

Veien videre Innovasjonsløft etter 2019

Langsiktig målsetning for omstillingsprosjektet:

Bidra til å øke antall sysselsatte i regionen ved å tilby kompetansehevende vekstprogram til virksomheter i Ringeriksregionen.

Prosjektmål

Veien videre

1.3 Resultatmål for hovedprosjekt (Hva)

Beskriv hva som skal foreligge når hovedprosjektet er ferdig (leveranser, tid og kostnad).

Det er avgjort hvordan videreføring av Innovasjonsløft skal organiseres. Finansiering er avklart.

1.4 Resultatmål for aktuell fase (Hva)

Beskriv hva som skal foreligge fra den fasen som nå settes i verk (leveranser tid og kostnad for fasen)..

Det foreligger forslag til 4 alternative videreføring av Innovasjonsløft. Alternativet «ved ikke å gjøre noe» skal være et av de 4. Alternativene er fremkommet gjennom drøftinger med involverte parter. Grov skisse til prosjektplan for gjennomføring av anbefalt alternativ foreligger.

Milepæler

Nr	Dato	Tilstand/Hendelse
01	02.02.1 8	Prosjektplan vedtatt. Pressemelding sendt
02	21.02.1 8	Orientering til ordførere med invitasjon til å delta i styringsgr.
03	27.02.1 8	Work shop 1 gjennomført på General hotell - min 20 deltakere
04	09.03.1 8	Web-undersøkelse 1-9 mars gjennomført
05	12.03.1 8	Referansegruppemøte kl 1400 - 1600: funn fra web, hva må vi satse på i dybdeintervju
06	21.03.1 8	Dybdeintervju gjennomført
07	10.04.1 8	Work shop 2 gjennomført på Klekken hotell - max 30 deltakere
08	24.04.1	Rapport presentert styret Innovasjonsløft

Risikofaktor	S	K	RF	Mottiltak
Får ikke minst 20 deltakere til work shop 1	2	5	10	<ul style="list-style-type: none"> - Informasjon ut til deltakerne snarest med oppsummert status - volum - Ringerunde - Personlig oppfølging
Adressatene svarer ikke på web-undersøkelsen	4	4	16	<ul style="list-style-type: none"> - Purrer - Ordfører underskriver - Være kort og presis i spørsmål - Må ikke være for lang - Forbereder gjennom avisa
Politisk engasjement mangler	5	3	15	<ul style="list-style-type: none"> - Utfordre ordførers engasjement gjennom å fortelle hvor viktige de er - Gi målrettet informasjon, og behovet for å bruke de som støttespillere
Sentrale aktører deltar ikke i dybdeintervju	3	3	9	<ul style="list-style-type: none"> - Personlig oppfølging fra styreleder og prosjektansvarlig
				-

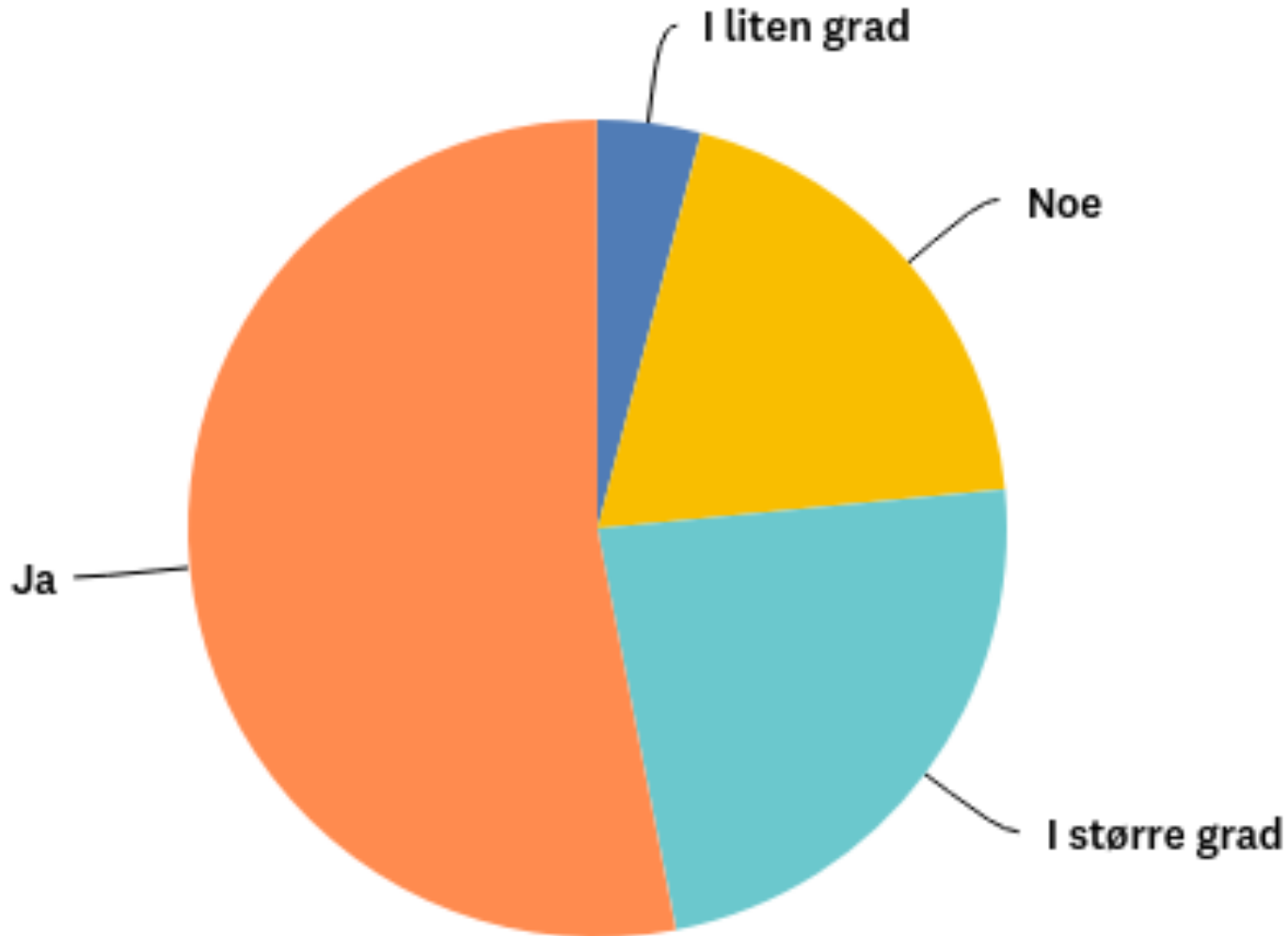
Web-undersøkelsen

8. - 15. mars 2018

Web-undersøkelsen 8-15 mars 2018

	Besvart	% av svar (102)	% av inviterte	% av egen gruppe	Personer i egen gruppe
A	8	7,8	2,3	15,4	51
P	8	7,8	2,3	15,7	50
IN	54	52,9	15,2	32,1	165
N	11	10,8	3,1	30,0	36
IO	21	20,6	5,9	38,8	53
Sum	102	100,0	28,7		355
I %	28,7	Totalt netto antall inviterte			355
A	Administrasjon (kommuneadministrasjon)				
P	Politikere (formannskapene)				
IN	Næringsliv som har deltatt i IN				
N	Næringslivsbedrifter som ikke har deltatt i IN				
IO	Offentlige som har deltatt i IN				

Har Innovasjonsløft etter din mening medført økt innovasjonskraft i Ringerike?



Bør Innovasjonsløft videreføres?

Answer Choices	Responses	
Ja	87,25 %	89
Nei	0,98 %	1
Vet ikke	11,76 %	12
Kommentar? (vennligst spesifiser)		15
	Answered	102

- Ja, men avhenger av ildsjel, oppfølger og pådriver
- Innovasjonsløft gir et verktøy og metode til å gjennomføre prosjekter/ideer som medfører at sjansen for å lykkes blir betydelig større.
- Det er langsiktig arbeid å skape kraft for utvikling og tro på fremtiden. Dette må bare være starten på fremtiden
- Holde fokuset videre, få med folk, danne enda mer nettverk og dialog på kryss og tvers av bransjer.
- Definitivt i en eller annen form.

Hva bør videreføres

- Innovasjonsløft og frokostmøter nevnes av de fleste
- Behov for nettverk/arena på tvers av bransjer
- Innovasjonsdagen
- Starthjelp/lettere veiledning
- Prosjektutviklingskurs
- Faglig utvikling av Innovasjonsløft for «viderekommende»

Ansvar for videreføring

Answer Choices	Responses	
Videreføres som i dag	59,52 %	50
Legges til Ringerike utvikling	17,86 %	15
Legges til Ringerike næringsforening	3,57 %	3
Legges til Høgskolen	3,57 %	3
Legges til Pan innovasjon	3,57 %	3
Næringsavdelingen(e) i kommunen	3,57 %	3
Andre forslag	8,33 %	7
Vennligst begrunn svaret kort		51
	Answered	84

Kommentarer til videreføring

- Fungerer godt i dag - må ha ildsjel; «if it ain't broke, don't fix it»
- Nødvendig med fokus og full oppfølging på tvers av bransjer og typer virksomheter
- Viktig med samarbeid mellom aktørene (Innovasjonsløft, Innoco, PAN, RU, RNF og Høgskolen)
- Utvikle ett felles miljø - Innovasjonshuset
- Klart ansvar for videreføring, ikke del av mange oppgaver; rendyrke roller

Work shop 1

12. mars 2018

Gjennomføre work shop med deltakere som har gjennomgått Innovasjonsløft for å avklare fremtidig potensiale

Deltakere

- Maria Tunshelle
- Kristin Skjerven
- Kristian Kihle
- Ole Erik Elsrud
- Hilde Magnus
- Tone Thoresen
- Veronica Lund
- Jørn Atle Støa (60 min)
- Jonas Gythfeldt
- Bodil Bach
- Veronika Bazika
- Rolf Lie
- Jørgen Moe
- Sten Magnus
- Steinar Hybertsen (siste 30 min)

Work shop 1

1. Hva har skjedd med **meg** etter Innovasjonsløft
2. Hva har skjedd med **virksomheter** som har gjennomført Innovasjonsløft
 - a. Resultater
 - b. Hvordan har Innovasjonsløft bidratt til disse
 - c. Kan dere konkretisere noen endringer i regionen
3. Hvis det **videreføres**
 - Hva bør man satse på - vær konkret

Oppsummering hva har skjedd med meg?

- Økt personlig kompetanse
- Adgang til nettverk - utnytte nettverk, kjenne bedrifter og kompetansepersoner
- Struktur - krav til framdrift, hva må være avklart,
- Prioritering - kunne velge bort
- Felles begrepsapparat for utvikling

Hva har skjedd i bedrifter som har gjennomført Innovasjonsløft?

Det er i dag hovedsak tre drivere for innovasjon (Wikipedia):

- **Markedsdrevet innovasjon** - basert på behov identifisert i markedet, i samspill med kunder etc.
- **Kostnadsdrevet innovasjon** - basert på behovet for å redusere kostnader i fremstilling og leveranser av produkter, tjenester.
- **FoU drevet innovasjon** - basert på resultater skapt gjennom FoU (forskning og utvikling) aktiviteter

- a. Nevn eksempler på resultater fra virksomheter
- b. På hvilken måte kan en si at Innovasjonsløft har bidratt til disse endringene i virksomhetene
- c. Kan dere konkretisere noen endringer i Ringeriksregionen?

a. Resultater

- Nyetableringer
 - Flere nyetableringer, sikrere start, lengre levetid
- Etablerte bedrifter
 - Store bedrifter «bottom up», utviklingskultur,
 - Mindre bedrifter - kontakt og samarbeid
- Kulturendringer, nettverk, samarbeid

b. Bidrag fra Innovasjonsløft

- Metodikk, fremdrift, konkretisering
- Bygge nettverk, bruke nettverk
- Bevisstgjøring av oppgaver og prioritering
- Ta imot med åpne armer/dele/samarbeid
- Ildsjel, følge opp, «får mail», initierer
- Begrepsapparat

c. Ringeriksregionen

- Kjennskap til virksomheter i regionen
- Se utviklingsmuligheter regionalt-nasjonalt-internasjonalt
- «sitter på gjerdet» - hvor hopper de ned?
- Begrepsapparatet

Hva skal vi satse på videre - konkret

- Skape innovasjonskultur som naturlig del av hverdagen
- Program, nytt program, frokostmøter, nettverksbygging og utvikling
- Må ha med ildsjel som kan pushe, måle, følge opp.
- Interessant nok til å delta, dvs ta seg fri fra den daglige drift

Referansegruppen

12. mars 2018

Mai-Britt Jansen
Agnethe Børresen
Haakon Tronrud
Hege Timm Bjørnerud
Sten Magnus
Sonja Bordewich

Hva må nærmere avklares

- Flere respondenter fra næringslivet som ikke har gjennomgått Innovasjonsløft
- Alle kommunestyrene
- Næringslivet som har vært med i IL er en begeistringsgruppe som bidrar til at IL kan videreføres- påvirke politisk - hvordan (arena)
- Styringsgruppa må engasjeres og alternativene forankres. Hvordan kan SG også bli med i begeistringsgruppen?

Hvem bør intervjues?

- De som har opplevd endringer
- Skeptikere - som har viktige posisjoner
- Sentrale investorer
- Høgskolen
- Noen som driver innovasjon etter andre, tilsvarende opplegg
- Politikere med interesse for næringspolitikk
- Administrasjonsledelsen
- Forskningsrådet, Innovasjon Norge

Intervju

20. - 21. mars 2018

4. April 2018

10. - 11. april 2018

32 intervjuer

Steinar Hybertsen

Ole Erik Elsrud

Yassin Azari

Elisabeth Klever

Olav Tronrud

Kari Roll-Mathiesen

Terje Dahlen

Bodil Bach

Svein Erik Ovesen

Daniel Holm

Sveinung Engeland

Steinar Aasnæss

Cecilie Bjørnebye Jensen

Jørn Atle Støa

Torunn Mathiesen

Erling Bentzen

Veronika Bazika

Bjørn Harald Blaker

Anders Moren Dahl

Christine Næss

Mathiesen

Annlaug Nilsen

Martine Torget

Jørgen Moe

Jan Erik Gjerdbakken

Helge Stiksrud

Svein Bjerke

Svein Lindberg

Reni Odden

Per Ljåstad

Steinar Haugli

Ståle Strømsodd

Per Arne Hanssen

Har Innovasjonsløft vært vellykket?

- Alle er i utgangspunktet positive
- Programmet: har det nådd sitt metningspunkt?
- Programmet har vært «nedenfra og opp» med fokus på innovasjon fra enkeltperson og gruppe - ikke «ovenfra og ned». Vært mer en «bevegelse» enn villet strategi fra toppledelsen (med noen unntak)
- Bidratt til samspill, knoppskyttinger og nyetableringer
- Nettverk mellom personer på tvers av bransjer og bedriftsstørrelse
- Det er en del prosjekter i programmene som ikke er videreført
- Gitt deltakerne et eget «stammespråk»/begrepsapparat
- Skapt mye motivasjon hos personer.

Innovasjonsaktivitetene

- 7 program som alle er fulltegnet. Nr 8 underveis
- Innovasjonsfrokost
- Nettverksmøter innen program og mellom deltakere i flere program
- Aktiv facebook
- Innovasjonsløftdag i samarbeid med Hack4no
- Prosjektlederkurs
- SPARK (videreføring programmet)
- Iverksatt forstudier:
 - Helse, tre, utviklingsmiljø, forstudie Eggemoen, m.fl.

Videreføre Innovasjonsløft

- Ett program i året (markedet mettet?)
- Påbygning av fagaktiviteter for de som har gjennomført programmet
- Samle innovasjonsnettverket gjennom fysisk «innovasjonshus» med utviklingsaktører
- Videreføre en dynamisk facebook, pleie og utvikle nettverket
- Nyskaping av programmet gjennom digitalisering og i tillegg muligens nye fagaktiviteter
- Nærmere samarbeid med RES og PAN for etablererutvikling
- Nærmere samarbeid med RNF og RU for videreutvikling av nettverk

Organisering

- UTGANGSPUNKT: Innovasjonsløft er et prosjekt som har en start og en slutt - videreføring må organiseres i/ gjennom en eller flere «basisorganisasjoner»
- Sentrale forhold som må ivaretas:
 - fagutvikling,
 - markedsføring/salg og
 - vedlikehold/utvikling av nettverk/kommunikasjonskanaler
 - Og selvfølgelig finansiering
- Skal dette forankres hos eksisterende «basisorganisasjoner» eller skal det etableres egen?

«Hvordan ivareta et miljø som må være dynamisk, innovativt, nytenkende og uten forutgående fordommer»

Eksisterende organisasjoner som er nevnt:

- Innoco
- Høgskolen ved «Kunnskapspark Ringerike»
- Ringerike Utvikling AS samlokalisert med HSN
- Ringerike Næringsforening (RNF)
- Ringerike Etablerersenter (RES) under RNF
- PAN-Innovasjon
- Strategi- og utviklingsavdelingen i Ringerike kommune

Organisasjoner under vurdering:

- «Start up lab»
- «Innovasjonshuset»

Finansiering

- Kommunale tilskuddsordninger
- Ordinært virkemiddelapparat
- Sparebankstiftelsen, næringsstiftelsen
- Større regionale/nasjonale konsern som ser egen nytte
- Etablererfondet
- Egenandel

Kritiske risikofaktorer

- Klarer ikke å identifisere og beskrive «det brennende behovet»
- Manglende forankring i «basisorganisasjon» tar ikke aktivt eierskap til videreutviklingen
- Får ikke langsiktighet i finansieringen
- Manglende politisk støtte
- Får ikke rekruttert målrettede ressurser med entusiasme og engasjement
- Næringslivet - manglende finansiering

Work shop 2

19. april 2018

Bjørn Harald Blaker
Per Arne Hanssen
Roald Lakselvhaug
Ronny Lakselvhaug
Veronika Bazika
Haakon Tronrud
Synniva Solgård Larsen
Sten Magnus

Tone Thoresen
Jørgen Moe
Steinar Aasnæss
Jørn Atle Støa
Agnethe Børresen
Ellen Grønlund
Klaus Røiri
Vigdis Wergeland
Jonas Gythfeldt
Sonja Bordewich

Oppgave 1

- a. Hvilke deler av Innovasjonsløft er det et «brennende behov» å videreføre og videreutvikle?
- b. Hvem er kundene?
- c. Hvilke kompetanse/forutsetninger kreves for å lykkes med videreutvikling? (innen områdene fag, markedsføring, kommunikasjon/ nettverk)
- d. Viktigste finansieringskilder

a. Hvilke deler videreføres

- Nettverket
- Programmet
 - Spark og studiepoeng
- Innovasjonsprogram for nye ihht mal
- +Innovasjonsprogram for «gamle»
- +Veiledning videre med kontorfellesskap, kunnskap om støtteordninger, finansiering,
- +Digital løsning for samspill
- Ildsjel
- Kompetanse
- Nettverket
- Aktivitet/fysisk

b. Hvem er kundene

- Næringslivet
- Gründere
- Offentlig
- => de som ønsker utvikling

- +Politikere/administrasjon
- Næringsliv/gründere
- +Studenter

- Offentlig gjennom behov for arbeidsplasser/inntekt
- Næringsliv - eksisterende/nytt

c. Kompetanse/forutsetninger

- Fagkompetanse - innovasjon/entreprenørskap
- Relasjonell kompetanse
- Sånnja (Sonja)

- Forutsetning: «Engasjement og evne til dialog» - SAMARBEID
 - Salg/markedsføring
 - Innovasjonskompetanse
 - Kjennskap til virkemiddelapparatet
 - Digital kompetanse

- Fag: sosial kompetanse, erfaringsbasert tillit, praktisk innovasjon
- Markedsføring: synlighet, sosiale media
- Kommunikasjon/nettverk: 1 til 1, Høyaktivitet

d. Finansiering

- Langsiktighet
- Ikke «kastin», dvs utsatt for plutselige endringer
- Samarbeid etablerte institusjoner

- Deltakeravgift
- Abonnement
- Fylket (kommune)
- Stiftelser

- Differensiert kursavgift
- Abonnement mot nettverk
- Offentlige midler

Oppgave 2

Et prosjekt har en start og en slutt.
Deretter må resultatene videreføres i en driftsfase.

- Hvor skal oppgavene videreføres - og hvorfor akkurat i den driftsorganisasjon
- Er det noen krav/forutsetninger som må være til stede
 - Hos den/de nye driftsorganisasjonen(e)
 - I overgangsfasen fra prosjekt til drift

Hvor skal oppgavene videreføres - er det noen krav som må oppfylles?

- Slagord/motto: «Videre sammen»!
- RNF som paraply med utstrakt samarbeid til USN og RU
- Arena for samarbeid videre som utnytter de ressurser som finnes enda bedre!!

- RU / USN
 - Miljø med kompetanse og ressurspersoner
 - Stort miljø med enormt utviklingspotensiale
 - Relevant kompetanse

- Det må ryddes opp og skape felles mål - kjapt
- Eierskap må konkretiseres med tydelige ambisjoner
- Må ha langsiktighet og strategi for næringsutvikling
- Aktuelle organisasjoner er RU, PAN og USN

Konklusjoner forstudie

Veien videre

Skal Innovasjonsløft videreføres i en eller annen form?

- Web: av 102 svar sier 101 ja til videreføring
- Work shop 1: alle sier ja til videreføring
- Intervjuer: alle sier ja til videreføring
- Work shop 2: alle sier ja til videreføring

Konklusjon: entydig JA til videreføring i en eller annen form

Hva må videreføres?

Faglig kompetanse innovasjon

- Krav til bakenforliggende teori og «se store linjer»
- Evne å snakke enkelt, praktisk og forståelig med teori som bakteppe
- Kunne fokusere på det fundamentale og gjøre det synlig
- Ha personlig og konkret erfaring som kan brukes direkte som eksempler for å synliggjøre kjernen i forelesningene/casene
- Ha ressurser som kan komplementere
- Ha ressurser som kan erstatte/støtte opp under
- Ha evnen til å utfordre/aktivisere deltakerne ut over komfortsonen, kan gi verktøy til dette

Kompetanse Markedsføring/salg

- Kjenne næringslivet i regionen
- Gjennom dialog med næringslivet bidra til å avdekke «brennende behov» for innovasjon
- Avklare behov for videre innovasjonsutvikling
- Være «ildsjel», sikre oppmerksomhet omkring innovasjon og hva som skjer omkring dette i Ringeriksregionen
- Koble interessenter - sikre samarbeid og felles utvikling
- Rapportere fremdrift og resultater

Nettverk - vedlikehold og utvikling

Nettverksadministrator:

- Etablere nettverk
- Forsterke nettverk gjennom
 - Typer nettverk, f eks «kull», bransje, osv (såkalte meetups med faglig innhold)
 - Møter som Innovasjonsfrokost, Innovasjonsdag, fagmøter, osv (nettverkets egne deltakere holder korte foredrag om sine innovasjonsprosjekter)
 - Facebook, instagram, webside, lokalavisa
- Være proaktiv - ildsjel - for reell bruk og skape nytteverdi for deltakerne i nettverkene

Deltakere:

- Utnytte nettverk for egen virksomhet - bidra til andre
- Være aktiv på møter
- Aktivt utnytte facebook gjennom innspill og kommentarer

Hvordan organisere videreføring?

Alternativer

Alternativ

- A. Avsluttes og avvikles
- B. Videreføres gjennom Innoco
- C. Overføres til USN og RU
- D. Overføres til RNF på lik linje som RES
- E. PAN Innovasjon
- F. Nyetablering «Innovasjonshuset»
- G. Del av «Avdeling for strategi og utvikling»
- H. Etablere eget selskap «Innovasjonsløft»

A. Avsluttes og avvikles

- Faglig
 - Utviklingen stopper. Eksisterende deltakere viderefører det de har lært
- Markedsføring/salg
 - Stoppes.
- Nettverk - vedlikehold og utvikling
 - Eksisterende nettverk videreføres av deltakerne. Vil antakelig forvitte uten ildsjel

Konklusjon:

Innovasjonsløft avvikles.

Eksisterende deltakere vil i varierende grad videreføre egne innovasjonsprosjekt

Nettverket vil forvitte.

Næringsliv og offentlig virksomhet i Ringeriksregionen vil miste en mulighet for videre innovasjonsutvikling.

Det er en ensidig positiv holdning til videreføring av Innovasjonsløft hos alle som har respondert/blitt intervjuet/deltatt i work shop. En avvikling vil bli sett på som merkelig.

Virkemiddelapparatet og sentrale næringsaktører synes interessert i videreføring, viser til etablering av Innovasjonsløft i Hallingdal, Kongsberg og Kongsvinger samt avledede tiltak i Bindal og Sør-Varanger mister kontakt med Innovasjonsløft Ringeriksregionen.

B. Videreføres gjennom Innoco

- Faglig
 - Innoco vil videreføre dette som et eksisterende tilbud. Videreutvikling vil antakelig skje med basis i etterspørsel.
- Markedsføring/salg
 - Innoco viderefører som del av sitt konsept. Markedsføring vil skje i deres regi
- Nettverk - vedlikehold og utvikling
 - Eksisterende nettverk videreføres, og kan bli en del av det landsomfattende innovasjonsnettverket til Innoco. Lokalt nettverk vil antakelig forvitte uten lokal ildsjel med mindre Innoco tar det videre - noe som vil koste ressurser som nettverksmedlemmene må finansiere

Konklusjon:

Innovasjonsløft avvikles som program for Ringeriksregionen.

Innovasjonstilbud vil bli videreført gjennom Innoco

Eksisterende deltakere vil i varierende grad videreføre egne innovasjonsprosjekt

Ringeriksnettverket vil forvitte med mindre Innoco har/skaffer ressurser til videreføring

Næringsliv og offentlig virksomhet i Ringeriksregionen vil miste en mulighet for målrettet innovasjonsutvikling med mindre det kjøpes gjennom Innoco

Innovasjonsløft-nettverket øker til ikke bare å gjelde Ringeriksregionen, men over hele Norge. Her kan Ringeriksregionen få økt omdømme gjennom å stille med eksempler, foredragsholdere, mm.

C. Overføres til USN og RU

- Faglig
 - Utviklingen overføres til USN, ev. at de en periode nytter Innoco som leverandør. Programmet kobles mot øvrige høgskoleprogram som gir studiepoeng
- Markedsføring/salg
 - RU overtar ansvaret for markedsføring/salg overfor næringsliv og offentlig virksomhet. Høgskolen mot studenter
- Nettverk - vedlikehold og utvikling
 - Eksisterende nettverk videreføres og videreutvikles i regi av en «ildsjel» knyttet til USN og/eller RU

Konklusjon:

Innovasjonsløft videreføres som program for Ringeriksregionen.

Faglig ansvar knyttes til USN. Krever at USN setter av ressurser i sammenheng med Kunnskapspark Ringerike (KPR). USN må også målsette innovasjon som del av sin virksomhet som kompetanseleverandør.

Markedsføring/salg gjennom USN og RU

Videreføring og utvikling av nettverk må ansvarliggjøres og tillegges en/flere ildsjeler

D. Overføres til RNF på lik linje som RES

- Faglig
 - RNF er avhengig av Innoco eller annen leverandør som USN på faglig innhold.
- Markedsføring/salg
 - Kan gjennomføres som egen aktivitet organisert på lik linje med RES. Her kan også øvrige nettverk som RNF har i dag benyttes.
- Nettverk - vedlikehold og utvikling
 - Eksisterende nettverk til RNF videreføres. I tillegg kommer innovasjonsnettverkene - krever ildsjel og kunnskap om innhold og brennende behov fra nettverksdeltakerne.

Konklusjon:

Innovasjonsløft videreføres som program for Ringeriksregionen.

RNF er avhengig av faglig bistand fra ekstern leverandør. Dette kan enten være Innoco eller KPR ved USN.

Markedsføring/salg gjennom egne nettverk som medlemsorganisasjon samt generelt til næringsliv og offentlige virksomheter i Ringeriksregionen.

Videreføring og utvikling av nettverk må ansvarliggjøres og tillegges en/flere ildsjeler.

RNF har ikke gjennomgått innovasjonsløft og er ikke en del av innovasjonsløftnettverket.

RNF må lette litt på «medlemskravet» og mer fremstå som felles næringsorganisasjon for hele næringslivet i Ringeriksregionen

E. PAN Innovasjon

- Faglig
 - Avhengig av ekstern leverandør (Innoco og/eller USN).
- Markedsføring/salg
 - PAN er i dag en inkubatorbedrift. For å arbeide mot andre typer virksomheter i privat og offentlig sektor må formålet endres og PAN sikres aktuelle ressurser
- Nettverk - vedlikehold og utvikling
 - Må overta eksisterende nettverk. Krever ildsjel for vedlikehold og videreutvikling

Konklusjon:

Innovasjonsløft videreføres som program for Ringeriksregionen.

Krever dette endring i PAN sitt formål?

Innovasjonsnettverket lokalt blir koblet på resten av inkubatornettverket i SIVA som kan være en styrke mulighetene for å møte potensielle nye kunder.

Faglig ansvar knyttes til ekstern leverandør, andre inkubatorer med god faglig kompetanse på LEAN, Innovasjon og Systems engineering som for eksempel fra Katapult i Raufoss og Kongsberg Innovasjon

Markedsføring/salg gjennom PAN

Videreføring og utvikling av nettverk må ansvarliggjøres og tillegges en/flere ildsjeler
Fordel at PAN Innovasjon har vært god samarbeidspartner helt fra starten av, og vært tilstede på alle samlingene som veileder for sine inkubator / preinkubatorbedrifter. De kjenner konseptet Innovasjonsløft, og de kjenner til de fleste i nettverket.

F. Nyetablering «Innovasjonshuset»

Dette blir en nyetablering. Krever nok en del arbeid. Hovedargumentet synes å være samling i sentrum av Hønefoss med mange typer virksomheter, det være seg RES, PAN, Innovasjonsløft og nye virksomheter. Krever kapital og gode eiere.

- Faglig
 - Avhengig av ekstern leverandør
- Markedsføring/salg
 - Gjøres gjennom Innovasjonshuset
- Nettverk - vedlikehold og utvikling
 - Eksisterende nettverk videreføres og utvikles. Krever ildsjel som tar ansvaret

Konklusjon:

Innovasjonsløft videreføres som program for Ringeriksregionen.

Krever nyetablering

Faglig ansvar knyttes til ekstern leverandør.

Markedsføring/salg gjennom «Innovasjonshuset» og dets aktører

Videreføring og utvikling av nettverk må ansvarliggjøres og tillegges en/flere ildsjeler

Innovasjonshuset kan også tillegges andre funksjoner enn innovasjonsprogram og nettverksarena.

Det kan også være en satellitt av Startuplab Oslo, det kan settes i gang tverrfaglige prosjektgrupper for å løse “regionale livsviktige samfunnsutfordringer på tvers av kommune/stat/privat næringsliv” ved hjelp av innovasjonsprosess-metodikk

Medføre kompetansearbeidsplasser i sentrum - styrker sentrums attraktivitet.

G. Del av «Avdeling for strategi og utvikling»

Ringerike kommune har «Avdeling for strategi og utvikling» under etablering. Innovasjonsløft sine oppgaver synes ikke i utgangspunktet planlagt i avdelingen. Avdelingsansvaret omfatter bare Ringerike kommune, og ikke Ringeriksregionen.

- Faglig
 - Avhengig av ekstern leverandør
- Markedsføring/salg
 - Må sannsynligvis etablere egen funksjon for dette eller kjøpe det gjennom ekstern leverandør, kan være RU, PAN Innovasjon og/eller RNF
- Nettverk - vedlikehold og utvikling
 - Eksisterende nettverk må videreføres. Avhengig av ildsjel

Konklusjon:

Innovasjonsløft videreføres som program for Ringeriksregionen.

Etableres i en kommunal organisasjon - hva med regionen?

Faglig ansvar knyttes til ekstern leverandør gjennom reglene for offentlig anskaffelse

Markedsføring/salg gjennom RU og eller RNF

Videreføring og utvikling av nettverk må ansvarliggjøres og tillegges en/flere ildsjeler

H. Etablere eget selskap «Innovasjonsløft»

Alternativet krever at programmet (prosjektet) Innovasjonsløft blir en egen basisorganisasjon. Det kan være IKS, AS eller stiftelse. Kan etableres i kontorfellesskap med USN og RU eller «Innovasjonshuset»

- Faglig
 - Fortsette med Innoco som leverandør, eventuelt konkurranseutsette det og/eller benytte USN som leverandør
- Markedsføring/salg
 - Fortsette som nå
- Nettverk - vedlikehold og utvikling
 - Eksisterende nettverk videreføres og videreutvikles. Forsterker samarbeidet med aktørene i kontorfellesskapet

Konklusjon:

Innovasjonsløft videreføres som program for Ringeriksregionen, nesten sømløst. Ny hovedmålsetning og ny virksomhetsplan lages for 6 nye år.

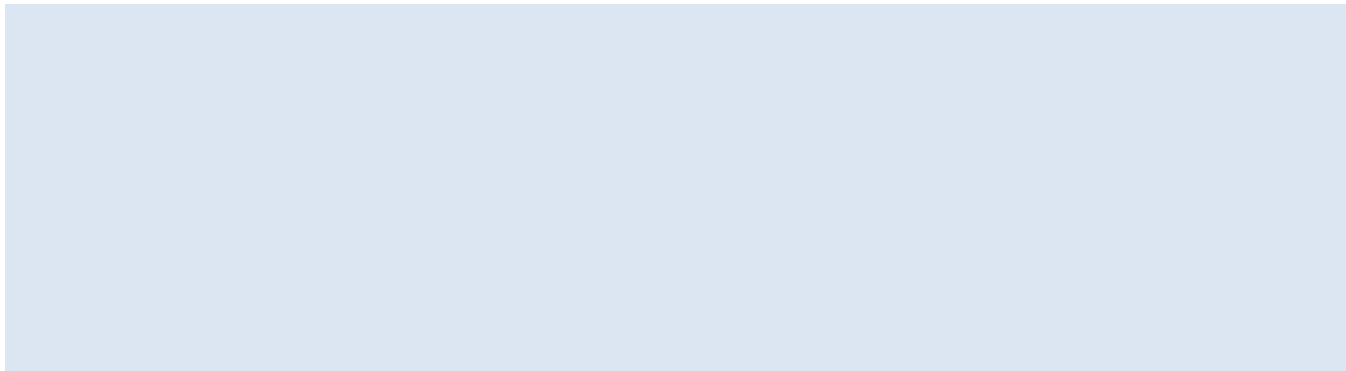
Etableres som egen organisasjon - krever ressurser og medfører overhead-kostnader. Driften må gå i balanse.

Kan gjennomføre prosjektlederoppdrag for lokalt næringsliv, kommunal sektor og statlige virksomheter i Ringeriksregionen. Kan være en prosjektstøttefunksjon for alle som ønsker å sette i gang innovasjonsprosjekter. Kan være rådgiver for lokale næringsliv ang. virkemiddelapparatet.

Krever eiere som kan finansiere organisasjonen både for etablering og drift. Driftskostnader må være dekket av midler i samspill mellom offentlig og privat sektor. Faglig ansvar knyttes til ekstern leverandør og USN

Markedsføring/salg som nå og videre sammen med alle i innovasjonsløftnettverket, RU, RNF, RES, PAN og USN

Finansieringsmuligheter

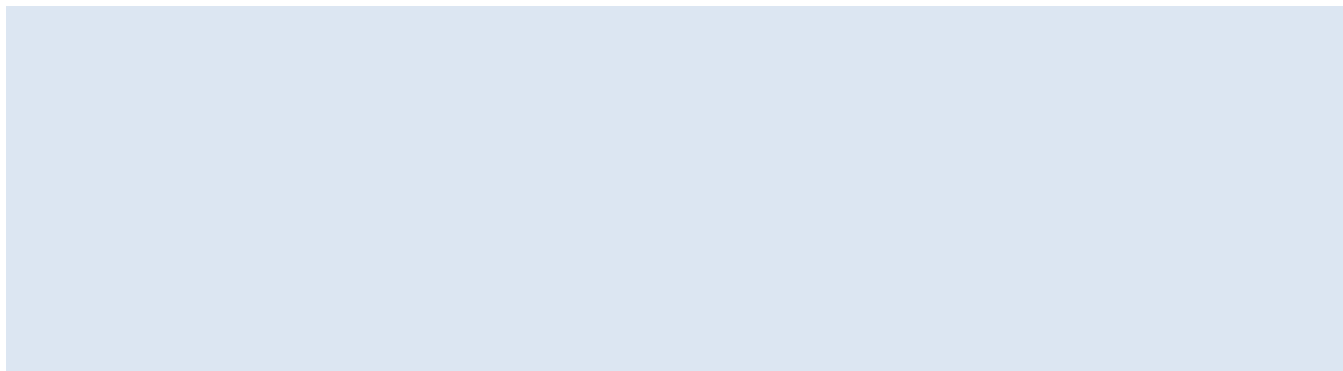


Finansieringskilder

Det må skapes en langsiktig og forutsigbar finansiering for å bidra til økt innovasjon i regionen - og at dette har ringvirkninger nasjonalt

- Fylkeskommunale og kommunale midler
- Ordinære virkemiddelapparat - IN, Forskningsrådet, USN, m.fl.
- Sparebankstiftelsen - næringsstiftelsen
- Etablererfondet
- Større regionale/nasjonale konsern som ser egen nytte
- Differensiert deltakeravgift/egenandel
- Abonnement til skjult nettverk
- Salg ved implementering i andre regioner

Viktige faktorer for valg av alternativ



Faktorer

- Entydig konklusjon om videreføring - alt. A går ut
- Klart og prioritert mål «brennende behov» i aktuelle organisasjoners målsetting - videreføring av langtidsplan og årlig handlingsplan med målbare mål - dedikerte oppgaver
- Anerkjent sikker teoretisk og praktisk faglig kompetanse
- Videreføring og videreutvikling av nettverk krever ildsjel(er), dvs ressurser med entusiasme, engasjement og relasjonsbygging
- Må ha klare A-eiere med klare krav til resultat
- Tydelig uttrykt politisk støtte og oppbakking
- Godt praktisk samarbeid og utveksling mellom næringsaktører i Ringeriksregionen
- Kunne gi tilbud til alle private og offentlige virksomheter i Ringeriksregionen
- Mulighet for studiepoeng