

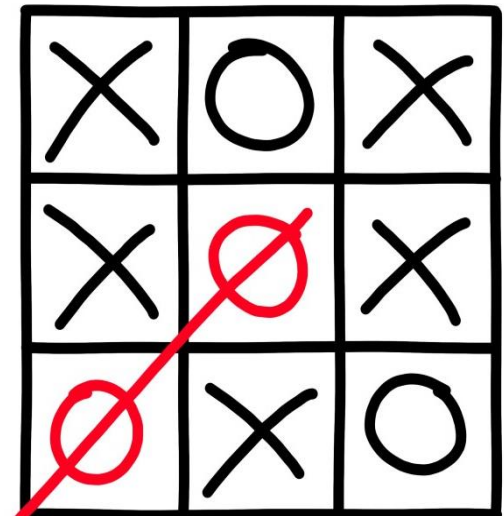
Tilskot til framtidsretta løysingar

IFU/OFU: Forskning- og
utviklingskontraktar

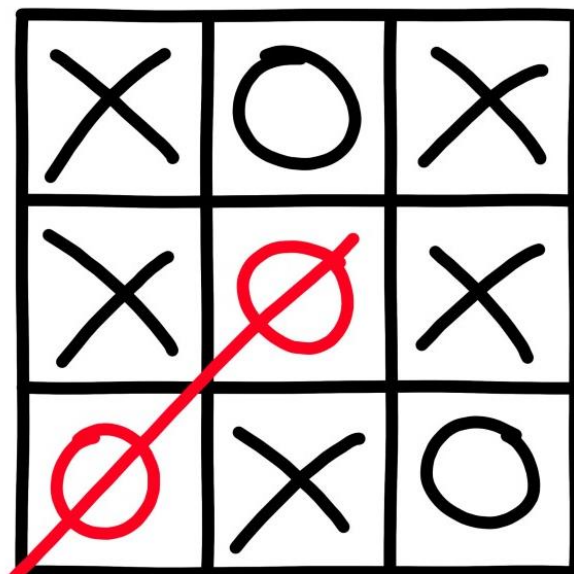
12.11.2015

Vi søker små og mellomstore bedrifter som

- ✓ er innovative
- ✓ har kompetanse, evne og kapasitet til å utvikle noko nytt
- ✓ ønsker å inngå innovative samarbeid med pilotkunder
- ✓ har internasjonale ambisjoner



...og tenker
utenfor boksen



IFU/OFU-modellen

Tilbod: Nytt/forbedra
produkt/løsning

**Kompetent
norsk leverandør-
bedrift**

**SMB med
vekstambisjonar**



- Innovasjonshøgde
- Marknadspotensiale
- Gjennomføringsevne
- Utløysande

Behov: Ikkje dekket av
eksisterande tilbod
i marknaden

Pilot kunde

**Privat eller
offentleg verksemd**

- Spesifikasjonar
- Referanse
- Marknadskanal



Prekommersiell utviklingsfase OFU/IFU

Kommersiell fase

Kreativ idéfase,
forundersøkelse

FoU-prototyp

Industrialisering av
prototyp (nullserie)

Volumproduksjon

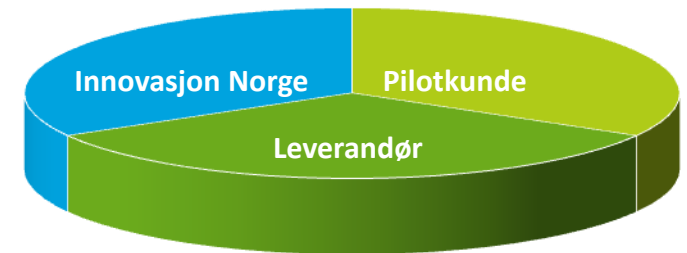
Forprosjekt – IFU/OFU

Hovudprosjekt – IFU/OFU

Anna finansiering

Finansiering av IFU/OFU prosjekt

Den offentlege støtta vert gjeve som hovudregel til leverandørbedrifta



Type prosjekt/Bedriftsstorleik	Små <50	Middels 50-250	Store >250
Forundersøkelse/forprosjekt	70 %	60 %	50 %
FoU – utvikling/prototyping	45 %	35 %	25 %

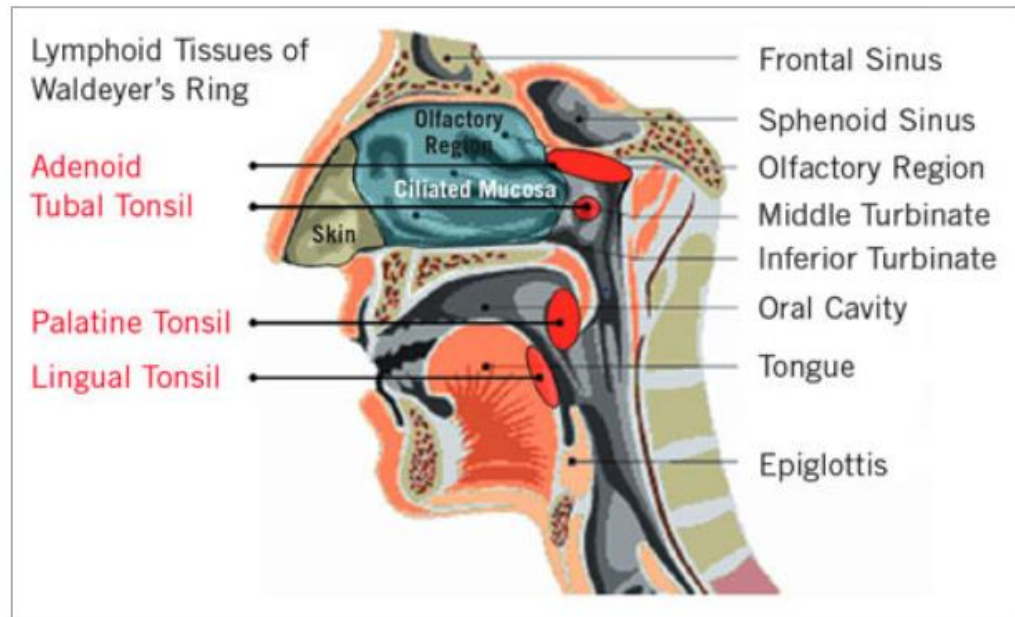
EØS-regelverket for statsstøtte

PANEDA AS – DAB i tunnel



OFU- prosjekt i 2010 med Statens Vegvesen IFU med NMTV i 2009.
Omsetning på 36 mill kr i 2014.

OptiNose AS - brukarvenleg og effektiv medisinerings gjennom nasen



OFU med Rikshospitalet i 2001 og IFU med Pfeiffer i 2004. Marknadsmessig gjennombrøt i 2013 med lisenskontrakt med Avanir Pharmaceuticals på 670 mill. kr.