

Innovasjon Norge

Muligheter for økt samarbeid!

Anne-Mette Iversen/Josien Bouwman
Innovasjon Norge Innlandet



Dagens mannskap - nesten☺



Agenda

1. Kort om Innovasjon Norge
2. Innlandsporteføljen
3. Våre tilbud til næringslivet
 - Finansiering
 - Kompetanse
 - Eksport
4. Samarbeid

Hva trenger Norge i årene fremover?

Vi skal **øke fastlandseksporten** med 50 % innen 2030



Vi skal **omstille oss til et mer grønt næringsliv** og kutte klimagassutslippene med 55 %



Vi skal **skape 300 000 nye jobber i hele landet** innen 2030



Innlandsporteføljen

Kartlegging av Innlandets viktigste grønne innovasjonsprosjekter



Innlandet
fylkeskommune



**Statsforvalteren
i Innlandet**



**Innovasjon
Norge**



Mål for prosjektet



Etablere samarbeidsarenaer hvor næringsliv, klynger og offentlig sektor kan gå sammen i nye partnerskap for å realisere muligheter og forsere barrierer



Sette regionens unike næringsliv på kartet



Identifisere innovasjonsprosjekter med skaleringspotensiale som kan sikre høy fremtidig verdiskapning og nye grønne arbeidsplasser



Lansere en Innlandsportefølje med prioriterte satsingsområder

Prosjektet skal gjennom tre faser identifisere de innovasjonsprosjektene og grønne hubene i Innlandet med størst verdiskapingspotensial

Utforske, identifisere og kartlegge



Kartlegge nåsituasjonen, muligheter og utfordringer



Innspillsmøter



Intervjuer med næringslivet, FoU, virkemiddelapparatet, m.m.



Analyser

Kvalifisering og prioritering



Bygge prosjekter og case



Kvalifisere bruttoliste



Workshops for å se på samarbeidsmuligheter og teste hypoteser

Innlandsporteføljen



Regionale rapporter og satsingsområder



Lansere Innlandsporteføljen



Vi bidrar i prosjekter for:

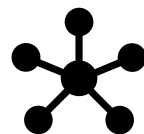
- Oppstart av bedrift
- Innovasjon og utvikling
- Eksport og internasjonal satsing
- Landbruk



Vi er en sparringspartner som tilbyr



Kompetanse



Nettverk



Kapital

Hva er et godt prosjekt?



Bedrift

Ansvarlig næringsliv/Bærekraftstrisiko

- **Unngå skade**

- Korrupsjon
- Krenkelse av menneskerettigheter
- Dårlige arbeidsforhold
- Skadevirkninger for forbrukere, lokalsamfunn og miljø

- **Ansvarlig tilnærming**

- Aktsomhetsvurderinger
- Interessentanalyser
- Beste praksis i sin sektor

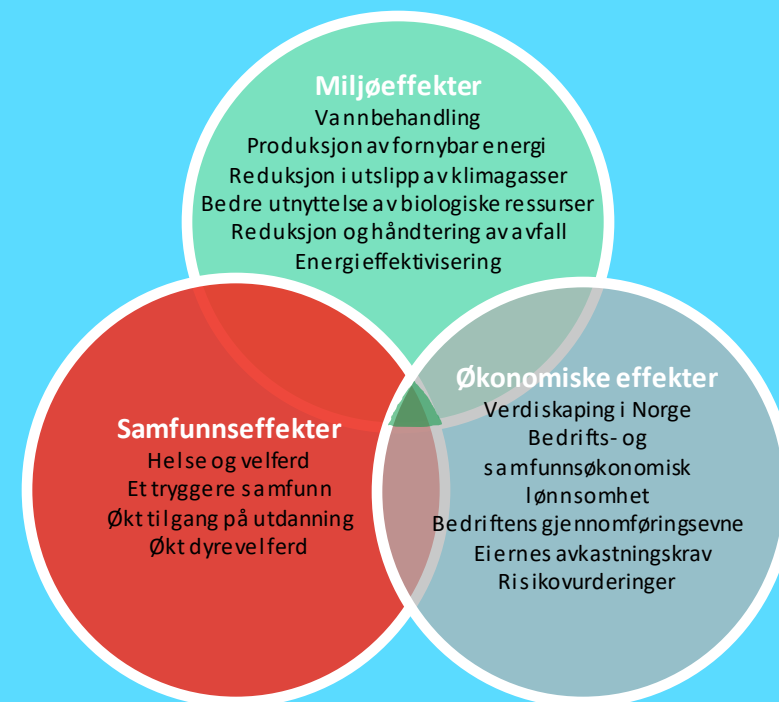
- **Håndtering av klimarisiko**

- Fysisk risiko
- Omstillingsrisiko

- **Håndtering av annen miljørisiko**

Prosjekt

Positive effekter i et helhetsperspektiv



En typisk kunde!



Selskapet tilbyr noe
nytt

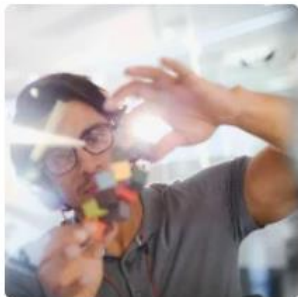


Vekstambisjoner



Internasjonal satsing

Oppstartsvirkemidler



Tilskudd til markedsavklaring

Har du en forretningsidé som representerer noe vesentlig nytt i markedet? Vi kan gi deg tilskudd til å teste om det finnes et marked for din løsning.



Tilskudd til kommersialisering

Har du testet og bekreftet at det finnes et marked for din løsning? Da kan du søke finansiering til å kommersialisere løsningen din.



Oppstartlån

Oppstartlån kan finansiere utvikling og forberedelser til vekst i selskapet. Lånet vil sammen med investorkapital kunne gi mer kapital til selskapet enn et tilskudd.



Tilskudd til StudentEntreprenørskap (STUDENT)

Er du student ved et norsk universitet eller høyskole med ambisjoner om å starte eget oppstartsselskap? Har du testet og bekreftet at det finnes et marked for løsningen din? Da kan du søke om finansiering til å kommersialisere løsningen din.

Regionale Distriktsmidler

- Fylkeskommunene gir årlige oppdrag til Innovasjon Norge om å bevilge midler til bedriftsutvikling i områder med særlige distriktsutfordringer.
- Midlene skal brukes til å tilrettelegge for arbeidsplassutvikling og innovasjon. Sammenlignet med INs *øvrige* finansieringsordninger, er fokuset på arbeidsplassutvikling tungt vektet i distriktsoppdraget.
- Føringer for bruk av distriktsmidlene settes årlig, og fylkeskommunene prioriterer innsatsen ut i fra regionale mål og strategier innenfor nasjonale føringer.



Regionale distriktsmidler

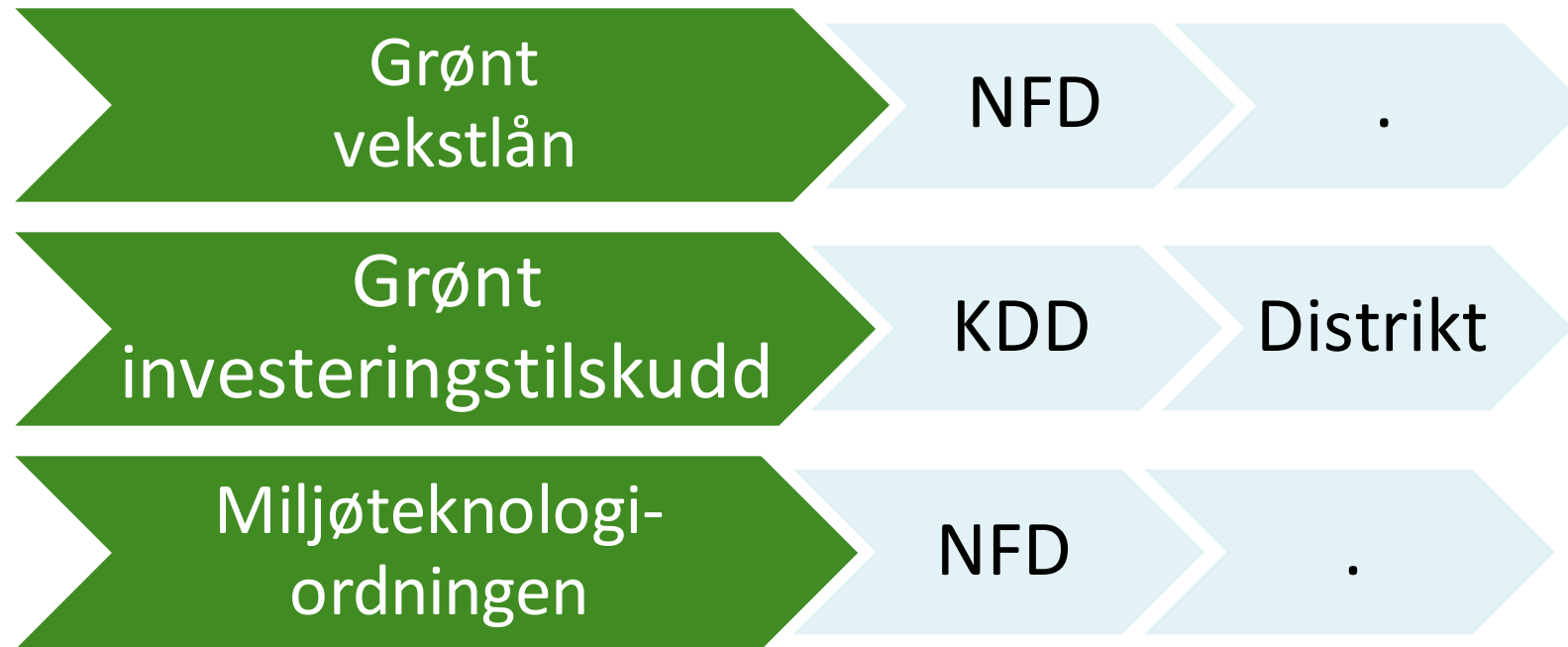
- **Markedsavklaringstilskudd**
- **Kommersialiseringstilskudd**
- **Bedriftsutviklingstilskudd**
 - Innovativt på et regionalt nivå
 - Inntil 50% støtte
- **Investeringsstilskudd**
 - Finansiering av anleggsmidler
 - Økt produksjon eller differensiering
 - inntil 20% støtte, med tillegg av inntil 10% og 20% for hhv mellomstore og små bedrifter.

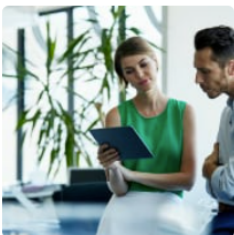
Felles for tilskuddene:

Skal bidra til et stort verdiskapningspotensial sett i et lokalt/regionalt perspektiv.



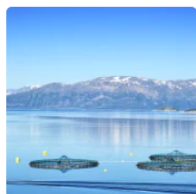
Nytt fra 2022 Innovasjon Norge: EU-taksonomien blir sentral i grønne finansieringsordninger





Tilskudd til innovasjonskontrakter

Innovasjonskontrakter gir tilskudd til leverandørbedrifter som har et innovasjonsprosjekt i et forpliktende samarbeid med en pilotkunde. Pilotkunden bidrar aktivt i utviklingsprosjektet, slik at den endelige løsningen treffer best mulig på markedets behov.



Tilskudd til bioøkonomiprosjekter

Skal din bedrift utvikle løsninger som øker verdiskapingen basert på ressurser fra hav, jord og skog? Det kan være mye å tjene på høyere foredling av bioressurser, og ta i bruk sidestrømmer til nye produkter.



Tilskudd til miljøteknologi

Miljøteknologiordningen gir tilskudd til utvikling, pilot og demonstrasjon av ny miljøteknologi. Det gjelder innovative produkter eller prosesser som løser et miljøproblem.

Landbruk - IBU midler – 2023

- **Investeringsstilskudd**
 - Inntil 40% støtte til fysiske investeringer, begrenset til TNOK 3 500.
 - Videreføring av tretilskudd, inntil TNOK 400, støtte pr m3
- **Generasjonsskiftetilskudd**
 - Mindre investeringer inntil TNOK 2 000
 - Søkere under 35 år
- **Tilskudd til lagre for gjødsel og biorest og gjødselseparator**
 - Inntil 25% støtte, maksimalt TNOK 200
 - Fast toppdekke

Se nærmere om prioriteringer på vår hjemmeside
<https://www.innovasjon Norge.no/no/tjenester/landbruk/>

IBU-midler til tilleggsnæring



For hvem?

- Utgangspunkt i en landbrukseiendom, gis til eier eller annen person med særlig tilknytning til landbrukseiendommen
- prioriterte områder: lokalmat, landbruksbasert reiseliv og «Inn på tunet»

Mer informasjon her: [Tilleggsnæring \(innovasjon Norge.no\)](https://innovasjon Norge.no/tilleggsnaering)

Hva?

- Etablerertilskudd i 2 faser
 - Utviklingsfasen : kan gis inntil 150 000 kr
 - Etableringsfasen : kan gis inntil 700 000 kr (inkl. utviklingsfasen)
- Investeringsstilskudd til faste anlegg og tilhørende produksjonsutstyr av varig karakter maks 40%, inntil kr 3.5. mill.
- Bedriftsutvikling: støtteordning for eksisterende bedrifter som har nye prosjekter **(OBS, ikke tiltak som er løpende drift)** – inntil 75%
- Mentorordning **(for etablerte bedrifter)**

Vekstfinansiering

VEKST 1

- Minst 1 årsverk sysselsatt
- Minst 1 mill. kr i årlig omsetning
- Krav om 30% omsetningsvekst de neste 3 år, minimum 500 000 kr
- Tilskudd: 1 mill. kr i løpet av 3-årig periode
- Maks 75% av kostnadsgrunnlaget dekkes
- Myke kostnader dekkes

VEKST 2

- Minst 5 mill. kr i årlig omsetning
- Krav om 50 % omsetningsvekst de neste 3 år
- Tilskudd: 2 mill. kr i løpet av en 3-årig periode
- Maks 50% av kostnadsgrunnlaget kan dekkes
- Myke kostnader dekkes, deler av tilskuddet skal benyttes til kompetansehevende tiltak



Våre låne- og garantiprodukter

Lavrisikolån

Et kommersielt lån til bedrifter med et større og langsiktig kapitalbehov, som kan være et supplement til lån i private finansieringsinstitusjoner.

Risiko- og innovasjonslån

Delfinansiering av investeringsprosjekter som handler om etableringer, nyskaping, internasjonalisering, kapitalstyrking, vekst og omstilling.

Garantier

- **Vekstgaranti**
Lån gitt av en kommersiell bank, hvor IN garanterer 75% av lånet overfor banken
- **Garanti for driftskreditt**



Virkemidler og prioriteringer: Fornybar energi og teknologi i landbruket

BIONOVA

Formål

2 Delmål



Forsterket satsing på bioøkonomi og klimatiltak i landbruket

- Integrert del av Innovasjon Norge – til fordel for kundene: Tilgang på hele INs verktøykasse
- Rådgivende porteføljestyre
- To av dagens ordninger legges under Bionova:
 - VSP Fornybar energi og teknologi i landbruket
 - Bioøkonomiordningen
- Ramme 2023: 250 mill. kroner (+ 80 mill. kroner)

	NFD	KDD	LMD	TOTAL	Endring fra 2022
VSP Fornybar (jordbruksavtalen)	-	-	162 mill. kroner	162 mill. kroner	+ 50 mill. kroner
Bioøkonomiordningen (ordinære statsbudsjettet)	-	-	87,5 mill. kroner	87,5 mill. kroner	+ 30 mill. kroner
Total	-	-	249,5 mill. kroner	249,5 mill. kroner	+ 80 mill. kroner

- Sentral forvaltning hos Innovasjon Norge Innlandet
- Bruk av Innovasjon Norges distribuerte modell



Kompetanse

Kurs og arrangementer (innovasjon Norge)

KURS OG ARRANGEMENTER

Vis alle Filtre



24 nov - 25 nov 2022

Næringslivsdelegasjon til Kenya

NAIROBI
09.00 - 17.00



24 nov 2022

Fra idé til marked - et webinar for oppstartsbedrifter

ONLINE
10.00 - 11.00



29 nov 2022

Nordic AMPlify 2023 - Accelerated US Market Entry

ONLINE
14.00 - 17.00



30 nov 2022

Eksportkurs Bergen

BERGEN
09.00 - 15.00



30 nov 2022

Finansiering av oppstart

ONLINE
09.00 - 10.00



01 des 2022

Eksportkurs Kristiansand

KRISTIANSAND
09.00 - 15.00



01 des 2022

Fra idé til marked - et webinar for oppstartsbedrifter

ONLINE
10.00 - 11.00



08 des 2022

Fra idé til marked - et webinar for oppstartsbedrifter

ONLINE
10.00 - 11.00



13 des 2022

Finansiering for eksport og internasjonal satsing

ONLINE
09.00 - 09.45



Kundene avgjør om du har en god forretningsidé

Enten om du vil et marked eller satse

Gratis 35



Kurs i toll og tolltariff for eksport og import av varer

Gratis digitalt kurs som gir deg informasjon og

60 minutes



Fra lineær til sirkulær - hva betyr det for oss?

Norske bedrifter må forberede seg på nye krav både...

Gratis 1-2 timer



Eksport til Frankrike

Sterk satsing på industri, digitalisering, energi og miljø gjør Frankrike til et...

Gratis 1-2 hours

Aktuelle utgangspunkt for workshops for bedrifter

BEDRIFTENS FORRETNINGSMODELL



«Hvordan optimalisere forretningsmodellen gjennom å avdekke uforløste behov og potensial for vekst?»

Målgruppe

- Bedrifter med over 5 mkr og 3 ansatte
- Klare ambisjoner og vilje til å investere tid og ressurser i å oppnå utvikling og vekst

Hva får bedriften?

- 4-5 timers digital eller fysisk workshop
- Innføring i nyttige verktøy for å identifisere muligheter i din bedrift, som gir grunnlag for drøfting av strategiske valg
- Sparring omkring deres forretningsmodell med fasilitator fra Innovasjon Norge.

KOMMERSIALISERING AV INNOVASJONSPROSJEKTER



«Hvordan lykkes raskest mulig med lavest mulig risiko i markedet med et utviklingsprosjekt?»

Målgruppe

- Bedrifter med over 5 mkr og 3 ansatte
- Bedriften jobber med et utviklings-/ innovasjonsprosjekt har vilje til å investere tid og ressurser til å lykkes med å dette i markedet

Hva får bedriften?

- 4-5 timers digital eller fysisk workshop
- Innføring i nyttige verktøy for en smidig og lønnsom tilnærming til markedsarbeid og innovasjon
- En fasilitator fra Innovasjon Norge.

STRATEGISK POSISJONERING



«Hvordan bygge attraktiv og unik posisjon i markedet, treffe kundene bedre, og øke salget?»

Målgruppe

- Bedrifter med over 5 mkr og 3 ansatte
- Klare ambisjoner og vilje til å investere tid og ressurser til å arbeide med bedriftens posisjonering og merkevarebygging

Hva får bedriften?

- 4-5 timers digital eller fysisk workshop
- Innføring i nyttige verktøy for en smidig og lønnsom tilnærming til markedsarbeid og innovasjon
- En fasilitator fra Innovasjon Norge.

BÆREKRAFT



«Hvordan identifisere mulige bærekraftstiltak i virksomheten som kan styrke fremtidig posisjon og lønnsomhet?»

Målgruppe

- Bedrifter med over 10 mkr i omsetning og 5 ansatte
- Vareproduserende / industri.
- Klare ambisjoner og vilje til å investere tid og ressurser i å jobbe med bærekraftstiltak

Hva får bedriften?

- 4-5 timers digital eller fysisk workshop.
- En kort, men helhetlig analyse av verdikjeden fra råvare til avfallsgenerering.
- Etter gjennomført workshop vil bedriften ha utviklet en liste over mulige konkrete tiltak som kan bedre bedriftens miljømessige fotavtrykk og omdømme.

KLYNGE-/NETTVERK



«Hvordan jobbe sammen med andre for å oppnå mer, og løse felles utfordringer?»

Målgruppe

- Etablerte nettverk, klynger eller konsortier.
- eller
- Bedrifter i INs målgruppe som ønsker å se på muligheter for kommersielt samarbeid.

Hva får bedriften?

- 4-5 timers digital eller fysisk workshop
- Innføring i nyttige klyngeverktøy gir grunnlag for drøfting av strategiske valg for flerbedriftssamarbeid
- Sparring med fasilitator og kunderådgiver fra Innovasjon Norge.

A photograph of a large stack of colorful shipping containers in shades of red, blue, green, and yellow, arranged in a grid-like pattern. The sky is blue with some white clouds. The text 'Innovasjon Norges eksporttjenester 2023' is overlaid in the center.

Innovasjon Norges eksporttjenester 2023

Effekter av eksport- og internasjonaliseringstjenestene

12,4%

Høyere
salgsinntekter

8,2%

Høyere
verdiskaping

5,1%

Høyere
produktivitet

2,7%

Høyere
sysselsetting

98 %

I hvilken grad bedriftene som har eksportert vil benytte
Innovasjon Norge i internasjonale prosjekter i fremtiden

Tjenester for eksport og internasjonal vekst

Kompetansesenter med digitale kurs

Her vil du finne innsikt og kompetanse som kan hjelpe din bedrift til å lykkes med omstilling, vekst og eksport.

Innovasjon Norge oppdaterer Kompetansesenteret med nytt, gratis innhold fortløpende

<https://kompetansesenter.innovasjonnorge.no/>

Alt innhold, Forretningsutvikling Kurs i informasjonssikkerhet: Phishing 12 Leksjoner Gratis 	Alt innhold, Starte bedrift Kurs i oppstart 11 Leksjoner Gratis 	Alt innhold, Starte bedrift Pitch-kurs: Slik overtaler du folk til å investere i din ide 8 Leksjoner Gratis 
Alt innhold, Eksportkompetanse Internasjonal markedsutvikling – kurs i eksport til nye markeder 14 Leksjoner Gratis 	Alt innhold, Starte bedrift Slik bygger du ditt profesjonelle nettverk 16 Leksjoner Gratis 	Alt innhold, Eksportkompetanse Ditt utgangspunkt for eksport, digitalt kurs 21 Leksjoner Gratis 

[Se flere kurs](#)

Workshop: internasjonal markedsutvikling



11 nov

2022

Workshop: Internasjonal markedsutvikling (nov 2022)

📍 ONLINE

🕒 09.00 - 13.00

Målgruppe: bedrifter som jobber med internasjonal vekst og planlegger markedsinngang til nytt marked i løpet av det kommende året
Krav: Etablerte bedrifter som er «willing, able and almost ready» Typiske «born globals» vil også bli vurdert.

Rådgivning eksportsenteret og IPR

- Del av Innovasjon Norge
- Ekspert på hver sine fagområder
- Gratis!



01 nov

2022

Eksportkurs Stavanger

📍 STAVANGER

🕒 09.00 - 15.00

Kontakt en av våre eksportrådgivere:



Caspar Fabini

Eksportrådgiver – logistikk, toll, moms, frihandel, opprinnelsesregler

EPOST: caspar.fabini@innovasjon norge.no



Øivind Bartvik

Eksportrådgiver – logistikk, toll, moms, frihandel, opprinnelsesregler, netthandel

EPOST: oivind.bartvik@innovasjon norge.no



Malin Thorngren

Juridisk eksportrådgiver – internasjonale kontrakter og netthandel

EPOST: malin.thorngren@innovasjon norge.no



Lars-Erik Solvang

Seniorrådgiver IPR

TLF: +4792013517

EPOST: lars-erik.solvang@innovasjon norge.no



Hanne Skogen

Leder - Eksportsenteret

EPOST: hanne.skogen@innovasjon norge.no

Våre kontorer i utlandet hjelper deg med

- Markedsadgang
- Markedsanalyser
- Verifisere markedspotensial
- Etablering i markedet
- Møte potensielle kunder
- Partnersøk
- Kulturforståelse
- Døråpner til myndigheter
- Møteplasser og events

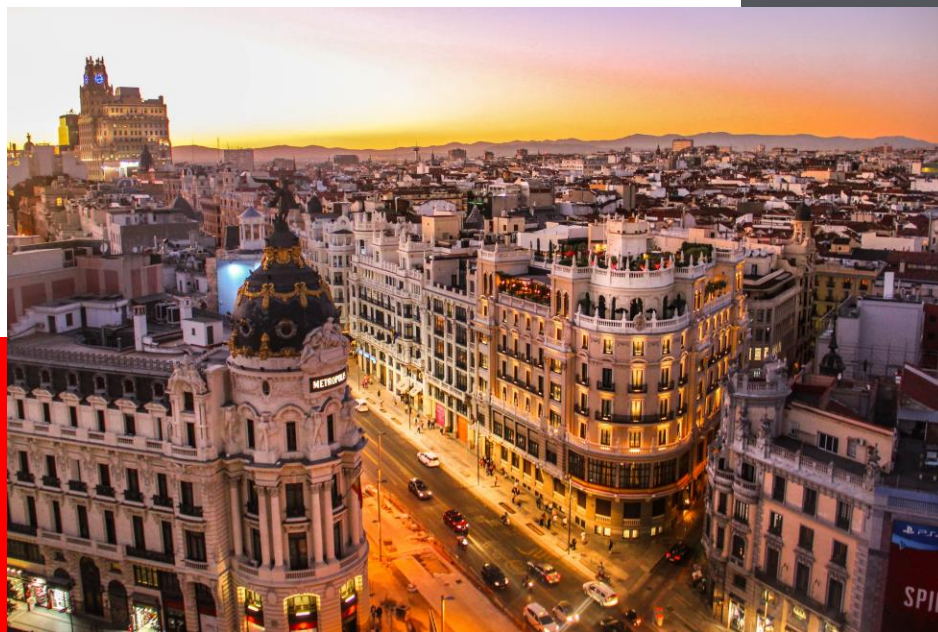
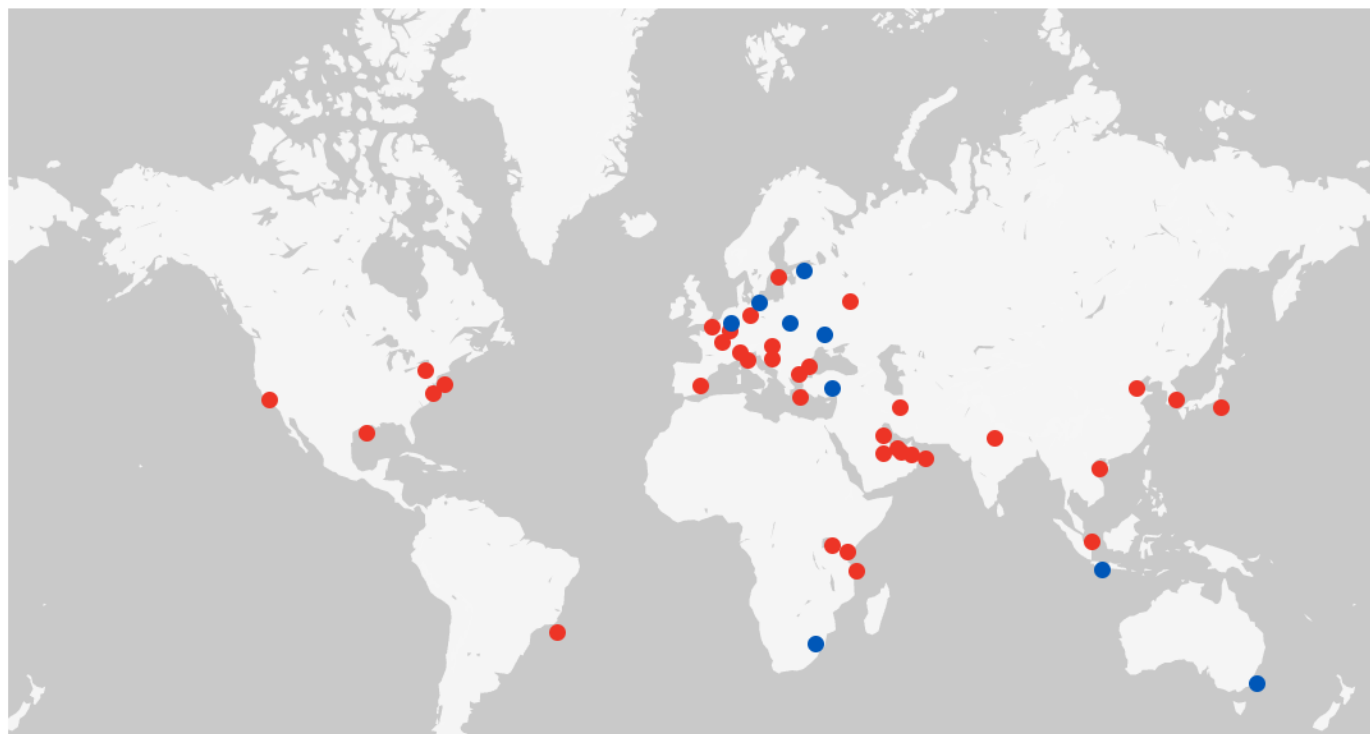


Photo from Unsplash (Florian Wehde)

IN's utekontorer

[https://www.innovasjon Norge.no/
no/verktoy/eksport-og-
internasjonalsatsing/landinfo/](https://www.innovasjon Norge.no/no/verktoy/eksport-og-internasjonalsatsing/landinfo/)



● Innovasjon Norge-kontor
● Eksportinfo

- | | | | |
|--------------------------------|-------------|-----------------|--------------|
| ● Australia | ● India | ● Oman | ● Sør-Afrika |
| ● Bahrain | ● Indonesia | ● Polen | ● Sør-Korea |
| ● Belgia | ● Iran | ● Qatar | ● Tanzania |
| ● Brasil | ● Italia | ● Romania | ● Tyrkia |
| ● Bulgaria | ● Japan | ● Russland | ● Tyskland |
| ● Canada | ● Kenya | ● Saudi-Arabia | ● Uganda |
| ● Danmark | ● Kina | ● Singapore | ● Ukraina |
| ● De forente arabiske emirater | ● Kroatia | ● Spania | ● USA |
| ● Finland | ● Kuwait | ● Storbritannia | ● Vietnam |
| ● Frankrike | ● Mexico | ● Sveits | ● Østerrike |
| ● Hellas | ● Nederland | ● Sverige | |

Global Gateways by IN



Bedriften får en fast kontaktperson hos IN som vil følge dem tett i 2-3 år og som setter sammen et skreddersydd program som består av våre tjenester på internasjonalisering utfra bedriftens behov.



Mulighet til å bygge et team rundt bedriften bestående av lokal internasjonaliseringsrådgiver og aktuelle kontorer i andre land.



Kostnadsfri tett oppfølging av fast person over tid med fokus på å nå bedriftens mål. Kompetanseprogrammer og tjenester levert av våre kontorer i andre land er betalte tjenester.

I Global Gateways blir bedriften en del av vårt «eksportlandslag»!



Skreddersydd tilbud

Workshops, deltakelse i andre aktuelle programmer og sparring på ulike temaer:

- Vekststrategi og utviklingsplan
- Forretningsmodellering for nye markeder
- Strategisk posisjonering og merkevarebygging
- Inngangsstrategi i nye markeder

Rådgivning og bistand fra våre kontorer i andre land:

- Markedsanalyse
- Markedsintroduksjon og akseptansetest i markedet
- Matching-tjenester og møteplasser
- Partnersøk og kobling til potensielle kunder, partnere og bransjeeksperter
- Nettverk, døråpning og myndighetskontakt
- Kultur og forretningsforståelse

Eksportsenteret:

- Handelsteknisk, logistikk, juridiske spørsmål og IPR

Lokal finansieringsrådgiver

- Finansieringsrådgivning og evt. kapitalstyrking



Programmet retter seg mot bedrifter som har

- Omsetning over 30 mio.
- Minimum 20 ansatte
- Produkt/tjeneste som selges i ett eller flere markeder
- Internasjonale markedsmuligheter
- Mål om og interne ressurser til å vokse gjennom eksport til flere land
- Fokus på bærekraft og verdiskapning i Norge er en fordel

For å lykkes må det være en god match mellom bedriftens behov og IN's tilbud/tjenester på internasjonalisering



Eksportprogrammet Global Growth

- Global Growth tilbys grupper av ambisiøse og eksportorienterte bedrifter.
- Hensikten er å bidra til at norske bedrifter lykkes i nye markeder, eller øke salget i markeder de allerede er i.
- Prosjektene skreddersys for markedets behov og bedriftene som er interesserte.



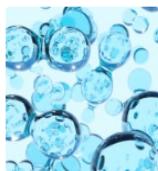
Global Growth - Helse Sverige

Sverige har som mål å være best i verden når det gjelder å bruke digitalisering og e-helse til å oppnå god og likestilt helse og velferd. Helsesektoren trenger løsninger som gjør det mulig å nå dette målet, og her kan norske helseteknologiselskaper spille en viktig rolle.



Global Growth Solar Brazil

Elektrisitetsmarkedet i Brasil er det største i Latin-Amerika og spiller en nøkkelrolle i økonomien. Solenergi representerer fortsatt en mindre del av den installerte kapasiteten i Brasil. Veksten er imidlertid stor og bransjeorganisasjonen Solar Association anslår at solenergi innen 2040 komme til å være den viktigste strømkilden i Brasil.



Global Growth Hydrogen Frankrike

I det pågående kappløpet om å utvikle lavkarbonhydrogen er Frankrike fast bestemt på å ta på seg en ledende rolle og bli europamester. Sterk politisk vilje og en solid industriell base driver veksten i sektoren - som vil gi forretningsmuligheter over hele verdikjeden i årene som kommer. Muligheten for norske selskaper som ønsker å komme inn på markedet er nå.



Global Growth Offshore Wind Japan

Japan planlegger å bygge ut opptil 45 gigawatt havvind innen 2040. Landets høye ambisjoner gir store muligheter for norsk havvindindustri. Bli med i eksportprogrammet vårt, Global Growth, for å utforske mulighetene i dette spennende markedet.





Produksjon av vegmarkeringsmaskiner
for motorveger, landeveier og travle bygater

Etablert i Nybergsund i 1982. Har i dag
opprettet kontorer utenfor Norge og selger
produkter i flere land. Omsetning i 2021:
MNOK 51

Innovasjon Norge har støttet selskapet i flere år :

- ✓ Tilskudd til utvikling og investeringer
- ✓ Lån
- ✓ Workshop innen internasjonalt markedsutvikling, fokus på strategisk posisjonering og bærekraft
- ✓ IPR-rådgivning
- ✓ En-dør inn, koblet dem sammen med ex.fin
- ✓ Tett oppfølging fra lokal internasjonaliseringsrådgiver
- ✓ Hatt dialog med flere av våre utekontorer for bistand inn i nye markeder.

Fikk 60 millioner EU-kroner til å utvikle firmaet

Hamarsingen Nils Helset kom gjennom det trange nåløyet til EIC Accelerator. Nå får selskapet hans 60 millioner kroner.



PREMIE: Nils Helset er storfornøyd med at selskapet får 60 millioner EU-kroner for å utvikle firmaet Digifarm.

FOTO: ANKI N GROETHE / ANKI N GROETHE

Stein S Elde
Journalist
Kristina Hågensen
Journalist
Inger Johanne Solli
Journalist

Vi rapporterer fra Hamar

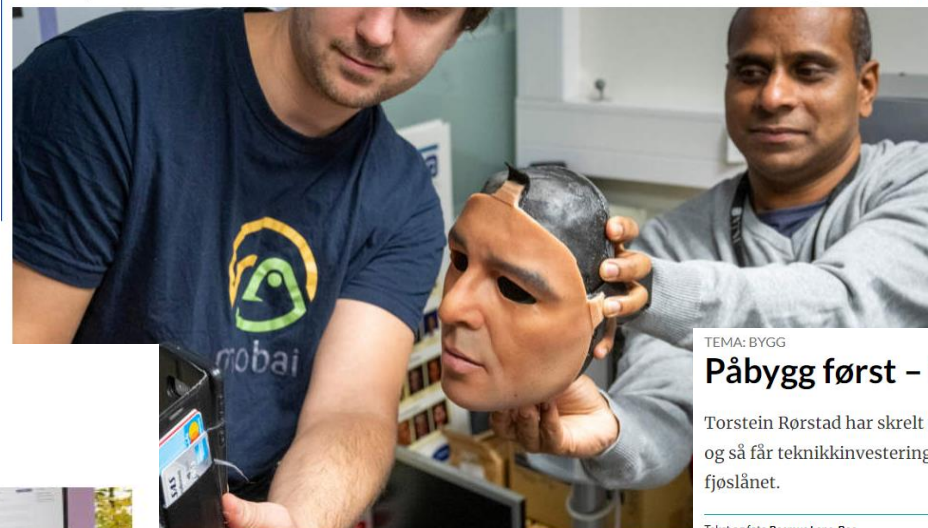
Publisert 26. des. 2021 kl. 09:32
Oppdatert 27. des. 2021 kl. 16:43

Spin-off fra NTNU henter penger til ansiktsgjenkjenning

Mobai fikk nylig 16 millioner av Forskningsrådet til å utvikle teknologi for ansiktsgjenkjenning. Nå skal selskapet hente mer penger.

Publisert 2. jan. 2022 kl. 19:03

Lesetid: 3 minutter



TEMA: BYGG

Påbygg først – i-mek kommer senere

Torstein Rørstad har skrelt vekk kostnadene til i-mek. Fjøset skal bygges nå og så får teknikkinvesteringene komme når han har fått betalt ned en del på fjøslånet.

Tekst og foto Rasmus Lang-Ree
rlr@geno.no

FAKE: Mobai ønsker å beskytte folk mot identitetstyveri. Her ved adm. direktør Bre

Effektivisering med Omhu



Daglig leder Vegard Hammerstad og operativ leder Philip Aspholt-Weisser i WeissTech. VALDRES NÆRINGSKAMMER

Bråten nedre, Ringeby kommune i Innlandet

- Torstein Rørstad
- God hjelp av samboer Aida Thorsgård i tillegg til egne foreldre
- 149 dekar fulldyrket (leier 36), pluss beiter
- Seter – drøm om å produsere melk der
- Kvote på 120 000 liter (eid og leid, opsjon på 40 000 liter fra 2027)
- Avdrått på ca. 7 500 kg EKM
- Framføring 6 okser

Aktuell for om- og utbygging uten i-mek



Mobilisering for økt bruk av virkemidlene

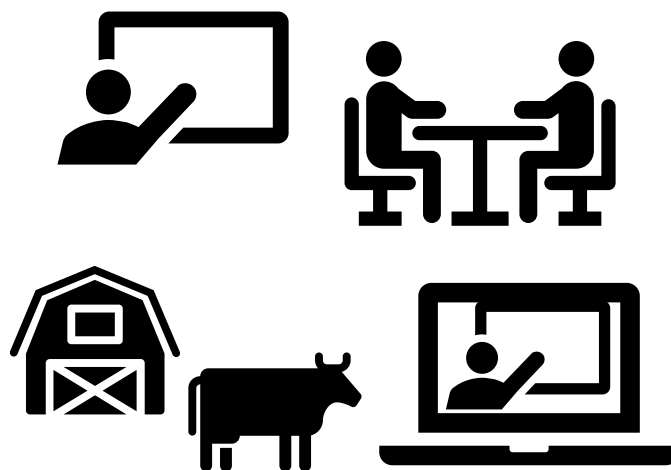
Vi etterstreber smart tilstedeværelse og tilgjengelighet ute i regionene

Tilbud om innovasjonsdager

Fysisk og digital

- Analyser til førstelinje med aktuelle bedrifter i regionen
- Felles mobilisering (førstelinjen inviterer inn)
- Temaforedrag
- Bedriftsmøter 1:1

Samlinger og besøk førstelinje på landbruk



Digital film til etablererkurs



Utviklet ny film med lokalt preg som forklarer INs rolle på oppstart