

Evaluering av skisser til innovasjonspartnerskap

Krav til prosjektene:

- Søker må være en offentlig virksomhet som forvalter samfunnsoppgaver. Private aktører kan ikke delta i søknaden.
- Det finnes ikke tilgjengelige, gode løsninger på utfordringen i dag.
- Tilskuddet vil ha utløsende effekt: prosjektet er ikke igangsatt og løsnings samarbeid med næringslivet er ikke allerede i gang.
- For samarbeidsprosjekter: En virksomhet står som søker. Partnerne og deres rolle skal oppgis.

Vi vurderer alle søknader i henhold til effekt, relevans og gjennomføringsevne. Disse tre vektlegges likt.

Effekt:

- *hvilke positive resultater og ringvirkninger kan vi oppnå ved å løse utfordringen?*

- Prosjekter som har potensial til å løse et problem for flere vil prioriteres. Eksempler:
 - Flere som eier samme utfordring jobber sammen om å løse den (for eksempel kommuner og helseforetak eller flere kommuner som går sammen).
 - Flere som eier ulike deler av en utfordring jobber sammen for å løse den på tvers (for eksempel kommuner og etater).
 -
- Verdiskapning for næringslivet. Det er et vesentlig marked både nasjonalt og internasjonalt for gode løsninger.
- Samfunnsøkonomisk effekt av å løse problemet (bærekraftige offentlige budsjetter, klima- og miljøeffekter, sikkerhet, tillitt til offentlige institusjoner, en mer effektiv offentlig sektor).
- Økt kvalitet for brukere, pasienter, ansatte og innbyggere.
- Økonomisk gevinst for den offentlige virksomhet.

Relevans:

- *svarer prosjektskissen godt til utlysningen?*

- Anskaffelsesambisjoner: Formålet med prosjektet er en ny løsning eller løsninger som tas i bruk gjennom anskaffelse(r). Kunnskapsbygging, arbeidsprosesser og konseptutarbeidelse osv. kan ikke være sluttproduktet alene.
- Problemet som skal løses er relevant for norsk næringsliv og løsninger har potensial for internasjonal spredning. Det finnes innovative bedrifter og oppstartsmiljøer som kan bidra i utviklingen. Det er mulig for leverandører å bygge en forretningsmodell ut fra løsningen på prosjektet.
- Prosjektets innovasjonshøyde - hva eksisterer eventuelt på markedet av andre løsninger/teknologier innen ulike bransjer i Norge og internasjonalt.

- Prosjektets innovasjonspotensial – hvor mye utvikling må til for å få frem ny(e) løsning(er) på utfordringen. Vil prosjektet videreutvikle eksisterende løsninger eller utvikle noe helt nytt.
- Behovet må ligge på riktig nivå. Det vil si at prosjektet ikke må ha kommet for langt inn på løsning eller at behovet spriker i for mange retninger.
- Prosjektvarighet inntil ca. 3 år.

Gjennomføringsevne:

- søker vil lykkes i å gjennomføre hele prosjektet, inkludert anskaffelse og implementering av ny løsning

- Søkervirksomhet og andre prosjektpartnerne er de riktige aktørene til å sammen med næringslivet løse denne utfordringen på vegne av norsk offentlig sektor.
- Prosjektet er tydelig lederdrevet, og det vil avsettes interne utviklingsressurser. Dette inkluderer intern prosjektleder (100 %) og andre ressurser fra fagavdelinger, innkjøp og andre relevante enheter.
- Det foreligger tydelige ambisjoner om investeringer/anskaffelser i etterkant.
- Det er synliggjort hvordan organisasjonen/tjenestene skal settes i stand til å implementere og ta i bruk nye løsninger.
- Risiko i prosjektet er beskrevet og det beskrives hvordan risiko kan senkes eller håndteres.