

Notat: Grunnlag for klyngekontingent i Solenergiklyngen 2018

Trine Kopstad Berentsen, Reykjavik 18. november 2017

Som partner i Solenergiklyngen er du med på å gi solbransjen et løft ved å delta på en arena for innovasjon, forretningsutvikling, kompetansebygging.

Målet er økt verdiskapning blant hos partnerbedriften i Solenergiklyngen nasjonalt og internasjonalt. Dette gjennom forpliktende samarbeid om innovasjon og forretningsutvikling, kompetanseutvikling, posisjonering og internasjonalisering.

Det er også et mål at det skal være mer effektivt å utvikle virksomheter innenfor bransjen når man er en del av Solenergiklyngen slik som klyngemetodikken beviselig fungerer.

Ditt bidrag i tid og penger, bruker vi til å veksle opp mot offentlige virkemidler (særlig midler fra Arena klyngeprogrammet) slik at vi kan:

1. Styrke klyngens innovasjonsevne og konkurransekraft og ta en større andel av det globale markedet.
2. Styrke samhandlingen mellom klyngens aktører for økt tillit.
3. Styrke FoUol-evne hos bedriftene.
4. Styrke markedskompetansen hos bedriftene og det norske markedets kunnskap om solenergi.
5. Øke markedsstyrt innovasjonssamarbeid.
6. Styrke Solenergiklyngens posisjon nasjonalt og internasjonalt.

Nytteverdien for den enkelte øker i takt med engasjementet i fellesaktivitetene. Solenergiklyngen er en arena for å:

- Finne nye partnere og utvikle nytt forretningssamarbeid
- Iverksette felles innovasjonsprosjekter
- Styrke muligheten til å lykkes internasjonalt
- Jobbe strategisk mot media og med rammebetingelser
- Synliggjøre bransjen og dens potensiale til å bidra til det grønne skiftet
- Iverksette felles kompetansetiltak
- På sikt etablere felles fysisk infrastruktur som kan effektivisere innovasjonsarbeidet ytterligere
- Utvikle felles visjoner og strategier og bidra til en felles stemme for solenergi i det offentlige ordskiftet

Dette gjør vi blant annet ved å:

- Arrangere møteplasser nasjonalt og internasjonalt
- Organisere utviklingsarbeidet i innovasjonsgrupper
- Informere om bransjen og posisjonere partnerne på egne og andres seminarer, via web og i media
- Gå i dialog med aktører som påvirker vår bransje som Energi Norge, NVE, Enova, DSB m.fl.

I siste første driftsår har Solenergiklyngen:

- Avholdt en rekke møter med partnerne, med andre stakeholders og profilert bransjen
- Blitt det første Arena prosjektet som tilbyr virkemidlet Innovasjonsrammen til de beste tidlige ideer til partnerne
- Skaffet klyngens partnere utviklingsmidler via blant annet FORREGION og BSR Innovation Express

- Samlet aktørene som ønsker å videreutvikle sin forretningsvirksomhet i Afrika

Strategisamlingen fra Refsnes september 2017 peker på følgende viktige satsinger for 2018:

- Øke kunnskapen om bransjen og synliggjøre dens potensiale for offentlige og private beslutningstakere
- Rekruttere inn strategiske nye partnere
- Strukturere det felles innovasjonsarbeidet slik at det blir enda mer effektivt
- Etablere verdens grønneste solpark basert på norsk kompetanse og norske produkter som et utstillingsvindu og som en arena for demonstrasjon, kompetanse og forretningsutvikling (mulighetsstudie er søkt!)
- Skape arenaer og infrastruktur som gjør det enklere å lykkes internasjonalt og etablere felles virkemidler for å nå prioriterte satsinger internasjonalt
- Etablere en virtuell leverandørkatalog som gir grunnlag for økt salg og for mer samarbeid mellom medlemmene
- Etablere vedtekter som regulerer valg og andre forhold som er viktige for våre partnere

Deltakeravgift

For å lykkes med dette er ditt bidrag viktig. Til nå har vi bevisst vært raus og åpne for alle nye partnere. Fremover vil det bli en mer strategisk utvelgelse av nye partnere og mer eksklusivt å være partner i Solenergiklyngen.

Deltakeravgiften består av tre deler:

1. En flat klyngeavgift som er lik for alle partnere: kr 500 pr år. Denne partneravgiften er ikke MVA pliktig.
2. En gradert serviceavgift som er MVA pliktig. Avgiften er differensiert etter størrelse og etter medlemsrettigheter (kjernepartnere).
3. En gradert egeninnsats i tid som skal stimulere til deltakelse i våre konferanser, workshops og prosjekter.

For kjernepartnere er årlig service avgift for 2018 kr 15.000 for små bedrifter og kr 94.000 for store bedrifter.

For øvrige partnere er årlig service avgift for 2018:

Små virksomheter:	Kr 5.000
Mellomstore virksomheter:	Kr 15.000
Store virksomheter:	Kr 35.000

Spør oss om du lurer på noe her! Alltid åpen for en prat ☺