

Bedriftsnettverk

Har bedriften din vekstambisjoner og ønsker å realisere disse i samarbeid med andre bedrifter? Vi kan tilby faglig veiledning, og finansiering til etablering og utvikling av bedriftsnettverk-prosjekter. Et kommersielt, strategisk og markedsrettet samarbeid vil bidra til å styrke innovasjonsevnen og konkurransekraften i bedriftene.

For hvem

Bedriftsnettverk i hele landet kan søke om støtte til hovedprosjekter med inntil tre års varighet.

Deltakerne i bedriftsnettverket må enes om at én av deltaker-bedriftene tar rollen som søkerbedrift/administrator på vegne av nettverket.

Bedriftsnettverket må tilfredsstille følgende minimumskrav for å være relevant og aktuell for nærmere vurdering:

- Bedriftsnettverket må bestå av minst tre små og mellomstore bedrifter med etablert virksomhet i Norge og sunn økonomi
- Bedriftene må være registrert i det norske Fretaksregisteret
- Det skal normalt ikke være eierforhold mellom bedriftene
- Store bedrifter og kunnskapsaktører i Norge eller i utlandet kan delta, men norske små og mellomstore bedrifter må utgjøre minst 50 prosent av deltakerne
- Formålet med prosjektet må være økt vekst og verdiskaping gjennom utvikling og realisering av nye markedsmuligheter i eksisterende eller nye markeder i utlandet eller i Norge, med utgangspunkt i bedriftenes eksisterende produkter, tjenester, kompetanse og teknologi
- Prosjektet må være basert på strategisk samarbeid mellom bedrifter som har felles behov og komplementære ressurser som gir potensial for synergier
- Intensjonsavtale underskrevet av deltakerbedriftene

Hva kan det brukes til

Det kan søkes om støtte inntil 1 000 000 kroner per år i inntil tre år.

Finansiering fra oss skal dekke kostnader knyttet til administrasjon og prosjektledelse av nettverket.

Kostnader som kan inngå for utmåling av støtten er:

- Søker/administratorbedriftens kostnader knyttet til administrasjon av nettverket. Dette omfatter kjøpte tjenester (prosjektledelse, utarbeidelse av rapporter, fasilitering av workshop med mer) og andre fakturerte kostander knyttet til nettverket.
- Søker/administratorbedriftens egen timeinnsats knyttet til drift av nettverksprosjektet. For mer informasjon om sjablongmessige timesatser, [les om godkjente timesatser](#).

Kostnader som ikke kan inngå i støtten:

- Deltakerbedriftenes timer og reiseutgifter.

Den offentlige støtteandelen vil basere seg på en totalvurdering av prosjektet. Det må påregnes kontantbidrag og egeninnsats fra deltakerbedriftene.

Støtten utbetales til søker/administrator basert på dokumenterte prosjektkostnader bokført hos søker/administrator.

De bokførte kostnadene hos søkerbedrift/administrator må samlet være minst like store som den offentlige støtten.

Om søknadsprosessen

Det søkes for ett år av gangen i inntil tre år. Tilleggsinformasjon kan gis i prosjektdokumenter som du vedlegger e-søknaden.

Dere søker når søkerbedrift og deltakerbedriftene mener prosjektet er godt nok planlagt. Søknad for henholdsvis år 2 og år 3 må sendes inn i god tid før pågående prosjektperiode utløper. År 2 må sendes inn i god tid før avtalt prosjektperiode for år 1 utløper.

Vurdering av søknader

Dette legger vi vekt på når vi vurderer prosjektet:

Effekten av prosjektet

- I hvilken grad styrkes bedriftenes konkurransekraft som følge av samarbeidet og utnyttelse av synergier
- Vekst og verdiskapingspotensial for deltakerbedriftene som følge av samarbeidet, utover det bedriftenes kan oppnå hver for seg
- Forventet bidrag til varig verdiskaping i Norge

Innovasjonsgrad/nyhetsgrad

Hovedvekt legges på markedsinnovasjon og risiko:

- I hvilken grad prosjektet retter seg mot nye markedssegmenter og kundegrupper i eksisterende markeder eller helt nye markeder
- I hvilken grad skal de samarbeidende bedriftenes tilby nye integrerte produkt/tjenesteløsninger som gir økt kundeverdi
- Total risiko knyttet til samarbeidsprosjektet
- I hvilken grad bidrar offentlig støtte til realisering av prosjektet
- I hvilken grad vil risikoavlastning gjennom den offentlige støtten ha utløsende effekt og bidra til at
 - prosjektet blir iverksatt og realisert
 - prosjektet/aktivitetenes omfang blir vesentlig større
 - prosjektet/aktivitetene blir gjennomført raskere
 - deltakerbedriftenes egen ressursinnsats blir vesentlig høyere

Gjennomføringsevne

Deltakerbedriftenes gjennomføringsevne dvs. om bedriftene har sunn økonomi og finansielle ressurser, kompetanse og kapasitet til å bidra inn i prosjektet med avtalte ressurser - og realisere eget verdiskapingspotensial

Prosjektets samlede gjennomføringsevne

- Er sammensetningen av deltakerbedrifter hensiktsmessig i forhold til mål og ambisjoner for prosjektet
- Har bedriftene komplementære ressurser og felles behov, og er det sannsynliggjort at dette gir potensial for synergier
- Er gjennomføringsplanen tydelig, omforent, realistisk
- Er samarbeidsaktivitetene relevante og dimensjonert for å utløse synergier og realisere felles mål
- Er prosjektorganisering og ledelse beskrevet og avklart
- Er rolle- og ansvarsfordelingen tydelig og avklart
- Har styret hensiktsmessig sammensetning og kompetanse
- Er det sannsynliggjort at prosjektleder og prosjektteam har tilstrekkelig erfaring og kompetanse
- Om administratorbedriften har kapasitet/ressurser og er villig til å ta et hovedansvar for god gjennomføring
- Har prosjektet tilstrekkelig finansiering, fagpersonell og andre ressurser for å realisere omforente mål og ambisjoner

Et prosjekt må vurderes som tilfredsstillende på alle de fire hovedkriteriene for å være kvalifisert for støtte.

Hva bør en prosjektbeskrivelse inneholde

Sjekklisten under er ment som hjelpemiddel når dere skal diskutere og utarbeide en prosjektbeskrivelse. Skriv kort og konkret om de forhold dere mener er relevante og viktige for å kunne forstå og gjøre en riktig vurdering av potensialet og risiko i samarbeidsprosjektet.

Samarbeidskonstellasjonen

- Kort presentasjon av alle deltakerbedriftene:
 - kort om virksomheten
 - kjernekompesanse og -teknologi
 - hovedprodukter og viktigste markeder i dag
 - omsetning siste regnskapsår og antall ansatte
- Begrunnelse for sammensetningen av bedrifter
- Hvordan er bedriftene komplementære til hverandre og hvilke felles behov har de
- Hva er bedriftenes felles mål og ambisjoner

Potensial for synergier og økt konkurransekraft

- Hva er potensialet for synergier knyttet til marked, kompetanse eller teknologi, som følge av samarbeidet
- I hvilken grad styrkes konkurransekraften i bedriftene som følge av strategisk samarbeid og synergier
- I hvilken grad kan bedriftene utvikle konkurransesentrinn ved å tilby nye integrerte produkt/tjenesteløsninger som gir økt kundeverdi, sett i forhold til konkurrerende tilbud

Markedsmuligheter

- Hvilke geografiske markeder er prosjektet rettet mot
- Hva er viktige sær preg og utviklingstrekk i markedet
- Konkret beskrivelse av de nye markedsmulighetene
- Er markedsmulighetene knyttet til:
 - eksisterende markeder og kundegrupper
 - nye segment og kundegrupper i eksisterende marked
 - helt nye markeder
- I hvilken grad er markedet, markedssegment og kundegruppe nytt for deltakerbedriftene
- Har noen av deltakerne allerede kjennskap til, nettverk og evt. etablert virksomhet i dette markedet/segmentet

Vekst og verdiskapingspotensial

- Hva er vekst- og verdiskapingspotensial for deltakerbedriftene, utover det bedriftene kan oppnå hver for seg
- Forventet bidrag til varig verdiskaping i Norge, i form av økt kompetanse i bedriftene og arbeidsplasser

Prosjektrisiko

- Hva er de største risikoområdene
- Hvordan vurderes total prosjektrisiko
- Hvilken plan har dere for å håndtere risiko

Gjennomføring av prosjektet

- Felles strategi og gjennomføringsplan med 3 års tidshorisont.
- Beskrivelse av hvordan planen er forankret i styret, daglig ledelse og strategi i deltakerbedriftene
- Kort presentasjon av styringsgruppe, prosjektledelse og evt. prosjektteam, med vekt på sammensetning og kompetanse

- Begrunnelse for eventuelt å styrke kapasitet og kompetanse i prosjektet ved å engasjere ekstern prosjektleder
- Fordeling av rolle og ansvar for gjennomføring av aktivitetsplan
- Forklare hvordan hovedaktivitetene skal realisere synergier og felles mål for samarbeidet
- Budsjett og finansieringsplan for 3 års perioden (anslag)
- Budsjett og finansieringsplan for år 1 (detaljert)
- Egenfinansieringen i form av deltakernes kontantinnbetaling
- Er alle deltakerbedriftene kjent med sine rettigheter, ansvar og forpliktelser til å bidra med egenfinansiering, personellressurser mv. i prosjektet
- Er forpliktelsene avklart på ledernivå i deltakerbedriftene
- Er det avklart med alle deltakerbedriftene at intensjonsavtale må utarbeides, underskrives og vedlegges e-søknaden
- Er alle deltakerbedriftene innforstått med at samarbeidet må formaliseres gjennom en underskrevet samarbeidsavtale, før oppstart av prosjektet.

Dokumenter som legges ved søknaden Det er dette punktet som i utgangspunktet kan søkes forprosjektmidler hos Sparebank 1, Mr Lilleng.

- Utfyllende presentasjon av prosjektdeltakerne
- Oversikt over deltakernes kjernekompetanse
- Forprosjektrapport
- Markedsrapporter
- Strategi- og gjennomføringsplan, prosjektorganisering
- Intensjonsavtale (må følge e-søknaden)
- Alle deltakerne i bedriftsnettverket må signere en [erklæring om bagatellmessig støtte](#). Det er administrators oppgave å sende disse skemaene inn til oss i forbindelse med søknadsbehandlingen. [Les mer om hva som menes med bagatellmessig støtte](#)

Intensjonsavtale og samarbeidsavtale

[Last ned eksempel på intensjonsavtale](#)

Momenter til en samarbeidsavtale

Denne momentlisten er ikke uttømmende. Det kan tenkes at flere momenter enn de som er nevnt bør tas inn, og det kan tenkes andre løsninger enn de som er skissert.

Samarbeidsavtalen må tilpasses i hvert enkelt tilfelle av deltakerne. Deltakerne må selv vurdere om de har behov for juridisk bistand i denne forbindelse. Innovasjon Norge har ikke ansvar for eventuelle feil eller mangler i momentlisten.

Deltakere

- Hvilke bedrifter som skal være med i samarbeidet bør tas inn med navn og organisasjonsnummer (heretter benevnt samlet som «deltakerbedriftene»).
- Det må tas inn hvilken deltakerbedrift som skal være prosjektansvarlig. Det kan tas inn hvem som skal være prosjektleder.

Samarbeidsområde/prosjekt

- Beskrive hva samarbeidet/prosjektet gjelder (heretter benevnt «prosjektet»), og hva som er formålet med dette. Dersom det er behov for å avgrense prosjektet mot deltakerbedriftenes øvrige forretningsområder/virksomheter, bør dette beskrives. Strategi for prosjektet bør tas inn eller legges ved samarbeidsavtalen i eget dokument.

Selskapsform og organisering

- Om prosjektet skal legges i et eget selskap eller inn i en av deltakerbedriftenes virksomheter. Hvordan prosjektet skal organiseres bør beskrives nærmere, og her må det tas hensyn til hvilken organisasjonsform som er valgt.
- Roller, oppgaver, ansvar og fullmakter for deltakerbedriftene, prosjektansvarlig og prosjektleder bør tas inn eller legges ved samarbeidsavtalen i eget dokument. Det bør avklares hvem som kan inngå kontrakter på vegne av bedriftsnettverket/prosjektet.

Eierskap, rettigheter og plikter

- Det bør beskrives hva deltakerbedriftene skal bidra med i prosjektet, for eksempel kompetanse, produkter, metoder, immaterielle rettigheter (IPR), fysisk utstyr og distribusjonsnett. Eierskap og rettigheter til slike bidrag bør reguleres.
- Eierskap og bruksrett til IPR og øvrige verdier som utvikles innenfor prosjektet bør tas inn.

Utviklingsoppgaver og framdriftsplaner

- Viktige utviklingsoppgaver, faser og milepæler for prosjektet bør tas inn. I tillegg kan det vises til årlige handlingsplaner i egne dokumenter.

Finansiering

- Hvordan prosjektet skal finansieres - fordeling av kontantbidrag fra deltakerne og offentlig tilskudd.
- Det bør sørges for at prosjektet har tilstrekkelig likviditet til enhver tid.

Økonomi og regnskap. Inntekts- og kostnadsfordeling

- Hvem som skal ha ansvaret for budsjettering, rapportering og regnskapsføring bør tas inn.
- Hvordan prosjektets inntekter og utgifter skal fordeles mellom deltakerbedriftene.

Ledelse og informasjon

- Det bør fastsettes hvordan prosjektet skal ledes. Det bør etableres en styringsgruppe. Rollefordelingen mellom styringsgruppen og prosjektleder bør beskrives.
- Ledelsens arbeidsform, herunder beslutningsregler og hvorvidt fullmakter skal gis.

- Informasjon og kommunikasjon mellom ledelsen og deltakerbedriftene. Kommunikasjon utad på vegne av prosjektet.

Konfidensiell informasjon

- Det bør tas inn hva som skal være konfidensiell informasjon i tilknytning til prosjektet, og hvilke regler som skal gjelde for behandlingen av slik informasjon. Videre hvorvidt deltakerbedriftene bør undertegne taushetsertifikat.

Inntak og uttreden av deltagere

- Regler for inntak av nye deltakerbedrifter i prosjektet bør tas inn. Regler for uttreden av deltakerbedrifter fra prosjektet bør tas inn

Mislighold

- Det kan tas inn hva som skal skje ved mislighold av samarbeidsavtalen.

Varighet

- Det bør tas inn hvilken tidsperiode samarbeidsavtalen skal gjelde for, og hvilke regler som skal gjelde for eventuelt å kunne forlenge avtalen.

Lovvalg og tvister

- Det bør tas inn at samarbeidsavtalen skal reguleres av norsk rett. Det bør tas inn hvordan tvister skal løses, og om de alminnelige domstoler eller voldgift skal benyttes dersom tvistene ikke løses i minnelighet.

Krav til egenfinansiering

Finansiering av nettverket skjer gjennom tilskudd fra Innovasjon Norge og kontantbidrag fra deltakerne i nettverket.

Tilskuddet gis som bagatellmessig støtte og Innovasjon Norges finansieringsandel vil kunne utgjøre inntil 100% av godkjent støttegrunnlag. Utmåling av støtten baseres på en vurdering av utløsende effekt, prosjektets godhet og den aktuelle rammesituasjonen.

Restende finansiering av godkjent kostnadsgrunnlag er kontantbidrag fra deltakerbedriftene.

Dersom en eller flere av deltagerbedriftene ikke har ledig ramme for å kunne motta bagatellmessig støtte, må de aktuelle bedriftene betale et høyere kontantbidrag tilsvarende deres andel av tilskuddet fra Innovasjon Norge.

Det betyr at samlet støttefra Innovasjon Norge reduseres tilsvarende.

Innovasjon Norge forventer at deltagerbedriftene legger inn egeninnsats i prosjektet og at dette inngår i fellesaktivitetene som beskrives i søknaden og rapporteres i forbindelse med sluttutbetaling til Innovasjon Norge. Det kreves ikke dokumentasjon i form av timelister.

Anbefalt: Digitale kompetanseløft i bedriftsnettverk

Innovasjon Norge tilbyr også medfinansiering til bedriftsnettverk som ønsker et digitalt kompetanseløft gjennom bruk av "European Digital Innovation Hubs" (EDIH). To EDIH-er er lokalisert i Norge: [Nemonoor](#) og [Oceanopolis](#).

Høres dette interessant ut? Ta kontakt direkte med EDIH eller [Innovasjon Norges kunderådgivere](#) som kan sette deg i kontakt.