

Innspill fra UTProsjektet

For å stimulere til utvikling og bruk av AI og ny teknologi, er en av de viktigste kriteriene at selskapene tidlig får en krevende og reell kunde. Ofte er det vanskelig å få store selskaper og offentlig virke til å kjøpe fra relativt nye (og små) selskaper.

1. Derfor er det første rådet vi vil gi, at det offentlige pålegger seg selv at 1% av alle teknologi-innkjøp (som kan relateres til AI/digitalisering) skal skje fra selskaper som er under 5 år (siden etablering).
2. For å sikre gode kunder (det vil si å ta ned risikoen det er for et stort selskap å inngå avtale med et ungt og ofte lite selskap) vil en økning av den økonomiske rammen som Innovasjon Norge kan bruke til innovasjonskontrakter for de små bedriftene innen AI/Digitalisering være fordelaktig. Det er da vår hypotese at det vil bli flere slike kontrakter, dersom Innovasjon Norge sin støtteandel kan økes utover 45% av bedriftens kostnader som det i dag er.
3. Flere land motiverer (og tar ned risiko) private investorer til å investere i små selskaper ved bruk av skatteincentiver. UK er et eksempel på dette i definerte/utvalgte sektorer. Her kunne Norge gitt en skattelette til alle som investerer i disse selskapene. Nesten som BSU ordningen for ungdom fungerer.
4. Et annet incentiv, kan være å la investorene i selskapene få avskrive 50% av investeringen ved en konkurs i selskapet de har investert i.
5. Det er viktig å stimulere kunder (innkjøpere) til å tenke «kortreist» når de skal bestille teknologi. Da vil lokale og norske løsninger bli prioritert foran store internasjonale selskaper. Det gir grobunn for vekst lokalt, nasjonalt og til sist internasjonalt.

Dette kan f.eks oppnås ved at man etablerer en arena med fokus på kontakt (og kontrakt) mellom gitte gode kunder (store og mellomstore selskaper) og «kortreiste» (lokale) aktuelle AI/Digitaliserings selskaper. Det handler om å introdusere de store til de små, slik at de kjenner til lokal kompetanse. Og det handler om å motivere de store kundene til å ta en risiko. For de store bedriftene er det en risiko å bestille hos en av de små og yngre selskapene, i stedet for å bestille hos et stort selskap. Som tidligere nevnt kan det etableres incentiver for de store selskapene til å bestille fra de nye/små selskapene.

Et godt eksempel på dette er AI Village (på Pirsenteret i Trondheim) som Nikolai Astrup innviet 21. mai (2019). Her har Reitan eide E. C. Dahls Eiendom allerede bestilt produkter fra flere av de yngre og små selskapene i AI Village.

Et viktig moment i våre øyne, er at de store selskapene har behov for kompetanse (innen AI/digitalisering) til å digitalisere sin virksomhet, sine produkter og bidra til digitalisering av sine kunder igjen, og da vil det være smart å knytte til seg unge AI Bedrifter, begge har behov for hverandre.

6. I UTProsjektet har vi et konsept på noen av våre arrangementer som heter «små møter STORE». Dette er en slik arena som vi her nevner, der små og nye bedrifter systematisk kobles mot relevante store bedrifter med behov for ny teknologi. Dette har vi gjennomført med suksess i mange år og det har medført mange kontrakter mellom nettopp små og store bedrifter. Disse kontraktene ville ellers ikke blitt inngått. Og denne suksessen kan bli enda større ved hjelp av de incentiver som er nevnt ovenfor.

Vi er klar over at incentivene må justeres og tilpasses EU sitt rammeverk. Men dette er

noe EU bør se på samlet sett for å utvikle en europeisk sterk næring innen AI/digitalisering. Og ikke minst utnytte dette i egne tradisjonelle næringer der produksjonene kan effektiviseres og gjøres rimeligere. Dette vil kunne bidra til konkurransedyktig produksjon (industri) i mot andre regioner i verden (Kina, USA, Asia, Russland etc).

Dette innspillet har fokus på at små og unge teknologiselskaper innen et gitt segment skal lykkes mot egne kunder, og at det skal bidra til å skape verdier i norsk næring fremover. Både ved at Norge som nasjon utnytter dette selv, men også som en eksportnæring. Vi kan se på dette som vår nye «oljenæring» og fokusere på samme måte slik som Norge som nasjon gjorde for å bli en viktig internasjonal oljeaktør, ikke «bare en importør».

UTProsjektet har med suksess siden 2005 bistått nesten 80 teknologiselskaper (i Trondheim/Trøndelag) til å komme seg UT i Norge og UT i verden. Vårt fokus er å skaffe kunder så tidlig som mulig til bedriftene. Det er suksesskriterie nr 1., «uten kunder stopper AI i Norge».

Vi håper våre innspill kan være til nytte i det videre arbeidet med en strategiplan for digitalisering av Norge.

Med vennlig hilsen
UT Prosjektet

Willy G. Hernes
Mob: +47 922 32 759
E-post: Willy@UTProsjektet.no
Web: www.UTProsjektet.com

UTPROSJEKTET