



Norwegian
Innovation
Clusters



Innovasjon
Norge



Forskningsrådet

siva

Samarbeid skaper en innovativ fremtid





Brynjar Svarva

Innovasjonsrådgiver



Ingunn Nervik Isaksen

Kunderådgiver

A woman with long brown hair is shown in profile, looking out over a scenic landscape. Her hair is blowing in the wind. The background features a calm lake, distant mountains, and a blue sky with light clouds. The overall mood is serene and contemplative.

Vi hjelper små og store bedrifter med realisering av idéer,
skaleringsplaner og eksportprosjekter
– og ikke minst med å lykkes.

Når norske bedrifter skal vokse, omstille seg eller
innovere, trengs gode idéer – og solid finansiering, langsiktige
partnere og mot til å ta risiko.

Nettverk

Vi gir deg tilgang til investorer, mentorer, samarbeidspartnere, eksperter og kunder – over hele verden



Kompetanse

Vi har ekspertise skreddersydd for dine spesifikke behov og spesialiserte eksportprogrammer



Kapital

Finansiering og risikoavlastning til innovative prosjekter. Vår støtte tiltrekker ekstern kapital til dine prosjekter.



Kompetansetjenester

Eksport og internasjonal satsing

- Vi hjelper selskapene med vekst- og inngangsstrategi i nye markeder

Internasjonal markedsrådgivning



Våre kontorer lokalt og i utlandet har en unik innsikt i markedet, de kan forretningskulturen og har et utstrakt nettverk

Eksportprogrammer



Vi har ulike eksportprogrammer for å utforske muligheter i konkrete markeder og bransjer.

Globale akseleratorer



Vi hjelper oppstart- og vekstbedrifter å konkurrere og vokse i et internasjonalt marked

Internasjonale messer og events



Vi tilrettelegger for at selskapene møter kunder, partnere, investorer og viktige beslutningstakere i utlandet.

Rådgivning

– eksport og internasjonal satsning

- Eksportsenteret
 - Eksport-tekniske delen av Innovasjon Norge
 - Ekspert på hver sine fagområder
 - Kostnadsfri tjeneste
- IPR-team
 - Ekspert på hver sine fagområder
 - Kostnadsfri tjeneste

Kontakt en av våre eksportrådgivere:



Caspar Fabini

Eksportrådgiver – logistikk, toll, moms, frihandel, opprinnelsesregler

EPOST: caspar.fabini@innovasjon Norge.no



Øivind Bartvik

Eksportrådgiver – logistikk, toll, moms, frihandel, opprinnelsesregler, netthandel

EPOST: oivind.bartvik@innovasjon Norge.no



Malin Thorngren

Juridisk eksportrådgiver – internasjonale kontrakter og netthandel

EPOST: malin.thorngren@innovasjon Norge.no



Turid Buvik

Kunderådgiver IPR

 [+47 95 14 47 80](tel:+4795144780)

 [Send e-post](#)

Turid kan veilede deg i hvordan du kan beskytte og utnytte dine immaterielle verdier (patent, design, varemerke, forretningshemmeligheter osv) i forretningsutviklingen. Turid hjelper bedrifter i fylkene Møre og Romsdal, Trøndelag, Troms og Finnmark.

[Rådgivning eksport og internasjonal satsing | Innovasjon Norge](#)

EU-prosjekter – en konkurransearena!

- EU-programmer er EUs verktøy for gjennomføring og implementering av sentrale strategier
- Bestillingene (utlysningene) fra EU er som oftest top down (forhåndsdefinerte tema)
- Aktører i Europa konkurrerer om å levere de beste søknadene/løsningene
- Økt fokus på kommersialisering av forskning
- Samarbeidsprosjekter krever deltakelse fra alle samfunnsområder
- Norsk teknologi, kompetanse og løsninger er høyt etterspurt i Europa
- EU-programmer en integrert del av INs arbeid regionalt, nasjonalt og globalt



Kapital

Vi skal utløse gode prosjekter



Vi skal utfylle kapitalmarkedet slik at det fungerer bedre, **uten å erstatte private løsninger**.



Våre tjenester skal gi **merverdi** for bedrifter og samfunn, og bidra til økt **verdiskaping** i Norge.



Bærekraft ligger til grunn for våre prioriteringer.



Vi prioriterer **SMB** med vekstpotensial, men kan støtte større bedrifter ved markedssvikt.



Vårt bidrag skal **utløse privat kapital**. Vi forutsetter **balansert finansiering** mellom eiere, bank og Innovasjon Norge.



All støtte skal gis innenfor **statsstøtteregelverket**.



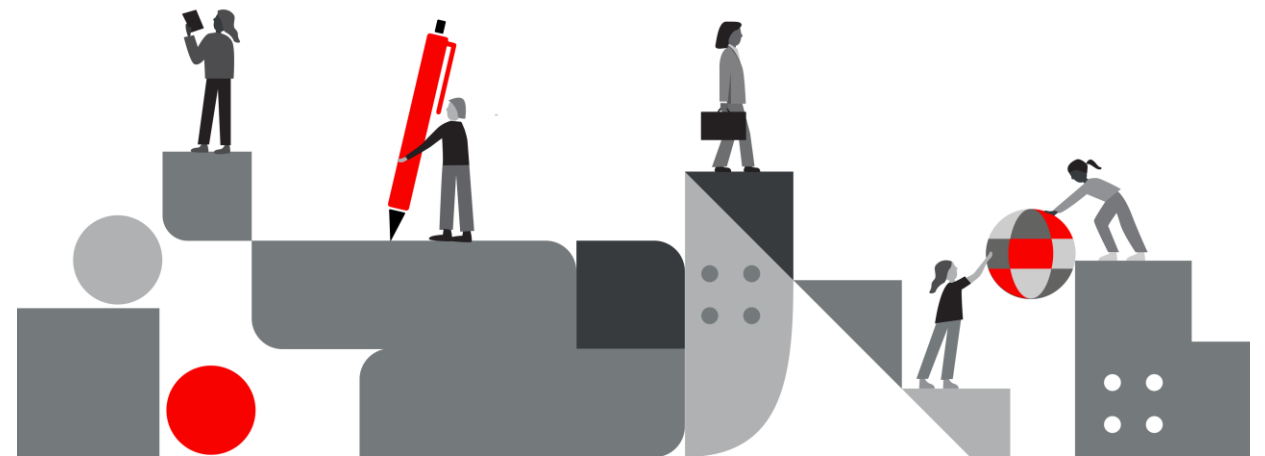
Vi skal **unngå** uheldig konkurransevridning.

10 milliarder kroner innvilget til næringslivet

Utløste investeringer for **22,3 milliarder** kroner i næringslivet

Låneportefølje **18 milliarder** kroner

Garantier: **3,2 milliarder** kroner i utlånsportefølje



Vår finansiering i ulike faser



Vår totale finansieringsproduktportefølje

1 Tilskudd

Oppstartstilskudd

1

2

3

Miljøteknologi

Bioøkonomi

Innovasjonskontrakter

Regionale tilskudd

Grønt investeringstilskudd

Tematiske tilskudd

2 Risikolån

Oppstartlån

Innovasjonslån

Vekstlån

Grønt risikolån

Risikolån til lav- og nullutslippsfartøy

Landbrukslån

Distriktsrettede risikolån

Grønn industrifinansiering

3 Vekstgaranti

Vekstgaranti overfor bank

Garanti for driftskreditt, distrikt

4 Markedslån

Industri og tjenesteyting

Flåte og fiskeri

Landbruk

Wenn AS

Utfordring

Leiebil- og bildelingsselskapene taper i dag store summer på skader som ikke blir oppdaget i tide, eller som de ikke greier å få erstattet fra kunde. Uenighet mht. skader gjør også kundedialogen krevende.

Resultat

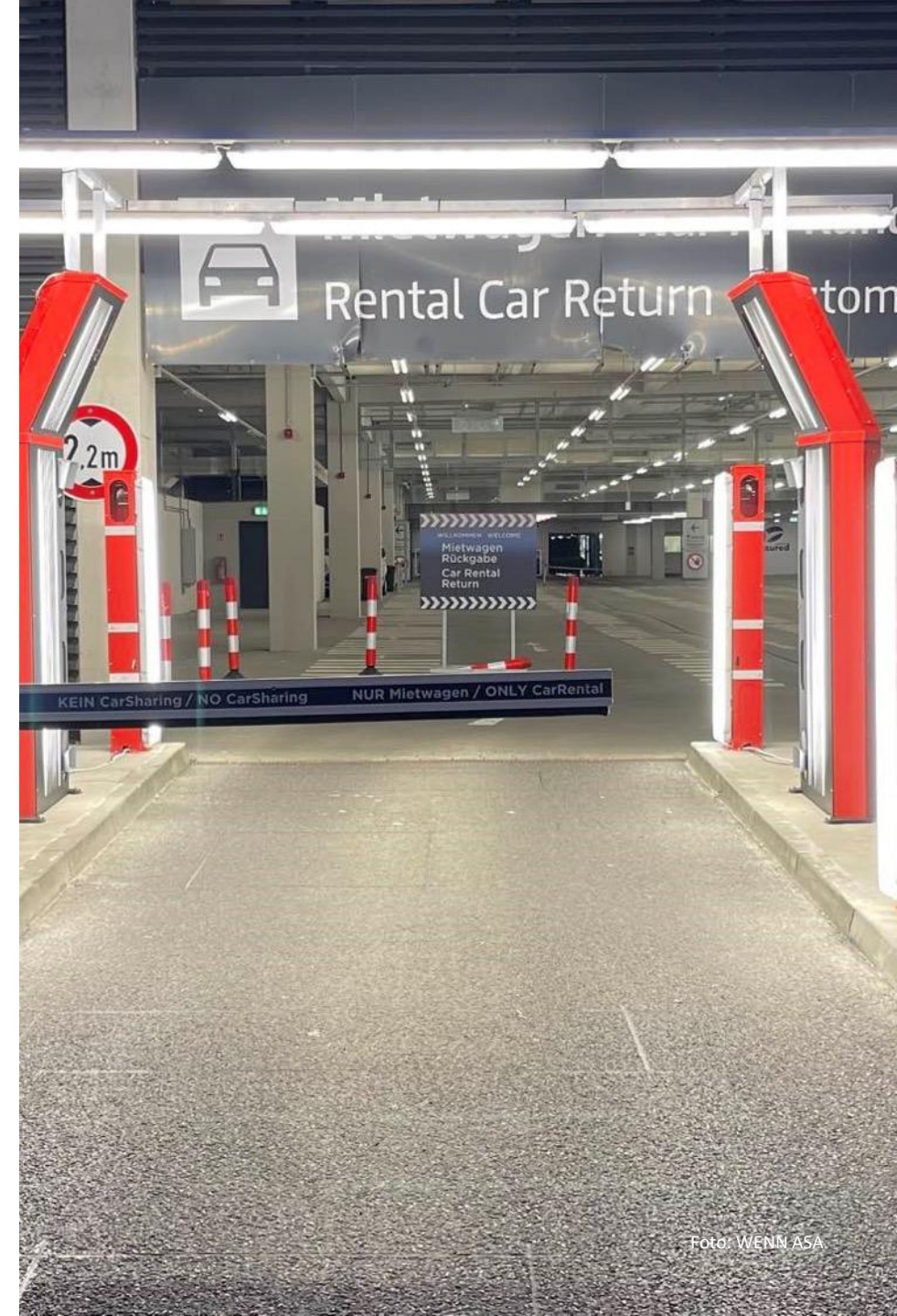
Løsningen er i drift på flyplasser Norge, Danmark, Tyskland, Spania, Østerrike og UK. Wenn har avtale med Assured Europa, for utrulling på de internasjonale flyplassene de har avtaler med, og er også på vei inn i det amerikanske markedet.

Gjennomføring

Wenn har utviklet en scanner med lys og kameraer som tar bilder av bilen når kunden kjører ut og kommer tilbake fra bilutleien. Software oppdager skader og sammenligner bildene ved utkjørsel og innkjørsel.

Bidrag fra Innovasjon Norge

Ulike tilskudd, og vekstlån.
Week of Innovation & Technology.
Deltager på skaleringsprogrammene TINC og TEA.
Rådgiving/strategisk posisjonering fra IN Tyskland, samt dialog med flere av INs internasjonale kontor.



Klyngeprogrammet



Klyngeprogrammet skal bidra til å
utløse, forsterke og gjennomføre
samarbeidsbasert utvikling

Formål

Viktigste suksesskriterer for en klynge

Medlemmer fra næringslivet er motoren i klyngen

Medlemmene og bedriftene er motoren i klynga. Det er deres behov og utfordringer som skal styre alt klynga gjør og det er slik man som klynge skaper verdi for sine medlemmer.



Å bygge og opprettholde tillit

For å kunne få til verdiskapingen må man bygge og opprettholde tillit. Det betyr kontinuerlig kommunikasjon og dialog med medlemmene, og ha en god strategi for kommunikasjon.



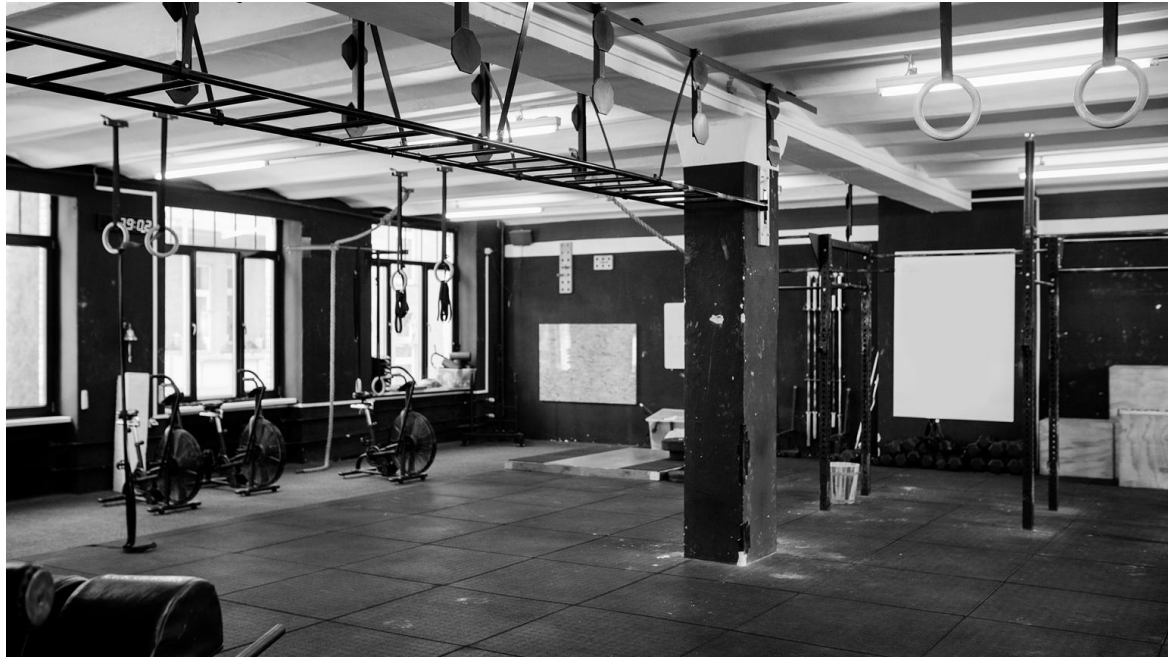
Definert rolle for klyngen og klyngeadministrasjon, kombinert med tydelige fokusområder

Når man får samlet inn utfordringer og muligheter fra klyngemedlemmene danner man grunnlaget for klyngens rolle og de definerte fokusområdene man skal jobbe strategisk med.



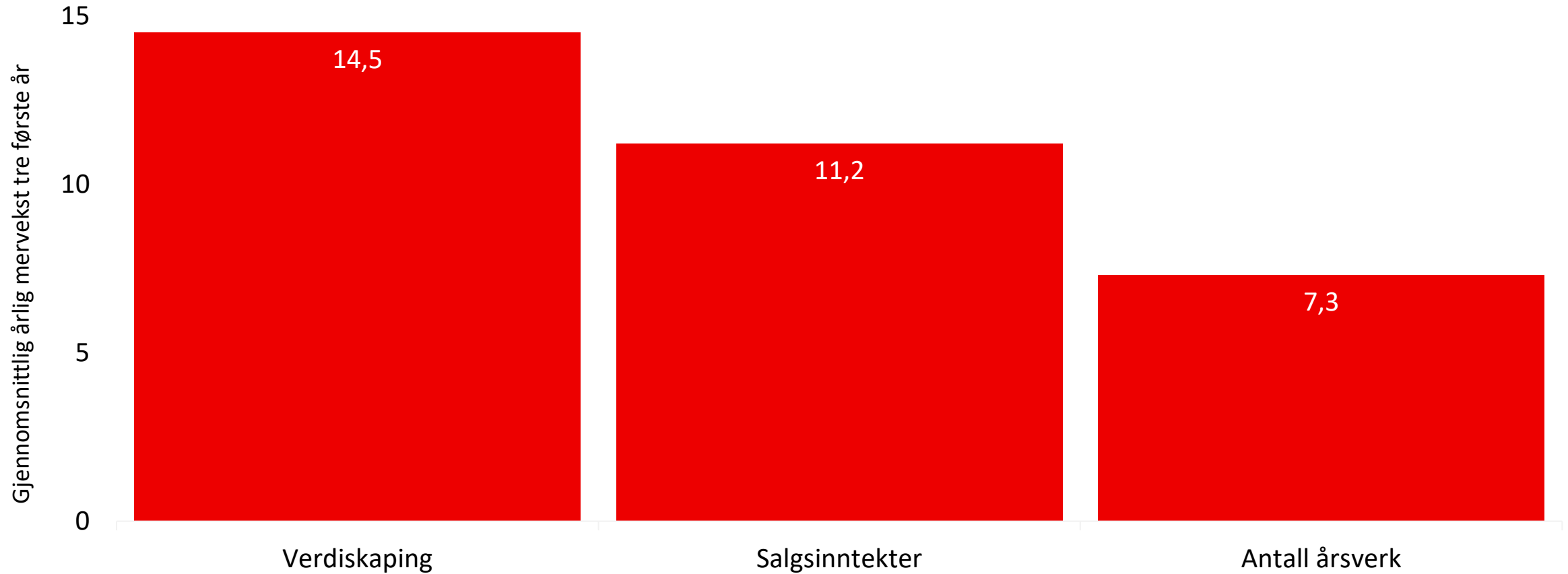
Bygge en bærekraftig forretningsmodell som skaper verdi for klyngens medlemmer

Fokusområdene og den kontinuerlige kontakten med medlemmene danner igjen grunnmuren til klynga, nemlig dens forretningsmodell og hvordan klynga gir verdi for sine medlemmer.



Effekter av klyngeprogrammet

Mervekst klyngebedrifter sammenlignet med bedrifter som ikke deltar i klynger



Norwegian Wood Cluster, Sirkulær trelastfolie

Utfordring & mål

Trelast må pakkes i plast for å hindre transportskader og påvirkning fra fukt og sollys. Prosjektets mål er å lage et sirkulært kretsløp for denne trelastfolien, slik at forbruket av plast i treindustrien og byggenæringen reduseres.

Hva er gjort

Hittil har prosjektet samlet inn tre tonn plast fra en trelastprodusent og en byggevareleverandør, og nå skal platen omdannes til plastgranulat og brukes i produksjon av ny trelastfolie.

Varianter med 10, 30 og 50% resirkulert plast blir produsert for å finne rett kvalitet på den nye folien, og målet er å finne en løsning som kan oppskaleres industrielt.

Deltakere: Norwegian Wood Cluster (eier), Blåne AS, Gausdal Landhandleri AS, Gausdal Treindustrier SA (medlem), Haagensen Plast AS, Litra Containerservice, Norfolier GreenTec AS og Østlandet Gjenvinning AS.



Stor interesse hos Gausdal Landhandleri for å redusere bruken av plast og teste mulighetene for resirkulert plastfolie; fv. driftsleder Lars Ole Magnussen, salgs- og markedssjef Unn Elisabeth Tofthagen, varehussjef Atle Roen, logistikksjef Paul Erik Hattestad og varehusdriftssjef Anita Hatterud. Foto: Berit Sanness

Bidrag fra Innovasjon Norge

Forprosjekt i 2021 med 25000 nok i tilskudd

Hovedprosjekt bedriftsnettverk (2024) over to år med 1,1 mnok i tilskudd.

Klyngers suksesshistorier

En sirkulær betongindustri

Prosjekteier og fasilitator:

Betongklyngen CIC v/ Geir Frantzen

Samfunnsutfordringen

Hvert år deponeres ca. 1 million tonn knust betong i Norge, som kunne vært brukt i produksjon av ny betong.

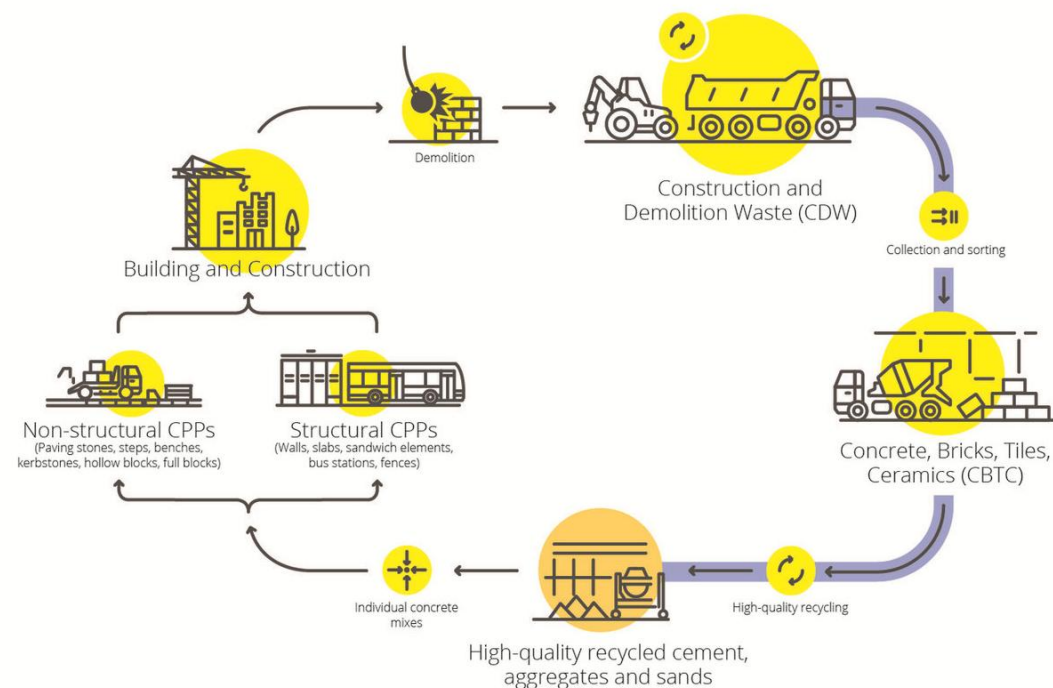
Forretningsmulighet

Knust betong og gruveavfall inn i ny betong, som tilslag eller i andre produkter.

Gjennomført aktivitet

Prosjektet har hatt som mål å synliggjøre muligheter som kan gå "på tvers av dagens verdikjeder for å øke etterspørsel etter gjenbrukte råstoffer. Det er gjennomført intervjuer med sentrale aktører i Norge, utarbeidet en forprosjektrapport og gjennomført workshop.

Circular value chain



Neste steg

Prosjekter hos enkeltbedriftene.

Samarbeidsaktører

Velde, Spenncon, Statens Vegvesen, feiring Bruk, Nordland Betong, JARO, SINTEF, UNICON, UIT og CIC, Betong Norge, Hjelle Råd & Takst