



Virkemidler for å støtte preklinisk og klinisk utprøving

Wilhelm R. Wold, spesialrådgiver
Innovasjon Norge
Oslo, Akershus og Østfold (OAOS)

November 2009

Virkemidler for støtte til produktutvikling

- SkatteFunn

- Tilskudd 20% av godkjente utviklingskostnader, maks kr 1,1 (egne) +kr 1,1 mill (innkjøpt kompetanse) pr år/bedrift

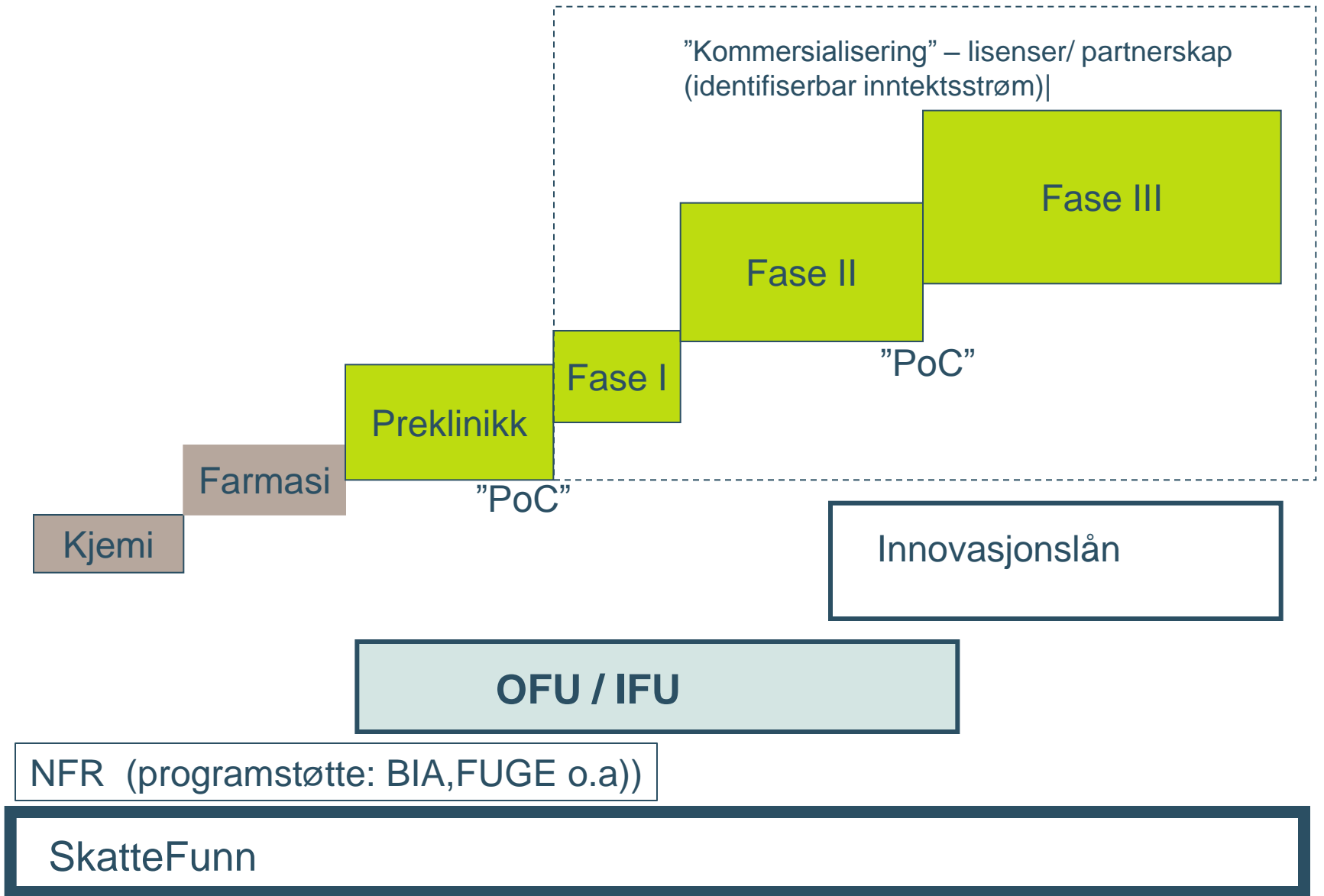
- OFU-tilskudd (og IFU-tilskudd)

- Tilskudd inntil 50% av godkjente, bedriftsrelaterte kostnader

- Innovasjonslån (risikolån)

- Lån inntil 50% av godkjente kostnader
- Debitor må kunne betjene lånet med renter og avdrag
- Krav om sikkerhet

Utviklingsløpet for ny medisin



OFU/IFU i korte trekk:

- Offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (OFU) ble opprettet i 1968 med formål å øke forsknings- og utviklingsaktivitetene i norske bedrifter i forbindelse med offentlige etaters (stat og kommuner) anskaffelser.
- Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (IFU) ble opprettet i 1994.
- Ordningene har egen bevilgning fra Nærings- og handelsdepartementet, post 72 i statsbudsjettet.
- Ordningene er fleksibel for bruk av midler mellom OFU og IFU.
- Tilskuddsramme 2010: NOK 265 mill (2009: NOK 330 mill)

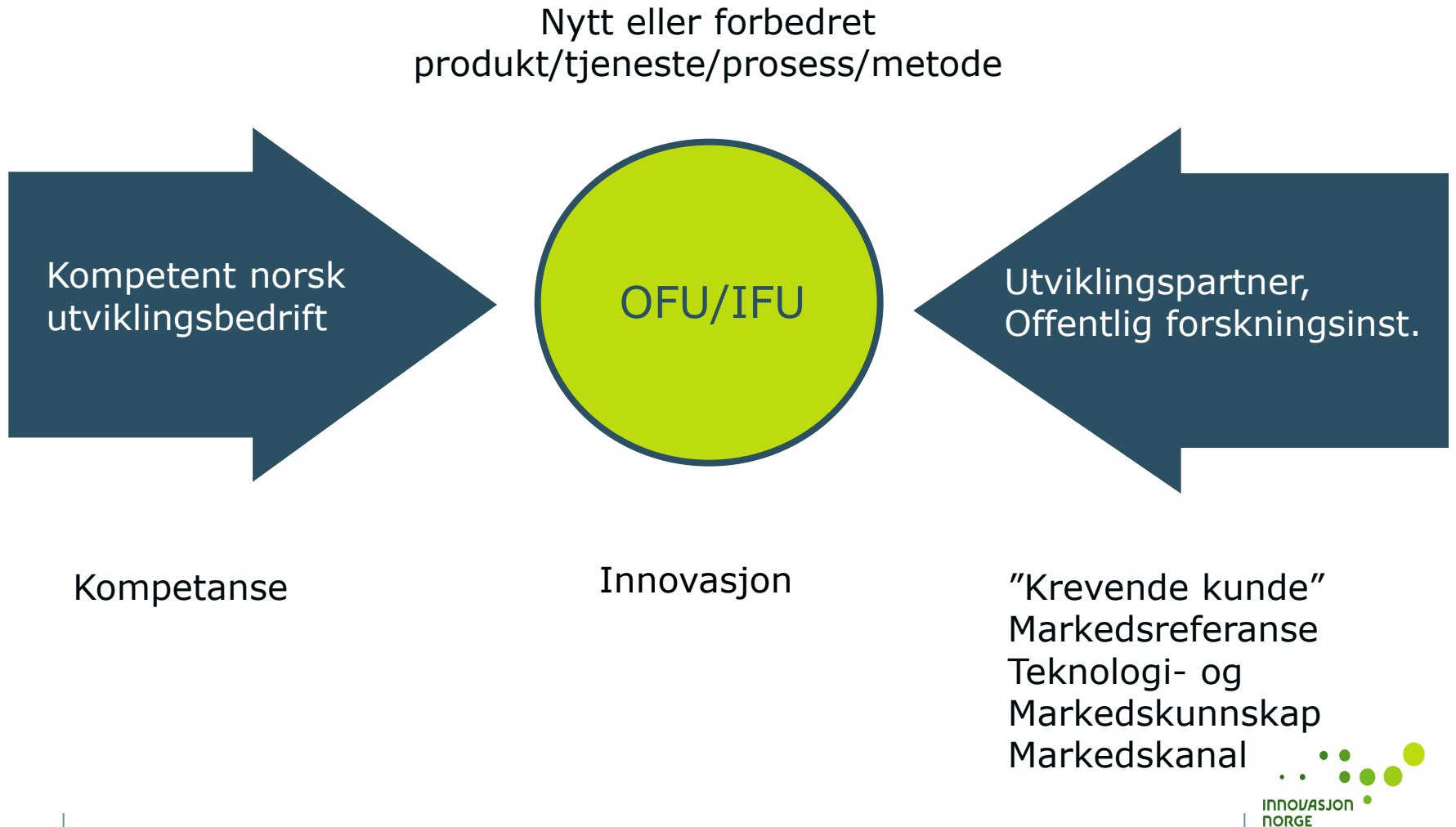
➤ Mål med ordningen:

- Stimulere til utvikling av nye **produkter** eller **tjenester**, **prosesser** eller **metoder** med et internasjonalt markedspotensial.
- Kompetanseheving og nye samarbeidsrelasjoner (nettverk).
- Styrke internasjonalisering
- Mer effektiv og moderne forvaltning (OFU).
- Støtten skal virke realiserende for gjennomføringen og verdiskapningen skal skje i Norge.

NB!

Ordningen har ingen søknadsfrist eller tematiske begrensninger

Det lønnsomme samarbeidet



❖ Krav til bedriftene

Kundebedrift/Utviklingspartner

- Kompetanse og ressurser innenfor sin bransje eller sitt markedsområde
- Rollen som lokomotiv – utløsende referanse for senere kjøp og/eller rolle som direkte markedskanal

Utviklingsbedrift

- Normalt SMB-bedrift (ref. EØS-definisjon)
- Kompetanse, evne og kapasitet til å løse et utviklingsbehov hos kundebedrifter

NB!

Et prosjekt kan bestå av flere leverandørbedrifter og flere kundebedrifter.



Kostnader som kan inkluderes

- Personellkostnader - bedriftenes egen innsats (timelønn = 1 promille av årslønn)
- Materialer, instrumenter, utstyr som er nødvendig for prosjektgjennomføringen¹
- Konsulentkostnader, d v s kjøp av tjenester og rådgiving, herunder kjøp av forskningsresultater, markedsanalyse, teknisk kunnskap, patenter, design osv. (kjøp av klinisk utprøving i utlandet)
- Administrasjons- og reisekostnader

¹ Investeringer i bygg, anlegg eller lignende kan ikke tas med, men i enkelte tilfeller kan kapitalslit (avskrivninger) godkjennes/inkluderes

NB!

Evt. restverdier i prosjektet, f eks salgbar prototyp eller deler av innkjøpt utstyr, må trekkes fra.

❖ Maksimale støttesatser baserer seg på EØS-regelverket for FoU-prosjekter

Bedriftsstørrelse ¹	Små <50	Mellom 50-250	Store >250
IFU/OFU-forprosjekter	50 %	50 %	40 %
Hovedprosjekter	45 %	35 %	25 %

Støtten til FoU kan økes med en bonus på **15 %** dersom det er et reelt samarbeid mellom to uavhengige bedrifter hvorav den ene er **en SMB** (< 250 ansatte) eller befinner seg i **utlandet (EØS)**. Ingen av virksomhetene kan bidra med mer enn **70 %** av prosjektkostnadene.

¹ Definisjonen er også avhengig av omsetnings- eller balansetall samt eierskap.

❖ Mobilisering av OFU-partner

Problemstilling:

OFU-partner (norsk sykehus/forskningsinstitutt) er vanskelig å få mobilisert pga manglende ressurser.

Mulig løsning:

Gjennomføre et **forprosjekt** for å lete frem mulige partnere. Støtte kan også gis til OFU-partner med inntil 50% av kostnadene. (Dr.grads arbeid, frikjøp av personell))

IFU/OFU-kontrakten



- Juridisk bindende avtale mellom bedriftene i et prosjekt
- Regulerer samarbeid, forpliktelser, eiendomsrett og utnyttelse av resultater
- Partenes ansvar, men må godkjennes av Innovasjon Norge
- Dokumentasjonen bør deles opp i kontraktsdel og søknadsdel
- Ikke nødvendig i f m søknad, men før utbetaling av tilskudd
- Intensjonsavtale som vedlegg til søknad anbefales

❖ Hvorfor er IFU/OFU en suksess?

1. Forankret i kundebehov og markedsmuligheter
2. Krav til forpliktende samarbeid med krevende kunde
3. Krav til god gjennomføringsevne





❖ Risikolån/Innovasjonslån

Toppfinansiering for bedrifter med **lønnsomme** prosjekter som er vanskelig å finansiere i det private kredittmarked på grunn av manglende eller svake pantesikkerheter

Finansieringsandel maks 50% av kapitalbehovet

Formål

Risikolån kan brukes for å delfinansiere (maks 50% finansieringsandel) følgende typer prosjekter;

- utbygging og modernisering
- omstilling (nyorientering teknisk/markedsmessig)
- **utviklings- (FoU) og nyetableringsprosjekter**
- forberedende internasjonaliseringstiltak og kommersialisering
- styrking av kapitalstrukturen

» Betingelser forts.

Betingede lån

- *Ettergivelsesadgang med inntil 50% av lånet*

Forutsetning: Hensikten har vært å avlaste risiko og at det er mulig å isolere og identifisere prosjektets resultater

Kan ikke gis dersom projektrisiko vurderes høyere enn 50%

- *Risikolån med rett til konvertering til eierkapital*

