



Veien til finansiert Innovasjon

- Norner – hvem er vi?
- Motivasjon – hvorfor kan vi bidra?
- Et eksempel på metodikk mot en bestemt del av EUs 7. rammeprogram

Lars H. Evensen
Business Development Manager



Norner Innovation AS

- Owners: “Energi og Miljøkapital AS” (63%), Employees (37%)
- History:
 - 1978 à Technical Centre of Statoil
 - 1994 à Innovation Centre of Borealis
 - Sept. 1st 2007 à Norner as Independent Technology Partner
- Assets:
 - 68 empl. (5 PhD, 16 MSc, 31 BSc) with average > 20 yrs industrial experience
 - 4000m² high class laboratories, autoclaves & reactors, full scale application hall
- Track record
 - Numerous proven products & concepts throughout various polymer applications
 - >190 new customers in 15 countries since Sept. -07
 - >25 papers given at domestic & international conferences over the last 2 years
 - 30 patents for customers during the last 4 years
 - ISO 9001:2000 Certified



A glimpse at our assets



Our main value chain – from gas to plastics



Motivasjon (1)

- 70 personer ó Forretningsplan
- Mindre konjunkturavhengig en "B2B prosjekter"
- Tendens til sentralisering av forskningsmidler til Brussel
- Mulighet for å øke kompetanse
- Sterkt ønske om å bidra til å styrke norsk industri



European Research Area



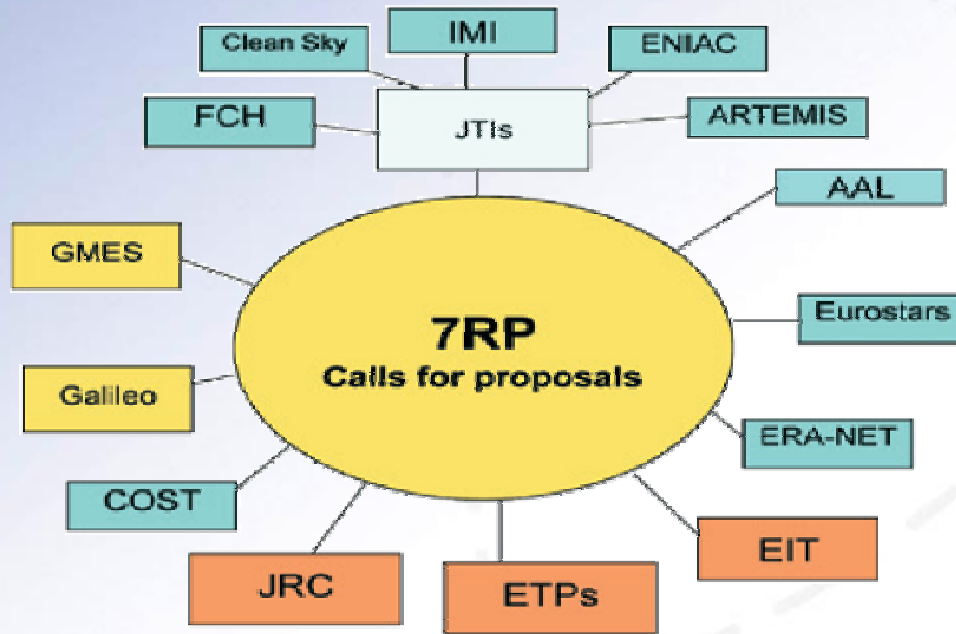
Motivasjon (2)





En jungel av muligheter

7RP: 50,521 milliarder €



Kilde: NFR, Nytt om EU-forskningen Nr,1/2009

1. Cooperation 32,413

- 1. Health 6,100
- 2. Food, Agri. & Bio 1,935
- 3. Info & Com. Techn. 9,050
- 4. Nano, Mat. & Prod.T. 3,475
- 5. Energy 2,350
- 6. Environment 1,890
- 7. Transport 4,160
- 8. Socio-ec Sci. & Hum. 0,623
- 9. Security 1,400
- 10. Space 1,430

2. Ideas 7,510

3. People 4,750

4. Capacities 4,097

5. Non-nuclear JRC 1,751



En jungel av muligheter



**BIA, GASSMAKS, VRI,
RENERGI, NANOMAT, ...**

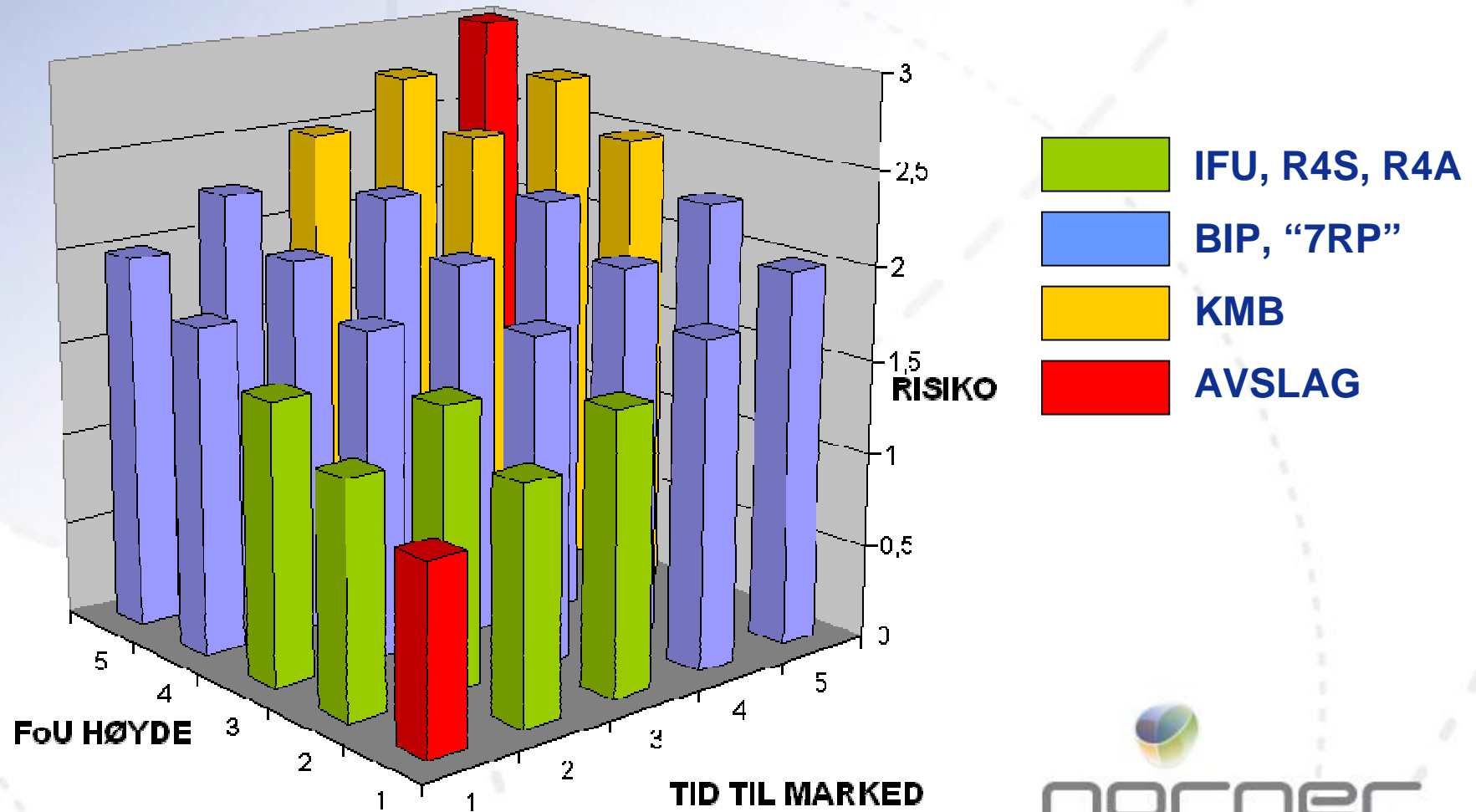
BIP, KMB, PES



IFU, OFU, EEN..



Hvilken utfordring passer hvor?



Historie - INDUSTRIELL erfaring

- Industrideltaker under tidligere eier
 - Forskningsrådet, EU



VERDIKJEDE - DRIVERE



Customers



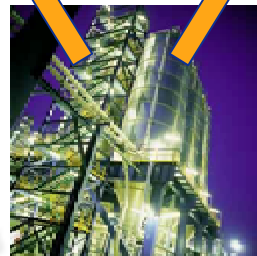
OEM



Tier 1



Raw material producer



Raw material producer



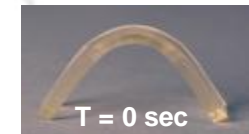
Historie - INDUSTRIELL erfaring

- Industrideltaker under tidligere eier
 - Forskningsrådet, EU



- Høy suksessrate innen nasjonale støtteordninger
 - 2 av 2 hos Innovasjon Norge
 - 6 av 10 hos Forskningsrådet

PLACO2:
CO₂ til plast



- Høy suksessrate innen EU midler
 - 3 av 6 innen 7RP



Research for the benefit of SMEs (R4S) / SME Associations (R4A)

- i-Net

Europeisk nettverk
av komplementære RTO'er
(Research & Techn. Org.)

- PERA (UK)

- Kurs
- Verktøy
- Støtte

- Suksessrate R4S / R4A

- EU snitt 12%
- Norge 24%
- PERA 40%



JEG HAR
ENN IDÉ !

Men jeg har ingen
egen FoU og
mangler penger L



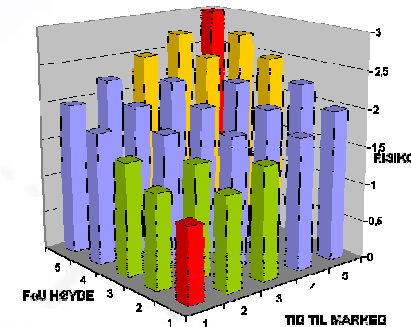
PYTT, PYTT!
Vi kan kanskje skaffe
deg FoU for 2M€.



norner™

Kartlegge – utfordre - veilede

- Søkerbedrift
 - I.h.t. bedriftens strategi ?
 - Støttet av toppledelsen ?
 - Ikke tilstrekkelig egne FoU ressurser ?
 - Ressurser til å kjøre prosjektet
 - Genuint interessert i å gjøre en endring
IKKE "hvordan kan vi lettvindt få tak i midler"
 - Freedom to Operate (FTO)
- Forstå verdikjeden og markedet
 - Tro på behovet
 - Tro på tilstrekkelig verdiskapning
- Tro på teknologien



R4S



NIT - 1-siders logisk beskrivelse

- Need



- Benytte plastrørets fordelaktige egenskaper også for høyere vanntrykk hvor kun stålrør eller kompositt rør kan brukes med dagens teknologi.

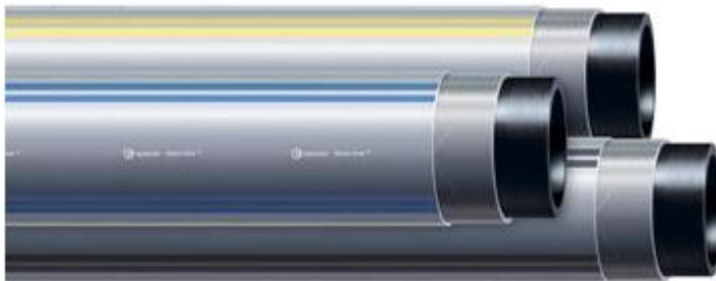
- Idea

- Utnytte polyetylens forbedrede mekaniske egenskaper etter orientering

- Technology

- Vikle orientert PE-film på et plastrør for å direkte å påføre på et nytt lag uten å smelte det orienterte laget.

HexelOne™



Developed by egeplast (www.egeplast.de)



NIT è "Det store bildet"

- Need
 - Størrelsen av markedet
 - Forretningspotensial
- Idea
 - Salgspris
 - Muligheter for patentbeskyttelse
- Technology
 - Hvilke RTOer kan gjøre jobben?
 - Hvorfor er disse de beste?
- Who
 - Koordinator (SME)
 - Andre SME'er
 - Large Enterprise (LE)
 - Hvorfor er disse de beste?

BIG:

==> ≥50M€ for EU ?

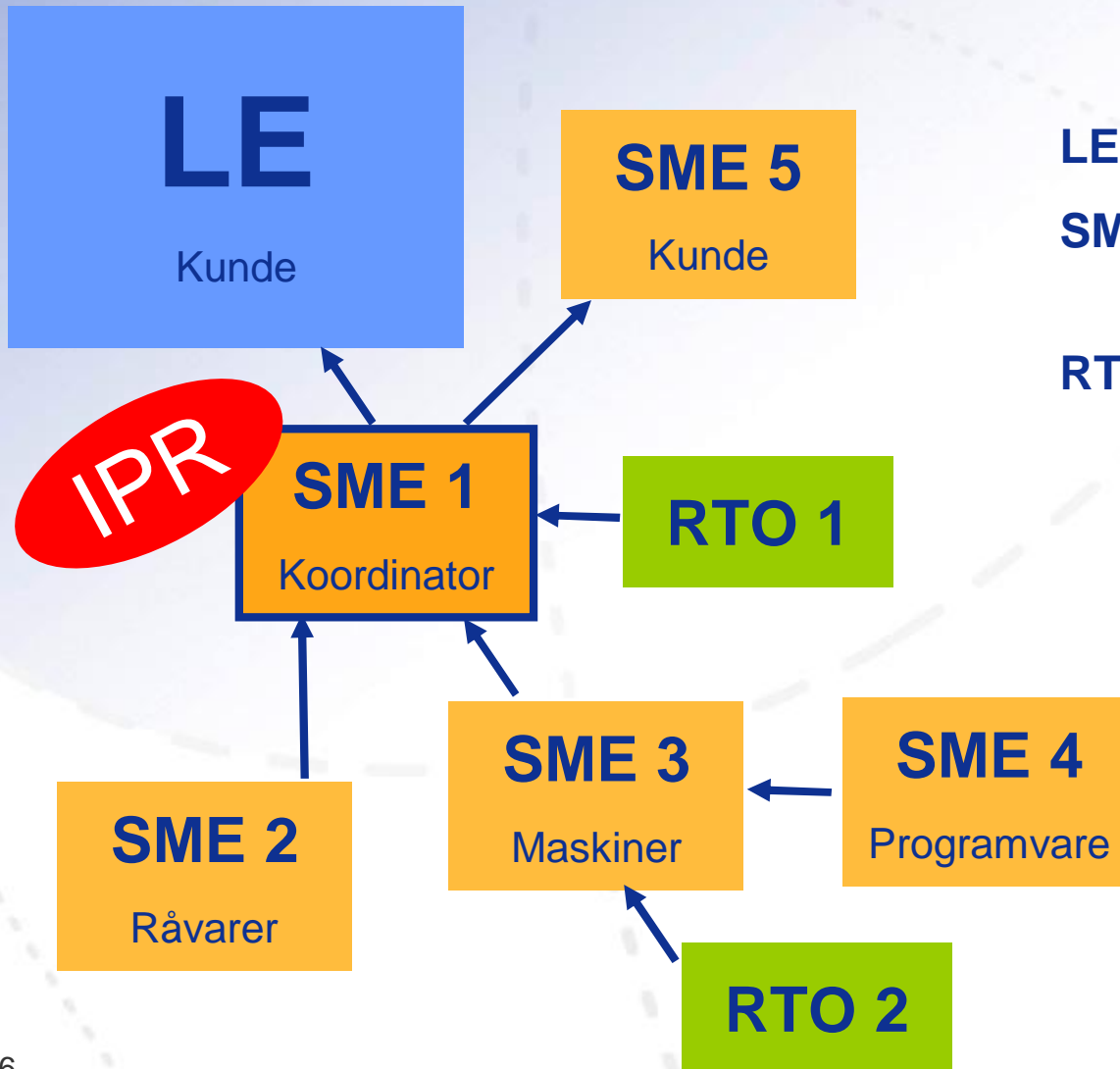
&

HARD (but not too hard):

Tilstrekkelig FoU høyde



Verdikjeden – Konsortiedeltakere (R4S)



LE = Large Enterprise

SME = Small & Medium size Enterprise

RTO = Research & Technology Organisation



Viktige argumenter til kommisjonen

Relevance to call & quality of objectives	S&T excellence & work-plan	Quality of consortium	Justification of resources	Quality of management	Social, environmental & economic impact
5 (>3)		5 (>3)		5 (>4)	
33%		33%		33%	

IMPACT !

- **Politiske**, trusler fra USA & Japan & Sørøst Asia
- **Miljømessige**, CO₂, energi, avfall
- **Sosiale**, dødsfall, lidelse,
- **Teknologiske**, nye trusler
- **Lovpålagte**, direktiver, dagsorden (REACH, kontakt med matvarer)
- **Økonomiske**, nye jobber, konkurransedyktighet



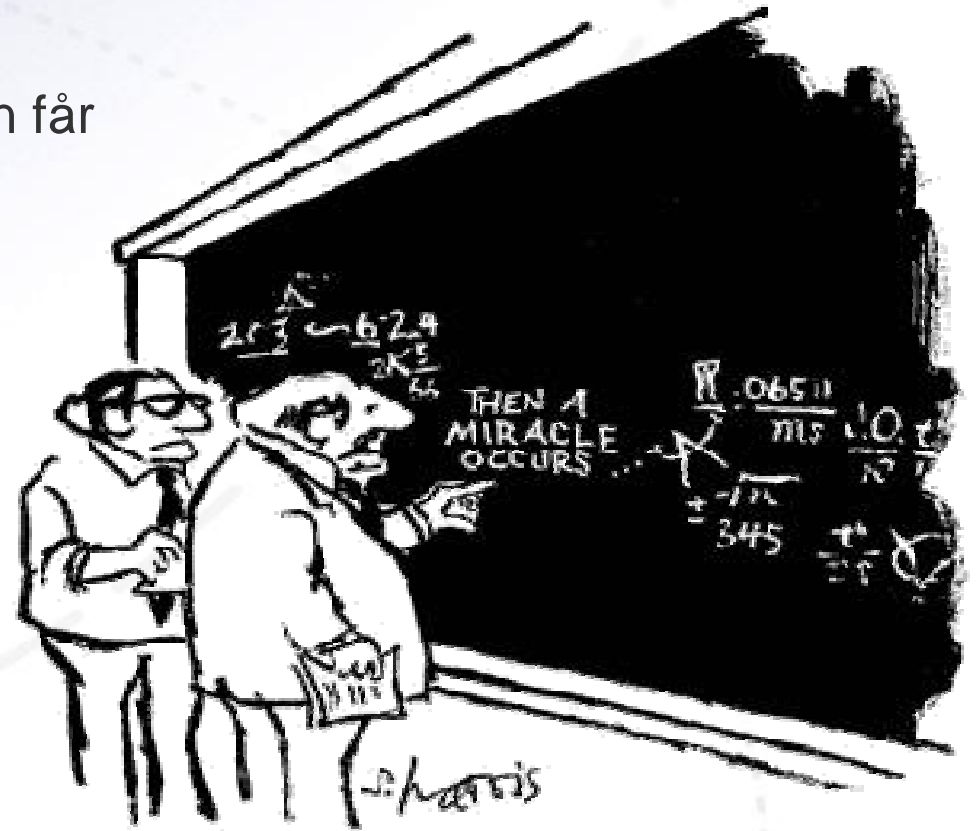
Rollen til den som evaluerer...

.. er å stryke de fleste forslag han får

- Jeg tror ikke på dine fakta
- Jeg tror ikke på logikken
- Jeg tror ikke du vet nok
- Eller

è Side 1 til 5 !!!

è Viktig med egen evaluering...



"I think you should be more explicit here in step two."

For å lykkes....

- Kartlegging
- Utfordre
- NIT
- Utfordre
- Konsortium
- Utfordre
- Skrive søknad
- Utfordre
- Sende søknad
- VENTE
-

KAN DU GJØRE DETTE PÅ EGENHÅND?

Ja, om du:

- har 2-3 mannemåneder tilgjengelig
- ikke har noe i mot en lav suksessrate
- kjenner nok SME'ene, LE'ene og RTO'ene i Europa
- har nødvendig teknisk- og markedsmessig informasjon
- er komfortabel med å forhandle med kommisjonen

“You are hereby
invited to a
negotiation
meeting”



Oppsummering :

Norners rolle mot potensielle søkere

- Finne rette program (sammen med NFR og IN)
- Hjelp til med å utfordre hele veien
- Hjelp til med å finne partnere
- Hjelp til med å skrive søknad
- Hjelp til med koordinering av prosjektet

• **LEVERE FoU RESULTATER IHT / OVER FORVENTNINGENE**



Og ...



Vi er en entusiastisk gjeng som liker å lykkes !