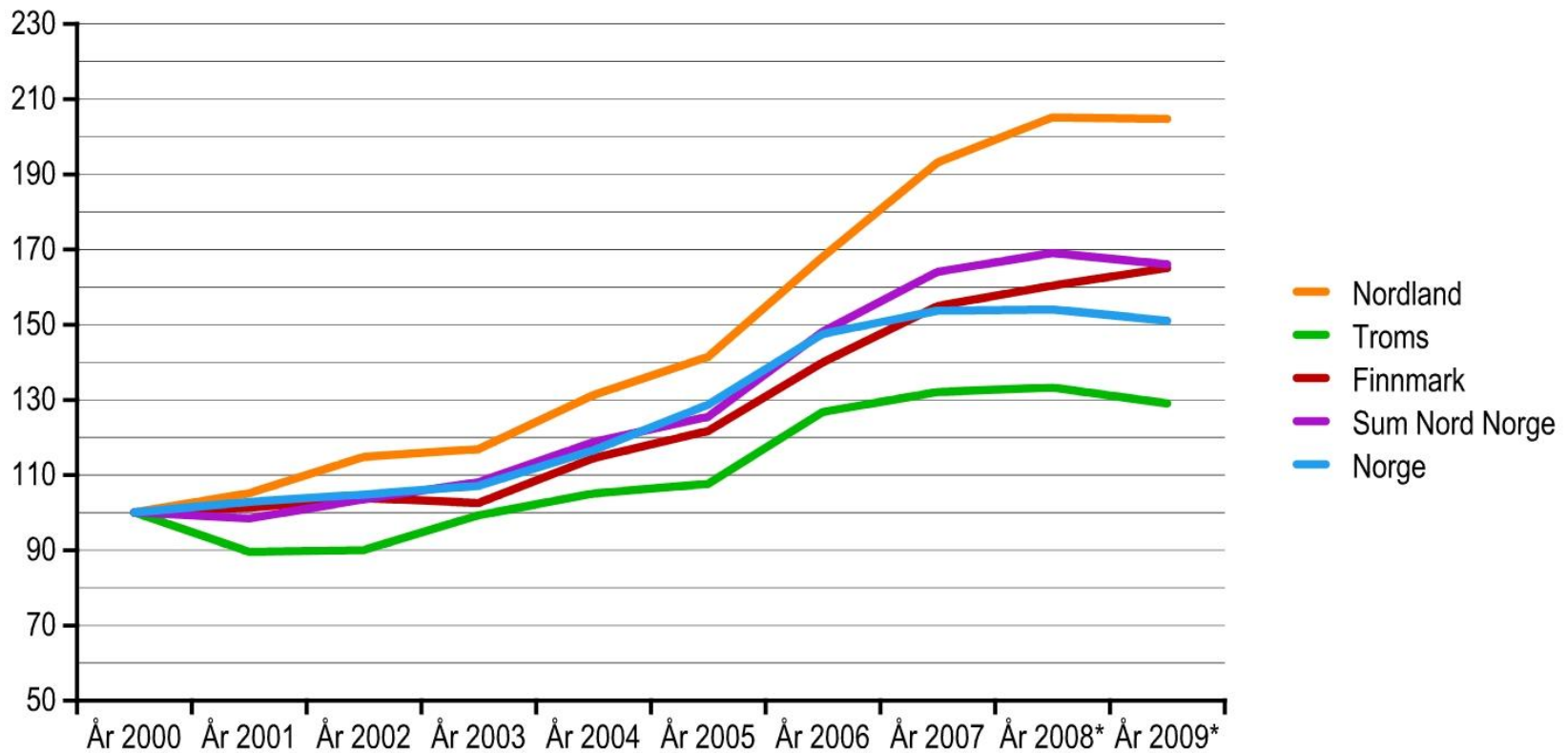


FORSKNINGSBASERT NÆRINGSUTVIKLING – HVORDAN BLI BEDRE PÅ KOMMERSIALISERING?

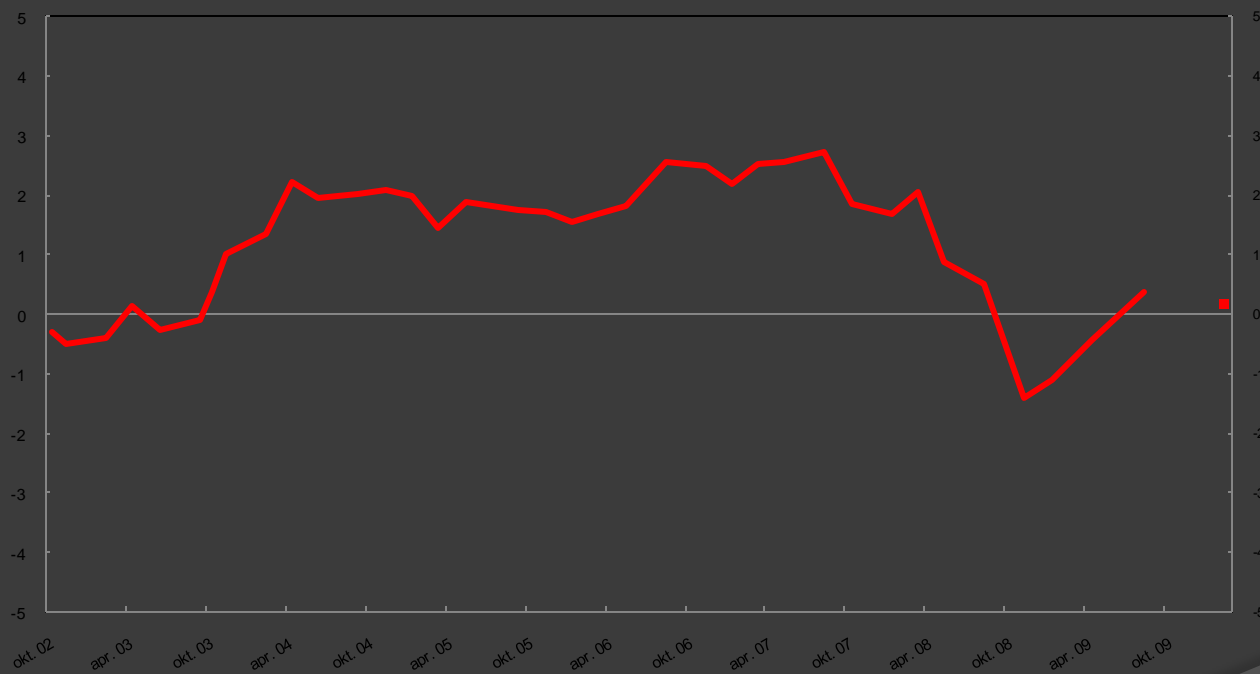
Erlend Bullvåg
Handelshøgskolen i Bodø

Konjunkturvendepunkt

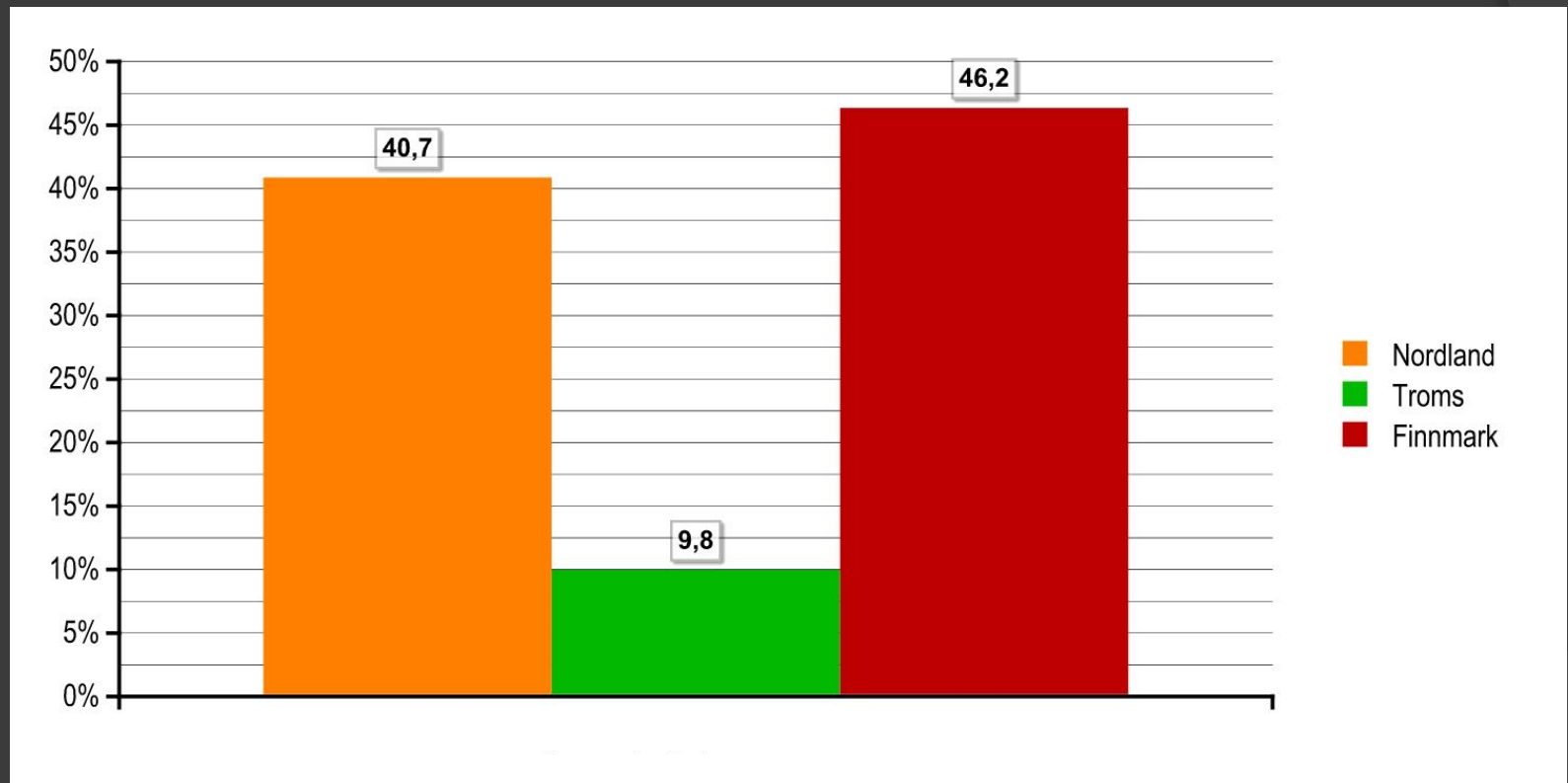


Svært viktig å stimulere ny vekst

Vekst i produksjon
Aggregert



Spesielt i Troms fordi for mange av de nye jobbene kommer i offentlig sektor 00-08



Netto nye Finnmark er 1600, i Troms, 3900, i Nordland 6400
Paradoks: Helse Nord er Tromsø aller viktigste jobbskaper

Påstander

- ◉ Utgangspunktet eller den underliggende ide og behov som har utløst forskning eller innovasjon bestemmer i stor grad om det eksisterer kommersielt potensial. Hvem har best innsyn i markedsbehov?
- ◉ Kommersialisering skal skape bedriftsøkonomisk lønnsomhet, i mindre grad enn samfunnsøkonomisk lønnsomhet. Konflikter kan oppstå når vi vil ta ut potensialet – Har hjelperne og bedriftene samme mål?
- ◉ Veien fra ide frem til en kunde er lang, tornefull og dyr. Veien frem til en publisering er kjent oversiktelig og ønsket. Hvem lærer mest?
- ◉ Mye gjøres riktig i dag, bedriftene må prioriteres sterkere. stikkord er bedre tilgjengelighet av RDA midlene også for bedriftene

Hvordan kan en gjennom RDA ordningen øke næringsutviklingen?

- Øke det kommersielle potensial i forskning fra Univ/fou inst og FoU aktive bedrifter
 - Opprettelsen av fond innrettet mot supplerende finansiering av kommersialisering (muligheter for 1 til 4 års engasjement)
 - Plussfinansiere innovasjonsprosjekter i bedrifter ut over dagens IN nivåer
 - Stimulere anvendt forskning tilknyttet innovasjons og bedriftsutviklingsprosjekter (Søk etter mulige alternative anvendelsesmuligheter for innovasjoner/ny kunnskap).
 - Stimulere forskere til å prioritere anvendt forskning i sine prosjekter (Finansiere både partnerskap med bedrifter, bedrifter som vil samarbeide med forskere, og forskere som vil samarbeide med bedrifter, skape nye arenaer)
 - Øke takten i teknologioverføringen ved å også støtte utprøving av nyere kjent teknologi.
 - Finansiere ekspertteam som går inn i bedrifter og forskningsprosjekter som spesialister i kommersialisering: Eks: bioteknologi, kaldt klima, markedsutvikling i for næringsmiddeleksport, entreprenøriell ledelse og teambygging i unge vekstbedrifter; utvikling av salg og markeder i Russland.....

Hvordan kan en gjennom RDA ordningen øke næringsutviklingen?

- ◉ Øke aksepten for brukerstyring (bedrifter) i forsknings og innovasjonsprosjekter RDA Troms støtter
- ◉ Målrette bidragene til forskningsinstitusjoner slik at midlene går pluss finansiering av bedriftssamarbeid
- ◉ Etablere flere lavterskeltilbud. Eksempel er: Innovasjonssjekken:
- ◉ Får du innvilget skattefunn, IN, FR midler eller lign , får du med en enkel søknad inntil 100000 kroner ekstra fra RDA Troms til øremerkede aktiviteter

- ◉ Inkubatorsjekken for FoU støtte i inkubatorbedriftene
- ◉ Faglige knutepunkt - finansiere og trene frem eksperthjelp til bedriftene som er lett tilgjengelige for bedriftene. Har du fått IN midler, kan du be om eksperthjelp...
- ◉ Bruker eller bransjestyrte kommersialiseringsprogrammer, Stimulere bedrifter og ikke minst forskere, men der bedriftene har langsiktige utviklingsmål og ledelsen (NCE, ARENA...)

- ◉ Målrettet arbeid ute i bedriftene for å øke interessen for FoU aktivitet. Mål er økt antall søknader fra lokale bedrifter.

Godt prinsipp

- Svært interessant å investere i økt næringsutvikling. Viktig prinsipp for en maksimering av verdien RDA kronene har er å investere i prosesser bedriftene, forskningsinstitusjonene, forskningsfondene, Innovasjon Norge eller andre allerede har investert i. Investeringene bør skje i form av toppfinansiering eller grunnfinansiering som utløser større beløp fra andre kilder. 1 krone får da følge av 2 til 6 kroner = RDA blir dermed 2-6 ganger mer verdt

Når kan vi stimulere effektivt

- ⦿ Ide – innovasjons - forskningsfasen,
 - Stimulere bedriften/forskere til å tenke fremover mot mulig marked - trekke opp interessen for FoU og innovasjon i eksisterende bedrifter.

Kommersialisering fasen

- Der forretningskonsepter formes, gjennom planlegging og implementering av forretningsplaner. (Mer enn infrastruktur)
- ⦿ Markeds og vekstfasen
 - Medfinansiering av markedsuttrulling, vekstfinansiering, forberedelse av exit og høsting av investering

Har vi stor frihet i bruk av RDA midlene når bedrifter skal involveres?

- Sitat: DA Bodø
- DA-midlene skal ikke erstatte andre virkemidler. Dette betyr at DA Bodø ikke skal finansiere prosjekter som Bodø kommune, Nordland fylkeskommune eller Innovasjon Norge normalt ville ha finansiert. DA-midlene skal komme i tillegg til ordinære virkemidler.

Også paradoks i Troms

RDA Troms handlingsprogram sier:

Programområdet skal støtte tiltak som stimulerer til økt kommersialisering av forskningsresultater. Videre er prosjekter som legger til rette for samarbeid mellom næringsliv og forskningsmiljøer relevant for dette programområdet. Fokus på prosjekter som bidrar til å øke nærheten mellom næringsrelevant forskning og bedriftene vil prioriteres. Det skal også stimuleres til deltakelse fra forskningsmiljøene i Tromsø i forskningsprogrammer i regi av Forskningsrådet og EU programmer. Støtte til prosjekter som har **industrielle og kommersielle målsetninger** vil måtte behandles av Innovasjon Norge. Prosjekter som bidrar til å styrke skisserte vekstnæringer slik at de utvikles til å bli regional, nasjonal og internasjonal kompetanseleverandør av kunnskap.

Betyr noen store utfordringer

- ⦿ Dagens regler kan virke ekskluderende på den brede masse av bedrifters bruk av RDA ordningen
- ⦿ Bedriftenes økonomi og kapasitet er sammen med reglene for tildeling i Innovasjon Norges ofte utfordrende
- ⦿ Har vi de riktige kriteriene
- ⦿ Har vi de nødvendige fleksibiliteten
- ⦿ Har vi mulighet til å fornye reglene for Innovasjon Norge
- ⦿ Eller skal RDA fortsatt være mest brukt av de større offentlige aktørene?

Eksempel 1 på forskningsbasert vellykket **kommersialisering: Rapp Hydema AS**

- ⦿ Prinsipp i bedriften:
- ⦿ ”Vi utvikler ingen ting som vi ikke ser et markedsmessig behov for” Svenn Bolsøy, Utviklingsdirektør.

Presentation of R&D at Rapp Hydema AS

Utviklingsprosjekt ”*elektrisk drift av vinsjer*”, gjennomført i 3 faser, -konseptfase, utviklingsfasen og produksjon/testfasen. Prosjektet innebar et teknologiskifte, for bedriften, fra hydraulisk drevne vinsjesystemer, til også å omfatte elektrisk drevne vinsjer. Bedriftens markedsområde er globalt, med en eksportandel på ca. 80% av total omsetning.

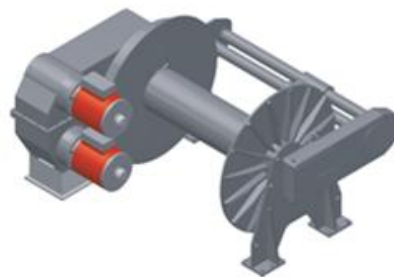
Utviklingssegmenter:

- Vinsjeapplikasjoner, spesialvinsjer.
- Motorer og kjølesystemer
- gearkasser
- Styresystemer
- personnellutvikling

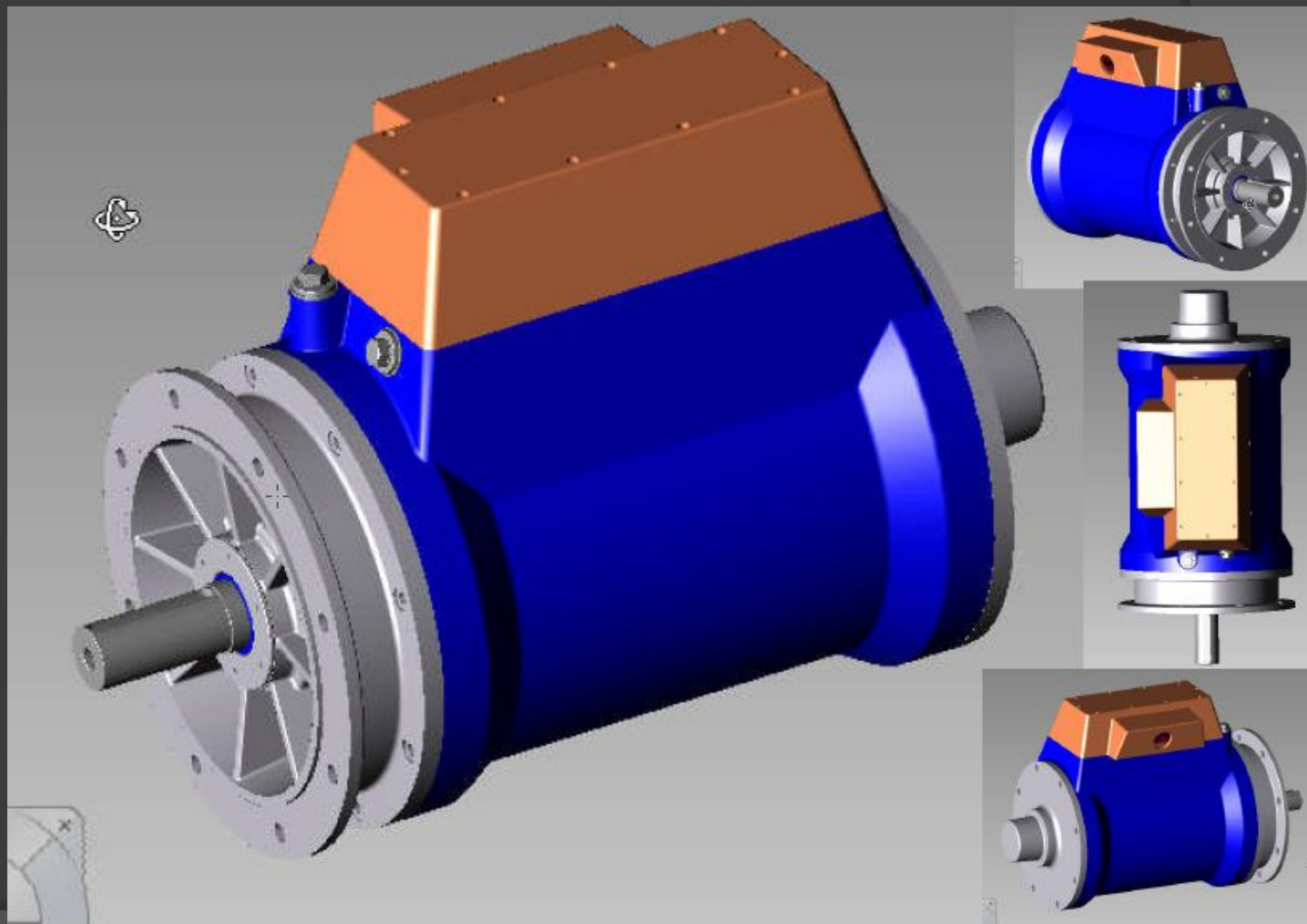
Totalt kostnad for dette utviklingsprosjektet, ca. 50 mill.
Offentlig tilskudd inkl. skattefunn, ca. 12 mill.

Markedet for vinsjer

- Fiskeri, Subsea
- Forskning
- Spesialoperasjoner
- ROV



Ferdig design på produktet, profilering gjenstår.



Eksempel 2: Yoobits, Spinn off fra Invenia, Kryptert nettlagring, 5 år, 15 mill investert. 20-40 % offentlig investering

Share your encrypted bits



yoobitsTM
platform

En teknologisk plattform for systemer som
tilbyr kryptert lagring, deling og samhandling.

Og utmerket mulighet for medfinansiering med RDA midler

Søknad om EU-prosjekt med 15 mill i budsjett

EUROSTARS PROPOSAL EI - YING Application form

1. General Information
 General Information

2. Project Outline
 Project Outline

3. Main Participant
 Main Participant

4. Other Participant
 Add participants | Remove

1 - PMP S.r.l.
 2 - Tubedale Limited

Save | Print complete form

Unless otherwise stated, the information you enter in the application form is published and freely available to the public. If a particular field is marked CONFIDENTIAL, this means that access to the information is only available to EUROSTAR Proposal Coordinators from EUROSTAR Member Countries, funding agencies from these countries, the three independent experts who will assess the application and members of the Independent Evaluation Panel (IEP) who will assess the application.

© 2007 EUR/IEKA Scoreboard application form 1.1 | 1/181 - YING - 1/4 Δ

EUROSTARS PROPOSAL EI - YING Application form

1. General information

Acronym: **YING**

Title: **Yobits Infrastructure Next Generation**

Summary: **The Yobits Infrastructure Next Generation project will investigate how to implement a secure storage and sharing infrastructure that can be tailored to specific users, organisations and usage. The selected approach to achieve this is a new, extensible, multi-server storage infrastructure.**

Select the technological and market area your application addresses.

Tech. Area: **1.2.3 Data Protection, Storage Technology, Cryptography, Data Security**

Market Area: **2.7.2 Database and file management**

Estimated project costs in €: **15 000 000**

Participants Contribution: **15 000 000**

Costs Duration: **1742100 €**

Start Date: **2008-01-01**

End Date: **2009-12-31**

© 2007 EUR/IEKA Scoreboard application form 1.2 | 1/181 - YING - 1/4 Δ

2. Project Outline

2.1 Project description

Note the information entered in this section is considered as public.

Yobits is a file sharing and collaboration tool with strong emphasis on security. It enables users to securely store documents in the cloud and to share them with other users providing a high level of information privacy. The Yobits client application provides the user interface to create, insert, open, report and manage their files and contacts, and to share and collaborate with their contacts. The Yobits storage infrastructure provides basic services which the client application use to store and access the files in the cloud. With strong encryption and careful key management, Yobits makes sure that the user is in full control of who may access her documents. The complexity of encryption is hidden for the user, but all user data is always encrypted, both on the client computer and in the external storage infrastructure. The only exception is when a user explicitly accesses the data, e.g. opens a file. User data never exists decrypted outside the client computer. The encryption keys needed to access the data is not even available for the external storage infrastructure. It is not even possible for the storage infrastructure specific owners or managers of such infrastructure to decrypt and access any user data.

The current infrastructure consists of Yobits servers with storage in the cloud. The infrastructure is implemented using open source software running in Amazon's Elastic Computing Cloud (EC2) and Simple Storage Service (S3). The Yobits servers include a database to manage information about the files and all Yobits users. All Yobits clients access the same global Yobits servers to store and access encrypted files, keys and other information.

The Yobits Infrastructure Next Generation (YING) project is motivated from the need to adapt Yobits to different organisations, users, and type of usage. Market activities have identified that some potential customers, e.g. large organisations in the financial sector, would like to have a storage infrastructure with their own network and still be able to collaborate with other users globally. This will give more local control and low cost high bandwidth access for most users, but still the ability to collaborate with external contacts. The idea, YING should have an interconnected multi-server storage infrastructure where dedicated servers are located closer to or with the users. This would also make Yobits an attractive product for providers and customers in the File-To-Home (FTTH) market which provides high bandwidth and information services close to the users. Currently, Invenia Labs is discussing such opportunities with Proxad AS (www.servenox.com), FTTH provider in Norway.

Other application areas than file sharing can benefit from the security and privacy mechanisms of Yobits. An social networking and other collaboration tools in the cloud is getting more and more popular for professional use, i.e. services like LinkedIn, we envision a demand for a higher level of privacy. As such, we would like to extend Yobits in the application area of social networking and project based collaboration. Users should then be confident that their relevant sensitive data, documents, photos, work areas etc., will not be available to people that are not given explicit access to their team spaces. To provide for new applications and ever the ability to integrate into existing applications, workflows and collaboration processes, YING should have an open and extensible architecture and API supporting new client services and applications.

In the YING project we will address these issues by researching and prototyping the next generation infrastructure. Together with our two partners both existing and new infrastructure will be analyzed with a focus on security and privacy. They will discuss how to integrate existing new applications and services into the features of YING. The project consortium include Invenia Labs AS (the main participant, from Norway) as well as PMP S.r.l. (Winnitely and Tubedale Limited from the United Kingdom). The combined knowledge and research experience of the three companies provide a good foundation for executing the project.

© 2007 EUR/IEKA Scoreboard application form 1.2 | 1/181 - YING - 1/4 Δ

Eksempel 3:

- ◉ **Seria AS**, begynte i 2008 med utvikling av et nytt og innovativt publiseringsverktøy for video, film og direktesendinger.
- ◉ Vinteren 2009 ble pilotløsningen **Seria WebTV** lansert som en skreddersydd tjeneste for å tilpasse WebTV- løsning etter egne behov. Flere store næringsaktører er i ferd med å utvikle egne nett-tv løsninger ved bruk av piloten Seria WebTV.
- ◉ Politbrukere: Postbanken Eiendom, Hegnar, Opplysningskontoret for Frukt og Grønt og Handelshøgskolen BI er blant pilotbrukerne av Seria WebTV. Seria forventer en eksplosiv økning i bruk av nett-tv i årene fremover, hvor Seria WebTV forventer å ta en stor del av markedet.
- ◉ Involverte i støtte er
- ◉ Innovasjon Norge, DA Bodø,
- ◉ i ferd med å bli kommersiell suksess.





Vi må være best
der vi er med det vi har av
ressurser, ikke vente på at
noe skal skje i fremtiden
Takk for meg

