarbeidspartnere (i tillegg til GCE NODE)
SkatteFUNN	Forskningsrådet	Lav (~80 % tilslag)	Bedrift klarer selv
Forprosjekt / kompetansemegling (Regionalt)	Forskningsmobilisering Agder	Lav	Kompetansemeglere i Forskningsmob. Agder
Katapult støtteordninger	Siva / Stiftelsen Teknologiformidling	Lav	Katapultene (Lokal næringshage eller inkubator)
Nærings PhD	Forskningsrådet	Lav/medium	Universitet og Forskningsrådet
Kvalifiseringsstøtte / Regionalt hovedprosjekt (RFF)	Regionalt Forskningsfond Agder	Lav/Høy	FoU-partner
Innovasjonskontrakt	Innovasjon Norge	Lav/medium	Kunden, Innovasjon Norge rådgiver
Miljøteknologiordningen	Innovasjon Norge	Lav/medium	Innovasjon Norge rådgiver
Innovasjonsprosjekt i næringslivet (IPN)	Forskningsrådet	Høy (~30 % tilslag)	FoU-partner, kunde, Forskningsrådet
Demonstrasjonsprosjekt i næringslivet (IPD)	Forskningsrådet	Høy (~30 % tilslag)	FoU-partner, kunde, Forskningsrådet
EIC Accelerator, FIT	EU	Svært høy (~x % tilslag)	EU-rådgiver, Innovasjon Norge
Fellesprosjekter i EU	EU	Svært høy (~10 % tilslag)	Konsortiet, EU-rådgiver



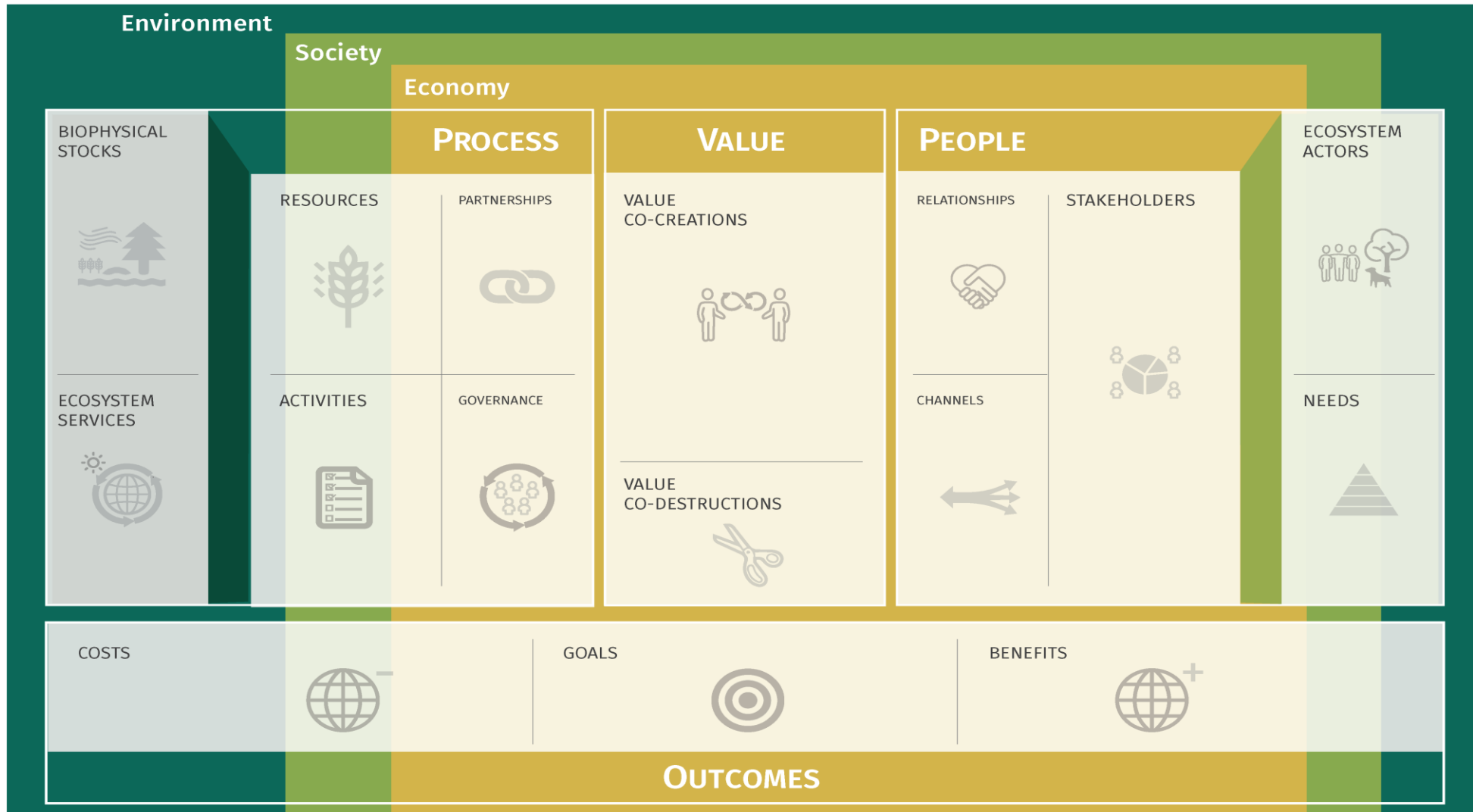
- Webinarer
 - Flere under planlegging, følg med på gcenode.no.
- Digitale prosjektverksted
 - Under utvikling fra Forskningsrådet, følg med på gcenode.no.
 - GCE NODE kan holde mini-prosjektverksted etter ønske i samarbeid med Forskningsrådet.
- Hvordan komme i gang?
 - Ta kontakt med GCE NODE og/eller representanter for de ulike virkemidlene (se kontaktpersoner siste side).

Flourishing Business Canvas v2.0

Designed for:

Designed by:

Date:



Flourishing Business Canvas v2.0

Designed for: The CCTV Company

Designed by:

Date:

About this Canvas

This Canvas describes <enterprise name> <xxx> Business Line - <Current / Future> Business Model - as of <date>

Environment

This business is part of the economy, which is created by our society, which in turn is ultimately, utterly and immediately dependent on the environment. These are the vital contexts for any business – all risks and all opportunities – including yours.

This business is also part of a value constellation of other businesses, organizations, communities, individuals, animals, plants and the environment. When answering the questions posed by the canvas for your business consider how your answers need to reflect these vital contexts and the other ecosystem actors in your value constellation.

BIOPHYSICAL STOCKS

What tangible materials are moved, flows and / or transformed during the Activities that achieve this business's Goals?
Guidance: All materials remain biophysical stocks somewhere on our single shared planet irrespective of this business's Activities.



ECOSYSTEM SERVICES

Eco-system services are processes powered by the sun that use Biophysical Stocks to create flows of benefits humans need: clean water, fresh air, vibrant soil, plant and animal growth etc.
Which flows of these benefits are required by, harmed or improved by this business's Activities?
Example: See World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) – Corporate Eco-System Service Review v2.0.



Society

RESOURCES

What tangible and intangible resources are required in order to execute this business's Activities and so achieve its Goals?



ACTIVITIES

What value adding work, organized into business processes, is required to achieve this business's Goals?



Economy

PROCESS

How, where and with what does this business co-create its value to achieve its Goals?

PARTNERSHIPS

Which Stakeholders are formal partners of this business?
To which Resources do these partners enable this business to gain preferred access?
Which Activities do these partners undertake for this business?



GOVERNANCE

Which Stakeholders get to make decisions about who is a legitimate Stakeholder, the Goals of this business, its value propositions and its Processes?
What are the Governance arrangements for this business?



VALUE

What value is co-created and co-destroyed now and / or in the future between this business and all the Stakeholders involved?

VALUE CO-CREATIONS

What are the (positive) value propositions of this business?
What value is co-created with each Stakeholder, satisfying the Needs of the associated Eco-System Actor, from their perspective (world-view), now and / or in the future?



VALUE CO-DESTRUCTIONS

What are the (negative) value propositions of this business?
What value is co-destroyed for each Stakeholder, hindering the satisfaction of the Needs of the associated Eco-System Actor, from their perspective (world-view), now and / or in the future?



PEOPLE

Who are all the people involved in this business, the people this business does it to, for and with?

RELATIONSHIPS

What Relationships with each Stakeholder must be cultivated and managed to ensure business via its Channel?
What is the function of each Value Co-Creation?
Co-creation relative Stakeholder.



CHANNELS

What Channels will be used by this firm to communicate and develop Relationships with each Stakeholder (and vice versa)?



ECOSYSTEM ACTORS

Who and what may have an interest in the fact that this business exists?
Examples: Humans, NGOs, Government, Media, other life (usually represented by an NGO) etc.



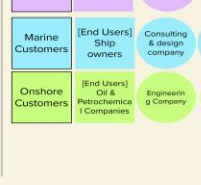
STAKEHOLDERS

How is each Eco-System Actor involved in this business? What roles does each eco-system actor take?
Examples: customer, employee, investor, supplier, community, regulator, financier



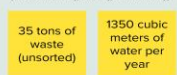
NEEDS

What fundamental Needs of the Eco-System Actors is this business intending to satisfy or may hinder?
Guidance: For inspiration on possible Needs review Maslow's Hierarchy of Needs or Maslow's Fundamental Human Needs (preferred).



COSTS

How does this business choose to measure the Costs incurred by its business model (Environmentally, Socially, Economically)?



GOALS

What are the Goals of this business that its Stakeholders have agreed?
What is this business's definition of success: environmentally, socially and economically?



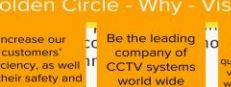
BENEFITS

How does this business choose to measure the Benefits that result from its business model (Environmentally, Socially, Economically)?



OUTCOMES

What outcomes demonstrate whether this business has achieved its Goals, achieving its Stakeholder's definition of success over time?
How does this business measure the benefits and costs to determine whether or not these outcomes are achieved (in applicable environmental, social and monetary units)?



About the Flourishing Business Canvas

Learn more about the template used to prepare this structure and how it is used in the business model canvas. To create a professional version of this canvas, please contact us at info@flourishingbusiness.org or visit our website www.flourishingbusiness.org. For details of the original 2 year research project visit www.gce-node.com/Research

Kontaktpersoner

**GCE NODE ønsker også å bistå bedriftene med å finne fram i virkemiddelapparatet.
Ta kontakt med oss dersom du ønsker hjelp!**

- Norske virkemidler: Christian B. von der Ohe (Leder FoUI): christian@gcenode.no, tlf 917 29 426
Jan Helge Viste (Leder for digitalisering): janhelge@gcenode.no, tlf 909 25 977
- EU-midler: Isabelle-Louise Aabel (EU-rådgiver): isabelle@gcenode.no, tlf 992 75 549

Kontaktpersoner hos virkemiddelaktørene:

- Forskningsmobilisering Agder: Bjarne Sverkeli: bjarne.sverkeli@agderfk.no , tlf 907 06 160
- RFF Agder: Stian Reiersen: stian.reiersen@agderfk.no , tlf 473 54 144
- Norges Forskningsråd: Tor Borgar Hansen (Regionsansvarlig Agder): tbh@forskningsradet.no , tlf 911 40 758
- Innovasjon Norge: Regionskontor Agder: agder@innovasjon norge.no
- SIVA / Norsk Katapult Senter: Aslaug Hagestad Nag (Daglig leder, Future Materials): ahn@futurematerials.no , tlf 932 03 343