

2016 Årsrapport

Store utfordringer - store muligheter

Av Administrerende direktør Anita Krohn Traaseth

Stortinget og fylkestingene bevilget til sammen 3,7 milliarder kroner til Innovasjon Norge i 2016. Det finansierer lån, tilskudd, rådgivning, profilering og nettverk, slik at vi i alt kunne bidra med 6,7 milliarder kroner til næringslivet i 2016, sammenliknet med 6,1 milliarder året før. Disse midlene utløste investeringer på til sammen 20,1 milliarder kroner, sammenliknet med 16,3 milliarder i 2015 – og gir en økning på vel 18 prosent.

Ni av ti bedrifter oppgir at Innovasjon Norges bidrag i høy eller middels grad har vært utslagsgivende for at deres prosjekt ble satt i gang. Det betyr at Innovasjon Norge fortsetter å være en drivkraft for omstilling og utvikling av næringslivet. Vi bidrar til at både nye og vel etablerte bedrifter får mulighet til å utvikle seg – muligheter de ellers ikke ville hatt. Da gjør vi jobben vår!

Innovasjon Norge har fulgt opp regjeringens gründerplan. Gründerne er viktige for å sikre nyskaping og mangfold i norsk næringsliv, og for å utfordre etablerte bedrifter til å tenke nytt. Vi har økt vår effektivitet og kundetilfredshet gjennom et gründercenter som behandler alle markedsavklaringsstilskudd og vi bidrar til flere gode, globale gründerne gjennom våre Global Entrepreneurship kompetanseprogram. Gjennom den nye presåknordningen har vi i 2016 oppnådd 233 millioner kroner i investeringer i tidligfaseselskaper.



Administrerende direktør Anita Krohn Traaseth

Foto: Agnete Brun

Tallenes tale er tydelig

Det har vært en meget positiv utvikling i innovasjonshøyden hos alle våre kunder de siste tre

årene. I 2016 gikk 2,5 milliarder kroner, tilsvarende 41 prosent av alle tilsagn om finansiering til prosjekter med innovasjonspotensial på internasjonalt nivå. Det er en fordobling i andel siden 2013, og viser at styrket satsing på vekstselskaper og internasjonalisering siden 2014 gir effekter.

Tallene for 2016 fra Statistisk Sentralbyrå viser at effekten av støtte fra Innovasjon Norge gjennomgående holder seg stabilt på et høyt nivå. Bedrifter som har fått støtte fra Innovasjon Norge har en årlig mervekst over en treårsperiode sammenlignet med en kontrollgruppe som ikke har fått støtte fra oss: Merveksten i salgsinntekter er på 12,3 prosentpoeng, årlig mervekst i verdiskaping på 6,2 prosentpoeng (i 2015 var den 5,9) og en årlig mervekst i produktivitet på 2,2 prosentpoeng (tallet i 2015 var 1,9). Det er dermed små endringer sammenlignet med fjoråret.

Kultur, digitalisering, forenkling

I 2016 fikk vi også for første gang et oppdrag fra Kulturdepartementet, som bevilger 30 millioner kroner til Kulturell og kreativ næring i 2017.

Målet fremover er å videreføre arbeidet med digitalisering av tjenester og administrasjon. Vi ønsker å forenkle kundereisen for nystartede og etablerte bedrifter som skal vokse internasjonalt. Vi vil forbedre og forsterke kommunikasjonen av våre tjenester. Vi vil fortsatt øke innsatsen på bærekraft, og satse mer på eksport og internasjonalisering av norsk næringsliv, blant annet gjennom arbeidet med merkevaren Norge. Og vi vil styrke vår rolle som innovasjonspolitisk rådgiver.

Vi videreutvikler tjenestene og samarbeidet

Innovasjon Norge videreutvikler klyngeprogrammet for å få fram mer radikale innovasjoner og helt nye næringer. Noen av våre beste næringsklynger blir en motor i omstillingen og skal sikre spredning av verdensledende kompetanse til en underskog av små og mellomstore bedrifter i hele landet.

I løpet av året som gikk har Innovasjon Norge tatt initiativ til og funnet nye former på samarbeidet med de andre statlige virkemiddelaktørene. Det er viktig for oss som en virksomhet med et stort oppdrag for storsamfunnet at vi bidrar proaktivt til dette samarbeidet. Når Norges Forskningsråd, Enova, GIEK, GIEK Kredittforsikring, Eksportfinans Norge og vi i Innovasjon Norge samarbeider mer og mer sømløst, kan vi bidra til å skape nye muligheter for våre kunder – enklere, raskere og bedre tilpasset behovene. Det er det vi vil.

Vi har etablert et nytt verktøy for miljøvennlig energiteknologi, Pilot-E, sammen med Forskningsrådet og SIVA, og et felles grønt mobiliseringsprosjekt med GIEK og Eksportkreditt. Vi har vurdert og tildelt åtte reisemål merket for bærekraftig reiseliv og åtte nye er i ferd med å kvalifisere seg.

Vi legger stor vekt på å få bærekraft inn som et viktig aspekt i alt vi gjør, slik at det gjennomsyrrer egen organisering, finansieringspolicy og opplæring av våre kunderådgivere. I 2014 opprettet vi en egen divisjon for Bærekraft for å samle fagkompetanse på tvers av sektorer. Vi har et internt program for bærekraft og følger opp gjennom å vurdere denne dimensjonen i alle finansieringssaker. Alle kunderådgivere har fått opplæring i bærekraft og vi spør spesifikt om bærekraft i våre kunde- og effektundersøkelser. Vi leverer på bærekraft. 47 prosent av vår finansiering gir positiv miljøeffekt. Vi ser en 35 prosent økning i tildeling av penger fra miljøteknologiordningen.

Innovasjon Norge har de siste årene argumentert for en økt satsing på å gjøre Norge kjent som et attraktivt land for handel, innovasjonssamarbeid, investeringer og turisme. I tillegg til divisjonen for merkevaren Norge har vi etablert et tverrgående prosjekt som skal styrke selskapets evne til å synliggjøre Norge, norsk teknologikompetanse og bærekraftig konkurransekraft internasjonalt. Prosjektteamet arbeider blant annet med å utarbeide en egen verktøykasse for norsk næringsliv. I 2017 blir dette arbeidet forankret i et eget oppdrag fra regjeringen.

Å våge å mene

Innovasjon Norge er regjeringen og fylkeskommunenes innovasjonspolitiske rådgiver. Derfor bidrar vi også med innspill og råd i det offentlige ordskiftet om innovasjonspolitikken. Arbeidet er forankret i en innovasjonspolitisk avdeling. For å kunne gjøre en god jobb som rådgiver, er vi avhengige av videreutvikling av solid faktagrunnlag. I 2016 har vi brukt mye tid på å forbedre kvaliteten på interne data og på rapportering til eiere og oppdragsgivere. Dessuten har vi

videreført arbeidet med den nasjonale innovasjonspolitiske idedugnaden vi gjennomførte i 2015, Drømmeløftet. Basert på de innspillene vi fikk fra nærings- og samfunnsliv har vi identifisert seks mulighetsområder for næringsutvikling, der norsk kompetanse krysser globale behov som går på tvers av og inkluderer alle tradisjonelle sektorinndelinger: ren energi, helse og velferd, smarte samfunn, bioøkonomi, havrommet og kreativ næring og reiseliv. Vi publiserte egne rapporter for fire av disse områdene i 2015 og 2016, og flere kommer i 2017.

I 2016 har vi lagt mye arbeid i å utvikle selskapets evne til å gjennomføre de oppgavene regjeringen og Stortinget har pålagt oss. Gjennom hele 2016 har vi videreutviklet fem interne utviklingsprogrammer for henholdsvis digitalisering, bærekraft, merkevaren Norge, innovasjonspolitik, og kompetanse og kultur, som ble vedtatt av styret i 2015.

Digitaliseringsprogrammet har gjort vår kundedialog mer effektiv for kundene og for oss. Kundene kan i større grad enn tidligere benytte seg av selvbetjening og de får full oversikt over prosessen gjennom Min side. Vi har effektivisert administrasjonen av lånevirksomheten. Vi gjennomfører mer sentraliserte og effektive innkjøp, og vi har effektivisert vår håndtering av eiendom, sikkerhet og beredskap.

Innovasjon Norge er en kunnskapsorganisasjon. Vår evne til å levere relevante og gode tjenester og råd hviler på vår evne til å koble de riktige menneskene og utvikle den kompetansen de trenger. I 2016 har vi derfor blant annet lagt stor vekt på lederutvikling, på å koble ulike deler av selskapet sammen på tvers, og på kultur – med fokus på verdier, samarbeid og tilbakemelding til og fra medarbeiderne. Vi har også samlet kompetanse og ressurser i egne sentre for gründere og eksport.

Innovasjon Norge har siden 2010 hatt en stabil fordeling av medarbeidere mellom hovedkontor, alle fylkene og internasjonalt. I 2016 reduserte vi ledernivået og antall regioner fra 15 til 12 gjennom å etablere Innovasjon Norge Innlandet, Innovasjon Norge Arktis og Innovasjon Norge Trøndelag, samtidig som alle kontorene bestod. Det gir oss mulighet til å gi et større ressurs- og beslutningsrom lokalt, øke spesialiseringen blant medarbeiderne, styrke kompetansen og få til enda mer effektiv oppfølging av kundene våre. Vi har avviklet de regionale styrene, men opprettet regionale kredittkomiteer på tvers av kontorene. Dermed er vi sikret fortsatt solid regional forankring i de løpende beslutningene om finansiering.

Det kontinuerlige arbeidet med å finslippe organisasjonen og gjøre den mer effektiv har gitt resultater. I 2016 har vi gjort mer med færre – med 693 årsverk formidlet vi tjenester og finansiering for 6,7 milliarder kroner, mens vi i 2013 hadde 760 årsverk og leverte tjenester for 5,9 milliarder. Vi har forbedret vår egen kostnadseffektivitet med 18 prosent. I 2016 har vi ferdigstilt en viktig del av den omstillingen vi startet i 2015, med nedbemanning, flere organisasjonsendringer og innføring av nye samhandlingsplattformer.

Vi brenner for at kunden skal lykkes

Det er en sann glede å lede en virksomhet der medarbeiderne viser et slikt engasjement, vilje og evne til å tenke nytt om egen arbeidsdag som i Innovasjon Norge. Det er takket være hver enkelt medarbeider at vi har lyktes så effektivt med endringsreisen i selskapet vårt, orientere oss enda mer mot kundenes behov, og samtidig å bevare en arbeidsplass der folk gleder seg til å gå på jobb.

Takk, alle dere som har bidratt – og som fortsetter å gjøre det hver eneste dag. Vi er godt på vei selv, og det er mye spennende arbeid som gjenstår.

Styrker kompetanse og effektivitet

Gjennom spesialisering, kompetanseheving og endringer i kontorstruktur har Innovasjon Norge i 2016 hatt som mål å levere enda mer relevante og effektive tjenester til norske gründere og bedrifter.

I forbindelse med at det ble gjort endringer i Lov om Innovasjon Norge besluttet Stortinget våren 2016 at Innovasjon Norge fortsatt skal eies av Nærings- og fiskeridepartementet (51 prosent) og fylkeskommunene (49 prosent).

Stortinget besluttet i samme sak og med virkning fra 1. juli 2016 å fjerne lovbestemmelsen som påla Innovasjon Norge å ha egne regionale styrer. Som en følge av dette vedtok hovedstyret å avvikle de regionale styrene fra samme dato. For å videreføre en fortsatt tydelig regional forankring, er beslutningsfullmaktene som de regionale styrene hadde i finansieringssaker overført til regiondirektørene og egne regionale kredittkomiteer på tvers av kontorene.

Samling styrker effektivitet og kompetanse

For å samle og effektivisere felles kompetanse har Innovasjon Norge slått sammen distriktskontorene i Hedmark, Oppland, Nord- og Sør-Trøndelag, samt Finnmark og Troms inkludert Svalbard til tre regioner med regionale ledere: henholdsvis Innovasjon Norge Innlandet, Innovasjon Norge Trøndelag og Innovasjon Norge Arktis. Med denne endringen er de innenlandske aktivitetene til Innovasjon Norge organisert og samlet i 12 regioner pluss hovedkontoret i Oslo.

Sammenslåingene og regionorganiseringen bidrar til at Innovasjon Norge både styrker og spisser sin kompetanse og effektivitet i arbeidet med lokale og regionale så vel som nasjonale og internasjonale utviklingsprosjekter med basis i regionene. Målet er bedre samarbeid og utnyttelse av hverandres ressurser og kompetanse på tvers, til det beste ut fra kundens behov.

Spesialisering

Et eget kompetanseprogram har i 2016 hatt som mål å styrke og spesialisere kunderådgivernes kompetanse innenfor finansiering og markedsrådgivning. Spesialiseringen omfatter kundedialog, forretningsmodellering, finansiering, bærekraft, innovasjon, vekst og internasjonalisering. Tilsvarende har Innovasjon Norge videreutviklet rollen som rådgiver og sparringpartner overfor bedrifter som har potensial for å vokse internasjonalt. I dette inngår både formidling av internasjonale markedsmuligheter, mobilisering gjennom GoGlobal-arrangementer, rådgiving ved distriktskontorene og mer effektiv bistand gjennom flerbedriftsprogrammer ved utekontorene.

Innovasjon Norge har også forsterket arbeidet med innovasjonspolitik og analyse. I det inngår en mer aktiv rolle som innovasjonspolitisk rådgiver overfor eiere og oppdragsgivere nasjonalt og regionalt.

Eksportsenter

Opprettelsen av et eget Eksportsenter i 2016 skal også styrke Innovasjon Norges nøkkelkompetanse innen handelsteknisk rådgiving for norske bedrifter. Eksportsenteret vil bistå med eksportrådgiving, hjelp til å finne utenlandske samarbeidspartnere og nettverk, samt levere kompetanseheving til norske bedrifter. Rådgiverne i eksportsenteret er tilknyttet Enterprise Europe Network, et globalt nettverk av bedriftsrådgivningsorganisasjoner for små og mellomstore bedrifter og forskningsinstitusjoner.

Gründersenter

I mai 2016 overtok Innovasjon Norges gründersenter i Førde all saksbehandling av gründertilskudd fase 1, det vil si tilskudd til markedsavklaring. Parallelt med dette lanserte vi en ny digital «Min side»-løsning for søknader om og saksbehandling av støtte til markedsavklaring. Målet er å sikre effektiv og god service til gründere i tidlig fase over hele landet. Gründersenteret i Førde ble etablert i 2015. I tillegg til saksbehandling gir senteret veiledning og svarer på henvendelser til Gründertelefonen. I løpet av 2016 hadde Gründertelefonen rundt regnet 10 000 henvendelser.

Samarbeid innen virkemiddelapparatet

Et målrettet samarbeid mellom Innovasjon Norge, Norges Forskningsråd og SIVA (Selskapet for industrivekst) skal sikre bredden av norsk næringsliv et mer tydelig, helhetlig og kompetent tjenestetilbud. Klyngeprogrammet Norwegian Innovation Clusters er et slikt samarbeid, der målet er å bidra til utvikling og verdiskaping gjennom næringsklynger. SIVA og Forskningsrådet var også samarbeidspartnere under Innovasjonstalen 2016 og på Innovasjon Norges arrangement under Arendalsuka 2016. I 2016 etablerte Innovasjon Norge sammen med Forskningsrådet, SIVA og Enova et samarbeid om en ny støtteordning som styrker utviklingen av miljøvennlig energiteknologi, Pilot-E. Den første utlysingsrunden hadde en ramme på 70 millioner kroner og var rettet mot løsninger for utslippsfri maritim transport. Etter en søknadsrunde ble fem konsortier gitt støtte til utvikling av sine prosjekter.

I 2016 etablerte Innovasjon Norge sammen med Eksportkreditt Norge, GIEK og GIEK Kredittforsikring et felles eksport-team som skal møte norske bedrifter som ønsker å lykkes ute i verden. Teamet har plukket ut bedrifter fra hele landet som det skal besøke. Formålet med

prosjektet er å teste ut om det gir merverdi for norske bedrifter å møte et samlet tilbud fra de fire organisasjonene. Ambisjonen er bedre å tydeliggjøre tilbudet til eksportbedriftene og hjelpe dem ut i nye markeder.

Svalbard-opdrag

I mars 2016 etablerte Innovasjon Norge et eget prosjektkontor på Svalbard. Etableringen kom etter at Nærings- og fiskeridepartementet (NFD) ga Innovasjon Norge i oppgave å legge til rette for innovasjon og næringsutvikling på øygruppen. Innovasjon Norge fikk i 2016 også i oppdrag fra NFD å utarbeide en innspillrapport som skal danne underlag for regjeringens nærings- og innovasjonsstrategi for Svalbard.

Endringer i utekontorstruktur

Omstillingen i norsk og global økonomi gjør det nødvendig å ha en rutinemessig vurdering av hvordan Innovasjon Norge er representert i de internasjonale markedene. Høsten 2016 hadde vi derfor en omfattende prosess med gjennomgang av Innovasjon Norges internasjonale tilstedeværelse og utekontorstruktur. Styret i Innovasjon Norge har satt tre kriterier for denne tilstedeværelsen:

1. Det skal være tilstrekkelig interesse for det aktuelle markedet i norsk næringsliv
2. Det skal være tilstrekkelig potensial for norsk næringsliv i vedkommende marked
3. Det skal være markeder der Innovasjon Norge gjennom sin tilstedeværelse kan bidra til å utgjøre en forskjell for næringsaktører som ønsker å satse i de aktuelle markedene.

Styret i Innovasjon Norge ga i møtet 15. desember 2016 sin tilslutning til hovedpunktene knyttet til endringer i kontorstrukturen. Endringene blir endelig besluttet og implementert i 2017.

Medarbeiderengasjement

Engasjement og høy kompetanse blant medarbeiderne i inn- og utland er med på å kjennetegne Innovasjon Norge som organisasjon. Vårt felles mål er at Innovasjon Norge skal være et sentralt virkemiddel for næringsutvikling, som det skal være enkelt å bruke og enkelt å like. Forskning viser at selskaper som har høyt ansattengasjement presterer bedre, er mer innovative og kreative sammenlignet med organisasjoner med lavere score. Derfor er vi stolte av at medarbeiderundersøkelsen for 2016 viser en høy tilfredshet både når det gjelder engasjement, jobbtilfredshet, samarbeid og arbeidsmiljø.

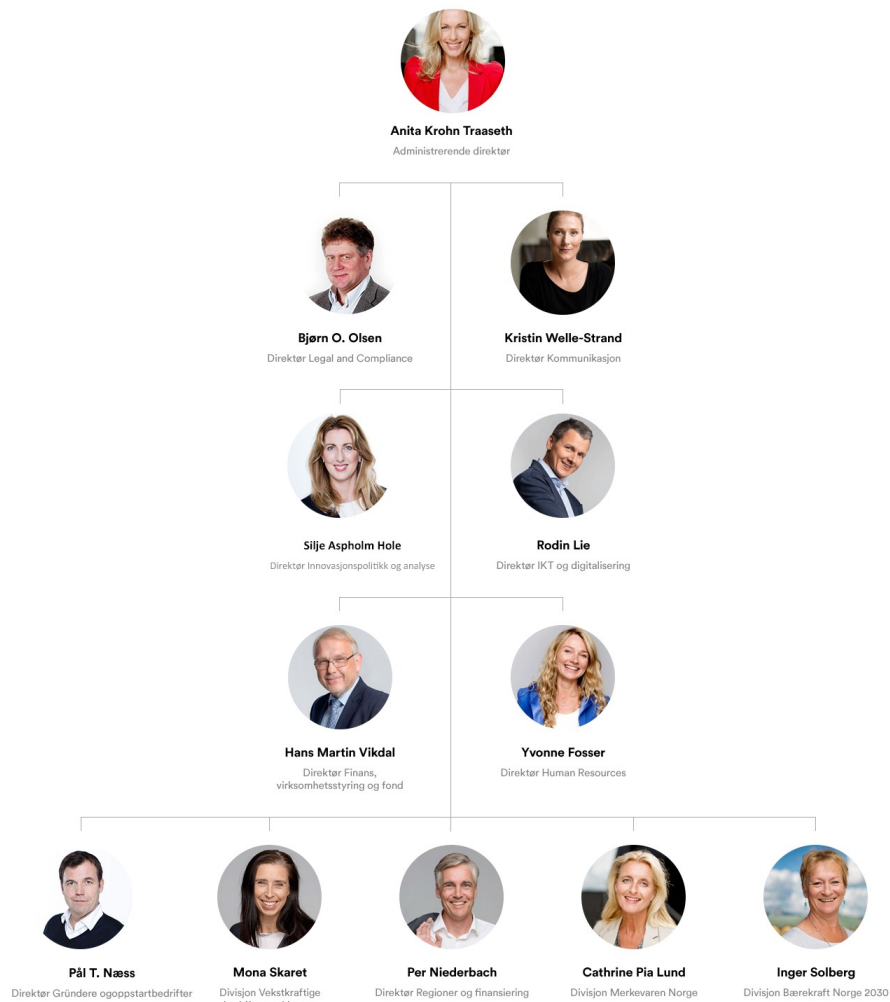
Også utenfor organisasjonen oppfattes Innovasjon Norge som en attraktiv arbeidsplass. Innovasjon Norge var i 2016 nummer to på listen over de 30 mest populære arbeidsgiverne blant yrkesaktive med utdanning innen økonomi, en undersøkelse som ble utført av Universum. I en tidligere studentkåring er Innovasjon Norge også kåret som den mest attraktive arbeidsgiveren innen offentlig sektor. I tillegg er Innovasjon Norge i følge Universum nummer fire på listen over de mest attraktive arbeidsgiverne hos business-studenter.

Medarbeidere i Innovasjon Norge

- 54 % kvinner
- 26,5 % med utenlandsk opprinnelse

Organisasjonskart

Ledergruppa i 2016



Strategi

Verden har kommet med sin bestilling; FN, EU og klimatoppmøtet har pekt på de store, viktige utfordringene vi står overfor. Ved å svare og levere på dem, kan vi skape ny forretning og ny verdiskaping i Norge. Vi har det som skal til – kunnskap og kompetanse, erfaring og ressurser, kreativitet og omstillingsevne.

Innovasjon Norge er en viktig partner for bedrifter og regioner i omstilling. Regjeringen har fastsatt tre mål for arbeidet vårt: Vi skal bidra til flere gode gründere, flere vekstkraftige bedrifter og flere innovative næringsmiljøer. I 2015 utviklet Innova Norge en strategi for perioden 2016 til 2020. (Lenke til strategien i fjorårets årsrapport.) Strategien skal sikre at vi oppnår målene våre og at vi fyller samfunnsoppdragene våre best mulig.

Den gir oss også muligheten til å foreta noen klare prioriteringer: Bærekraft og grønt skifte – blant annet for å innfri Norges forpliktelser i klimaavtalen – er retningsgivende for vårt arbeid. Fra 2016 vurderer vi miljøeffekt og samfunnseffekt på linje med økonomisk effekt for alle prosjekter. På den måten bidrar Innova Norge sterkt til at næringslivet i Norge gjennomfører det grønne skiftet. Vi mener at Norge bør bli fremst i verden på å utvikle og implementere bærekraftige, grønne løsninger.

Norge har store muligheter til å utvikle nye næringer og forsterke eksisterende. Regionene er rike på naturressurser og kompetent arbeidskraft, og har ulike næringsmessige fortrinn. Vi mener at når vi skal skape framtidens norske næringsliv, skal vi gjøre det med utgangspunkt i de styrkene vi har fra før. Innova Norges strategi gir følgende retning for vårt arbeid frem mot 2020:

- * Vi skal prioritere områder hvor Norge har internasjonale konkurransefortrinn
- * Vi skal prioritere utfordrerne og nye globale vekstbedrifter
- * Vi skal styrke entreprenørskapskultur og samarbeid for å skape framtidens jobber
- * Vi skal utvikle en sterk nasjonal merkevare for økt konkurransekraft
- * Vi skal utløse verdiskaping basert på regionale fortrinn

* Vi skal gi råd og kunnskapsgrunnlag om fremtidsrettet innovasjons- og næringspolitikk

For å implementere strategien har Innovasjon Norge satt i gang en rekke utviklingsprogrammer innenfor områder som digitalisering av kundekontakt og egen virksomhet, bærekraftsprogram, merkevaren Norge, innovasjonspolitisk program og et kompetanse- og kulturprogram for å øke medarbeiderengasjement, samarbeid og delingskultur internt.

Seks mulighetsområder

I sin Innovasjonstale i mai 2016 lanserte administrerende direktør Anita Krohn Traaseth Innovasjon Norges råd til regjeringen for å skape en enda bedre innovasjonspolitikk. Dessuten presenterte hun de seks mulighetsområdene vi mener Norge må bygge framtidige næringer innenfor. De er resultatet av Drømmeløft-prosessen, som involverte en lang rekke aktører fra næringslivet, organisasjoner og det offentlige. De seks mulighetsområdene er områder der vi mener Norge har spesielle fortrinn og muligheter for ny næringsaktivitet.

For å lykkes med dette, må det offentlige, gjennom staten og kommunene utforme krav og reguleringer slik at de i størst mulig grad bidrar til innovasjon og raskere utvikling av nye markeder for bærekraftige løsninger. Innovasjon Norge satser derfor sterkt på prosjekter der det offentlige og private jobber sammen i innovasjonspartnerskap for å utvikle løsninger i verdensklasse.

De seks mulighetsområdene er ren energi, havrommet, smarte samfunn, bioøkonomi, helse og velferd, og kreative næringer og reiseliv.

Innovasjon Norge bidrar til omstilling

Bedrifter med støtte fra Innovasjon Norge har over seks prosentpoeng høyere årlig vekst i verdiskaping enn tilsvarende bedrifter uten slik støtte, målt over en treårsperiode. Det viser analyser fra Statistisk sentralbyrå (SSB).

Dette er en indikasjon på at Innovasjon Norge bidrar til utvikling og omstilling i norsk næringsliv.

Innovasjon Norges **hovedmål** er å utløse bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling og ulike regioners næringsmessige muligheter.

Våre **deltmål** er:

- Flere gode gründere
- Flere vekstkraftige bedrifter
- Flere innovative næringsmiljøer

Formål og hovedmål

Innovasjon Norge er statens og fylkeskommunenes viktigste verktøy for å realisere verdiskapende næringsutvikling i hele landet. Innovasjon Norge skal utløse bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling, og utløse regionenes næringsmessige muligheter, ved å bidra til flere gode gründere, flere vekstkraftige bedrifter og flere innovative næringsmiljøer.

Med regional tilstedeværelse både i Norge og i utlandet har Innovasjon Norge en unik posisjon til å utløse lønnsom næringsutvikling basert på regionenes ulike forutsetninger og næringslivets muligheter. Innovasjon Norge har mange oppdragsgivere, men felles for oppdragene er at vi skal bidra til langsiktig og bærekraftig verdiskaping i Norge og at vi skal jobbe med bedrifter, både enkeltvis og i nettverk. Grovt sett kan hovedoppdragene deles inn i et innovasjons- og internasjonaliseringsoppdrag, et oppdrag for distrikts- og regionalutvikling, et landbruksoppdrag, samt et bankoppdrag som i stor grad er knyttet til langsiktig finansiering av investeringer i hele bredden av norsk næringsliv. I tillegg har vi betydelige oppdrag knyttet til utvikling av reiseliv, såkornfond og pre-såkorn, samt business partnerships, som blant annet omfatter EØS-midlene og NOREPS. Kompetanse innen forretningsutvikling, teknologi- og markedsmuligheter kreves på tvers av alle oppdragene for å nå målene.

Innovasjon Norges **hovedmål** er å utløse bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling og ulike regioners næringsmessige muligheter.

Våre **deltmål** er:

- Flere gode gründere
- Flere vekstkraftige bedrifter
- Flere innovative næringsmiljøer

Gjennom økt verdiskaping styrkes både næringslivets og samfunnets evne til omstilling. Vårt

fremtidige velferdsnivå betinger høy verdiskaping og legger et innovasjonspress på næringslivet. Et mer innovativt næringsliv er nødvendig om bedriftene skal være smidige og tilpasningsdyktige i en verden i stadig hurtigere endring.

Omstilling var sentralt i oppdragene Innovasjon Norge fikk gjennom statsbudsjettet for 2016. I bevilgningene til Innovasjon Norge inngikk en ettårig omstillingspakke på 250 millioner kroner til næringsutvikling over hele landet. Pengene er fordelt med 50 millioner kroner til pre-såkorn, 100 millioner til etablerertilskudd og 100 millioner kroner til miljøteknologi.

Bærekraft

Effekter på bærekraft innen samfunn, miljø og økonomi inngår nå i vurderingen og behandlingen av finansieringssaker i Innovasjon Norge. 47 prosent av alle pengene vi innvilget i støtte i 2016 var knyttet til grønne, teknologiske løsninger, fra alle næringer. Trebasert innovasjonsprogram og Bioraffineringsprogrammet vil fremover inngå i en nyopprettet bioøkonomiordning. Siden 2013 har Innovasjon Norge også forvaltet en merkeordning for bærekraftig reiseliv. I dag har åtte norske destinasjoner merket, fire av dem fikk det tildelt i 2016.

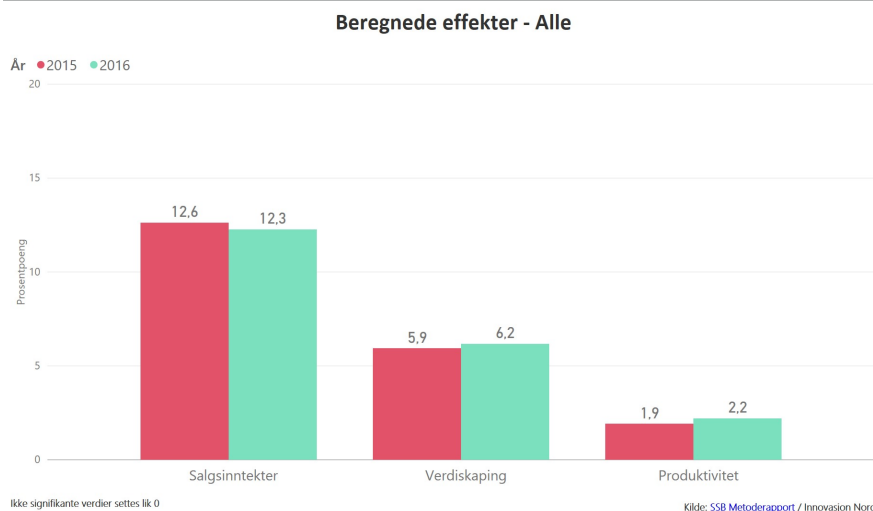
Samfunnsansvar Alle som mottar tjenester fra Innovasjon Norge må oppfylle et minstekrav til god forretningsskikk.

Ledelsen i Innovasjon Norge vedtok i april 2016 egne prinsipper for god forretningsskikk, Innovasjon Norges forventninger til kunder og samarbeidspartnere. Prinsippene bygger på våre etiske retningslinjer og bærekraftstrategien, og er nå det førende dokumentet for arbeidet med samfunnsansvar.

Skaper effekter

Årets tall fra Statistisk Sentralbyrå indikerer at effekten av støtte fra Innovasjon Norge fortsatt er betydelig. Kunder av Innovasjon Norge har en mervest i verdiskaping på 6,2 prosentpoeng per år over en tre års periode, sammenliknet med tilsvarende bedrifter som ikke fikk støtte. Tilsvarende tall for vekst i salgsinntekter og produktivitet er henholdsvis 12,3 og 2,2 prosentpoeng årlig. Effektene vil vare en stund, hvor lenge vil avhenge av hvor raskt ny kunnskap forvitrer og av bedriftenes innovasjonsevne.

Se interaktiv versjon



Figuren viser prosentpoeng årlig mervest hos bedrifter med støtte fra Innovasjon Norge sammenliknet med tilsvarende bedrifter uten vår støtte.

Gjør en forskjell

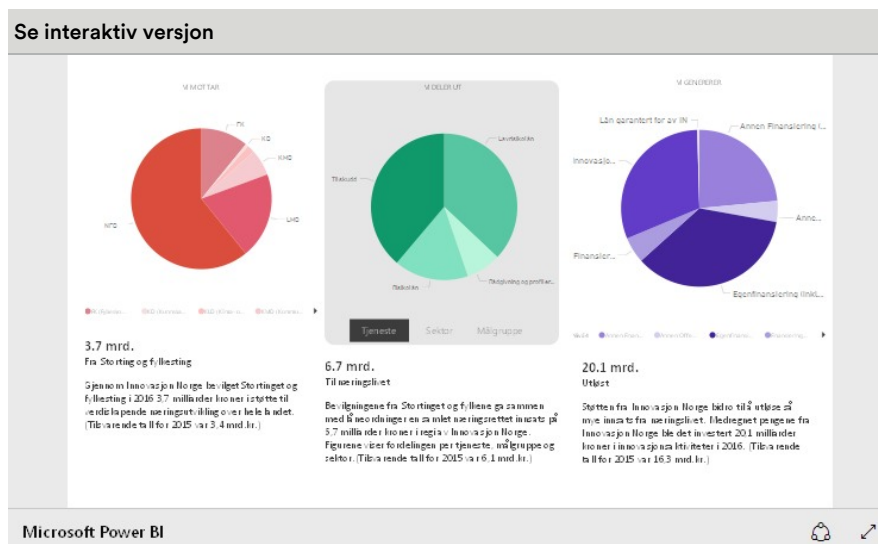
Et viktig mål på Innovasjon Norges arbeid er om vi gjør en forskjell for kundene. I følge kundeeffektundersøkelsene som Oxford Research utfører for Innovasjon Norge, svarer flere enn ni av ti (93 prosent) kunder at Innovasjon Norges bidrag var utslagsgivende for realiseringen av deres prosjekt. Tallet har vært jevnt økende siden Innovasjon Norge ble etablert i 2004.

Kundeeffektundersøkelsen omfatter alle Innovasjon Norges registrerte kunder.

Oxford Research oppsummerer i sin rapport «Mer innovasjon for pengene» (2016) at det er en markant økning i prosjektenes bidrag til samarbeid, kompetanseutvikling, adferd som bidrar til innovasjon og faktisk innovasjon. I tillegg har innovasjonshøyden endret seg. Prosjektene bidrar i sterkere grad til radikale innovasjoner. Vi har nå bedre dokumentasjon på at Innovasjon Norge skaper verdi i kundedialog og oppfølging. Det har vært en kraftig økning i andel kunder som sier de har fått veiledning og oppfølging i perioden 2010-2012. Dette faller sammen med innføring av nye verktøy og opplæring av kunderådgiverne i markedsorientering og Osterwalders modell for innovasjon i forretningsmodellen i 2009 og 2010. Andelen kunder som opplevde å bli fulgt opp av Innovasjon Norge økte fra 35 prosent blant kundene i 2010 til 48 prosent blant kundene i 2012. Oxford har gjort en analyse og finner at de Innovasjon Norge hadde fulgt opp har signifikant bedre resultater enn de som ikke fikk eller ba om slik oppfølging fra Innovasjon Norge. Resultatene varierer i liten grad med næring eller geografi. Det betyr at resultatene gjelder like mye for hele landet og i alle næringer. Gründerne setter litt større pris på vår veiledning og oppfølging enn de noe eldre bedriftene.

Utløsende effekt

Den samlede bevilgningen fra Stortinget og fylkeskommunene til Innovasjon Norge i 2016 var 3,7 milliarder kroner. Sammen med de låneordningene Innovasjon Norge har, kunne vi gjennom ulike ordninger og tjenester dele ut i alt 6,7 milliarder kroner til norske bedrifter. Denne støtten bidro til å utløse ytterligere over 13 millioner kroner fra andre offentlige og private kapitalkilder, slik at den samlede effekten var 20,1 milliarder kroner i form av investeringer i utvikling av norske bedrifter i fjor.



Figuren viser hvordan 3,7 milliarder til Innovasjon Norge over statsbudsjettet blir til 20,1 milliarder totalt til norsk næringsliv i 2016.

Andre oppdrag

Innovasjon Norge skal styrke arbeidet både for flere gode gründere, flere vekstkraftige bedrifter og flere innovative næringsmiljøer. I tillegg til dette har Innovasjon Norge flere oppdrag som går ut over disse målene.

Merkevaren Norge

I 2016 gjennomførte Innovasjon Norge en undersøkelse i 17 land om hvordan internasjonale næringslivsledere oppfatter norsk næringsliv. Funnene viser at de anser Norge som en verdensledende nisjeaktør med kvalitetsprodukter, men vi sliter med å gjøre dem kjent. Merkevaren Norge er derfor en satsing der målet er å styrke norsk konkurransekraft gjennom å utvikle en tydelig nasjonal merkevare som norsk næringsliv kan benytte i markedsaktiviteter. Det skal bidra til økt norsk verdiskaping gjennom eksport av varer og tjenester, samt gjennom å tiltrekke seg flere utenlandske bedrifter, turister og talenter. I følge OECD har nasjoner som oppfattes å ha en tydelig identitet en rekke fortrinn sammenlignet med de som fremstår som mindre tydelige.

Invest in Norway

Målet med Invest in Norway er å tiltrekke og tilrettelegge for utenlandske investeringer til Norge. I 2016 etablerte 16 internasjonale selskaper seg i Norge med bistand fra Invest in Norway. I dette arbeidet inngår også ansvaret for å tilrettelegge for næringslivsdelegasjoner til utlandet, samt internasjonale fagmesser.

Business Partnerships

Vår avdeling Business Partnerships jobber for å realisere norsk næringslivs muligheter til å løse globale utfordringer, som definert i FNS bærekraftsmål. Formålet er å skape sosial og økonomisk vekst i krevende markeder og å utvikle norske bedrifter. Det gjør vi gjennom ulike programmer som EØS-midlene, Norwegian Emergency Preparedness System (NOREPS), Business Matchmaking og Vision2030. Vi tilbyr rådgivning, partnersøk, nettverk, kompetanseheving og finansiell støtte.

I 2016 har Business Partnerships mottatt større bevilgninger og oppgaver enn tidligere, inkludert utvidet mandat og økt bevilgning til NOREPS. Innovasjon Norge har fått nytt ansvar for forvaltning av følgeprogrammer på en milliard kroner i Romania, 260 millioner kroner i Bulgaria og 108 millioner kroner i et program for anstendig arbeid og trepartssamarbeid i 13 land. Avdelingen skal også jobbe med nytt oppdrag fra Norad, hvorav 20 millioner til forvaltning av Visjon2030 skal støtte innovative løsninger innen helse og utdanning i utviklingsland.

Rekordår for reiselivet

Visit Norway er Innovasjon Norges reiselivssatsing, der målet er å utvikle norsk reiselivsnæring og fremme Norge som reisemål internasjonalt og nasjonalt. I tråd med oppdraget og bevilgningen fra Nærings- og fiskeridepartementet brukte vi 231,5 millioner kroner i form av markedsføring i 2016. I tillegg innvilget Innovasjon Norge 346 millioner kroner i lån og tilskudd til bedrifter innen reiselivsnæringen. Totalt ble det gitt 544 tilsagn, hovedsakelig til produkt- eller tjenesteinnovasjon eller til markedsmessig innovasjon i reiselivsnæringen.

Målrettet markedsinnsats gir resultater for reiseliv. Nordlyskampanjen er et eksempel på det. Etter at Innovasjon Norge sammen med aktørene i reiselivet startet markedsføringen av nordlyset i 2006 har antallet utenlandske gjestedøgn i Nord-Norge hatt en vekst på hele 378 prosent.

Samlet sett ble 2016 et rekordår for norsk reiselivsnæring, med en samlet økning i antall kommersielle gjestedøgn på fem prosent fra året før. Økningen i antallet utenlandske gjestedøgn var alene på 10 prosent, men norske gjestedøgn sto for en økning på to prosent. Antallet turister fra Kina økte også med 37 prosent fra 2015 til 2016.

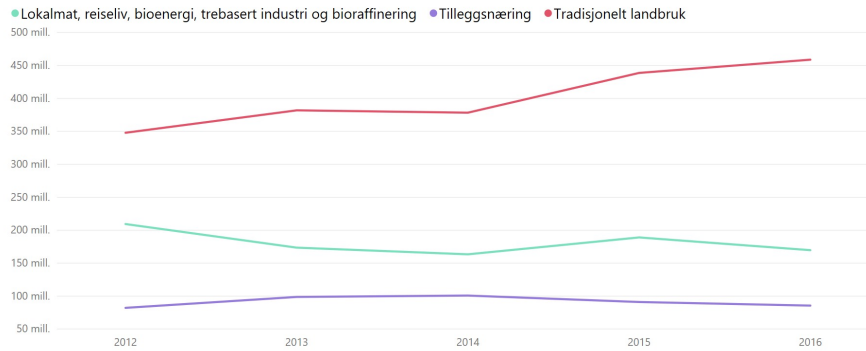
Investeringer og rekruttering i landbruket

Landbruk er et stort og viktig oppdrag for Innovasjon Norge. I følge SSBs beregninger hadde landbruksforetak med støtte fra Innovasjon Norge i gjennomsnitt i 2016 nær 12 prosentpoeng høyere vekst i salgsinntekter (omsetning) enn tilsvarende foretak uten slik støtte.

De fleste kundene i tradisjonelt landbruk er enkeltpersonforetak eller personkunder. Det gjør at effekten av midlene til tradisjonelt landbruk må måles på flere måter. For kunder finansiert med midler fra Landbruks- og matdepartementet som er aksjeselskap, viser imidlertid effektberegningene fra SSB like gode effekter for vekst i salgsinntekter som for andre oppdrag Innovasjon Norge har.

Se interaktiv versjon

Tilskudd til investeringer og utvikling i landbruket



Til landbrukssektoren har Innovasjon Norge tilskudd og lån. Tilskuddene kan gå til investeringer i produksjonsanlegg for tradisjonelt landbruk, tilleggsnæringer på gården og utviklingsprosjekter innenfor lokalmat, reiseliv, bioenergi, trebasert industri og bioraffinering. Alle tilskuddene har som formål å øke produksjon og effektivitet på gården. Innovasjon Norge gir også lån til landbruket. Dette er ikke vist i figuren

De totale investeringene for prosjektene innen tradisjonelt landbruk var på 3,84 milliarder kroner. Av dette var 1,2 milliarder gitt som tilskudd eller lån fra Innovasjon Norge. Det betyr at en krone i finansiering fra Innovasjon Norge utløser en investering på 2,3. Dette er en noe høyere effekt enn samlet for alle oppdrag. Hovedtyngden, 61 prosent, av denne støtten går til investeringer innen melkeproduksjon og storfekjøtt.

Investeringene i landbruket gir også verdiskaping og sysselsetting i andre sektorer, for eksempel bygg- og anleggsbransjen. På oppdrag fra Innovasjon Norge har Menon Economics utarbeidet en rapport som synliggjør hvordan tilskudd og lån til investeringer i tradisjonelt landbruk bidrar til verdiskaping, sysselsetting og skatt i alle ledd i verdikjeden. Rapporten gjelder investeringsmidlene, og resultatet for den delen av totalen viser at midlene bidro til å utløse investeringer som genererte 1170 sysselsatte på årsbasis i selve byggeprosessen. Den direkte verdiskapingen av disse investeringene er 920 millioner kroner, og i tillegg kommer sysselsetting og verdiskaping hos leverandørene av bygningsmateriale og tilhørende tjenester. Ringvirkningene er omtrent like store som de direkte effektene, med 790 millioner i verdiskaping. Det står ikke tilbake for ringvirkninger av investeringer i andre næringer.

Rekruttering til landbruket er en forutsetning for økt matproduksjon og verdiskaping. Målrettet prioritering av unge er derfor viktig for å legge et godt grunnlag for å videreutvikle landbruket og landbrukstilknyttet virksomhet. Andelen av midlene til investering og bedriftsutvikling i landbruket (IBU) som går til yngre bønder er derfor en indikasjon på graden av måloppnåelse. Av den samlede IBU-rammen på 472,7 millioner kroner i 2016 gikk 29 prosent til bønder yngre enn 35 år. Det er ett prosentpoeng mer enn i 2015, og 10 prosentpoeng mer enn i 2011. Aldersgruppen 35-50 år er den dominerende, med 47 prosent av tilskuddene.

Flere gode gründere

I 2016 sto entreprenørskap høyt på den nasjonale agendaen. 2016 var året da det i følge mediene ble «kult å være gründer».

Gründerne er endringsagenter. De våger å tenke stort og bidrar til å løse samfunnsutfordringene vi står overfor ved hjelp av innovasjon, kreativitet og bærekraftige løsninger. Den teknologiske utviklingen går fortere enn noen gang tidligere, og vi ser gründere som innoverer både innenfor etablerte næringer og på nye områder som delingsøkonomi og kreativ næring.

I finansnæringen endres regulativer, samtidig som teknologien og brukerne forutsetter nye og bedre løsninger. Dette bidrar til et økt antall gründerbedrifter og interesse for innovasjon innen finansbransjen. Det samme ser vi innen velferds- og utdanningsteknologi, der robotisering og kunstig intelligens brukes for å utvikle nye tjenester. Selskaper innen disse næringene samarbeider om utvikling og markedsmuligheter gjennom klynger som Oslo Medtech, Oslo EdTech Cluster, og Norwegian Smart Care Cluster.

Mer privat risikokapital

En av de store utfordringene for gründere og bedrifter i en tidlig fase er tilgangen på kapital. I 2016 fikk Innovasjon Norge, gjennom regjeringens gründerplan et eget oppdrag med å prioritere

virkemidler og aktiviteter som bidrar til å utløse mer privat kapital og kunnskap til gründere.

Gjennom det nye virkemiddelet preså Korn gir vi rentefrie lån til teknologioverføringskontorer, inkubatorer og nettverk av forretningsengler. De skal så investere pengene i oppstartsbedrifter, og pengene matches med et minst like stort beløp fra private, uavhengige investorer. I løpet av 2016 ble det investert totalt 233 millioner kroner i 49 oppstartsbedrifter gjennom preså Korn. 171,5 millioner kroner av disse kom fra private investorer.

Så Kornfondene er også viktige kilder til kapital.

Alliance Venture Spring AS i Oslo og

ProVenture Seed II AS i Trondheim ble

opprettet i 2014. Ved slutten av 2016 har de til sammen investert 111 millioner kroner i 11

selskaper. I 2015 utpekte Innovasjon Norge Sarsia Seed Management AS i Bergen og Norinova Forvaltning AS i Tromsø som forvaltere. Sarsia Seed har reist privat kapital i 2016 og vi forventer at fondet gjør sin første investering i andre kvartal 2017. Norinova Forvaltning AS klarte dessverre ikke å reise kapitalen og mandatet ble trukket tilbake. Skagerak Maturo i Telemark og Agder har også reist tilstrekkelig privat kapital, og gjorde sine første investeringer i februar 2017. I alt har fondene som er opprettet i perioden fra 2014 til 2016 1,6 milliarder kroner å investere, 51 prosent av det er privat kapital.

Gjennom Angel Challenge, et program for å lære opp nye engelinvestorer, har vi også bidratt til at økosystemet for kapital blir sterkere og at kunnskapen om investering i gründerbedrifter øker. 130 investorer har gjennomført programmet.



18 investormiljøer over hele landet har fått 100 millioner kroner fra Innovasjon Norges nye gründerordning preså Korn. Ordningen skal bidra til at flere gründerne får lettere tilgang på oppstartspenger og investorer.

Foto: Innovasjon Norge

Samling i Gründersenteret

Innovasjon Norge har i løpet av 2016 flyttet all saksbehandling av markedsavklaringstilskudd til Gründersenteret i Førde. Vi har også lansert en ny plattform for søknader og saksbehandling for gründere, der de får en «Min side,» med all informasjon samlet på et sted. Dermed gjør vi prosessen enklere både for kundene og for Innovasjon Norge. Samtidig forsterker vi egen kompetanse for raskere og mer effektiv saksbehandling, og sikrer likere vurdering og behandling av kunder over hele landet.

Fra april og ut året behandlet Gründersenteret 1100 søknader om tilskudd til markedsavklaring. 350 endte med positiv innstilling, 644 ble avslått. Vi mottok 10 000 henvendelser på Gründertelefonen.

Samarbeid mellom store og små

Både store og små selskaper leter etter nye markedsmuligheter og gode løsninger på samfunnsproblemer, som samtidig kan sikre arbeidsplasser og inntekter i fremtiden. Denne felles agendaen har brakt gründere og etablerte bedrifter sammen i håp om å dra nytte av hverandres fordeler, såkalte power couples.

I et land som Norge, med flate strukturer og mye kunnskap, kan vi dra fordeler av slike samarbeidsformer. Etablerte bedrifter åpner dører for gründer selskaper, mens gründerne utfordrer og bidrar med innovative løsninger i eksisterende industrier. Gjennom slike samarbeid sørger vi for at vi hele tiden forbedrer oss og utvikler næringslivet, på tvers av industrier og kunnskapsområder. På denne måten skaper vi også et mangfoldig næringsliv og innovasjonsmiljø.

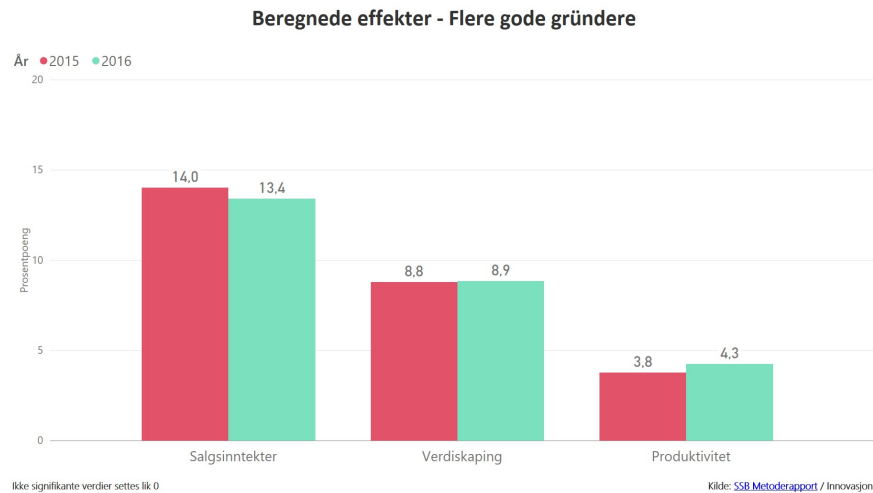
For å bidra til at flere oppstartbedrifter med vekstpotensial tenker stort og setter høye ambisjoner, har Innovasjon Norge de siste årene utviklet flere globale kompetanseprogrammer. Disse gir mulighet for læring og trening i internasjonale markeder. 163 deltakere fra 130 selskaper trente på internasjonal forretningsutvikling i disse programmene i 2016. 46 av deltakerne var kvinner og 18 av de 130 bedriftene holder til i en distriktskommune.

En firedel til gründere Regjeringens bevilgninger til Innovasjon Norge i 2016 innebar en betydelig sterkere satsing på gründere enn tidligere. Av de samlede tilsagnene fra Innovasjon Norge på 6,7 milliarder kroner i 2016, gikk en firedel til gründere og oppstartbedrifter, det vil si til bedrifter som

var yngre enn tre år. Av dette utgjorde etablerertilskudd 23 prosent. I alt ble det tildelt 362,5 millioner kroner i etablerertilskudd til markedsavklaring og kommersialisering fordelt på 1357 gründere og oppstartbedrifter.

Beregninger fra Statistisk sentralbyrå (SSB) gir klare indikasjoner på at støtte fra Innovasjon Norge virker. I følge SSB-tallene for 2016 har gründerbedrifter med støtte fra Innovasjon Norge i gjennomsnitt 13,4 prosentpoeng høyere vekst i årlig omsetningen (salgsinntekter) sammenlignet med en kontrollgruppe av tilsvarende bedrifter uten slik støtte. Tilsvarende var økningen i verdiskaping hos gründer- og oppstartbedrifter nær 9 prosentpoeng høyere enn kontrollgruppen.

Se interaktiv versjon



Flere vekstkraftige bedrifter

Norge trenger bedrifter som har ambisjoner og evne til å vokse. Det gir mulighet til løse viktige problemer for kunder, brukere og samfunnet. Samtidig bidrar det til å skape nye, lønnsomme arbeidsplasser og til den bærekraftige verdiskapingen Norge trenger for å finansiere velferdstjenestene.

Norge har det som skal til - teknologi, kompetanse og omstillingsevne. Mange bedrifter tar kjernekompetanse og teknologi fra en bransje og finner andre anvendelsesområder. I 2016 realiserte vi langt flere innovasjonsprosjekter hvor leverandører og kunder samarbeider om nye løsninger innenfor digitalisering, automasjon, persontilpasset medisin og smart transport. Andelen innovasjonskontrakter – tidligere kjent som IFU/OFU – innenfor olje og gass fortsetter å gå ned.

Mer eksportbistand enn før

Omstilling og internasjonalisering er krevende og risikofylt. Bedriftene lykkes bare dersom de tilegner seg riktig kompetanse, svarer på markedets behov, og har finansielle ressurser til å stå løpet ut.

Næringslivet fremhever satsing på nye markeder og økt eksport som viktig for å lykkes. Eksport byr på store muligheter og mange fallgruver. Det er krevende å gå ut i internasjonale markeder, særlig for mindre bedrifter. Innovasjon Norges 35 kontorer i utlandet bidrar til å øke farten og senke risikoen når norsk næringsliv går ut i verden. Næringslivet etterspør kontakter og nettverk som gir tilgang til potensielle kunder og partnere. I 2016 bisto våre utekontorer mer enn 850 bedrifter med markedsrådgivning. Det er en økning på vel 25 prosent fra året før. I 2016 hjalp Innovasjon Norge 346 bedrifter ut i eksportmarkeder gjennom deltakelse på messer.

Høsten 2016 etablerte vi vekst- og eksportprogrammet Global Growth, hvor grupper av bedrifter får tilført kritisk kompetanse, internasjonal eksponering og kontakt med potensielle kunder og partnere. Slike felles programmer er mer kostnadseffektive enn individuell rådgivning, samtidig som bedriftene lærer mye om forretningsmodeller, skalering og merkevarebygging av hverandre. I 2016 deltok nesten 200 bedrifter i forløperen FRAM Marked, en økning på 50 prosent fra 2015.

I 2016 samlet vi vårt fagmiljø for eksport i Norge, for å gjøre kompetansen lettere tilgjengelig for kundene våre. Eksportsenteret bistår med spisskompetanse om import- og eksportregler, krav til dokumentasjon, produktkrav, tollsatser, moms, leverings- og betalingsbetingelser. Senteret bisto

cirka 600 bedrifter i 2016. Vi har også vært med på å etablere et felles, oppsøkende eksportteam med Eksportkreditt, Garantiinstituttet for eksportkreditt og GIEK Kredittforsikring.

Grønt skifte godt i gang

47 prosent av Innovasjon Norges finansieringssaker i 2016 har positiv miljøeffekt. Alle søkerne må gjøre rede for både miljøeffekten og samfunnseffekten av prosjektet, i tillegg til økonomiske opplysninger. Innovasjon Norge har de siste to årene satt fokus på bærekraft som konkurransefortrinn for å styrke norsk industri og næringsliv.

Miljøteknologiordningen støtter utprøving av ny, miljørettet teknologi på tvers av næringer og er et av de mest etterspurte tilbudene i Innovasjon Norge. I 2016 innvilget vi 461 millioner i støtte, en økning på 35 prosent fra 2015. Ordningen utløste prosjekter til en verdi av 2,5 milliarder kroner. Tilsvarende beløp året før var 1,5 milliarder, det betyr en økning på 67 prosent.

Små bedrifter, store beløp fra EU

Innovasjon Norge bidrar til at flere små bedrifter får EU-finansiering til sine prosjekter. I 2016 har vi trappet opp arbeidet med verdens største satsing på innovasjon og kommersialisering, Horisont 2020. Norske selskaper har for første gang klart å utnytte de mulighetene som ligger i programmet i stort omfang. Resultatene for SMB-virkemiddelet i Horisont 2020 viser at 23 norske selskaper mottok til sammen nesten 90 millioner kroner i støtte til sine prosjekter i 2016. Det er en markant økning fra 2015, da 11 selskaper mottok til sammen 50 millioner.

Den gode uttellingen skyldes både forenkling fra EU og at vi har styrket veiledningskapasiteten betraktelig. Alle regioner i Norge har nå egne spesialister på Horisont 2020. Fordi interessen for EU som marked og kilde til finansiering av prosjekter øker, åpnet Innovasjon Norge kontor i Brussel i desember.

Nye muligheter i offentlig-privat samarbeid

Den norske velferdsmodellen er under press, og offentlig sektor må innovere for å møte samfunnsutfordringene vi står overfor. Det offentlige kjøper varer og tjenester for 500 millioner kroner hvert år. Dessverre opplever mange bedrifter at det er svært krevende å selge nye og innovative løsninger til offentlig sektor. Vi trenger virkemidler som får fram flere banebrytende norske innovasjoner, som blir produkter og løsninger med internasjonalt potensial.

Innovasjonspartnerskap er et nytt rammeverk som legger til rette for bedre, tettere samarbeid mellom offentlige og private aktører. Hensikten er å kunne løse store samfunnsutfordringer og samtidig bidra til økt innovasjon og vekst i næringslivet. Det vil gi økt eksport av innovative løsninger fra oppstartsbedrifter, leverandørindustri og klynger.

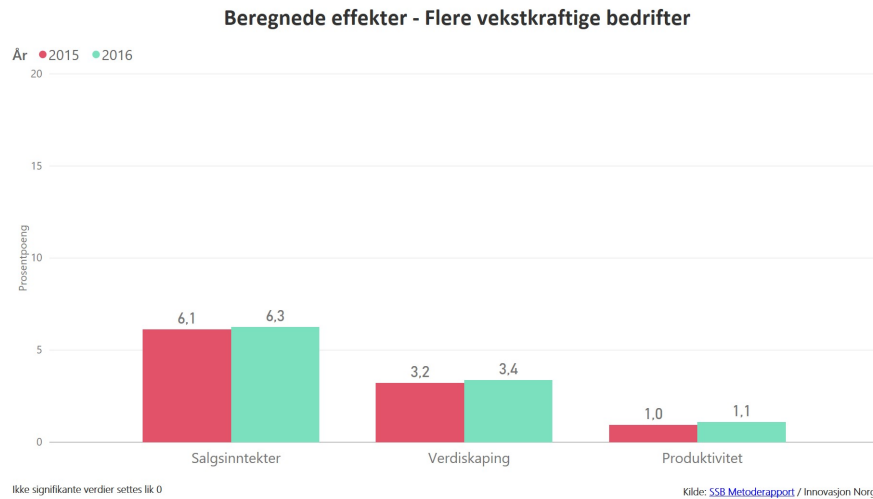
Innovasjon Norge har tatt en ledende rolle for å komme raskt i gang med offentlig-privat samarbeid. Sammen med Stavanger kommune, Leverandørutviklingsprogrammet og Direktoratet for forvaltning og IKT kjører vi nå et av Europas første innovasjonspartnerskap. Med behovene i sentrum og tett samarbeid med næringslivet, skal det utvikles innovative løsninger for helse og velferd med potensial for å anvendes langt ut over Stavanger kommune.

Resultater

Effektanalysen Statistisk sentralbyrå har gjennomført i samarbeid med Innovasjon Norge viser at vekstbedrifter med støtte fra Innovasjon Norge i gjennomsnitt har 6,3 prosentpoeng høyere årlig omsetningsvekst, enn kontrollgruppen bestående av tilsvarende bedrifter uten slik støtte.

Analysen fra SSB viser også at vekstbedrifter som får støtte fra Innovasjon Norge har 3,4 prosentpoeng større årlig vekst i verdiskapingen enn tilsvarende bedrifter som ikke har fått støtte fra oss.

Se interaktiv versjon



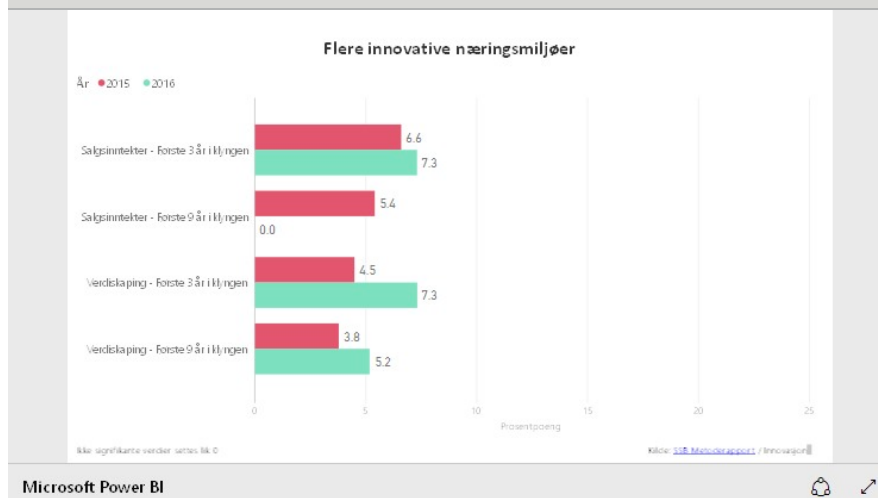
Flere innovative klynger og nettverk

Klynger og nettverk spiller en viktig rolle i den omstillingen norsk næringsliv er godt i gang med. Strategisk samarbeid knyttet til omstilling, nye markeder og nye forretningsmodeller er mer etterspurt enn noen gang. Dette er kostnadseffektive virkemidler, som med begrensede ressurser når mange bedrifter, oppstartsselskaper og kompetansemiljøer.

Ved utgangen av 2016 er mer enn 2000 bedrifter som har 350 koblinger mot kompetansemiljøer med i klyngeprogrammet Norwegian Innovation Clusters. Nåløyet er trangt. Av 47 miljøer som ønsket å delta, fikk bare fire nye klynger støtte ved tildelingen i juni. Ved årets slutt var det 36 klynger på tre nivåer: 19 Arenaklynger, 14 Norwegian Centres of Expertise og 3 Global Centres of Expertise. Hver klynge mottar mellom 1,5 og 10 millioner kroner i årlig støtte. I alt får klyngene 150 millioner kroner per år. Næringslivet bidrar med minst like mye i egeninnsats og medlemsavgifter. Til sammen startet klyngebedriftene 1130 nye innovasjons- og kompetanseprosjekter i 2016.

Bedriftene i klyngene lykkes. Tall fra Statistisk sentralbyrå viser at bedrifter som er medlem i klynger har 7,3 prosent høyere verdiskaping enn tilsvarende bedrifter som ikke er i en klynge. Omsetningen øker tilsvarende for de bedriftene som deltar i klyngeprogrammet. Også over lang tid øker veksten mer hos bedrifter som deltar i klyngeprosjekter enn hos sammenliknbare bedrifter uten klyngetilknytning. I gjennomsnitt over de første ni årene øker salgsinntektene med 5,4 prosentpoeng mer og verdiskapingen med 5,2 prosentpoeng mer per år.

Se interaktiv versjon



Etterspørselen etter tjenesten Bedriftsnettverk, hvor flere bedrifter går sammen for å omstille seg og lykkes i nye markeder, er også meget høy. I 2016 fikk 42 nye prosjekter med 375 deltakerbedrifter støtte. De nye prosjektene er alle relatert til omstilling, utvikling av nye markedsmuligheter og internasjonalisering. Ved utgangen av 2016 var mer enn 800 bedrifter involvert i til sammen 85 bedriftsnettverk. Gjennom samarbeid får bedriftene økt tilgang til komplementær kompetanse som styrker omstillingsevne og konkurransekraft. Spørreundersøkelser viser at deltakerbedriftene når målet om økt samarbeid, og at de i økende

grad etablerer kontakt med partnere i utlandet.

Bedriftsnettverk er unikt fordi så mange som 47 prosent av bedriftene oppgir at de innoverer i sin forretningsmodell. 59 prosent utvikler nye produkter og tjenester, mens 33 prosent forbedrer produksjonsprosessen. 61 prosent av bedriftene jobber med å utvikle nye markeder for sine løsninger.

Slike samarbeid er særlig viktig nå når norsk næringsliv er i endring og har behov for omstilling, samtidig som teknologisk utvikling går stadig raskere. Å jobbe sammen skaper stordriftsfordeler og bidrar til spredning av kompetanse. Verdien av å ha en infrastruktur i klyngene og nettverkene er betydelig. Dette er et område der små virkemidler kan skape store resultater i form av vekst og utvikling. Nytt av året er at flere av klyngene har fått penger til EU-rådgivere. De informerer om relevante utlysninger, tilrettelegger søknader og bistår bedriftene slik at de lykkes i Horisont 2020. En klynge som har lykkes godt med å hente hjem midler fra EU til sine prosjekter er Oslo Medtech. (omtales som case, lenke til den?)

Klyngene har opparbeidet seg kompetanse over tid som gjør at de er modne for å bidra til omstillingen av norsk næringsliv. Klyngene sprer sin kunnskap og jobber tett sammen med andre miljøer både i Norge og internasjonalt, derfor kan klyngene være drivere for omstilling. Et eksempel på dette er Fosstech-prosjektet, et samarbeid mellom seks ulike bedrifter, Kongsberg Maritime og NCE Systems Engineering. Samarbeidet har utviklet og levert et avansert ekkoloddssystem til en av NATOs marinebaser. Prosjektet er en av pilotene i satsingen på klyngene som omstillingsmotor.

Klyngeprogrammet i seg selv er en viktig driver for omstilling. Det viser valget av nye klynger i 2016. NCE Aquatech kobler sammen miljøer innenfor vannteknologi og oppdrettsnæring for å levere verdensledende teknologi og utstyr som kan utnytte havrommet til å løse deler av verdens behov for mat. Solenergiklyngen samler norske aktører i den sterkt voksende fornybar energi-industrien. Treklyngen Trøndelag ønsker å snu den tradisjonelle trevareindustrien mot bioøkonomi og nye løsninger for å utnytte biomasse. Klyngen Norwegian Tunnel Safety ser nye forretningsområder innenfor tunellsikkerhet, men henter kompetanse og teknologi fra olje- og offshoreindustri, som er ledende på sikkerhet og HMS.

Ordningen regional omstilling har fulgt opp 23 omstillingsområder i 2016. De har bidratt til å skape 379 nye arbeidsplasser og sikret 281. I områdene er det etablert 234 nye bedrifter. I tillegg til målbare resultater i form av verdiskaping og arbeidsplasser, skaper regional omstilling resultater i form av nettverksbygging mellom bedrifter, mellom bedrifter og det offentlige og kompetanseheving i næringslivet.

Om Innovasjon Norge

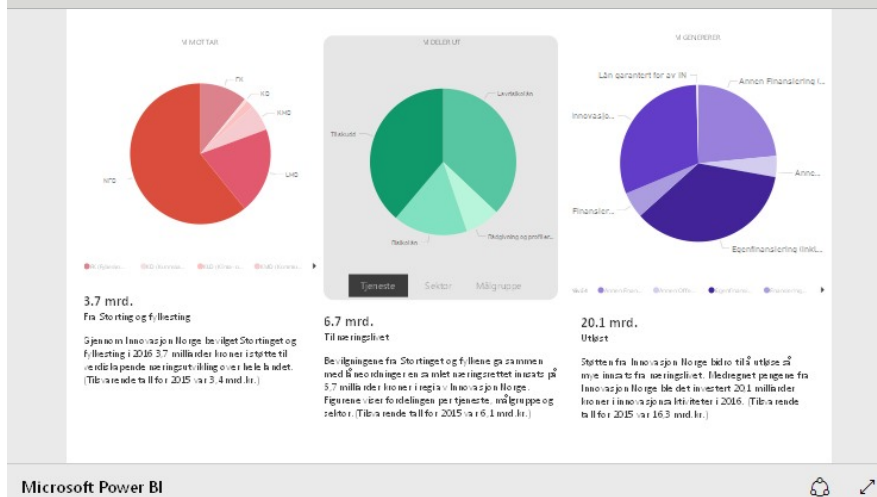
Innovasjon Norge skal være statens og fylkeskommunenes viktigste verktøy for å realisere verdiskapende næringsutvikling i hele landet.

Om Innovasjon Norge

Innovasjon Norge skal være statens og fylkeskommunenes viktigste verktøy for å realisere verdiskapende næringsutvikling i hele landet.

Bevilgninger og tildelinger

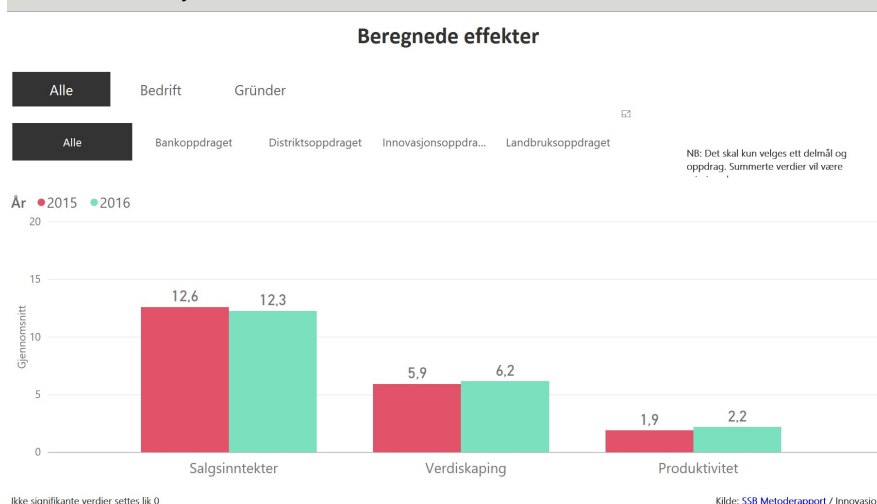
Se interaktiv versjon



Beregnete effekter

Denne figuren viser prosentpoeng merkest hos bedrifter med støtte fra Innovasjon Norge sett i forhold til sammenlignbare bedrifter som ikke har fått støtte. Dette gir en indikasjon på effekter av vår støtte.

Se interaktiv versjon



Denne figuren viser prosentpoeng merkest hos bedrifter med støtte fra Innovasjon Norge sett i forhold til sammenlignbare bedrifter som ikke har fått støtte. Dette gir en indikasjon på effekter av vår støtte.

Høyere vekst i salgsinntekter

Bedrifter som har fått støtte fra Innovasjon Norge har 12,3 prosentpoeng høyere årlig merkest i salgsinntekter, sammenliknet med tilsvarende bedrifter som ikke har fått støtte.

Vekst i verdiskaping

Bedrifter som har fått støtte fra Innovasjon Norge har 6,2 prosentpoeng høyere årlig merkest i verdiskaping, sammenliknet med tilsvarende bedrifter som ikke har fått støtte.

Økt produktivitet

Bedrifter som har fått støtte fra Innovasjon Norge har 2,2 prosentpoeng høyere årlig merkest i produktivitet, sammenliknet med tilsvarende bedrifter som ikke har fått støtte.

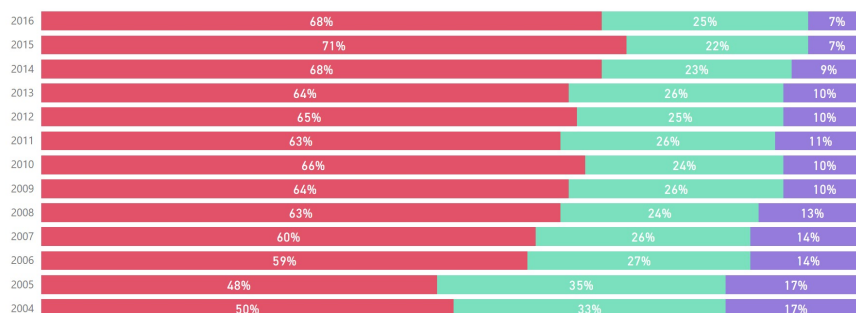
Innovasjon Norge utløser prosjekter

Denne figuren viser i hvor stor grad Innovasjon Norge har hatt betydning for gjennomføring av

prosjektet.

Se interaktiv versjon

● Høy ● Middels ● Lav



Rød søyle viser andelen der Innovasjon Norge i høy grad har vært utslagsgivende for gjennomføring av prosjektet. Lilla søyle viser andelen prosjekter der Innovasjon Norge i liten grad har vært utslagsgivende for gjennomføringen.

Reiseliv

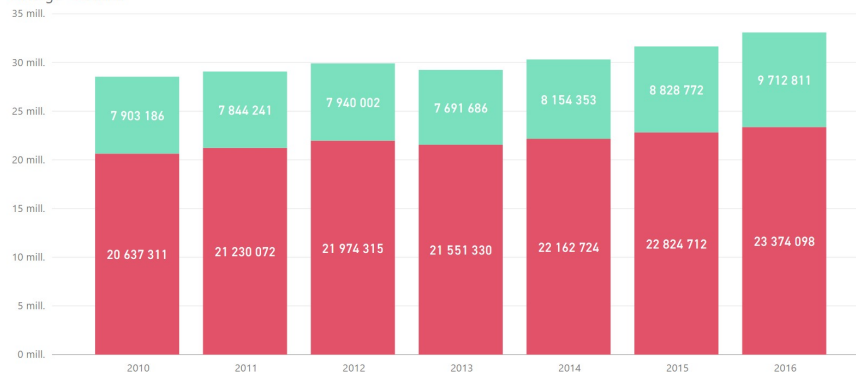
Formålet med tjenesten er å bidra til økt lønnsomhet i reiselivsnæringen og å øke Norges markedsandeler internasjonalt. For å nå disse målene skal vi øke kjennskap til Norge som reisemål og skape reiselyst hos målgrupper i prioriterte markeder.

2016 var et rekordår for reiselivsnæringen, og for tredje året på rad opplevde Norge økning i antall kommersielle gjestedøgn. Utenlandske gjestedøgn økte med 10 prosent, og norske med fem prosent.

Se interaktiv versjon

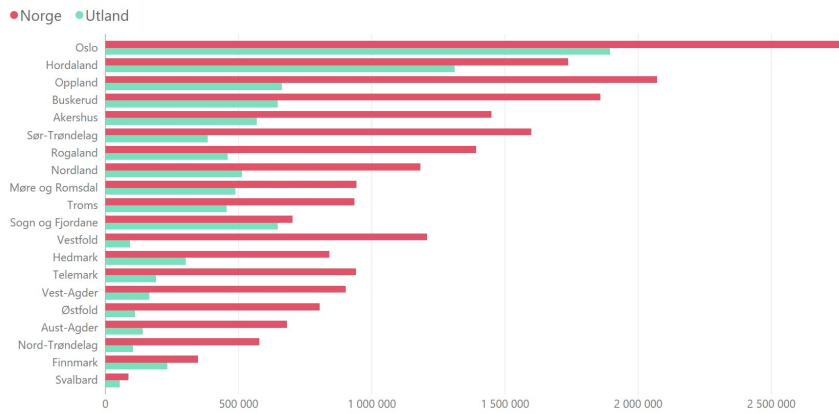
Kommersielle gjestedøgn i Norge over tid

● Norge ● Utland



Se interaktiv versjon

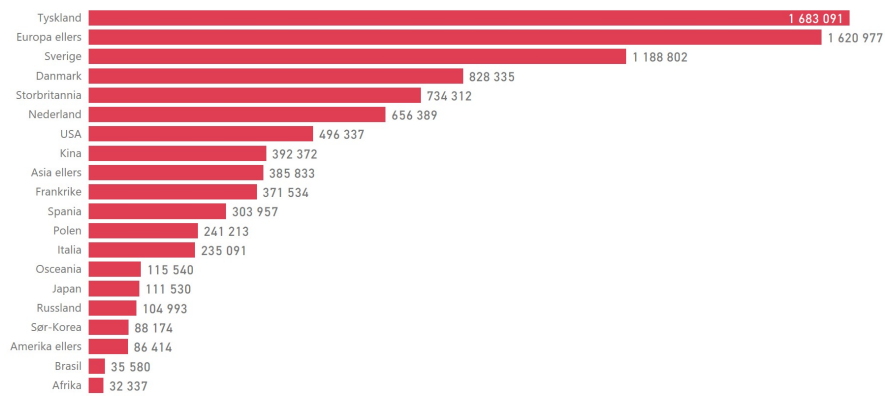
Kommersielle gjestedøgn i fordelt på fylker



Denne figuren viser antall overnattinger på hotell, camping, hyttegrenn og vandrerhjem i Norge, fordelt på norske og utenlandske gjester.

Se interaktiv versjon

Kommersielle gjestedøgn i Norge fordelt på nasjonalitet

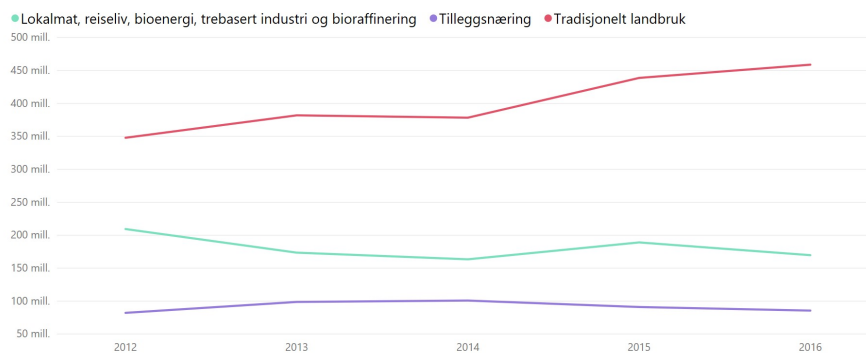


Denne figuren viser antall overnattinger på hotell, camping, hyttegrenn og vandrerhjem i Norge, fordelt på hvilket land gjestene kommer fra

Landbruk

Se interaktiv versjon

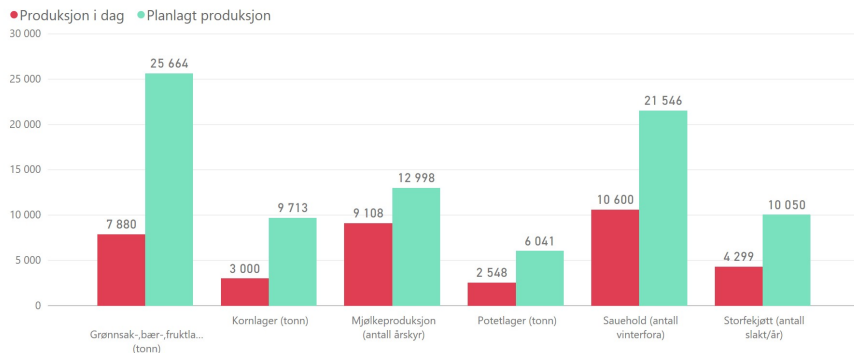
Tilskudd til investeringer og utvikling i landbruket



Til landbrukssektoren har Innovasjon Norge tilskudd og lån. Tilskuddene kan gå til investeringer i produksjonsanlegg for tradisjonelt landbruk, tilleggsnæringer på gården og utviklingsprosjekter innenfor lokalmat, reiseliv, bioenergi, trebasert industri og bioraffinering. Alle tilskuddene har som formål å øke produksjon og effektivitet på gården. Innovasjon Norge gir også lån til landbruket. Dette er ikke vist i figuren

Se interaktiv versjon

Planlagt produksjonsøkning som følge av tilskudd



Tilgang til investeringsmidler er en viktig forutsetning for framtidig vekst og utvikling i landbruksbaserte næringer. Midlene til investering i tradisjonelt landbruk som Innovasjon Norge forvalter har som hovedformål å øke norsk matproduksjon gjennom økt produktivitet og lønnsomhet på gården. Figuren viser produksjonen i dag innenfor ulike typer og hvor mange flere dyr bøndene planlegger som følge av tilskudd.

Lån og tilskudd

[Se disse tallene i tabellform \(pdf\)](#)

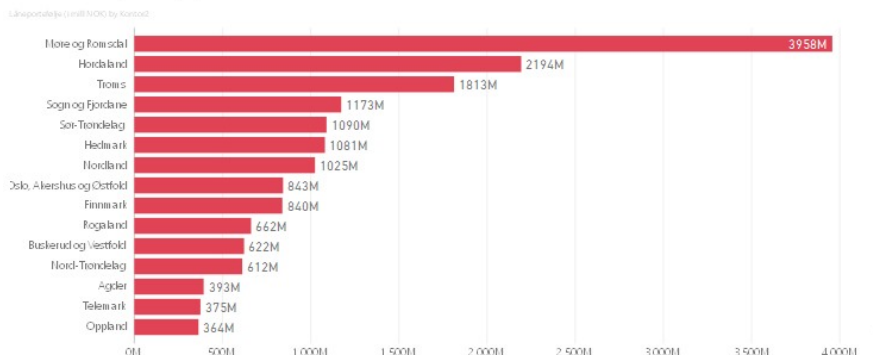
Full skjerm



Aktive lån

Se interaktiv versjon

Samlet låneportefølje



Fylkesvis fordeling av aktive lån pr. 31.12.2016.

Microsoft Power BI

Om effektmålingen

Innovasjon Norge bruker ulike former for evalueringer, analyser og indikatorer for å måle resultater og effekter av virksomheten vår. Indikatorene er fastlagt i vårt mål og resultatstyringssystem og baserer seg både på vurderinger av våre kunderådgivere, spørreskjemaer til kundene og økonometriske analyser basert på regnskapsdata (økonomiske

effekter).

Statistisk Sentralbyrå (SSB) er vår metodepartner for beregning av bedriftsøkonomiske effekter. Metoden de bruker er standard i litteraturen for å sammenlikne foretak. Analysene ser på endringer, i for eksempel omsetning, i de samme foretakene over tid og sammenligner det med en kontrollgruppe. Stabile, foretaksspesifikke forskjeller mellom IN-foretak og kontrollgruppen er derfor ikke et problem i SSBs analyse. Det er imidlertid ikke mulig å kontrollere for uobserverbare variabler som kan påvirke resultatene. Man skal derfor være varsom med å tolke resultatene kausalt, dvs. som uttrykk for eksakte effektmål. Effektindikatorer er nettopp det, indikasjoner på at det er effekter. Fremgangsmåten er dokumentert i SSB-rapport 2015/35 «[Effect on firm performance of support from Innovation Norway](#)». Det er metoden omtalt som «matching med stratifisering» i rapporten som benyttes.

 HEATWORK AS

 NARVIK

Energieffektive løsninger for byggebransjen

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- IFU
- Miljøteknologitilskudd
- Nettverk og klyngesamarbeid
- Andre tilskudd

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Nordland](#)



Foto: Heatwork AS

HeatWork AS er en etablert Narvikbedrift med energieffektive oppvarmingsløsninger for bygg- og anleggs arbeid. Med et sterkt fokus på forskning- og utvikling, miljøvennlige løsninger, og kontorer flere steder i norden har de etablert en sterk markedsposisjon innenfor deres bransje.

HeatWork utvikler og selger egne mobile varmesystemer i Norge og i utvalgte land som muliggjør bygging og betongarbeid hele året, også i kaldt klima. Bedriften har hovedkontor og produksjonsenhet i Narvik med over 20 ansatte, og kontorer i både Sverige og Finland. I tillegg samarbeider de med og benytter leverandører fra store deler av verden.

HeatWork har hele veien fokusert på miljøvennlige løsninger som kutter både i utslipp og kostnader. Sterk fagkompetanse, innovasjonsevne og utviklingsorienteringen er noe som preger bedriften og fokuset på forskning- og utvikling har gjort at de har kvalifisert for IFU tilskudd fra Innovasjon Norge.

Den nyeste satsingen til HeatWork er rettet mot oppvarming av rom og bygg som et rimelig og mer miljøvennlig alternativ for bekjemping av skade- og veggdyr. Her har selskapet har inngått en avtale med det globale selskapet Rentokil, som anses som verdensledende på dette område. Pilotprosjektet har mottatt tilskudd fra Miljøteknologiordningen og utstyret testes nå på markedet.

Verdensledende på rensing av ballastvann

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Lån
- IFU-midler
- Miljøteknologiordningen
- Internasjonalisering

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Rogaland](#)
- [USA - Houston](#)

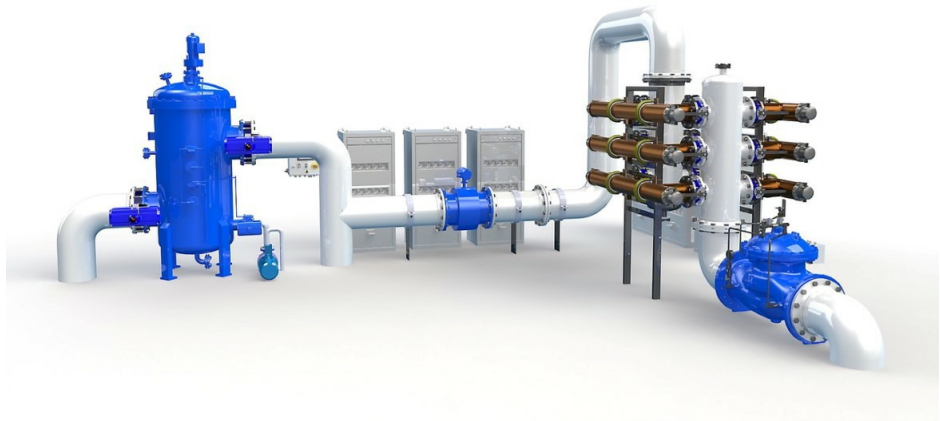


Foto: Optimarin

Optimarin AS har utviklet teknologi for ballastvann siden 1990-tallet, men nå står de foran et internasjonalt gjennombrudd.

Skipstrafikken er helt avgjørende for å bringe varer mellom land og verdensdeler, men det er ikke alt skipene fører med seg vi trenger eller ønsker. Ballastvannet skipene bringer med seg fra en havn til en annen inneholder mikroorganismer, dyr og planter som kan skade miljø og økosystem der det slippes ut. Problemet har vært kjent lenge, men det har tatt lang tid å få på plass internasjonale avtaler og gode renseteknologier.

Optimarins system er basert på filtrering og UV-bestråling, og det er ingen kjemikalier involvert i rensingen. Filtrene fjerner cirka 80 prosent av organismene og UV-bestråling tar livet av de 20 resterende prosentene. Dermed er ballastvannet i praksis rent når det slippes ut og dermed oppfyller de den amerikanske kystvaktens krav om "instant-kill".

OptimarinAS har de siste par årene fått støtte fra Miljøteknologiordningen for å kunne ferdigstille og demonstrere sin teknologi for det amerikanske markedet, men selskapet har også tidligere fått økonomisk støtte fra Innovasjon Norge, blant annet IFU-midler.

Riktig kroppstemperatur med Zipwear

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Lån
- Etablerertilskudd
- Internasjonalisering

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Buskerud



Foto: Vegrad Breie

Uteaktivitet hele året i all slags vær, skaper utfordringer. Svett undertøy gjør livet både kaldt og surt. Løsningen ble undertøy med glidelås.

Northern Playground har utviklet, produserer og selger praktisk undertøy av ull eller fleece. Dette er klær med unik glidelåsfunksjonalitet (ZIP-produkter) for aktive friluftsmennesker og ekstremsportutøvere med behov for rask og enkel av- og påkledning for å regulere kroppstemperatur. Glidelåsfunksjonen gjør at brukerne kan skifte undertøy uten å ta yttertøyet først.

Sammen med helt unik funksjonalitet, legger Northern Playground ASP også meget stor vekt på design og markedskonsept. Stort fokus på detaljer, både funksjonelle og morsomme, gir produktene et meget godt særpreg. Som en bedrift som ønsker å respektere det naturglade mennesket og har gjort sitt ytterste for å lage miljøvennlige produkter med blant annet bruk av resirkulert tekstiler og innpakninger.

De har fått internasjonal oppmerksomhet og annerkjennelse gjennom internasjonale priser, som ISPO Brandnew 2015, Scandinavian Outdoor award 2016 og German Design Award 2016. De ble også kåret til årets gründer 2016 i Buskerud for bærekraftig innovasjon.

Northern Playground AS har mottatt distriktsrettet bedriftsutviklingstilskudd og etablerertilskudd fra Innovasjon Norge, i tillegg er de innvilget et distriktsrettet risikolån. Med hjelp av blant andre Innovasjon Norge sikter de mot det internasjonale marked og forventer å øke omsetning fra 1 million NOK i 2015 til 15 millioner NOK i 2019.

 FINDMYSHEEP AS

 ULSET

E-bjelle som sporer både sau og kamel

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Etablerertilskudd
- Tilskudd
- Internasjonalisering
- Rådgivning

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Hedmark



Foto: Marit Mjøen Solem

Store tap på utmarkebeite for sauebonden Marit Mjøen Solem måtte gjøres noe med. Svaret ble en egenutviklet e-bjelle med innebygd GPS for å ha kontinuerlig oversikt over dyr på beite, også på steder der det ikke er nettdekning.

Produktet har også en bevegelsessensor og alarmfunksjon som kan si noen hva slags tilstand dyret er i. Det gir mulighet til å finne og hjelpe hvis det er i mulig. GPS signalene fra e-bjella brukes også ved tilsyn av utmarksbeitedyr via drone.

I dag er norske sauebønder deres hovedmarked, men selskapet får stadig henvendelser fra kunder som har dyr de ønsker overvåke og tracke, slik som kyr i Brasil, kameler i Saudi-Arabia og reinsdyr i Finnmark. Det vurderes å være et stort marked for Findmysheep sin løsning.

Nøkkelpersonene i selskapet er selv bønder i Østerdalen, og har stor nærhet til det nasjonale markedet. Selskapets primære kommunikasjons- og distribusjonskanal er selskapets hjemmeside.

Findmysheep AS har mottatt distriktsrettede bedriftsutviklingsmidler og markedsansvarlig I selskapet har deltatt på internasjonalt kompetansehevingsprogram - begge deler fra Innovasjon Norge. Støtten fra Innovasjon Norge har bidratt til internasjonalisering av en løsning som gir økt dyrevelferd og økt verdiskaping. Virksomheten er også viktig for attføringsbedriften Torpo som produserer e-bjellene. Findmysheep har også gjennomført et designprosjekt ved hjelp av Innovasjon Norge og Kommunikasjonsbyrået Headspin AS.

Først i verden med automatisk snikefanger

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Rådgivning
- Internasjonalisering
- IFU
- Etablerertilskudd

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Hordaland](#)
- [India - New Delhi](#)



Foto: Jorgen Christophersen Knudsen

Som første selskap i verden bruker Jarbtech videoteknologi og avanserte detekteringsalgoritmer for å identifisere og stoppe snikerne. Folk som sniker på metroen er et globalt problem, og medfører tapte inntekter på flere hundre milliarder kroner årlig.

I dag brukes store personalressurser for å finne snikere i mengden, og det knyttes høy grad av tilfeldighet til hvem som blir oppdaget og hvem som går uoppdaget gjennom. Et helautomatisk system som i stor grad eliminerer tilfeldighetselementet vil ha en preventiv effekt. Betalende reisende vil føle seg rettferdiggjort, og oppleve at snikere i større grad blir tatt. I tillegg slipper man unødig billettkontroll, som er både en kostbar og irriterende faktor.

Siden Jarbtech fikk investorer med på laget i august 2015 har det gått fort for selskapet. I 2016 har produktet blitt testet hos Dehli Metro Rail Corporation Ltd i India, og verifisert at systemet lar seg bruke av lokalt ansatte til å detektere snikere, med hele 60 % reduksjon i testperioden. Strategien for selskapet nå er å få på plass første kontrakt som da blir en viktig referanse for å vokse ytterligere. Med flere hundre metroselskap i verden ligger det et stort vekstpotensiale i dette nye markedet.

ERTEC AS

TVEDESTRAND

Aluminum og glass til fritidsbåter

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Tilskudd
- IFU/OFU
- Skattefunn

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Agder



Foto: Arild Hansen/Lite-House AS

ERTEC har lang erfaring med aluminiumprofiler og glass innen båtbransjen og er kjent for god design med høy kvalitet. De har også omstilt seg i en vanskelig tid.

Ertec AS produser vindskjermer, vinduer, dører og takluker til båt. Gjennom årene har bedriften tilegnet seg høy kunnskap om aluminiumprofiler og glass. Nå viderefører de sine erfaringer til byggebransjen ved å introdusere et nyutviklet modulsystem for rekkverk og gjerder. Ertec AS ble etablert i 1984 og har 50 ansatte.

Ertec AS er den ledende leverandøren i Skandinavia og har båtindustrien i Nord-Europa som sitt hovedmarked. Gjennom oppkjøp og etablering blir kompetanse og tradisjoner videreutviklet i Ertec AS. Finanskrisen tok nærmest knekken på fritidsbåtproduksjonen i Norge. Store deler av markedet forsvant, og Ertec AS opplevde sterk tilbakegang i omsetning. Ertec har hatt som strategi å øke eksportandelen for å kompensere for svingninger i det norske markedet og har omstilt seg kraftig. Bedriften har satset mye på produktutvikling og samarbeid med ulike forskningsmiljøer.

Ertec AS har også vært en sentral aktør i klyngen som har utviklet ny gjestehavn i Arendal. Dette har vært et OFU-prosjekt for å utvikle Norges første gjestehavn med mobile flytende komponenter. Gjestehavna ble åpnet under Arendalsuka i august 2016.

Ertec AS har gjennomført en rekke utviklingsprosjekter med støtte fra Innovasjon Norge. De har fått tilskudd til bedriftsutvikling og til forsknings- og utviklingskontrakter (IFU/OFU). Skattefunn og de har deltatt i Forskningsrådets BIA-program.

 SHM SOLUTIONS AS

 MOLDE

Gjorde erfaringene fra olje og gass-industrien om til sikrere løsninger i havbruksnæringen

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- IFU
- Etablerertilskudd
- Skattefunn
- Rådgivning

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Møre og Romsdal - Molde



Foto: SHM Solutions

Da Nærings- og fiskeridepartementet skjerpet kravene til dekk sikkerheten om bord på mindre lasteskip, medførte endringene utfordringer for oppdrettsnæringen. Yngve Bøe Myklebust, Jørn Lund Salthammer og Odd Arne Helseth så derimot en helt ny forretningsidé.

Ved å bruke sin erfaring med dekkoperasjoner fra offshorevirksomhet, utviklet Myklebust, Salthammer og Helseth en utstyrspakke som sikrer tryggere operasjoner i oppdrettsnæringen og imøtekommer de nye kravene fra Nærings- og fiskeridepartementet. Teknologien ble utviklet i nært samarbeid med flere kunder, deriblant Moen Marin i Nord-Trøndelag, og resulterte i en fleksibel løsning som kan ettermonteres på de fleste typer arbeidsbåter og servicefartøy.

SHM Solutions AS er også en kunnskapsbedrift, er godkjent som sakkyndig av Sjøfartsdirektoratet, og jobber med kompetanseutvikling, inspeksjon og sertifisering av kraner og utstyr. I januar ansatte de en ny daglig leder, Arne Lie Gundersen, som også skal ha hovedansvaret for SHM Solutions AS sine digitale løsninger – et stort satsningsområde for bedriften i tiden fremover.

I tillegg til å være et selskap med solid kompetanse er SHM Solutions AS et godt eksempel på omstilling og teknologioverføring fra offshore til havbruksnæringen. Begge deler var med på å sikre bedriften støtte fra Innovasjon Norge.

 OPTIMAR AS

 GISKE

Bærekraftig avlusing og branding av klippfisk

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Miljøteknologitilskudd
- IFU/OFU
- Rådgivning

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Møre og Romsdal - Ålesund
- India - New Delhi
- Brasil
- Indonesia



Foto: Optimar

Nye metoder for avlusing av fisk og et fremstøt for å øke markedsandeler på klippfiskmarkedet i Brasil er to spennende prosjekter der vi hjelper Optimar A/S fra Giske.

Optimar er en sentral leverandør til det norske og internasjonale markedet for veiing, pakking, innfrysing og annen bearbeiding av fisk. De er eksperter på sitt felt, og utvikler kvalitetsprodukter innenfor robotikk og automatisering til fiskeri- og oppdrettsnæringen.

Lakselus har blitt en av de største kostnadspostene for oppdrettsnæringen. Optimar har derfor fått støtte fra oss til utvikling av et fullskala anlegg for avlusing av fisk ved bruk av oppvarmet sjøvann og ny pumpeteknologi. Bruken av medikamenter og kjemikalier for å bekjempe lakselus på oppdrettsfisk er dramatisk økende på grunn av tiltagende resistens og innskjerpede krav for akseptert lusepåslog. Derfor er Optimars løsning et positivt og mer bærekraftig alternativ.

Et annet prosjekt som vi støtter er knyttet til utvikling av ny teknologi for å legge klippfisk i kartong og konsumpakke. Gjennom de siste ti årene har det vært en jevn økning i volumet av klippfisk som blir konsumert i Brasil, mens Norges totale eksportandel av klippfisk er fallende. Konsumet av tradisjonell klippfisk i flak synker, mens ferdig oppskåret fisk i mindre pakninger tar over markedet. Gjennom prosjektet ønsker man å utvikle et "brand" for klippfisk til Brasil, produsert av norske råvarer i Norge.



NUTCRACKER SOLUTIONS AS



JAR

Nutcracker Solutions AS: Ny gressmatte gjør at sportsarenaer kan tjene millioner på utleie

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Etablerertilskudd
- IFU

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Oslo, Akershus og Østfold



Foto: Nutcracker Solutions

Dagens sportsarenaer står tomme store deler av året uten verken aktivitet eller inntekt. Nutcracker Solutions AS har utviklet et baneskiftesystem som gjør det enkelt og kostnadseffektivt å fjerne gressmatten fra arenagulvet. Et idrettsstadion kan dermed enkelt ha konserter og andre arrangement på dager hvor den ikke brukes til sport.

En stor sportsarena kan generere inntekter på mer enn 1,5 millioner euro på en enkelt konsert. Ulempen er at arrangementet ofte resulterer i en ødelagt gressmatte, og at det krever tre-fire «hvileuker» før kvaliteten på matten er god nok igjen for kamper som skal spilles på toppnivå. De færreste sportsligaer har så lange pauseperioder i sesongoppsettet.

Nutcracker Solutions AS har sammen med Bosch Rexroth, Sapa Profiler og STRI (Sports Turf Research Institute) utviklet en gressmatte som monteres i moduler på et arenagulv. Systemet kan leveres automatisert, noe som gjør at modulene lett kan fjernes før et annet arrangement, og redusere riggingstiden fra uker til timer. Mens konsertene gjennomføres lagres gressmattene i spesialbygde veksthus som både bevarer og forbedrer kvaliteten på gresset.

Nutcracker Solutions sine samarbeidspartnere, Sapa Profiler, STRI og Bosch Rexroth, er globale markedsledere innen sin industri, noe som også var avgjørende da Innovasjon Norge valgte å støtte bedriften. Bosch Rexroth er pilotkunde og ansvarlig for videre salg av produktet, og første reelle kunde forventes i løpet av 2017.

 KASTON AS

 FOSNAVÅG

Japanske kråkeboller får norsk superfôr

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- IFU/OFU
- Rådgiving

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Møre og Romsdal - Ålesund](#)
- [Hovedkontoret](#)
- [Japan](#)
- [Canada](#)



Foto: Urchinomics

Rogn fra kråkeboller er en delikatesse i Japan. Nå skal norske aktører hjelpe til med å bygge opp kråkebolleindustrien på den japanske nordøst-kysten samtidig som man forbedrer havmiljøet.

Kaston AS er et privat investeringsselskap med opprinnelse fra fiskerinæringen. Kaston reinvesterer sitt overskudd fra fiskeriengasjement i innovativ og bærekraftig næringsvirksomhet, og sikter seg nå inn mot oppdrett av kråkeboller i Japan.

Med seg på laget har Kaston forskningsorganisasjonen NOFIMA og teknologibedriften Praktisk Verksted i Alta. Sammen har disse utviklet en avansert og effektiv fôr- og oppdrettsteknologi.

Japan er i dag det største markedet for kråkebollerogn. Det er et eksklusivt produkt med høy pris og store krav til kvalitet. Siden jordskjelvet og tsunamien på øst-kysten av Japan i mars 2011, har kråkebolle-industrien i dette området ligget nede.

Innovasjon Norge førte Kaston og produsentgrupperingen Marushichi Suisan sammen under en studietur for norsk fiskerinæring, og dette førte til et samarbeid som går under prosjektnavnet Urchinomics.

Oppdrett av kråkeboller foregår i dag i all hovedsak gjennom innesperring av kråkeboller i kystnære områder, der kråkebollene blir matet med avfallsprodukter fra tangproduksjon og tar lang tid. Det NOFIMA-utviklede kråkebollefôret har vist seg å føre til opptil 10 ganger mere rogn i en kråkebolle, og på betraktelig mye kortere tid.

Det er også en betydelig miljøgevinst i prosjektet. Som kunden selv sier:

«Ved å fange, fôre og selge miljøskadende kråkeboller, produserer vi en av verdens dyreste sjømatretter og forbedrer samtidig havmiljøet. Tareskogen vokser igjen, fisk kommer tilbake til kysten, vi fanger CO2, nøytraliserer havsyrning og skaper arbeidsplasser i distrikter verden rundt. Og alle inntektene fra dette kanaliseres via 6092 Fosnavåg!»

Innovasjon Norge har gitt et forsknings- og utviklingstilskudd til prosjektet, da en stor del av verdiskapingen vil foregå i Norge dersom dette lykkes. På sikt ser selskapet på hele Asia som markedsområde, har allerede begynt aktivitet i Australia og var med på en næringslivsdelegasjon til Canada i regi av Innovasjon Norge høsten 2016.



ORKEL



FANNREM

Presser rundballer i Kina

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Tilskudd
- Rådgivning

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Sør-Trøndelag
- Kina - Beijing



Foto: Orkel

Orkel er lokalisert i Fannrem i Sør-Trøndelag, og er et verdenskjent merke for rundballepresser og transportutstyr. De er representert i over 50 land. Orkels produkter er hovedsakelig brukt i jordbruk, transport og avfallshåndtering.

Orkel gikk inn i det kinesiske markedet for tre år siden. I Kina har det inntil nylig vært vanlig med lagring av fôr i siloer, mens trenden rundt om i verden er å lagre det i baller. Med IN Kinas hjelp har Orkel bragt innovasjon til den kinesiske landbruksindustrien, der nå flere og flere blir nysgjerrige på den nye teknikken.

I 2016 eksporterte Orkel maskiner til Kina til en verdi av rundt 16 millioner kroner, og tallene er ventet å doble seg i 2017. Kina har dermed blitt et av Orkels viktigste markeder.

I tillegg til eksport til Kina har selskapet også inngått et samarbeid med en kinesisk partner for å produsere mindre rundballepresser i Kina. Dette er del av et prosjekt som er støttet av myndighetene i Shanghai for å handtere kornavfall og unngå luftforurensning.

IN Kina har bidratt med rådgivning av forskjellig art: markedsundersøkelser, partnersøk, evaluering av partnere og markedsstrategi, i tillegg til et internasjonalt mentorprogram.

Orkel er svært fornøyd med IN Kina, og vil fortsette å motta rådgivningstjenester for sin Kina- markedsstrategi.



PROX DYNAMICS



HVALSTAD

Prox Dynamics: 18 gram nanoteknologi flyr ut i verden

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- OFU
- Lån

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Oslo, Akershus og Østfold



Foto: Prox Dynamics

Nanoteknologi I verdensklasse er verdt langt mer enn sin vekt I gull. Prox Dynamics utvikler på Hvalstad i Asker ørsmå helikopter-droner med varmesøkende kameraer for å bistå soldater i felten. Helikopteret, Black Hornet, sender sanntidsinformasjon til operatør og brukes for rekognosering og overvåking.

Black Hornet er med sine 18 gram unik i verden. Kommersiell droner med lignende egenskaper veier gjerne 100 ganger mer. Black Hornet anses som ufarlig i bruk for operatør og andre, krever ingen luftromskoordinering eller godkjenning, og er samtidig så liten at en lett får det med i plassgjerrige kjøretøy uten å måtte prioritere bort annet utstyr. Soldater kan samtidig operere helikopteret uten å forlate kjøretøyet, og slipper med det unødige eksponering fra trusler. Å bidra til å berge liv framfor å ta liv er viktig prinsipp for bruk av Black Hornet.

På tampen av 2016 ble selskapet kjøpt opp av den amerikanske sensor-giganten Flir Systems for 1,1 mrd kroner, som er første gang en norsk leverandør av forsvarsteknologi selges til USA. At en amerikansk gigant erverver selskapet er i seg selv en bekreftelse på selskapets posisjon som teknologisk spydspiss. Det er viktig for Flir å beholde menneskene og deres kompetanse, så selskapet velger å fortsatt bli på Hvalstad I Asker. Selskapet har rundt 100 ansatte.



BIIM ULTRASOUND AS (TIDLIGERE EYLIFE AS)



NARVIK

Gjør ultralyd tilgjengelig for flere

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Tilskudd
- Lån
- Skattefunn
- Rådgivning

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Nordland



Foto: Biim Ultrasound

Helse- og velferdssektoren er i stor utvikling og dette gir gode muligheter for norske bedrifter innen områder som e-helse og medisinsk teknologi. Gründerbedriften EyeLife AS, nå Biim Ultrasound AS, ble startet i 2013. Selskapet har som mål å gjøre ultralyd mer tilgjengelig ved økt brukervennlighet og lavere pris.

Ultralyd brukes innen medisin for å visualisere anatomi. Markedet for ultralyd er i vekst, men har generelt vært dyrt og utilgjengelig for mange potensielle brukergrupper. Biim Ultrasound utvikler en trådløs ultralyd-probe basert på mekanisk skanning med ultralydbildet på en touchscreen enhet. Dette gir lavere kostnad enn eksisterende teknologi. I tillegg vil produktene få høy bildekvalitet, være trådløse og enklere å bruke. Med deres innovative tilnærming kan Biim Ultrasound utvide markedet. Eksempler på nye brukere kan være ambulansepersonell, personell innen eldreomsorg, fysioterapeuter, allmennpraktiserende leger og sykepleiere.

Biim Ultrasound har knyttet til seg fagfolk fra Norge, Finland og USA, og det første ultralydproduktet vil komme i salg i 2017. Nå jobber de med å sette opp en produksjonsenhet i Narvik. Selskapet satser internasjonalt fra første stund, med hovedkontor i Narvik og datterselskaper i Finland og USA.

Innovasjon Norge har fulgt selskapet fra start, og har bidratt med flere tjenester som lån, tilskudd og rådgivning.

 BOCCONI MOTEPGRAM

 MILANO

Norge lærer mote i Milano

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Internasjonalisering
- Nettverk og klyngesamarbeid
- Tilskudd

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Italia



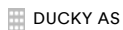
Foto: Tom Hansen, Innovasjon Norge

20 deltakere fra 10 norske motebedrifter fikk i 2016 lære internasjonal forretningsdrift i den italienske motehovedstaden Milano. Det skal på sikt bidra til å løfte norsk mote ut over landegrensene.

Varsity-gründerne Sebastian og Aleksander Salvensen Adams (bildet) var blant de norske motebedriftene som i 2016 deltok på kompetanseprogrammet ved Bocconi-universitetet i Milano. Norsk moteindustri er i utvikling og satser seriøst på å bygge en sterkere internasjonal posisjon. I samarbeid med det anerkjente Luxury & Fashion Knowledge Center ved Handelshøyskolen Università Luigi Bocconi i Milano etablerte derfor Innovasjon Norge i 2016 et program der målet var å tilføre norske motebedrifter kompetanse og forretningsferdigheter som kreves for internasjonal skalering og vekst. Det skal igjen bidra til å øke norsk eksport av mote til det globale markedet. Det er første gang det gjennomføres et slikt program for en kreativ næring som mote og design. Mote er en ung næring i Norge, men de siste 10-15 årene har næringen hatt en merkbar vekst. I 2016 ble det eksportert norsk mote, klær og sko til en verdi av 888 millioner kroner. Det er en økning på over 3 prosent fra året før, og en økning på 111 millioner kroner sammenlignet med eksporten i 2010.

Den norske moteklyngen Norwegian Fashion Hub (NFH), fikk i 2014 Arena-status gjennom klyngeprogrammet som Innovasjon Norge driver i samarbeid med Forskningsrådet og Siva. Det er med på å gi norsk motenæring styrke. Ved utgangen av 2016 hadde klyngen 39 medlemsbedrifter.

NFH har samarbeidet med Innovasjon Norge om etableringen av kompetanseprogrammet i Milano. Programmet vil bli videreført i 2017.



DUCKY AS



TRONDHEIM

Gjør det enklere å nå klimamål

INNOVASJON NORGE HAR BIDRO MED

- Rådgivning
- IFU
- Miljøteknologitilskudd
- Etablerertilskudd

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Sør-Trøndelag



Foto: Ducky AS

Gründerbedriften Ducky fra Trøndelag utvikler en web-basert applikasjon som kvantifiserer bærekraftige tiltak. På denne måten kan man lettere kommunisere miljøeffekten av klimatiltak, spre kunnskap, skape motivasjon rundt bærekraft, og nå klimamål.

Klimaproblemet er stort, og individuelle klimatiltak kan til tider føles irrelevant i den store sammenhengen. Ducky er et ungt selskap med ambisjoner om å gjøre det enkelt å synliggjøre effekten av klimatinnsatser gjennom en digitaltjeneste. Gjennom formålet «å bidra til en bærekraftig verden», ønsker selskapet og bidra til å finne løsninger på et av samfunnets største utfordringer.

Applikasjonen er fortsatt i beta versjon, men allerede er det globale aktører som har tatt det i bruk. En av de som har sett potensiale i produktet tidlig er møbel-giganten IKEA. I november 2016 gjennomførte IKEAs ansatte i Norge en utfordring i Ducky plattformen som skapte stort engasjement. 400 ansatte deltok der de logget nærmere 25.000 miljøhandlinger og sparte tilsvarende 18 tonn CO₂ i løpet av 3 uker. IKEA har tatt samarbeidet et steg videre og har nå lansert en utfordring mot sine kunder i Norge også.

Innovasjon Norge har bidratt med flere typer tilskudd i tillegg til rådgivningstjenester. Virksomheten har også mottatt tilskudd gjennom Miljøteknologiordningen.

 SMALLVILLE AS

 LILLEHAMMER

Lydmiksetjenester for den globale filmbransjen

- Etablerertilskudd
- Lån

- [Oppland](#)



Foto: Smallville AS

Magnus Beite og Stein Berge Svendsen er internasjonalt anerkjente filmkomponister med egne bedrifter. De bestemte seg for å legge hodene sammen og starte en toppmoderne lydmiksekino i Lillehammer som åpnet i sommeren 2016.

Lillehammer miksekino er et sted som dekker et behov som det i liten grad finnes løsning på i Norden i dag. Norske filmprodusenter har lenge måttet dra til utlandet for å mikse sin film i Dolby Atmos, den nyeste standarden innen kinolyd. Nå kan de ferdigstille sine filmer i Lillehammer Miksekino - Norges første og eneste miksekino med Dolby Atmos-sertifisering.

Gründerne har over 25 års erfaring som filmkomponister og vet godt hva som skal til for å lykkes i filmbransjen. Med seg i prosjektet har de fått lyddesignerne Tormod Ringnes og Baard H. Ingebretsen, kjent fra filmer som Max Manus og Kon-Tiki. Smallville har tenkt internasjonalt fra start og vet at de konkurrerer med aktører i utlandet om kundene.

Lillehammer har et betydelig filmmiljø gjennom Filmbanken og Den Norske Filmskolen, og de har allerede benyttet seg av tilbudet. Siden miksekinoen åpnet, har flere kinofilmer blitt mikset ferdig på Lillehammer miksekino, samt flere trailere og kortfilmer.

Selskapet mottok etablerertilskudd som ble brukt for gjennomføre en grundig vurdering av markedet i forkant. Virksomheten har også mottatt både lån og tilskudd for å bygge ferdig lydmiksekinoen.

 FRAM MARKED MEDTECH

 CANADA

Fram Marked Medtech: Canada - mulighetenes land for norsk helsesektor

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Internasjonalisering
- Nettverk og klyngesamarbeid
- Rådgivning

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Canada](#)
- [Hovedkontoret](#)



Foto: Innovasjon Norge

Toronto har et spennende innovasjonsmiljø, blant annet ved helse- og kommersialiseringshuben MaRS. Byen er for mange europeiske bedrifter en døråpner til det nordamerikanske markedet, i tillegg til et godt utgangspunkt for etablering i Canada.

Innovasjon Norge og Oslo Medtech samarbeider om å skape aktivitet mellom Norge og Canada. Landenes helsevesen har mange fellestrekk og Oslo Medtech gjennomførte et forprosjekt for å kartlegge mulighetene, som deretter resulterte i Innovasjon Norges Fram Marked for fem av klyngens bedrifter.

Andre samling ble holdt i forbindelse med Kronprinsparets besøk til Canada i november, der det ble inngått en intensjonsavtale (MoU) mellom MaRS og Oslo Medtech. Samarbeidsavtalen vil bidra til å styrke kunnskapen og kjennskapen til hverandre, og øke mulighetene for norske eksportbedrifter.

Kronprinsparet møtte samtlige deltakerbedrifter og arrangementet fikk god pressedekning fra både norsk og kanadisk side. Fem andre bedrifter fra Oslo Medtech-klyngen deltok også. Fram Marked Medtech har sin fjerde og avsluttende samling i Toronto i 2017. Ambisjonen er å etablere nye prosjekt i fremtiden.

 NO ISOLATION  OSLO

AV1 - roboten som hjelper deg til å delta i egen hverdag

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Etablerertilskudd
- Rådgivning
- EØS-ordningene
- Garanti

KONTERER SOM HAR BIDRATT

- Oslo, Akershus og Østfold



Foto: Trigger

Roboten AV1 hjelper syke barn og unge voksne ut av ensomhet og sosial isolasjon. Alle må ha mulighet til å delta i sin egen hverdag.

I Norge er det over 6000 langtidssyke barn til enhver tid. Dette betyr en tom skolepult i omtrent hvert fjerde norske klasserom. Gjennom AV1 kan disse barna likevel delta på skolen og med venner slik at hverdagen ikke blir like ensom. Den ble tilgjengelig allerede høsten 2016.

AV1 er en robot for langtidssyke barn, utviklet av No Isolation. Teknologi skaper toveis kommunikasjon mellom klassekamerater og det syke barnet, som gjør at barnet kan delta i sin egen hverdag, både på skolen og med venner uten å selv være der. AV1 har innebygget 4G og WiFi som gjør den lett å ta med seg, enten det er i klasserommet eller på tur med venner.

No Isolation ble etablert i 2015 i Oslo. De jobber for å få hjelpe mennesker ut av ensomhet og sosial isolasjon. AV1 er det første produktet deres. Selskapet har 24 ansatte og Karen Dolva er daglig leder. Karen Dolva var en av seks nominerte til Female Entrepreneur 2016. No Isolation etablerer i februar 2017 kontor i Amsterdam.

 ELLIPTIC LABS AS

 OSLO

Ikke rør mobilen din!

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Etablerertilskudd
- IFU/OFU
- Lån
- Rådgivning
- Internasjonalisering

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Oslo, Akershus og Østfold
- USA - San Francisco



Foto: Elliptic Labs AS

Bruk mobil uten å røre den, og med langt flere muligheter! Elliptic Labs utvikler berøringsfritt grensesnitt på blant annet mobil basert på norskutviklet ultralydteknologi. Nå står også en av verdens største smarttelefonprodusenter, kinesiske Xiaomi, på kundelisten.

Xiaomi har lansert sin nye supertelefon med Elliptic Labs' norske ultralydteknologien bygget inn. Elliptic Labs' teknologi, kalt "Inner Beauty", lar deg bruke gester og håndbevegelser til å styre elektroniske håndholdte enheter som mobiltelefoner, nettbrett og andre datamaskiner. Slike enheter har etterhvert fått et så omfattende informasjonsinnhold at mulighet for enklere navigasjon er etterspurt både av produsenter og brukere. Ved å fristille seg fra berøring av skjerm, opp til flere meter fra enheten, åpnes helt andre muligheter for interaksjon og samspill med elektroniske enheter.

Etter åtte år med teknologiutvikling og patentering på ultralyd, er Elliptic Labs nå i posisjon som den første aktøren globalt til å markedsintrodusere en løsning som møter behovene både i industrien og blant brukerne. Ambisjonen til selskapet er å posisjonere seg som den globalt ledende leverandøren av "touchless gesture"-løsninger for forbrukerelektronikk.

Innovasjon Norge har jobbet med selskapet siden 2008. Over de siste årene har dette vært mye gjennom Nordic Innovation House i Silicon Valley samt vårt kontor i Shanghai, der aktivitetene har vært rettet mot internasjonalisering og inntreden i nye markeder.

 WEWANTTOKNOW AS  OSLO

Utviklet dataspill som gjør likninger lett som en lek

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Etablerertilskudd
- OFU
- Lån
- Andre tilskudd

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Oslo, Akershus og Østfold
- USA - San Francisco



Foto: WeWantToKnow AS

Jean-Baptiste Huynh lurte på hvorfor formatet på skoleundervisningen ikke hadde endret seg siden oldefaren hans gikk på skolen, selv om undersøkelser viser at elevene har problemer med å lære matematikk på den tradisjonelle måten. Løsningen ble å utvikle et dataspill som gjør at barn helt ned i seks-årsalderen kan lære seg å løse likninger.

Huynh gikk fra jobb i finansbransjen til å bli mattelærer, og satt derfor tett på utfordringene han ville løse. Med gode støttespillere, deriblant Rolv Assev fra nettselskapet Opera, utviklet WeWantToKnow dataspillet DragonBox. Et dataspill som gjør det raskere og mer motiverende å lære matematikk – uten at elevene umiddelbart merker at det er mattespill.

Det første spillet ble prøvelansert i 2012, og har vunnet flere priser. I 2015 var Assev med på å opprette klyngen Oslo EdTech Cluster, og WeWantToKnow gikk inn som et av stjerneeksemplene på norsk læringsteknologi.

Selskapet oppfattes som å være en pioner innen skjæringsfeltet teknologi, pedagogikk og didaktikk, noe som kan løfte matematikkundervisningen til glede for både elever og lærere.

I tiden fremover er det viktig for bedriften å dokumentere spillenes effekt, og WeWantToKnow har inngått et samarbeid med Skedsmo kommune der elever på barnetrinnet skal teste spillene.

HOVEN LOEN AS

LOEN/STRYN

Pendelbane frå fjord til fjell skapar heilårs opplevingsarena

INNOVASJON NORGE HAR BIDREGE MED

- Lån
- Tilskot
- Rådgjeving

KONTORER SOM HAR BIDATT

- Sogn og Fjordane



Foto: Hoven Loen

Allereie før den offisielle åpninga våren 2017 blir Hoven Loen karakterisert som eit moderne turistikon og eit av dei største og mest storslåtte reiselivsprosjekta i Norge. Den nye pendelbanen i Loen i Stryn skapar ny giv og forventingar i reiselivsnæringa i heile regionen.

Når banen opnar i mai 2017 skal turistane bokstaveleg talt få sveve opp frå fjorden til fjellet Hoven, 1011 meter over havet. Nokre får minuttar tek turen opp til toppen, der dei reisande kjem til restauranten som byr på eit 210 graders panoramautsyn over fjell, bre og fjord. Frå Hoven kan turistane oppleve høgfjellet på eiga hand eller med guide, til fots, på sykkel eller på ski. Mogelegheitane vil vera mange - året rundt!

Målet er nettopp at den nye pendelbana skal skape eit reiselivsprodukt med opplevingar heile året gjennom. Loen kan allereie by på ei rekkje reiselivsprodukt med opphav i spa-, konferanse og opplevingshotellet Alexandra, Loen Active med klatrestien Via Ferrata, Briksdalsbreen og arrangementet Skåla Opp. Pendelbanen skaper nye opplevingsarenaer både ved fjorden og på fjellet.

Banen er lokalisert nær cruisehamna i Olden, noko som ytterlegare sikrar besøk. Allereie første året er det rekna med 65 000 besøkjande, noko som vil sikre prosjektet nødvendig lønsemd. Prosjektet er organisert i selskapet Hoven Loen AS, der Hotel Alexandra AS, det sveitsiske selskapet Garaventa, Nordfjord Kjøtt AS og Stryn kommune er dei største aksjonærane. I tillegg er fleire bedrifter i regionen inne på eigarsida i prosjektet.

Den samla investeringsramma er på rundt rekna 280 millionar kroner, ca halvparten av dette er sikre gjennom aksjekapital frå eigarane. Innovasjon Norge har støtta prosjektet og vurderer det som eit viktig fyrårprosjekt med potensiale til å gje store ringverknader innan reiselivet i regionen.

 TIBBER AS

 FØRDE

Smartere strøm for ditt hjem

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Etablerertilskudd
- Miljøteknologitilskudd
- Rådgivning
- Internasjonalisering

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Sogn og Fjordane



Foto: Annika Falkuggla

Smarte samfunn, grønt skifte og ren energi. Bærekraft og teknologi som spiller på lag for å gi oss enklere liv som forbruker mindre og gir oss mer. Tibber plasserer seg midt i denne gryta med sin løsning som gir smartere strøm for ditt hjem

Vet du når på døgnet strøm er dyr eller billig? For de fleste av oss er ikke dette relevante spørsmål, fordi vi ikke har målere som skiller mellom når på døgnet du bruker strøm. Om du bruker strøm dag eller natt har ikke utgjort noe forskjell. Samtidig har strømhandel for mange blitt oppfattet som komplekst og kjedelig. Fram til nå. Tibber utvikler en app som både skal styre strømforbruket i huset ditt, samt handle strøm der du får best priser. Eller gir deg muligheten til å selge din strøm til naboen. For energiselskaper vil løsningen tilby høyere presisjonsgrad med vesentlig lavere tap enn de har hatt til nå.

Innovasjon Norge startet å jobbe med Tibber i 2015. De har vunnet Petter Stordalens entreprenørkonkurranse, og samlet mer enn 7 million kroner i kapital.

 MSG PRODUCTION AS

 TELEMARK

Miljøvennlig løsning for avising og vask av fly

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Etablerertilskudd
- Miljøteknologiordningen
- Rådgivning
- EØS-ordningene

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Telemark



Foto: MGS Production AS

Selskapet skal bygge en kombinert fullskala vaske- og avisingshall for fly som sparer både kostnader, miljø og klima.

Anlegget skal bestå av en stor hangar med automatisk avising og vask av fly, tilpasset hver enkelt flytype. Løsningen reduserer bruken av kjemikalier, samler dem opp og gjenvinner dem. Den bidrar til mindre CO2-utslipp ved at rene fly bruker mindre drivstoff. Den gjør avising og vask mye raskere enn manuelle metoder, og den kan dokumentere alt som skjer i prosessen.

- Vi har møtt stor interesse når vi har presentert løsningen på konferanser og utstillinger, og vi har inngått en intensjonsavtale om kjøp av et anlegg med Sandefjord Lufthavn Torp flyplass når det er dokumentert funksjonelt, sier Svein Gunnar Mæland i MSG Production. Han har utviklet konseptet de siste syv årene.

Konseptet fikk i 2016 2,5 millioner euro i støtte fra EUs program Horisont 2020. Denne pengestøtten er starten for MSG Production til et kommersielt produkt som kan selges på de fleste flyplasser i verden.

Selskapet MSG Production AS i Skien ble etablert i 2016. Jan Hansen er daglig leder. Største aksjonær er MSG Deice AS.

REETEC AS TELEMAR

Sjeldne jordartsmetaller i grønne teknologier

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Tilskudd
- Miljøteknologiordningen
- OFU/IFU
- Rådgivning

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Telemark](#)



Foto: Torbjørn Tandberg

Sjeldne jordartsmetaller er svært viktige i flere grønne teknologier. De brukes i bl.a. led-pærer, vindmøller, el-biler og flatskjermer.

REETec AS har utviklet en ny, miljøvennlig teknologi for separasjon og fremstilling av sjeldne jordartsmetaller. - Vi har utviklet en svært miljøvennlig og fremtidsrettet teknologi uten utslipp og med svært lavt energiforbruk, sier daglig leder Sigve Spørstøl. - I tillegg lar denne teknologien seg automatisere og representerer således fremtidens kjemiske industri som krever færre, men vel kvalifiserte medarbeidere. Det er på denne måten vi kan være konkurransedyktige, sier han.

Gruppen med de 17 sjeldne jordartsmetaller er grunnstoffer med en rekke egenskaper som er svært viktige i mange grønne teknologier, på grunn av sine unike egenskaper. De anvendes blant annet i magneter for vindmøller, batterier for elektriske biler, LED-pærer, medisinteknisk utstyr, lasere og smartskjermer i elektronisk utstyr. Som tilsetningsstoff kan de forbedre og endre egenskapene til ulike legeringer.

Bedriften er lokalisert i Herøya Industripark og ledes av Sigve Spørstøl.

Bedriften mottok i 2016 35 millioner fra Miljøteknologiordningen for å bygge et industrielt demonstrasjonsanlegg på Herøya utenfor Porsgrunn. Målet er å ha anlegget i produksjon i 2018.

Effektiv logistikkvirksomhet i Arktis

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Etablerertilskudd
- Næringstiltak Svalbard

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Tromsø](#)



Foto: Pole Position

God og velfungerende logistikk er avgjørende for utviklingen av næring på Svalbard, og Pole Position Logistics har rukket å gjøre seg til en viktig partner for en mer effektiv logistikkvirksomhet i Arktis.

Pole Position ble etablert i 2005, og bygger sin kompetanse på mange års erfaring med skipsagentvirksomhet i Arktis. Selskapet ble startet av Lasse Stener Hansen og Terje Aunevik. Med et økende antall skipsanløp på Svalbard så de raskt et behov og potensiale for komplette logistikktenester.

Nå operer ikke selskapet bare innenfor turisme, men utfører handlingstjenester for Avinor, havnetjenester for Longyearbyen havn, skipsagenturtjenester og komplette logistikktenester på sjø, i fly og bil. De er også logistikkpartner for den russiske aktiviteten på Barnebasen på 89 grader nord, og etter 11 års drift på Svalbard har selskapet nå tatt enda et steg videre og etablert seg i Narvik for å være sterkere tilknyttet viktige knutepunkt på fastlandet.

Fokuset mot Arktis øker, og den nye aktiviteten genererer et økt logistikkbehov og ikke minst etterspørsel etter lokal kjennskap til arktiske forhold. Dette var avgjørende da Innovasjon Norge vurderte å gi støtte til bedriften.

Pole Position utvikler nå en ny programvare som vil sikre en digital totalløsning for kunden, og som utfordrer en del av prinsippene i bransjen. Målet er å skape et verktøy som optimaliserer og koordinerer alle fraktvolumene til og fra Svalbard. På den måten utnyttes kapasiteten bedre, og kundene får løpende informasjon underveis uavhengig av hvilke transportører eller transportmidler som benyttes.

Billige solcellepaneler fra norsk superreaktor

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- IFU
- Miljøteknologitilskudd
- Rådgivning
- Skattefunn

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Oslo, Akershus og Østfold

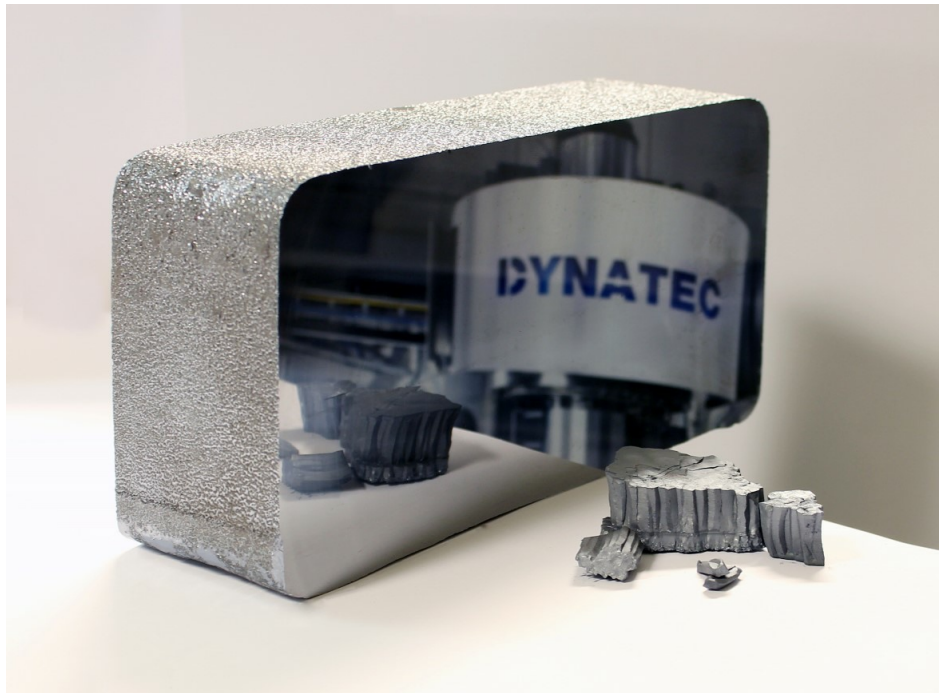


Foto: Rune Holter

Solcelleindustrien vokser i takt med behovet for grønn energi. Å produsere solcellepaneler krever mer og billigere silisium. Gjennom erfaringer med leveranser til silisiumindustrien og IFE har selskapet opparbeidet seg en unik kunnskap på silisiumsproduksjon, og kombinerer forskningskunnskap og industriell kompetanse på en spennende måte.

Forskere i Dynatec har utviklet en ny superreaktor som lager silisium 40 ganger raskere enn i tradisjonelle reaktorer. Attpåtil med langt mindre energi enn ved andre metoder. Gjennom to forskningsprosjekter er teknologien testet ut på funksjonsnivå. I en oppskalert prototype har gründerne vist at de kan gjennomføre prosjekter med høyt forskningsinnhold og høye krav til avansert konstruksjon og tilvirkning.

Selskapet er fortsatt i utviklingsfasen, og har kjørt to forskningsprosjekter i tett samarbeid med Institutt for Energiforskning (IFE). I et FoU-prosjekt skal det bygges en helt ny storskala industriell sentrifugereaktor for produksjon av høyrent silisium til bruk i solceller. Reaktoren skal implementeres i en reell industriell test i samarbeid med pilotkunde, og demonstrere at den kan produsere silisium til en langt lavere kostnad enn dagens teknologi.

De viktigste markedene for Dynatec Engineering er produsenter av superrent silisium i USA, Europa og det fjerne Østen. Det er også nylig opprettet kontakt med nye produsenter i Midtøsten.

 GLOBESAR AS

 TROMS

Overvåking av vannstand som forhindrer flom og regulerer strømtilgang

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Etablerertilskudd
- OFU

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Tromsø



Foto: Globesar

Det er et stort behov på verdensbasis å vite hvor store vannressursene er til enhver tid. Detaljert og kontinuerlig oversikt av tilgjengelige vannressurser er viktig for å kunne disponere og forvalte vannressursene på en produktiv og sikker måte, samtidig som man minimerer inngrep i miljø og fiskenæring. Den innsikten kan Globesar levere, og de har utviklet et system som leverer satellittbasert informasjon om endringer i vannstand.

Tidligere studenter på Universitet i Tromsø identifiserte et problem i 2010, nemlig at de som skulle ta avgjørelser på tvers av ulike bransjer som olje og gass, infrastruktur og kraft manglet nødvendig og presis geografisk data for å kunne ta avgjørelser som ivaretar sikkerhet, vedlikehold, investeringer og produksjon.

Selskapet fokuserer på løsninger i kraftnæringen, og har som mål å bli den ledende leverandøren i Europa av produkter og tjenester som baserer seg på optiske målinger fra satellitt. Allerede har selskapet tatt en ledende posisjon i Norge.

Administrasjon av vannressurser kan være spesielt krevende i kalde områder der vann hopper seg opp i form av snø. Globesars produkter overvåker snømengden og dens egenskaper, noe som igjen kan bidra til å forutse og forhindre flomsituasjoner, eller planlegge strømtilgang.

Innovasjon Norge vektla blant annet bedriftens evne til å kommersialisere forskningsresultater i sitt vedtak om tilskudd. Det er en kunde- og markedsdrevet bedrift, som leverer en løsning med stor verdi for Norges kraftindustri, og det har også vært utslagsgivende både for bedriftens støtte og suksess.

 REIN STYRKE AS

 KAUTOKEINO

Naturprodukt fra arktiske mattradisjoner

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Rådgivning
- Etablerertilskudd

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Finnmark - Vadsø](#)



Foto: Rein Styrke AS

Bærekraftig utnyttelse av viddas naturressurser er forretningsideen til Finnmarks-bedriften Rein Styrke AS. I dag produserer selskapet kosttilskuddet Áhppi Rein Lever, midt på Finnmarksvidda i Guovdageaidnu- Kautokeino.

Næringsmessig kvalitet og kontroll på produksjonsprosessen er viktig for Rein Styrke AS. Det gjøres en nøye utvelgelse av rein og tas hensyn til sesongvariasjon. Lever fra hver produksjon sendes til grundig analyse, før den tørkes og kapsles det om til et næringsrikt kosttilskudd.

Analyser av reinlever viser at det er en god kilde til proteiner, B-vitaminer, A-vitaminer og jern. Nivå av miljøgifter er godt innenfor gjeldende godkjente nivåer, og reinlever inneholder faktisk høyest næringsinnhold av alle typer lever fra dyr som den er blitt sammenlignet med.

I tillegg til en bærekraftig utnyttelse av naturressursene har Rein Styrke AS også opprettet fondet Arctic Food Foundation, dit én prosent av omsetningen fra produktene går. Deres håp er å videreføre forfedrenes matkultur til den oppvoksende generasjon i nordområdene – noe som vil være verdifullt for urfolk verden over.

Selskapet har i dag tre ansatte. Omsetning skjer i stor grad gjennom abonnementsalg i Norge og målet er en markedsandel på nærmere to prosent i det norske kosttilskuddsmarkedet.

 NORFOLIER GREENTEC AS

 FOLLDAL

Gammel plast - bedre enn ny

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Lån
- Tilskudd

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Hedmark](#)



Foto: Max Emanuelson

Plastmaterialer utgjør en stadig større del av vårt daglige forbruk. Norfolier Greentec AS

gjenvinner plastavfall ved hjelp av moderne teknikk som gjør det mulig å gjenvinne og resirkulere disse ressursene.

Gjenvunnet plast gir 90% reduksjon i CO2 og 80% reduksjon i energiforbruk, noe som er dokumentert i eget klimaregnskap utarbeidet i henhold til The Greenhouse Gas Protocol. Plastavfallet blir gjenvunnet til like gode produkter som de som er basert på ny plast. Selskapet har investert i nytt produksjonsutstyr, som sikrer effektivitet i produksjonen for å levere innovative og høykvalitetsproduktløsninger. Selskapet tar imot gammel industrifolie, landbruksfolie og forbrukerfolie fra hele landet. Gjennvinningsanlegget ligger lokalisert på på Folldal.

Norfoiler GreenTec har med mer enn 50 års erfaring opparbeidet en god markedsposisjon og er nå Nordens ledende gjenvinner av plastfolieavfall, samt ledende produsent av avfallsekker.

 HALLSTENSEN GRANITT AS

 BEKKJARVIK

Inn i fremtidens med nytt fiskefartøy

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Lån
- Skattefunn

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Hordaland



Foto: Skipsteknisk AS

Halstensen Granit AS er en vekstkraftig familiebedrift med røtter fra Bekkjarvik i Austevoll helt tilbake fra oppsaterten i 1897. De investerer nå i nytt fartøy, som blir den mest moderne og miljøvennlige norske fabrikktråleren noensinne, med helt ny filetfabrikk og fiskemelfabrikk om bord.

Ferskfanget hvitfisk foredles om bord til filet eller mel. Fileteringsgraden om bord økes vesentlig fra 55 % til 90 %, og alt restråstoff tas vare på og utnyttes til å produsere ulike produkter til humant forbruk. Det aller nyeste er at limvann og restråstoff, som frem til nå har vært tømt på sjøen, blir prosessert og blir råvare som på sikt skal brukes inn mot humant konsum og før til akvakultur.

Det nye fartøyet skal gi økning i arbeidsplasser og sterk økning i selskapets omsetning og resultat.

Halstensen Granit leverer også mye av sin produksjon internasjonalt, bl.a til Storbritannia.

 BIODRIV AS

 TRONDHEIM

Rigger seg til å bli ledende på biodrivstoff

INNOVASJON NORGE HAR BIDRATT MED

LÅN

- Lån

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Nord-Trøndelag



Foto: Biokraft AS

Biogass kan sees som en del av naturens kretslop, og vurderes som klimanøytral. Biokraft AS bygger Nord-Europas største produksjonsanlegg for flytende biogass med kjøretøykvalitet. Når den er ferdigbygd, vil produksjonskapasiteten tilsvare en energimengde på 120 Giga watt timer (GWh), med en CO2 reduksjon som tilsvarer utslippet til 12 500 biler.

Biogassfabrikken bygges på nabotomten til Norske Skog sin papirfabrikk på Skogn i Nord-Trøndelag. Råstoffet til produksjonen er sikret gjennom avtaler med leverandører av avfall fra fiskeoppdrett og biorester i avløpsvannet fra Norske Skog Skogn.

Selskapet er et konkret eksempel på sirkulærøkonomi, der avfall og restprodukter, som det utnyttes som en ressurs i nye produkter.

Biokraft har allerede sikret seg salg av biogassen gjennom en langsiktig avtale med en etablert gassdistributør. Anlegget vil stå ferdig til produksjon i løpet av 2017. Den moderne fabrikk vil være automatisert og i første byggetrinn sysselsette ca 20 personer. Selskapet har planer om å doble kapasiteten innen 2020. På sikt, ønsker selskapet også å utnytte avfallsressurser til fiskeforproduksjon i tillegg til biogassproduksjon.

Prosjektet har stort verdiskapingspotensial, og bidrar til positive klimaeffekter. Derfor har Innovasjon Norge bidratt med lån til bygging av produksjonsanlegget.



RED ROCK MARINE AS



KRISTIANSAND

Innovativ sørlandsbedrift med globale ambisjoner

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Etablerertilskudd
- Lån

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Agder



Foto: Magnus Kjelland

Red Rock Marine AS har i raskt tempo bygd opp en portefølje av produkter innen marine, offshore og fornybar energi. Bedriften leverer løfte- og håndteringsutstyr og typiske produkter er kraner, daviter og vinsjer. De har siden oppstarten hatt en annen angrepsvinkel enn de andre etablerte virksomhetene i bransjen.

Deres utgangspunkt er IT og ikke maskin, og de baserer seg på utstrakt bruk av underleverandører og har fokus på høy grad av innovasjon i produktene. Deres styrke innen IT-kompetanse gir utslag i andre muligheter for avansert styringsteknologi, noe som vil bane vei for fremtidens forretningsmodeller i det marine markedet.

Bedriften har både nasjonale og internasjonale kunder og har ambisjoner om å bli en av verdens største globale leverandører innen denne bransjen.

Red Rock Marine AS inngår i konsernet Red Rock AS som ble startet opp av Christoffer Jørgenvåg. Red Rock AS utvikler og leverer blant annet en rekke IT-relaterte produkter som for eksempel billetteringsløsninger for kollektivtrafikken.

Innovasjon Norge har fra starten sett det store potensialet som er i Red Rock Marine AS og har bidratt med etablerertilskudd i oppstartsfasen og har også innvilget lån til bedriften.

 NORSK KLEBER AS

 OTTA

Ovn som brenner for et renere miljø

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Rådgivning
- Internasjonalisering
- Miljøteknologiordningen
- Skattefunn

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Oppland](#)



Foto: Norsk Kleber

Norsk Kleber AS på Otta i Gubrandsdalen, utvikler nye og rentbrennende lavutslippsovner som tar miljøhensyn og ivaretar klebersteinens varmelagrende egenskaper.

I 2013 gjennomførte selskapet en forretningsmodellering av bedriften, som avdekket behovet for å fornye produktsammensetningen og utvide mot nye markeder. Norsk Kleber innledet dermed et samarbeid med Institutt for Industriell design ved NTNU, for å sikre at ildstedene fikk et tidsriktig formuttrykk med et godt design. For å nå nye markeder har selskapet nå utvidet mot markeder i Storbritannia, Belgia og Nederland, samt Latvia.

Nye rentbrennende ovner utnytter inntil 90% av energien i en vedkubbe og avgir 90% mindre partikkelutslipp enn gamle ildsteder. Et rentbrennende ildsted er et ildsted som tilfredsstiller norske krav til utslipp. Alle ovnene er testet og godkjent av SINTEF.

Norsk Kleber har også mottatt støtte til å utvikle et nytt og forbedret produksjonsstyringssystem for en mer effektiv produksjon av kleberovnene, som enklere avdekker feilkilder i prosessen.

 BLUEYE ROBOTICS AS

 TRONDHEIM

Norsk undervannsdrone skal gjøre det mulig for alle å utforske havrommet!

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Etablerertilskudd
- IFU
- Rådgivning

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Sør-Trøndelag



Foto: Blueye Robotics AS

Vi vet fortsatt lite om store deler av havrommet. Blueye Robotics AS holder derfor på å utvikle en undervannsdroner som skal gjøre det lettere å utforske det som ligger gjemt under havoverflaten.

Selskapet ble etablert våren 2015 av Erik Dyrkoren i tett samarbeid med Institutt for Marin Teknikks Senter for Fremragende Forskning AMOS (Senter for Autonome marine Operasjoner og Systemer) ved NTNU. Blueye Robotics AS ønsker å utvikle og tilby verdens beste undervannsdroner og på den måten gjøre det mulig for alle å utforske områder under vann.

Produktet Blueye blir beskrevet som en undervannsdroner og som en digital dykkermaske. Blueye er testet og utviklet under tøffe forhold i norske farvann. Designet er inspirert av fiskens hydrodynamikk, noe som gjør den mer stabil i vannet og annerledes enn store profesjonelle undervannsdroner. Dronen kan styres via smarttelefon eller nettbrett og du kan dele video live med dine venner eller dele data, video og bilder i etterkant.

Selskapet har mottatt etablerertilskudd og er nå i gang med et IFU-prosjekt. Selskapet har også mottatt EU-rådgivning og annen internasjonal rådgivning.

 FINNMARKSLØPET AS

 ALTA

Finnmarksløpet AS - et av regionens viktigste arrangementer

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Tilskudd

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Finnmark - Alta](#)



Foto: Mads Suhr Pettersen

Finnmarksløpet er verdens nordligste trekkhundløp, og har vært arrangert hvert år siden 1981 med start og slutt i Alta. Løpet har gått fra å være et nisje arrangement for spesielt interesserte til en publikumsfavoritt som engasjerer tusenvis av mennesker hvert år. Med denne utviklingen ble behovet for Finnmarksløpet AS stadig større, og selskapet åpnet dørene i 2001 med ansvar for det økonomiske.

I dag er løpet et av landsdelens største idretts- og kulturarrangement med rundt 130 spann hvert år fordelt på tre klasser. Det er rundt 600 frivillige knyttet til arrangementet. I en bredere sammenheng har merkevaren Finnmarksløpet blitt et felles symbol på et samlet Finnmark i fest.

Innovasjon Norge har vært involvert fra start, med blant annet i flere reiselivsprosjekter. I 2008 var Innovasjon Norge med på et pilotprosjekt med mål om å vise at en kan lage gode daglige tv-sendinger fra løpet. Det førte til at NRK kom på banen etterfølgende år, noe som økte oppmerksomheten og interessen for løpet betraktelig. Innovasjon Norge har også vært involvert i utviklingsprosjekter innen nye produkter og web-tv.

I senere tid har bistanden rettet seg hovedsakelig mot design- og merkevareutvikling, for å videreutvikle posisjonen samt skape en spydspiss utad for å tiltrekke flere tilreisende. I denne sammenheng har Innovasjon Norge også støttet en ringvirkningsanalyse for å dokumentere de økonomiske og samfunnsmessige ringvirkningene.



TINGVOLLOST AS



TORJULVÅGEN

Tingvollost – fra enkeltpersonforetak til verdens beste ost

INNOVASJON NORGE HAR BIDRATT MED

- Rådgivning
- Lån
- Tilskudd

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Møre og Romsdal - Ålesund](#)

Tingvollost er et familiedrevet gårdsmeieri som lager hvit- og blåmuggoster basert på kumelk fra egen gård. Fra etableringen i 2003 har de tatt verden med storm, og stadig vunnet nasjonale og internasjonale priser. Kronen på verket var dog da blåmuggosten Kraftkar ble kåret til verdens beste ost under World Cheese Awards i San Sebastian i 2016.

Gårdsmeieriet ligger på Saghaug gard på Nordmøre, som kan dateres tilbake til 1303. I dag bor det fire generasjoner på gården, alle engasjert i osteproduksjonen. Nettopp dette personlige engasjementet blir sett på som et av bedriftens viktigste suksessfaktorer. Fra å være et enkeltpersonforetak har de nå vokst til 15 årsverk totalt, og produserer 22 tonn ost per år i fire ulike smaker.



Foto: Per Kvalvik

Innovasjon Norge har støttet Tingvollst fra etablering gjennom hjelp til finansiering av ny driftsbygning, etterfulgt av blant annet vekstfinansiering samt mentorstøtte og rådgivning.

 KRISTIANSAND DYREPARK AS

 KRISTIANSAND

Kristiansand Dyrepark - vinneren av Reiselivsprisen 2016

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Bedriftsnettverk
- Klynge
- Prispenger – Reiselivsprisen
- Matprogram

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Agder



Foto: Innovasjon Norge

Kristiansand Dyrepark AS feiret i 2016 50-årsjubileum som en av Norges største og kjæreste attraksjoner, og den viktigste reiselivsbedriften på Sørlandet med over en million besøkende per år. Samme år ble de tildelt Innovasjon Norges Reiselivspris, på bakgrunn av innovasjonsvilje, bærekraft og engasjement for utvikling av Sørlandet som reisemål.

Dyreparken er langt mer enn en vanlig dyrepark. Selv om mangt et dyr tilbringer livet der, har bedriften stadig utviklet underholdningsdelen som nå består av badeland, Kardemomme By, Kaptein Sabeltanns verden og Hakkebakkeskogen, for å nevne noen. Nettopp denne viljen til kontinuerlig produktutvikling har gjort bedriften til et av landets ledende, og et forbilde for mange. Videre har de revolusjonert utviklingen av digital kundekontakt, fra tidlig planlegging til hjemkomst.

Gode matopplevelser står også sentralt for bedriften, hvor de er en sentral drivkraft for profilering og bruk av lokal mat.

Bedriften har vært en frontbedrift i klyngeprosjektet Arena usus, der klyngen har mottatt finansiering fra Innovasjon Norge i fem år. Dyreparken er også sentral aktør i flere bedriftsnettverk og forskningsprosjekter. Innovasjon Norge har også bidratt med finansiering gjennom matprogrammet til utvikling av menyer samt kobling til lokale leverandører i matprosjektet på 'Kutoppen'.

 PLANKTONIC AS

 TRONDHEIM

Planktonic muliggjør oppdrett av nye marine arter

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Lån
- Tilskudd
- Rådgivning
- Internasjonalisering
- Skattefunn
- EU-rådgiving

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Sør-Trøndelag



Foto: Rune Husby

Planktonic har lyktes med å utvikle et bedre naturlig startfôr for marint oppdrett. Det muliggjør både oppdrett av nye arter, økt sjømatproduksjon og mer effektiv ressursutnyttelse av fôrråvarene.

Riktig startfôr i etter utklekking er kritisk viktig innen marint oppdrett. Feil og dårlig sammensatt fôr i den viktige startfasen bidrar både til høy dødelighet, lav vekst og dårlig immunforsvar hos fiskelarver og yngel. Særlig gjelder det nye arter. For i motsetning til oppdrettssuksessene laks og ørret kan ikke yngel fra en lang rekke fiskearter føres opp på tørrfôr i den første fasen etter klekkingen. I havet spiser denne yngelen levende plankton, ørsmå organismer som flyter rundt i havvannet.

Trondheim-baserte Planktonic AS har som forretningside å høste marint dyreplankton og konservere planktonet for så å bruke det som fiskefôr. Gjennom mange år med forskning og utvikling har Planktonic utviklet en unik teknologi for kryopreservering – nedfrysing og opptining – av naturlig høstet dyreplankton og larver av hoppekreps. Etter opptining gjenopplives planktonet som dermed fremstår som naturlig og levende mat oppdrettsfisker, noe som igjen resulterer i bedre vekst og overlevelse hos fiskelarvene. Fôret er allerede tatt i kommersiell bruk i flere marine klekkerier i Norge, og med nye oppdrettsarter og økt etterspørsel etter sjømat regnes markedspotensialet for fôret som stort. Bedriften også utviklet helkonservert fôr av dyreplankton til akvariefisk. Dette fôret har vært i markedet med internasjonal distribusjon siden 2013. Produktet har vunnet flere internasjonale priser. Planktonic ble etablert i 2008 av Nils Egil Tokle og Håvard Aakerøy. Staben teller i dag syv ansatte, men videre realisering av prosjektet kan bety 50 til 100 nye arbeidsplasser i Nordland og Trøndelag. Hovedaksjonærer i selskapet er de to gründerne og det statlige investeringsselskap Investinor, som i 2015 gikk inn med betydelig kapital på eiersiden. I tillegg til støtte fra Innovasjon Norge har bedriften også mottatt støtte gjennom EUs innovasjons- og forskningsprogram Horisont 2020.

 DUALOG AS  TROMSØ

Sikrer kommunikasjon til havs

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Finansiering
- Rådgivning
- IFU
- Internasjonalisering

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Tromsø



Foto: Dualog AS

Dualog AS etablert i 1994, tilbyr en maritim digital plattform for shippingindustrien som sikrer at internett, e-post og skytjenester fungerer pålitelig og sikkert om bord i skip. Bedriftens løsning er installert på mer enn 3000 skip i hele verden.

Ny teknologi gjør at tilgjengelig båndbredde og dermed internett til havs er i vekst og forventes å vokse kraftig de neste 5 årene.

Dualog AS har sitt hovedkontor i Tromsø og salgskontor i Oslo og København. I tillegg har selskapet heleid datterselskap i Singapore, samt partnere og salgskanaler over hele verden.

I Dualog ser man på innovasjon og nyskaping som helt nødvendig for å vokse. De har derfor etablert selskapet Innovation Garage AS som skal drive med innovasjon og utvikling av nye tjenester og produkter til selskapet og til maritim industri.

Bedriften har fått støtte fra Innovasjon Norge i flere omganger siden oppstarten i 1994, de har blant annet hatt flere store industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (IFU) og fått tilskudd til internasjonalisering. Bedriften har også samarbeidet godt med Innovasjon Norges kontor i Singapore og Tokyo.



PRIDOK AS: Forenkler fastlegers hverdag

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Etablerertilskudd
- Lån

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Vestfold



Foto: Pridok AS

Vestfold-bedriften Pridok AS utvikler et nytt skybasert pasientjournal system (EPJ) som knytter sammen alle de systemer som leger trenger i sitt daglige arbeid. Hjelp til å stille diagnose, forslå behandlingsforløp og oppfølging av pasientene.

Et prosessverktøy som 100 % følger den offentlige standarden og samtidig gir markedet et system som fungerer optimalt med tanke på funksjonelle og sikkerhetsmessige krav.

Utover å være teknologisk helt i front, er Pridok EPJ det første og eneste prosesssystemet som følger de nasjonale standarder og samtidig er basert på skytjenester. Legene skal ikke bruke tid på IT.

Interessen og potensialet for systemet er stort blant fastleger. Målet er en markedsandel på 50 % innen 3 år. Selskapet ser også potensielle kunder i alle primærbehandlere, i tillegg ønsker de å tilpasse det for fastleger i Danmark.

Selskapets gründere er tre brødre med komplementerende bakgrunn, en fastlege, en siviløkonom, en med master i informatikk og 20 års erfaring innen produktutvikling og konsulentvirksomhet knyttet til utvikling av programvare.

Pridok AS skal selge selv og distribusjonen og hosting vil skje gjennom Microsoft Azure portalen. Microsoft viser stor interesse for løsningen. Norsk Helsenett og direktoratet for E-helse er begeistret for at de kommer med Pridok EPJ.

Pridok AS har mottatt etablerertilskudd fra Innovasjon Norge. Tilskuddet ble brukt for å komme til pilotering/klargjøring for investor, og målene ble nådd. I 2016 har de fått innvilget et lån som skal brukes til å slutføre løsningen for legene og tilpasse til øvrige behandlere, samt for fastleger i Danmark.

Smakfullt, naturligvis!

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Lån
- Tilskudd
- Rådgivning
- Internasjonalisering

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Vestfold](#)



Foto: Damian Heinisch

Glad i vårløk? Da kan du ha spist mang en løkstengel produsert hos Skjærgården Gartneri i Vestfold. De er i dag størst i Norge på vårløk og en betydelig produsent av urter og smaksgrønnsaker.

Skjærgården gartneri ligger idyllisk plassert ved vannkanten i Vestfold. Eierne er opptatt av en levende matjord og produksjonsavfallet på gården komposteres. Dette gjeninnføres til matjorda, i tillegg til at det sås med grønnkjødsling. Metoden bygger god jordstruktur og øker mikrolivet, noe som gir sterkere og mer motstandsdyktige planter - og behovet for kjemikalier og kunstgjødsel minsker.

Nylig startet gartneriet opp med innblanding av biokull i komposten, for forbedret kompostkvalitet og økt jordliv. I tillegg varmer overskuddsvarme opp gartneriets to veksthus for småplanter. All produksjon av salgsprodukter skjer på friland.

Produktutvikling og design prioriteres høyt hos Skjærgården Gartneri, som i dag sysselsetter tre fulltids ansatte og 30 sesongarbeidere. Produktene selges i stor grad under egen merkevare og gartneriet har mottatt Matmerks Spesialitetsmerke for sin Skjærgårdsløk, Merket for God Design for utformingen av urtebegeret som urtene omsettes i, samt pris fra Vestfold Bondelag. I 2016 fikk Skjærgården Gartneri tildelt MENYs matskattstipend på en halv million kroner, som vil bli brukt til å delfinansiere et biokullanlegg, som vil være unikt i Norge.

Målet framover er økt produksjon av mat basert på levende matjord.

Hans-Ove og Stine Kirkeby: Innovative bønder

- Tilskudd

- Oslo, Akershus og Østfold



Det foregår mye svineri på Asak Søndre i Akershus, og grunnen er Raumartoppen purkering. Med utgangspunkt i gården er det etablert et nav som eies av Hans-Ove Kirkeby og Stine Kirkeby og inneholder 450 årspurker og 29 svineprodusenter. Det er også en betydelig drift av planteproduksjon og skogdrift, blant annet på såkornkontrakt for Felleskjøpet. Totalt sysselsetter ringen 108 årsverk, med en total produksjon på mer enn 30.000 slaktedyr.

I tillegg til svin- og planteproduksjon har ekteparet Kirkeby de senere årene etablert en avdeling av klatreparken Høyt og Lavt på gården, i tillegg til moderne konferanselokaler i låven. Konferansekonseptet har fått navnet Smakfulle Rom - og tilbyr mindre og større møterom opp til 120 personer, 15 hotellrom, en rekke aktiviteter og ulike oppholdsrom tilpasset mindre grupper. Mat og drikke som serveres er kjøpt inn hos lokale bønder, og når dyr kjøpes inn utnyttes alt og ingenting går til spille. Stoltheten over råvarene som benyttes er viktig for eierne.

Hans-Ove og Stine Kirkeby vant i 2016 Bygdeutviklingsprisen for Akershus, som hvert år deles ut av Innovasjon Norge. Denne gis til bedrifter- og næringer som har etablert en vellykket bedrift eller næring med basis i bygdenes og landbrukets ressurser.

Fra etablering til internasjonal pallplass i ølbrygging

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Etableringstilskudd
- Rådgivning
- Andre tilskudd
- Internasjonalisering

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Sogn og Fjordane



Foto: Eivind Senneset

I 2009 grunnla hjemmebrygger og lektor i biologi, Espen Lothe, Kinn Bryggeri som i dag er et av de ledende handverksbryggeriene i Norge med 13 ansatte. Bryggeriet har vunnet både hjertene og smakssansene til Norges befolkning med øl basert på gamle produksjonsteknikker, og har i dag mer enn 20 faste produkter samt sesongprodukter å by på.

Selv om øl er i hovedfokus, har Kinn utviklet produkter med tanke på mat og øl i kombinasjon, og har på den måten vært med å utvikle trenden hvor øl stadig blir mer populært som drikke til mat. Videre er det interessant at de i 2016 gjeninntok lokalet hvor det hele startet, der de nå har en produksjonslab hvor de prøver ut nye oppskrifter, teknikker og råvarer i tillegg til fatlagring på eiketønner.

I dag er Kinn et av de fremste handverksbryggeriene i Norge, og Vinmonopolet er deres største kunde. De har etablert seg som en sterk merkevare gjennom fokus på historie, produkt og design.

Dette er et prosjekt hvor Innovasjon Norge har vært med fra etablering gjennom etableringstilskudd og mentorstøtte i Norge. I siste fase har Innovasjon Norge vært en viktig bidragsyter for selskapets vekst internasjonalt både gjennom internasjonaliseringstilskudd og bistand fra vårt kontor i Stockholm, som har koordinert arbeidet på tvers av markedene. Kinn Bryggeri har således allerede markert seg i Europa, hvor de i 2016 deltok på sin første internasjonale konkurranse Barcelona Beer Challenge, og tok hjem både gull og bronse.

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Internasjonalisering
- Tilskudd

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Hedmark](#)
- [Polen](#)



Foto: Geno Global

Hamar-selskapet Geno leverer topp genmateriale fra Norsk Rødt Fe i 30 markeder internasjonalt. Polen er et land de nå kan notere seg svært gode omsetningstall.

Geno eies og drives av norske storfebønder i samvirke. Blant selskapets hovedoppgaver er avl og inseminasjon. Forskning, utvikling og drift av avlssystemer er høyt prioritert i Geno, så vel som forskning innen reproduksjon. Hvert år produseres 1,3 millioner doser med okseperm fra Norske Rødt Fe-okser – verdenskjent for blant annet ypperlige melkeegenskaper. I dag selges genmaterialet i 30 markeder over hele verden, og de fem landene med høyest omsetning er USA, Storbritannia, Nederland, Italia og Polen.

Som ledd i sin internasjonaliseringsprosess engasjerte Geno Innovasjon Norge i arbeidet med strategi og posisjonering. Innovasjon Norges kontor i Warsawa har bidratt til nettverks-utvikling i Polen, markedsobservasjon og omdømmebygging, både rundt selskapet Geno og produktet Norsk Rødt Fe.

Geno har over 200 ansatte, og selskapet har en unik database for NRF gjennom systematisk kartlegging av helse- og produksjonsdata siden 1973, og besitter en sterk bioteknologisk kompetanse. Nylig har Geno gjennom datterselskapet Spermvital utviklet en ny og revolusjonerende inseminasjonsteknologi for husdyr.

Selskapet er også en av pådriverne for å etablere et sterkere bioteknologisk miljø i Hamarområdet.

 SENSONOMIC AS

 BERGEN

Med FN som kunde på under ett år

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Etableringstilskudd
- Rådgivning

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Hordaland](#)
- [Storbritannia](#)



Foto: Sentinel 2

Bergenssselskapet Sensonomic ble etablert i 2015 med ambisjon om å bli verdensledende på overvåking av naturressurser. I løpet av første driftsår fikk selskapet FN som sin største kunde, og har kontorer både i Norge og Storbritannia.

Passende nok kom en av de tre eierne på ideen da han jobbet i Kenya. Her så Anders Sunnås Gundersen behovet for en enklere måte å evaluere landverdier på. Sammen med Karl Trygve Kalleberg videreutviklet han ideen, og med Torsten Bondo på plass fikk de komplettert den teknologiske og vitenskapelige kompetansen de behøvde. Ved hjelp av ulike teknikker for å analysere satellittbilder og lage presise tidsserier med data kan løsningen deres brukes til å effektivisere landbruksproduksjonen, forhindre spredning av plantesykdommer og gi interessenter fra næringen mer presis kunnskap.

I dag jobber de blant annet med å teste Sentinel-satelitter for kartlegging av marine habitater, hjelpe småbrukere i Ghana å komme inn i kommersielle forsyningskjeder, og bistår finansnæringen ved å utvikle investeringsanalyseløsninger og overvåkningsløsninger for landressurser. En stor del av selskapets virksomhet foregår i Afrika, og de har kontorer i Bergen, Oxford og London.

Innovasjon Norge har vært med fra starten med etableringstilskudd, etterfulgt av støtte til H2020 søknad. I 2016 var selskapet allerede klart for internasjonalisering, og deltar på Londonkontorets TechCity Executive Accelerator (TEA) program med fokus blant annet på kommunikasjon, salgs- og forhandlingsteknikker samt business modellering.

 NORDLYSKAMPANJEN

 NORDLAND, TROMS, FINNMARK

**Fantastisk vekst i Nord-Norge siden
Innovasjon Norge og partnere begynte å
markedsføre nordlyset**

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Frankrike](#)
- [Danmark](#)
- [USA - New York](#)
- [Spania](#)
- [Danmark](#)



Foto: Alex Canu/Visitnorway

Selv om nordlyset har vært over oss i alle tider er det først de senere årene at reiselivet for alvor har sett potensiale for verdiskapingen det gir. Sammen med Hurtigruten, Avinor og NordNorsk Reiseliv begynte Innovasjon Norge i 2006 å markedsføre de dansende lysene i utvalgte markeder, hovedsakelig Storbritannia og Tyskland. 10 år senere kan man se tilbake på en eksepsjonell vekst i antall utenlandske besøkende på hele 378 prosent.

Nordlyskampanjen er dermed en av turist-Norges største produktutviklings- og markedsføringssuksesser, hvor man ser en klar sammenheng mellom økning i besøk og aktiv satsing. Vinterturismen i Nord-Norge lå nærmest brakk før denne tid, hvor antall gjestedøgn har gått fra 48 550 i 2006 til 231 900 i 2016. Parallelt med målrettet markedsføring har aktørene i landsdelen lagt ned et stort arbeid med å utvikle og kommersialisere opplevelser som har vært lett for turistene å kjøpe.

Selv om antall er viktig, er pengene som legges igjen enda viktigere. De utenlandske nordlysturistene er svært attraktive besøkende da de bruker mye penger på ferien sammenlignet med andre turister, med et gjennomsnittlig døgnforbruk på 2560 kroner. Totalt la turister til Nord-Norge igjen 1,6 milliarder kroner i regionen i vintersesongen 2016.

I dag er nordlyskampanjen utvidet til 10 markeder totalt, inkludert Frankrike, USA, Spania, Danmark og Kina. Satsingen har bidratt til å gjøre den norske vintersesongen lang mer robust samt tiltrekke nye målgrupper til Norge.

IKUBEN

MOLDE

Driver fram innovasjonsprosesser på tvers

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Nettverk og klyngesamarbeid

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Møre og Romsdal - Molde
- Hovedkontoret



Foto: Espen A Istad

Næringsklyngen iKuben i Møre og Romsdal har tatt en lederposisjon med sin satsing på industrielt internett. Tunge, etablerte industrielle aktører jobber side om side med energiselskap og IKT-virksomheter. Klyngen har gjort oppdraget som motor i omstillingen til sitt eget.

iKuben har 37 internasjonalt orienterte bedrifter som medlemmer. Bedriftene kommer fra Rindal i nord til Ulsteinvik i sør og Hamar i øst. Blant dem er tradisjonelle etablerte industriselskaper som Brunvoll, Kleven og Glamox, sammen med aktører i kran, løft og oljeservice, slik som Axess, Alpa og Axtech. Dessuten er bedrifter fra andre bransjer som energiselskapet Svorka, bedrifter som har beveget seg fra oljeindustrien til havbruksnæringen, som SHM Solutions, i tillegg til sensorikk- og IKT-bedrifter med. Høgskolen i Molde og Møreforskning Molde er deltakere og aktive i arbeidet. iKubens medlemmer leverer tjenester, komponenter og avanserte systemer. Gjennom felles forsknings- og utviklingsprosjekter, kurs og seminarer styrkes bedriftenes kompetanse. iKuben tilrettelegger møteplasser for læring og erfaringsutveksling mellom bedrifter, FoU og andre kompetansemiljøer.

iKuben har etablert sin egen infrastruktur for å drive innovasjon, laben ProtoMore. Der jobber de aktivt med å trekke inn andre klynger, bedrifter, offentlige etater og liknende for å få i gang innovasjonsprosesser. Klyngen har også fått støtte fra ordningen for Kompetanseutvikling, og det har resultert i to kurs ved høyskolen i Molde. iKuben framstår som en klynge som hele tiden tenker internasjonalt, og som ikke er redd for å hente inn kompetanse fra San Francisco – eller ta med seg folk dit – ved behov. Klyngeledelsen er dyktig til å se helheten og koble sammen innovasjon, internasjonalisering og kompetanse. I tillegg jobber iKuben godt med andre partnere regionalt og med andre klynger.

iKuben fikk Arenastatus i 2012 og fikk forlenget sitt Arenaprojekt med to nye år 2015.

 EPIGUARD AS

 FREDRIKSTAD

Sikrer pasienter ved epidemiutbrudd

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Etablerertilskudd
- FOU

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Oslo, Akershus og Østfold

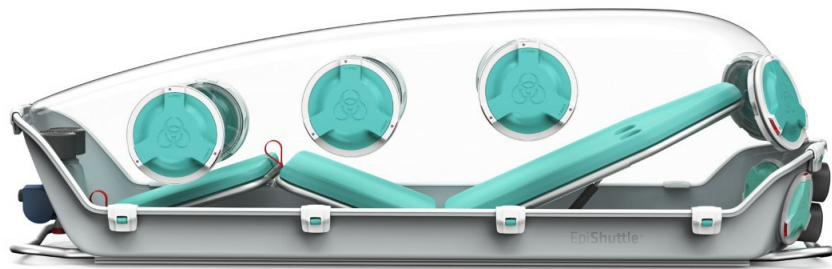


Foto: Eker Design

Et lege-team ved Oslo Universitetssykehus(OuS), med Fridtjof Heyerdahl i spissen, fikk ideen til transportisolatoren EpiShuttle som et resultat av de utfordringer de møtte under ebola-epidemien.

Medtech bedriften EpiGuard AS ble etablert i 2015 og eies bl.a. av Eker Group, Hansen Protection, Inven2(TTO for OuS) og oppfinnerne. De har sitt hovedkontor i Fredrikstad og ønsker å skape trygge arbeidsplasser i Østfold. Hovedproduktet deres, EpiShuttle, er en transportisolator som ser ut som en kapsel og har plass til en person. Produktet er tilpasset bruk i ambulanser, i helikopter og i fly. Den er lett å desinfisere så den kan lett gjenbrukes og den er batteridrevet.

EpiGuard AS har mottatt etablerertilskudd og offentlig forsknings- og utviklingskontrakt (OFU) fra Innovasjon Norge. De har også mottatt presåknemidler som de matchet ved å hente inn tilsvarende sum fra private investorer. EpiGuard vant også DNBS innovasjonspris under DNB Healthcare-konferansen i Oslo i desember 2016.

STATSNAIL AS

TRONDHEIM

Norske strandsnegler blir franske delikatesser

TJENESTER FRA INNOVASJON NORGE

- Tilskudd
- Rådgivning

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Sør-Trøndelag
- Frankrike

Sommeren 2015 fikk vårt kontor i Paris levert 5 kg levende strandsnegler på døren, og på bakgrunn av dette ble en rekke tjenester levert og prosjekter gjennomført. I løpet av ett år har etterspørselen økt jevnt, og Statsnail leverer nå to tonn snegler hver uke fra mai til oktober til franske restauranter via en lokal distributør.

For å møte veksten har Statsnail satt i gang et prosjekt med oppdrett og nye plukkemetoder som vi støttet i 2016. Prosjektet innebærer videre utvikling av høstingsmetoder, dyrking og sortering, pakking og lagring, samt foring som kan medføre økt vekst og kvalitet.

Statsnails effektive plukkemetode gjør at de kan være konkurransedyktige på pris, og i tillegg har de vært lydhøre overfor importør med tanke på ønsket produktkvalitet.

Tidligere har vi bidratt med tilskudd til markedsavklaring og kommersialisering av hele prosjektet, noe som ga positive resultater med tanke på leveranser overfor det franske markedet.



Foto: Statsnail

Stor på bekjempelse av økonomisk kriminalitet

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Etablerertilskudd
- Lån
- Rådgivning

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Telemark](#)
- [Sør-Afrika](#)
- [Brasil](#)
- [Finland](#)



Selskapet har utviklet en teknologi som hjelper forsikringsselskaper å avdekke svindel.

Mohawk, fra Rauland i Telemark har utviklet en teknologi som gir forsikringsselskaper adgang til å avdekke svindel ved å søke i Big Data som har vært publisert i et lands domene. Bedriften er i dag enerådende på dette området i verden.

Selskapet ble etablert i 2011 og har siden oppstart doblet omsetningen hvert år. Selskapet har 12 ansatte og har forretningsadresse i Rauland, men kontoradresse i Oslo. De har i dag 90 % av alle forsikringsselskapene i Norden som kunder, og opererer i 29 land verden over. I 2015 og 2016 ble selskapet Gasellebedrift i Telemark. Selskapet har bl.a. fått rådgiving fra kontoret i Sør-Afrika, Finland, England, Spania og Brasil.

-Innovasjon Norge i Telemark har vært en enestående støtte i oppstart og vekst av Mohawk. Støtten både i form av kapital og kompetanse fra deres kompetente medarbeidere har vært avgjørende for selskapets utvikling, sier Christian Sønstebo, styreleder og grunder av selskapet.

Kompetanseløft nullstilte bedriften og skjerpet fokus

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Rådgivning
- Etablerertilskudd
- OFU/IFU
- Lån

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Rogaland](#)
- [USA - New York](#)

Gründere Henrik von Schlanbusch og Øyvind Meistad fikk ikke napp fra internasjonale investorer. Etter en hårklipp og kompetanseprogram med Innovasjon Norge i New York vokste både selvtilliten og interessen fra investorene.

«Vi ble med på GET-programmet i New York for å få inspirasjon, og fikk klar beskjed om å skjerpe fokuset og rette oss opp i ryggen. Vi måtte rett og slett nullstille oss.»

Enovate var utgangspunktet for utviklingen av en beredskapsløsning som bidrar til å koordinere mennesker, informasjon og ressurser i krisesituasjoner. Enovate eide programvaren, mens Total Safety hadde kompetansen på beredskap, og var ansvarlig for salg av produktet.

Rayvn AS ble opprettet i 2015 med Total Safety og Enovate som felles eiere, og viderefører nå salg og videreutvikling av beredskapsløsningen. En av mentorene som selskapet traff under oppholdet i New York ble ansatt som direktør i USA, og selskapet har allerede etablert kontor i Malaysia, Bergen og snuser nå på London. Bedriftens nye storinvestor er malaysiske Salcon AS, som kjøpte 50,5 % av Rayvn.

Mens selskapet i begynnelsen solgte en tjeneste, har det gått over til å tilby et produkt og en løsning som enkelt kan implementeres uten videre oppfølging. To av de ferskeste kundene er New York Fashion Week og MTV Music Award.

Programutviklingen skjer i Norge og i et eget selskap i Litauen, som Rayvn fikk hjelp av Innovasjon Norge til å sette opp. Bedriften har også mottatt rådgivningstjenester fra Innovasjon Norge i Kenya, Sør-Afrika og Toronto.

«Vi hadde aldri klart å åpne kontoret i Baltikum uten hjelp fra Innovasjon Norge. Vår kontakt med samtlige av kontorene har vært vår viktigste sparringspartner for kompetanse,» sier Schlanbusch.

SMART CITY EXPO BARCELONA

BARCELONA

Smart City EXPO Barcelona

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Business matchmaking-seminarer
- Workshops
- Nettnetverksarenaer
- Pitching

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Spania](#)



På Smart City Expo Barcelona leter en etter løsninger på utfordringer som er felles for samfunn over hele verden.

Foto: SCEB

Smart City EXPO World Congress i Barcelona er verdens største møteplass for Smarte byer og samfunn. Mer enn 600 utstillere og ledere som representerte selskaper og byer i mer enn 100 byer deltok.

Smart City Expo World Congress er en arena der teknologer møter representanter for både privat og offentlig sektor. Fellesnevner er jakten på løsninger på utfordringer som er felles for samfunn over hele verden. Tilstede finner en de som vil lære av hva andre har gjort, eller de som vil være i forkant og se hva som ligger på horisonten for hva som er bærekraftig og teknisk mulig. Deltakerne ser gjerne etter de gode løsningene som gjør hverdagen enklere for innbyggerne, som har positiv påvirkning på samfunnet og samtidig er kostnadsbesparende.

Konferansen er også et strategisk sted å bygge nettverk for selskaper med ambisjoner for smarte samfunn. Dette markedet er relevant for selskaper i alle størrelser, fra oppstartsselskaper, vekstselskaper og større selskaper.

Innovasjon Norge satte opp en norsk paviljong, der syv utstillere deltok, deriblant både byer og selskaper. I tett samarbeid med de andre nordiske landene ble det arrangert et nordisk program med formål å skape nettverk og forretningsmuligheter mellom nordiske aktører, og ut mot det globale markedet.

SMARTDOK AS

ALTA

Forenkler arbeidshverdagen innen bygg- og anleggsbransjen

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Etablerertilskudd
- Rådgivning
- Internasjonalisering
- Skattefunn

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Finnmark - Alta
- Storbritannia
- Sverige
- Tyskland



Foto: SmartDok

Alta-bedriften SmartDok AS har utviklet et it-system som forenkler timeregistrering og ressurshåndtering innen bygg- og maskinentreprenører. Nå satser bedriften også internasjonalt.

SmartDok-løsningen gir kundene oversikt og enkel kontroll av timeforbruk, maskin- og vareforbruk, servicebehov, verktøy og annen dokumentasjon i form av bilder og sjekklister. Den store forenklingen i systemet er at det er web- og mobilbasert, og dermed uavhengig av fast data- eller kontorplass.

SmartDok AS ble etablert under navnet Ascella AS i 2005 av gründer Bjørn Tore Hagberg. SmartDok var da en av tre dataløsninger som bedriften utviklet primært for bygg- og anleggsbransjen. Ti år etter etableringen ble hovedproduktet tydeliggjort ved at bedriften skiftet navn til SmartDok AS. Innovasjon Norges kontor i Stockholm ga råd og bistand da SmartDok i 2013 etablerte eget kontor i Sverige. Bedriften vurderer løpende også markedsmulighetene i flere andre land, blant annet Russland. Så langt har SmartDok over 1200 bedrifter og 37 000 brukere på kundelisten. De siste fire årene har antallet ansatte vokst fra seks i 2012 til 22 ved utgangen av 2016.

Innovasjon Norge har fulgt og samarbeidet tett med SmartDok/Ascella helt siden etableringen i 2005: - Det etablerertilskuddet vi fikk i startfasen var helt essensielt og nødvendig for oss. Innovasjon Norge har også vært avgjørende for den utviklingen og veksten vi siden har hatt, sier Bjørn Tore Hagberg, som er CEO i SmartDok AS. SmartDok er fått en rekke priser: I 2015 ble SmartDok tildelt "Entrepreneur of the Year Award" i Norge av det anerkjente European Business Awards. SmartDok AS (den gang Ascella) ble i 2012 kåret til årets «gasellebedrift» i Finnmark av Dagens Næringsliv, og har etter det årlig vært å finne på gasellelisten. I 2012 fikk bedriften Vekst i Nord-prisen, som deles ut til årets nordnorske vekstbedrift av Innovasjon Norge i samarbeid med avisa Nordlys.

 ALU REHAB AS

 KLEPP STASJON

Norske rullestoler til Korea

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Rådgivning
- Internasjonalisering
- Bedriftsnettverk

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Rogaland
- Sør-Korea



Foto: Alu Rehab AS

Alu-rehab har fått positiv respons fra sykehus og universiteter i Sør-Korea på sine avanserte rullestoler. Rullestolene brukes i kliniske studier og i treningssentre for rehabilitering.

Selskapet fra Rogaland har blitt introdusert til det koreanske markedet gjennom vårt kontor i Seoul, og fått hjelp med innsikt og kontakter i markedet.

Alu Rehab har nå Heeyeon Hospital i Changwon som forskningspartner. De skal samarbeide gjennom kontinuerlige kliniske tester og demonstrasjon av rullestoler og informasjonsdeling med potensielle kunder.

Alu Rehab har allerede etablert seg i Japan, og jobbet med vårt kontor der. Gjennom samarbeidet med de koreanske sykehusene har Alu Rehab tilpasset sine rullestoler for det koreanske markedet. For eksempel er rullestolen som er utviklet i Japan for eldre bedre egnet for barn i Korea og koreanske pasienter trenger lengre fotstøtter enn standard.

I det siste har Daegu universitet etablert et rehabiliteringssenter og viser interesse for å bruke Alu Rehab sine rullestoler i avanserte opptreningsprogram.

AQUAOPTIMA AS

TRONDHEIM

AquaOptima leverer fullskala anlegg og ekspertise i to store prosjekter.

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Internasjonal markedsrådgivning
- Skattefunn

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Sør-Trøndelag
- Vietnam
- Polen
- Indonesia



Foto: AquaOptima

AquaOptima AS leverer fullskala akvakulturanlegg (merder, klekkeri, slakteri etc) ved hjelp av sine underleverandører, og har spisskompetanse på «site selection». De har jobbet iherdig i ca. 1,5 år i Indonesia og har landet minst 2 prosjekter med en verdi på ca 10 millioner USD

hver.

Ved hjelp av vårt kontor i Jakarta og ambassaden har vi klart å få norsk akvakulturnæring på kartet i Indonesia og har nå blitt etterspurt av presidenten og to ministre om å få norsk næring inn i Indonesia.

For AquaOptima AS har vi ordnet møter med fiskerimyndigheten, tilrettelagt for investormøter, koblet de med Eksportkreditt (i disse tilfellene har dessverre ikke lokal partner kvalifisert til finansiering), og vært dialogpartner om veien videre. AquaOptima har også blitt benyttet som fagekspert av Indonesisk myndigheter gjennom forespørsler til vårt Jakarta-kontor.



PHARMAQ AS



OVERHALLA

Fiskevaksine i Vietnam

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Internasjonalisering
- Skattefunn
- Rådgivning
- FOU
- Lån

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Nord-Trøndelag](#)
- [Vietnam](#)
- [Hovedkontoret](#)



Foto: Pharmaq

Langvarig samarbeid gir bedriftsvekst og styrker vietnamesisk fiskeproduksjon.

PHARMAQ startet opp i Vietnam i 2007, og har vært støttet av Innovasjon Norge helt siden etableringen. I april 2013 fikk de tillatelse til å selge sin 1. generasjons fiskevaksine for Pangasius, som er en type malle, Panga1. Dette var da den første fiskevaksinen i Vietnam noensinne, og den første vaksinen for pangasius globalt.

Pharmaq har nå lyktes i arbeidet med å få godkjent 2. generasjons vaksine for Pangasius, Panga2, hos det vietnamesiske landbruksdepartementet.

Dette er et stort fremskritt, både for PHARMAQ og for vietnamesisk akvakultur. Vietnam er verdens største produsent av Pangasius, og dette er en viktig eksportvare for landet. PHARMAQs vaksine er et skritt på veien mot redusert bruk av antibiotika i Vietnam, og det er norsk teknologi som leder an.

Utstrakt myndighetskontakt har vært nødvendig for å komme så langt som man har kommet nå, og Innovasjon Norge har hjulpet Pharmaq med dette både under etablering og drift.

Innovasjon Norge har jobbet med Pharmaq over mange år, og de har mottatt en rekke rådgivnings- og finansieringstjenester. Dette har gitt resultater.

Pharmaq startet i 2004 som en utløper fra Alphama, som ønsket å selge ut fiskehelse-aktivitetene. Med støtte fra Innovasjon Norge og lokal bank, har selskapet nå bygget seg opp til en solid aktør på Fiskehelse, og er nå en del av det internasjonale konsernet Zoetis.

I dag har selskapet rundt 180 ansatte i Norge, og ca 223 totalt på verdensbasis. Selskapet omsatte i 2015 for 670 MNOK, ca halvparten av dette er eksport. Selskapet selger ferdigvare, og eier hele verdikjeden.

PHARMAQ jobber nå videre med kommersiell utrulling av sitt vaksineprogram i Vietnam, og videre ekspansjon i Asia.

Musikkinternasjonalisering

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Internasjonalisering
- Nettverk

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Tyrkia](#)

FRAM Music Program hjelper norsk musikkbransje med internasjonalisering i Tyrkia.

FRAM Music Program er et samarbeid mellom Music Norway og vårt Tyrkia-kontor. Formålet er å hjelpe norsk musikkbransje inn i det tyrkiske markedet og samtidig gi norske aktører rådgivning om internasjonalisering generelt.

Bedriftene fikk innsikt i moderne forretningsstrategiverktøy som kan gi verdi til deres internasjonaliseringsplaner.

Bedriftene som deltok var:

- Kid MGMT
- Propeller Recordings
- Nordic Artist Management
- Waterfall Music AS
- Little Big Sister AS
- IndieRecordings AS
- Cosmos Music Norway AS
- Toothfairy
- Phonofile
- Indianer
- All Access Agency



Foto: IN Tyrkia

To års satsing i Russland ga gode resultater

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Internasjonalisering

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Tromsø](#)
- [Russland - Moskva](#)

Fram til 2014 hadde ikke Harstad Mekaniske Verksted (Hamek) fokusert på det russiske markedet. I perioden 2014-2016 valgte de å ta sjansen og ble deltagere i prosjekter i Russland støttet av Innovasjon Norge, sammen med flere andre norske selskaper.

Målet var å bygge kommersielle relasjoner mellom norske og russiske maritime næringsaktører.

Hamek la ned en betydelig innsats i prosjektet og innen utgangen av 2016 hadde selskapet tegnet 22 vedlikeholds- og modifikasjonskontrakter med russiske redere. Ett av fartøyene var den 105 meter lange tråleren «Kapitan Nazin». I tillegg har Hameks Russlandskontrakter ført til lokale underleveranser og ringvirkninger for annen industri.

Sammen med 15 andre norske bedrifter deltar Hamek nå i et nytt toårig prosjekt støttet av Innovasjon Norge, der formålet er ytterligere kommersialisering og nye kontrakter.

Hameks suksess i det russiske markedet representerer et usedvanlig godt resultat fra prosjektarbeidet, der man har oppnådd en svært god synergi mellom Innovasjon Norges bistand, god prosjektledelse fra Transportutvikling AS, og viktigst av alt; en svært engasjert og profesjonell bedriftsledelse.

EØS-ordningene: Mobilt laboratorium sikrer kontrollen med farlig avfall

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- EØS-ordningene

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- Hovedkontoret
- Bulgaria



Med støtte fra EØS-ordningene har Balbok Engineering AD i Sofia utviklet et mobilt laboratorium for å kontrollere avfall som inneholder ukjente, farlige stoffer. Asker-firmaet Mepez Consult AS har vært partner gjennom prosjektet.

Innovasjon Norge er ansvarlig for Green Industry Innovation i Bulgaria og Romania. 75 virksomheter fullførte sine prosjekter våren 2016. Det utgjør en samlet investering på nesten 80 millioner Euro, 37 millioner Euro fra Norway Grants. Målet med ordningene er å bidra til det grønne skiftet i mottakerlandene, skape innovasjon, ta sosialt ansvar, skape arbeidsplasser og utvide forretningsmulighetene, samtidig som støtten bidrar til partnerskap mellom norske bedrifter og virksomheter i mottakerlandene.

Det mobile laboratoriet er det første resultatet av prosjektet, i tillegg utvikler bedriftene en handbok for å identifisere ulike typer avfall, og de skal utstyre og tilpasse et sentralt kjemisk laboratorium i Stara Zagora. Dessuten utvikler de og implementerer et skybasert informasjonssystem for håndtering av avfall.

Mer enn 60 prosent av prosjektene innenfor EØS-ordningene har en norsk partner. De bidrar med forskning og utvikling, sektor-relatert kompetanse, effektive produksjonsprosesser, LEAN-ledelse og opplæring i industriell design, kvalitetsnormer, samfunnsansvar og HMS. I noen tilfeller leverer de norske selskapene også teknologier og ulike tjenester.

 NÆRINGSDELEGASJON TIL FINLAND

 HELSINKI

Norske kreative selskaper attraktive i Finland

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Internasjonalisering

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Finland](#)



Foto: Tom Hansen

I 2016 gjorde Innovasjon Norge to store fremstøt for å vise fram norske gründermiljøer og vekstselskaper i Finland. I september ble det arrangert en næringsdelegasjon, i tilknytning til kongeparets statsbesøk, der fire norske ministre deltok. Målet var å profilere norske selskaper og teknologi, utforske muligheter i det finske markedet og bygge nettverk.

Finland seiler opp som et stadig mer attraktivt marked for norske selskaper – særlig blant norske selskaper med digitale løsninger. Flere har allerede etablert seg i landet, som i dag er særlig kjent for en gigantisk spillindustri. Til tross for et veletablert miljø er norske utviklere som representerer små, kreative selskaper attraktive for finnene.

Nær 200 norskeide bedrifter er i dag etablert i Finland og den totale samhandelen med vår nabo i øst er på over 20 milliarder kroner. Av disse utgjør norsk vareeksport til Finland rundt syv milliarder kroner. Fastlandseksporten består i stor grad av brensel, halvfabrikat og fisk. Særlig er det innen helseteknologi, læringsteknologi og forsvarsindustri at Finland er en viktig framtidig samarbeidspartner for Norge.

Innovasjon Norge bidro også til arrangementer for norske gründer-selskaper og investorer i Helsinki i november, i forbindelse med startup-arrangementet Slush.

THE MINTRA GROUP

BERGEN

Smarte løsninger for økt kompetanse

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

- Rådgivning
- Internasjonalisering
- Skattefunn
- OFU

KONTORER SOM HAR BIDRATT

- [Hordaland](#)
- [Singapore](#)



Foto: IN Singapore

Mintra Group leverer smarte løsninger for å øke kompetanse hos sine kunder, som skal bidra til trygg, effektiv og lønnsom drift. De leverer tjenester innen HR-, kurs og kompetansetjenester og –systemer, og har inngående kompetanse på olje og gass, maritim, bygg og fornybar energi.

Dagens Mintra Group, eies av The Riverside Company, som har norske røtter og er et resultat av en nylig sammenslåing av selskapene Mintra Trainingportal og OCS HR. Sammenslåingen er for ytterligere å styrke og betjene det voksende markedet i denne regionen. Siden 2014, har Innovasjon Norge i Bergen og i Singapore gitt rådgivningstjenester til OCS HR for å bidra til økt vekstmulighet i Singapore regionen. I tillegg har Innovasjon Norge har bistått Mintra konsernet med åpningen og lanseringen av kontoret i Singapore.

Selskapet har omkring 100 ansatte og har kontorer i Oslo, Stavanger, Bergen og Aberdeen. De satser nå internasjonalt og styrker sitt nedslagsfelt overfor miljøer innen petroleums- og maritim sektor i Dubai og Singapore.