

Prosjektkatalog – Regionalt innovasjonsprogram Oslo og Akershus 2017

Innhold

Oversikt - Regionalt innovasjonsprogram Oslo og Akershus 2017	2
Oversikt - Regionalt innovasjonsprogram 2017 Oslo prosjekter	3
ESA BIC Norway (etablering av nasjonal romfartsinkubator)	4
Videreutvikling Techmakers akselerasjonsprogram	5
The Life Science Cluster – Virksomhetsutvikling 2017	6
Build2Grow – kompetanseprogram for gründere.....	7
Askershus AS- Techhub - Inkubatorprogram for techgründere	8
Askershus AS- Kompetanse og treningsprogram på salg hos SMB	9
Oslo International Startup Program	10
Mentorprogram for kreativ næring.....	11
TheFactory – akselerator for innovasjon innen finans.....	12
Simula Research Laboratory - Styrking av tilbud til tidligfasegründere innenfor IKT	13
Angel Challenge 2017	14
Etablering av tidligfasefond.....	15
Grønn kapital	16
Innovativ klyngeutvikling - smartPACK.....	17
Samarbeidsarena Tech Transfer.....	18
Sirkulær økonomi	19
Solar and Energy System Design Thinking Camp	20
Hydrogen-bedriftsnettverk hovedprosjekt 2017-2019	21
Ocean Industry Innovation Pool Prosjekt.....	22
LUHO – nasjonale innovasjonsløft 2017.....	23
Strålebehandling/radiofarmasi i kampen mot kreft 2017	24
Growing oncology companies in Oslo Cancer Cluster.....	25
Inkubator Ås - Katapult Prototypesenter	26
Kommersialisering av forskning - miljøteknologi II	27

Oversikt - Regionalt innovasjonsprogram Oslo og Akershus 2017

(Summer angitt i 1000 kr)

RIP 2017					
Tiltakets navn	Tiltaksansvarlig	AFK	OK	Annen finans.	SUM
Entreprenørskap og vekstbedrifter					
ESA BIC Norway	Kjeller Innovasjon	350	350	1 200	1 900
Techmakers videreutvikling	Kjeller Innovasjon	800	200	1 400	2 400
The Life Science Cluster - Virksomhetsutvikling	Life Science Cluster	350	350	700	1 400
Build2Grow - kompetanseprogram for gründere	OsloTech AS	150	150	325	625
Techhub	Asker Næringsråd	350	0	545	895
Kompetanse og treningsprogram på salg hos SMB	Asker Næringsråd	400	0	525	925
Oslo International Startup Program (OISP)	Oslo International Hub	300	300	660	1 260
Mentorprogram for kreativ næring	Nesoddparken	600		1 041	1 641
TheFactory: En akselerator for innovasjon innen bank, finans og forsikring	Qapital AS	350	350	1 152	1 641
Videreutvikling av tilbud for heltidsgründere-Gründergarasjen	Simula Innovation	700	0	700	1400
Sum Entreprenørskap og vekstbedrifter		4 350	1 700	8 248	14 298
Tidligfase finansiering					
Angel Challenge 2017	Angel Challenge	350	350	700	1 400
Etablering av tidligfasefond i samarbeid med EIF*	Kjeller Innovasjon	600	200	1 400	2 200
Grønn kapital	Kunnskapsbyen Lillestrøm	500	0	930	1 430
Sum Tidligfase finansiering		1 450	550	3 030	5 030
Klynge- og nettverksutvikling					
Innovativ klyngeutvikling - smartPACK	Nofima	700	0	1 400	2 100
Samarbeidsarena Tech transfer	Subsea Valley	200	0	200	400
En sluttet sirkel- Sirkulær økonomi	Kunnskapsbyen Lillestrøm	500	0	754	1 254
Solar and Energy System Design Thinking Camp	Arena Solklyngen	400	0	835	1 235
Hydrogen-bedriftsnettverk hovedprosjekt	Norsk Hydrogenforum	150	0	4 014	4 164
Ocean Industry Forum Oslofjord	Ocean Industry Innovation Pool Prosjekt	350	350	1 400	2 100
Sum Klynge- og nettverksutvikling		2 300	350	8 603	11 253
Leverandørutvikling og tjenesteutvikling					
LUHO - Nasjonale innovasjonsløft	NHO Oslo og Akershus	150	250	1 500	1 900
Sum Leverandør- og tjenesteutvikling		150	250	1 500	1 900
Kommersialisering av forskningsresultater					
Strålebehandling/radiofarmasi i kampen mot kreft 2017	Oslo Cancer Clustre Incubator	350	350	700	1 400
Growing oncology companies in Oslo Cancer Cluster	Oslo Cancer Clustre Incubator	500	500	1 000	2 000
Katapult Prototypesenter	Inkubator Ås	300	0	700	1 000
Kommersialisering av forskning - miljøteknologi II	WAG AS	500	0	800	1 300
Sum Kommersialisering av forskningsresultater		1 650	850	3 200	5 700
SUM TOTALT		9 650	3 700	23 881	38 181

(*600.000 i tilskudd fra Akershus fylkeskommune bevilget 7.12.2016)

Oversikt - Regionalt innovasjonsprogram 2017 Oslo prosjekter
(Summer angitt i 1000 kr)

RIP 2017		OK	Annen finans.	SUM
Tiltakets navn	Tiltaksansvarlig			
Entreprenørskap og vekstbedrifter				
657 Oslo Inkubasjon, ekspansjon og mentorordning	657 Oslo AS	700	1 250	1 950
Aleap: Helseinkubator	Helseinkubator AS	1 000	400	1 400
Triangelsamarbeidet - Osloregionen - Hackney - Austin	IKT Norge	300	700	1 000
Partneravtale mellom Oslo kommune og StartupLab	StartupLab AS	1 000	1 100	2 100
Startups Meet Corporates 2.0	StartupLab AS	500	500	1 000
STARTUPS-HEADHUNTING	StartupLab AS	300	300	600
Tøyen Startup Village	Tøyen Startup Village	700	700	1 400
Mangfold, internasjonalisering, entreprenørskap	MAK	300	1 090	1 390
Sum Entreprenørskap og vekstbedrifter		4 800	6 040	10 840
Tidligfase finansiering				
Sum Tidligfase finansiering		0	0	0
Klynge- og nettverksutvikling				
Klynge- og Nettverksutvikling Oslo-Toulouse	ES Consulting	200	200	400
Biomarint leverandørnettverk i Oslo og Akershus	MarLife Innovasjonsnettverk	200	200	400
Oslo Edtech Cluster på BETT 2017, London	Oslo Edtech Clustre	200	200	400
Utvikling av Oslo Media House som næringsklynge	Oslo Media House	600	680	1 280
Utvikling av åpne innovasjonspartnerskap - bærekraftig byutvikling	SoCentral AS	500	520	1 020
Sum Klynge- og nettverksutvikling		1 700	1 800	3 500
Kommersialisering av forskningsresultater				
Cutting Edge festivalen videreutvikling	Oslotech AS	400	2 347	2 747
Sum Kommersialisering av forskningsresultater		400	2 347	2 747
SUM TOTALT		6 900	10 187	17 087

Tiltak	ESA BIC Norway (etablering av nasjonal romfartsinkubator)
Prosjektansvarlig	Kjeller Innovasjon AS og Norsk Romsenter
Partnere	Norsk Industriforum for romvirksomhet (NIFRO), European Space Agency (ESA), Valide, Nammo, Kongsberg Innovasjon
Bakgrunn	Kjeller og Norsk romsenter har samarbeidet i to år om teknologioverføring for romteknologi til nye markeder NTTI (National Technology Transfer Initiative). Hovedmålsettingen har vært å sørge for en overføring av romteknologi til bakkebasert bruk. Norsk romsenter ønsker å jobbe for å etablere en Nasjonal Romfartsinkubator i Oslo/Akershus i samarbeid med ESA. Tanken er å bygge et system hvor inkubatoren jobber med bedriftsetableringer, og NTTI med teknologioverføringer. Norsk Romsenter og Siva har pekt ut Kjeller Innovasjon (sammen med Validé i Stavanger) som sentrale partnere i et slikt system. En norsk ESA BIC vil gi Østlandsregionen en internasjonal forankring gjennom ESA nettverket og regionen vil bli satt på kartet som et internasjonalt innovasjonspunkt.
Mål	Etablering av en European Space Agency - Business Incubation Centre (ESA BIC) i Oslo og Akershus-regionen, skal bli et nasjonalt samlingspunkt for innovasjon, teknologioverføring og kommersialisering av romteknologi til andre markeder i Norge og internasjonalt, med internasjonal rekkevidde gjennom ESA. Lykkes man med etableringen av ESA BIC Norway vil hovedmålsetning være å etablere og følge opp 25 selskaper over 5 år gjennom inkubatoren. ESA BIC gir tilgang på oppstart midler og tidligfase investeringer, blant annet ESA sitt intensiv program som støtter hver oppstart med 25.000€. 70% av alle nyetableringene skal komme i Oslo/Akershus. Formålet med inkubatoren er å tilby: <ul style="list-style-type: none"> - Samlingspunkt for innovasjon for industri, academia, forskning og nyetableringer gjennom arrangementer og inkubator tjenester - Videreutvikling av eksisterende små og mellomstore bedrifter - Etablering av nye selskaper - Tilgang på forretningsutvikling, oppstarts- kompetanse, og laboratoriefasiliteter - Tilgang ESA sitt internasjonale nettverk - Tilgang på oppstartsmidler og investeringer
Målgruppe	Gründere og oppstartsselskaper knyttet til romfart, norsk romindustri, små og mellomstore bedrifter, investorer, relevante forskningsinstitutter i regionen
Aktivitet	<ul style="list-style-type: none"> - Identifisere og etablere samarbeidspartnere: Både Kjeller Innovasjon og Norsk Romsenter har en rekke samarbeidspartnere og eksperter som vil være aktuelle for et samarbeid inn mot ESA BIC Norway. - Etablere samarbeidsrutiner og aktivitetsplan: Videre vil det være essensielt å etablere et fungerende samarbeid mellom alle aktørene slik ESA BIC nettverket blir attraktiv inkubatorplass. Her vil det være viktig med et godt kommunikasjonsarbeid og en aktivitetsplan. Dette for å fasilitere og engasjere både oppstarter, næringslivet og forskning slik ESA BIC Norway får den tyngden og effektene som ønskes. - Markedsføring eksternt: Markedsføring og nettverksarbeid er essensielt i startfasen slik oppstarter og bedrifter blir gjort oppmerksomme og får brukt tilbudet fra ESA BIC Norway.
Fremdrift	Aktivitetene knyttet til etableringen av rammene rundt ESA BIC Norge vil foregå i 2017

Kostnader/finansiering (jfr. vedlegg)

Kostnadsplan

Forhandlinger med ESA, søknadsskriving og oppfølging	kr. 430 000
Etablering av partnere, nettverk	kr. 670 000
Administrasjon og markedsføring	kr. 600 000
Reiser	kr. 400 000
Egeninnsats Norsk romsenter	kr. 200 000
Eksterne tjenester (FoU)	kr. 100 000
Sum	kr. 2 400 000

Finansieringsplan

RIP Oslo og Akershus	kr. 700 000
Kjeller Innovasjon/Norsk Romsenteregeninnsats	kr. 1 000 000
FoU-partnere egeninnsats	kr. 100 000
Annen finansiering	kr. 500 000
Sum	kr. 2 400 000

Tiltak	Videreutvikling Techmakers akselerasjonsprogram
Prosjektansvarlig	Kjeller Innovasjon AS
Partnere	Innovasjonsmiljøer, industripartnere, mentorer, forskningsinstitutter og investorer. Prosjektet har med 18 industribedrifter som partnere. Av disse 18 er 14 lokalisert i Oslo og Akershus. I 2015-2016 har følgende selskaper vært med: Kongsberg Innovasjon, Subsea Valley, ORECC og Bergen Teknologi Overføring, Statoil, Lundin Norway, Aker Solutions, Kongsberg Gruppen, National Oilwell Varco, Technip, FMC Technologies, Aramco Energy Ventures, Statkraft, ABB, Eidsiva, Oslo kommune, Eltek, Siemens Energy, Scatec Solar, DNV GL, Kongsberg Gruppen.
Bakgrunn	Techmakers er program rettet mot innovative oppstartsselskaper i Oslo- og Akershusområdet. Ved å koble oppstartsselskaper med relevant bransjenettverk i form av mentorer, investorer, forskningsinstitutter og industripartnere akselererer programmet oppstartsselskapenes vei til markedet. I perioden 2015-2016 har programmet vært rettet mot energi og den grønne sektoren, man ser nå også muligheten for å kjøre programmer rettet mot andre bransjer. Programmet er det første akseleratorprogrammet av sitt slag i Norge og kan vise til gode resultater.
Mål	<ul style="list-style-type: none"> • Hjelp oppstartsselskaper til å nå markedet raskere enn hva de normalt ville gjort ved å gjennomføre en tre måneders akseleratorprosjekt. Antall vurderte oppstartsselskaper vil være 120 ved terminert prosjekt (2019) • Skape en arena for tett samarbeid mellom oppstartsselskaper, industripartnere, mentorer med gründererfaring, investorer og forskningsinstitutter. • Utvikle Techmakers til å bli Nordens ledende og mest anerkjente akseleratorprogrammer for selskaper innen våre satsningsområder.
Målgruppe	Gründere og oppstartsselskaper
Aktivitet	<p>Aktivitet 1: Programutforming, rekruttering og markedsføring</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rekruttere minst 8 mentorer som er til disposisjon for selskapene. • Rekruttere minst 8 industriselskaper som partnere. • Vurdere minst 20 oppstartsselskaper/prosjekter. <p>Aktivitet 2: Seleksjon og to-dagers workshop</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gjennomføre en to-dager workshop • Velge ut seks selskaper eller prosjekter med internasjonalt potensiale til å delta i programmet. • Koble minst en mentor på hvert prosjekt. <p>Aktivitet 3: Akselerasjon av deltagerprosjekter/oppstartsselskapene</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gjennomføre minst åtte faglige samlinger med alle oppstartsselskapene. • Utvikle forbedret forretningsmodell for hvert av de seks oppstartsselskapene • Presentere de seks oppstartsselskapene for minst fire ulike finansieringsmiljøer. • Gjennomføre tre events med nettverksbygging som formål: Techmakers Mentor Mixer, Techmakers Industry Day og Techmakers Investor Demo Day • Resultatmål 3.5: Minst to av selskapene som deltar oppnår interesse fra internasjonal kunde eller partner gjennom samarbeidspartners nettverk
Fremdrift	Gjennomføres i perioden 2017-2019. Budsjettet gjelder to 3- måneders programrunder per år.

Kostnader/finansiering

Kostnadsplan

Workshops og samlinger	kr. 1 600 000
Kartlegging, rekruttering bedrifter	kr. 260 000
Markedsføring	kr. 240 000
Nettverksarbeid/techmakers Alumni	kr. 100 000
Oppfølging deltakere, mentorer, industripartnere	kr. 340 000
Planlegging:	kr. 260 000
SUM	kr. 2 800 000

Finansieringsplan

RIP Oslo og Akershus	kr. 1 000 000
Egeninnsats Kjeller Innovasjon og partnere	kr. 1 400 000
Annen finansiering	kr. 400 000
SUM	kr. 2 800 000

Tiltak	The Life Science Cluster – Virksomhetsutvikling 2017	
Prosjektansvarlig	Life Science Cluster	
Partnere	Oslotech, UiO og Inven2	
Bakgrunn	<p>The Life Science Cluster (TLSC) er en klyngeorganisasjon for bedrifter og organisasjoner med virksomhet basert på livsvitenskap. TLSC ble stiftet i mars 2016 og teller for øyeblikket ca 40 medlemmer. Formålet med klyngen er å mobilisere til samarbeid omkring den store FoU-satsingen på livsvitenskap i Osloregionen. Norge satser stort på FoU innen livsvitenskap – mer enn 3 milliarder kroner pr år. 70% av denne aktiviteten foregår i Oslo og Akershus, sentrert rundt miljøene på Blindern og Ås. OUS, UiO og NMBU er de store offentlige FoU aktørene i regionen, og rundt dem finnes et mangfold av aktører.</p> <p>Med dette som basis står Osloregionen og Norge foran en historisk mulighet til å utvikle ny næringsvirksomhet basert på livsvitenskap. Men for å lykkes med dette må økosystemet omkring våre forskningsmiljøer utvikles betraktelig:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Samarbeidet mellom akademia og næringsliv må styrkes - Samarbeidet mellom bedriftene om forskning, utvikling og innovasjon må styrkes - Det må satses på talentutvikling og kommersialisering av forskningsresultater - Kapitaltilgangen og kompetansen til etableringer i tidlig fase må styrkes <p>Regionen må utvikle internasjonal konkurransedyktighet mht. tilbudet av infrastruktur, ressurser og kompetanse m.m. Alle aktørene må mobiliseres og arbeide for en felles fremtid.</p>	
Mål	<p>Bidra til å øke verdiskaping og vekst i norsk bio-basert næringsliv</p> <p>Bidra til å øke verdiskapingen for næringsliv og samfunn fra norske forsknings- og utdanningsmiljøer innen livsvitenskap</p>	
Målgruppe	bedrifter, forsknings- og utdanningsinstitusjoner, offentlige aktører, organisasjoner og investorer som driver virksomhet der livsvitenskap og bioteknologi inngår	
Aktivitet	<p>TLSC skal iverksette samarbeidsprosjekter og aktiviteter som:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Øker dialogen, relasjonene, og samarbeidet aktørene i mellom - Øker tilgangen på viktige ressurser som f.eks. kunnskap, talenter, verktøy, infrastruktur, spesialiserte tjenester, og kapital - Styrker aktørenes og nettverkets interesser i forhold til norske og utenlandske kunder og samarbeidspartnere - Styrker aktørenes og nettverkets interesser i forhold til myndigheter og rammebetingelser) 	
Fremdrift	<p>01.01.2017 - Planlegging av aktiviteter for 2017</p> <p>01.04.2017 - Arenasøknad klar</p> <p>01.07.2017 - Nettverket har minst 50 medlemmer</p> <p>31.12.2017 - Nettverket har minst 60 medlemmer</p>	
Kostnader/finansiering		
	Kostnadsplan	
	Kjøp av supporttimer fra Oslotech	kr. 400 000
	Kommunikasjon og markedsføring	kr. 100 000
	Møtekostnader	kr. 130 000
	Prosjektledelse	kr. 720 000
	Reisekostnader	kr. 50 000
	SUM	kr. 1 400 000
	Finansiering	
	RIP Oslo og Akershus	kr. 700 000
	Medlemskontingenter	kr. 300 000
	Støtte fra Oslotech	kr. 200 000
	Støtte fra UiO	kr. 200 000
	SUM	kr. 1 400 000

Tiltak	Build2Grow – kompetanseprogram for gründere
Prosjektansvarlig	OsloTech AS
Partnere	Samarbeidspartnere: Grant Thornton (revisjon), Burson Marsteller (kommunikasjon), WhiteBridge (salg), Evernote (teknologi), Bryn Aarflot (IPR)
Bakgrunn	Build2Grow er et entreprenørskapsprogram med deltakere fra hele Østlandet. Programmet har forskjellige aktiviteter som gir gründere faglig læring og utvidet nettverk. Build2Grow har også fokus på omstilling, samt aktiviteter rettet mot inkubatorer, næringshager og etablererveiledning. Programmet skal bidra til faglig utvikling og nettverk gjennom kurs og samlinger. Aktivitetene gir en innføring i bl.a. idéutvikling og presentasjons- og salgstrening. Tilbudet er utfyllende i forhold til øvrig etablererveiledning i regionen.
Mål	Build2Grow skal bidra til kunnskapsheving blant gründere og oppstartsselskaper for å styrke grunnlaget for vekst og utvikling. Måltall for deltakere i programmet i 2017 er til sammen 500 deltakere fordelt på: <ul style="list-style-type: none"> - 2 Build2Grow Camps (heldagskurs) - 3 morgenseminarer - 4 samarbeidsevents - 1 Build2Grow Coach - 2 lokale events
Målgruppe	Gründere og oppstartsselskaper med vekstpotensial.
Aktivitet	<ul style="list-style-type: none"> - Heldagskurs: Foredrag, gruppearbeid, egenarbeid, coaching-sesjoner. - Morgenmøter: Korte møter på inntil to timer med faglig input. - Workshops: Løse praktiske problemer i grupper. - Build2Grow Coach: Samling for gründernes hjelpere/virkemiddelapparat. - Lokale arrangementer: Gjennomføring av arrangementer i kunnskapsmiljøene. - Omstillingsmøter: Arrangementer rettet mot personer/entreprenører i omstilling.
Fremdrift	Aktivitetene gjennomføres løpende gjennom året 2017.

Kostnader/Finansiering

Kostnadsplan

Aktivitets- og møtekostnader	kr. 335 000
Andre kostnader	kr. 10 000
Eksterne tjenester	kr. 35 000
Personalkostnader	kr. 200 000
Reiser	kr. 10 000
Web/markedsføring	kr. 35 000
SUM	kr. 625 000

Finansieringsplan

Akershus fylkeskommune	kr. 150 000
Oslo kommune	kr. 150 000
Buskerud fylkeskommune	kr. 100 000
Norges Idrettshøgskole	kr. 25 000
OsloTech egenandel	kr. 200 000
SUM	kr. 625 000

Tiltak	Askershus AS- Techhub - Inkubatorprogram for techgründere
Prosjektansvarlig	Askershus AS
Partnere	Samarbeidspartnere i prosjektet består av Akershus fylkeskommune og Oslo kommune. Askershus AS (næringshage) har også tatt initiell kontakt med Telenor for å sondere mulighetene for samarbeid som kan styrke Techhubs inkubatorprogram
Bakgrunn	På bakgrunn av utfordringer knyttet til omstilling og den akselerende digitale utviklingen er det en behov for å utvikle bedre økosystemer for gründere i Norge. For å skape nye arbeidsplasser og sikre eksisterende jobber i Asker og Bærum ønskes flere co-workingspaces og større grad av kobling mellom gründere og etablerte bedrifter
Mål	<ul style="list-style-type: none"> • Techhub skal hjelpe vekstgründere bosatt i Asker og Bærum med internasjonal fokus med å utvikle gode forretningsmodeller slik at de får etablert levedyktige bedrifter og at deltagerne gjennom tiltaket opplever at Akershus gjør det enklere å starte virksomhet i regionen • Techhub skal bli en attraktiv koblingsarena for alle techinteresserte og etablerte bedrifter i Vestregionen som vil øke sin digital kompetanse ved samarbeid, utveksling og deling av tidsaktuelt og markedsrelevant digital informasjon
Målgruppe	Målgruppen for deltagelse på Techhub er gründertalenter i Asker og Bærum som arbeider med techrelaterte forretningsprosjekter og har klart uttalte ambisjoner om å etablere vekstbedrifter i området, samt techinteresserte i etablerte bedrifter.
Aktivitet	<p>Planlegging</p> <ul style="list-style-type: none"> - Forprosjekt (analysere co-workingspaces i Norge og internasjonalt, best practise i forhold til innovasjon gründere og etablerte selskaper, undersøke behov hos teknologi-gründere og etablerte bedriftspartnere) - Utvikle program og opplegg for Techhub - Rekruttere deltagere og partnere til Techhub-programmet - Operativ drift av Techhub - Evaluere/videreutvikle tjenesten - Sluttrapport og anbefaling
Fremdrift	Aktivitetene vil foregå i 2017 og 2018

Kostnader/finansiering

Kostnadsplan

Forprosjekt	kr. 120 000
Evalueringer	kr. 15 000
Planlegging	kr. 47 000
Rekruttering deltagere og partner	kr. 128 000
Markedsføring	kr. 50 000
Program og opplegg	kr. 215 000
Operativ drift Techhub 3 md	kr. 500 000
Sluttrapport	kr. 20 000
Sum	kr. 1 045 000

Finansieringsplan

RIP Akershus	kr. 350 000
Egeninnsats Askershus	kr. 50 000
Prosjektleder Inclusion egeninnsats	kr. 120 000
Inkubator avgift	kr. 100 000
Asker og Bærum kommune	kr. 200 000
Sponsorer/bedriftspartnere	kr. 75 000
Annen finansiering	kr. 150 000
Sum	kr. 1 045 000

Tiltak	Askershus AS- Kompetanse og treningsprogram på salg hos SMB
Prosjektansvarlig	Askershus AS
Partnere	Askershus AS vil samarbeide med Asker Næringsråd. I tillegg vil det bli inngått avtale med Brante Gruppen AS for faglig og teknisk gjennomføring. Brante Gruppen AS er bl.a. spesialisert på salgstrening og har utviklet metodikk for dette. Videre vil vi engasjere forelesere og veiledere som har praktisk erfaring og kompetanse på de aktuelle temaene.
Bakgrunn	Det er behov for et lavterskeltilbud for mindre og mellomstore kunnskapsbedrifter i tidligfase som har behov for å bedre tilgangen på risikovillig kapital og som strever med å få produktet ut på markedet og få det første salget. Kompetanse- og treningsprogrammet for små og mellomstore kunnskapsbedrifter skal gi deltakerbedriftene økt kompetanse og trening i salg
Mål	Mål for gjennomføring av programmet er at 25 deltakere (bedrifter) i Vestregionen får oversikt, metode, verktøy og trening for både planlegging og gjennomføring av salgsaktiviteter: <ul style="list-style-type: none"> - Innføre salgskultur og gode salgsrutiner - Skape engasjement for salg til strategisk riktige kunder - Sette salgsmål og måleparametere med tilhørende individuelle handlingsplaner for salg - Utvikle salgsroller slik at organisasjonen får utnyttet ressursene i teamet optimalt for lønnsomhet - Gründerne vil lære å jobbe systematisk og strategisk med salg, og få bedre kundeforståelse
Målgruppe	Målgruppen for kompetanse- og treningsprogrammet er små og mellomstore kunnskapsbedrifter som skal gi deltakerbedriftene økt kompetanse og trening i salg.
Aktivitet	Aktiviteter/tidsplan Kartlegge mulige deltakerbedrifter - Q1 2017 Inngå intensjonsavtale med deltakerbedrifter - Q1 2017 Avklare enighet om opplegg – tema, aktivitet, oppfølging og gjensidig forpliktelse - Q1 2017 Bestemme faglig innhold -Q1 2017 Inngå leverandøravtaler, læringsplattform, lærekrefter -Q1 2017 Inngå leverandøravtaler, læringsplattform, lærekrefter -Q1 2017 Inngå avtale med (25) deltakerbedrifter -Q1 2017 Gjennomføre program over 6 måneder - Q2 & Q3 2017 Evaluering - Q4 2017 Sluttrapport og anbefaling - Q4 2017 Evaluering – hvordan gikk det og hva var effekten? - Q4 2017
Fremdrift	Aktivitetene vil foregå i 2017

Kostnader/finansiering

Kostnadsplan

Prosjektleder	kr. 460 000
Evalueringer	kr. 35 000
Kursleder, undervisning/innledere	kr. 110 000
Lokaler, kurslokaler og servering	kr. 60 000
Markedsføring	kr. 50 000
Programutvikling –kjøp	kr. 220 000
Div. adm. (revisjon, regnskap, moms)	kr. 70 000
Sluttrapport	kr. 40 000
Sum	kr. 1 045 000

Finansieringsplan

RIP Oslo og Akershus	kr. 400 000
Leverandører egeninnsats	kr. 100 000
Deltagere egenbetaling	kr. 250 000
Prosjekteier egeninnsats	kr. 45 000
Prosjektleder egeninnsats	kr. 100 000
Søknad Asker kommune 1. halvår	kr. 100 000
Annen finansiering	kr. 50 000
Sum	kr. 1 045 000

Tiltak	Oslo International Startup Program	
Prosjektansvarlig	Oslo International Hub AS	
Partnere	Business Angels Norway, Estonian Chamber of Commerce, Fintech Factory, JCI Oslo International, Oslo Chamber of Commerce, Oslo International Angels, Oslo International Club - NAV Alna samt øvrige NAV-kontorer i Groruddalen samt Oslo «sentrum» (særlig Frogner, St Hanshaugen, Grünerløkka, Gamle Oslo samt Vestre Aker), Alna bydelsforvaltning, Voksenopplæringen Rosenhof, Patentstyret, Innovasjon Norge, Skatt Øst, Kjeller Innovasjon, Asker næringsråd, People for You rekrutteringsbyrå, Global talent Center, Oslo Business Region, Stanford Alumina, Handelskamrene	
Bakgrunn	Startup-program for flerkulturelle, inkl. flyktninger/ asylanter samt for globale talenter/internationals i Oslo/Akershus. Holdes på engelsk, med varighet 6 uker a 12 timer i uken (3 dager). Programmet skal bidra til økt internasjonalisering av oppstartsselskaper og styrke grunnlaget for suksess blant gründere med flerkulturell/internasjonalt bakgrunn. Oslo International Hub AS er et coworkingspace/kontorfellesskap for gründere lokalisert i Oslo. Oslo International Hub AS (OIH) har arrangert Accelerator/startup-program i 2014 – 2016 (RIP)	
Mål	<ul style="list-style-type: none"> • Gründere med internasjonal bakgrunn eller ambisjoner skal få en helhetlig forståelse av norsk næringsliv og hva det krever å starte opp egen virksomhet i Norge. • Bidra til at Oslo/Akershus bedre utnytter muligheter for å tiltrekke seg globale talenter. • Utvikle talenter og gründere som allerede er bosatt i regionen, til å skape nye foretak med vekstpotensial. 	
Målgruppe	<ul style="list-style-type: none"> • Personer med flerkulturell bakgrunn som på tross av høy kompetanse opplever barrierer ifbm etablering av bedrift/jobb. • Næringslivet og offentlig forvaltning (ifbm mentorordning og/eller praksisordning). 	
Aktivitet	<ul style="list-style-type: none"> • Organisering av tiltaket • Markedsføring/kommunikasjon • Gjennomføring av kurs • Oppfølging av deltakere • Programevaluering-/utvikling 	
Fremdrift	<ul style="list-style-type: none"> • Kurs: april og oktober 2017. • Oppfølging av deltakere: løpende gjennom året. • Evaluering: desember 2017 	
Kostnader/Finansiering		
	Kostnadsplan	
	Engasjement fagpersoner	kr. 95 000
	Bedriftsbesøk	kr. 35 000
	e-læringsplattform	kr. 300 000
	Honorarer foredragsholdere	kr. 120 000
	Kontorplass/møterom for prosjektleder/styre	kr. 75 000
	Kursmateriell	kr. 80 000
	Leie av kontorplass for deltakerne (4 mnd.)	kr. 150 000
	Leie av kurslokaler	kr. 140 000
	Oppfølging av deltakere, mentorer, bedriftsbesøk	kr. 60 000
	Oppfølgingsprosjekt – investormøter mv.	kr. 70 000
	Programevaluering/utvikling	kr. 45 000
	Prosjektledelse/samlingsforberedelser	kr. 115 000
	Øvrig materiell deltakere	kr. 35 000
	SUM	kr. 1 320 000
	Finansieringsplan	
	Akershus fylkeskommune	kr. 300 000
	Oslo kommune	kr. 360 000
	Egeninnsats	kr. 660 000
	SUM	kr. 1 320 000

Tiltak	Mentorprogram for kreativ næring
Prosjektansvarlig	Nesoddparken AS
Partnere	KulturBiz Norge
Bakgrunn	Nesoddparken AS samarbeider med KulturBiz Norge som utvikler arbeidsplasser i kulturbedriftene gjennom et mentorprogram. KulturBiz mentorprogram har som hovedmål å styrke kulturbedriftene som næring. Programmet er testet ut og gjennomført i Telemark i flere år med gode resultater. Nesoddparken vil bli sertifisert til å drive KulturBiz sitt mentorprogram og utvikle en pilot tilpasset Akershus. Nesoddparken vil rekruttere mentorer og kulturbedrifter i samarbeid med næringsråd og virkemiddelapparat. Programmet gjennomfører en strukturert kopling, opplæring av mentorer og fellesmøter mellom kulturbedriftene og mentorene. 18/24 kulturbedrifter vil få deltakelse i programmet med tilsvarende antall mentorer. Ifølge tall fra Statsbudsjettet 2017 har de kreative næringene hatt høyere lønnsomhet og produktivitet enn reiselivsnæringen i perioden 2008-2014 og er nå den 3 største sektoren for sysselsetting i EU. Søknaden og mentorprogrammet gjelder for 2017-2018.
Mål	<ul style="list-style-type: none"> • Økt verdiskaping gjennom styrket innovasjonskraft i kulturbedriftene • Profesjonalisering av kulturbedriftene i deres bedriftslederrolle • Mentorene, dvs. tidligere næringslivsledere, sin kompetanse benyttes på en systematisk måte
Målgruppe	Kulturbedrifter i Akershus
Aktivitet	Rekruttering av kulturbedrifter etter søknad og kriterier, mentoropplæring, infomøte for utvalgte kulturbedrifter for å forberede presentasjon til mentorene, koplingsmøte mentorer og kulturbedrifter, kontraktsmøter mentorer og kulturbedrifter, nettverksmøter for mentorer, nettverksarena med faglig innhold, evaluering og veiledningssamtaler med mentorene
Fremdrift	Jan-feb. 2017: Markedsføring, avklaring samarbeidspartnere og rekruttering Mars-april: Oppstart kull 1, KulturBiz Nesodden Mai-juni: Mentoropplæring Aug.- sept.: Oppstart Kulturbiz Bærum og underveisevaluering Nesodden Okt.-nov.: Oppstart 1. Kull Kulturbiz. Desember: Nettverksarena og juleavslutning Jan. – feb. 18 Underveisevaluering Bærum Mar. – apr. 18 Sluttevaluering Nesodden kull 1. og oppstart kull 2. Nesodden Mai – jun. 18 Mentoropplæring Jul. 18 Nettverksarena med sommeravslutning Aug. – sep. 18 Oppstart kull 2. Bærum og underveisevaluering Nesodden Okt. – nov. 18. Oppstart kull 2. Des. 18 nettverksarena med juleavslutning, slutføring prosjekt og eventuell plan for videreføring

Kostnader/finansiering:

Kostnadsplan

Egenandel kulturbedrifter	kr. 440 000
Egenandel mentorer	kr. 460 000
Godtgjørelse mentorer	kr. 30 000
Mentoropplæring	kr. 5 000
Markedsføring og materiell	kr. 44 000
Møtekostnader	kr. 25 000
Nettverksavslutning	kr. 30 000
Prosjektledelse	kr. 240 000
Sertifisering	kr. 6 000
Reisekostnader	kr. 10 000
SUM	kr. 1 350 000

Finansieringsplan

Deltakeravgift	kr. 23 000
Egeninnsats kulturbedrifter	kr. 440 000
Egeninnsats mentorene	kr. 460 000
Kulturbiz Norge	kr. 25 000
Møteutgifter	kr. 13 000
RIP Akershus	kr. 600 000*
SUM	kr.1 641 000

* Bevilgningen gjelder for gjennomføring av prosjektet i 2017 og 2018, dvs. inntil kr 300 000 per år.

Tiltak	TheFactory – akselerator for innovasjon innen finans																																														
Prosjektansvarlig	Qapital AS																																														
Partnere	SEB, Santander Consumer Bank, Sparebank1, Bank2, yA Bank, Evry, Nets, Microsoft, Itera, Laboremus, DLA Piper, BDO, DesignIT, Designerina, IKT Norge, Abelia, Norwegian Venture Capital Association, Nordic Crowdfunding Alliance, Oslo Business Region, Innovasjon Norge																																														
Bakgrunn	<p>Prosjektet skal etablere et akseleratormiljø for oppstarts- og vekstbedrifter innen finans. Initiativtakerne bak prosjektet er selv seriegründere og engleinvestorer med erfaring fra entreprenørskap, innovasjon og tidligfaseinvesteringer fra forskjellige bransjer. Målet er å utvikle et spisset økosystem av partnere, mentorer og investorer rundt programmer, som gir utvalgte gründere forutsetninger for vekst gjennom tilførsel av kunnskap, kapital og tidlig markedstilgang.</p> <p>Det skal utvikles og gjennomføres to akseleratorprogrammer. Ett program vil fokusere på gründere med innovative bank- og finanstjenester (fintech), det andre vil fokusere på gründere med innovative tjenester innen forsikring (insurtech). Visjonen er å utvikle TheFactory til å bli det ledende akseleratormiljøet i Norden for oppstartsbedrifter innen fintech og insurtech.</p>																																														
Mål	<p>HOVEDMÅL: Å etablere TheFactory som et bærekraftig akselerasjonsmiljø for nye oppstarts- og vekstbedrifter innen bank, finans og forsikringsnæringen i Oslo og Akershusregionen.</p> <p>DELMÅL:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. EVALUERE: Evaluere FintechFactory16-piloten og videreutvikle og teste ut nye metoder for akselerasjon av oppstartsbedrifter. Evaluere FintechFactory17 og Insurtech17-programmene. 2. POSISJONERE: Styrke TheFactorys posisjon som nasjonalt og internasjonalt anerkjent knutepunkt for innovasjon innen bank-, forsikrings- og finansnæringen. 3. AKSELERERE: Gjennomføre FintechFactory 17. Etablere og gjennomføre InsurtechFactory 17 som det første nordiske akseleratorprogrammet for forsikringsbransjen. 4. FORANKRE: Utvide og styrke partnernettverket til TheFactory med etablerte aktører innen bank, tech og forsikring, som gir unge bedrifter flere vekstmuligheter. 5. KOBLE: Gjennomføre bransjespesifikke møteplasser og fasilitere interaksjon og samarbeid mellom etablert næringsliv og oppstartsbedrifter i regionen. 6. HJELPE: Videreutvikle og styrke mentornettverket rundt TheFactory og optimalisere metoder for mentoring for å overføre kompetanse til gründere. 7. INVESTERE: Styrke tilgangen på tidligfasefinansiering for gründerne i akseleratorprogrammene gjennom etablering og videreutvikling av nettverket FintechAngels. 																																														
Målgruppe	Vekstetablerere innen finans, etablert næringsliv, tidligfaseinvestorer, nettverk av tidligfaseinvestorer, ventureinvestorer																																														
Aktivitet	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluere programmene • Arrangere egne nettverks- og kompetansearenaer • Rekruttering og selektering av nye startups • Gjennomføre evalueringsmøter og innsalgsmøter med partnere fra piloten • Arrangere Startupday, Oslo Fintech Week, Pitch&Selsection Night, • Identifisere, intervju og rekruttere nye mentorer • Identifisere flere engleinvestorer i regionen 																																														
Fremdrift	Løpende gjennom året. Prosjektet avsluttes i 2017.																																														
Kostnader/finansiering	<table> <tr> <td colspan="3">Kostnadsplan</td> </tr> <tr> <td>Lønn prosjektansvarlige</td> <td></td> <td>kr. 1 733 000</td> </tr> <tr> <td>Deltakelse eksterne events/messer</td> <td></td> <td>kr. 50 000</td> </tr> <tr> <td>Eksterne foredragsholdere</td> <td></td> <td>kr. 64 000</td> </tr> <tr> <td>Eksterne konsulenter design</td> <td></td> <td>kr. 45 000</td> </tr> <tr> <td>Eksterne konsulenter PR&kommunikasjon</td> <td></td> <td>kr. 50 000</td> </tr> <tr> <td>Reisekostnader</td> <td></td> <td>kr. 60 000</td> </tr> <tr> <td>TheFactory-arrangement/møteplasser</td> <td></td> <td>kr. 100 000</td> </tr> <tr> <td>SUM</td> <td></td> <td>kr. 2 102 000</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Finansieringsplan</td> </tr> <tr> <td>Akershus fylkeskommune</td> <td></td> <td>kr. 350 000</td> </tr> <tr> <td>Oslo kommune</td> <td></td> <td>kr. 350 000</td> </tr> <tr> <td>Partnerstøtte/sponsorater</td> <td></td> <td>kr. 852 000</td> </tr> <tr> <td>Egeninnsats partnere/mentorer</td> <td></td> <td>kr. 550 000</td> </tr> <tr> <td>SUM</td> <td></td> <td>kr. 2 102 000</td> </tr> </table>		Kostnadsplan			Lønn prosjektansvarlige		kr. 1 733 000	Deltakelse eksterne events/messer		kr. 50 000	Eksterne foredragsholdere		kr. 64 000	Eksterne konsulenter design		kr. 45 000	Eksterne konsulenter PR&kommunikasjon		kr. 50 000	Reisekostnader		kr. 60 000	TheFactory-arrangement/møteplasser		kr. 100 000	SUM		kr. 2 102 000	Finansieringsplan			Akershus fylkeskommune		kr. 350 000	Oslo kommune		kr. 350 000	Partnerstøtte/sponsorater		kr. 852 000	Egeninnsats partnere/mentorer		kr. 550 000	SUM		kr. 2 102 000
Kostnadsplan																																															
Lønn prosjektansvarlige		kr. 1 733 000																																													
Deltakelse eksterne events/messer		kr. 50 000																																													
Eksterne foredragsholdere		kr. 64 000																																													
Eksterne konsulenter design		kr. 45 000																																													
Eksterne konsulenter PR&kommunikasjon		kr. 50 000																																													
Reisekostnader		kr. 60 000																																													
TheFactory-arrangement/møteplasser		kr. 100 000																																													
SUM		kr. 2 102 000																																													
Finansieringsplan																																															
Akershus fylkeskommune		kr. 350 000																																													
Oslo kommune		kr. 350 000																																													
Partnerstøtte/sponsorater		kr. 852 000																																													
Egeninnsats partnere/mentorer		kr. 550 000																																													
SUM		kr. 2 102 000																																													

Tiltak	Simula Research Laboratory - Styrking av tilbud til tidligfasegründere innenfor IKT																									
Prosjektansvarlig	Simula Research Laboratory (Simula)																									
Partnere	IKT-Norge. I tillegg har de kontakt med flere inkubatormiljøer (blant andre Inkubator Ås, Startup Lab, Oslo MedTech/Helseinkubatoren)																									
Bakgrunn	<p>Simulas oppgave er å drive forskning, utdanning og innovasjon innenfor utvalgte fagområder innen IKT. Simula har 150 ansatte, og består av PhD. - studenter, postdoktorer, seniorforskere og utviklere. Simula har en rekke masterstudenter som får veiledning i forskningsavdelingene, og samarbeider tett med flere utdanningsinstitusjoner, der de største er Universitetet i Oslo, Universitetet i Bergen og University of California, San Diego. Simula har i tillegg nylig skrevet intensjonsavtale om samarbeid med Høgskolen i Oslo og Akershus. Simulas Gründergarasje skiller seg ut ved å tilby kontorplass med diverse fasiliteter, relevante støtteaktiviteter og effektiv veiledning i ett år uten kostnad eller andre forpliktelser for gründerne for ambisiøse gründere med IKT-relaterte prosjekter i tidlig fase der de kan få adgang til fagkompetanse, nettverk med andre gründere, tilgang til møterom for møter med potensielle kunder og partnere, samt en rolig arbeidsplass hvor de kan fokusere fullt og helt på sitt prosjekt.</p>																									
Mål	<p>Hovedmål: Gi risikovillige heltidsgründere med IKT-prosjekter et veltilpasset støtteapparat som gir best mulige forutsetninger for at prosjektene deres lykkes og kan utvikles videre til oppstartsbedrifter i vekst.</p> <p>Delmål:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tilby et effektivt og relevant gründermiljø i Gründergarasjen som gir forutsigbarhet og støtte for fulltidsgründere i en tidlig, sårbar fase • Tilby et støtteapparat som bidrar til at flere gründerbedrifter lykkes med søknader til det nasjonale og europeiske virkemiddelapparatet. 																									
Målgruppe	Målgruppen for prosjektet er ambisiøse entreprenører som har behov for et stabilt og støttende arbeidsmiljø der de kan utvikle sitt prosjekt i tidlig fase																									
Aktivitet	<ul style="list-style-type: none"> • drive målrettet markedsføring av Gründergarasjens tilbud til aktuelle kandidater i målgruppen, blant annet knytte kontakt med IKT-aktører som spesielt retter seg mot kvinner, for eksempel Oda-nettverket og NHO sitt pågående prosjekt "Jenter og teknologi" • forbedre on-boarding av nye gründere i Gründergarasjen, blant annet med materiale som kan gjenbrukes til viral markedsføring • arrangere en feedback-sesjon for gründerne som vil få verdifulle tilbakemeldinger av et ekspertpanel satt sammen av eksterne samarbeidspartnere med utstrakte nettverk, investorbakgrunn og erfaring fra oppstartsbedrifter • hjelpe gründere fra Gründergarasjen til å markedsføre seg til potensielle rekrutter på karrieremesser, som for eksempel Cutting Edge festivalen og karrieredager ved diverse utdanningsinstitusjoner • tilby materiale og maler som forenkler søknadsskriving • tilby flere støttetimer til veiledning rettet mot søknader til de ulike finansieringsordningene til hver enkelt gründerprosjekt som ønsker det • arrangere en workshop rettet mot søknadsskriving og tilnærming til det offentlige virkemiddelapparatet 																									
Fremdrift	Aktiviteten vil foregå i 2017.																									
Kostnader/finansiering	<table> <tr> <td colspan="3">Kostnadsplan</td> </tr> <tr> <td>Markedsføring, Events og stands, mm.</td> <td></td> <td>kr. 135 000</td> </tr> <tr> <td>Prosjektledelse</td> <td></td> <td>kr. 1 265 500</td> </tr> <tr> <td>SUM</td> <td></td> <td>kr. 1 400 000</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Finansieringsplan</td> </tr> <tr> <td>RIP Oslo og Akershus *</td> <td></td> <td>kr. 700 000</td> </tr> <tr> <td>Simula egeninnsats</td> <td></td> <td>kr. 700 000</td> </tr> <tr> <td>SUM</td> <td></td> <td>kr. 1 400 000</td> </tr> </table>		Kostnadsplan			Markedsføring, Events og stands, mm.		kr. 135 000	Prosjektledelse		kr. 1 265 500	SUM		kr. 1 400 000	Finansieringsplan			RIP Oslo og Akershus *		kr. 700 000	Simula egeninnsats		kr. 700 000	SUM		kr. 1 400 000
Kostnadsplan																										
Markedsføring, Events og stands, mm.		kr. 135 000																								
Prosjektledelse		kr. 1 265 500																								
SUM		kr. 1 400 000																								
Finansieringsplan																										
RIP Oslo og Akershus *		kr. 700 000																								
Simula egeninnsats		kr. 700 000																								
SUM		kr. 1 400 000																								
	*RIP midlene kommer i tillegg til bevilgete innsatsmidler 2017.																									

Tiltak	Angel Challenge 2017	
Prosjektansvarlig	Angel Challenge AS	
Partnere	Hovedpartnere: Innovasjon Norge, DnB, Kjeller Innovasjon, Oslo Business Region	
Bakgrunn	Angel Challenge arrangerer aktiviteter og møteplasser for engleinvestorer og startups og har siden etablering i 2016 introdusert 130 nye investorer til startupinvestering. Formålet er å få flere investorer til å bidra med tidligfaseinvestering i regionen. Det er mangel på oppfølgende tilbud for investorer som har blitt introdusert for startupinvestering. Prosjektet skal utvikle og levere et slikt oppfølgingstilbud.	
Mål	<p>Mål 1: Engasjere investorer som er introdusert for startup-investering til å fortsette som aktive engleinvestorer.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lage oppfølgingstilbud til investorer som ønsker å utvikle seg som startup-investorer. - Fortsatt opplæring i hvordan startup-investeringer kan utføres systematisk og profesjonelt. <p>Mål 2: Bidra til at flere investeringer blir gjort i syndikat av investorer som har blitt introdusert for startup-investering.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Utvikle og gjennomføre minst to "Angel Challenge Syndicate"-programmer for investorer - Etablere og tilrettelegge for løpende fysiske møteplasser for startup-investorer som ønsker å møte og samarbeide om dealflow og investeringer. <p>Mål 3: Støtte flere startups i prosessen med å hente seed-investering fra engleinvestorer fra regionen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tilrettelegge for møteplasser for startups og investorer - Tilby en arena der startups kan møte investorer. 	
Målgruppe	<p>KUNNSKAPSBEDRIFTER I TIDLIG FASE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nyetablerte kunnskapsbedrifter med behov for vekstkapital i tidlig fase. <p>INVESTORER</p> <ul style="list-style-type: none"> - Investorer som har blitt introdusert for startupinvestering gjennom Angel Challenge introduksjonsprogrammer og som ønsker å bli mer erfarne startupinvestorer - Erfarne engleinvestorer med tidligere portefølje av lokale engleinvesteringer som ønsker å være investorer og mentorer for å styrke sin rolle som erfaren investor, samt bli kjent med potensielle nye medinvestorer. - Kapitalsterke enkeltpersoner som ønsker å lære om engleinvesteringer som en alternativ investeringsform. - Tidligere suksessfulle entreprenører fra regionen som ønsker å lære om hvordan de kan gi tilbake til det lokale startupmiljøet gjennom engleinvesteringer. 	
Aktivitet	<ul style="list-style-type: none"> • Utvikle og gjennomføre minst to "Angel Challenge Syndicate"-programmer for investorer med ambisjoner om å fortsette som investorer etter gjennomført introduksjonsprogram. • Utvikle og gjennomføre regelmessige "Angel Challenge Mentoring Meetups". 	
Fremdrift	<p>Planlegging og utvikling: jan-mars 2017</p> <p>Gjennomføring av arrangementer og programmer: mars-desember 2017</p>	
Kostnader/finansiering		
	Kostnadsplan	
	Prosjektledelse	kr. 1 250 000
	Variable kostnader ifbm. programmer/arrangementer	kr. 150 000
	SUM	kr. 1 400 000
	Finansieringsplan	
	Akershus fylkeskommune	kr. 350 000
	Oslo kommune	kr. 350 000
	Egeninnsats	kr. 200 000
	Partnerinntekter	kr. 300 000
	Deltakeravgifter	kr. 200 000
	SUM	kr. 1 400 000

Tiltak	Etablering av tidligfasefond
Prosjektansvarlig	Kjeller Innovasjon
Partnere	European Investment Fund, Akershus Teknologifond, forskningsinstitutter på Kjeller
Bakgrunn	Kjeller Innovasjon har som mål å etablere et tidligfase investeringsfond på inntil 500 mill kr i samarbeid med European Investment Fund. Fondet skal sikre vekstkaptial til nyetablerte selskaper med stort potensial i regionen. Mangel på tidligfase kapital i Norge er spesielt utfordrende for FoU-baserte nyetableringer. Selskapene har ofte en lang og kapitalkrevende utvikling, grunnet behov for avklaringer av teknologi, marked og organisasjon. Ved å etablere et tidligfasefond ønsker Kjeller Innovasjon å bidra til å dekke denne mangelen.
Mål	Hovedformål med prosjektet er å etablere et (pre)såkornfond i samarbeid med European Investment Fund (EIF). Fondet tilfører regionen 500 MNOK i kapital til oppstartsselskaper.
Målgruppe	Oppstartsselskaper, FoU- miljøer, Næringsliv
Aktivitet	<ul style="list-style-type: none"> • Due Dilligence-prosess/oppfølging • Oppfølging European Investment Fund • Kapitalinnhenting (reiser) • Nettverksarbeid • Prosess eksterne rådgivere
Fremdrift	Prosjektet deles i to parallelle løp frem til avklaring april 2017: 1) Internt – organisering, dokumentasjon, roller og ansvar 2) Eksternt – kapitaltilgang, nettverksarbeid

Kostnader/ finansiering

Kostnadsplan

Prosess/oppfølging European Investment Fund	kr. 200 000
Eksterne rådgivere	kr. 800 000
Intern organisering	kr. 800 000
Kapitalinnhenting	kr. 80 000
Nettverksarbeid	kr. 120 000
SUM	kr. 2 000 000

Finansieringsplan

Akershus fylkeskommune	kr. 600 000*
Oslo kommune	kr. 200 000
Akershus Teknologifond	kr. 250 000
Kjeller Innovasjon egeninnsats	kr. 950 000
SUM	kr. 2 000 000

(*600.000 i tilskudd fra Akershus fylkeskommune bevilget 7.12.2016)

Tiltak	Grønn kapital																								
Prosjektansvarlig	Kunnskapsbyen Lillestrøm- OREEC																								
Partnere	Innovasjon Norge, Kjeller Innovasjon, Norsk Venturekapitalforening, Business Angel Network Norway, Oslo International Angels og Oslo International Hub, INTPOW, Oslotech AS, BI, Selmer Advokatselskap mfl.																								
Bakgrunn	Videreutvikling av arbeidet med å utvikle Grønn kapital gjennom prosjektet VRI Urbane Energiløsninger. En sentral utfordring for mange vekstbedrifter innen fornybar energiteknologi er å skaffe til veie finansiering og kompetent nettverk som trengs for at de skal lykkes med kommersialiseringsfasen og etablere seg som kompetitive i markedet. Mange større industriaktører og investorer gir uttrykk for at de ønsker seg større oversikt over og kontakt med lovende grønne vekstbedrifter, men at det er vanskelig å gi seg i kast med et fornybar energi- og miljølandskap som oppleves som uoversiktlig og fragmentert.																								
Mål	<ul style="list-style-type: none"> • Legge grunnlaget for det som skal bli Osloregionens ledende arena for grønne vekstbedrifter og investor- og industriaktører, og bidra til å øke andelen fornybarinvesteringer i regionen. • Bidra til å profilere Oslo og Akershus som en konkurransedyktig Cleantech-region med internasjonalt nedslagsfelt. <p>Resultater av møteplassene: Minst 300 deltakende virksomheter/bedrifter totalt på de tre møteplassene totalt i 2017, hvorav en god balanse mellom de to hovedmålgruppene.</p>																								
Målgruppe	Vekstbedrifter og Investorer og kapitalintensive aktører innenfor Cleantech-bransjen																								
Aktivitet	<ol style="list-style-type: none"> 1. Utarbeide rapport som gir oppdatert oversikt over grønne vekstbedrifter og risikovillige kapital- og industrimiljøer i Oslo-regionen og nasjonalt per 2017. 2. Minimum tre initierte samarbeid/forretningsforbindelser etablert mellom vekstbedrifter og industri-/kapitalmiljøer. 3. Arrangere to Grønn kapital-seminarer i løpet av våren 2017 der lovende grønne vekstbedrifter profileres, og der kapitalintensive miljøer får mulighet til å formidle hvilke løsninger, teknologier og bedrifter de ser etter. Målsetning om totalt 150 deltakere på disse to seminarene. 5. Organisere og gjennomføre Cleantech-konferanse med internasjonalt nedslagsfelt. Målsetning om 150 deltakere, nasjonal mediedekning og at konferansen skaper blest og bygger omdømme for Cleantech-næringen i regionen. 																								
Fremdrift	Gjennomføres i 2017.																								
Kostnader/finansiering																									
	<table> <thead> <tr> <th colspan="2">Kostnadsplan</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Egeninnsats bedrifter</td> <td>kr. 750 000</td> </tr> <tr> <td>Møter</td> <td>kr. 150 000</td> </tr> <tr> <td>Utarbeiding rapport</td> <td>kr. 130 000</td> </tr> <tr> <td>Cleantech konferanse</td> <td>kr. 400 000</td> </tr> <tr> <td>Seminarer Grønn Kapital</td> <td>kr. 200 000</td> </tr> <tr> <td>SUM</td> <td>kr. 1 630 000</td> </tr> <tr> <th colspan="2">Finansieringsplan</th> </tr> <tr> <td>RIP Akershus fylkeskommune</td> <td>kr. 500 000</td> </tr> <tr> <td>Egeninnsats FoU-institutter og WAG</td> <td>kr. 750 000</td> </tr> <tr> <td>Annen finansiering</td> <td>kr. 230 000</td> </tr> <tr> <td>SUM</td> <td>kr. 1 630 000</td> </tr> </tbody> </table>	Kostnadsplan		Egeninnsats bedrifter	kr. 750 000	Møter	kr. 150 000	Utarbeiding rapport	kr. 130 000	Cleantech konferanse	kr. 400 000	Seminarer Grønn Kapital	kr. 200 000	SUM	kr. 1 630 000	Finansieringsplan		RIP Akershus fylkeskommune	kr. 500 000	Egeninnsats FoU-institutter og WAG	kr. 750 000	Annen finansiering	kr. 230 000	SUM	kr. 1 630 000
Kostnadsplan																									
Egeninnsats bedrifter	kr. 750 000																								
Møter	kr. 150 000																								
Utarbeiding rapport	kr. 130 000																								
Cleantech konferanse	kr. 400 000																								
Seminarer Grønn Kapital	kr. 200 000																								
SUM	kr. 1 630 000																								
Finansieringsplan																									
RIP Akershus fylkeskommune	kr. 500 000																								
Egeninnsats FoU-institutter og WAG	kr. 750 000																								
Annen finansiering	kr. 230 000																								
SUM	kr. 1 630 000																								

Tiltak	Innovativ klyngeutvikling - smartPACK
Prosjektansvarlig	NOFIMA
Partnere	Prosjektet organiseres med Nofima som prosjekteier og med Norsk Emballasjeforening som operatør/prosjektleder. Klyngen og prosjektet forankres også opp mot andre satsingsområder i/med utspring i regionen; eksempelvis Kompetansenettverket - lokalmat, Regional Matkultur Oslofjord (Norges Vel mfl.) og FoodNexus Nordic-nettverket (Interreg/også en del av KIC-initiativet FoodNexus)
Bakgrunn	I desember 2015 lanserte EU-kommisjonen sin handlingsplan for sirkulær økonomi, herunder forslag til nytt emballasjedirektiv og nytt avfallsdirektiv (bygget på FNs bærekraftsmål om halvere matsvinn innen 2030). Signalene er økt bruk av fornybare/gjenvinnbare ressurser samt økt materialgjenvinning, spesielt for plast. Det er mål om å redusere den samlede miljøbelastningen et produkt har gjennom dets livssyklus. Det at emballasjebransjen adresserer innovasjon og utvikling som en drivende kraft er en forutsetning for internasjonal konkurransekraft og vil bidra til å skape vekst og arbeidsplasser i fremtiden.
Mål	Prosjektet skal søke å løse ut potensialet for vekst som ligger i den emballasjerelaterte industrien i regionen gjennom å øke innovasjonskraften, styrke robustheten og forsterke verdiskapingen i den regionale klyngen av bedrifter og forskingsaktører innenfor feltet. Klyngen ønsker med utgangspunkt i sin og regionens sterke posisjon å være proaktiv i møte med trender i internasjonal varehandel og utnytte regionens fortrinn til å være drivende i å utvikle morgendagens emballaseløsninger. I den sammenheng skal det også legges en strategi som kan kvalifisere klyngen for aktiv deltakelse i ulike innovasjonsprogrammer/-prosjekter nasjonalt og internasjonalt. Delmål 1. Utvikle felles kompetanse/analyser basert på endringsimpulser fra omgivelsene (f.eks. endrede handelsmønstre, nye tekniske løsninger, endrede rammebetingelser mm.) 2. Utvikle (basert på delmål 1) strategier for å være drivende i framtidige innovasjonsløp for emballasje som mulig-gjør gjennom å utvikle emballaseløsninger som sikrer "trygghet/sikkerhet", "bærekraft" og "smarte" løsninger 3. Bidra gjennom tilrettelegging, konkretisering og prosjektutvikling til å styrke regionens verdiskaping med emballasje som mulig-gjører Særlig fokus på å finne og konkretisere samarbeidsområder som for eksempel sjømat, landbruk og biobaserte materialer - Tilrettelegge for kunnskapsutveksling med flere bransjer og fagmiljøer - Tilrettelegge for og forbedre industriens internasjonale konkurransekraft
Målgruppe	Etablerte Industriselskaper innenfor emballasjens verdikjede. Gründere, andre bransjer for cross- sektoriell innovasjon, relevante FoU miljøer, Nettverksorganisasjoner og innovasjonsmiljøer nasjonalt og internasjonalt.
Aktivitet	1. Utvikle felles kompetanse/analyser 2. Utvikle strategier for emballasje som mulig-gjører 3. Tilrettelegging, konkretisering og prosjektutvikling 4. Dokumentasjon og rapport
Fremdrift	Gjennomføres i perioden 2017-2018.

Kostnader/finansiering (jfr. vedlegg)

Kostnadsplan 2017- 2018

Møteplass og aktivitetskostnader	kr. 900 000
Innleid prosjektleder	kr. 1 200 000
SUM	kr. 2 100 000

Finansieringsplan

RIP Akershus (2017)	kr. 700 000
Østfold fylkeskommune	kr. 300 000
Egeninnsats/egne midler samarbeidspartnere og øvrige deltagere	kr. 1 050 000
Annen finansiering	kr. 50 000
SUM	kr. 2 100 000

Tiltak	Samarbeidsarena Tech Transfer																															
Prosjektansvarlig	Subsea Valley																															
Partnere	Oslo Medtech, Oslo Cancer Cluster og Norsk Romsenter																															
Bakgrunn	Subsea Valley har tatt initiativ til et samarbeidsprosjekt med Oslo Medtech, Oslo Cancer Cluster og Norsk Romsenter om et felles engasjement innenfor teknologioverføring - etter en modell som kalles Pumps&Pipes basert i Houston. Dette er et tverrfaglig samarbeid mellom sterke teknologi- og fagmiljø innen medisin, energi og romfart, med fokus på teknologi- og kompetanseoverføring. Det er identifisert et stort innovasjonspotensiale for bedriftene ved å legge til rette for samarbeid på tvers. Mulige effekter av prosjektet vil kunne være økt omsetning i nye markeder for regionens bedrifter, bevaring av arbeidsplasser i regionen, økt kompetanse, sterkere internasjonale koblinger mot ledende teknologi og kompetansemiljø, økt vertskapsattraktivitet, og nye bedriftsetableringer i regionen.																															
Mål	Økt konkurransekraft for medlemsbedrifter i de tre klyngene <ul style="list-style-type: none"> • etablering av Oslo/Østlandet som aktør i Pumps&Pipes Norway og Pumps&Pipes Houston • rekruttering av bedrifter til deltakelse på klyngenes respektive innovasjonsarenaer • gjennomføring av felles møter og workshops • utredning av 3 ulike teknologi- og kompetanseområder egnet for samarbeid • 1 felles utviklingsprosjekt • 3-4 bedrifter inngår et forpliktende samarbeid 																															
Målgruppe	Bedriftene i de tre klyngene																															
Aktivitet	<ul style="list-style-type: none"> • Forankre og utarbeide avtaleverk for stabilt, langsiktig samarbeid. • Deltakelse på hverandres konferanser og møtearenaer • Identifisere felles muligheter, utfordringer og mål • Etablere forståelse for hverandres teknologi- og kompetansebehov og forretningsmodeller • Samarbeid om matchmaking for innovasjon- og teknologisamarbeid mellom SMBer som er medlemmer i klyngene • Felles samarbeid mot Pumps & Pipes i Houston og det europeiske romprogrammet • Etablering av modeller og utvikling av verktøy for utveksling av kompetanse og teknologi • Gjennomføring av workshops og etablering av tverrfaglige prosjektgrupper 																															
Fremdrift	Januar 2017 - Oppfølging av deltakelse på Pumps&Pipes-møte i Houston i desember 2016 Februar 2017 - Utarbeide kommunikasjonsmaterieell Mars 2017 - Gjennomføring av møte for Pumps&Pipes Norway, rekruttering av deltakere til workshop i april April 2017 - Gjennomføring av workshop i forbindelse med Subsea Valley Conference Juni - oktober 2017 - Etablering av tverrfaglige prosjektgrupper November 2017 - Gjennomføring av workshop i forbindelse med medisinsk konferanse																															
Kostnad/finansiering	<table border="0"> <tr> <td colspan="3">Kostnadsplan</td> </tr> <tr> <td>Kommunikasjonsarbeid</td> <td></td> <td>kr. 100 000</td> </tr> <tr> <td>Reisekostnader</td> <td></td> <td>kr. 100 000</td> </tr> <tr> <td>Workshops</td> <td></td> <td>kr. 200 000</td> </tr> <tr> <td>SUM</td> <td></td> <td>kr. 400 000</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Finansieringsplan</td> </tr> <tr> <td>Egeninnsats SSV, OCC, Oslo Medtech medlemsbedrifter</td> <td></td> <td>kr. 150 000</td> </tr> <tr> <td>Kontantinnskudd medlemsbedrifter</td> <td></td> <td>kr. 50 000</td> </tr> <tr> <td>RIP Oslo Akershus</td> <td></td> <td>kr. 200 000</td> </tr> <tr> <td>SUM</td> <td></td> <td>kr. 400 000</td> </tr> </table>		Kostnadsplan			Kommunikasjonsarbeid		kr. 100 000	Reisekostnader		kr. 100 000	Workshops		kr. 200 000	SUM		kr. 400 000	Finansieringsplan			Egeninnsats SSV, OCC, Oslo Medtech medlemsbedrifter		kr. 150 000	Kontantinnskudd medlemsbedrifter		kr. 50 000	RIP Oslo Akershus		kr. 200 000	SUM		kr. 400 000
Kostnadsplan																																
Kommunikasjonsarbeid		kr. 100 000																														
Reisekostnader		kr. 100 000																														
Workshops		kr. 200 000																														
SUM		kr. 400 000																														
Finansieringsplan																																
Egeninnsats SSV, OCC, Oslo Medtech medlemsbedrifter		kr. 150 000																														
Kontantinnskudd medlemsbedrifter		kr. 50 000																														
RIP Oslo Akershus		kr. 200 000																														
SUM		kr. 400 000																														

Tiltak	Sirkulær økonomi
Prosjektansvarlig	Kunnskapsbyen Lillestrøm- OREEC
Partnere	Oslo kommune Renovasjonsetaten, Coca-Cola European Partners, NIBIO/Campus Ås, Avfall Norge, Ragn Sells, ROAF, Infinitum, Avfallsforsk, Biomimicry Norway (BN),
Bakgrunn	Videreutvikling av nettverksprosjektet «En sluttet sirkel» hvor formålet var å fasilitere nettverk, kompetanseoverføring og dialog mellom Avfalls- og gjenvinningsbransjene i Oslo og Akershus (RIP2016). Flere styrker i regionen danner et godt utgangspunkt for nye muligheter i den sirkulære økonomien. Prosjektet involverer mange ulike aktørgrupper; sørge for kompetanseheving; igangsette nye samarbeider og gjennomføre en bred dialog for å avklare muligheter for et sirkulær økonomi kompetansesenter
Mål	<ul style="list-style-type: none"> • Knytte avfalls- og gjenvinningsbransjen tettere sammen med andre bransjer under sirkulær økonomi som paraply og fokus på innovasjon og næringsutvikling som drivkraft. • Avdekke mulighetsrom for å formalisere en plattform for sirkulær økonomi og et sirkulær økonomi kompetansesenter • Skape økt dialog mellom privat og offentlig sektor i avfallsbransjen og mellom avfallsbransjen og aktører i andre deler av verdikjedene, for å utløse innovasjons- og samarbeidspotensialet som ligger i skjæringspunktene. • Øke fokus på sirkulær økonomi og skape synlighet for regionens 'beste praksis' • Bidra som en ressurs overfor regionale aktører som ønsker om å komme i kontakt med nye samarbeidspartnere og følge opp potensial gjennom å synliggjøre muligheter for støtte til prosjekter • Bidra inn i arbeid knyttet til utvikling og implementering av lokale og regionale klima- og energistrategier.
Målgruppe	Private næringsliv; særlig bransjer som design, produksjon, emballasjeaktører, avfalls- og gjenvinningsbransjen, og andre teknologibedrifter innen fornybar energi og miljø Kommunale og interkommunale avfallsselskap og etater, samt aktører innen vann- og avløp, relevante kunnskaps- og FoU-miljøer Eksisterende nettverk og organisasjoner med fokus på bærekraft, grønn vekst, klima- og miljø og overnevnte private næringsliv
Aktivitet	<ol style="list-style-type: none"> 1. Opprette strategisk dialog og diskusjon med aktører, kartlegge muligheter 2. Gjennomføre sirkulær studietur i regionen 3. Arrangere Sirkulær økonomi-konferansen 4. Organisere workshop med et dypdykk i én utvalgt verdisirkel 5. Øke fokus på sirkulær økonomi gjennom profilering og kommunikasjon 6. Bistå regionale aktører med å finne sammen og identifisere muligheter for nye prosjekter
Fremdrift	Gjennomføres i perioden 2017.

Kostnader/finansiering (jfr. vedlegg)

Kostnadsplan

Egeninnsats deltagere og partnere	kr. 754 400
Ekstern tjenester	kr. 50 000
Prosjektledelse	kr. 416 250
Reisekostnader	kr. 25 000
Øvrige kostnader	kr 190 000
SUM	kr. 1 435 650

Finansieringsplan

RIP Akershus fylkeskommune	kr. 500 000
Egeninnsats FoU-institutter og WAG	kr. 754 400
Annen finansiering	kr 181 250
SUM	kr. 1 435 650

Tiltak	Solar and Energy System Design Thinking Camp																																					
Prosjektansvarlig	Solenergiklyngen- Kunnskapsbyen Lillestrøm, Kjeller Innovasjon																																					
Partnere	Solenergiklyngen (består av 51 bedriftspartnere og 9 forsknings- og utdanningsaktører over hele landet men med sterk tyngde Oslo/Akershus regionen). Kjeller Innovasjon																																					
Bakgrunn	Design Thinking Camp er et program som gir solklyngens bedrifter i samarbeid med gründere som ønsker å gå inn i solenergisektoren og større selskaper kunnskap og en metodikk for innovasjon i form av nye produkter og tjenester. Solklyngen organiserer innovasjonsgrupper på utvalgte forretningsområder der man ser at Norge har konkurransefortrinn og kan utvikle fremtidige nisjer innenfor solenergibransjen. Dette vil være arenaer for å rekruttere kandidater til Design Thinking Camp. Etter at Design Thinking Camp er gjennomført, vil utvalgte ideer tas videre til søknader til NFR og Innovasjon Norge og internasjonale virkemidler som H2020/interreg kan være aktuelt. Programmet vil også kobles mot Inkubator Kjeller og tilbudet der.																																					
Mål	Øke innovasjonstakten hos solklyngens medlemmer, øke utvikling av produkter, tjenester og virksomheter basert på nye ideer, øke samarbeidet mellom forskningsmiljøer og bedrifter fra andre bransjer som vil føre til innovasjon.																																					
	<p>Resultatmål:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 40 bedrifter involveres i prosjektet hvorav 10 industriselskaper kobles i samarbeid med 15 små og mellomstore bedrifter • 10 FOU aktører involveres i prosjektet hvorav 6 av disse inngår i et samarbeid med bedrifter • 20 nye forretningsideer fra bedriftene i solklyngen eller fra gründere • 4 nye søknader til virkemiddelapparatet • 2 nye patentsøknader tre år etter prosjektslutt gjennom oppfølging i Solenergiklyngen. • 6 nye etableringer av nytt produkt, tjeneste, forretningsmodell eller ny virksomhet • At minst en annen aktør tar i bruk Solar and Energy System Design Thinking Camp metodikken 																																					
Målgruppe	Etablerte Industriselskaper innenfor solbransjen. Gründere, andre bransjer for cross- sektoriell innovasjon, relevante FoU miljøer, Nettverksorganisasjoner og innovasjonsmiljøer nasjonalt og internasjonalt. Forretningsengler / tidligfase risikovillige Investormiljøer																																					
Aktivitet	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gjennomføre næringskartlegging 2. Møter med bedrifter og forskningspartnere 3. Utvikle metodikken og programmet. Krasj kurs i Design Thinking for solenergiklyngepartnerne 4. Workshops for idefangst- og generering. Rekruttere kandidater 5. Gjennomføre Solar and Energy Systems Design Thinking Camp 6. Strategisk kommunikasjon, markedsføring, oppfølging 7. Rekruttere til inkubator, lage opplegg for gründerkvelder mm 8. Sluttrapport om metodikk og erfaringer i populær format som vil spres til andre klynger. Strategiprosess for veien videre 																																					
Fremdrift	Gjennomføres i 2017.																																					
Kostnader/finansiering	<table border="0"> <tr> <td colspan="3">Kostnadsplan</td> </tr> <tr> <td>Egeninnsats bedrifter</td> <td></td> <td>kr. 735 000</td> </tr> <tr> <td>Prosjektledelse Solklyngen/KL</td> <td></td> <td>kr. 197 200</td> </tr> <tr> <td>Prosjektledelse KI</td> <td></td> <td>kr. 200 000</td> </tr> <tr> <td>Næringskartlegging</td> <td></td> <td>kr 352 000</td> </tr> <tr> <td>Eksterne kostnader, møt</td> <td></td> <td>kr. 50 000</td> </tr> <tr> <td>SUM</td> <td></td> <td>kr. 1 534 000</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Finansieringsplan</td> </tr> <tr> <td>RIP Akershus</td> <td></td> <td>kr. 400 000</td> </tr> <tr> <td>Egeninnsats Kjeller Innovasjon og partnere</td> <td></td> <td>kr. 750 000</td> </tr> <tr> <td>Annen finansiering</td> <td></td> <td>kr. 300 000</td> </tr> <tr> <td>SUM</td> <td></td> <td>kr. 1 534 000</td> </tr> </table>		Kostnadsplan			Egeninnsats bedrifter		kr. 735 000	Prosjektledelse Solklyngen/KL		kr. 197 200	Prosjektledelse KI		kr. 200 000	Næringskartlegging		kr 352 000	Eksterne kostnader, møt		kr. 50 000	SUM		kr. 1 534 000	Finansieringsplan			RIP Akershus		kr. 400 000	Egeninnsats Kjeller Innovasjon og partnere		kr. 750 000	Annen finansiering		kr. 300 000	SUM		kr. 1 534 000
Kostnadsplan																																						
Egeninnsats bedrifter		kr. 735 000																																				
Prosjektledelse Solklyngen/KL		kr. 197 200																																				
Prosjektledelse KI		kr. 200 000																																				
Næringskartlegging		kr 352 000																																				
Eksterne kostnader, møt		kr. 50 000																																				
SUM		kr. 1 534 000																																				
Finansieringsplan																																						
RIP Akershus		kr. 400 000																																				
Egeninnsats Kjeller Innovasjon og partnere		kr. 750 000																																				
Annen finansiering		kr. 300 000																																				
SUM		kr. 1 534 000																																				

Tiltak	Hydrogen-bedriftsnettverk hovedprosjekt 2017-2019																																														
Prosjektansvarlig	Norsk Hydrogenforum, New Nell Hydrogen As																																														
Partnere	Hexagon Composites ASA, Hystorsys As, Ceramic Powder Technology As, Zeg Power As, Greenstat As, Bluecraft As																																														
Bakgrunn	<p>Nettverket skal fremme norske selskaper innen hydrogenteknologi og -kompetanse som ledende i det sterkt voksende markedet for fornybar energi globalt, og vil kunne ta betydelige markedsandeler i det voksende markedet i inn- og utland.</p> <p>Hovedprosjektsøknad for treårig hydrogen-bedriftsnettverk for 7 hydrogenbedrifter i perioden 2017-2019 ble omsøkt og innvilget hos Innovasjon Norge i september 2016. Det søkes også andre fylkeskommuner om medfinansiering.</p>																																														
Mål	Det overordnede mål, på 3 års sikt, er å utvikle felles forretningsmodeller for internasjonal markedsføring og salg av verdensledende norsk hydrogenteknologi.																																														
Målgruppe	Prosjektet skal nå de deltakende instituttene, nye institutter relevante samarbeidspartnere, Fou-miljøer og bedrifter nasjonalt og internasjonalt.																																														
Aktivitet	<ul style="list-style-type: none"> • Utvikle forretningsplan og konsepter • Utvikle og test av ide/løsning/prototyper • Markeds- og strategianalyser • Messedeltagelse, markedsfør. og forretningsmodeller • Felles kompetansetiltak-utvikling 																																														
Fremdrift	Gjennomføres i 2017-19. RIP finansiering gjelder 2017.																																														
Kostnader/finansiering	<table> <thead> <tr> <th colspan="3">Kostnadsplan</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Design, salgs og markeds tjenester</td> <td></td> <td>kr. 107 173</td> </tr> <tr> <td>Konsulentbistand, rådgivning</td> <td></td> <td>kr. 86 666</td> </tr> <tr> <td>Kompetanseutvikling test, prototype</td> <td></td> <td>kr. 112 500</td> </tr> <tr> <td>Egeninnsats bedrifter (messedeltagelse mm)</td> <td></td> <td>kr. 3 508 500</td> </tr> <tr> <td>Prosjektledelse:</td> <td></td> <td>kr. 250 000</td> </tr> <tr> <td>Reiser og møter eks. messer:</td> <td></td> <td>kr. 100 000</td> </tr> <tr> <td>Sum</td> <td></td> <td>kr. 4 164 839</td> </tr> <tr> <th colspan="3">Finansiering</th> </tr> <tr> <td>RIP Oslo og Akershus</td> <td></td> <td>kr. 150 000</td> </tr> <tr> <td>Innovasjon Norge</td> <td></td> <td>kr. 500 000</td> </tr> <tr> <td>Egeninnsats (NELL)</td> <td></td> <td>kr. 1 353 630</td> </tr> <tr> <td>Egenfinansiering bedrifter</td> <td></td> <td>kr. 1 911 210</td> </tr> <tr> <td>Annen finansiering</td> <td></td> <td>kr. 250 000</td> </tr> <tr> <td>Sum</td> <td></td> <td>kr. 4 164 840</td> </tr> </tbody> </table>		Kostnadsplan			Design, salgs og markeds tjenester		kr. 107 173	Konsulentbistand, rådgivning		kr. 86 666	Kompetanseutvikling test, prototype		kr. 112 500	Egeninnsats bedrifter (messedeltagelse mm)		kr. 3 508 500	Prosjektledelse:		kr. 250 000	Reiser og møter eks. messer:		kr. 100 000	Sum		kr. 4 164 839	Finansiering			RIP Oslo og Akershus		kr. 150 000	Innovasjon Norge		kr. 500 000	Egeninnsats (NELL)		kr. 1 353 630	Egenfinansiering bedrifter		kr. 1 911 210	Annen finansiering		kr. 250 000	Sum		kr. 4 164 840
Kostnadsplan																																															
Design, salgs og markeds tjenester		kr. 107 173																																													
Konsulentbistand, rådgivning		kr. 86 666																																													
Kompetanseutvikling test, prototype		kr. 112 500																																													
Egeninnsats bedrifter (messedeltagelse mm)		kr. 3 508 500																																													
Prosjektledelse:		kr. 250 000																																													
Reiser og møter eks. messer:		kr. 100 000																																													
Sum		kr. 4 164 839																																													
Finansiering																																															
RIP Oslo og Akershus		kr. 150 000																																													
Innovasjon Norge		kr. 500 000																																													
Egeninnsats (NELL)		kr. 1 353 630																																													
Egenfinansiering bedrifter		kr. 1 911 210																																													
Annen finansiering		kr. 250 000																																													
Sum		kr. 4 164 840																																													

Tiltak	Ocean Industry Innovation Pool Prosjekt	
Prosjektansvarlig	Ocean Industry Forum	
Partnere	Næringslivspartnere, Oslo Business Region, BI, AHO, HSN, NMBU	
Bakgrunn	<p>Det akutte behovet for omstilling i olje- og gasssektoren kombinert med det store potensialet som ligger i andre deler av den havbaserte næringen er utgangspunktet for dette initiativet. Det grønne skiftet har ikke bare betydning for fremtidens oljepris, men representerer et betydelig potensial for norsk industri.</p> <p>Gjennom Ocean Industry Forum Oslofjord har 22 ledende selskaper og fire utdanningsinstitusjoner, alle aktive innen de havbaserte næringene i Osloregionen, utarbeidet grunnlag for å starte testingen av den nye innovasjonsmodellen. Prosjektet skal klyngen starte utvikling og testing av modellen og legge grunnlag for etablering av "Ocean Industry Innovation Pool". Det skal etableres en åpnere og mer effektiv innovasjonskultur ved å utvikle tillit og samarbeidsmodeller på tvers av selskaper, sektorer, forskning, utdanning, myndigheter og kapital.</p>	
Mål	Å akselerere innovasjonsprosessen i de havbaserte næringene i Osloregionen	
Målgruppe	Innovatører, entreprenører/Intraprenører, SMBer (under leverandør nettverket til de store), store markedsaktører, (Havbaserte) FoU enheter, academia og offentlige aktører	
Aktivitet	<ul style="list-style-type: none"> • Gjennomføre 10-12 Lunch & Learn møter • Etablere 10-12Innovasjons celler • Etablere en juridisk plattform, forretningsmodell og plan for etablering av Ocean Industry Innovation Pool. All erfaring og prosjektutvikling vil oppsummeres i et åpen dokument 	
Fremdrift	<p>2017 Januar - Desember 2017- Innovasjons Celler</p> <p>2017 Januar - Løpende - Lunch & Learn</p> <p>2017 Februar - Etablere Juridisk Arbeidsgruppe</p> <p>2017 April - Etablere Forretnings modell/plan Arbeidsgruppe</p> <p>2017 September - Ferdig utarbeidet Juridisk dokument</p> <p>2017 November Ferdig utarbeidet Forretnings plan/ modell</p>	
Kostnader/finansiering		
	Kostnadsplan	
	Prosjektledelse	kr. 350 000
	Innkjøp av tjenester	kr. 350 000
	Egeninnsats medlemsbedrifter	kr. 1 400 000
	SUM	kr. 1 400 000
	Finansieringsplan	
	RIP Oslo og Akershus	kr. 700 000
	Egeninnsats medlemsbedrifter (700)	kr. 1 400 000
	SUM	kr. 2 100 000

Tiltak	LUHO – nasjonale innovasjonsløft 2017
Prosjektansvarlig	NHO Oslo og Akershus
Partnere	Nasjonalt program for leverandørutvikling, Østfold fylkeskommune, Bærum kommune, Nittedal kommune, Undervisningsbygg KF Oslo kommune, Omsorgsbygg KF Oslo kommune, NHO Oslo og Akershus, Vegdekke og LO. Partnerne er deltakere i LUHOs styringsgruppe og fungerer som kompetansenettverk for prosjektleder.
Bakgrunn	Oslo og Akershus står overfor krevende omstillinger. Det er rom for å realisere store produktgevinster i offentlig sektor bl.a. gjennom økt digitalisering og tjenesteinnovasjon. Omstillingen handler også om å skape nye muligheter for å utvikle næringslivets innovasjons- og konkurranseevne. Næringslivet er en viktig samarbeidspartner for å bidra til en mer innovativ offentlig sektor og løse samfunnsutfordringer. Offentlig sektor må bli tydeligere pådriver for innovasjon i næringslivet. Mange etterlyser et høyere tempo og større innovasjonskraft i bruken av offentlige anskaffelser i denne sammenheng.
Mål	<ul style="list-style-type: none"> • Innovative offentlige anskaffelser skal ha befestet seg som et strategisk og operativt virkemiddel i moderniserings- og innovasjonsarbeidet i regionen vår innen utgangen av 2019. • Innovasjonskraften skal akselerere utviklingstempoet på viktige samfunnsområder innen klima/miljø, helse/omsorg og digitalisering/IKT, og hvor det foregår parallelle utviklingsinitiativ. • Det skal tilrettelegges for læring og samhandling aktørene imellom som grunnlag for bedre ressursutnyttelse, bedre løsninger for stat/kommuner og nye vekstområder for leverandører/FoU miljøer.
Målgruppe	Hovedmålgruppene for programarbeidet er offentlige virksomheter, private leverandører, bransjeorganisasjoner og innovasjonsaktører, både private og offentlige utviklings-/FoU-aktører.
Aktivitet	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pådriver overfor kommuner og næringsliv Innarbeide innovative offentlige anskaffelser som strategisk virkemiddel hos toneangivende kommunale aktører i regionen Inkluderer 4 delaktiviteter 2. Nasjonal strategisk «møteplass» for behovsdrevne innovasjonsprosesser Innen 2019 skal det gjennomføres 3 sektorvise "Nasjonale innovasjonsløft" for erfarings- og kunnskapsoverføring mellom krevende kunder og bedrifter / FoU aktører. Møteplassene skal knyttes opp mot nasjonale behov som gjennom prosessen utløser konkrete anskaffelser. Inkluderer 4 delaktiviteter 3. Formidling av læring, gevinster og effekter Inkluderer 5 delaktiviteter
Fremdrift	<ol style="list-style-type: none"> 1. Innen 2018 skal 10 av de største offentlige virksomheter (fylke- og kommuner) ha implementert innovative anskaffelser som et strategisk utviklingsverktøy 2. Innen 2020 skal 20 av de største offentlige virksomheter (fylke- og kommuner) ha implementert innovative anskaffelser som et strategisk 3. Innen 2018 skal det være gjennomført 15 operative prosesser (anskaffelser (PPI) og eller FOU (PCP)) 4. Innen 2020 skal det være gjennomført 30 operative prosesser (anskaffelser (PPI) og eller FOU (PCP)) 5. 6 toneangivende bransjeorganisasjoner skal prioritere og understøtte arbeidet med-kunde/leverandørdialog og gjennomføre tiltak på området innen 2020 6. Regionens klynger og nettverk skal understøtte kunde-/ leverandørdialog og gjennomføre tiltak på området innen 2020.
Kostnader/finansiering:	
Kostnadsplan	
Formidling av læring, gevinster og effekter	kr. 400 000
Initiere og fasilitere nasjonale innovasjonsløft	kr. 800 000
Pådriver og fasilitator	kr. 800 000
SUM	kr. 2 000 000
Finansieringsplan	
Nasjonalt program for leverandørutvikling	kr. 750 000
Regionalt partnerskap	kr. 750 000
RIP Oslo Akershus	kr. 400 000
Annen finansiering	kr. 100 000
SUM	kr. 2 000 000

Tiltak	Strålebehandling/radiofarmasi i kampen mot kreft 2017
Prosjektansvarlig	Oslo Cancer Cluster Incubator
Partnere	IFE, OUS Radiumhospitalet og OCC Incubator sine bedrifter og nettverk
Bakgrunn	Strålingsteknologi brukes på flere områder i kreftomsorgen og er særlig viktig til smertelindrende (palliativ) behandling for kreftpasienter ved bla å redusere omfanget av lokale svulster i pasientene. Men behandlingen har bivirkninger som kan tenkes redusert ved bruk av nye produkter og i kombinasjon med andre legemidler. Dette prosjektet er utløsende for kompetanseoverføring mellom forskningsmiljøene på IFE og OUS Radiumhospitalet ved at en forskergruppe fra IFE vil etablere seg i OCC Incubator som er lokalisert rett ved siden av Radiumhospitalet. Dette gir i tillegg IFEs forskere tilgang til klinikere og pasienter ved sykehuset som er nødvendig for å forstå de medisinske behovene og i tillegg vil ha kontakt med bedriftene i OCC Incubator.
Mål	Målet for dette prosjektet er å utvikle nye produktideer til behandling av kreftsykdom basert på ny strålebehandling/radiofarmasøytisk teknologi
Målgruppe	regionens forskningsmiljøer, offentlige kommersialiseringsenheter, bedrifter og kreftpasienter
Aktivitet og fremdrift	<p>1)Etablere en møteplass mellom forskningsmiljøene ved IFE og OUS Radiumhospitalet. Milepæl: Gjennomføre det første kontaktmøtet/ fellesmøtet /workshops mellom forskningsgruppene på IFE, OUS Radiumhospitalet og OCC Incubator innen 1Q-2016 for å kartlegge mulige samarbeidsprosjekter innen radiofarmasøytisk forskning. Videre arrangere minimum 4 årlige felles-arrangementer i samarbeidsgruppen.</p> <p>2)Etablere IFE satellitt i OCC Incubator. IFE vil leie kontor og laboratorium i Inkubatoren, disse skal være innflytningsklare klare 1H-2016. Milepæl: Installere laboratorium i Inkubatoren til radiofarmasøytisk forskning.</p> <p>3)Identifisere forskningsprosjekter Arbeidet skal resultere i oppfinnelsesmeldinger (DOFI) og utkast til forretningsplaner Milepæl: Minst 6 innovasjoner/utviklingsinitiativ (DOFI) skal være identifisert eller iverksatt innen 2018, med utkast til en forretningsplan for hvordan prosjektet kan tenkes videreført.</p> <p>4)Synliggjøre effekten av samarbeidet gjennom evalueringer av prosjektet Milepæl: Gjennomføre en prosjektevaluering mot slutten av prosjektperioden som tydeliggjør gevinstene ved dette klynge- og nettverksinitiativet basert på forskningsmiljøene ved IFE, OUS Radiumhospitalet med OCC Incubator som fasilitator, og spre dette til regionens forskningsmiljøer.</p>
Kostnader/ finansiering	
	Kostnadsplan
	Forsknings samarbeid kr. 600 000
	IFE Satellitt etablering i inkubatoren kr. 400 000
	Nettverksbygging, møter, Workshops kr. 400 000
	SUM kr. 1 400 000
	Finansieringsplan
	Egeninnsats kr. 700 000
	RIP Oslo Akershus kr. 700 000
	SUM kr. 1 400 000

Tiltak	Growing oncology companies in Oslo Cancer Cluster	
Prosjektansvarlig	Oslo Cancer Cluster	
Partnere	Oslo Cancer Cluster Incubator AS The Radium Hospital Research Foundation Accelerace supported by NOVO Nordisk Foundation, Denmark	
Bakgrunn	<p>The Oslo Cancer Cluster Incubator brings together the whole value in the development of new cancer diagnostics and medicines, including start-ups, international pharmaceutical companies, IT companies, investors, banks, consultants, law firms, manufacturing companies, tech-transfer office, research institutes, hospitals and biobanks.</p> <p>The Oslo Cancer Cluster Incubator comprises 5,000 m2, has currently about 35 members and is planning to grow to 40 to 45 members in the already existing premises. The Incubator plans to build an additional 7,500 m2 together with the Oslo Cancer Cluster Innovation Park within the next 3 years.</p> <p>Currently several large and small players within the life science sector are up for discussion to become a member of the Oslo Cancer Cluster Innovation Park. This includes large international companies who may establish significant R&D facilities to Oslo, to be part of this unique Norwegian innovation and research environment.</p> <p>The main purpose of the Oslo Cancer Cluster Incubator is to accelerate the growth of oncology start-ups and biotech in Oslo/Akershus and Norway. This is achieved by providing a dynamic, creative and professional growth environment.</p>	
Mål	<p>The aim is to facilitate private and public funding to support the setting up of new biotech companies (start-ups), increase their competence and accelerate growth.</p> <p>Strengthen the competence of start-ups in Oslo Cancer Cluster Incubator by participating an elite Nordic/US mentoring network</p>	
Målgruppe	The target group of this project is cancer patients	
Aktivitet	<p>The Oslo Cancer Cluster Incubator will provide entrepreneurs and start-ups with a comprehensive overview of relevant soft funding calls from e.g. Innovation Norway and the Norwegian Research Council and support writing of applications.</p> <p>A Nordic mentoring network (NOME) will be established, consisting of groups of highly qualified and experienced professionals within the life science sector from the different Nordic life science clusters</p>	
Fremdrift	<ul style="list-style-type: none"> • Hire person to find public and private funding programs. • Establish a program to support start-ups on investor funding and pitching of their projects. • Sign agreement with Accelerace/NOME network • Sign agreement with Ellen Landmark and establish plan for a lab policy and control system • 2H-2017 • Offer public/private funding application writing for start-ups • Starting investor and pitching program for start-ups • Norwegian mentor group established and Nordic mentor network in place. 	
Kostnader/finansiering		
	Kostnadsplan	
	Mentor network	kr. 600 000
	Variable kostnader ifbm. programmer/arrangementer	kr. 150 000
	Public and private funding	kr. 900 000
	Quality and Control system lab	kr. 500 000
	SUM	kr. 2 000 000
	Finansieringsplan	
	RIP Oslo og Akershus	kr. 1 000 000
	Egeninnsats	kr. 1 000 000
	SUM	kr. 2 000 000

Tiltak	Inkubator Ås - Katapult Prototypesenter
Prosjektansvarlig	Inkubator Ås AS
Partnere	Institutt for Matematiske realfag og teknologi (IMT) ved NMBU, Eik Idéverksted, Ås kommune, Follo Næringsråd og Viken Teknologinettverk
Bakgrunn	Bakgrunnen for dette prosjektet er erfaringer fra Campus Ås og da særlig fra IMT på NMBU hvor de opplever en stor interesse fra oppstartselskaper og andre industrielle aktører for å tilby sine tjenester når det gjelder småskala produksjon av prototyper innenfor ulike industrier. IMT sammen med Eik-Idéverksted har opparbeidet seg en betydelig erfaring innenfor dette feltet. I midlertid er det behov for en tjeneste som er mer industrielt forankret og som derfor også bør ha tilgang på fasiliteter, og kompetanse utenfor en akademisk institusjon. Et slik senter hører hjemme som et element i et kommersialiseringsløp/inkubasjonsløp. Siva har opprettet programmet Norsk Katapult, som skal hjelpe bedrifter på veien fra prototype til produksjon. Prosjektet skal se på mulighetene for å kvalifisere seg for dette program i SIVA.
Mål	Gjennom prosjektperioden skal det gjennomføres en utredning av mulighetene for et virtuelt senter for simulering, visualisering, bygging og testing av prototyper. Et slik senter vil være tilgjengelig for bedrifter med utspring fra Campus Ås med også for bedrifter i Ås kommune og i Folloregionen, Akershus forøvrig og Østfoldregionen. Senteret vil rette seg særlig mot oppstart-bedrifter, men vil være tilgjengelig også for mer etablerte bedrifter.
Målgruppe	<ul style="list-style-type: none"> • Etablert industri og næringsliv • Oppstartmiljøer • Utdanningsmiljøer spesielt rettet mot studenter • Forskningsmiljøer
Aktivitet	<ul style="list-style-type: none"> - Identifisere behov for et slik senter i målgruppen - Kartlegge hvilke erfaringer og kapasiteter som ligger hos aktørene på Campus Ås og hos Næringslivet i Folloregionen -Definere hvilken organisering, rolle og funksjon et slik senter skal ha - Kartlegge finansieringsmuligheter for et slik senter inkludert muligheten for å kvalifisere for ordningen «Norsk katapult».
Fremdrift	Gjennomføres i perioden 2017.

Kostnader/finansiering (jfr. vedlegg)

Kostnadsplan

Dialogmøter med brukergrupper	kr. 150 000
Møter med samarbeidspartnere og finansieringsaktører	kr. 100 000
Pilot	kr. 50 000
Prosjekt møter	kr. 150 000
Utredningsarbeid	kr. 450 000
SUM	kr. 900 000

Finansieringsplan

RIP Akershus	kr. 300 000
Egeninnsats/egne midler Inkubator Ås	kr. 300 000
Egeninnsats/egne midler Inkubator Ås	kr. 300 000
SUM	kr. 900 000

Tiltak	Kommersialisering av forskning - miljøteknologi II																								
Prosjektansvarlig	EWAG (Energy, Water, Air, Geo), tidl. WAG																								
Partnere	NIVA - Norsk Institutt for Vannforskning, NILU - Norsk Institutt for Luftforskning NGI - Norges Geotekniske Institutt, IFE- Institutt for energiteknikk, Kjeller Innovasjon																								
Bakgrunn	Videreføring av prosjekt fra RIP 2016. Forskningsinstituttene IFE, NILU, NIVA og NGI er ledende kunnskapsmiljøer i Norge innenfor sine respektive fagområder. IFE, NIVA, NILU og NGI er eierne i WAG. Gjennom forskning, overvåking, utredningsarbeid og rådgivning utføres det et betydelig arbeid innenfor fagområdene energi, luft, vann og geologi. Instituttene har hver for seg aktiviteter knyttet til innovasjon og kommersialisering. Gjennom WAG AS ønsker instituttene å forsterke denne satsingen samt trekke ut faglige, teknologiske og markedsmessige synergier gjennom felles kommersialisering. Kjeller Innovasjon vil trekkes inn i arbeidet med prosesser for kommersialisering av forskningsresultater. Innovasjons- og EU-ansvarlige i instituttene deltar i arbeidet.																								
Mål	<p>Det overordnede mål, på 3-5 års sikt, er mer kommersialisering fra forskning på miljøteknologi gjennom:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. EU Horizon 2020 prosjekter for de norske miljøinstituttene i fellesskap, med WAG som koordinator. 2. Samarbeid mellom miljøinstituttene innenfor felles temaer, og med aktører fra industri og næringsliv (store selskaper og SMB) som man i dag ikke har kontakt med. 3. Samarbeid med miljøinstitutter i utlandet med utfyllende kompetanse til den de norske miljøinstituttene besitter. 4. Spin-off oppstarts-selskaper som gjennom Kjeller Innovasjon (KI) søker FORNY verifiseringsmidler fra Norges Forskningsråd (NFR) basert på forskningsresultater fra flere institutter i fellesskap og felles EU-prosjekter. <p>Resultatmål 2017:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifisere 10 bedrifter med relevans for felles miljøsatsing • Identifisere 3 utenlandske institutter for felles miljøsatsing • Velge 4 bedrifter for dialog om forpliktende samarbeid • Besøke 2 utenlandske institutt • Utarbeide 5 skisser til EU-søknader og 5 EU-søknader (ambisjon om 10 i 2018) <p>Det planlegges å søke midler fra Regionalt Innovasjonsprogram i 2018. Da vil selve kommersialiseringen og grunnlaget for bedriftsetableringer og nye arbeidsplasser legges.</p>																								
Målgruppe	Prosjektet skal nå de deltakende instituttene, nye institutter relevante samarbeidspartnere, Fou-miljøer og bedrifter nasjonalt og internasjonalt.																								
Aktivitet	<p>PARTNEROPPFØLGING: Identifisere riktige partnere, etablere kontakt og samarbeid. Instituttene som er med i prosjektet deltar sammen med WAG.</p> <p>MINISEMINARER: Arrangere seminarer innen miljøteknologi med innsats fra flere av aktørene i fellesskap. Instituttene deltar, og nye bedrifter og institutter inviteres med.</p> <p>WORKSHOPS OG MØTER: Fordyping i utvalgte temaer og utforme konkrete skisser til prosjekter som kan bli EU-søknader. Kjeller Innovasjon er aktivt med for å sikre kommersielt fokus tidlig, og bidrar med markedsanalyser for å prioritere riktige prosjekter man går videre med.</p> <p>EU-SØKNADER: Utforming av EU-søknader med etablering av relevante konsortier basert på aktivitetene 1-4 ovenfor.</p>																								
Fremdrift	Gjennomføres i 2017.																								
Kostnader/finansiering	<table> <tr> <td colspan="2">Kostnadsplan</td> </tr> <tr> <td>Kommersialisering</td> <td>kr. 100 000</td> </tr> <tr> <td>Miniseminarer</td> <td>kr. 200 000</td> </tr> <tr> <td>Partneroppfølging</td> <td>kr. 300 000</td> </tr> <tr> <td>Skisser og EU-søknader</td> <td>kr. 200 000</td> </tr> <tr> <td>Workshops og møter</td> <td>kr. 600 000</td> </tr> <tr> <td>SUM</td> <td>kr. 1 400 000</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Finansieringsplan</td> </tr> <tr> <td>RIP Akershus fylkeskommune</td> <td>kr. 500 000</td> </tr> <tr> <td>Egeninnsats FoU-institutter og WAG</td> <td>kr. 700 000</td> </tr> <tr> <td>Annen finansiering</td> <td>kr. 200 000</td> </tr> <tr> <td>SUM</td> <td>kr. 1 400 000</td> </tr> </table>	Kostnadsplan		Kommersialisering	kr. 100 000	Miniseminarer	kr. 200 000	Partneroppfølging	kr. 300 000	Skisser og EU-søknader	kr. 200 000	Workshops og møter	kr. 600 000	SUM	kr. 1 400 000	Finansieringsplan		RIP Akershus fylkeskommune	kr. 500 000	Egeninnsats FoU-institutter og WAG	kr. 700 000	Annen finansiering	kr. 200 000	SUM	kr. 1 400 000
Kostnadsplan																									
Kommersialisering	kr. 100 000																								
Miniseminarer	kr. 200 000																								
Partneroppfølging	kr. 300 000																								
Skisser og EU-søknader	kr. 200 000																								
Workshops og møter	kr. 600 000																								
SUM	kr. 1 400 000																								
Finansieringsplan																									
RIP Akershus fylkeskommune	kr. 500 000																								
Egeninnsats FoU-institutter og WAG	kr. 700 000																								
Annen finansiering	kr. 200 000																								
SUM	kr. 1 400 000																								