

Midtveisevaluering av Sivas Inkubatorprogram og Næringshageprogram

Stig-Erik Jakobsen
Pelle Engesæter
Olav Kvitastein
Natalia Mæhle
Torstein Nesheim
Jarle Aarstad

SNF



SNF

SAMFUNNS- OG NÆRINGSLIVSFORSKNING AS

- er et selskap i NHH-miljøet med oppgave å initiere, organisere og utføre ekstern-finansiert forskning. Norges Handelshøyskole og Stiftelsen SNF er aksjonærer. Virksomheten drives med basis i egen stab og fagmiljøene ved NHH.

SNF er ett av Norges ledende forskningsmiljø innen anvendt økonomisk-administrativ forskning, og har gode samarbeidsrelasjoner til andre forskningsmiljøer i Norge og utlandet. SNF utfører forskning og forskningsbaserte utredninger for sentrale beslutningstakere i privat og offentlig sektor. Forskningen organiseres i programmer og prosjekter av langsiktig og mer kortsiktig karakter. Alle publikasjoner er offentlig tilgjengelig.

SNF

CENTRE FOR APPLIED RESEARCH AT NHH

- is a company within the NHH group. Its objective is to initiate, organize and conduct externally financed research. The company shareholders are the Norwegian School of Economics (NHH) and the SNF Foundation. Research is carried out by SNF's own staff as well as faculty members at NHH.

SNF is one of Norway's leading research environment within applied economic administrative research. It has excellent working relations with other research environments in Norway as well as abroad. SNF conducts research and prepares research-based reports for major decision-makers both in the private and the public sector. Research is organized in programmes and projects on a long-term as well as a short-term basis. All our publications are publicly available.

SNF-rapport nr. 01/17

Midtveisevaluering av Sivas Inkubatorprogram og
Næringshageprogram

av

Stig-Erik Jakobsen, Pelle Engesæter, Olav Kvitastein,
Natalia Mæhle, Torstein Nesheim, Jarle Aarstad

SAMFUNNS- OG NÆRINGSLIVSFORSKNING AS
Bergen, Mai 2017

© Dette eksemplar er fremstilt etter avtale
med KOPINOR, Stenergate 1, 0050 Oslo.
Ytterligere eksemplarfremstilling uten avtale
og i strid med åndsvekløven er straffbart
og kan medføre erstatningsansvar.

ISBN 978-82-491-0949-4 Trykt versjon

ISBN 978-82-491-0950-0 Elektronisk versjon

ISSN 0803-4036

Forord

På oppdrag fra Siva har Mohnsenteret for innovasjon og regional utvikling ved Høgskulen på Vestlandet, sammen med Ideas2Evidence og Samfunns og næringslivsforskning (SNF) gjennomført en midtveisvaluering av Inkubatorprogrammet og Næringshageprogrammet. Evalueringen dekker perioden 2012-2016.

I forbindelse med gjennomføring av oppdraget ble det nedsatt en referansegruppe bestående av:

- Mette Hjermann (Nærings- og fiskeridepartementet)
- Ole-Magnus Aurdal (Kommunal- og moderniseringsdepartementet)
- Roger Sørheim (NTNU)
- Tommy H. Clausen (Nord universitet)
- Gleny Foslie (Sør-Trøndelag fylkeskommune)
- Trond Carlson (Oppland fylkeskommune)
- Ragnvald Jakobsen (Innovasjon Norge)
- Elise Husum (Norges forskningsråd)

Det har vært holdt flere møter med referansegruppen underveis i oppdraget, og vi har hatt stor nytte av innspillene som referansegruppen har kommet med. Siva som oppdragsgiver har også vært representert på disse møtene, og har i tillegg bidratt med mye nyttig informasjon og bakgrunnsdata. Vi er svært fornøyd med den tilretteleggingen som har vært gjennomført fra Siva sin side i forbindelse med evalueringen. Følgende personer fra Siva har vært involvert i arbeidet med evalueringen:

- Kjerstin Spjøtvoll
- Beate Rotefoss
- Heidi Lyng
- Eirik Lysø

Stig-Erik Jakobsen ved Mohnsenteret for innovasjon og regional utvikling har vært prosjektleder for evalueringen. I tillegg har Jarle Aarstad (Mohnsenteret), Natalia Mæhle (Mohnsenteret), Olav Kvitastein (Mohnsenteret), Torstein Nesheim (SNF), Pelle Engesæter (Ideas2Evidence), Jostein Ryssevik (Ideas2Evidence) og Øivind Skjervheim (Ideas2Evidence) bidratt.

Evalueringen bygger på et bredt datagrunnlag og vi vil takke alle som har bidratt i form av intervjuer og survey-besvarelser. Vi har hatt et godt samarbeid med oppdragsgiver og referansegruppen underveis i arbeidet, men vi vil understreke at det er forskergruppen som står ansvarlig for alle vurderinger, konklusjoner og anbefalinger.

Bergen, april 2017

Stig-Erik Jakobsen, Professor og leder for Mohnsenteret (HVL).

Innhold

Forord

Innhold

1.	Hovedfunn og konklusjoner	1
1.1.	Om evalueringen og programmene	1
1.1.1.	Evalueringens innretning.....	1
1.1.2.	Kort om programmene og deres målsetninger.....	1
1.1.3.	Hvilke ideer baserer programmene seg på?	2
1.1.4.	Gjennomføring av evalueringen.....	2
1.2.	Hva fant vi?	2
1.2.1.	Programeiere og nasjonal programoperatør	2
1.2.2.	Inkubatorprogrammet: operatørene og bedriftenes vurderinger.....	4
1.2.3.	Næringshageprogrammet: operatørene og bedriftenes vurderinger	6
1.2.4.	Hvordan har inkubatorer og næringshager betydning for bedrifters utvikling? .	8
1.2.5.	Forskjeller mellom Inkubatorprogrammet og Næringshageprogrammet.....	9
1.2.6.	Hvor nyttige er tiltakene?	10
1.3.	Anbefalinger for videre utvikling	10
2.	Innledning og bakgrunn	11
2.1.	Evalueringens innhold	11
2.2.	Om Næringshageprogrammet og Inkubatorprogrammet	12
2.2.1.	Inkubatorprogrammet.....	12
2.2.2.	Næringshageprogrammet	14
2.3.	Programteori.....	16
2.3.1.	Bakgrunnen for offentlig støtte.....	16
2.3.2.	Hvordan innrette den offentlige støtten?.....	17
2.3.3.	Ulikheter mellom tiltakene	18
3.	Metode og datainnsamling	20
3.1.	Egen survey.....	20
3.1.1.	Operatørene: populasjon og svarprosent	20
3.1.2.	Inkubatorbedrifter: populasjon, svarprosent og representativitet	20
3.1.3.	Næringshagebedrifter: populasjon, svarprosent og representativitet.....	21
3.2.	Registerdata.....	21
3.3.	Intervjudata	22

3.4.	Om analysene	22
4.	Organisering og drift av programmene.....	23
4.1.	Innledning	23
4.2.	Eier- og oppdragsstyring av Siva	23
4.3.	Fylkeskommunens rolle i Næringshageprogrammet	24
4.4.	Organisering av programarbeidet i Siva	26
4.5.	Justeringer av programmene	27
5.	Analyse av inkubatoroperatører og inkubatorbedrifter basert på surveydata	30
5.1.	Innledning	30
5.2.	Inkubatoroperatørene	31
5.2.1.	Trekk ved inkubatoroperatørene	31
5.2.2.	Inkubatordrift	32
5.2.3.	Inkubatorens betydning for bedriftene	35
5.2.4.	Inkubatorens betydning for regionen	37
5.2.5.	Videreutvikling av inkubatoren	40
5.3.	Inkubatorbedriftene	41
5.3.1.	Trekk ved bedriftene tilknyttet inkubatorene	42
5.3.2.	Bedriftenes ambisjoner	43
5.3.3.	Bedriftenes nettverk	45
5.3.4.	Bedriftenes tilfredshet med inkubatoren	47
5.3.5.	Resultater for bedriftene.....	48
5.3.6.	Innspill fra bedriftene til videreutvikling av inkubatoren	54
6.	Analyse av næringshageoperatører og målbedrifter basert på surveydata	58
6.1.	Innledning	58
6.2.	Næringshageoperatørene	59
6.2.1.	Trekk ved næringshagene	59
6.2.2.	Næringshagedrift.....	61
6.2.3.	Næringshagens betydning for bedriftene	63
6.2.4.	Næringshagens betydning for regionen.....	65
6.2.5.	Videreutvikling av næringshagene	68
6.3.	Målbedriftene	71
6.3.1.	Trekk ved målbedriftene	71
6.3.2.	Målbedriftenes ambisjoner	73
6.3.3.	Målbedriftenes nettverk	75
6.3.4.	Målbedriftenes tilfredshet med næringshagen	78

6.3.5.	Resultater for målbedriftene av tilknytning til næringshage.....	79
6.3.6.	Innspill fra målbedriftene til videreutvikling av næringshagen	85
7.	Fjernivåanalyser av tiltakets betydning for tilknyttede bedrifter	88
7.1.	Innledning	88
7.2.	Analysemodell	89
7.3.	Sentrale funn	90
8.	Mulige effekter av programmene	93
8.1.	Innledning og hovedfunn.....	93
8.2.	Datagrunnlaget for effektberegninger	94
8.3.	Preprosessering for observasjonsstudier	94
8.3.1.	Seleksjonsproblemet	95
8.3.2.	Matching som forskningsstrategi.....	96
8.4.	Valg av prosedyre for matching.....	97
8.5.	Valg variable for preprosessering.....	98
8.5.1.	Nærmere om utgangspunktet – data om næringshager og inkubatorer	98
8.5.2.	Preprosessering med Coarsened Exact Matching (cem)	99
8.6.	Effekter av inkubator/næringshager analyser av DiD	103
8.7.	Om samfunnsøkonomisk nytte ex post og ex ante	104
9.	Avsluttende diskusjoner og anbefalinger for programmene.....	108
	Referanser	117
	Vedlegg.....	121

1. Hovedfunn og konklusjoner

1.1. Om evalueringen og programmene

1.1.1. Evalueringens innretning

Formålet med denne evalueringen har vært å undersøke hvordan Inkubatorprogrammet og Næringshageprogrammet har fungert. Evalueringene dekker perioden 2012-2016.

Vi har for det første analysert organisering og drift av de to programmene. Her inngår både en vurdering av programeiernes roller (dvs. Nærings- og fiskeridepartementet (NHD), Kommunal og moderniseringsdepartementet (KMD), Landbruks- og matdepartementet (LMD) og fylkeskommunene), Siva sin rolle som nasjonal programoperatør og ikke minst en analyse av de lokale operatørene av tiltakene, dvs. inkubatorene og næringshagene. Her rettes fokus mot hvordan tiltakene organiseres og driftes lokalt.

For det andre gjennomfører vi en studie av bedriftene som er tilknyttet inkubatorene og næringshagene, for å avdekke betydningen av og resultater for bedriftene av en slik tilknytning. Vi gjør også en vurdering av inkubatorene og næringshagenes rolle og posisjon i regionen. Våre funn leder fram til flere anbefalinger om en videreutvikling av programmene.

1.1.2. Kort om programmene og deres målsetninger

Inkubatorprogrammet skal «skape morgendagens konkurransedyktige bedrifter». Hovedmålet er økt nasjonal verdiskaping gjennom å identifisere, videreutvikle og kommersialisere gode ideer til nye vekstbedrifter. Det skal også stimuleres til ny giv i etablerte virksomheter. Målgruppen er sterke innovasjonsmiljøer hvor inkubasjon er en vesentlig aktivitet, og miljøene skal ha fokus både på nyskaping og videreutvikling av eksisterende næringsliv. Det forventes også at inkubatorene skal ha tette koplinger til relevant næringsliv og aktuelle forsknings- og utdanningsmiljøer (Ny nasjonal inkubatorsatsing 2012-2022).

Næringshageprogrammet har to hovedmål: «Bidra til verdiskaping gjennom å legge til rette for utvikling av attraktive bedrifter og kunnskapsarbeidsplasser over hele landet, men fortrinnsvis i distriktene» og «være et virkemiddel for fylkeskommunene og bidra til at fylkeskommunens rolle som regional utviklingsaktør styrkes». Programmet skal både stimulere til bedriftsetableringer og til vekst og verdiskaping i eksisterende bedrifter (Næringshageprogrammet 2011). I både Inkubatorprogrammet og Næringshageprogrammet er det et fokus på å styrke både de regionale, nasjonale og internasjonale nettverkene til bedriftene.

Inkubatorprogrammet har altså et særlig søkelys på oppstartbedrifter med vekstpotensial og sterke innovasjonsmiljøer, mens Næringshageprogrammet skal inkludere et bredere spekter av bedrifter og har et særlig fokus mot å fremme vekst og utvikling blant bedrifter i distriktene.

1.1.3. Hvilke ideer baserer programmene seg på?

Programteori handler om ideer eller rasjonale bak et offentlig tiltak. Problemer eller utfordringer registreres, og det uformes deretter tiltak som man forventer skal løse disse problemene. Programteori kan både være eksplisitt formulert eller mer implisitt i det enkelte tiltaket. Utgangspunktet for våre tiltak (Inkubatorprogrammet og Næringshageprogrammet) er en observert markeds- og/eller systemsvikt. For Inkubatorprogrammet dreier det seg om at markedet ikke i sterk nok grad klarer å fremme tilstrekkelig vekst i nyetablerte selskaper med stort potensiale. Mange av disse bedriftene faller fra på et tidlig tidspunkt. Etableringen av Næringshageprogrammet er relatert til den særlige utfordringen som bedrifter i distriktene kan ha, blant annet knyttet til mangel på kompetanse, nettverk og kapital i det regionale miljøet (jf. teorier om entreprenørielle økosystemer og regionale innovasjonssystemer).

For å håndtere disse utfordringene har ideen vært å samlokalisere bedriftene i inkubatorer og næringshager hvor de tilbys kompetanse gjennom «coaching» og opplæring. I tillegg har det vært et fokus mot å stimulere til en utvikling av disse bedriftenes nettverk mot andre næringsaktører, kompetansemiljøer (eksempelvis forsknings- og utdanningsmiljøer) og investorer. Det er også et viktig element at det forventes at samlokalisering bidrar til nettverksdannelse og læring mellom bedriftene (jf. teorier om inkubasjon, teorier om entreprenørskap og teorier om «liabilities of newness and smallness»).

I analysen vurderer vi organisering og resultater av tiltakene i lys slike teoretiske antagelsene for å avdekke om programmene fungerer som forventet.

1.1.4. Gjennomføring av evalueringen

Evalueringen baserer seg på et variert og omfattende datagrunnlag. Vi har gjennomført en survey til operatørene av inkubatorer (37 svar) og næringshager (43 svar), og en til bedriftene i inkubatorene (333 svar, svarprosent 42,4) og i næringshagene (494 svar, svarprosent 43,8). Det er lederne for inkubatorene og næringshagene og lederne for bedriftene som har svart på undersøkelsene. Vi har også gjennomført intervjuer med representanter for Siva og programeierne. Videre har vi basert oss på tidligere gjennomførte kundetilfredshetsundersøkelse blant operatører og bedrifter, regnskapstall for bedrifter, og informasjonen som Siva har samlet inn om operatører og bedrifter.

1.2. Hva fant vi?

1.2.1. Programeiere og nasjonal programoperatør

Programeiere

Siva har tre departementer som oppdragsgivere for de to programmene (LMD, NHD og KMD). Det er opprettet et departementsforum for Siva som møtes to ganger i året. Hensikten er å samordne politikken overfor Siva, både innen Inkubator- og Næringshageprogrammet og mellom programmer.

- Våre respondenter peker på at man klarer å få til god samordning når det gjelder justering og utvikling av programmet.

Programadministrasjon og programutvikling

Det er mange likhetstrekk mellom de to programmene og vi ser positivt på den pågående prosessen med å få til bedre informasjonsdeling mellom programmene. Samtidig er det potensielt en fare for at man blir «lukket inne» i programmene og ikke evner å ta inn over seg ny kunnskap, nye problemforståelser og endringer i Siva sine omgivelser. Basert på den informasjonen vi har, har man ikke gått i denne fallgruben.

- Vårt inntrykk at programadministrasjonen jobber utadvendt, for å ta til seg nye impulser og ny kunnskap nasjonalt og internasjonalt.
- Særlig for Inkubatorprogrammet ser det ut til at man klarer å kombinere rollen som «utvikler og evaluator», med evnen til å benytte operatørene som kilder for informasjon og utvikling av selve programmet.
- Vi ser også positivt på de justeringer som er gjort med hensyn til arbeidsmåter, utvikling av verktøy og innretning av programmet. Dette har i seg potensial til å styrke programmet.
- Relatert til dette vurderer vi også differensieringen av tilskuddet som hensiktsmessig. Vi slutter oss til både prinsippet om differensiering, og de argumenter som ligger til grunn. Det er også en fordel at det er utarbeidet operasjonelle kriterier for valg av tilskuddsnivå. Det er imidlertid viktig å ta høyde for at det alltid vil være innslag av skjønn når behov, potensiale og nytte skal vurderes.

Inkubatorene og næringshagenes vurdering av Siva

I surveyen vi har gjennomført har inkubatorlederne og næringshagelederne vurdert Siva sine bidrag for å styrke driften av inkubatorene/næringshagene. Det er liten forskjell i tilbakemeldingene fra inkubatorene og næringshagene. De er rimelig fornøyd med bidraget, men det er også muligheter for forbedringer.

- Siva har særlig vært viktig for å styrke inkubatorene/næringshagenes nasjonale nettverk og de har bidratt til å fremme læring mellom de ulike inkubatorene og de ulike næringshagene.
- Det hevdes imidlertid at de i liten grad har bidratt til å styrke nettverk til forskning- og utdanningsmiljøer og operatørenes internasjonale nettverk.

Fylkeskommunenes rolle i Næringshageprogrammet

Hovedinntrykket er at det er god dialog mellom Siva på den ene siden og de enkelte fylkeskommuner på den andre siden. Det er samtidig en tendens til at Siva er noe mer positiv i sin beskrivelse av denne dialogen. Informanter fra fylkeskommunen peker på at man ikke alltid får den informasjonen man skulle ønske, og at Siva ikke alltid informerer om forhold som angår næringshagene i den aktuelle fylkeskommunen. I statsbudsjettet for 2017 ble det gjort en endring i bevilgningen til Næringshageprogrammet. Det stilles ikke lenger krav til medfinansiering fra fylkeskommunene. Det er vanskelig å vurdere hvilke (om noen) konsekvenser denne endringen får.

- Fylkeskommunene har vært viktige som medfinansierer av de lokale næringshagene. De har også i noen grad bidratt til å styrke næringshagenes nettverk og kompetanse

- Det er usikkerhet om konsekvensene i endringen av finansieringsmodellen for programmet. Muligens vil de fylkeskommuner som i dag er minst aktive mot næringshagene, i liten grad bli påvirket til å øke dette engasjementet.

1.2.2. Inkubatorprogrammet: operatørene og bedriftenes vurderinger

Omfang og innretning av satsingen

I 2016 var det 39 inkubatorer som var en del av Siva sitt Inkubatorprogram. Samlet var det 785 bedrifter som var tilknyttet disse inkubatorene. Inkubatorene og inkubatorbedriftene er i stor grad lokalisert til sentrale områder (74 prosent av inkubatorene og 70 prosent av de tilknyttede bedriftene har adresse i det som SSB klassifiserer som «noe sentrale» eller «sentrale» kommuner). Det er også et stort antall bedrifter innenfor kunnskapsintensive bransjer (69 prosent). Vår kartlegging av bedriftens ambisjonsnivå viser også at det er relativt høyt, og signifikant høyere enn hva som er tilfelle for bedriftene som er tilknyttet næringshagene.

- Inkubatorene er i stor grad lokalisert til sentrale områder.
- Mange av bedriftene er små, nystartede og innenfor kunnskapsintensive bransjer.
- Det synes også å være et vesentlig innslag av bedrifter med vekstambisjoner.

Viktige faktorer for driften av inkubatorer

Inkubatorer mottar økonomisk støtte både fra Siva og fra andre bidragsytere, slik som fylkeskommunen, næringslivsaktører og forsknings- og utdanningsinstitusjoner. Det som særlig trekkes fram av inkubatorlederne som viktige faktorer for driften er at de «evner å koble bedriftene opp mot andre aktører» og at de har «tilstrekkelig finansiering». Inkubatorer er også involvert i andre aktiviteter utenfor Inkubatorprogrammet, og de fleste mener det bidrar til å styrke aktivitetene de utfører i Inkubatorprogrammet.

- Evne til å koble bedriftene opp mot andre aktører og tilstrekkelig finansiering til å gjennomføre ønskelige aktiviteter er viktige faktorer for å lykkes med driften.
- Aktiviteter utenom Inkubatorprogrammet bidrar til at de utfører oppgavene i programmet bedre.

Inkubatorledernes vurdering av deres betydning for bedriftene

På spørsmål om hvordan deres aktiviteter og tjenester har styrket bedriftene som er tilknyttet inkubatoren vurderer inkubatorlederne bedret forretningsforståelse og økt overlevelsessevne som de viktigste.

- Inkubatorlederne hevder de bidrar i betydelig grad til å styrke de tilknyttede bedriftenes forretningsforståelse og overlevelsessevne.
- Andre viktige bidrag er styrking av bedriftenes innovasjonsevne og markedskompetanse og utvikling av deres nettverk mot kunder og mot forsknings- og utdanningsmiljøer.
- Bidragene i forhold til nettverk mot investorer og banker vurderes å være av mindre omfang.

Inkubatorenes regionale rolle og betydning

- Innovasjon Norge og næringsklyngene er inkubatorenes viktigste samarbeidspartnere.
- Det hevdes også at det er et betydelig samarbeid med andre aktører, slik som fylkeskommunen, annet næringsliv i regionen, forsknings- og utdanningsmiljøer og andre innovasjonsselskaper.
- På spørsmål om hvordan inkubatorene har bidratt til utvikling i regionen, trekkes det særlig fram at de har bidratt til å fremme entreprenørskapskultur i regionen og til utvikling av møteplasser.

Inkubatorbedriftenes lokalisering

Bedriftene som er tilknyttet satsingen kan enten ha kontorplass i inkubatormiljøet eller et annet sted.

- 43 prosent av bedriftene som er tilknyttet inkubatorsatsingen har kontorplass i inkubatormiljøet.

Inkubatorbedriftenes nettverk

Inkubatorbedriftene har samlet sett relativt lite samarbeid med andre aktører (både i og utenfor inkubatoren). Dette skyldes nok at det er mange små nyetablerte virksomheter i inkubatorene. Modne inkubatorbedrifter har eksempelvis mer samarbeid enn de nyetablerte.

- Bedriftene har i relativt liten utstrekning samarbeid med andre bedrifter tilknyttet inkubatoren.
- Kunder «andre steder i Norge» er de viktigste samarbeidspartnere for inkubatorbedriftene. Andre viktige samarbeidspartnere er «kunder i regionen», «leverandører andre steder i Norge» og «leverandører i regionen».
- Bedriftene har i begrenset grad utviklet relasjoner mot investorer.

Inkubatorbedriftens tilfredshet med inkubatoren

Samlet er 79 prosent av bedriftene tilknyttet inkubatorsatsingen som fornøyd eller svært fornøyd med inkubatoren. Tilfredsheten er særlig høy hos bedrifter med kontorplass i inkubatormiljøet og blant nyetablerte bedrifter. I NTNUs kundetilfredsundersøkelse for 2015 går det fram at inkubatorbedriftene er særlig tilfreds med inkubatorens støtte og bidrag på områder som kunnskap om og tilgang til offentlige virkemidler, utvikling av forretningsplan, utvikling av relevante nettverk og markedskunnskap (NTNU 2016).

- De fleste bedriftene er godt fornøyd med inkubatorene.
- Bedriftene er særlig tilfreds med inkubatorenes bidrag til utvikling av bedriftenes kompetanse.

Inkubatorens betydning for bedriftenes utvikling

88 prosent av bedriftene sier at tilknytning til en inkubator har vært «noe viktig», «viktig» eller «svært viktig» for bedriftens utvikling. Gjennomgående er viktigheten av å være tilknyttet en inkubator betydelig høyere blant de bedrifter som har kontorplass i inkubatormiljøet og blant nyetablerte bedrifter.

- Tilknytning til en inkubator synes å være viktig for bedriftenes utvikling. Viktigheten er imidlertid betydelig høyere for bedrifter som er lokalisert i inkubatormiljøet enn for tilknyttede bedrifter som ikke er lokalisert i inkubatormiljøet.
- Bedriftene hevder at tilknytning til en inkubator særlig har bidratt til å styrke deres forretningsforståelse, overlevelsessevne, markedskompetanse og innovasjonsevne.
- Utvikling av nettverk mot banker og investorer er i liten grad styrket.

1.2.3. Næringshageprogrammet: operatørene og bedriftenes vurderinger

Omfang og innretning av satsingen

I 2016 var det 47 næringshager i Siva sitt Næringshageprogram. Totalt var det 1127 målbedrifter som var tilknyttet disse næringshagene. Mange av næringshagene er lokalisert i distriktene. 60 prosent av næringshagene og 56 prosent av de tilknyttede bedriftene har adresse i «minst sentrale» eller «mindre sentrale» kommuner. Med hensyn til støttekategorier, er det 89 prosent av næringshagene som er lokalisert innenfor «det distriktpolitiske virkeområde». Næringshagene har en overvekt av mer modne bedrifter (81 prosent av bedriftene er etablert før 2014), men det er betydelige variasjoner når det gjelder bedriftsstørrelse og bransje.

- Næringshagene oppfyller intensjonen om at det skal være et virkemiddel «fortrinnsvis for distriktene».
- Næringshagene inkluderer en variert sammensetning av målbedrifter, men det er en hovedvekt av modne bedrifter.

Viktige faktorer for driften av næringshagene

I tillegg til støtte fra Siva mottar næringshagene også støtte fra fylkeskommunen og andre offentlige og private bidragsytere (eksempelvis større industriselskaper). Tilskudd fra fylkeskommunen innebærer også at de utfører en del andre oppgaver, som ikke inngår som ordinær næringshagevirksomhet. Næringshagelederne er samstemte i at «aktiviteter knyttet til oppgaver utenfor Næringshageprogrammet» bidrar til at de utfører oppgavene i næringshagene på en bedre måte».

- Næringshageledere mener at aktiviteter utenom Næringshageprogrammet bidrar til at næringshagene utfører oppgavene i programmet bedre.
- Kritiske faktorer for vellykket drift av næringshagene er at næringshagene evner å bygge nettverk, har tilstrekkelig finansiering og evner å styrke bedriftene kompetanse.

Næringshageledernes vurdering av deres betydning for målbedriftene

Når vi spør næringshagelederne om hvordan deres aktiviteter og tjenester har styrket bedriftene som er tilknyttet næringshagene (målbedriftene) vurderes det å styrke deres forretningsforståelse som det viktigste bidraget.

- Ifølge lederne for næringshagene bidrar de i betydelig grad til å styrke målbedriftene forretningsforståelse.

- Andre viktige bidrag ifølge næringshagelederne er utvikling av nettverk mot forsknings- og utdanningsmiljøer og en styrking av målbedriftenes innovasjonsevne og markedskompetanse.
- Det kan synes som om næringshagene i mer begrenset grad bidrar til å utvikle målbedriftenes nettverk mot banker og investorer.
- Samlet synes kompetanseutvikling å være et viktigere bidrag enn nettverksutvikling.

Næringshagenes regionale rolle og betydning

Det er forventet at næringshagene utvikler koblinger mot andre aktører i regionen. De viktigste regionale samarbeidspartnerne for næringshagene oppgis å være «annet næringsliv i regionen» og «andre innovasjonsselskaper» (eksempelvis inkubatorer), fylkeskommunene og de regionale kontorene til Innovasjon Norge. På spørsmål om hvordan næringshagene har bidratt til utvikling i regionen, trekkes det særlig fram at de har bidratt til utvikling av møteplasser i regionen.

- «Annet næringsliv» er den viktigste regionale samarbeidspartneren til næringshagene.
- Næringshagene har i noen grad også utviklet samarbeid med forsknings- og utdanningsmiljøer.
- Næringshagene har i begrenset utstrekning etablert samarbeid med investormiljøer.
- Næringshagene har bidratt til utvikling av møteplasser i regionen.

Fylkeskommunens rolle

Næringshageprogrammet har en særlig målsetning om å styrke fylkeskommunens rolle som regional utviklingsaktør. Koblingen mellom fylkeskommunen og de enkelte næringshagene er derfor viktig. Når vi spør næringshagelederne om hvordan fylkeskommunene har bidratt, er det det å styrke næringshagenes nettverk mot forsknings- og utdanningsmiljøer som trekkes fram som det viktigste.

- Fylkeskommunene bidrar til å styrke næringshagenes nettverk mot forsknings- og utdanningsmiljøer.
- Fylkeskommunene bidrar også til å fremme læring mellom ulike næringshager

Næringshagebedriftenes lokalisering

Målbedriftene som er tilknyttet satsingen kan enten ha kontorplass i næringshagemiljøet eller være lokalisert et annet sted.

- En betydelig andel av målbedriftene (67 prosent) har ikke kontorplass i næringshagemiljøet.

Næringshagebedriftenes nettverk

Målbedriftenes viktigste samarbeidsrelasjoner er til kunder og leverandører. Samarbeid med andre bedrifter tilknyttet næringshagen er av noe mindre betydning. Enkelte av målbedriftene har utviklet relasjoner mot forsknings- og utdanningsinstitusjoner, men det er ikke veldig utbredt. De internasjonale nettverkene er i relativt begrenset grad utviklet.

- «Kunder i regionen» er de viktigste samarbeidspartnerne for målbedriftene. Ellers er «kunder andre steder i Norge», «leverandører andre steder i Norge» og «leverandører i regionen» viktige samarbeidspartnerne.
- Målbedriftene har i liten grad etablert relasjoner til forsknings- og utdanningsinstitusjoner og til investorer.
- Modne målbedrifter samarbeider mer enn nyetablerte målbedrifter.
- Det å være lokalisert i næringshagemiljøet styrker målbedriftens samarbeid med andre bedrifter i næringshagemiljøet.

Næringshagebedriftenes tilfredshet med næringshagen

Samlet er det 77 prosent av de tilknyttede bedriftene som er fornøyd eller svært fornøyd med næringshagen. Tilfredsheten er høyere hos målbedriftene som er lokalisert i næringshagemiljøet enn hos målbedrifter som ikke er lokalisert i næringshagemiljøet. NTNUs kundetilfredsundersøkelse for 2016 viser at målbedriftene er særlig tilfreds med næringshagenes støtte og bidrag på områder som kunnskap om og tilgang til offentlige virkemidler, markedskunnskap og bidrag til utvikling av forretningsplan (NTNU 2016).

- De aller fleste målbedriftene er fornøyd eller svært fornøyde med næringshagene.
- Målbedriftene er særlig tilfreds med næringshagenes bidrag til utvikling av bedriftenes kompetanse.

Næringshagens betydning for målbedriftenes utvikling

Totalt er det 80 prosent av målbedriftene som sier at tilknytning til næringshagen har vært «noe viktig», «viktig» eller «svært viktig» for bedriftenes utvikling. Gjennomgående er viktigheten av å være tilknyttet en næringshage høyere blant de bedriftene som har kontorplass i næringshagemiljøet enn de som ikke har det.

- Tilknytning til en næringshage synes å være viktig for målbedrifters utvikling.
- Målbedriftene rapporterer at tilknytning til en næringshage har vært særlig viktig for å styrke deres forretningsforståelse, innovasjonsevne og nettverk til kunder.
- Målbedrifter med kontorplass i næringshagemiljøet rapporterer om større tilfredshet og bedre resultatsoppgåing enn målbedrifter som ikke har kontorplass i næringshagemiljøet.

1.2.4. Hvordan har inkubatorer og næringshager betydning for bedrifters utvikling?

Gjennom flernivåanalyser, hvor surveydata på bedrift-, operatør- og regionsnivå kobles med registerdata for bedriftene, har vi gjennomført samlede analyser av hvordan ulike forhold eller egenskaper ved inkubatorer og næringshager, samt den regionale kontekst de er lokalisert i, påvirker bedrifter som er tilknyttet dem. Vi har gjort følgende sentrale funn:

- Når inkubatorene og næringshagene har gode koblinger mot forsknings- og utdanningsmiljøer, investormiljøer, Innovasjon Norge og andre innovasjonsselskap så gir det positive effekter for de tilknyttede bedriftene. Blant annet styrker det

bedriftenes opplevelse av viktigheten av å være knyttet til en operatør, og i tillegg fremmer det samarbeidet med forsknings- og utdanningsinstitusjoner.

- Inkubatorbedrifter og målbedrifter i næringshager som er fysisk/geografisk lokalisert i operatørmiljøet rapporterer i større grad positive effekter enn bedrifter som ikke er fysisk/geografisk lokalisert i operatørmiljø. Dette går særlig på hvordan man opplever betydningen av det å være en del av en inkubator/næringshage.
- Lokalisering i tettbefolkede regioner har positive konsekvenser for inkubatorbedrifters orientering mot forsknings- og utdanningsmiljøer, mens bildet er mer blandet for målbedrifter i næringshager
- Yngre bedrifter, særlig i inkubatorer, rapporterer at det er viktigere for dem å være tilknyttet en operatør enn hva som er tilfelle for modne bedrifter. Modne bedrifter har imidlertid et mer velutviklet nettverk, blant annet mot kunder og leverandører.
- Når bedriftene samlet rapporterer høy grad av tilfredshet med det å være i en inkubator eller næringshage ser vi også at dette gir en rekke positive effekter for bedriftene. Blant annet fremmer det samarbeid innad i operatørmiljø (gjelder både inkubatorbedrifter og målbedrifter i næringshager), samarbeid regionalt og nasjonalt med kunder og leverandører (gjelder både inkubatorbedrifter og målbedrifter i næringshager), og det styrker bedriftenes resultat- og vekstambisjoner (gjelder målbedrifter i næringshager)
- Våre analyser viser også at operatørenes forankring mot fylkeskommunen og annet næringsliv i regionen i liten grad bidrar til å fremme bedriftenes samarbeid med investorer og deres samarbeid med kunder og leverandører internasjonalt. Det synes heller ikke å fremme bedriftenes resultat- og vekstambisjoner.
- Å drifte større operatørenheter kan være krevende. I våre analyser finner vi blant annet at bedrifter som er lokalisert i store inkubatorer, målt som antall bedrifter i inkubasjon og operatørs omsetning, rapporterer at betydningen av det å være i en inkubator svekkes. Bildet er mer blandet for målbedrifter i næringshager. Dette viser at når operatører vokser er det viktig å opprettholde kvaliteten på oppfølgingen av bedriftene.

1.2.5. Forskjeller mellom Inkubatorprogrammet og Næringshageprogrammet

Programmene har ulike målgrupper og også forskjeller når det gjelder innretning av satsingen. Det er derfor forventet at vi vil kunne observere forskjeller mellom dem. Blant annet finner vi at:

- Det er flere nyetablerte selskaper og selskaper innenfor kunnskapsintensive bransjer knyttet til inkubatorer enn til næringshager.
- Ambisjonsnivået er noe høyere blant selskapene knyttet til inkubatorer.
- Det er mer bedriftssamarbeid i næringshager enn i inkubatorer.
- Inkubatorbedrifter samarbeider mer med forsknings- og utdanningsmiljøer enn målbedriftene i næringshager.

- Betydningen av tiltaket er noe høyere for inkubatorbedrifter enn for målbedrifter i næringshager.

1.2.6. Hvor nyttige er tiltakene?

For å avgjøre hvor nyttige tiltakene er, etablerer vi en metode hvor vi sammenligner utviklingen i bedrifter som har vært tilknyttet inkubatorer/næringshager med sammenlignbare bedrifter som ikke har vært tilknyttet inkubatorer/næringshager. Vi har gjort følgende hovedfunn i vår analyse:

- Analysemetoden som er utviklet synes anvendbar for å kunne måle samfunnsøkonomiske effekter av tiltaket. Det er imidlertid nødvendig med analyser av lengre tidsserier, samt en kvalitetsheving av grunnlagsdataene.
- Utviklingen over tid er positiv for bedrifter tilknyttet næringshager og inkubatorer sett i forhold til sammenlignbare bedrifter.
- Verdiskapningen i bedrifter tilknyttet næringshager/inkubatorer er høyere enn for sammenlignbare bedrifter etter tre år.

1.3. Anbefalinger for videre utvikling

Basert på våre empiriske funn, og sett i lys av den pågående teoretiske debatten, har vi følgende anbefalinger for en videreutvikling av programmene (anbefalingene spesifiseres ytterligere i kapittel ni):

- Inkubator og næringshageoperatørene må utvikle sterkere koblinger til miljøer og aktører som kan bidra til vekst og fornyelse.
- Det må utvikles modeller for en mer differensiert oppfølging av tilknyttede bedrifter.
- Det må sikres at inkubatorer/næringshager evner å håndtere et landskap i endring.
- Inkubatorer/næringshagers regionale rolle må videreutvikles.
- Ressursgrunnlaget for videreutvikling av inkubatorer/næringshager må sikres.

2. Innledning og bakgrunn

2.1. Evalueringens innhold

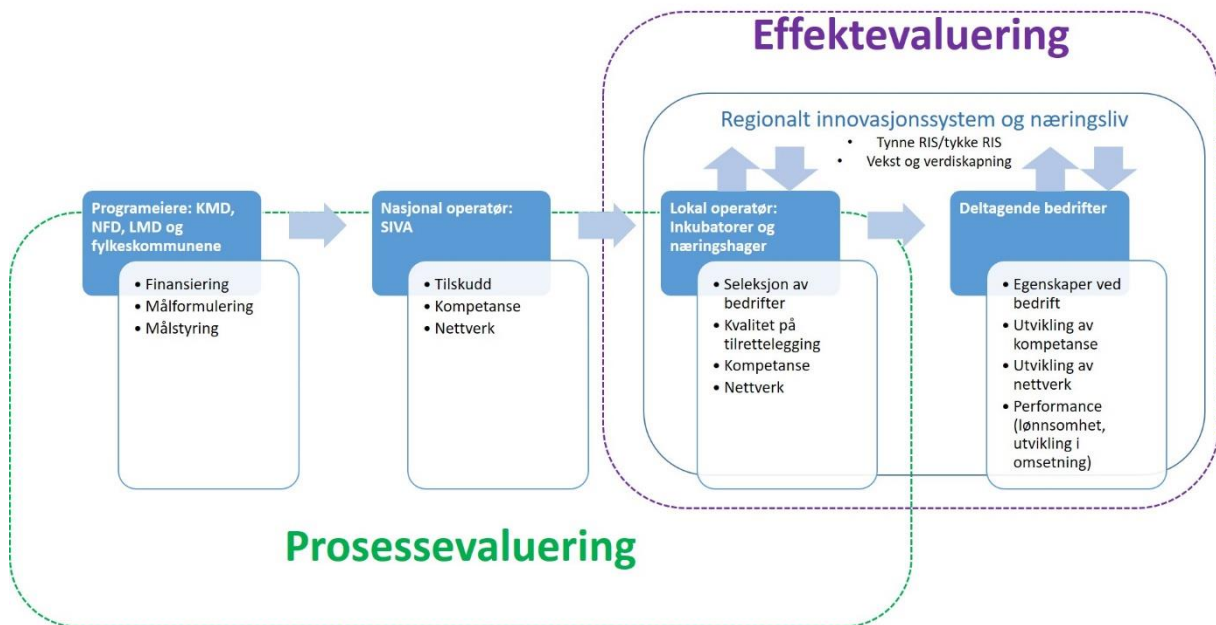
Rapporten presenterer en midtveisevaluering av Siva sitt Inkubatorprogram og Næringshageprogram. Evalueringene dekker perioden 2012-2016. I midtveisevalueringen inngår for det første det å vurdere *organisering og drift av programmene* («prosessevaluering»), og da både i forhold til programeier, nasjonal operatør og lokal operatør. Videre vil vi drøfte *resultater og effekter av tiltaket* («effektevaluering»), og da særlig i forhold til de bedriftene som har vært involvert (se figur 2.1). Mer spesifikt inkluderes følgende tema i evalueringen:

- En vurdering av programeiernes rolles (dvs. Nærings- og fiskeridepartementet, Kommunal og moderniseringsdepartementet, Landbruks- og matdepartementet og fylkeskommunene) (kapittel fire).
- En vurdering av Siva sin rolle som nasjonal programoperatør (kapittel fire, fem og seks).
- En analyse av de lokale operatørene av tiltakene, dvs. inkubatorene og næringshagene, og hvordan de organiserer og drifter tiltaket (kapittel fem og seks).
- En analyse av bedriftene som er tilknyttet inkubatorene og næringshagene, for å avdekke betydningen av og resultater for bedriftene av en slik tilknytning (kapittel fem, seks og syv).
- En drøfting av inkubatorene og næringshagenes rolle og posisjon i regionen hvor de er lokalisert (kapittel fem, seks og syv).
- En vurdering av nytten av tiltakene og hvordan de virker (kapittel åtte).
- Anbefalinger for en videreutvikling av programmene (kapittel ni).

Inkubatorprogrammet og Næringshageprogrammet er ulike tiltak som retter seg mot forskjellige målgrupper, og vi vil i hovedsak gjøre separate vurderinger av de to tiltakene. I tillegg vil vi, når det er hensiktsmessig, drøfte likheter og ulikheter mellom dem (se eksempelvis kapittel syv, åtte og ni).

I den resterende delen av kapitlet gir vi først en introduksjon til Inkubatorprogrammet og Næringshageprogrammet, før vi kort drøfter det teoretiske fundamentet for tiltakene. Datagrunnlaget for evalueringen presenteres i kapittel tre. Evalueringen baserer seg på et bredt datagrunnlag, og inkluderer både intervjuer, egne og andres surveydata og registerdata. I det påfølgende kapitlet ser vi nærmere på organisering og drift av programmet. Her rettes søkelyset på programeierne og Siva som nasjonal programoperatør (kapittel fire). Kapittel fem presenterer en analyse av Inkubatorprogrammet, hvor vi hovedsakelig baserer oss på egne surveydata. Det gis først en analyse av inkubatoroperatørene, før vi drøfter inkubatorbedriftene. Kapittel seks gjør en tilsvarende analyse av Næringshageprogrammet. I kapittel syv kobler vi surveydata fra bedriftene, med andre datakilder (surveydata fra operatørene, registerdata på bedriftsnivå og registerdata på regionsnivå), og gjennomfører såkalt flernivåanalyse for å statistisk avdekke forhold som påvirker utviklingen i bedriftene som er tilknyttet Inkubatorprogrammet og Næringshageprogrammet. I kapittel åtte gjør vi en videre analyse av tiltakenes betydning for bedriftene. Her utvikler vi og tester en metode for såkalte matching-analyser, dvs. at utviklingen i bedrifter tilknyttet inkubatorer og næringshager

sammenlignes med «like bedrifter» som ikke har vært tilknyttet inkubatorer eller næringshager. Formålet er å avdekke hvor nyttige tiltakene er. Kapittel ni gir en samlet vurdering av programmene sett i forhold til målsetningene, programmenes rasjonale, og pågående teoretisk debatt, og gir også anbefalinger for en videre utvikling av programmene.



Figur 2.1: De ulike elementene i evalueringen

2.2. Om Næringshageprogrammet og Inkubatorprogrammet

2.2.1. Inkubatorprogrammet

Det første Inkubatorprogrammet ble startet opp i 2000. I stortingsproposisjon nr. 1 (1999-2000) blir inkubasjon beskrevet slik: «En inkubator er et tilrettelagt miljø hvor kunnskapsbaserte bedrifter under etablering og i en startfase gis faglig rådgivning, tilgang til kompetansenettverk og husleie/servicefunksjoner til en kostnad tilpasset bedriftens økonomiske evne». Man har i perioden 2000-2011 hatt ulike inkubatorprogrammer rettet mot industri, mot FoU og mot mat- og naturbaserte næringer. Innen alle disse programmene har hensikten vært at inkubatorene skulle tilby profesjonell kompetanse i forretningsutvikling og nettverk, i tillegg til et fysisk miljø hvor man kan lære av hverandre og dra nytte av samlokalisering. Disse programmene er blitt evaluert i Havnes (2003), Clausen og Rasmussen (2008), Rønning m.fl. (2009) og Clausen m.fl. (2013).

Ut fra erfaringene med de enkelte programmene ble det utarbeidet et felles Inkubatorprogram som ble startet opp i 2012 («Ny nasjonal inkubasjonssatsing 2012-2022»). Visjonen for programmet er å «skape morgendagens konkurransedyktige bedrifter». Hovedmålene er «økt nasjonal verdiskaping gjennom effektivt å identifisere, videreutvikle og kommersialisere gode ideer til nye vekstbedrifter, og gi ny giv i etablerte virksomheter». Målgruppen er sterke innovasjonsmiljø og næringsaktører hvor inkubasjon er en vesentlig aktivitet, og miljøene skal ha fokus på nyetablering, nyskaping og videreutvikling av

eksisterende næringsliv. Det forventes at inkubatorene skal ha tette koplinger til relevant næringsliv og aktuelle forsknings- og utdanningsmiljøer.

Det forventes at det legges vekt på effektive og profesjonelle prosesser i inkubatorene. Det skilles mellom fire faser:

- Aktivt idésøk.
- Pre-inkubasjon (håndtering og vurdering av ideer til inkubasjon).
- Inkubasjon (oppfølging av bedrifter under inkubasjon).
- Post-inkubasjon (videre oppfølging av bedrifter som har avsluttet ordinær inkubasjonsperiode).

Programmet størrelse, målt som forbruk, framgår av tabell 2.1. Oversikten viser at programmets størrelse har økt mye i perioden, fra 51,4 mill. kr i 2012 til 88 mill. kr i 2015.

Tabell 2.1: Inkubatorprogrammet: Forbruk fordelt etter finansieringskilde.

År	2012	2013	2014	2015
Nærings- og fiskeridept. ¹	17,6 mill	22,5 mill	24,3 mill	45,2 mill
Kommunal- og moderniseringsdept. ²	32,8 mill	32,9 mill	32,9 mill	38,3 mill
Landbruks- og matdepartementet	-	-	2,9 mill	4,5 mill
Sum	51,4 mill	55,4 mill	60,1 mill	88 mill

Kilde: Siva

Ut fra erfaringene med de tidligere programmene, peker den nye programbeskrivelsen på tre forhold: i) økt vekt på regionale idefangstnettverk, ii) at inkubatorene deltar i nasjonale inkubatornettverk og iii) at det utvikles nasjonale støttetjenester som et poenggivende kurs i innovasjonsledelse. Fra 2016 er det fire nivåer av tilskudd; mellom 1,5 og 5 mill. kroner pr år. Inkubatoren er ikke fullfinansiert av Siva, og man må dermed sikre seg tilleggsfinansiering.

Tilskudd som ytes fra Siva er statsstøtte i samsvar med EØS-avtalen, og skal gis til innovasjonsrådgivning (bedriftsrådgivning, teknologisk bistand, opplæring med mer) og støtteytelser til innovasjon (markedsundersøkelser, sertifisering, laboratoriebruk med mer).

Inkubatorprogrammet har Nærings- og fiskeridepartementet (NFD) og Kommunal- og moderniseringsdepartementet (KMD) som sin viktigste finansiører. I tillegg bidrar Landbruks- og matdepartementet (LMD). Siva er programoperatør og er ansvarlig for drift og utvikling av programmet. Her inngår opptak av inkubatorer, bistand og tilrettelegging for disse, samt den årlige utviklingssamtalen. Over tid har det blitt lagt større vekt på Siva sin oppfølging av

¹ I 2012 og 2013 ble dette gitt som øremerkede bevilgninger, fra 2014-2015 som del av en samlet pott fra NFD

² I 2012 og 2013 ble dette gitt som øremerkede bevilgninger, fra 2014-2015 som del av en samlet pott fra KMD

inkubatorene. Dette må sees i sammenheng med økte krav til rapportering innenfor statens mål- og resultatstyringssystem.

I 2016 var det 39 inkubatorer som var med i programmet. Noen av disse avsluttet sin inkubatorperiode i 2016, og per mars 2017 er det 35 inkubatorer i programmet.

I 2015 var det 1076 bedrifter eller virksomheter knyttet til Inkubatorprogrammet. Det kan skilles mellom bedrifter i «preinkubasjon», bedrifter i «ordinær inkubasjon»³, og bedrifter i «postinkubasjon». «Preinkubasjon» er en fase hvor man verifiserer idé og teamet bak idéen. Her mottar idéhavere eller bedrift (ikke alltid etablert bedrift på dette tidspunkt) noe oppfølging, men er ikke «fullverdig» medlem av inkubatoren. «Ordinær inkubasjon» innebærer at bedriften er tatt opp i programmet og mottar ordinær støtte og hjelp fra inkubatoren. I tillegg opererer Siva med kategorien «forretningsmessige innovasjon», som kan være spin-off aktiviteter fra eksisterende inkubatorbedrifter eller en ny innovasjon i en eksisterende bedrift. Innovasjonen kan omfatte nye produkter, eksisterende produkter i nye markeder eller ny organisering. Bedrifter i denne fasen mottar ordinær støtte og hjelp fra inkubatoren. Bedrifter i «postinkubasjon» har avsluttet ordinær inkubasjonsfase, men får fortsatt hjelp av inkubatoren til videre vekst.

Antallet på 1076 bedrifter i 2015 inkluderer alle disse fire kategoriene.⁴ Oversiktene fra Siva viser videre at det i 2013 var 605 bedrifter knyttet til inkubatorene, mens det i 2014 var 861 bedrifter.⁵ Selv om det hefter noe usikkerhet ved disse tallene, er tendensen at det de siste årene har vært en betydelig økning i antall bedrifter knyttet til inkubatorsatsingen.

2.2.2. Næringshageprogrammet

Næringshageprogrammet ble startet opp i 1998, og fram til 2011 var det to programperioder. Formålet er beskrevet i St. prp. nr. 1 (1998-1999): «Formålet med tiltaket er å stimulere utvikling av nye arbeidsplasser innenfor kunnskapsintensive næringer i distriktene, gjennom å tilby infrastruktur og utviklingsmiljøer til personer med høy kompetanse. Gjennom å legge til rette for samlokalisering og synergivirkninger er målet å skape utviklingsmuligheter i distriktene for personer og næringsvirksomheter som i dag opplever marginale miljøer og liten stabilitet».

I den første programperioden var det stor vekt på fysisk samlokalisering, mens det i den andre programperioden fra 2006 ble lagt større vekt på selve utviklings- og nyskappingsaktivitetene (Ringholm m.fl., 2008). I løpet av den andre programperioden ble det politisk lagt vekt på å forsterke fylkeskommunens rolle som regional utviklingsaktør. Dette er et viktig element i dagens program. Fylkeskommunen bidro til og med 2016 (ut fra øremerkede midler fra KMD) med 25 prosent av finansieringen til aktivitetene som direkte er knyttet til programmet. Dette bidraget var avtalefestet gjennom trepartsavtalen mellom Siva, næringshagene og de

³ Det som her omtales som fasen «ordinær inkubasjon» blir av Siva kun omtalt som fasen «inkubatorbedrift».

⁴ Tallet skiller seg fra det som oppgis i kapittel 5 (751). I analysen i kapittel 5 har vi imidlertid ikke inkludert bedrifter i «preinkubasjon». I tillegg har vi fjernet «forretningsmessige innovasjon» som er knyttet til eksisterende bedrifter i inkubatorene.

⁵ Tallene baserer seg på oversikter fra Siva hvor vi har fjernet «dobbeloppføringer». Totaltallet for 2012 er mangelfullt, og ikke egnet til sammenligning med senere år (Kilde: Siva AVI-register). Gjennomgående er det noe usikkerhet knyttet til tallene.

respektive fylkeskommunene. Dagens programperiode, som ble startet opp i 2011, har to hovedmål:

- Bidra til verdiskaping gjennom å legge til rette for utvikling av attraktive bedrifter og kunnskapsarbeidsplasser over hele landet, men fortrinnsvis i distriktene.
- Være et virkemiddel for fylkeskommunene og bidra til at fylkeskommunens rolle som regional utviklingsaktør styrkes.

Det legges videre særlig vekt på bedriftsetableringer, vekst i eksisterende bedrifter, verdiskaping, økonomisk merverdi for bedriftene, internasjonalisering og nettverksbygging. Næringshagene skal i hovedsak etableres innen det distriktspolitiske virkemiddelområdet. Unntak skal avklares med KMD. Det heter videre at den nasjonale operatøren har ansvaret for en geografisk fordeling av næringshager mellom regioner. Budsjettet for næringshageprogrammet har hatt en vekst fra 2012 til 2016. I tabell 2.2. er det gitt en oversikt over tilskudd fra KMD i perioden 2012-2015 (oppgitt som «forbruk» i programmet).

Tabell 2.2: Næringshageprogrammet: Forbruk etter finansieringskilde 6

År	2012	2013	2014	2015
Kommunal- og moderniseringsdept. ⁷	38,6 mill	39,7 mill	39,4 mill	52,0 mill

Kilde: Siva

Fra andre halvår 2016 ble det innført differensiert støtte, og den nye finansieringsmodellen har tre nivåer. Nivå én er på 1,5 millioner kroner, nivå to 1,1 millioner kroner og nivå tre er på 0,8 millioner kroner pr år. Utgangspunktet for nivåinndeling er måloppnåelse og vurdering av framtidig potensial for næringshagene.

I 2016 var det 47 næringshager med i programmet. Oversikter fra Siva viser at det var 1113 bedrifter knyttet til disse ulike næringshagene i 2013. Dette er «målbedrifter», det vil si virksomheter som kan motta oppfølging og innovasjonsstøtte og som har en avtale med næringshagen.⁸ I 2014 var tallet på «målbedrifter» 1222, men det var 1341 i 2015.⁹ Tendensen er altså en økning i antall målbedrifter i løpet av programperioden.

De viktigste aktørene i programmet er KMD, fylkeskommunene, Siva og de enkelte næringshagene. KMD og fylkeskommunene er programeiere, og dekker totalt 75 prosent av finansieringen av næringshageaktivitetene i den enkelte næringshage. KMD har ansvaret for å ivareta de nasjonale politiske målsetningene (inkludert det distriktspolitiske fokuset) i programmet. Det forutsettes at fylkeskommunene tar en rolle som regional utviklingsaktør og at man «benytter næringshagen som verktøy for regional utvikling».

⁶ Faktisk forbruk basert på regnskapsinformasjon

⁷ I 2012 og 2013 ble dette gitt som øremerkede bevilgninger, fra 2014-2015 som del av en samlet pott fra KMD

⁸ I tillegg opererer Siva også med kategorien «medlemsbedrifter». Disse kan ikke motta støtte, men utgjør en viktig del av næringshagemiljøet.

⁹ Vi har i denne framstillingen basert oss på tall oppgitt av Siva (se <https://siva.no/wp-content/uploads/2017/01/kortversion-nringshageprogrammet.pdf>). Når det gjelder tallene for 2012 er disse mangelfulle og ikke sammenlignbare med senere år. Det er gjennomgående noe usikkerhet også knyttet til tallene som er oppgitt. For 2016 har vi gjort en 'vasking' av listene (se kap.3.1.2), og tallet på «målbedrifter» vi opererer med for 2016 er derfor lavere enn tallet for 2015.

Siva er programoperatør og er ansvarlig for drift og utvikling av programmet, i samarbeid med fylkeskommunen. Her inngår opptak av næringshager, bistand og tilrettelegging for disse, samt en årlig utviklingssamtale. Det er viktig at Siva bidrar til å kople miljøene sammen, knytte de til relevante nasjonale og internasjonale nettverk og å bidra til erfaringsoverføring. Over tid har det blitt lagt større vekt på Siva sin oppfølging av næringshagene. Dette må sees i sammenheng med økte krav til rapportering innenfor statens mål- og resultatstyringssystem.

2.3. Programteori

Programteori handler om rasjonale eller ideen bak tiltakene. Med programteori menes antakelser om hvordan de enkelte virkemidlene og tiltakene vil fungere, med særlig vekt på hvordan mål og resultater skal oppnås.

2.3.1. Bakgrunnen for offentlig støtte

Enkelt sagt har programteorien for de to tiltakene to hovedelementer. Det første begrunner *hvorfor programmene skal ha offentlig støtte*. Offentlig støtte til innovasjon/FoU er gjerne begrunnet med at det er en markedssvikt som det vil være opp til det offentlige virkemiddelapparatet å korrigere. Med markedssvikt menes situasjoner der en uregulert økonomi ikke fører til en effektiv ressursallokering. Det skilles mellom ulike former for markedssvikt; eksterne virkninger, fellesgoder, imperfekt konkurranse og asymmetrisk informasjon. For vårt formål er eksterne virkninger særlig sentralt. Private bedrifter vil typisk ikke være i stand til å internalisere de positive effektene av en investering. Effektene vil i stor grad berøre andre bedrifter enn de som tar kostnadene ved investeringer. Jo større de positive ringvirkningene for andre bedrifter er, desto sterkere argumenter vil det være for offentlig støtte til innovasjon og FoU. Det offentlige bør derfor iverksette tiltak og prosjekter som gir mest effekt, eller addisjonalitet. Dette argumentet om *markedssvikt* blir ofte supplert med et argument om *systemsvikt*, hvor det offentliges rolle blir å knytte sammen aktører og bidra til spredning i informasjon og kunnskap. Her er fokuset på bygging av nettverk, samhandling, læring, samt utvikling og utprøving av ideer (Clausen m.fl. 2013).

Ideen om regionale innovasjonssystemer er knyttet til en slik tenkning om systemsvikt (Isaksen og Jakobsen 2017). Denne teorien identifiserer to hovedtyper av regionale innovasjonssystemer (RIS): organisatorisk tynne og organisatorisk tykke (Jakobsen og Normann, 2013; Tödtling & Tripl, 2005, Isaksen og Tripl 2016). Tynne innovasjonssystemer kjennetegnes av å ha få eller ingen næringsklynger, få kunnskapsorganisasjoner (eksempelvis forsknings- og utdanningsinstitusjoner) og lite regional kunnskapsflyt som resulterer i et lite innovativt næringsliv. I slike regioner kan eksempelvis næringshager spille en spesielt viktig rolle og bør bidra til å koble enkeltbedrifter med innovasjonsprosjekter til bedrifter og kunnskapsaktører utenfor regionen. Organisatorisk tykke regioner har mer omfattende næringsliv og en større kunnskapsinfrastruktur (forsknings- og utdanningsinstitusjoner mv.). Slike systemer finner man ofte i sentral og befolkningstette områder, og tiltak som eksempelvis inkubatorer, vil da kunne aktivisere ulike regionale ressurser i sin virksomhet. Slike organisatorisk tykke regioner kan igjen deles i to hovedtyper: spesialiserte (med én eller noen få dominerende bedrifter eller bransjer) og diversifiserte (med variert næringsliv og en større bredde av kunnskapsorganisasjoner). Spesialiserte regioner kan føre til at næringsutviklingen blir «låst fast» i stagnerende og krympende bransjer (Martin 2010), og inkubatorer og næringshager bør bidra med å få inn nye impulser for å supplere de tette lokale

nettverkene. I diversifiserte innovasjonssystemer blir det viktig å stimulere til økt kontakt og kunnskapsflyt mellom aktører innenfor ulike virksomheter og bransjer i regionen. I litteraturen om regionale innovasjonssystemer understrekes det blant annet også at det er et betydelig innovasjonspotensiale knyttet til det å koble bedrifter innenfor bransjer som er kunnskapsmessig relaterte (Boschma og Frenken 2011).

Teorien om regionale innovasjonssystemer handler om å forstå offentlige tiltak, slik som inkubatorer og næringshager, i en større regional kontekst. Den baserer seg også på en forståelse om at offentlige tiltak må tilpasses særtrekk ved regionen hvor de skal virke (Isaksen og Jakobsen 2017). Et annet begrep som også har vært anvendt til å forstå den konteksten som omgir nyetablerte bedrifter og fasilitatorer er «entreprenørielle økosystem». Et entreprenørielt økosystem er et system bestående av entreprenører og ulike typer aktører som på forskjellige måter er knyttet opp mot entreprenørene og har betydning for deres aktivitet (eksempelvis inkubatorer, forsknings- og utdanningsinstitusjoner, investorer, klyngeorganisasjoner mv.) (Isenberg 2010). Begrepet har i seg et potensial for å bidra til en mer systemisk forståelse av entreprenørskap, men litteraturen om entreprenørielle økosystem er uklar på hvilke elementer som inngår i systemet, hva som er drivere for utvikling av systemet og hva som er den geografiske skalaen (Borissenko og Boschma 2017). Det er også et fokus på at systemene skal være organiske og «selvorganiserende», mens virkemidler som inkubatorer og næringshager nettopp handler om å fasilitere og styrke utviklingsprosessene.

2.3.2. Hvordan innrette den offentlige støtten?

Det andre viktige dimensjonen ved programteori omhandler nettopp *hvordan man gjennom offentlige tiltak skal fasilitere og tilrettelegge for utvikling, dvs. programmets virkemåte*. En inkubator eller næringshage vil eksempelvis være en «mellomromsaktør» i et regionalt innovasjonssystem. Man skal koble sammen ulike aktører for å stimulere til et mer velfungerende system. Det kan handle om å koble forskningsbaserte ideer opp mot kunder eller investorer. Hvordan en slik mellomromsrolle skal innrettes og hvilke virkemidler som bør benyttes for å oppnå optimale resultater, gir ikke forskningen noe entydig svar på (Howells 2016, Parjanen m.fl. 2011).

Ser vi på Inkubator- og Næringshageprogrammet, så kan disse programmenes innretning forstås både utfra Siva sin rolle i programmene og hvordan inkubatorer/næringshager er ment å operere. Siva oppsummerer sine bidrag i tre elementer; man skal bidra med tilskudd, kompetanse og nettverk (Siva årsmelding 2015, s. 39). Man bidrar med kompetanse til inkubatorer/næringshager og utøver standardiserte retningslinjer for opptak og tildeling av støtte og utvikling av disse aktørene. Siva kan også utøve innflytelse gjennom eierskap/styredeltakelse hos operatøren. Programaktøren skal også knytte inkubatorene/næringshager sammen og utvikle nettverk der disse er hensiktsmessig.

Når det gjelder hvordan inkubatorer/næringshager i Siva, dvs. de lokale operatørene, er ment å operere så har dette for det første i betydelig grad vært knyttet opp mot ideen om *samløkalisering*. Ved å ha kontor samme sted, antas det at man vil ha en felles tilhørighet, med mange mulige kontaktpunkter og stort innslag av uformell utveksling av ideer og informasjon. Selve samløkaliseringen skal altså ha positive effekter på deltakerne. Dette elementet er imidlertid blitt gradvis svekket det siste tiåret. I dag er det stort innslag av bedrifter tilknyttet Siva sine Inkubator- og Næringshageprogram som ikke er del av det fysiske miljøet eller kontorfellesskapet. Et annet viktig element er at operatøren bidra med *rådgivning*

og *forretningsutvikling*. Man tilbyr tjenester innen relevante områder til subsidierte priser. Et tredje element er at operatøren skal bidra til at den enkelte bedrift har et *nettverk* av ressurspersoner og andre bedrifter å forholde seg til. Dette kan være relasjoner med de andre bedriftene som er knyttet til operatører, og bedrifter man kommer i kontakt med som følge av deltakelse i programmet. Relasjoner og nettverk kan tilføre ressurser og åpne for muligheter langs mange dimensjoner; diskusjonspartner for ideer, koplinger til forsknings- og utdanningsmiljøer, markedsmuligheter og emosjonell støtte og motivasjon.

Både Inkubator- og Næringshageprogrammet har altså vært basert på en ide om at det å samlokalisere bedrifter som trenger støtte er gunstig. I den internasjonale litteraturen er det særlig inkubatorer som er blitt drøftet (Bruneel m.fl. 2012, Bergek og Norrman 2008). Inkubatorer som virkemiddel for å fremme «bedriftsfødsler» og utvikling i nyetablerte bedrifter var noe som særlig vokste fram i USA på 1980-tallet, og som etter hvert spredte seg til Europa. I de første inkubatorene var hovedfokuset mot det å tilby felles kontorlokaler. På 1990-tallet kom andregenerasjons inkubatorer som også vektla det å tilby ulike rådgivningstjenester, eksempelvis knyttet til forretningsutvikling og markedsføring. Tredjegenerasjons inkubatorer vokste fram på slutten av 1990-tallet og utover på 2000-tallet, og nå ble det også fokusert på det å utvikle bedriftenes nettverk, og da både internt i inkubatoren og mot leverandører, kunder og investorer (Hansen m.fl. 2000, Bruneel m.fl. 2012). Inkubator som virkemiddel har altså utviklet seg de siste ti-årene, men fortsatt knytter den internasjonale litteraturen inkubator konseptet sterkt opp mot en samlokalisering av bedrifter (Meyer og Clausen 2017). Det understrekes også at de fordelene som en bedrift oppnår ved å være knyttet til en inkubator (læring, nettverk m m) i stor grad forutsetter at bedriftene er samlokaliserte (Bergek og Norrman 2008).

2.3.3. Ulikheter mellom tiltakene

Vi har i diskusjonen så langt behandlet de to tiltakene (inkubatorer og næringshager) under ett, ut fra at de har mange fellestrekk. Selv om de generelle mekanismene er like er det også viktige forskjeller. En første viktig forskjell er knyttet til prinsipielle begrunnelsen. For Inkubatorprogrammet handler det om at markedet ikke i sterk nok grad klarer å fremme tilstrekkelig vekst i nyetablerte selskaper med stort potensial. Mange av disse bedriftene faller fra på et tidlig tidspunkt. I litteraturen knyttes utfordringene for de nyetablerte virksomhetene opp mot begrepet «*liability of newness*». Begrepet ble introdusert i entreprenørskapslitteraturen av Stinchcombe og har hatt stor betydning for vår forståelse av entreprenører, både som mennesker og økonomiske aktører (Aarstad, Haugland og Greve 2010). Kort fortalt påpekte Stinchcombe at entreprenører har noen spesielle utfordringer, siden de både på den individuelle og organisatoriske siden har begrensede ressurser, kapabiliteter, erfaringer med det aktuelle entreprenørskapsprosjektet, særlig dersom nyhetsgrad og usikkerhet i prosjektet er stor. Videre mangler ofte entreprenører legitimitet og synlighet hos potensielle interessegrupper, og mangler ofte de rette nettverksressursene til leverandører, kunder, forskningsmiljøer mv. (Aarstad, Pettersen og Henriksen 2016).

Etableringen av Næringshageprogrammet er relatert til den særlige utfordringen som bedrifter i distriktene kan ha. Som for de nyetablerte bedriftene tilknyttet inkubatorer kan det også her dreie seg om mangel på nettverk og kapital. Det handler altså om at det regionale systemet ikke i sterk nok grad stimulerer til vekst og utvikling.

En annen viktig forskjell er at målgruppen for de to programmene er ulike. Innen Inkubatorprogrammet er det et større ambisjonsnivå når det gjelder innovasjonsgrad og målsetninger for verdiskaping og vekst. Her er det forventet at bedriftene i større grad har internasjonale ambisjoner og at de i større utstrekning baserer seg på forskningsbasert kunnskap. Næringshagene er også ment å skulle spille en viktig rolle lokalt og regionalt, men ambisjonsnivået på de nevnte dimensjonene er mindre. Innen begge programmene er det vekt på bedriftsrådgivning og arbeid i nettverk for å styrke bedriftene, men måten man jobber med dette er påvirket av innretning og målsetninger for de to programmene.

3. Metode og datainnsamling

Evalueringen baserer seg på et variert og omfattende datagrunnlag. I hovedsak anvender vi tre sett av data: i) egen survey, ii) registerdata, og iii) intervjudata. Egen survey anvendes i analysen i kapittel fem og seks, registerdata brukes i hovedsak i kapittel syv og åtte, mens intervjudata anvendes i kapittel fire.

3.1. Egen survey

For å avdekke de lokale operatørene og de tilknyttede bedriftenes erfaringer med programmet gjennomført vi i perioden november-desember 2016 en surveyundersøkelse blant operatørene for inkubatorer/næringshager, og en undersøkelse blant tilknyttede bedrifter i inkubatorer/næringshager.

For operatørene så er de fleste spørsmålene likelydende, men det er også noen spørsmål som kun ble stilt til en av gruppene siden det er noen forskjeller mellom tiltakene. Også når det gjaldt spørreskjemaene til bedriftene lagde vi to varianter. De aller fleste spørsmålene var likelydende, men det var også noen spørsmål som var tilpasset bedrifter henholdsvis i inkubatorer og næringshager.

Undersøkelsen ble gjennomført med bruk av nettbasert spørreskjema (Confermit) rettet mot navngitte epostadresser. Det er lederne for inkubatorer/næringshager og lederne for inkubatorbedrifter/næringshage-bedrifter som har svart på spørreskjemaene. De fire spørreskjemaene er vedlagt (se vedlegg 3.1).

3.1.1. Operatørene: populasjon og svarprosent

Vi ønsker å rette surveyen mot alle lokale operatører som hadde vært aktive i den perioden som evalueringen dekker (2012-2016). Basert på lister fra Siva dreier det seg om henholdsvis 39 inkubatorer og 46 næringshager. Det er hentet inn svar fra 37 inkubatorer (svarprosent: 95) og 41 næringshager (svarprosent: 89). Det ble gjennomført tre purringer pr e-mail for de som ikke svarte på første henvendelsen. De ble i tillegg purret på telefon.

3.1.2. Inkubatorbedrifter: populasjon, svarprosent og representativitet

I rådata mottatt fra Siva var det oppført 1323 bedrifter. Vi ekskluderte alle bedrifter som ikke var oppført som aktive bedrifter i 2016. Deretter ekskluderte vi bedrifter som hadde statusen «preinkubasjon». Vi stod da igjen med 909 bedrifter. Her inkluderes «ordinære inkubatorbedrifter», virksomheter som hadde status som «forretningsmessig innovasjon» og bedrifter i «postinkubasjon» (se kap.2.2.1 for definisjoner). Deretter gikk vi gjennom listene for å slette duplikater. 97 bedrifter ble fjernet. En bedrift ble regnet som duplikat hvis to eller flere oppføringer hadde 1) likt organisasjonsnummer 2) likt bedriftsnavn og kontaktperson. Vi gjorde da en vurdering av hvilken bedrift/rad som skulle slettes og hvilken som skulle stå igjen. Etter å ha flettet inn e-postadresser fra NTNUs kundetilfredsundersøkelse for 2015 (se NTNU 2016) forsøkte vi selv å samle inn adresser der hvor det manglet. Vi klarte å samle inn på 83

bedrifter. 45 bedrifter ble slettet grunnet manglende kontaktinformasjon. Til slutt stod vi igjen med 785 inkubatorbedrifter.¹⁰

Det ble sendt skjema per epost til lederne for disse bedriftene. Etter tre purrerunder hadde vi fått inn 333 svar, noe som gir en svarprosent på 42,4. Vi vurderer dette som en god respons. Blant de 333 svarene var det 243 bedrifter i «ordinær inkubasjon», 43 som hadde statusen «forretningsmessig innovasjon» og 47 i «postinkubasjon». Kvaliteten på svarene var god, og det var en lav andel «missing» på de ulike spørsmålene. Vi sjekket også for skjevheter mellom innsamlet materialet og populasjon på variabler som status, bransje, størrelse og lokalisering. Vi fant ingen større systematiske skjevheter i materiale, og avviket mellom populasjon og materialet er innenfor hva man kan forvente. Vi vurderer derfor vårt materiale som representativt for populasjonen.

3.1.3. Næringshagebedrifter: populasjon, svarprosent og representativitet

I rådata mottatt fra Siva for 2016 var det oppført 1582 bedrifter. Etter å ha fjernet medlemsbedrifter stod vi igjen med 1210 *målbedrifter* (se kap.2.2.2 for definisjoner). Duplikater ble fjernet etter samme prosedyre som for bedrifter i inkubasjon. Vi stod da igjen med 1157 bedrifter. Etter å ha flettet inn epostadresser fra NTNUs kundetilfredsundersøkelse for 2015, forsøkte vi selv å samle inn adresser der hvor det manglet. Vi klarte å samle inn på 89 bedrifter. 30 bedrifter ble slettet grunnet manglende kontaktinformasjon. Til slutt stod vi igjen med 1127 målbedrifter.¹¹

Det ble sendt skjema pr epost til lederne for disse bedriftene. Etter tre purrerunder hadde vi fått inn 494 svar, noe som gir en svarprosent på 43,8. Vi vurderer dette som en god respons og på samme måten som for inkubatorbedriftene, var også kvaliteten på svarene god med lav andel «missing». Også her har vi sjekket for skjevheter mellom innsamlet materialet og populasjon på variabler som bransje, størrelse og lokalisering. Vi fant ingen større systematiske skjevheter i materiale, og vurderer også dette materialet som representativt for populasjonen.

3.2. Registerdata

For å kunne gjøre en breiere og mer inngående analyse av de to programmene har vi supplert våre surveydata med flere andre datasett. Siva har gjennom sitt dataregister (AVI) etablert bakgrunnsinformasjon om de lokale inkubatorene og næringshagene. Videre har Siva hentet inn regnskapstall fra Brønnøysundregisteret for alle bedrifter tilknyttet inkubatorer og næringshager. Vi fikk tilgang til disse ulike datasettene, og blant annet anvendt de i våre analyser i kapittel syv og åtte. Videre har vi brukt data fra Dun & Bradstreet (som også baserer

¹⁰ Vi gjør oppmerksom på at vi i analysen bruker begrepet «inkubatorbedrift» om bedrifter som er tilknyttet inkubatorer og som enten er i fasene «ordinære inkubasjon», «forretningsmessig innovasjon» eller «postinkubasjon». Dette avviker noe fra Sivas bruk av begrepet «inkubatorbedrift». Siva bruker dette begrepet om en spesifikk fase; den fasen vi i denne rapporten kaller «ordinær inkubasjon»

¹¹ Analysen vår fokuserer altså på «målbedrifter». De stedene i rapporten der vi bruker begrepet «næringshagebedrifter» eller «bedrifter tilknyttet næringshager» er det målbedrifter vi refererer til.

seg på Brønnøysundregisteret) for å konstruere matchende kontrollgrupper (det vil si bedrifter som ikke er tilknyttet inkubator eller næringshage, men som er lik tilknyttede bedrifter på ulike indikatorer), som anvendes i kapittel åtte. Kapittel syv og åtte gir mer inngående informasjon om hvordan vi har koblet de ulike datasettene. Vi har også nyttiggjort oss Siva sine «økosystem data», hvor de selv har samlet inn data om inkubatorene og næringshagenes nettverk.

3.3. Intervjudata

For våre analyser av organisering og drift av programmet har vi gjennomført til sammen tolv intervjuer. Vi har intervjuet informanter fra Siva, fra to departementer og fra tre fylkeskommuner. I Siva har vi intervjuet leder for avdelingen som har ansvaret for de to programmene, og to personer knyttet til hvert av programmene. Nærings- og fiskeridepartementet og Kommunal- og regiondepartementet er det to departementene som er viktigst for programmene. Her har vi intervjuet personer som har hatt mye kontakt med Siva. De tre fylkeskommunene er valgt ut for å dekke ulike involvering med og tilnærming til næringshagene (vedlegg 3.2. gir en oversikt over intervjuene).

3.4. Om analysene

Formålet med surveyundersøkelsene er å analysere hvordan de lokale operatørene av tiltaket, dvs. inkubatorer og næringshager, organiserer og drifter tiltaket. Videre skal vi avdekke hvilken betydning det har for bedriftene å være tilknyttet slike inkubatorer og næringshager. Vår analysen har altså fokus på Sivas Inkubatorprogram og Næringshageprogram, og hvordan disse finansierer lokale tiltak i form av inkubatorer og næringshager som igjen skal styrke utviklingen i de tilknyttede bedriftene. Samtidig vet vi at de lokale inkubatorene/næringshagene også mottar tilskudd fra andre finansiører. Det at tilskudd fra Siva suppleres med annen finansiering er naturligvis svært gunstig, men metodisk bidrar dette til å kompliserer analysen av resultater og effekter på bedriftsnivå. Når vi analyserer hvilken betydning det har for bedriftene å være tilknyttet en inkubator eller en næringshage er det ikke mulig for oss å isolere de resultatene/effektene som kan føres tilbake til det tilskuddet Inkubatorprogrammet/Næringshageprogrammet gir til de lokale operatører, og de resultatene/effektene som kan føres tilbake til tilskudd til de lokale operatørene fra andre bidragsytere. Det er imidlertid slik at en betydelig andel av finanseringen av inkubatorene/næringshagene kommer fra Siva, og i tillegg vil denne finansieringen ofte har en utløsende effekt på annen finansiering. Slik sett er det rimelig å anta at betydelig del av de resultatene/effektene som bedrifter oppnår ved å være tilknyttet en inkubator/næringshage kan tilbakeføres til tilskuddene fra Siva til de lokale operatørene.

I kapittel syv og åtte gjennomføres det relativt avanserte analyser (flernivåanalyser og effektanalyser). I disse kapitlene gis det derfor også en mer inngående beskrivelse av metodene som er anvendt i disse analysene.

4. Organisering og drift av programmene

4.1. Innledning

I dette kapitlet vil vi gå inn på organisering og drift av programmene. Vi har for det første analysert organisering og drift av de to programmene. Her inngår både en vurdering av programeiernes rolles (dvs. Nærings- og fiskeridepartementet, Kommunal og moderniseringsdepartementet og fylkeskommunene) og Siva sin rolle som nasjonal programoperatør.

4.2. Eier- og oppdragsstyring av Siva

Siva er et statsforetak underlagt Nærings- og fiskeridepartementet med 42 ansatte. Siva har to delmål:

- Gjennom eiendomsinvesteringer senke barrierer for etablering der markedsmekanismer gjør dette spesielt krevende, også for større industrielle eiendomsprosjekt.
- Siva sine innovasjonsaktiviteter skal tilrettelegge for etablering og utvikling av bedrifter i nærings- og kunnskapsmiljø, og koble disse sammen i regionale, nasjonale og internasjonale nettverk.

De aktuelle programmene er knyttet til det andre delmålet, og er organisert innen avdeling for innovasjon. Siva styres gjennom eierstyring (Nærings- og Fiskeridepartementet) og gjennom oppdragsstyring. Inkubatorprogrammet får sitt oppdrag fra Nærings- og fiskeridepartementet, Landbruks- og matdepartementet og Kommunal- og moderniseringsdepartementet. Næringshageprogrammet får sitt oppdrag fra Kommunal- og moderniseringsdepartementet. Disse oppdragene er spesifisert i oppdragsbrev som blir sendt ved starten av året.

Når det gjelder eierstyring er det årlige foretaksmøtet mellom departement og Siva den viktigste arenaen. Dette er et formelt møte med talepunkter, og gjennomgang av årsregnskap.

Oppdragsmøte mellom NFD og Siva avvikles samme dag, og her tar man for seg begge de to programmene. Kommunal- og moderniseringsdepartementet har i egenskap av oppdragsgiver for Næringshageprogrammet faste halvårsmøter med Siva. Eksempelvis er det i vårmøtet med KMD typisk lagt vekt på rapportering, måloppnåelse og avviksrapportering. Høstmøtet tar for seg justeringer av programmet og nye aktiviteter.

Det er gjennomført intervjuer i to departementer og i Siva om eier- og oppdragsstyring. Den informasjonen som kommer fram i disse intervjuene trekker i samme retning. Både de to departementene og Siva legger vekt at styringen over tid er blitt mer rettet mot resultatoppnåelse. Dette har funnet sted samtidig som det er blitt utviklet bedre indikatorer for resultater, innenfor mål- og resultatstyringen i staten. De respondentene vi har intervjuet framhever god dialog og informasjonsutveksling mellom Siva og de to departementene. Over tid er styringen blitt mindre detaljert når det er aktiviteter. Siva disponerer dermed bevilgningene friere enn ved starten av programmet. Samtidig må man rapportere bruk av midler, slik at det bl.a. kommer fram hvilke distriktsområder («farger») som får nytte godt av

støtten fra KMD. Hovedinntrykket er at programmet utvikles av Siva innen rammen av føringer og bevilgninger fra departementene. Et eksempel på dette er at innføringen av flere nivåer for støtte til begge programmene som en beslutning tatt av Siva, uten at dette var «godkjent» som sådan av departementene.

Siva har altså tre departementer som oppdragsgivere for de to programmene. Det er opprettet et departementsforum for Siva som møtes to ganger i året. Hensikten er å samordne politikken overfor Siva, både innen Inkubatorprogrammet (LMD, NHD og KMD) og mellom programmer. Våre informanter peker på at man klarer å få til god samordning når det gjelder endringer i tildelingsbrev og justering av programmet.

4.3. Fylkeskommunens rolle i Næringshageprogrammet

Vi er blitt bedt om å utrede fylkeskommunens rolle i Næringshageprogrammet separat. To momenter er her sentrale:

1. I beskrivelsen av Næringshageprogrammet heter det: «Intensjonen er at fylkeskommunen i større grad får ansvaret for den videreutviklingen av næringshagene».
2. I statsbudsjettet for 2017 heter det: «Det stilles ikke lenger krav til medfinansiering fra fylkeskommunene, men fylkeskommunene har mulighet til å støtte næringshagene med egne midler».

Dette betyr at KMD har tatt en beslutning som endrer forutsetningene for det spørsmålet vi er blitt bedt om å besvare. Vi vil likevel gå inn i denne problemstillingen. Det nye programmet (fra 2011) hadde fylkeskommunen med på eiersiden, og fylkeskommunen finansierte 25 prosent av programmet. I det andre av to hovedmål for programmet heter det også at (programmet) «skal være et virkemiddel for fylkeskommunen og bidra til at fylkeskommunen sin rolle som regional utviklingsaktør styrkes». Bakgrunnen for dette var at man ville at fylkeskommunen skulle få sterkere betydning som aktør som skal bidra til utvikling av næringslivet. Fylkeskommunen kunne dermed ta en aktiv rolle mot de enkelte næringshagene; få kunnskap om potensialet og muligheter disse har, og gjerne også legge andre oppgaver enn de rene næringshageaktivitetene til disse. Dermed kunne næringshagene i noen grad være fylkeskommunenes «forlengede arm». Næringshagen kunne bli styrket som en utviklingsaktør, ved at man tar en rolle ut over de aktivitetene som inngår i selve programmet.

En slik utvikling har i noen grad også funnet sted i perioden: Fylkeskommunen samarbeider aktivt med Siva og det er generelt god dialog mellom disse aktørene. Fylkeskommunen har også en rolle når det gjelder opptak av næringshager og man deltar i de årlige oppfølgingssamtalene med næringshagene. Her legger Siva sine verktøy for disse samtalene til grunn.

Hovedinntrykket er at det er god dialog mellom Siva på den ene siden og de enkelte fylkeskommuner på den andre siden. Det er samtidig en tendens til at Siva er noe mer positiv i sin beskrivelse av denne dialogen. To av respondentene i fylkeskommunen peker på at man ikke alltid får den informasjonen man skulle ønske, og at Siva ikke alltid informerer om forhold som angår næringshagene i den aktuelle fylkeskommunen.

Det er stor variasjon i hvordan fylkeskommunen er engasjert i næringshagene. Det er stor variasjon i hvordan fylkeskommunen er engasjert i næringshagene. Noen fylkeskommuner har bidratt med programmidler til egne næringshager utover det tilskuddet på 25 prosent av budsjettet som de har vært pålagt å bidra med. En del fylkeskommuner har også bevisst lagt flere oppgaver til næringshagene. Eksempler på dette er prosjekter knyttet til samfunnsutvikling, kartlegging, rekruttering til bedrifter på stedet, FoU, samt oppgaver knyttet til VRI¹² og Skattefunn. Noen næringshager har også oppgaver for primærkommunene, inkludert drift av førstelinjetjeneste når det gjelder næringsutvikling. På denne måten prøver man å bygge opp næringshagene som et kontaktpunkt for lokale bedrifter, hvor det også er mulig å informere og samordne henvendelser rettet mot Innovasjon Norge og Forskningsrådet. I andre fylkeskommuner har man valgt en annen tilnærming, og kontakten med næringshagene er her primært knyttet til de rene næringshageaktivitetene.

Næringshagene er forskjellige når det gjelder bedriftsprofil og størrelse. Som vist over er dette delvis forklart av den rollen fylkeskommunen tar. Sett fra næringshagen sin side vil det være noen fordeler ved å utvide virksomheten og bli flere ansatte. Man blir mindre sårbar og ikke så avhengig av én til to personer. Arbeidsmiljøet blir større og mer attraktivt. Ved å jobbe med flere arbeidsområder kan man utvikle kompetanse og nettverk, og være en sterkere støtte for det lokale næringslivet. Det åpnes for samdriftsfordeler mellom ulike aktiviteter, noe som kan komme både næringslivet og selve næringshageaktøren til gode.

Samtidig vil det være noen utfordringer ved å utvide arbeidsområdet utover de spesifikke næringshageaktivitetene. Bevilgningene til sistnevnte aktiviteter er underlagt EØS-regelverket, og det er særlig viktig at disse midlene ikke blir benyttet til å subsidiere andre oppgaver som blir utført i næringshagen. Noen av næringshagene har hatt utfordringer ved å skille ulike aktiviteter, og å dokumentere hvordan de rene næringshageaktivitetene faktisk har blitt brukt. Dette har Siva tatt tak i slik at man i dag har bedre systemer og bedre praksis på dette.

Når det gjelder målet om å styrke fylkeskommunen som regional utviklingsaktør, indikerer våre data at dette faktisk har funnet sted i programperioden. Samtidig er det store forskjeller. Alle fylkeskommunene har en generell rolle i oppfølging av næringshagene, men noen har i tillegg tillagt andre oppgaver slik at næringshagen kan ta en mer aktiv rolle i det regionale «støttesystemet». I vurderingen må det tas høyde for at fylkeskommunen er en politisk selvstendig enhet, hvor de har og bør ha handlefrihet når det gjelder hvordan man forholder seg til næringshagene. Målet om at næringshagene skal ta en «bredere» og aktiv rolle i det regionale systemet (jf. hovedmål to), kan altså ikke pålegges den enkelte fylkeskommune og må dermed forstås i lys av et «mildt press» fra KMD. Samtidig, selv om det vil være opp til den enkelte fylkeskommune å avgjøre hvor langt man ønsker å gå i denne retningen, er det vår vurdering at hovedmål to langt på vei synes oppnådd.

¹² Virkemidler for regional innovasjon (VRI) var Forskningsrådets særlige satsing på innovasjon gjennom samhandling hvor siktemålet var å øke forskningsbasert innovasjon i norsk nærings- og arbeidsliv. Programperioden ble avsluttet i 2016, men flere av virkemidlene er videreført gjennom programmet FORREGION.

Som følge av endringen i statsbudsjettet for 2017 stilles det ikke lenger *krav* til medfinansiering fra fylkeskommunene, men det er fortsatt mulighet til å støtte næringshagene med egne midler.

Bakgrunnen for endringen var ifølge vår informant fra KMD:

- Opplevelse av at målsetningen om en mer aktiv fylkeskommune er langt på vei oppnådd.
- Forenkling av overføringer, kontroll og rapportering ved at midler ikke går via fylkeskommunene.

Dette er altså en endring som trår i kraft fra 2017. Det er vanskelig å vurdere hvilke (om noen) konsekvenser denne endringen vil få. Her er spørsmålet om fylkeskommunene sitt engasjement i næringshagene av særlig interesse. På den ene siden er det ingen endringer når det gjelder fylkeskommunen sine eierforhold i programmet. Man kan imidlertid stille spørsmål ved hva denne eierrollen faktisk betyr, dersom fylkeskommunene velger å ikke være med å delfinansiere Næringshageprogrammet. På den andre siden har enkelte fylkeskommuner lagt inn andre aktiviteter i næringshagene. Dette skulle tilsi at man holder fram i «samme spor» som tidligere.

Det som er endret formelt er at Siva og den enkelte fylkeskommune ikke lenger er felles oppdragsgiver og finansiør for næringshageaktivitetene. Et viktig, men uavklart spørsmål er om dette vil føre til en mindre rolle for fylkeskommunen når det gjelder oppfølging av disse aktivitetene. Dersom dette er tilfelle, kan det isolert sett det føre til at oppmerksomheten om næringshagene blir mindre. Dette vil trolig få størst konsekvenser der fylkeskommunen i liten grad har andre kontaktpunkter mot næringshagene. Vår konklusjon er at det i dag er usikkerhet om konsekvensene i endringen av finansieringsmodellen. Trolig vil de fylkeskommuner som i dag er minst aktiv mot næringshagene, i liten grad bli påvirket til å øke dette engasjementet.

4.4. Organisering av programarbeidet i Siva

Arbeidet med de to programmene er organisert innen avdeling for innovasjon i Siva, men plassert i ulike seksjoner hvor hver medarbeider er knyttet til ett program. Det arbeides mot å løse opp i denne seksjonsinndelingen, for å få større kontakt og informasjonsutveksling mellom programmene.¹³ Slik Siva opplever det vil dette medføre at man kan ta ut større synergi mellom to programmer som har mange fellestrekk, trekke på felles verktøy og metoder og bygge på samme kompetansebase. Dette vil i tillegg bidra til at man er mindre sårbar knyttet til enkeltpersoner, og gi større fleksibilitet. Vi er enige i disse vurderingene. Samtidig vil vi peke på at det er viktig at dette kombineres med at man opprettholder spisskompetanse, bygger videre på viktige personbaserte relasjoner og at ansvar- og myndighetsforhold ikke blir uklare.

¹³ I 2017 ble det også opprettet én egen faggruppe for Program, der alle som jobber med Inkubatorprogrammet og Næringshageprogrammet inngår.

4.5. Justeringer av programmene

Arbeidet på de to programmene er preget av at det har funnet sted mindre justeringer heller enn store endringer. Dette gjelder både hva man «tilbyr», hva som prioriteres av aktiviteter og hvordan styring, kontroll og dokumentasjon håndteres. I dette arbeidet har man hatt relativ stor frihet, innen rammen av eier- og oppdragsstyring styring fra de aktuelle departementene. Nye initiativer, justeringer og tilpasninger i programmet er primært et resultat av Siva sine handlinger, innenfor rammen av målsetninger og krav i oppdragsbrevne.

De viktigste justeringene vi har avdekket er:

- Det er etablert gode rutiner for oppgaver, ansvarsforhold og saksbehandling. Måten man arbeider på er i stor grad dokumentert og rutinisert. Samtidig har det funnet sted en utvikling i måling og oppfølging av resultater.
- Utvikling av AVI, som er et arbeidsverktøy for innovasjon for operatørene. Dette er både et verktøy for næringshager og inkubatorer, samtidig som det er en viktig informasjonskilde for Siva. Gjennom dette verktøyet får man data om aktiviteten i den enkelte inkubator og næringshage, og informasjon om hvordan innovasjonstilskuddet (fra Siva og eventuelt fylkeskommunen) benyttes.
- Man har fått utviklet egnet verktøy for utviklingssamtaler med de lokale operatørene. I Inkubatorprogrammet bruker man Qimono, hvor det gjennomføres strukturerte og grundige samtaler med lederen hos operatør rundt hver 18 måned. Alle sider ved operatørens drift gjennomgås, og det gis kvantitative vurderinger av dette. Siva vurderer hvordan inkubatoren bidrar til å nå hovedmålet med programmet, hvordan den er organisert internt og hvordan inkubatoren jobber med kundene (inkubatorbedriftene). Totalt bygger Qimono på i overkant av 100 spørsmål som hver får en score mellom null og ti. Resultatet av utviklingssamtalen er en feedbackrapport som viser hvilke områder den enkelte inkubator bør ha større fokus på og videreutvikle. I Næringshageprogrammet har man ikke tatt i bruk Qimono, men det er det etablert en egen mal for utviklingssamtaler basert på programmets krav og innretning. Samtalene brukes til å styrke Sivas oppfølging av næringshagene.
- Blant annet ut fra de nevnte verktøyene er det blitt et bedre grunnlag for å rapportere måloppnåelse i programmet til oppdragsgiver, innen rammen av statens mål- og resultatstyringssystem.
- På begge programmene er det fra 2016 innført en bevisst differensiering av tilskuddene til operatørene. Den overordnede hensikten med dette var å få en bedre tilpasning mellom tilskuddets størrelse og potensiale, ambisjonsnivå og måloppnåelse i hver inkubator og næringshage. I årsrapporten for 2015 heter det at man vil forsterke de inkubatormiljøene med størst uutnyttet potensiale, samtidig som de inkubatorene som leverer dårligere enn forventet får nedjustert tilskuddet. Som ledd i denne differensieringen er det en større sjanse for at et fåtall av inkubatorene kan tas ut av programmet. I 2015 var minste utbetalt beløp 500 000 kroner, mens laveste tilskuddsbeløp nå blir 1,5 millioner kroner. En tilsvarende differensiering, med likeartet begrunnelse ble vedtatt for næringshager i 2016.
- Det er i samarbeid med blant annet NTNU utviklet kurstilbud for operatørene. Dette er særlig rettet mot inkubatorene. Et kurs på masternivå i inkubasjonsledelse er gjennomført av i alt 124 ledere og medarbeidere i inkubatorene (innen utgangen av

2015). Et eget kurs målrettet kurs for næringshageoperatørene er utarbeidet av BI, og er blitt gjennomført to ganger hvor rundt 80 deltakere har deltatt.

- I Næringshageprogrammet har det vært en ambisjon å trekke fylkeskommunen med i arbeidet mot operatørene i større grad enn tidligere. Fylkeskommunen deltar i utviklingssamtalene, og bidrar også (men i varierende grad) med å legge andre oppgaver til næringshagene. Se for øvrig avsnitt 6.3.
- Innen Inkubatorprogrammet har det over tid vokst fram en forståelse av at inkubatoren er en del av et større økosystem for verdiskaping og utvikling. Dette medfører en økt vektlegging av nettverkstankegangen som ligger til grunn for programmet. Siva beskriver en inkubators økosystem som det nettverket av aktører og ressurser som bidrar til inkubatorbedriftenes utvikling og verdiskaping. Siva kartlegger nå aktørene som inngår i en inkubators økosystem, og man prøver å beskrive de resultatene som skapes gjennom økosystemet og hvilket potensiale dette representerer.

De to programmene har vært i drift i fem år, og avløste i sin tid tidligere programmer. En samlet vurdering av de to tiltakene vil primært måtte bygge på hvilke resultater og effekter som er oppnådd, sett i sammenheng med målsetninger og ambisjonsnivåer. Vi kan imidlertid peke på noen hovedpunkter når det gjelder organisering og utvikling av programmene. For det første er de to seksjonene som jobber med hvert sitt program relativt små og sårbare. I og med at det er mange fellestrekk mellom de to programmene, ser vi positivt på den pågående prosessen med å få til bedre informasjonsdeling mellom programmene og en mindre rigid arbeidsdeling.

Programmene bygger på en stor grad av kontinuitet på personellsiden. Dette legger godt til rette for oppbygging av kompetanse og relasjoner med operatører samarbeidspartnere. Samtidig er det potensielt en fare for at man blir «lukket inne» og ikke evner å ta inn over seg ny kunnskap, nye problemforståelser og endringer i Siva sine omgivelser. Basert på den informasjonen vi har, har man ikke gått i denne fallgruben. Det er tvert imot vårt inntrykk at man jobber utadvendt, for å ta til seg nye impulser og ny kunnskap nasjonalt og internasjonalt. Det understrekes at kontakten med operatørene (som opererer i «markedet») er viktig for å fange opp nye behov, utfordringer og muligheter. Særlig for Inkubatorprogrammet ser det ut til at man klarer å kombinere rollen som «utvikler og evaluator», med evnen til å benytte operatørene som kilder for informasjon og som bidragsytere til utvikling av selve programmet.

Vi ser også positivt på de justeringer som er gjort med hensyn til arbeidsmåter, utvikling av verktøy og innretning av programmet. En viktig side ved dette er hvordan resultater måles, og hvordan styringsdialogen med oppdragsgiverne finner sted. Ut fra intervjuer og skriftlig dokumentasjon kan dette beskrives som en gradvis endring og finjustering av verktøyene. En nærmere analyse av målstyring og måloppnåelse krever imidlertid at man trekker inn de kvantitative dataene.

Et siste moment gjelder differensieringen av tilskudd. Vår tolking av dette er at man har beveget seg fra en situasjon hvor forskjeller i tilskudd mellom inkubatorer/næringshager var historisk betinget, og ikke utelukkende basert på programstrategiske vurderinger. I 2015 ble dette håndtert på en strategisk måte, hvor forskjeller i verdiskapende potensiale og ambisjoner skal ligge til grunn for nivået av tilskudd. Dette er etter vår oppfatning en fornuftig justering, og vi slutter oss til både prinsippet om differensiering, og de argumentene som ligger til grunn. Det er også en fordel at det er utarbeidet operasjonelle kriterier for valg av

tilskuddsnivå. Det er imidlertid viktig å ta høyde for at det alltid vil være innslag av skjønn når behov, potensiale og nytte skal vurderes.

5. Analyse av inkubatoroperatører og inkubatorbedrifter basert på surveydata

5.1. Innledning

Inkubatorprogrammet bestod i 2016 av 39 inkubatorer. Inkubatorene driftes av lokale operatører, og det er en rekke bedrifter knyttet til dem. Samlet var det 785 bedrifter som i 2016 var tilknyttet disse inkubatorene. Ved hjelp surveydata gjør vi i dette kapitlet en analyse av de lokale inkubatoroperatørene, og av bedriftene som har vært tilknyttet dem. Vi har hentet inn svar fra 37 av inkubatorene og fra 333 tilknyttede bedrifter. Det er henholdsvis inkubatorlederne og bedriftslederne som har svart på undersøkelsene. I analysen supplerer vi disse surveydataene med andre relevante data. I kapitlet gir vi først en analyse av inkubatoroperatørene (kapittel 5.2), før vi analyserer bedriftene (kapittel 5.3). Under gir vi en kort oppsummering av de viktigste funnene.

Kort oppsummert viser surveyundersøkelsen følgende:

Operatører:

- I følge inkubatorlederne er evnen til å koble bedriftene opp mot andre aktører og tilstrekkelig finansiering for å få gjennomført ønskelige aktiviteter, viktige faktorer for å lykkes med driften.
- Inkubatorledere mener at aktiviteter utenom Inkubatorprogrammet bidrar til at de utfører oppgavene i programmet bedre.
- Ifølge inkubatorledere har Siva i første rekke bidratt til å styrke deres nasjonale nettverk og til å fremme læring mellom næringshager. Men, analysen viser også at det er forbedringsmuligheter med hensyn til Siva sin innsats for å styrke inkubatorene.
- Inkubatorlederne vurderer selv deres betydning overfor tilknyttede bedrifter til å være størst med hensyn til å styrke bedriftenes forretningsforståelse og overlevelsessevne. Videre trekkes det fram av inkubatorlederne at de bidrar til å styrke bedriftenes innovasjonsevne, nettverk til kunder, markedskompetanse og nettverk til forsknings- og utdanningsmiljøer.
- Innovasjon Norge og næringsklyngene er inkubatorenes viktigste regionale samarbeidspartnere.
- Ifølge inkubatorlederne har det å fremme entreprenørskapskultur i regionen, og det å bidra til utvikling av møteplasser, vært inkubatorenes viktigste bidrag til regional utvikling de siste årene.
- Med hensyn til videreutvikling av inkubatoren tyder tilbakemeldingene på at inkubatorene ønsker å ta en tydeligere og mer framtrædende regional rolle.

Bedrifter:

- Bare 43 prosent av tilknyttede bedrifter har kontorplass i inkubatormiljøet.
- Kunder «andre steder i Norge» er de viktigste samarbeidspartnerne for inkubatorbedriftene. Andre viktige samarbeidspartnere er «kunder i regionen», «leverandører andre steder i Norge» og «leverandører i regionen».

- Det er gjennomgående lite samarbeid internt blant inkubatorbedriftene.
- Bedriftene har noe samarbeid mot forsknings- og utdanningsmiljøer i regionen, men har i liten utstrekning etablert relasjoner mot investorer.
- Bedriftene er gjennomgående tilfreds med inkubatorene.
- Bedriftene rapporterer at tilknytning til en inkubator har vært viktigst for å styrke deres forretningsforståelse, innovasjonsevne, overlevelsessevne og markedskompetanse.
- Bedrifter med kontor plass i inkubatoren rapporterer om bedre resultatsoppnåing og større tilfredshet enn bedrifter som ikke har kontor plass i inkubatormiljøet.
- Det er også slik at nyetablerte bedrifter rapporterer høy resultatoppnåelse av inkubatortilknytning enn modne bedrifter.

5.2. Inkubatoroperatørene

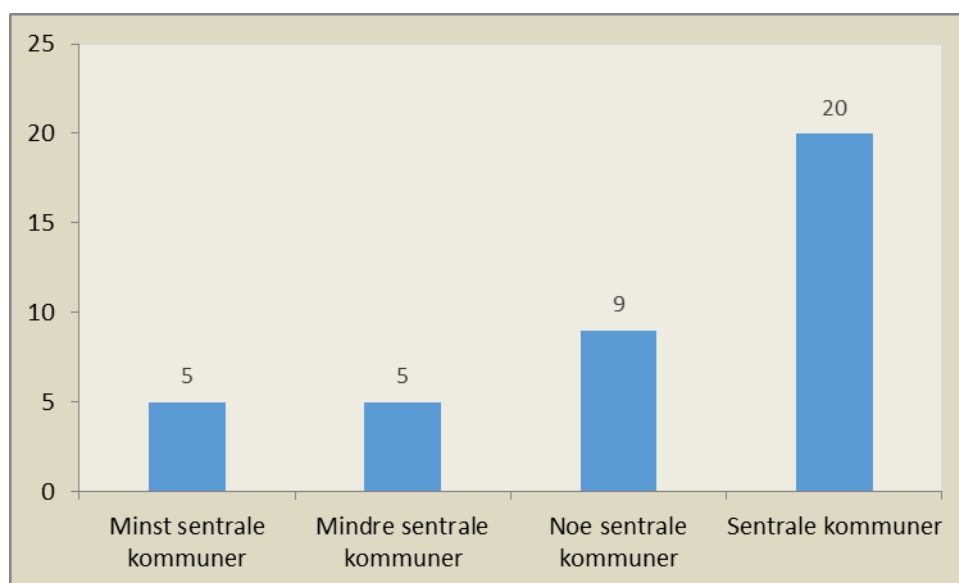
I dette delkapitlet presenterer vi først noen kjennetegn ved inkubatoroperatørene. Deretter ser vi på ulike sider ved driften av inkubatorene, før vi drøfter deres betydning for bedriftene og regionen hvor de er lokalisert. Avslutningsvis drøfter vi inkubatorledernes tanker om videreutvikling av inkubatoren.

5.2.1. Trekk ved inkubatoroperatørene

Sentrale kjennetegn ved inkubatorene er deres lokalisering og størrelse. Dette er forhold som kan ha betydning for drift og resultater av virksomheten.

Sentralitet

De fleste inkubatorene er lokalisert i sentrale områder. I alt 29 av de 39 inkubatorer som i 2016 var en del av Inkubatorprogrammet er lokalisert i det SSB defineres som «sentrale» og «noe sentrale» kommuner (se vedlegg 5.1). Det er kun fem av inkubatorene som er lokalisert i de «minst sentrale» kommunene (figur 5.1).



Figur 5.1: Inkubatorene fordelt etter lokalisering (antall inkubatorer). Kilde: SSB og Siva.

Størrelse

Inkubatorens størrelse kan måles på ulike måter. Vi kan blant annet se på antall bedrifter som er tilknyttet inkubatoren, eller vi kan se på størrelsen på selve organisasjonen som ivaretar inkubatordriften.

Antall bedrifter tilknyttet inkubatoren

Det er variasjoner når vi ser på antall bedrifter tilknyttet inkubatorene. 58 prosent av inkubatorene, har 20 eller færre tilknyttede bedrifter. Vi kan klassifisere disse som små eller mellomstore inkubatorer. Blant disse er det også noen med færre enn ti bedrifter. De resterende inkubatorene (42 prosent) har mer enn 20 tilknyttede bedrifter, og kan sees på som store inkubatorer (N=36).

Størrelse på organisasjonen og årsverk tilknyttet programmet

Ser vi på de organisasjonene som har ansvar for å drifte inkubatorene, dvs. driftsselskapene, så har de noe varierende størrelse. Det mest vanlige er to til seks ansatte.

Noen av organisasjonene som har ansvar for inkubatorer vil utelukkende være engasjert i slik virksomhet, mens andre har et betydelig breiere virksomhetsområde. Det er derfor viktig å avdekke hvor mange årsverk som er knyttet til inkubatordrift. 45 prosent av inkubatorene har ett til to årsverk knyttet til inkubatordrift, mens 55 prosent har tre eller flere årsverk som det siste året har arbeidet med Inkubatorprogrammet (N=33).

Øvrige trekk ved operatørene

Nåværende inkubatorperiode startet i 2012, men mange av operatørene som drifter inkubatorene ble etablert før den tid og har vært med i tidligere inkubatorprogram. 78 prosent av driftsselskapene ble etablert før 2012, de resterende i 2012 eller senere (N=36).

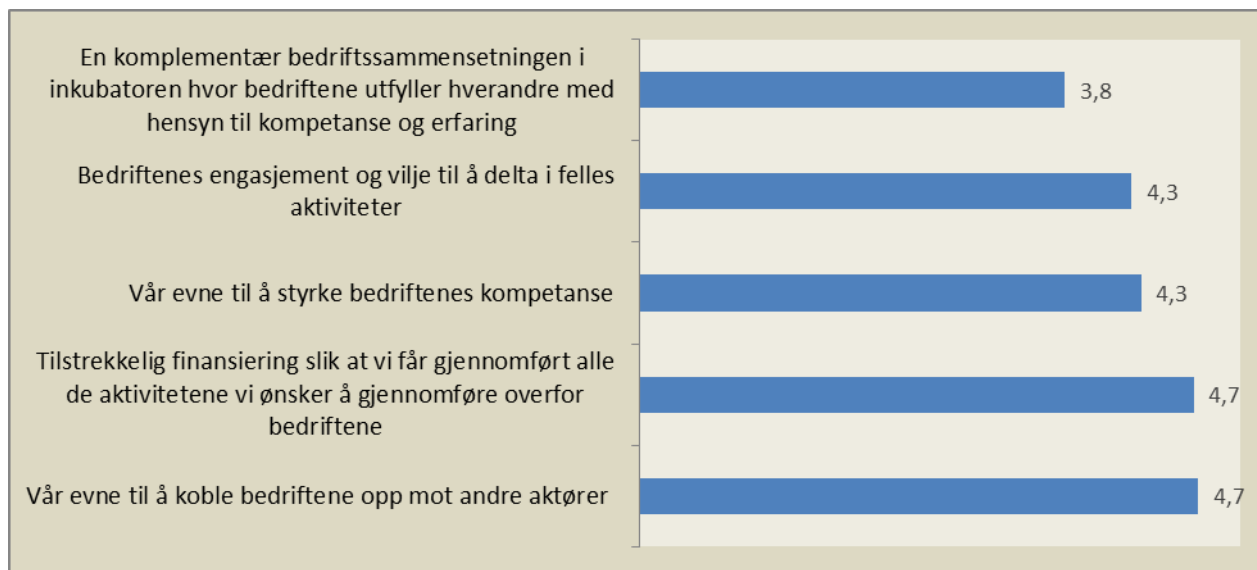
En annen dimensjon ved driftsselskapene er eierskap. Siva er inne med eierskap i 92 prosent av driftsselskapene (N=36), noe som gir de muligheter for å påvirke driften av inkubatorene, blant annet gjennom styreplass. En siste dimensjon, som også handler hvem som har mulighet for å påvirke driften, er hvordan inkubatorene finansieres. En stor andel (60 prosent) mottar minst halvparten av det samlede tilskuddet til inkubatordrift fra Siva (N=35). Andre viktige økonomiske bidragsytere er fylkeskommunen (83 prosent av inkubatorene mottar slik støtte) og næringslivet (53 prosent av inkubatorene mottar slik støtte) (N=36). Vi ser altså at fylkeskommunen er en viktig økonomisk bidragsyter, selv om de ikke er pålagt å bevilge midler til de lokale inkubatorene.

5.2.2. Inkubatordrift

Dette underkapitlet tar for seg ulike aspekter ved inkubatordriften. Vi starter med en diskusjon rundt faktorer som inkubatorenes ledere oppfatter som viktige for å lykkes med driften. Vi tar så for oss tilgangen på nye bedrifter. Deretter diskuterer vi hvordan Siva har bidratt til å styrke inkubatoren, og hvordan andre oppgaver, uten tilknytning til Inkubatorprogrammet, påvirker inkubatordriften.

Viktige faktorer for å lykkes med driften

*Evne til å koble bedriftene opp mot andre aktører, sammen med tilstrekkelig finansiering for å få gjennomført ønskelige aktiviteter, er faktorer inkubatorlederne vurderer som de viktigste for å lykkes med driften. Inkubatorens evne til å styrke kompetansen til målbedriftene, samt bedriftenes engasjement og vilje til å delta i felles aktiviteter, blir også oppgitt til å være viktige for driften. På en skala fra én til fem ligger gjennomsnittsverdien på mellom 4,7 og 4,3 for disse svarkategoriene. Det er noe mindre oppslutning om utsagnet *en komplementær bedriftssammensetning i inkubatoren hvor bedriftene utfyller hverandre med hensyn til kompetanse og erfaring*.*



Figur 5.2: Inkubatorledernes vurderinger av viktige faktorer for å lykkes med driften. Gjennomsnittsverdier basert på en skala der 1 = Ikke viktig i det hele tatt, 2 = Lite viktig, 3 = Noe viktig, 4 = Viktig og 5 = Svært viktig. N=35-36.

Tilgang på nye bedrifter

De fleste inkubatorene (81 prosent) oppgir at de har hatt svært god eller god tilgang på nye bedrifter de siste tre årene. Ser vi nærmere på tallene er det liten forskjell etter inkubatorens størrelse (antall bedrifter), mens det som ventet er noe forskjell etter sentralitet. Det er eksempelvis kun inkubatorer i sentrale områder (dvs. «noe sentrale» og «sentrale» kommuner) som oppgir *svært god tilgang på bedrifter*. Inkubatorer som er lokalisert i de mindre sentrale kommunene har følgelig noen flere utfordringer med hensyn til det å rekruttere inn bedrifter.¹⁴

¹⁴ Vi spurte inkubatorlederne kun om hvor god tilgangen var på bedrifter. Vi inkluderte ikke spørsmål som gikk på kvaliteten på de nye bedriftene.

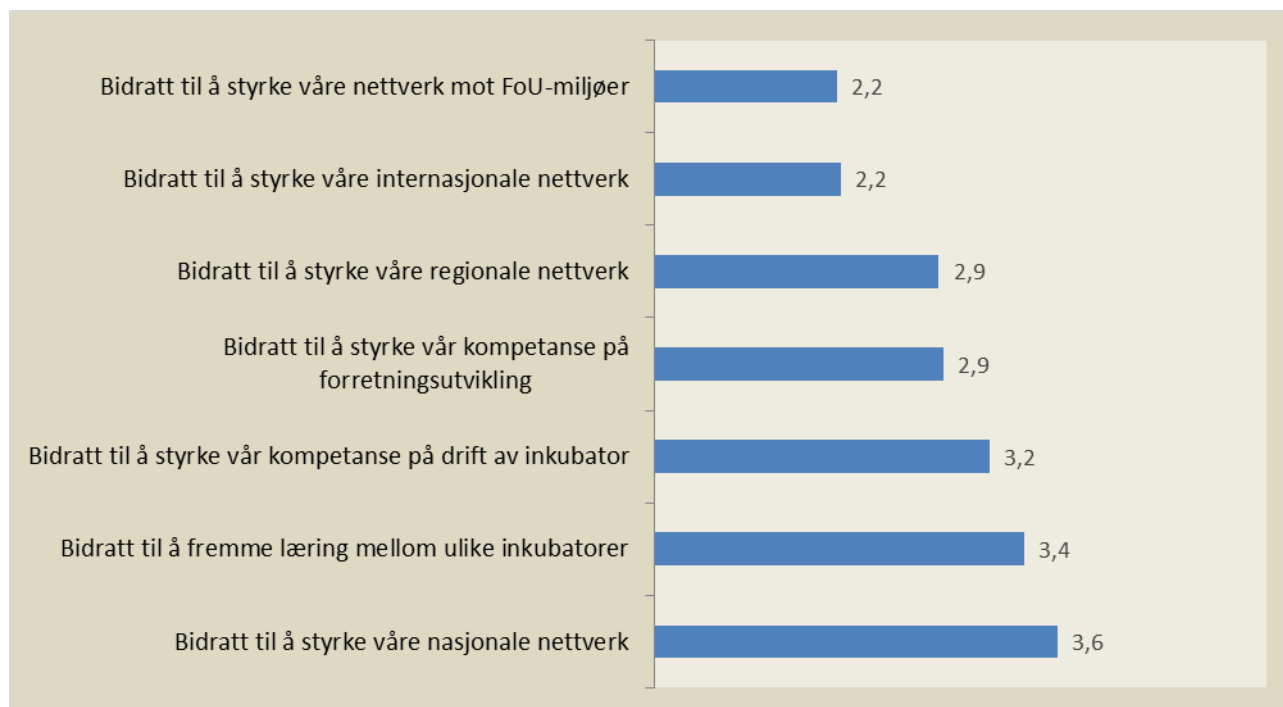
Tabell 5.1: Hvordan vil du beskrive tilgangen på nye bedrifter til din inkubator de siste tre årene?

	Antall INK	Andel
Noe tilgang på bedrifter	7	19%
God tilgang på bedrifter	24	67%
Svært god tilgang på bedrifter	5	14%
Total	36	100%

Hvordan har Siva bidratt til å styrke inkubatoren?

Når det gjelder Siva sin innsats for å styrke driften av inkubatorene viser undersøkelsen at inkubatorlederne her mener at det er forbedringsmuligheter (figur 5.3).

Det forholdet som vurderes som viktigst er at Siva har *bidratt til å styrke våre nasjonale nettverk*. 55 prosent av inkubatorlederne sier at dette gjelder i stor eller svært stor grad. Siva sin innsats for å *fremme læring mellom ulike inkubatorer* vurderes som det nest viktigste (47 prosent svarer i stor eller i svært stor grad). En del av de andre forholdene som inkubatorlederne har vurdert, oppnår mindre oppslutning. Eksempelvis er det 58 prosent av inkubatorlederne som sier at Siva «ikke i det hele tatt» eller «i liten grad» har bidratt til å styrke deres nettverk mot FoU-miljøer. Samtidig indikerer dette også at det å bygge slike nettverk mot FoU-miljøer er krevende, og forutsetter i mange tilfeller en tilstedeværelse i slike miljøer som en ikke kan forvente at Siva har. Samlet kan det imidlertid hevdes at det er forbedringspunkter med hensyn til Siva sin rolle for å styrke driften av inkubatorene.

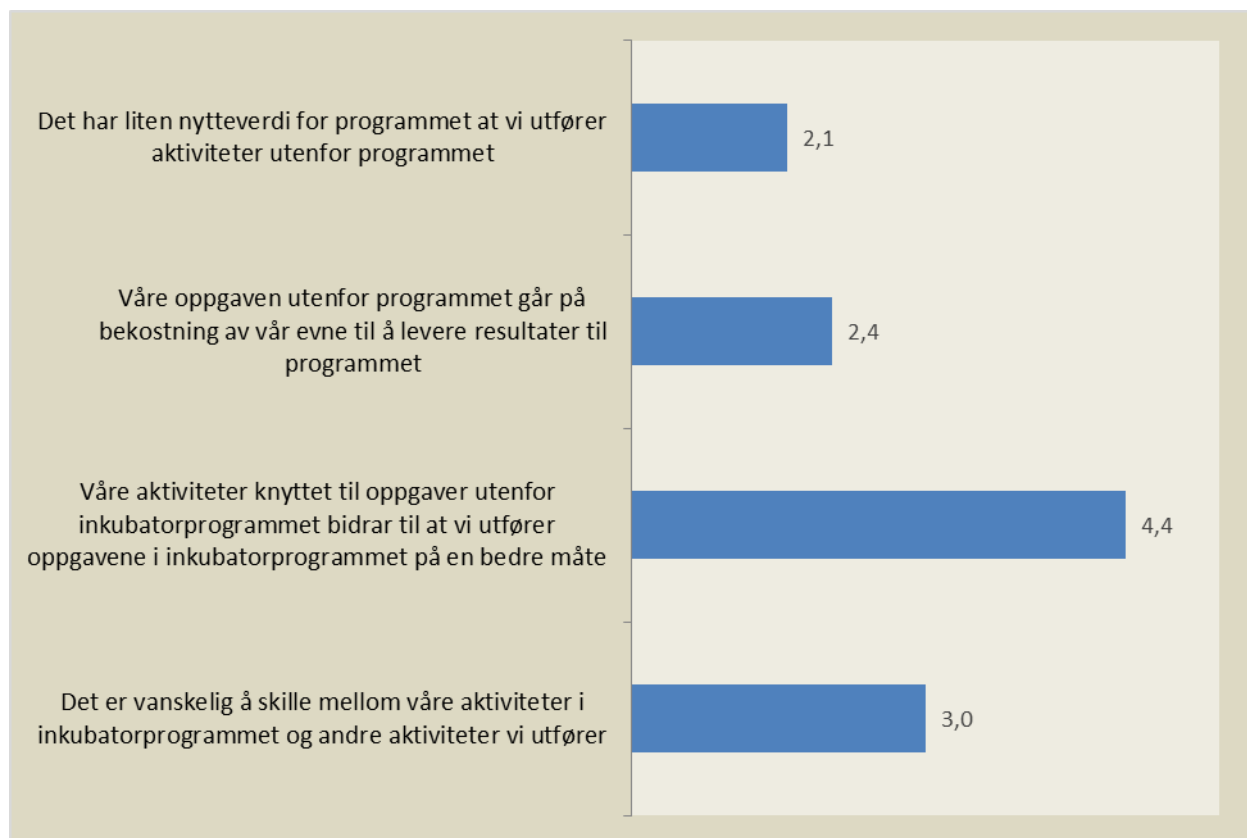


Figur 5.3: På hvilken måte har Siva bidratt til å styrke driften av inkubatoren? Gjennomsnittverdier på en skala fra 1 til 5 der 1=ikke i det hele tatt, 2=l liten grad, 3=l noen grad, 4=l stor grad, og 5= l svært stor grad. N=36.

Oppgaver uten tilknytning til Inkubatorprogrammet

Inkubatorer vil i noen tilfeller utføre aktiviteter/prosjekter som kommer i tillegg til deres rolle som en Siva-inkubator. Dette kan eksempelvis være andre prosjekter og andre oppgaver for fylkeskommuner og kommuner. I den anledning ble inkubatorlederne bedt om å ta stilling til fire ulike påstander knyttet til slik aktivitet.

Inkubatorlederne er klart mest enige i påstanden om at *aktiviteter knyttet til oppgaver utenfor Inkubatorprogrammet bidrar til at de utfører oppgavene i Inkubatorprogrammet på en bedre måte* (figur 5.4). Dette viser at inkubatorlederne ser det som viktig for arbeidet med Inkubatorprogrammet å ha arbeidsoppgaver ved siden av programarbeidet. Dette understøttes av at inkubatorlederne er *uenige* i påstanden om at *det har liten nytteverdi for programmet at en utfører aktiviteter utenfor programmet*. Påstanden om at *oppgaver utenfor programmet går på bekostning av evnen til å levere resultater til programmet*, blir også i stor grad avvist.



Figur 5.4: Inkubatorer vil i noen tilfeller utføre aktiviteter/prosjekt som ikke inngår i Inkubatorprogrammet. Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander? Gjennomsnittverdier på en skala fra 1 til 5 der 1=Svært uenig, 2=Uenig, 3=Verken enig eller uenig, 4=Enig og 5= Svært enig. N=36.

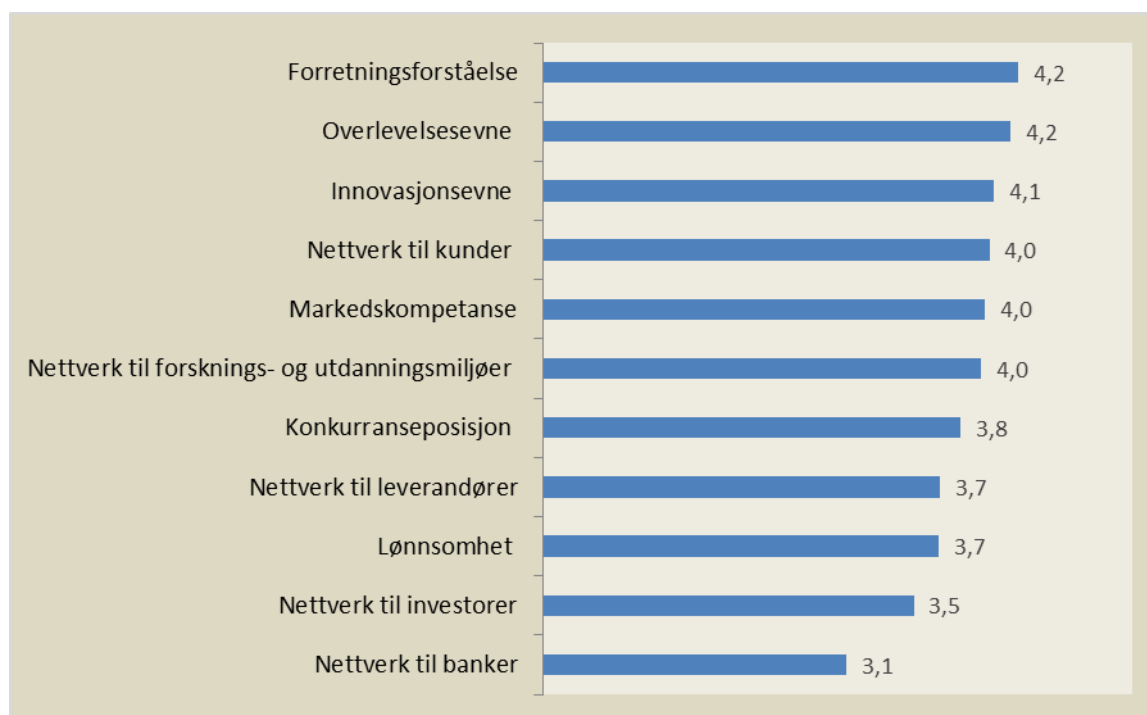
5.2.3. Inkubatorens betydning for bedriftene

I dette delkapitlet presenterer vi hvordan inkubatorledere vurderer betydningen av egne tjenester overfor målbedriftene. Vi ser først på det samlede bildet, før vi vurderer om det er noen variasjoner etter inkubatorens lokalisering og størrelse. Vi avslutter med å diskutere hva inkubatorlederne vurderer som de viktigste tiltakene inkubatorene har gjennomført for å utvikle levedyktige bedrifter.

Inkubatorenes vurdering av betydningen av egne tjenester overfor målbedriftene: Det generelle bildet

Formålet med Inkubatorprogrammet er å utvikle fremtidens næringsliv gjennom å identifisere, videreutvikle og kommersialisere gode ideer til nye bedrifter, og gi ny vekst i etablert næringsliv. Inkubatorene skal gi gründere og nyetablerte bedrifter forretningsrådgivning og hjelpe dem fra idé til marked. Det tilbys også rådgivning til etablert næringsliv for å skape vekst og bidra til knoppskyting. Det skal i tillegg være et fokus mot å styrke bedriftenes nettverk.

Når vi ber inkubatorlederne vurdere deres betydning for målbedriftene, så er deres vurdering at tilknytning til inkubatoren gjennomgående har hatt stor betydning for bedriftene (se figur 5.5). Det som får høyest score av de indikatorene som lederne vurderer er *forretningsforståelse*, *overlevelsessevne*, og *innovasjonsevne*. Men det er også stor oppslutning om at inkubatorene har styrket bedriftenes *nettverk til kunder*, deres *markedskompetanse* og deres *nettverk til forsknings- og utdanningsmiljøer*. *Nettverk til investorer* og *nettverk til banker* er det som oppnår de laveste gjennomsnittsverdiene på utvalgte indikatorene.



Figur 5.5: Inkubatorledernes vurdering av hvordan inkubatoren har styrket bedrifter som er eller har vært tilknyttet inkubatoren de 3 siste årene. Vurderingen er gjort på en skala fra 1 til 5 der 1=Ikke i det hele tatt, 2=I liten grad, 3=I noen grad, 4=I stor grad, og 5=I svært stor grad. N=34-36.

Inkubatorenes vurdering av betydningen av egne tjenester overfor målbedriftene: Etter sentralitet og størrelse

Sentralitet

Når vi ser nærmere på noen karakteristika ved inkubatorene, så det ikke grunnlag for å hevde at inkubatorens lokalisering påvirker hvordan inkubatorene vurderer egen betydning for bedriftene. Det er eksempelvis ikke slik at inkubatorer i sentrale kommuner vurderer sin innsats særlig annerledes enn inkubatorer i mindre sentrale kommuner.

Størrelse

Undersøkelsen gir heller ikke grunnlag for å hevde at inkubatorens størrelse (både i forhold til antall bedrifter og antall årsverk knyttet til Inkubatorprogrammet) er av vesentlig betydning for hvordan inkubatorene vurderer betydningen de har for målbedriftene sine. Inkubatorer med over 20 bedrifter vurderer riktignok sin betydning gjennomgående høyere enn inkubatorer med 20 eller færre bedrifter, men det er kun på ett forhold det er signifikant forskjell. Store inkubatorer (over 20 bedrifter) vurderer sitt bidrag innen forretningsforståelse signifikant høyere (signifikansnivå på fem prosent) enn små inkubatorer (20 eller færre bedrifter).

De viktigste tiltakene inkubatorene har gjort for å utvikle levedyktige bedrifter

Inkubatorlederne ble bedt om å nevne de tre viktigste tiltakene deres inkubator har gjort for å utvikle levedyktige bedrifter i løpet av de siste tre årene. Dette var et spørsmål med «åpne» svaralternativer, men vi har identifisert åtte tiltak som gikk igjen i de fleste svarene (se tabell 5.2). De fleste inkubatorlederne nevner ulike former for *nettverksbygging*, f. eks. med kompetansemiljøer, klynger og eksisterende næringsliv. *Kompetansehevingstiltak og kobling mot kapital* er også hyppig nevnt. Videre nevnes også etablering av møteplasser, utvidelse av rådgivningstilbud innen forretningsutvikling, økt markedsfokus og markedskompetanse. I tillegg ble forbedret screening prosess og strengere krav til opptak nevnt av flere.

Tabell 5.2: De viktigste tiltakene inkubatorene har gjort for å utvikle levedyktige bedrifter

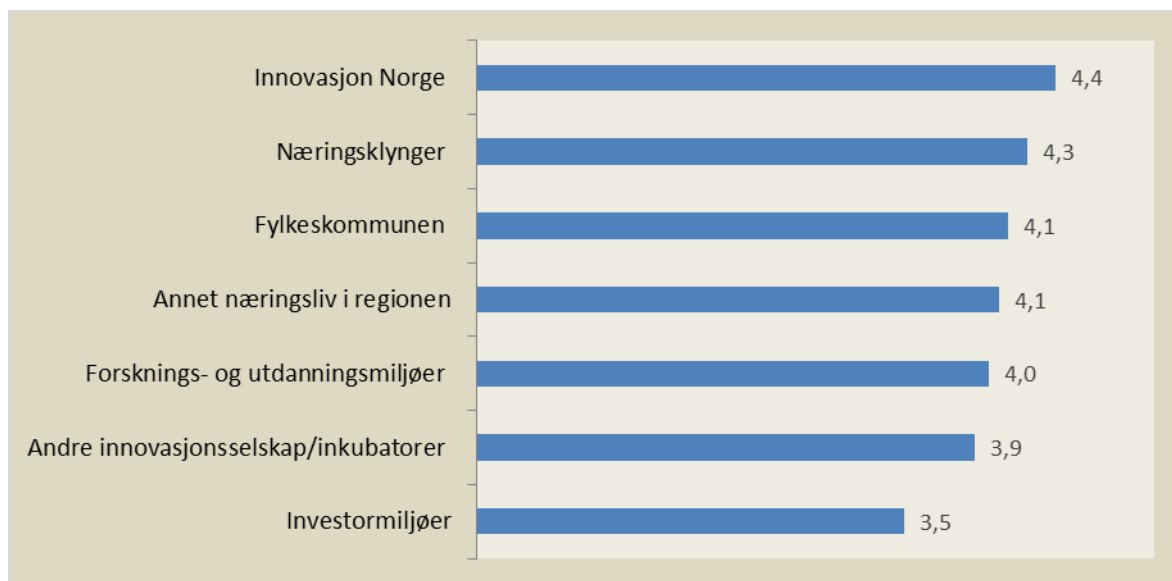
Nettverksbygging	Kompetanseheving	Kobling mot kapital	Skape møteplasser
Rådgivningstilbud	Økt markedsfokus og markedskompetanse	Forbedret screening prosess og strengere krav til opptak	Internasjonalisering

5.2.4. Inkubatorens betydning for regionen

I dette underkapitlet ser vi på inkubatorenes regionale koblinger. Vi drøfter også hvilke betydning inkubatorenes ser ut til å ha for regionen hvor de er lokalisert. Dette handler om mulige regionale effekter av inkubatordrift.

Inkubatorens regionale koblinger: Det generelle bildet

På spørsmål om hvilke regionale aktører inkubatorene har arbeidet sammen med de siste årene, er det Innovasjon Norge og næringsklynger som i størst grad trekkes fram av inkubatorlederne. Eksempelvis er det 89 prosent av inkubatorlederne som sier at de i stor grad eller i svært stor grad har jobbet sammen med Innovasjon Norge de siste tre årene. Noe av bakgrunnen for dette er nok at Innovasjon Norge har en del virkemidler som er viktige for den type bedrifter som ofte er knyttet til inkubatorene (ambisiøse og nyetablerte virksomheter). Fylkeskommunen, annet næringsliv i regionen, og forsknings- og utdanningsmiljøer er også aktører som inkubatorene jobber mye sammen med. Investormiljøer utgjør en aktørgruppe som inkubatorene har jobbet noe mindre med.



Figur 5.6: Hvilke regionale aktører har inkubatoren jobbet sammen med de siste tre årene? Gjennomsnittsverdier på en skala fra 1 til 5 der 1=Ikke i det hele tatt, 2=I liten grad, 3=I noen grad, 4=I stor grad, og 5= I svært stor grad. N=36.

Det at inkubatorene ser ut til å ha opprettet nettverk og relasjoner mot såpass mange regionale aktører, kan tyde på at inkubatorene spiller en vesentlig rolle i regionen hvor de er lokalisert, og at de tar en posisjon i det regionale innovasjonssystemet. Likevel ligger er det altså noen utfordringer, spesielt i forhold til det å bygge relasjoner mot investormiljøer.

Inkubatorens regionale koblinger: Etter sentralitet og størrelse

Sentralitet

Vi finner signifikant forskjell (signifikansnivå på 5 prosent) mellom inkubatorene i «minst» og «mindre» sentrale kommuner og inkubatorene i «sentrale» og «noe sentrale» kommuner på ett viktig forhold, nemlig koblinger til investormiljøer.¹⁵ Ikke overraskende skårer inkubatorene i de sentrale områdene høyere når det gjelder relasjoner mot investormiljøene enn hva inkubatorer i de mindre sentrale område gjør. Dette har nok sin naturlige forklaring i at investormiljøer ofte er lokalisert i byer og sentrale strøk.

Størrelse

Vi finner ingen signifikante forskjeller når vi ser på inkubatorens størrelse målt etter antall bedrifter. Ser vi på årsverk knyttet til inkubatordrift skårer inkubatorene med tre eller flere årsverk signifikant høyere på samarbeid med FoU-miljøer enn inkubatorene med ett til to årsverk (signifikansnivå på 5 prosent). Det å jobbe mot FoU-miljøer er krevende og dette er i utgangspunktet ikke inkubatorens primær oppgave, som er knyttet til det å fasilitere utvikling i bedrifter med vekstpotensial. Observasjonen viser imidlertid at dersom man har mer

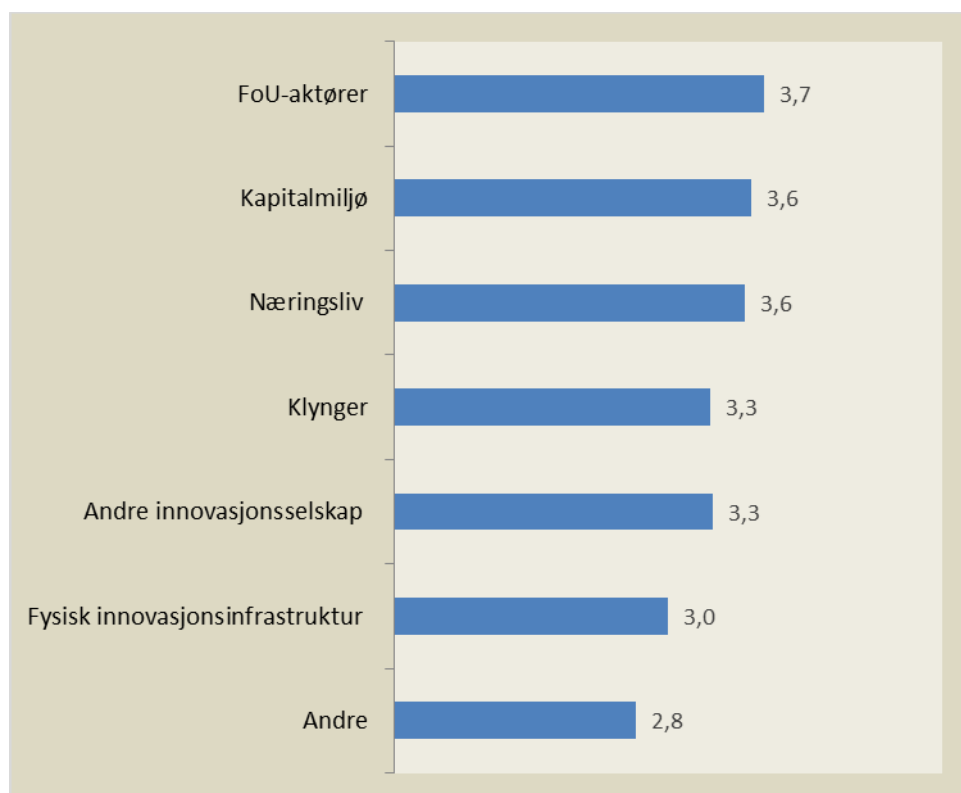
¹⁵ Av plasshensyn blir en del av analysen ikke rapportert i form av tabeller/figurer.

menneskelige ressurser tilgjengelig i inkubatoren, er sannsynligheten også større for at man skal kunne ivareta slike krevende oppgaver.

Siva sine egne vurderinger av inkubatorens koblinger

Siva har gjennomført en egen kartlegging av det de omtaler som «inkubatorens økosystem». Dette er inkubatorens nettverk av aktører og ressurser som bidrar til inkubatorbedriftenes utvikling og verdiskapning. Det antas at tett samhandling mellom inkubatoren og disse aktørene er en forutsetning for et velfungerende økosystem. Inkubatorlederne ble spurt om å evaluere i hvilken grad det ligger et uutnyttet potensial i samarbeidet med ulike aktører innenfor syv kategorier når det gjelder det å få til økt rekruttering samt utvikling og vekst i inkubatorbedriftene. Resultater viser at inkubatorlederne hevder at det ligger mest uutnyttet potensial i samarbeidet med FoU-aktører, kapitalmiljø og næringsliv. Det ligger også en del uutnyttet potensial i samarbeidet med klynger, andre innovasjonsselskap og fysisk innovasjonsinfrastruktur (figur 5.7).

Resultater fra Siva sine egen undersøkelse støtter også oppunder observasjoner fra vår survey, hvor vi finner at det er særlige utfordringer knyttet til det å bygge relasjoner mot investormiljøer.

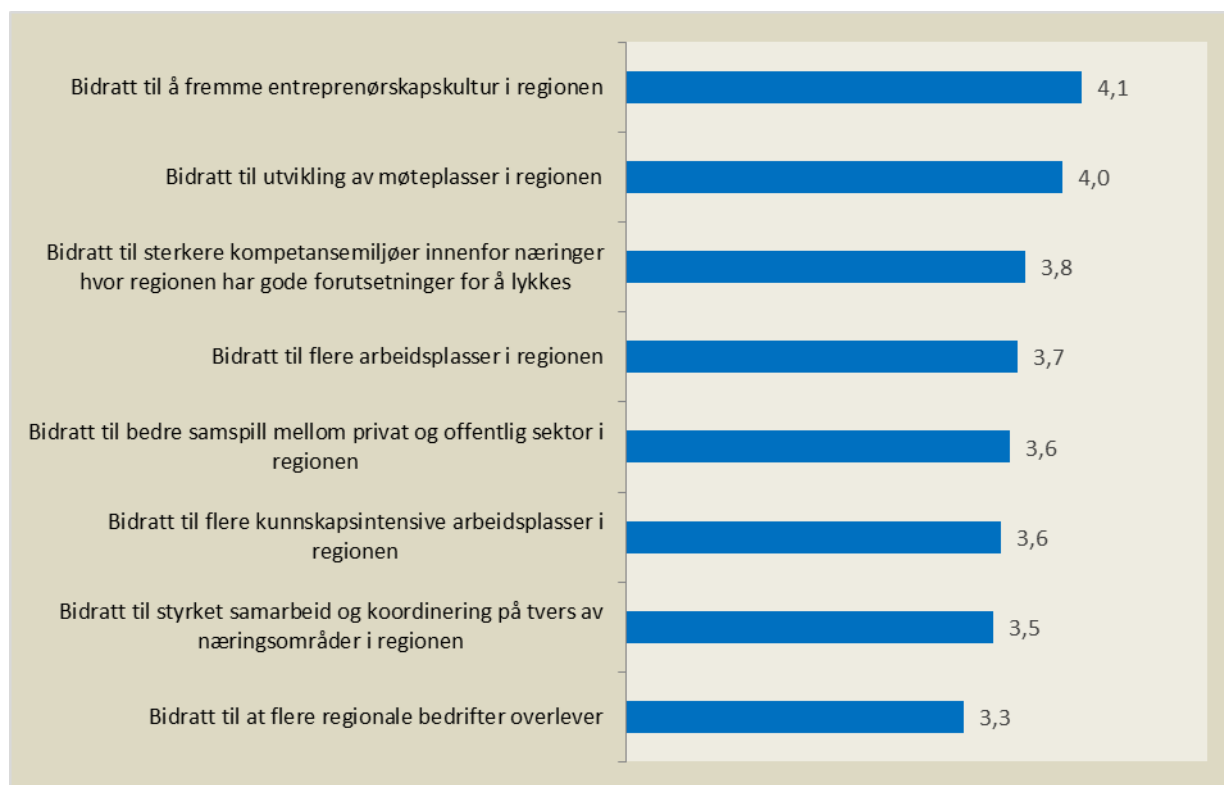


Figur 5.7: Uutnyttet potensiale i inkubatorenes øko-system. Gjennomsnittsverdier basert på en skala fra 1 til 5 der 1 = svært liten grad, 2 = liten grad, 3 = middels grad, 4 = stor grad, 5 = svært stor grad. N=33. Kilde: Økosystem-undersøkelse, Siva

Inkubatorledernes vurdering av regionale effekter: Det generelle bildet

Inkubatorlederne ble også stilt spørsmål om i hvilken grad de mener driften av inkubatoren i løpet av de siste tre årene har gitt effekter på ni konkrete indikatorer (figur 5.8).

Inkubatorlederne mener at de viktigste effektene av innsatsen fra inkubatorene er at de har bidratt til å fremme *entreprenørskapskultur i regionen*, utvikling av *møteplasser*, og *bidratt til sterke kompetansemiljøer innenfor næringer hvor regionen har gode forutsetninger*. Forholdene som fikk lavest skår er *bidratt til at flere regionale bedrifter overlever* og *bidratt til styrket samarbeid og koordinering på tvers av næringsområder i regionen*. Det er imidlertid ikke store forskjeller i svarfordelingen mellom de forholdene som ble vurdert.



Figur 5.8: Hvilke effekter har driften av inkubatoren de siste tre årene gitt? Gjennomsnittverdier på en skala fra 1 til 5 der 1=Ikke i det hele tatt, 2=I liten grad, 3=I noen grad, 4=I stor grad, og 5= I svært stor grad. N=34-36.

Inkubatorledernes vurdering av regionale effekter: Etter sentralitet og størrelse

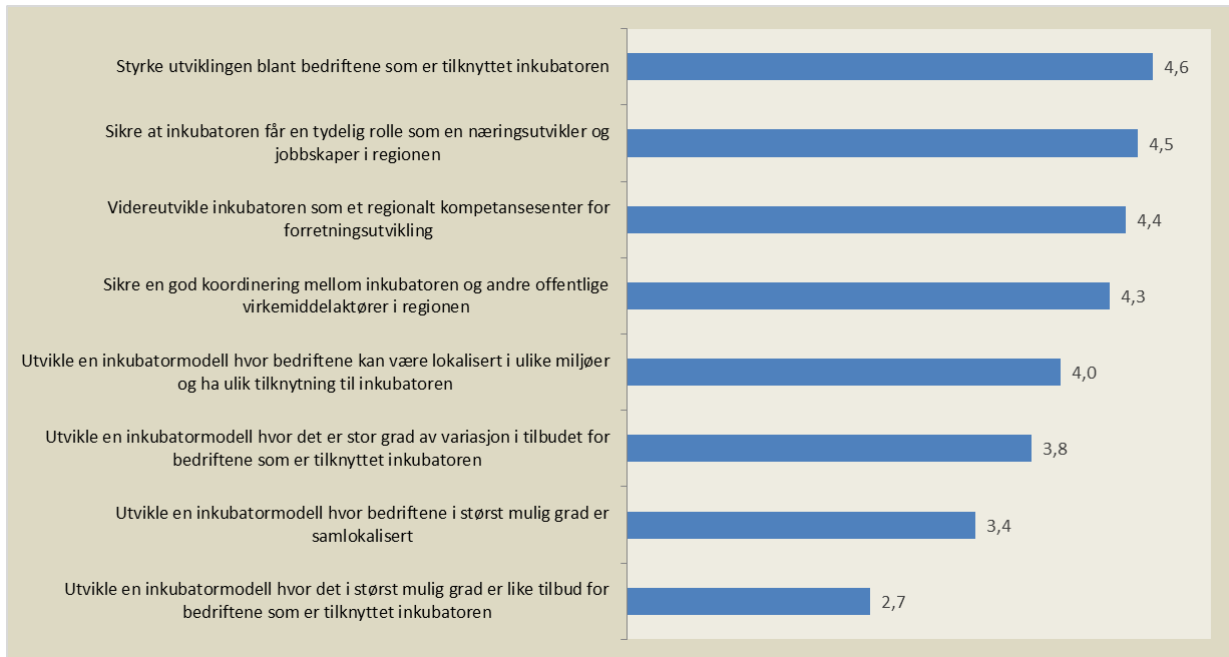
Undersøkelsen gir ikke grunnlag for å hevde at inkubatorens størrelse er av betydning for hvordan inkubatorene vurderer sine regionale effekter. Vi finner ingen signifikante forskjeller. Når vi ser på sentralitet finner vi bare signifikant forskjell (signifikansnivå på 5 prosent) på ett forhold. Inkubatorer i mindre og minst sentrale kommuner skårer signifikant høyere på *bidratt til styrket samarbeid og koordinering på tvers av næringsområder i regionen*. Dette indikerer at inkubatorene ser ut til å ta en mer sentral rolle i utkantområder, hvor næringslivet gjerne er «tynnere» og mer fragmentert.

5.2.5. Videreutvikling av inkubatoren

Dette delkapitlet presenterer forhold som inkubatorlederne vurderer til å være de viktigste i årene som kommer for å videreutvikle inkubatoren. De utsagnene som fikk størst oppslutning var *styrke utviklingen blant bedriftene som er tilknyttet inkubatoren*, *sikre at inkubatoren får en tydelig rolle som en næringsutvikler og jobbskaper i regionen*, *videreutvikle inkubatoren*

som et regionalt kompetansesenter for forretningsutvikling, sikre en god koordinering mellom inkubatoren og andre offentlige virkemiddelaktører i regionen (figur 5.9).

Fellesnevner for tre av disse utsagnene er at det handler om inkubatorens rolle i regionen. Det kan tolkes som at det å videreutvikle den regionale posisjonen til inkubatoren blir viktigere i tiden som kommer, noe som også forutsetter at inkubatorlederne i økende grad fokuserer på den regionale dimensjonen og det å posisjonere inkubatoren innenfor det regionale innovasjonssystemet.



Figur 5.9: Inkubatorledernes vurdering av hva som er viktig for inkubatorene i årene som kommer. Gjennomsnittsverdier basert på en skala fra 1 til 5 der 1=Ikke viktig i det hele tatt, 2=Lite viktig, 3=Noe viktig, 4=Viktig og 5=Svært viktig. N=34-36.

Videre viser vår survey at mange av inkubatorlederne ønsker en inkubatormodell hvor bedriftene kan være lokalisert i ulike miljøer og ha ulik tilknytning til inkubatoren. Tre av fire inkubatorledere vurderer dette som svært viktig eller viktig.

En slik forståelse finner også støtte i noen kommentarer i åpne kommentarfelt i spørreskjemaet, eksempelvis *det viktigste for oss er inkubasjonsprosessen og ikke den fysiske inkubatoren*. Dette åpner opp for en mer «åpen» inkubatormodell med inkubatorbedrifter både i inkubatorens hovedmiljø, i avdelinger knyttet til inkubatoren, og ikke minst bedrifter uten en fysisk tilknytning til inkubatoren, men som likevel nytter godt av noen av de tjenestene som inkubatoren tilbyr. Man ser klare tendenser til en slik «oppsplitting» allerede, og i neste kapittel vil vi komme mer inn på hvordan fysisk lokalisering har betydning for bedriftenes tilfredshet med inkubatoren og resultatene av inkubatortilknytning.

5.3. Inkubatorbedriftene

I dette delkapitlet analyserer vi bedriftene som er tilknyttet inkubatorene. Vi presenterer først noen generelle karakteristika ved bedriftene. Deretter tar vi for oss bedriftenes ambisjoner og nettverk. Det påfølgende avsnittet drøfter hvor tilfredse bedriftene er med inkubatorene, før

vi analyserer hvilke resultater inkubatortilknytning har gitt for bedriftene. Avslutningsvis ser vi på innspill fra bedriftene med hensyn til en videreutvikling av inkubatorene.

5.3.1. Trekk ved bedriftene tilknyttet inkubatorene

Viktige trekk ved inkubatorbedriftene er størrelse, modenhet og om de er lokalisert i eller utenfor inkubatoren. Dette er forhold vi antar har betydning for hvilke betydning inkubatortilknytning har for bedriftene.

Størrelse

Nesten halvparten av bedriftene (46 prosent) har inntil ett årsverk knyttet til aktiviteten, mens 24 prosent av bedriftene har to til tre årsverk. De resterende (30 prosent) har mer enn tre årsverk (N=269). Dette betyr at *inkubatorbedriftene stort sett er små bedrifter*.

Bedriftens modenhet

Litt over halvparten av bedriftene (51 prosent) ble etablert i 2013 eller tidligere. Disse bedriftene vil bli referert til som «modne bedrifter», mens bedrifter etablert i perioden 2014 til 2016 blir referert til som «nyetablerte bedrifter» (dvs. 49 prosent) av selskapene (N=287). Ikke overraskende er det altså et stort innslag av små nyetablerte bedrifter knyttet til inkubatorene.

Kontorplass i eller utenfor inkubatormiljøet

Bedriftene tilknyttet Inkubatorprogrammet kan enten være lokalisert i selve inkubatoren, i avdeling eller node tilknyttet inkubatoren, eller på en lokalitet som ikke er knyttet til inkubatoren. Vår undersøkelse viser at det er 43 prosent av bedriftene som har kontorplass i inkubatoren eller i en avdeling eller node tilknyttet inkubatoren. Dette vil si at over halvparten av bedriftene (57 prosent) ikke har kontorplass i inkubatormiljøet (N=288).¹⁶ Som vi senere skal se, er bedriftenes lokalisering «i eller utenfor inkubatoren» av betydning for hvordan de opplever inkubatortilknytningen. NTNUs kundetilfredshetsundersøkelse for 2015, fant at 48 prosent av bedriftene var lokalisert utenfor inkubatoren (NTNU 2016).

Andre karakteristika

Ikke overraskende er de fleste bedriftene lokalisert i mer sentrale områder. 79 prosent av bedriftene, som har svart på undersøkelsen, har adresse i det SSB definerer som «sentrale» og «noe sentrale» kommuner.¹⁷ Kun 21 prosent av inkubatorbedriftene ligger i «mindre» og «minst sentrale» kommuner (N=322).

Bedriftene som deltar i Inkubatorprogrammet tilhører en rekke bransjer (vedlegg 5.2), men det er likevel slik at noen bransjer er sterkere representert i utvalget enn andre. Virksomheter innen gruppen «faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting» er den største bransjegruppen

¹⁶ Begrepet «inkubatormiljø» brukes om inkubatoren og dens noder/avdelinger.

¹⁷ Gjelder kun bedrifter som har svart på surveyen, mens andelen som ble oppgitt i kap.1.2.2, inkluderte alle tilknyttede bedrifter.

med 38 prosent av bedriftene. Dette er bedrifter som omfatter blant arkitektkontor, konsulenter av ulike slag og virksomheter som driver med teknisk tjenesteyting. Den andre store gruppen er «informasjon og kommunikasjon» (21 prosent av bedriftene. Deretter kommer virksomheter innen «industri» (16 prosent) og «varehandel» (8 prosent).

Inkubatorprogrammet skal også ha et fokus mot kunnskapsintensive virksomhet, og vi finner at 69 prosent av bedriftene er innenfor det som kan defineres som *kunnskapsintensive bransjer* (N=323).¹⁸

Videre har vi også spurt bedriftene om hvilke type offentlig tilskudd de har mottatt. 77 prosent av bedriftene har mottatt tilskudd eller lån fra Innovasjon Norge, 41 prosent har mottatt tilskudd fra Forskningsrådet, mens det er 20 prosent som oppgi at de har fått tilskudd eller lån fra fylkeskommunen eller kommunen (N=295).¹⁹

Inkubatorene har altså et stor innslag av nyetablerte virksomheter innenfor kunnskapsintensive bransjer, og vi har sett nærmere på en del entreprenørielle trekk ved inkubatorbedriftene. 46 prosent av bedriftene er etablert av såkalte novise-gründere, det vil si personer som ikke tidligere har hatt erfaring med å stifte selskap (N=297).²⁰ I de resterende tilfellene har man vært involvert i bedriftsetableringer tidligere. Over halvparten (58 prosent) at gründere sier også at de i lengre tid hatt et ønske om å realisere en egen virksomhet, og de representerer derfor såkalte «opportunity gründere».²¹ Det er bare fem prosent av gründere som mener at usikker arbeidssituasjon (arbeidsledighet mv.) har vært utslagsgivende for at de valgte å starte egen virksomhet (dvs. «necessity gründere») (N=295).

Vi stilte ledere av målbedriftene i inkubatorene også en rekke spørsmål for å identifisere deres entreprenøriell stil. Resultatene viser ingen tydelig tendens, men det som kan omtales som «effectuation» stil ser ut til å være noe mest utbredt. «Effectuation» stil betyr at entreprenører starter med sine egne ressurser som består av «hvem man er» (entreprenøren og/eller virksomheten), «hva man vet» (kunnskap og ferdigheter), «hvem man kjenner» (nettverket) og «hva man har» (ressurser i form av teknologi, mennesker og evt. organisasjonen). Ut fra dette forsøker entreprenøren å utvikle ideer og muligheter uten den store strategiske planleggingen (se vedlegg 5.3).

Vi har også stilt spørsmål som går på deres mestringstro (se vedlegg 5.4). Gjennomgående viser bedriftslederne høy mestringstro, men de vurderer seg selv som bedre på det å utvikle produkter enn på det å kommersialisere produkter.

5.3.2. Bedriftenes ambisjoner

Vi bruker betegnelsen «bedriftenes ambisjoner» som en samlekategori på forhold som vil kunne være viktig for bedrifters utvikling framover. Her inngår både ambisjoner og posisjonering i forhold til markedet og bedriftens vekstambisjoner. For å avdekke bedriftsledernes holdninger og ambisjoner har vi bedt de om å vurdere ti ulike påstander. Vi

¹⁸ Følgende NACE grupper inngår her: 58-63, 69-75, 77-82, 85. I tillegg kommer det som OECD definerer som «high-tech» eller «medium high-tech industry», dvs. NACE 20,21,26-29, 302-304, 309.

¹⁹ Sum blir mer enn 100 prosent siden bedriftene kan ha fått støtte fra flere kilder.

²⁰ Dette spørsmålet ble kun stilt til de bedriftslederne som oppga at de også var en av bedriftens grundere.

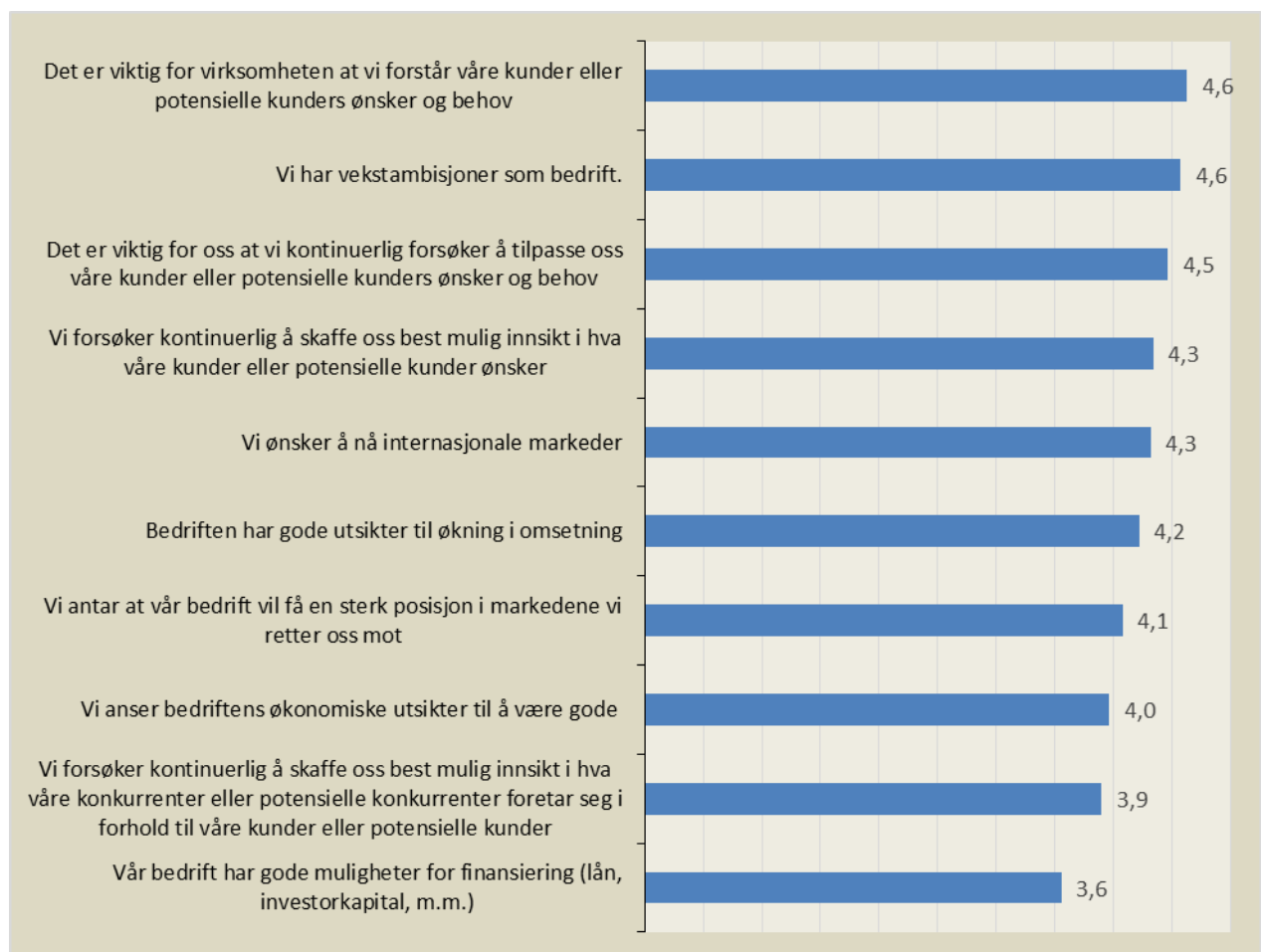
²¹ Se forrige note.

gir først en samlet vurdering, før vi ser på om forhold som kontorplass i eller utenfor inkubator, bedriftens modenhet og hvor den er lokalisert (sentralitet) påvirker ambisjonsnivået.

Bedriftenes ambisjoner: Det generelle bildet

Gjennomgående viser våre tall at inkubatorbedriftenes ambisjonsnivå må ansees å være relativt høyt. Representantene for målbedriftene har vurdert ulike påstander på en skala fra én til fem, og de fleste påstandene får en snittskår på over fire. Blant annet har bedriftene *høye vekstambisjoner og et sterk ønske om å nå internasjonale markeder*. Eksempelvis er det 82 prosent av inkubatorbedriftene som er enig eller svært enig i påstanden «vi ønsker å nå internasjonale markeder». Blant målbedriftene i næringshagene er denne andelen på 48 prosent. Inkubatorbedriftene har også stor tro på egne muligheter, og mener at de har gode utsikter til økning i omsetning og antar at deres bedrift vil få en sterk posisjon i markedet.

Vi finner også at ambisjonsnivået blant inkubatorbedriftene er signifikant høyere enn hva som er tilfelle for bedriftene som er tilknyttet næringshagene (se kapittel 6.3.2).



Figur 5.10: Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander som vedrører din bedrift? Gjennomsnittsverdier basert på en skala fra 1 til 5 der 1=Svært uenig, 2=Uenig, 3=Verken enig eller uenig, 4=Enig og 5= Svært enig. N=302-307.

Bedriftenes ambisjoner: Etter kontorplass, modenhet og sentralitet

Kontorplass innenfor eller utenfor inkubatoren

Kontorplass i eller utenfor inkubatoren er av mindre betydning når bedriftslederne ble bedt om å ta stilling til påstander som vedrører bedriften og den ambisjonene. Bedrifter som er lokalisert i inkubator har riktignok en litt høyere gjennomsnittsskår på de fleste påstandene, men forskjellene er små. Vi finner signifikant forskjell (signifikansnivå på 5 prosent) bare på én påstand: *vi forsøker kontinuerlig å skaffe oss best mulig innsikt i hva våre konkurrenter eller potensielle konkurrenter foretar seg i forhold til våre kunder eller potensielle kunder*, men dette er samtidig den påstanden som får nest laveste oppslutning samlet sett.

Bedriftens modenhet

Det er noen forskjeller mellom nyetablerte og modne bedrifter med hensyn til hvordan de forholder seg til påstandene angående ambisjoner. Nyetablerte bedrifter er gjennomgående noe mer ambisiøse (høyere verdiskår) enn modne bedrifter, men forskjellene er kun signifikant for tre av påstander: *vi forsøker kontinuerlig å skaffe oss best mulig innsikt i hva våre konkurrenter eller potensielle konkurrenter foretar seg i forhold til våre kunder eller potensielle kunder*; *vi forsøker kontinuerlig å skaffe oss best mulig innsikt i hva våre kunder eller potensielle kunder ønsker* og *det er viktig for oss at vi forstår våre kunder eller potensielle kunders ønsker og behov*. Her skårer modne bedrifter signifikant lavere (signifikansnivå på 5 prosent). Høyere ambisjonsnivå blant nyetablerte bedrifter kan muligens forklares med at begrenset erfaring gjør at lederne undervurderer utfordringer forbundet med det å etablere og utvikle en ny virksomhet.

Sentralitet

Bedrifter lokalisert i *sentrale og noe sentrale kommuner* skårer høyere på de fleste påstander, og ser dermed ut til å ha høyere ambisjonsnivå enn bedrifter i mindre sentraler og minst sentrale kommuner. Vi finner signifikante forskjeller (signifikansnivå på 5 prosent) på to påstander: *vi ønsker å nå internasjonale markeder* og *vi forsøker kontinuerlig å skaffe oss best mulig innsikt i hva våre kunder eller potensielle kunder ønsker*. Høyere ambisjonsnivå blant bedrifter i sentrale og noe sentrale kommuner kan forklares med bedre tilgang på ressurser og større markeder, og derfor også tilsynelatende bedre muligheter for vekst for bedrifter som er lokalisert i disse områdene.

5.3.3. Bedriftenes nettverk

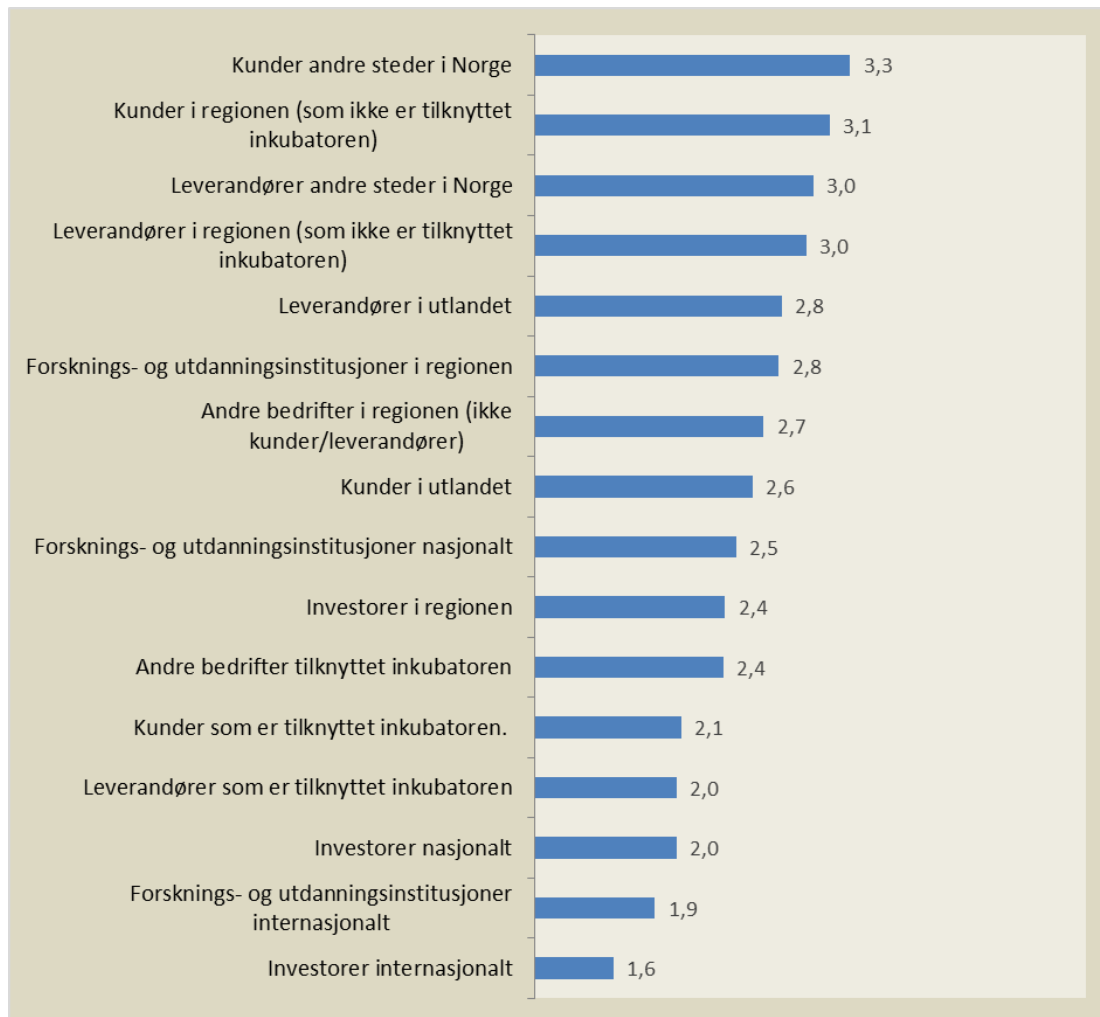
En viktig dimensjon for bedriftenes utvikling er deres nettverk og samarbeid med ulike aktører regionalt, nasjonalt og internasjonalt. Først i dette delkapitlet presenterer vi hva som er det generelle bildet med hensyn til bedriftenes nettverk, før vi ser bedriftenes nettverk i sammenheng med andre variabler, f. eks. kontorplass i eller utenfor inkubator, bedriftens modenhet og hvor de er lokalisert (sentralitet).

Bedriftenes nettverk: Det generelle bildet

På spørsmål om hvilke aktører bedriften har hatt samarbeid med de tre siste årene er det kunder og leverandører både i regionen og landet ellers som får høyest skår (figur 5.11). Det er svært få som oppgir at de i noe særlig utstrekning samarbeider med investorer, spesielt nasjonalt og internasjonalt. Samarbeid med forsknings- og utdanningsinstitusjoner er heller ikke veldig stor. Det er for øvrig verdt å merke seg at ingen gjennomsnittsskår er høyere enn 3,5 på den femdelte skalaen, og at nesten halvparten er under et gjennomsnitt på 2,5. En slik svarfordeling peker i retning av at bedriftene som deltar i Inkubatorprogrammet fortsatt er i

en tidlig fase når det gjelder utvikling av nettverk, noe som er et karakteristika ved oppstartbedrifter (se diskusjon i kapittel 2.3).

Det som umiddelbart kan synes som noe overraskende er at bedriftene har relativt lite samarbeid med andre bedrifter i inkubatoren de er tilknyttet (eksempelvis mulige kunder, leverandører eller andre bedrifter i inkubatoren). Samtidig viser forskningen på inkubatorbedrifter at det ofte kan være krevende å få til samarbeid internt i inkubatorer (se eksempelvis Chan 2005, Battisti og McAdam 2012 og Aarstad, Pettersen og Henriksen 2016), og noe av årsaken kan være at bedriftene i inkubatorene opererer innenfor ulike verdikjeder og markeder.



Figur 5.11: Hvilke av følgende aktører har din bedrift samarbeidet med de siste tre årene? Gjennomsnittsverdier på en skala fra 1 til 5 der 1 = svært liten grad, 2 = liten grad, 3 = middels grad, 4 = stor grad, 5 = svært stor grad. N=277-285.

Bedriftenes nettverk: Etter kontorplass, modenhet og sentralitet

Kontor plass innenfor eller utenfor inkubator

Det finnes signifikante forskjeller på tre samarbeidsforhold mellom bedrifter som er lokalisert i inkubator og bedrifter som er lokalisert utenfor inkubator (signifikansnivå på fem prosent). Ikke overraskende har *bedrifter som har kontor i inkubatoren* signifikant mer samarbeid med *andre bedrifter tilknyttet inkubatoren* (men gjennomsnittsskår er lav og ligger bare på 2,5) enn

bedrifter som ikke er lokalisert i inkubatorer. Videre har bedrifter lokalisert i inkubatoren signifikant høyere skår når det gjelder samarbeid med investorer i regionen (men gjennomsnittsskår er lav og ligger bare på 2,6) og investorer nasjonalt (gjennomsnittsskår bare på 2,2). Det kan altså synes som om lokalisering i inkubatoren, i noe grad, fremmer samarbeid med aktører det er utfordrende å etablere relasjoner med (vedlegg 5.5.)

Bedriftens modenhet

Modne bedrifter har gjennomgående etablert mer samarbeid enn nyetablerte bedrifter (se vedlegg 5.6). Modne bedrifter skårer signifikant høyere på samarbeid med kunder andre steder i Norge, kunder i utlandet, leverandører andre steder i Norge og forsknings- og utdanningsinstitusjoner i utlandet (signifikansnivå på fem prosent). Dette er ikke overraskende siden det gjerne krever en del tid for å etablere og utvikle samarbeidsrelasjoner (vedlegg 5.6).

Sentralitet

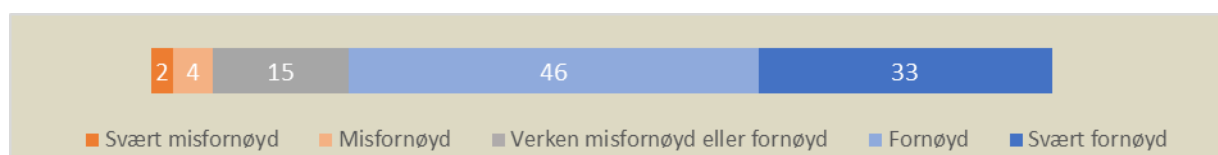
Vi finner flere signifikante forskjeller (signifikansnivå på én prosent) når vi sammenligner inkubatorbedrifter lokalisert i sentrale og noe sentrale kommuner og bedrifter i mindre sentrale og minst sentrale kommuner (se vedlegg 5.20). Inkubatorbedrifter i sentrale og noe sentrale kommuner skårer signifikant høyere på samarbeid med kunder og leverandører i utlandet, FoU miljøer regionalt, nasjonalt og i utlandet, og investorer regionalt, nasjonalt og i utlandet (selv om det er lave gjennomsnittstall for alle grupper). Bakgrunnen for dette mønsteret er nok at virksomheter i de mer sentrale områdene er en del av en større og mer mangfoldig region, som gir flere samarbeidsmuligheter, og at man i slike «tykke regioner» også sannsynligvis i større grad kan trekke på den erfaringen og kunnskap som finnes på det å samarbeide nasjonalt og internasjonalt (vedlegg 5.7).

5.3.4. Bedriftenes tilfredshet med inkubatoren

I dette delkapitlet ser vi på hvor fornøyd bedriftene er med inkubatoren de er tilknyttet til.

Bedriftenes tilfredshet med inkubatoren: Det generelle bildet

På spørsmål om hvor fornøyd bedrifter er med inkubatoren de er tilknyttet var det nesten 80 prosent som svarte «fornøyd» eller «svært fornøyd» (figur 5.12). Det kan altså synes som om inkubatorbedriftene i stor grad er tilfredse med sin inkubator.

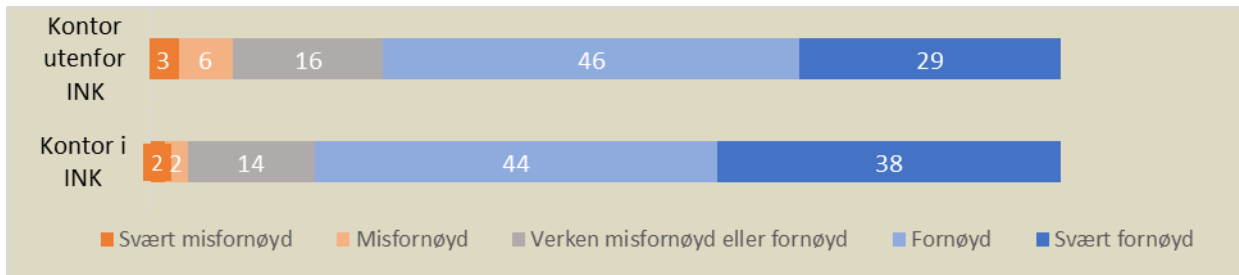


Figur 5.12: Hvor fornøyd er bedriften med inkubatoren? Samlet sett. N=292.

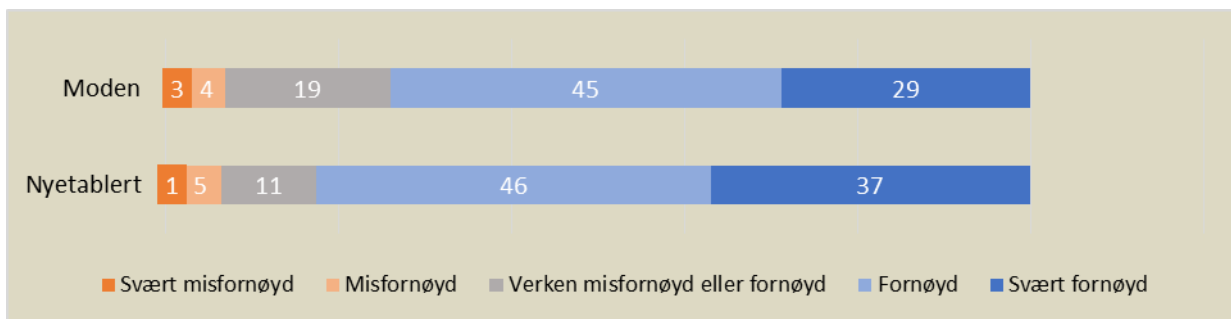
Bedriftenes tilfredshet med inkubatoren: Etter kontorplass, modenhet og sentralitet

Andelen som svarte at de er «svært fornøyd» med inkubatoren er ikke uventet større blant bedrifter med kontorplass i inkubatoren enn blant bedrifter som ikke har kontorplass (figur 5.13). Er man lokalisert i inkubatoren vil man ha hyppigere kontakt med personell knyttet til

inkubatoren og med andre inkubatorbedrifter. Videre ser vi også at tilfredsheten er noe høyere blant nyetablerte bedrifter, noe som heller ikke er overraskende siden de sannsynligvis har større behov for oppfølging enn modne bedrifter (figur 5.14). Det er lite forskjeller etter hvilken region bedriften er lokalisert i (sentralitet).



Figur 5.13: Hvor fornøyd er bedriften med inkubatoren? Etter lokalisering innenfor eller utenfor inkubatormiljøet (N=292)



Figur 5.14: Hvor fornøyd er bedriften med inkubatoren? Etter bedriftens modenhet (N=292).

NTNUs kundetilfredshetsundersøkelse fra 2015 viser til lignende funn i forhold til bedriftenes fysiske tilknytning til inkubatoren; om bedriftene er lokalisert i inkubatoren eller ikke, påvirker tilfredsheten med inkubatoren. Bedrifter som er lokalisert utenfor inkubatoren er gjennomgående mindre tilfredse enn de som er lokalisert i inkubatoren (NTNU 2016, s.31-32). I tillegg viser en analyse som nylig ble gjennomført av Nordlandsforskning at bedrifter som er samlokalisert i inkubatorer samhandler og lærer i større grad av andre inkubatorbedrifter enn de som ikke er samlokalisert (Meyer og Clausen 2017).

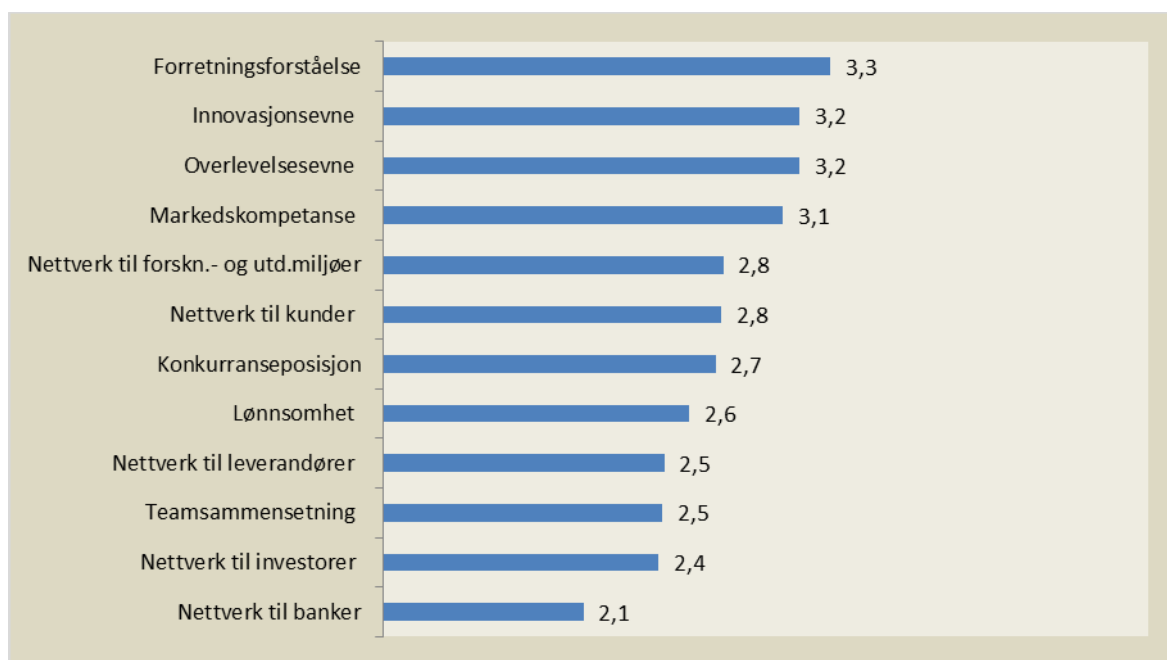
5.3.5. Resultater for bedriftene

Dette delkapitlet handler om hvilke resultater bedriftene har oppnådd ved å være tilknyttet en inkubator. Først ser vi på vi i hvilken grad bedriftene har styrket seg på ulike utvalgte indikatorer, slik som nettverk, innovasjonsevne og lønnsomhet. Deretter gjør vi en analyse av hvordan tilknytning til inkubatoren samlet sett har styrket bedriftene. Avslutningsvis i delkapitlet drøfter vi våre observasjoner.

Resultater for bedriftene på ulike indikatorer: Det generelle bildet

Bedriftslederne ble stilt spørsmål om i hvilken grad bedriftens tilknytning til en inkubator så langt har styrket bedriften på tolv oppgitte forhold (figur 5.15). *Forretningsforståelse*, *overlevelsesevne*, *innovasjonsevne* og *markedskompetanse* er de forholdene som ifølge bedriftene i størst grad er blitt styrket gjennom tilknytning til en inkubator. At forretningsforståelse skårer høyest er ikke så overraskende gitt at det fra inkubatorenes side

er et sterkt fokus på å styrke bedriftenes kompetanse på området. Nettverk til investorer og banker oppnår lavest gjennomsnittsverdi. Dette kan være flere forklaringer på dette. Ett forhold er at mange inkubatorbedrifter ikke vil være kommet langt nok i utviklingsprosessen til at det er aktuelt med innhenting av kapital fra investorer. Ett annet, og relatert forhold, er at mange inkubatorbedrifter i den første fasen gjerne baserer seg på virkemidler fra Innovasjon Norge, oppsparte midler og kapital som er hentet inn gjennom personlige nettverk, noe som gjør kontakten med det ordinære kapitalmarkedet (banker og investorer) mindre relevant.



Figur 5.15: Bedriftsledernes vurdering av hvordan tilknytning til en inkubator så langt har styrket dem. Gjennomsnittsverdier på en skala fra 1 til 5 der 1 = svært liten grad, 2 = liten grad, 3 = middels grad, 4 = stor grad, 5 = svært stor grad. N=292-295.

Det er her verdt å merke seg at det er gjennomgående lave gjennomsnittsverdier for samtlige tolv resultatindikatorer. Bare fire av de oppnår en gjennomsnittsverdi på over tre. Noe av bakgrunnen for dette kan være at det er betydelige variasjoner mellom bedriftene med hensyn til hvilke forhold som er viktige, og en kan ikke forvente at bedriftene styrker seg på alle relevante indikatorer. Det kan eksempelvis være at det for enkelte bedrifter kun er to eller tre av indikatorerne som er viktige, mens de andre har liten betydning. For å se nærmere på en slik antagelse har vi analysert hvor stor andel av bedriftene som rapporterer betydelig resultater på noen indikatorer. Det viser seg da at det er 58 prosent av bedriftene som har oppgitt verdien fire (stor grad) eller verdien fem (i svært stor grad) på minst to indikatorer. En slik observasjon støtter opp om vår antagelse om at tilknytning til en inkubator vil kunne styrke bedrifter på noen, men langt fra alle, relevante indikatorer.

Resultater for bedriftene på ulike indikatorer: Etter kontorplass, modenhet og sentralitet

Kontorplass innenfor eller utenfor inkubator

Når vi ser på svarfordelingen etter hvor bedriftene har kontorplass finner vi at bedrifter med kontorplass tilknyttet inkubatoren skårer gjennomgående høyere enn de øvrige bedriftene, og det er signifikante forskjeller på ni av tolv resultatindikatorer (se vedlegg 5.8). Det er

signifikante forskjeller på én prosentnivå på *lønnsomhet*, *overlevelsessevne*, *nettverk til banker* og *nettverk til investorer*. Som nevnt ovenfor viser NTNUs kundetilfredshetsundersøkelse fra 2015 at bedriftene som har kontorplass i inkubatoren gjennomgående er mer tilfredse med ressursene i inkubatormiljøet enn de som ikke er fysisk samlokalisert (NTNU 2016). Selv om man i den undersøkelsen ikke spør om resultater av tilknytning indikerer denne observasjonen at bedrifter tilknyttet inkubatoren får mer ut av sin deltakelse i programmet enn bedrifter som ikke har en fysisk tilknytning. Samlet ser det altså ut som om at fysisk tilknytning til en inkubator gir impulser og resultater som eksternt lokaliserte bedrifter i mindre grad tilføres.

Bedriftens modenhet

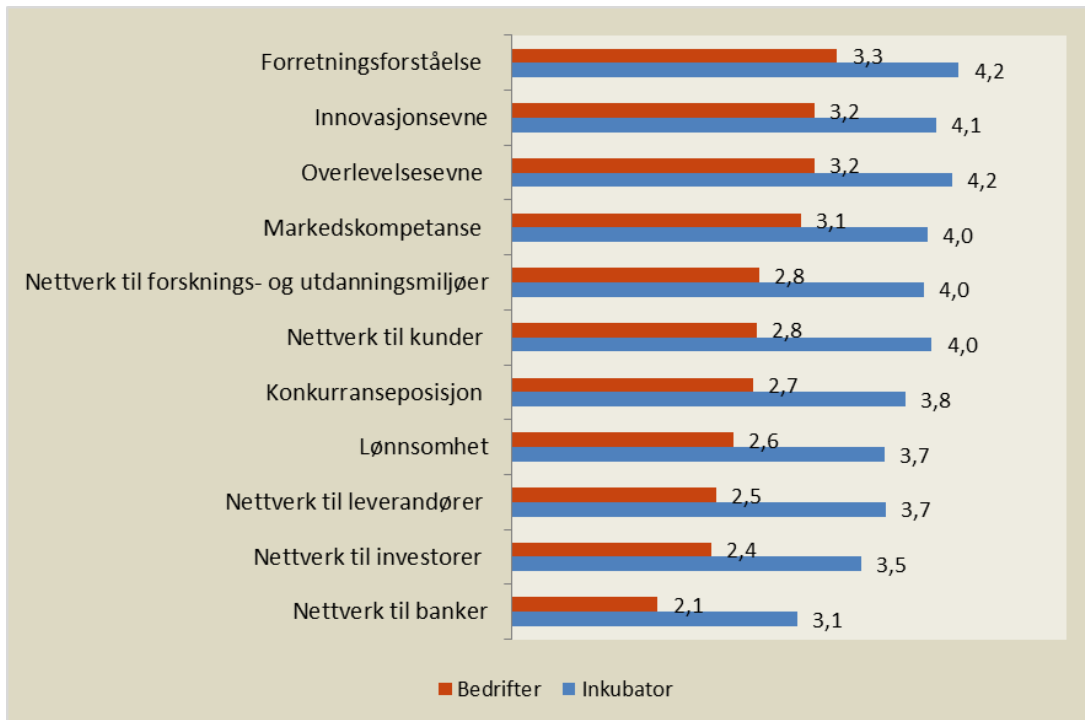
Nyetablerte bedrifter rapporterer i større grad resultater av tilknytning til en inkubator enn hva modne bedrifter gjør. Vi finner signifikante forskjeller på *overlevelsessevne*, *forretningsforståelse*, *nettverk til banker* og *nettverk til investorer* (vedlegg 5.9). Mer positiv vurdering blant nyetablerte bedrifter kan forklares med at disse har særlig store utfordringer med hensyn til kompetanse, ressurser og nettverk og vil derfor i større grad kunne være avhengig av de ressursene som inkubatoren tilbyr (jf. diskusjon om «liabilities of newness», se kapittel 2.3)

Sentralitet

Når vi ser på hvilke områder eller type region bedriftene er lokalisert i, er det bare på en indikator at det er signifikant forskjell. Vi finner at bedrifter lokalisert i noe sentrale og sentrale kommuner skårer signifikant høyere enn bedrifter i minst og mindre sentrale kommuner på *nettverk til investorer* (vedlegg 5.10). Vi vet at investorer og relevante fondsmiljøer ofte er lokalisert til storbyregionene, og at investorer har stor grad av tilbøyelighet til å investere i egen nærregion (Gjelsvik og Aarstad 2017). Dermed vil inkubatorer og bedrifter i disse områdene ha større grad av geografisk nærhet til relevante investormiljøet enn hva inkubatorer og bedrifter i andre regioner vil ha. Noen av inkubatorene i storbyregionene samarbeider også tett med investeringsfond.

Resultater for bedriftene på ulike indikatorer: Sammenligning av inkubatorledernes og bedriftsledernes vurderinger

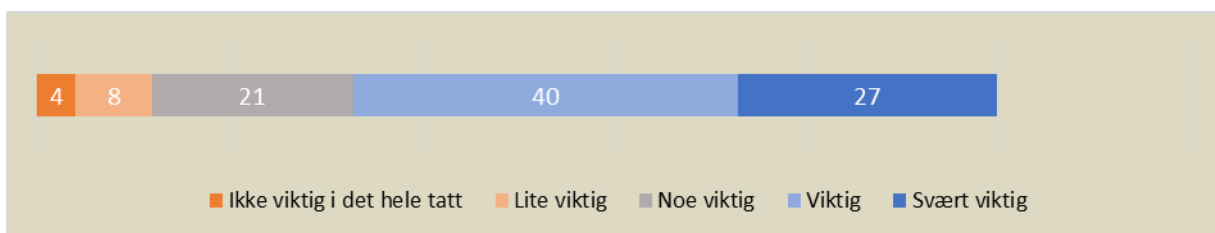
I undersøkelsen har vi stilt det samme spørsmålet til inkubatorledere og bedriftsledere, og vi finner da at inkubatorlederne gjennomgående er mer positive til deres betydning for bedriftene enn hva bedriftslederne er (figur 5.16). Det kan være flere årsaker til dette. For det første vil det gjerne være slik at bedriftslederne selv vil ta æren for det de får til. Vi vet også at lederne av inkubatorbedriftene har stor tro på egne evner og egen dyktighet (jf. diskusjon av mestringstro i kapittel 5.2.1). Videre er det her også et metodisk element. Bedriftslederne skal kun vurdere betydning for egen bedrift, mens inkubatorlederne skal vurdere betydning for alle bedriftene som er tilknyttet inkubatoren. Det siste er naturligvis vesentlig mer krevende, og en må da også forvente en noe mer omtrentlig vurdering enn hva som vil være tilfelle for de enkelte bedriftslederne.



Figur 5.16: Inkubatorledernes og bedriftsledernes vurderinger av hvordan bedriftene har blitt styrket. Gjennomsnittsverdier på en skala fra 1 til 5 der 1 = svært liten grad, 2 = liten grad, 3 = middels grad, 4 = stor grad, 5 = svært stor grad.

Samlet vurdering av betydningen av inkubatortilknytning: Det generelle bildet

I tillegg til at vi har tatt for oss ulike resultatindikatorer, har vi også bedt bedriftslederne om å gi en samlet vurdering av hvor viktig tilknytning til inkubatoren har vært for bedriften. Her ser vi at 88 prosent svarer at tilknytningen har vært «noe viktig», «viktig» eller «svært viktig». De fleste mener altså at inkubatortilknytning har hatt betydning for bedriftens utvikling, og det er bare tolv prosent som sier at inkubatortilknytning har vært «lite viktig» eller «ikke viktig» (figur 5.17).



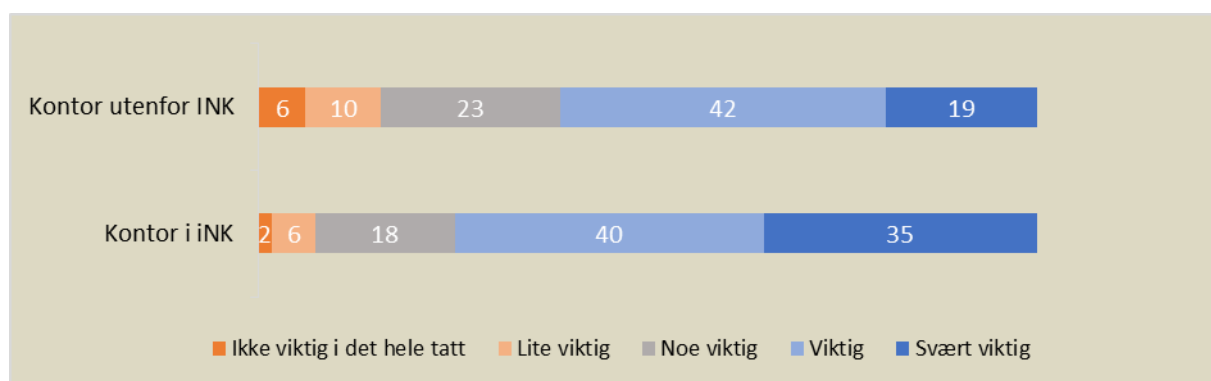
Figur 5.17: Hvor viktig har tilknytningen til en inkubator samlet sett vært for bedriftens utvikling? N=296

Når vi ber bedriftslederne gjøre en samlet vurdering, så er de altså mer positive enn det inntrykket man sitter igjen med når en ser deres svar på enkeltindikatorer (jf. figur 5.15). Det kan altså tyde på at bedriftene ikke behøver å ha høy skår på «alle» resultatindikatorene for å vurdere inkubatoren som viktig for bedriftens utvikling.

Samlet vurdering av betydningen av inkubatortilknytning: Etter kontorplass, modenhet og sentralitet

Kontorplass

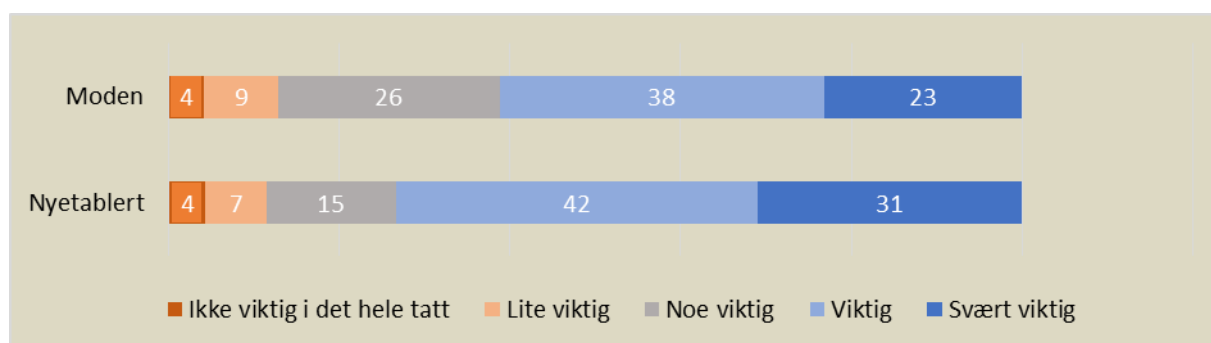
Som vist også på en del andre indikatorer, vurderer bedrifter med kontorplass i inkubatormiljøet tilknytning til inkubatoren som viktigere enn de som ikke har kontorplass i inkubatormiljøet (figur 5.18). Vi får altså bekreftet at det å ha fysisk tilknytning til en inkubator gir impulser og resultater som eksternt lokaliserte bedrifter i mindre grad tilføres.



Figur 5.18: Inkubatorens viktighet for bedriften etter lokalisering innen eller utenfor inkubatormiljøet (N=288)

Modenhet og sentralitet

Når vi ser på andre forhold viser det seg at nyetablerte bedrifter vurderer inkubatoren som viktigere enn etablerte bedrifter (figur 5.19). Igjen kan dette knyttes til at disse bedriftene har større behov for inkubatorens ressurser enn modne bedrifter. I forhold til hvilke områder bedriftene er lokalisert i (dvs. sentralitet) er det relativt små forskjeller.



Figur 5.19: Inkubatorens viktighet for bedriften etter modenhet (N=286)

Bedriftsledernes vurdering av addisjonalitet

Addisjonalitet dreier seg om hva som ville skjedd dersom man ikke hadde iverksatt et tiltak. I NTNUs kundetilfredshetsundersøkelse fra 2015 fikk bedriftene i inkubatorene spørsmål om hvilken betydning tilknytning til en inkubator hadde for etableringen av bedriften. De fleste svarer da at tilknytning til inkubator hadde betydning for hvordan og/eller når etableringen skjedde. Det er kun 31 prosent som sier at etableringen ville skjedde «uten endringer» (NTNU 2016, s.25). Bedriftenes egenrapportering indikerer altså at tiltaket eller programmet har en relativ god addisjonalitet, det vil si at tiltaket har betydning for et flertall av de tilknyttede

bedriftene. I kapittel åtte vil vi se nærmere på addisjonalitetsproblematikken, men da gjennom å drøfte utviklingen til bedrifter som er tilknyttet inkubatorer opp mot utviklingen i tilsvarende bedrifter som ikke er tilknyttet inkubatorer.

Diskusjon av resultatene for bedriftene

Vi har overfor påvist at bedrifter med kontor plass i inkubatorer gjennomgående vurderer tilknytning til inkubatorer som mer viktig enn bedrifter som ikke har kontor plass i inkubatorer. Vi har så langt forklart dette med at lokalisering i inkubatoren gir bedre tilgang til de ressursene som inkubatoren besitter. En annen mulig forklaring kan være at det er noen systematiske forskjeller mellom bedrifter med kontor plass i inkubatoren og bedrifter uten kontor plass. Ser vi på størrelse er det ikke vesentlige forskjeller på bedrifter lokalisert i og utenfor inkubator (tabell 5.3). Dette indikerer at bedriftsstørrelse alene kan ikke forklare variasjonene.

Tabell 5.3: Bedriftsstørrelse etter kontor plass innenfor eller utenfor inkubatormiljøet

	Kontor i INK	Kontor utenfor INK	N
0-1 årsverk	42%	49%	122
2 eller flere årsverk	58%	51%	145
Antall bedrifter	119	148	267

Tabell 5.4: Etablering etter kontor plass innenfor eller utenfor inkubatormiljøet

	Kontor i INK	Kontor utenfor INK	
Nyetablert bedrift	54 %	44 %	137
Moden bedrift	46 %	56 %	146
Antall bedrifter	123	160	283

Vi finner noen forskjeller i forhold til bedriftens modenhet (tabell 5.4). Det er et større innslag av nyetablerte bedriftene blant de med kontor plass, mens det er flere modne bedrifter blant de som ikke har kontor i inkubatoren. En mulig forklaring kan være at lokalisering følger bedriftens livssyklus. I tidlig fase er det naturlig å sitte i en inkubator og ha god tilgang på den ressurser, mens mer modne bedrifter kan klare seg med en «løser» tilknytning til inkubatoren. Om det slik at mange av bedriftene som nå sitter utenfor inkubatoren tidligere har vært lokalisert i inkubatoren, har vi ikke informasjon om. Samtidig observerer vi at det er et stort innslag av nyetablerte bedrifter også utenfor inkubatoren, det vil si bedrifter med betydelig behov for oppfølging, og vi antar at slik oppfølging vil være særlig krevende når bedriften ikke er lokalisert i inkubatoren.

Betydningen av samlokalisering og fysisk avstand til inkubatoren er også nevnt flere ganger i de åpne svaralternativene i surveyen. Dess nærmere målbedriften rent fysisk er lokalisert inkubatoren, dess lettere er det å etablere kontakt med ressurspersoner i inkubatorene. Gjennom å være lokalisert i inkubatoren blir også bedriftene en del av et faglig og sosialt nettverk som både er viktig med hensyn til potensielle synergieffekter, men også rent sosialt.

For eksempel, finner vi at bedrifter som har kontor i inkubatoren har litt mer samarbeid med andre bedrifter tilknyttet inkubatoren.

Analysen som forskere ved Nordlandsforskning nylig har gjennomført drøfter også betydningen av samlokalisering for inkubatorbedrifter (Meyer og Clausen 2017). Forfatterne poengterer her at forskning på inkubatorer og entreprenørskap mer generelt, trekker fram samlokalisering som en merverdi for gründere og innovative bedrifter. I sin analyse finner de også at samlokalisering i inkubator er forbundet med økt læring og kunnskapsoverføring fra andre inkubatorbedrifter og fra inkubatoransatte. Men de finner også at selv inkubatorbedrifter som ikke er fysisk samlokalisert i inkubator bruker tjenester fra inkubatoren, og noen ganger i hyppigere grad enn bedrifter som er fysisk samlokalisert i samme inkubator. Spørsmålet som de stiller er også i hvilken grad læring og kunnskapsoverføring i andre gründer/innovasjonsmiljø kan kompensere for samlokalisering i inkubatoren. Lokalisering i og utenfor inkubator er uansett en dimensjon som det er behov for å se nærmere på både når det gjelder det å forstå effekter av inkubatortilknytning og hvordan inkubatorkonseptet skal videreutvikles.

5.3.6. Innspill fra bedriftene til videreutvikling av inkubatoren

I surveyen er det et to spørsmål med åpne svaralternativer hvor vi ber bedriftene vurdere hva de er mest fornøyd med og hva de er mest misfornøyd med. I tillegg har vi også et åpent spørsmål hvor vi ber vi bedriftene om å komme med innspill til hvordan inkubatorer kan styrke sine tjenester overfor bedriften.

Det er viktig å understreke at det her dreier seg om den enkelte bedriftsleders mening, og at det er åpne spørsmål noe som gir stor bredde og variasjon i tilbakemeldingene. I framstillingen under har vi likevel forsøkt å se etter noen fellestrekk i tilbakemeldingene. I tillegg presentere vi et uvalgt illustrative sitater.

Hva er bedriftene fornøyd med og hva er de misfornøyd med?

Kommentarene med hensyn til hva bedriftene var særlig fornøyde med dreide seg blant annet om at tilknytning til inkubatoren bidro til at de fikk utviklet *nettverket sitt* og etablert nye samarbeidsrelasjoner. Videre ble *god rådgivning* trukket fram, særlig med hensyn til forretningsutvikling og strategi. *Kunnskap om støtteordninger* ble også sett på som viktig, og i tillegg det å være i *et felleskap med andre gründere* (figur 5.20).

Hva er bedriftslederne mest fornøyd med? (utvalgte sitat)

- *Vi kom i kontakt med nye kunder/samarbeidspartnere.*
- *Døråpner hos kunder og investorer.*
- *Et godt stabilt miljø med nødvendige fasiliteter som gjør at arbeidsdagen blir god og effektiv. En plass der man kan gjennomføre kundemøter etc. Forum for å diskutere og lære fra andre selskaper i samme situasjon.*
- *Fint å ha et nettverk å diskutere med mange andre i samme situasjon.*
- *God knytning opp mot virkemiddelapparatet, Innovasjon Norge, fylket og den lokale kommunen.*
- *Inkubatorene er en sparringspartner samt bistår bl.a. i å knytte kontakt mot støtteordninger.*
- *De (inkubator) har flinke og kompetente rådgivere.*
- *Kompetanse innen økonomi, marked og strategisk forretningsutvikling. Føler at jeg kan ha både uformelle og formelle samarbeid m konkrete og gode rådgivere!*
- *Møteplass for gründere, som kan dele erfaringer og lære av hverandre. I tillegg er det en arena for gründerbedriftene til å lettere møte investorer og mulige samarbeidspartnere.*
- *Rådgiverne holder meg på bakkenivå og veileder meg i riktig retning. De har fylt ut de områdene der jeg har mindre kompetanse og har gitt meg muligheten til å jobbe med min idé og det jeg kan.*

Figur 5.20: Hva er bedriftslederne mest fornøyd med?

Med hensyn til tilbakemeldinger på hva bedriften var mindre fornøyd med, så var disse mer tematisk spredt. Men det var flere som trakk fram *for lite kontakt med investorer, mangel på mer inngående bransjekunnskap og fysisk avstand til inkubatoren*. Det siste temaet gjelder bedrifter med kontor plass utenfor inkubatoren (figur 5.21)

Hva er bedriftslederne mest misfornøyd med? (utvalgte sitat)

- *Mer kontakt med og råd om mulige investorer.*
- *Det må bygges opp lokal risikokapital gjennom private investorer. Vet at det jobbes med dette nå, så egentlig ikke negativt i den forstand.*
- *Jeg kunne godt ha tenkt meg at inkubatoren var mer pådriver for å skaffe investorer/seed funding til selskapet.*
- *Avdelingen av inkubatoren vi sitter i har begrenset tilbud.*
- *Vi holder til litt langt fra inkubatoren, slik at «treffene» ikke blir så ofte.*
- *Tilgang til teknisk ekspertise. Det hadde hjulpet med en gratis «technology helpdesk». Det å betale mye for en teknisk konsulent er vanskelig for en oppstartsbedrift*
- *Det er for dårlig tilgang på bedriftsspesifikk kompetanse. Vi trengte rådgivning på E-commerce. Det var ikke tilgjengelig. Det å kunne løse slike individuelle utfordringer for inkubatorbedriftene ville løftet tilbudet betydelig.*
- *Kunne vært sterkere på bransjekunnskap.*
- *Inkubatoren har vært lite synlig.*
- *Få felles sammenkomster/møtepunkter for oss som er medlem, men flotte kontorlokaler og godt samarbeid m de som velger å være fysisk til stede der!*

Figur 5.21: Hva er bedriftslederne mest misfornøyd med?

På hvilken måte kan inkubatoren styrke sine tjenester overfor bedriftene?

Bedriftslederne ble også bedt om å komme med forslag til hvordan inkubatoren kan styrke sine tjenester overfor bedriftene, og det var 154 bedriftsledere som ga tilbakemelding. Noen av forslagene så ut til å være relatert til stedsspesifikke forhold, samtidig var det også en del tilbakemeldinger som gikk igjen hos flere av respondentene. Dette gikk på forhold som *behov for å jobbe mer mot investormiljøer og mer aktiv og tett oppfølging av den enkelte bedrift*. Det ble også påpekt behov for at inkubatorene var *mer synlige* (figur 5.22).

Bedriftsledernes forslag til hvordan inkubatoren kan styrke sine tjenester (utvalgte sitat):

- *Arbeide mer mot investorer og arrangere samlinger i den forbindelse.*
- *De må bli flinkere å knytte til seg et aktivt nettverk av investorer.*
- *Bedre oppfølging underveis, være tilgjengelig med informasjon og hjelp.*
- *Bli mer aktiv med å sette prosesser i gang. I form av investorpark, mentorordninger, styrestall etc.*
- *Få større nettverk av investorer, FoU institusjoner, mulighet for å hjelpe mer konkret med utvikling og bygging av bedrift.*
- *Inkubatorene kan bli bedre og mer aktive ut til bedriftene på å informere om hva de kan bidra med i oppstart eller utviklingsfase.*
- *Markedsføre seg selv på en bedre måte, å få ut budskapet hva en inkubator gjør.*
- *Flere aktiviteter og events - både støttesystemer, konsulenter, investorer, interesseorganisasjoner, politikere, andre selskaper og generelt alle som har interesse av startup-systemet bør inviteres og be om å få komme.*
- *Bedre kompetanse på forretningsutvikling og risikokapital.*
- *Dei gjer ein svært god jobb, men kan til tider ha det litt travelt. Om tilbodet skal bli enda betre vil eg tru at dei treng fleire tilsette for å minske behandlingstida.*

Figur 5.22: Bedriftsledernes forslag til hvordan inkubatoren kan styrke sine tjenester.

6. Analyse av næringshageoperatører og målbedrifter basert på surveydata

6.1. Innledning

Næringshageprogrammet bestod i 2016 av 47 næringshager. Samlet var det 1127 målbedrifter tilknyttet disse næringshagene. Ved hjelp surveydata gjør vi i dette kapitlet en analyse av de lokale næringshageoperatørene og av målbedriftene.²² Vi har hentet inn svar fra 41 næringshager og fra 494 målbedrifter. Det er næringshageledere og bedriftsledere som har svart på surveyen. Første del av kapitlet (kapittel 6.2) er viet næringshageoperatørene, fulgt opp av en gjennomgang av bedriftene (kapittel 6.3).

Oppsummert viser surveyundersøkelsen følgende:

Operatører

- Næringshageledere mener at nettverksbygging, tilstrekkelig finansiering og deres evne til å styrke bedriftenes kompetanse er viktige faktorer for at næringshagene skal lykkes med driften.
- Næringshageledere mener at aktiviteter utenom Næringshageprogrammet bidrar til at næringshagene utfører oppgavene i programmet bedre.
- Ifølge næringshageledere har Siva i første rekke bidratt til å styrke deres nasjonale nettverk og til å fremme læring mellom næringshager. Samtidig viser vår undersøkelse at det også er forbedringsmuligheter med hensyn til Siva sin innsats for å styrke næringshagene.
- Næringshageledere vurderer selv deres betydning over målbedriftene til å være størst med hensyn til det å styrke bedriftenes forretningsforståelse. Videre trekker næringshagelederne fram at de bidrar med nettverk til forskning og utdanningsmiljøer, og til så styrke bedriftenes innovasjonsevne og markedskompetanse.
- Annet næringsliv i regionen er næringshagenes viktigste regionale samarbeidspartnere.
- Ifølge næringshagelederne har det å bidra til utvikling av møteplasser, og det å styrke den regionale næringsutviklingen, vært næringshagenes viktigste bidrag til regional utvikling de siste årene.
- Tilbakemeldingene tyder på at næringshagene ønsker en tydeligere og mer framtrædende regional rolle når det gjelder videreutvikling av næringshagene.

²² «Målbedrifter» er virksomheter som kan motta oppfølging og innovasjonsstøtte og som har en avtale med næringshagen. I tillegg opererer Siva også med kategorien «medlemsbedrifter». Disse kan ikke motta støtte, men utgjør en viktig del av næringshagemiljøet

Bedrifter:

- En betydelig andel av målbedriftene (67 prosent) har ikke kontorplass i næringshagemiljøet.
- *Kunder i regionen* er de viktigste samarbeidspartnerne for målbedriftene. Ellers er *kunder andre steder i Norge, leverandører andre steder i Norge og leverandører i regionen* viktige samarbeidspartnere.
- Målbedriftene har i liten grad etablert relasjoner til forsknings- og utdanningsinstitusjoner og til investorer.
- Målbedriftene er gjennomgående tilfreds med næringshagene.
- Målbedriftene rapporterer at tilknytning til en næringshage har vært viktigst for å styrke deres forretningsforståelse, innovasjonsevne og nettverk til kunder.
- Målbedrifter med kontorplass i næringshagen rapporterer om bedre resultatsoppgåing og større tilfredshet enn bedrifter som ikke har kontorplass i næringshagemiljøet

6.2. Næringshageoperatørene

I dette delkapitlet presenterer vi først noen kjennetegn ved næringshageoperatørene. Deretter ser vi på ulike sider ved driften av næringshagene, før vi drøfter deres betydning for bedriftene og for regionen hvor de er lokalisert. Avslutningsvis drøfter vi næringshageledernes tanker om videreutvikling av næringshagene.

6.2.1. Trekk ved næringshagene

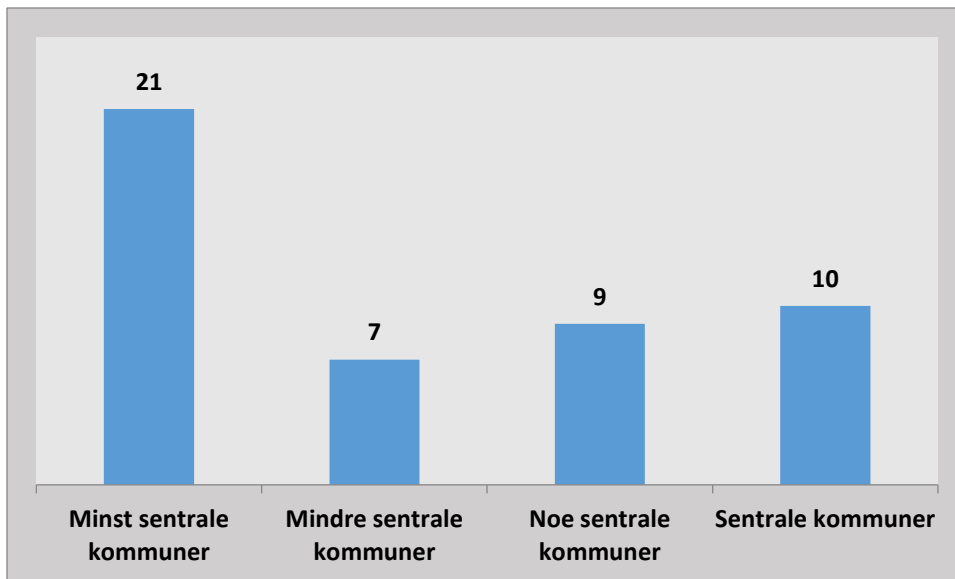
Næringshager kan i grove trekk deles inn etter lokalisering og størrelse. Lokalisering viser til om de holder til i sentrale eller mindre sentrale kommuner, mens størrelse dreier seg dels om antall ansatte og dedikerte årsverk til arbeid med Næringshageprogrammet, dels om antall bedrifter som er tilknyttet næringshagen.

Sentralitet

De fleste næringshagene er i utkant- eller distriktskommuner. 60 prosent av dem er lokalisert i det som defineres som «minst sentrale» og «mindre sentrale kommuner» (figur 6.1).²³ Ser vi lokalisering opp mot støttekategorier, er det 89 prosent av disse næringshagene som er lokalisert innenfor «det distriktpolitiske virkeområde» (sone 2 og 3).²⁴

²³ Se vedlegg 5.1. for definisjoner

²⁴ <https://www.regjeringen.no/no/tema/kommuner-og-regioner/regional--og-distriktpolitikk/det-distriktpolitiske-virkeområdet/id2350764/>



Figur 6.1: Næringshager i 2016 fordelt etter sentralitet (N=47).

Størrelse

Næringshagens størrelse kan måles etter antall målbedrifter som er tilknyttet næringshagen og etter størrelsen på organisasjonen som ivaretar næringshagedriften.

Antall målbedrifter tilknyttet næringshagen

Blant de 41 næringshagene som har svart på surveyen er det 23 (56 prosent) som har flere enn 30 tilknyttede målbedrifter, mens det er elleve (27 prosent) som har mellom 21 og 30. Videre er det syv (17 prosent) som har 20 eller færre bedrifter (N=41). Gjennomgående har altså næringshagene flere tilknyttede bedrifter enn inkubatorene.

Størrelse på organisasjonen og årsverk tilknyttet programmet

I 2016 var det i snitt 5,8 ansatte i næringshagene, mens det var 2,2 årsverk som var knyttet til arbeid med Næringshageprogrammet. Når antall årsverk ligger nært opptil antall ansatte peker det i retning av at programmet utgjør en vesentlig del av næringshagens aktiviteter. Når det er få årsverk tilknyttet programmet i forhold til antall ansatte kan det tyde på at næringshagen har en stor grad av aktiviteter som ikke er relatert til programvirksomhet, men det kan selvsagt også bety at næringshagen har en stor andel deltidsansatte.

Øvrige trekk ved næringshagen

Mange av næringshagene har vært med på tidligere Næringshageprogram, og 29 (71 prosent) av dem ble etablert før det gjeldende Næringshageprogrammet ble startet opp i 2011 (N=41). Siva er også inne som medeier i de fleste næringshagene (88 prosent) (N=41).

Næringshagene mottar økonomiske bidrag både fra Siva og andre. 78 prosent av næringshagene mottar minst halvparten av sin økonomiske støtte fra Siva (N=41). Nesten samtlige næringshager mottok også økonomisk støtte fra sine respektive fylkeskommuner i 2016 (40 av 41). I en del tilfeller har fylkeskommunene også bidratt med midler utover de 25 prosentene av budsjettet, som de har vært pålagt å bidra med. En del næringshager mottar

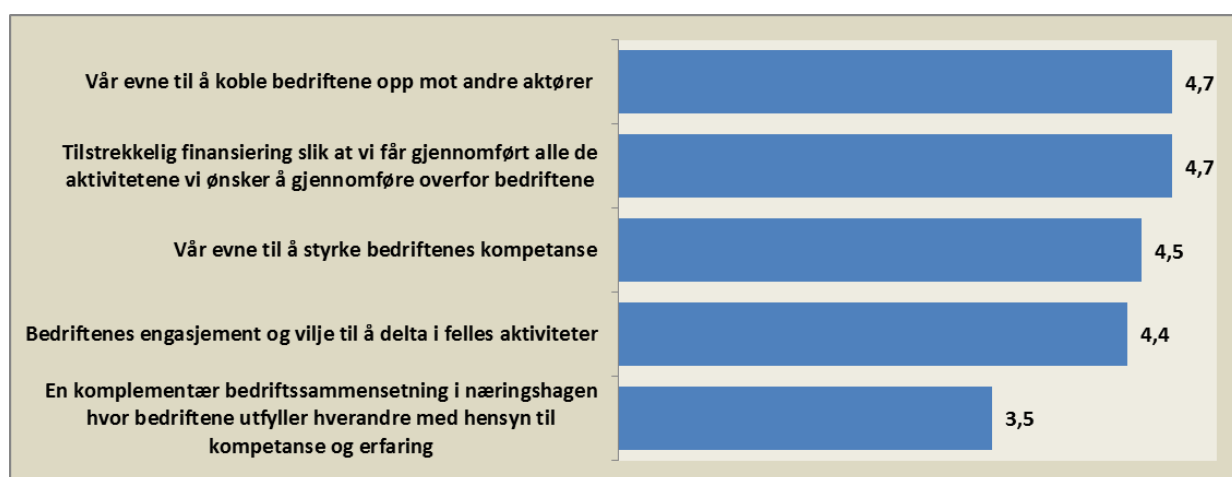
også økonomisk støtte fra andre offentlige bidragsytere (44 prosent) og fra næringslivet (24 prosent) (N=41).

6.2.2. Næringshagedrift

En velfungerende næringshage er viktig for at næringshagen skal ivareta de roller og oppgaver den er tiltenkt, herunder ivaretaking av Næringshageprogrammet. Avsnittet tar for seg hva næringshageledere anser som viktig for å lykkes med driften.

Viktige faktorer for å lykkes med driften

Evne til å koble bedriftene opp mot andre aktører, sammen med tilstrekkelig finansiering for å få gjennomført ønskelige aktiviteter, er faktorer næringshagelederne setter opp som de viktigste for å lykkes med driften. Næringshagens evne til å styrke kompetansen til målbedriftene, samt bedriftenes evne og vilje til å delta i felles aktiviteter, blir også oppgitt å være viktige for driften. På en skala fra én til fem ligger gjennomsnittsverdien på mellom 4,7 og 4,4 for disse svarkategoriene. Det er mindre oppslutning om det er viktig at det er en komplementær bedriftssammensetning i næringshagen hvor bedriftene utfyller hverandre med hensyn til kompetanse og erfaring.



Figur 6.2: Næringshageledernes vurderinger av hva som er viktige faktorer for å lykkes med driften. Gjennomsnittsverdier basert på en skala der 1=Ikke viktig i det hele tatt, 2=Lite viktig, 3=Noe viktig, 4=Viktig og 5=Svært viktig. N=41

Tilgang på nye bedrifter

Rundt åtte av ti næringshagelederne vurderer tilgangen på nye bedrifter til næringshagene som god (55 prosent) eller svært god (24 prosent). Ingen ledere oppgir at det har vært liten eller ingen tilgang på bedrifter. Er det da slik at store og sentrale næringshager opplever å ha bedre tilgang på nye bedrifter enn mindre og mindre sentrale næringshager? Svaret er nei. Det er ikke noe entydig svarmønster verken etter størrelse eller sentralitet. Vi tolker dette dithen at tilgangen på nye bedrifter er gjennomgående bra. Bedriftsledernes positive vurderinger indikerer at næringshagene utgjør et viktig regionalt tilbud til bedrifter innen ulike bransjer som har utviklingsambisjoner, men som enten trenger råd og veiledning eller en kontorplass – eller begge deler. Samtidig indikerer det at næringshagene også har en rolle

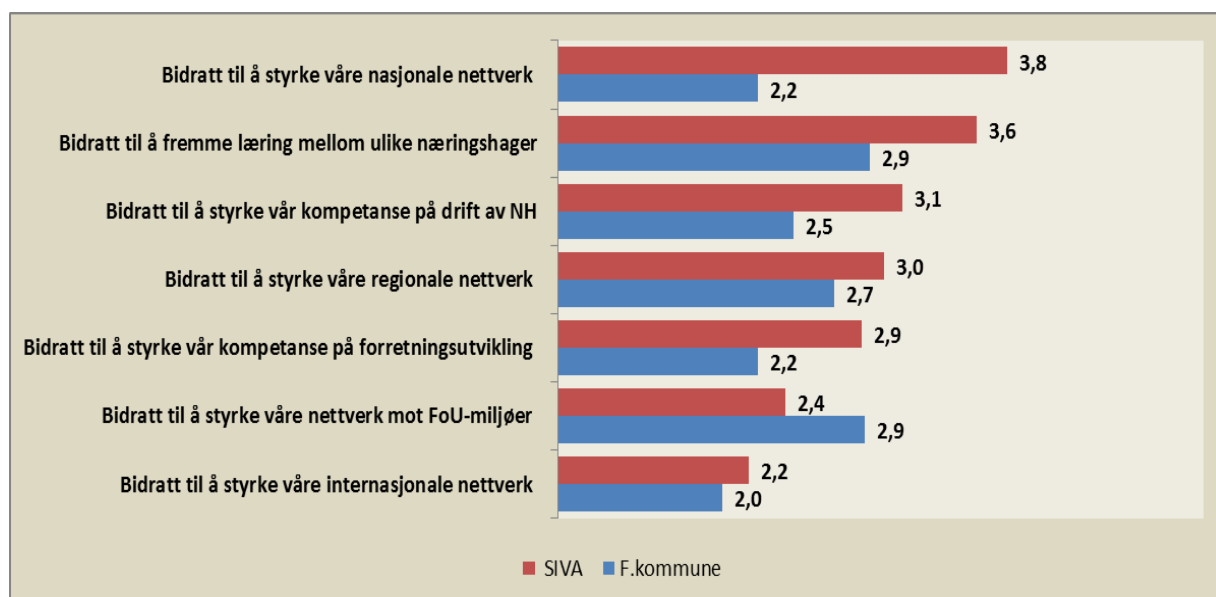
regionalt som en viktig utviklingsaktør for næringslivet i regionen, i alle fall for deler av næringslivet.

Hvordan har Siva bidratt til å styrke næringshagen?

Når det gjelder Siva sin innsats for å styrke driften av næringshagene er det deres bidrag til å styrke våre nasjonale nettverk som oppnår høyest skår, fulgt av bidrag til å fremme læring mellom ulike næringshager. Det er særlig Siva sine bidrag til å styrke nettverk mot FoU-miljøer og mot internasjonale miljøer næringshagelederne mener at Siva i liten grad har bidratt.

Det er kun to av sju forhold som oppnår en gjennomsnittsskår på over 3,5 på en skala fra 1 til 5, dette gjelder Siva sin innsats for å styrke næringshagenes nasjonale nettverk, og deres innsats for å fremme læring mellom ulike næringshager. Det er imidlertid ulike oppfatninger blant næringshageledernes på disse forholdene, og vi observerer en viss grad av spredning i svarene.

Vi har også sett på hvordan fylkeskommunen bidrar. De får gjennomgående en lavere skår enn Siva, noe som ikke er overraskende siden Siva i utgangspunktet vil ha en mer direkte kontakt med sine næringshager. Kun når det gjelder bidrag til å styrke våre nettverk mot FoU-miljøer vurderes fylkeskommunen som viktigere enn Siva. Ellers synes fylkeskommunene også i noen grad å fremme læring mellom næringshager.

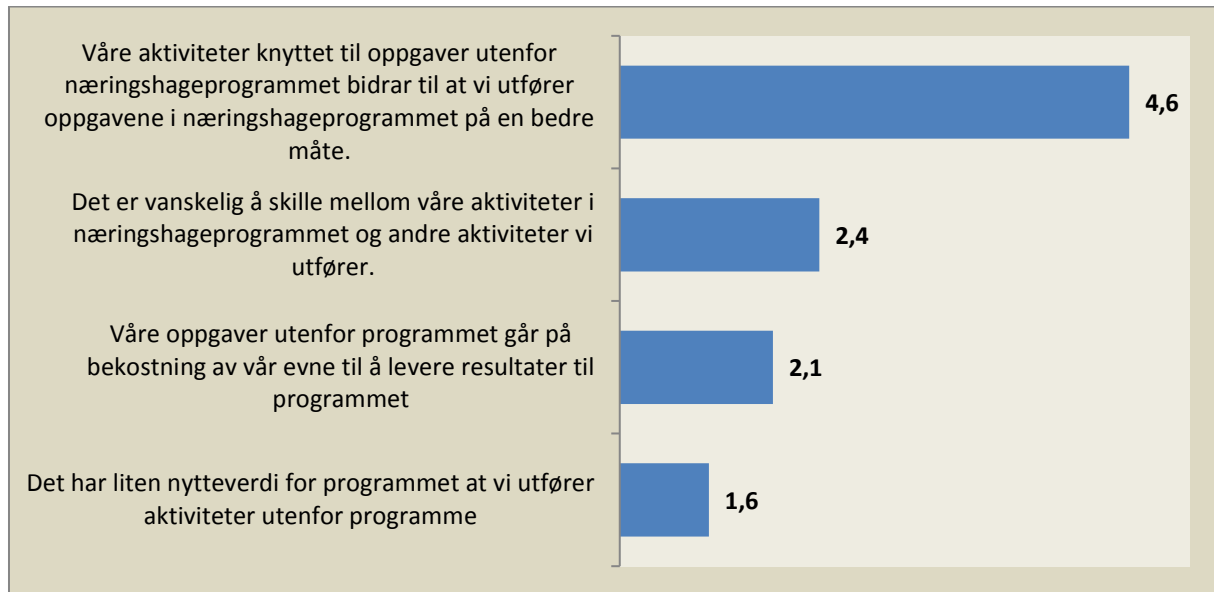


Figur 6.3: På hvilken måte har Siva og fylkeskommunen bidratt til å styrke driften av næringshagen? Gjennomsnittverdier på en skala fra 1 til 5 der 1=Ikke i det hele tatt, 2=l liten grad, 3=l noen grad, 4=l stor grad og 5= l svært stor grad. Siva N=40-41. Fylkeskommune. N=41

Oppgaver uten tilknytning til Næringshageprogrammet

Næringshagene har en regional utviklingsrolle uavhengig av tilknytningen til Næringshageprogrammet. Aktiviteter knyttet til Næringshageprogrammet kan således utgjøre en av flere aktiviteter næringshagen utfører, blant annet tjenester overfor fylkeskommune og kommuner i regionen. For å få innsikt i hvordan næringshagelederne vurderte forholdet mellom programrettede oppgaver og andre oppgaver de utfører, ble de bedt om å ta stilling til fire påstander. Påstandene er vist i figur 6.4. Det kom her klart fram at det er stor enighet om at

aktiviteter knyttet til oppgaver utenfor Næringshageprogrammet bidrar til at de utfører de programrelaterte oppgavene på en bedre måte.



Figur 6.4: Næringshager utfører også aktiviteter/prosjekt som ikke inngår i Næringshageprogrammet. Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander? Gjennomsnittverdier på en skala fra 1 til 5 der 1=Svært uenig, 2=Uenig, 3=Verken enig eller uenig, 4=Enig og 5= Svært enig. N=40.

Det er små forskjeller i svarfordeling mellom næringshager etter sentralitet, og de forskjellene som finnes framstår som tilfeldige. Dette peker i retning av at det er andre forhold enn sentralitet som virker inn på hvordan næringshagene vurderer engasjement utom Næringshageprogrammet. Undersøkelsen viser videre at antall målbedrifter knyttet til næringshagen heller ikke er av betydning for hvordan de fire påstandene blir vurdert.

6.2.3. Næringshagens betydning for bedriftene

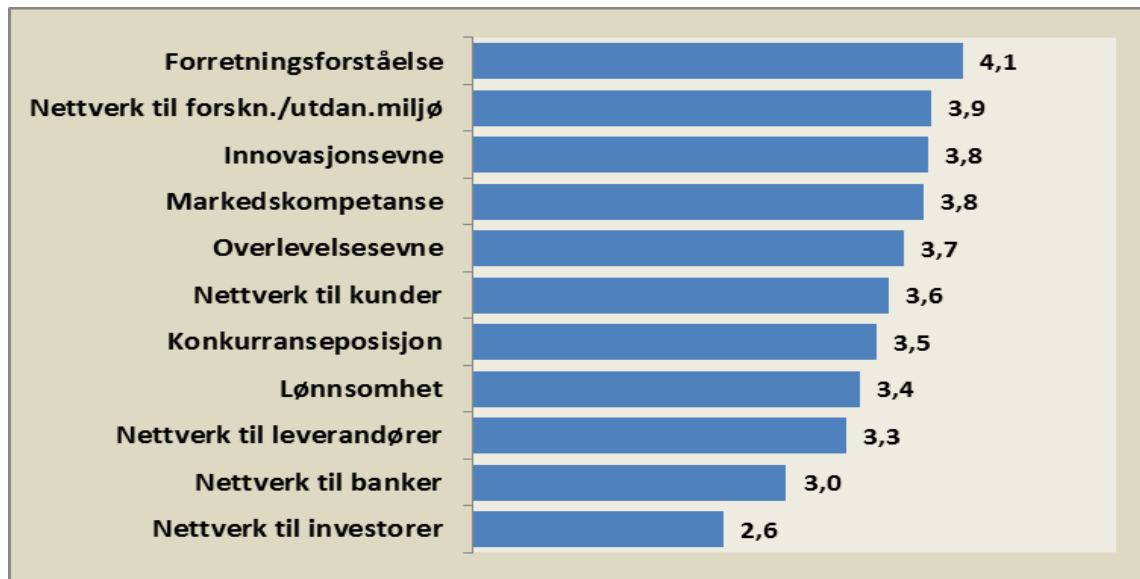
Et viktig formål med næringshager er å hjelpe bedrifter i regionen til å bli levedyktige slik at de kan bidra med verdiskapning i regionen. Dette avsnittet tar for seg hvordan næringshagene vurderer sin egen betydning for sine målbedrifter.

Næringshagenes vurdering av betydningen av egne tjenester overfor målbedriftene: Det generelle bildet

Næringshagelederne vurderer *forretningsforståelse*, *nettverk til forskning- og utdanningsmiljø*, *innovasjonsevne* og *markedskompetanse* til å være deres viktigste bidrag til målbedriftene sine. Bidrag til «nettverk til banker» og «nettverk til investorer» får klart lavest skår. Svarfordelingen ser i stor grad ut til å reflektere næringshagenes mandat og rolle overfor målbedriftene; de skal gir bedriftene bedre forretningsforståelse slik at de lykkes som bedrifter og kan bidra til verdiskapning i sine respektive regioner.

Når næringshagelederne vurderer deres bidrag til *nettverk til banker* og *nettverk til investorer* som relativt begrenset, kan det skyldes at næringshagene rett og slett ikke finner det nødvendig å bidra med slike koblinger fordi bedriftene får kapitaltilgang fra andre kilder eller

at de i den nåværende fasen ikke har bruk for det. Det kan også tenkes at det ikke finnes relevante investorer i regionen det er naturlig å søke kontakt med.



Figur 6.5: Næringshageledernes vurdering av hvordan næringshagen har styrket målbedrifter som er eller har vært tilknyttet næringshagen de siste 3 årene. Gjennomsnittsverdier det 1=Ikke i det hele tatt, 2=I liten grad, 3=I noen grad, 4=I stor grad og 5= I svært stor grad. N=41

Næringshagenes vurdering av betydningen av egne tjenester overfor målbedriftene etter sentralitet og størrelse.

Sentralitet

Undersøkelsen gir ikke grunnlag for å hevde at sentralitet er av betydning for hvordan næringshagene vurderer betydningen de har for målbedriftene sine. Det er med andre ord ikke slik at næringshager i mindre sentrale kommuner eksempelvis vurderer sin aktivitet som viktigere enn næringshageledere i sentrale kommuner. Det er ingen klar tendens, og det er generelt liten forskjell på svarfordelingene mellom sentralitetskategoriene.

Størrelse

Vi finner ingen signifikante forskjeller etter om næringshagen har mange eller få tilknyttede bedrifter. De fem næringshagene som har ti eller flere ansatte har de høyeste gjennomsnittsskårene på åtte av elleve virksomhetsområder. Det er imidlertid små forskjeller mellom størrelseskategoriene. For tre av områdene er også svarfordelingene såpass sprikende at en gjennomsnittsverdi egentlig gir lite informasjon; dette gjelder *nettverk til forsknings- og utdanningsmiljø*, *nettverk til banker*, og *nettverk til investorer*. Undersøkelsen viser også at næringshager med tre og fire årsverk dedikert til arbeid med Næringshageprogrammet gjennomgående vurderer sin betydning overfor målbedriftene som noe høyere enn næringshager med ett eller to årsverk, men igjen er forskjellene små.

De viktigste tiltakene næringshagene har gjort for å utvikle levedyktige bedrifter

Næringshagelederne ble bedt om å nevne de tre viktigste tiltakene deres næringshage har gjort for å utvikle levedyktige bedrifter i løpet av de siste tre årene. Vi identifiserte åtte tiltak som gikk igjen i de fleste svarene, disse er vist i tabell 6.1.

Ulike former for nettverksbygging og kompetansehevingstiltak ble hyppigst nevnt, men også etablering av møteplasser, forretningsutvikling og kobling mot kapital ble nevnt av flere. Etablering av møteplasser kan forstås både som å legge til rette for arenaer hvor bedriftene fysisk kan møtes, og som tilrettelegging av digitale, nettbaserte møtesteder. Begge deler er viktige for nettverksbygging.

Tabell 6.1: De viktigste tiltakene næringshagene har gjort for å utvikle levedyktige bedrifter.

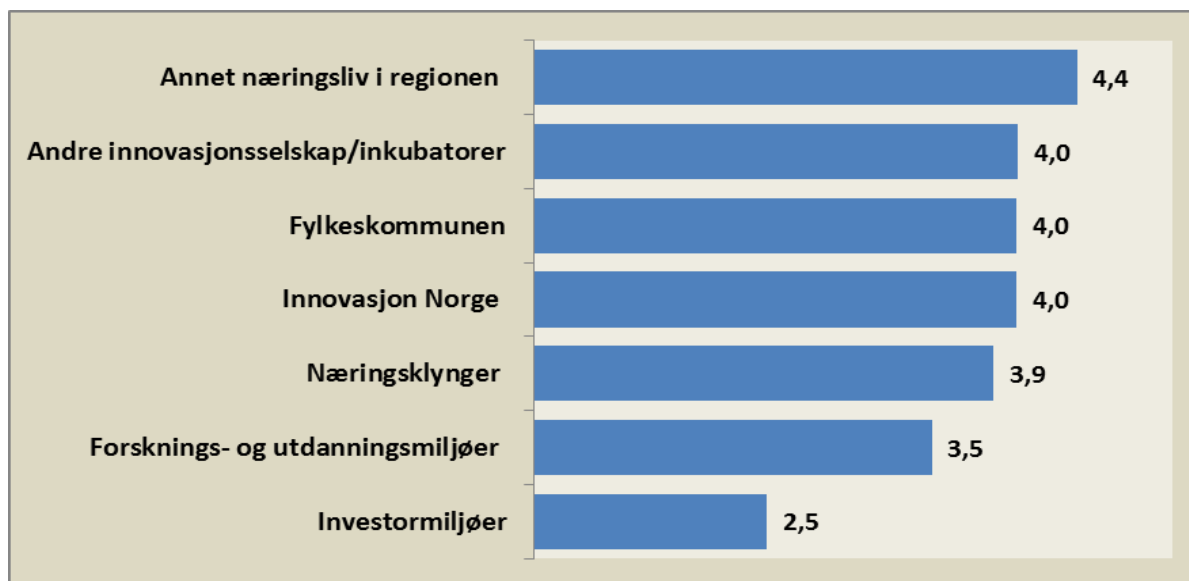
Nettverksbygging	Kobling mot virkemiddelapparatet	Kobling mot kapital	Kompetanseheving
Forretningsutvikling	Skape møteplasser	Oppfølging og veiledning	Samarbeid/ koble aktører

6.2.4. Næringshagens betydning for regionen

Næringshagene har en viktig rolle med tanke på regional næringsutvikling, blant annet med hensyn til nettverksbygging mellom bedrifter og mellom ulike typer aktører i regionen. Dette avsnittet ser på hvordan næringshagene selv vurderer sine regionale koblinger og deres funksjon som regional utviklingsaktør.

Næringshagenes regionale koblinger: Det generelle bildet

Det er i første rekke *annet næringsliv i regionen, andre innovasjonsselskap, fylkeskommunen og Innovasjon Norge* næringshagene har mest samarbeid med i sin region. Av disse aktørene er det næringslivet i regionen som blir vurdert til å være den viktigste samarbeidspartneren. Næringsklynger får noe mindre oppslutning som samarbeidspartner.



Figur 6.6: Hvilke regionale aktører har næringshagen jobbet sammen med de siste tre årene? Gjennomsnittverdier på en skala fra 1 til 5 der 1=Ikke i det hele tatt, 2=I liten grad, 3=I noen grad, 4=I stor grad og 5=I svært stor grad. N=41

Forsknings- og utdanningsmiljøer kommer noe lenger nede på listen av regionale samarbeidspartnere. Dette kan skyldes flere faktorer, blant annet fravær av relevante forsknings og utdanningsmiljøer i regionen i forhold til den bedriftsporteføljen næringshagen har. Det er likevel slik at det er forholdsvis stor variasjon mellom næringshagene med hensyn til kontakt med forsknings- og utdanningsmiljøer, noe som trolig også reflekterer grad av samsvar mellom tilbud og etterspørsel på FoU-tjenester i regionen. Norut (Ringholm m.fl.2008) fant i sin evaluering av næringshagene fra 2008 at innholdet i samarbeidet med forsknings- og utdanningsmiljøer kunne variere sterkt fra næringshage til næringshage. For mange næringshager kan rett og slett fysisk nærhet til forsknings- og utdanningsmiljø ha betydning for bruken og nytten av dette. Her kan imidlertid bedriftsprofil og bransjetilhørighet være av betydning. Det blir således påpekt av Norut (ibid.) at geografisk nærhet ikke nødvendigvis har samme betydning for de mer FoU-orienterte bedriftene som for andre bedrifter, her er det tilgang på relevant spisskompetanse som vektlegges. Det blir også vist til at særlig høgskolenes profil ikke alltid samsvarer bedriftenes behov.

Næringshagene har minst samarbeid med investormiljøer. Dette forholdet kan skyldes flere forhold. Det kan eksempelvis være at tilgangen på investorer i regionen er liten og/eller at det eksisterer et misforhold mellom tilbud og etterspørsel. Det kan også være slik at de fleste bedriftene i næringshagens portefølje ikke har behovet for eller ønsker investorer inn på eiersiden.

Siva sine egne kartlegging av regionale nettverk («økosystem») viser noenlunde samme bilde som vår undersøkelse på sammenlignbare forhold. I Siva sine undersøkelser utgjør *andre innovasjonsselskap, FoU-miljø, klynger og offentlige aktører* næringshagenes viktigste regionale nettverksaktører, men forskjellene i vurdering fra våre funn er ikke store. Nettverk til næringslivet ellers (de som ikke inngår i «klynger») ble her rangert litt lavere enn de ovenfor nevnte aktører. Siva har ikke spurt om nettverk til investormiljøer.

Næringshagenes regionale koblinger: Etter sentralitet og størrelse

Vi finner ingen signifikante sammenhenger mellom næringshagens *sentralitet* og dens regionale koblinger. Vi finner heller ingen signifikante forskjeller mellom næringshagens *størrelser* og dens regionale koblinger (verken etter antall tilknyttede bedrifter eller etter årsverk til næringshagesatsingen).

Selv om vi ikke finner signifikante forskjeller etter sentralitet er det likevel viktig å være bevisst at næringshagene er lokaliserte i ulike regionale settinger. Variasjoner går ikke bare på grad av sentralitet, men også på forhold som næringsstruktur, utdanningsnivå og bosettingsmønster. Dette kan gi svært ulike forutsetninger for hvilke koblinger eller nettverk det faktisk er mulig å etablere i de respektive «næringshageregionene». Svarfordelingen reflekterer trolig i stor grad dette regionale mangfoldet, med andre ord at næringshagene har koblinger mot hva som finnes av relevante aktører i regionen. «Relevante aktører» vil være aktører som har en viss relevans for målbedriftene som inngår i Næringshageprogrammet. Nettverk mot for eksempel investormiljøer vil således kunne variere etter hvilke bransjer som er dominerende i regionen og i næringshagen, samtidig som tilgangen på investormiljøer trolig vil variere både etter sentralitet og om det finnes byer av en viss størrelse i regionen. En forklaring kan også være at de aller fleste målbedrifter er små bedrifter som i sin nåværende fase kanskje ikke har vesentlig behov for lån og kapital utover det bedriften får gjennom andre offentlige ordninger. Næringshagenes tiltak overfor sine målbedrifter reflekterer sannsynligvis i stor grad den virkeligheten næringshagene opererer innenfor.

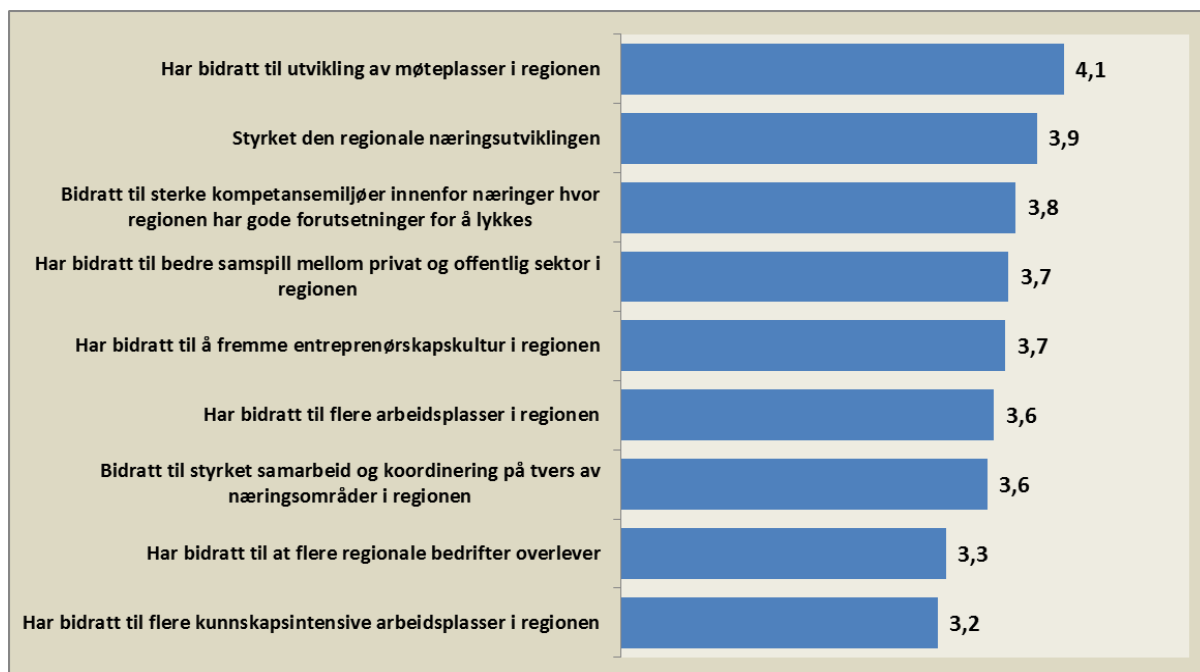
Dersom dette stemmer, gjør det også at fokus for næringshagenes handlinger og hvem de samhandler med kan variere sterkt, noe som også kan virke inn på hvilke tiltak eller virkemidler de skal bruke overfor sine målbedrifter. Sitatet under fra to næringshageledere understreker dette poenget:

«Som næringshageleder treffer jeg mange ulike type bedrifter hver dag. Dette er flinke folk som ønsker å leve av det de skaper selv. Fokuset til virkemiddelapparatet på vekst, og internasjonalisering er noe overdrevet i forhold til den hverdagen vi lever i. Ja, det er viktig med vekst og ja det er viktig med internasjonalisering, men dette gjelder kun et fåtall av de vi møter i vår hverdag. Siva, Innovasjon Norge og Forskningsrådet og andre aktører for så vidt, bør bli enige hvem tar hvilken rolle. Skal hele det statlige virkemiddelapparatet gå løs på den ene prosenten eller skal det være noe igjen å hjelpe de litt mindre bedriftene også?»

«Det er viktig å ikke glemme den delen av intensjonen i Næringshageprogrammet som går på å være et distriktpolitisk virkemiddel. Ergo må fokuset også rettes mot næringsgrunnlaget og bedriftsstrukturen i grisevredte strøk. Her trenger Siva ansatte som jobber med programmet større bevissthet.»

Næringshageledernes vurdering av regionale effekter: Det generelle bildet

Næringshagelederne ble også stilt spørsmål om i hvilken grad de mener driften av næringshagen i løpet av de siste tre årene har gitt effekter på ni utvalgte forhold knyttet til regional utvikling (figur 6.7).



Figur 6.7: Hvilke effekter har driften av næringshagen de siste tre årene gitt? Gjennomsnittsverdier på en skala fra 1 til 5 der 1=ikke i det hele tatt, 2=l liten grad, 3=l noen grad, 4=l stor grad og 5= l svært stor grad. N=41

Næringshagelederne mener at de viktigste effektene av innsatsen fra næringshagene er at de har bidratt til *utvikling av møteplasser i regionen*, *styrket den regionale næringsutviklingen*, og *bidratt til sterke kompetansemiljøer innenfor næringer hvor regionen har gode forutsetninger*. Det er imidlertid små forskjeller i svarfordelingen mellom de ni forholdene som ble vurdert.

Vi merker oss at flere viktige oppgaver som etter vår vurdering faller inn under næringshagenes virkeområde får relativt lav gjennomsnittsskår, eksempelvis bidra til skape *flere kunnskapsintensive arbeidsplasser i regionen* (lavest skår), bidra til *styrket samarbeid og koordinering på tvers av næringsområder i regionen*, og til at *flere regionale bedrifter overlever*. Forklaringen på dette kan være den samme som vi ovenfor har antydnet, nemlig at næringshagene har et fokus på hva de oppfatter som den regionale virkeligheten og at de handler deretter. Det tydeligste eksemplet på dette er at mange næringshageledere mener at de har bidratt til å *styrke kompetansemiljøer innenfor næringer hvor regionen har gode forutsetninger for å lykkes*. Utvikling av møteplasser vil i dette perspektivet inngå som et viktig tiltak hvor næringshagen selv utgjør kanskje den viktigste arenaen for målbedriftene. Når næringshagelederne oppgir at de *har styrket den regionale næringsutviklingen* er dette trolig et uttrykk for at de gjennom sine bedriftsrettede tiltak mener at dette i sum har gitt effekter for næringsutviklingen i regionen.

Næringshageledernes vurdering av regionale effekter: Etter sentralitet og størrelse

Vi finner ingen signifikante forskjeller verken etter sentralitet eller næringshagens størrelse.

6.2.5. Videreutvikling av næringshagene

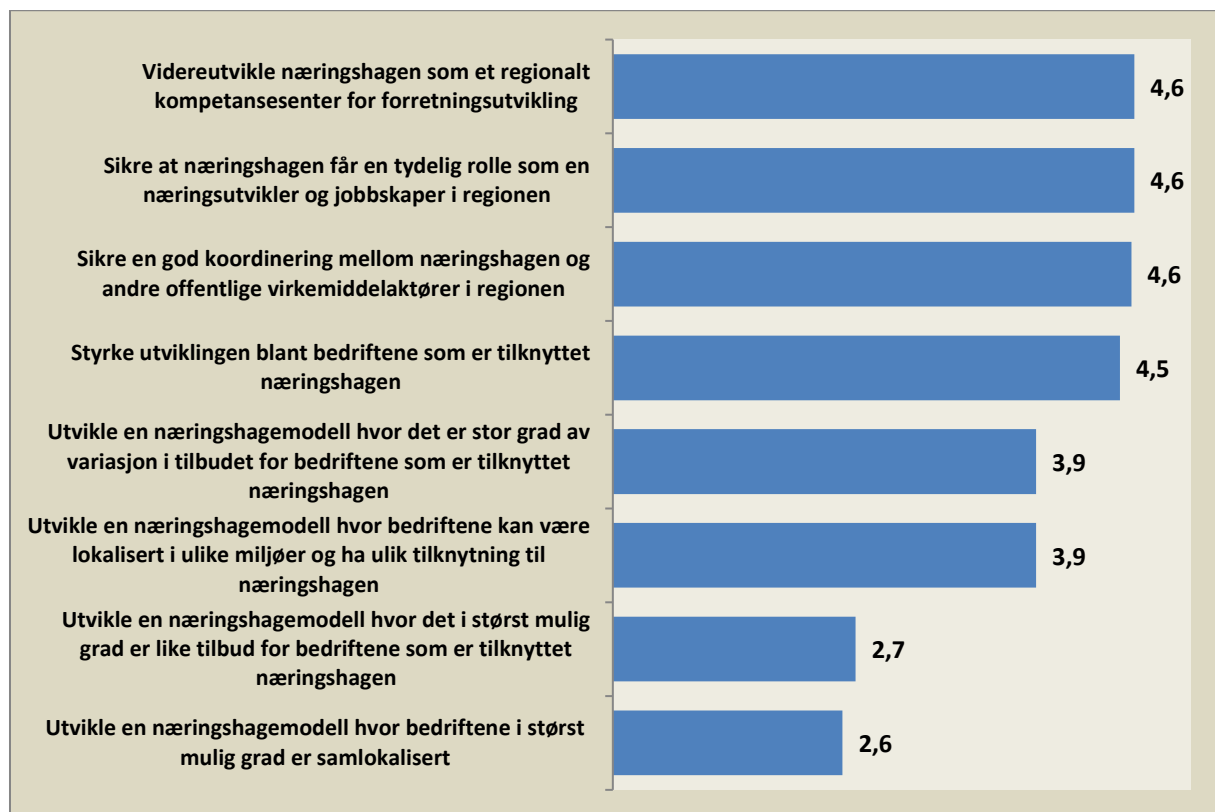
Næringshagenes regionale rolle og rolle som næringsutvikler er ikke bestemt en gang for alltid og vil således være under stadig diskusjon. Det samme vil organiseringen av næringshagen

være, for eksempel om målbedriftene bør være mest mulig samlokaliserte eller ikke. Dette avsnittet ser på næringshageledernes vurderinger av slike spørsmål.

Styrking av næringshagenes regionale virksomhet

Næringshagelederne ble stilt følgende spørsmål: Som næringshageleder, hva mener du vil være viktig i årene som kommer?

Det er særlig fire forhold næringshagelederne framholder som viktig med tanke på å styrke næringshagen regionale virksomhet: *Videreutvikle næringshagen som et regionalt kompetansesenter for forretningsutvikling, sikre at næringshagen får en entydig rolle som næringsutvikler og jobbskaper i regionen, sikre en god koordinering mellom næringshagen og andre offentlige virkemiddelaktører i regionen og styrke utviklingen blant bedriftene som er tilknyttet næringshagen.* Fellesnevneren for tre av de fire forholdene er at «region» inngår i forholdet. Det kan tolkes som at det regionale nivået utgjør en viktig arena for næringshagene. Lederne ser også næringshagen som en sentral aktør i regionen, ikke minst som bindeledd og koordinator.



Figur 6.8: Næringshageledernes vurdering av hva som er viktig for næringshagene i årene som kommer. Gjennomsnittsverdier basert på en skala der 1=Ikke viktig i det hele tatt, 2=Lite viktig, 3=Noe viktig, 4=Viktig og 5=Svært viktig. N=41

Når det gjelder hvilken næringshagemodell en bør utvikle framover er det delte meninger, men slike spørsmål blir ikke oppfattet som like viktige som de fire nevnt ovenfor. Det er her likevel verdt å merke seg at det er få som mener det er a) viktig å utvikle en næringshagemodell hvor bedriftene i størst mulig grad er samlokalisert (snitt på 2,6), og b) viktig å utvikle en modell

hvor bedriftene kan være lokalisert i ulike miljøer med ulik tilknytning til næringsshagen (snitt på 2,7). En slik prioritering er interessant fordi den åpner opp for en mer desentralisert modell der næringshagene ikke har fysisk tilhold i selve næringsshagen eller direkte tilknyttede noder. Det er også interessant siden bedriftsanalysen viser at det er bedrifter som er lokalisert i tilknytning til en næringshage som i størst grad mener at Næringshageprogrammet har vært til nytte for dem (se også kapittel 6.3).

Drøfting av kommentarer fra næringshageledere

Spørsmålet om målbedriftene bør være mest mulig samlokaliserte eller ikke, er tema for flere kommentarer vi fikk fra næringshagelederne. Kommentarene tar til orde for en mer «geografiløs» næringshagemodell, og peker på at det trengs en ny måte å organisere næringshagene på. Det gamle modellen med «ett hus» er avleggs, og mange næringshager betjener nå et stort geografisk omland. Sitatene under viser noen av synspunktene som kom inn:

«For å utvikle næringshagenes regionale rolle og også med tanke på næringsshagen som verktøy i distriktpolitikken, er det viktig å ha næringshagemodeller som er mer geografiløse. Vi må kunne hjelpe bedriftene der de er, og ikke bare de som er i nærheten av hovedmiljø og andre «noder». Rapporteringsområdene og måleparametere må ikke være en brems for innovasjon og videreutvikling av en fornuftig og fremtidsrettet næringshagemodell. Det vil også være naturlig at ulike næringshagemodeller fungerer optimalt i ulike områder.»

«Samlokalisering er viktig og bidrar til merverdi for bedriftene. Samtidig er utviklingen slik at det ikke er naturlig at alle bedriftene i størst mulig grad er samlokalisert. Bedriftsstrukturer endrer seg, bransjer som er såkalte vekstnæringer endrer seg, og vi ser at bedrifter like godt kan være lokalisert i ulike miljøer og likevel være tett knyttet til næringshageselskapet og næringshagekonseptet. På denne måten vil man også oppnå en større bredde, større nettverk og betydning i regionen, samt styrke utviklingen i hver enkelt bedrift.»

«Vår næringshageregion er stor og lite samlokaliseringsmuligheter. Samlokalisering er et godt middel, men ikke like gjennomførbart her.»

«Jeg mener tanken om at næringsshagen er «et hus» med samlokaliserte bedrifter og fine fellesområder og felles kaffekoker er utgått på dato. Den type hus og samlokalisering kan vi gjerne ha flere av i en og samme region. Men det viktigste for å lykkes videre er at næringshagene blir en regional styrke, og kan være en helt sentral faktor i den nasjonale innovasjonsstrukturen. Morgendagens næringshager må jobbe i store regioner - og med mange ulike klynger. Vi må være der bedriften er og bidra med kompetanseheving og kobling, ikke laget et «hyggelig hus». Jeg ønsker meg at måleparameter knyttet til et hus og samlokalisering utgår, og at man heller vektlegger det de ansatte bidrar med for næringslivet og bedriftene i en mye større geografisk region.»

I dag er i underkant syv av ti målbedrifter lokalisert uten direkte fysisk tilknytning til næringsshagen. Slik sett kan vi si at mye av grunnlaget for å videreutvikle næringshagemodellen alt ligger der. Samtidig viser bedriftsanalysen (se kapittel 6.3) at målbedrifter

som har kontor i selve næringshagen gjennomgående rapporterer om at de har hatt bedre nytte av sin næringshage enn bedrifter som ikke har slik samlokalisering. I dette perspektivet finner vi synspunktene fra næringshageledere interessant ved at de ønsker en ny desentralisert modell, samtidig som samlokaliserte bedrifter melder om bedre resultat enn ikke-samlokaliserte.

Diskusjon om hvilken modell som er best finner vi også i faglitteraturen som omhandler *inkubatorer* (Meyer og Clausen, 2017), men som også vil kunne gjelde for næringshager. Et sentralt punkt synes å være hvorvidt inkubatorer bør følge en «spesialist-» eller «generalistmodell», der førstnevnte vektlegger betydningen av å rekruttere inn bedrifter innen samme nærings/teknologiområde til mens sistnevnte vektlegger fordelene med å rekruttere et bredt spekter av ideer, gründere og bedrifter til inkubatoren. Felles for begge typer modeller er imidlertid samlokalisering, enten en spesialisert samlokalisering eller en diversifisert samlokalisering. Vår undersøkelse gir ikke grunnlag for å hevde at næringshagene verken er for generelle eller spesialiserte med tanke på hvilke bedrifter som er samlokaliserte. Det er imidlertid kommentarer fra bedriftsledere (men ikke mange) som går på at de faller utenfor det «gode selskap» i næringshagen på grunn av for store bransjeforskjeller, og som kan tas som en indikasjon på at noen næringshager kan ha for stor spredning av bransjer lokalisert i næringshagen. Det generelle inntrykket vi sitter igjen med at likevel at de fleste næringshagene har en balansert bransjesammensetning.

6.3. Målbedriftene

Dette delkapitlet tar for seg målbedriftene knyttet til Næringshageprogrammet. Vi presenterer først noen generelle karakteristika ved bedriftene (lokalisering, størrelse mv.), før vi tar for oss deres ambisjoner og nettverk. Deretter drøftes bedriftenes tilfredshet med næringshagen, før vi analyserer hvilke resultater næringshagetilknytning har gitt for bedriftene. Til slutt drøfter vi bedriftenes innspill til videreutvikling av næringshagen.

6.3.1. Trekk ved målbedriftene

Avsnittet ser på karakteristika ved målbedriftene som kontorplassering, bedriftens alder, hvilket område den er lokalisert i og størrelse. Dette er trekk som kan være av betydning for hvilken nytte de har av næringshagetilknytning.

Størrelse

32 prosent av bedriftene har ett årsverk eller mindre knyttet til aktiviteten, mens 22 prosent har to til tre årsverk. Videre er det 17 prosent av bedriftene som har fire til ni årsverk, mens de resterende (29 prosent) har ti eller flere årsverk (N= 439).

Samlet er det altså 54 prosent av næringshagebedriftene som har tre eller færre årsverk, mens dette gjelder for 70 prosent av inkubatorbedriftene.

Bedriftenes modenhet

Åtte av ti bedrifter i undersøkelsen ble etablert i 2013 eller tidligere (de aller fleste i 2013 og 2012). Disse bedriftene blir referert til som «modne», mens bedrifter etablert i perioden 2014

til 2016 blir referert til som «nyetablerte» og inkluderer 19 prosent av bedriftene. Blant inkubatorbedriftene er det 49 prosent som er nyetablerte.

Tabell 6.2: Når ble bedriften etablert?

	Antall	Andel
2014-2016	87	19
2013 eller tidligere	369	81
N	456	100

Sentralitet

Rundt halvparten (48 prosent) av målbedriftene ligger i kommuner definert som «minst sentrale kommuner», mens 14 prosent er lokalisert i «mindre sentrale kommuner». Dette er typiske distriktskommuner. Det er også bedrifter som er lokalisert i mer sentrale strøk. 14 prosent av målbedriftene er lokalisert i «noe sentrale kommuner» og 24 prosent i «sentrale kommuner (se vedlegg 5.1 for definisjoner) (N=494). Ser vi lokalisering i forhold til tilskuddskategori, så er det 89 prosent av målbedriftene som har adresse innenfor det «distriktpolitiske virkeområde».²⁵

Kontorplass i eller utenfor næringshagemiljøet

Bedrifter med tilknytning til en næringshage kan ha kontorplass i selve næringshagen, i en avdeling eller node i tilknytning til næringshagen, eller bedriften kan ha ekstern lokalisering. 33 prosent av bedriftene er lokalisert i selve næringshagen eller i node/avdeling i tilknytning til næringshagen. De resterende (67 prosent) er ikke lokalisert i tilknytning til næringshagemiljøet (N=460).²⁶ I NTNUs kundetilfredsundersøkelse fra 2015 (NTNU 2016) var til sammenligning 57 prosent av målbedriftene ikke lokalisert i næringshagen.

Bransjetilknytning

Bedriftene som deltar i Næringshageprogrammet tilhører ulike bransjer. Virksomheter innen den brede gruppen «faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting» er den største bransjegruppen med 20 prosent. Dette er bedrifter som omfatter blant annet konsulenter av ulike slag og virksomheter som driver med teknisk tjenesteyting. Den andre store gruppen er «industri» med en andel på 16 prosent. Deretter kommer virksomheter innen «informasjon og kommunikasjon» og virksomheter innen «bygg og anlegg», som begge utgjør i underkant av ti prosent (se vedlegg 6.1.).

Når det gjelder andel bedrifter innenfor det som kan defineres som kunnskapsintensive bransjer²⁷, så er denne på 42 prosent (N=494). Ikke overraskende, så er andelen en del lavere enn for bedrifter tilknyttet inkubatorer (69 prosent)

²⁵ Andelen er beregnet utfra alle tilknyttede målbedrifter i 2016 (N=1127).

²⁶ Begrepet «næringshagemiljø» brukes om næringshagen og den noder/avdelinger.

²⁷ Følgende NACE grupper inngår her: 58-63, 69-75, 77-82, 85. I tillegg kommer det som OECD definerer som «high-tech» eller «medium high-tech industry», dvs. NACE 20,21,26-29, 302-304, 309.

Tilskudd fra andre offentlig virkemidler

En tredjedel (32 prosent) har mottatt tilskudd eller lån fra Innovasjon Norge, mens rundt hver fjerde bedriften (24 prosent) oppgir at fylkeskommunen eller kommunen har gitt tilskudd. En relativt liten andel bedrifter (13 prosent) har fått tilskudd fra Norges forskningsråd (N=464).²⁸

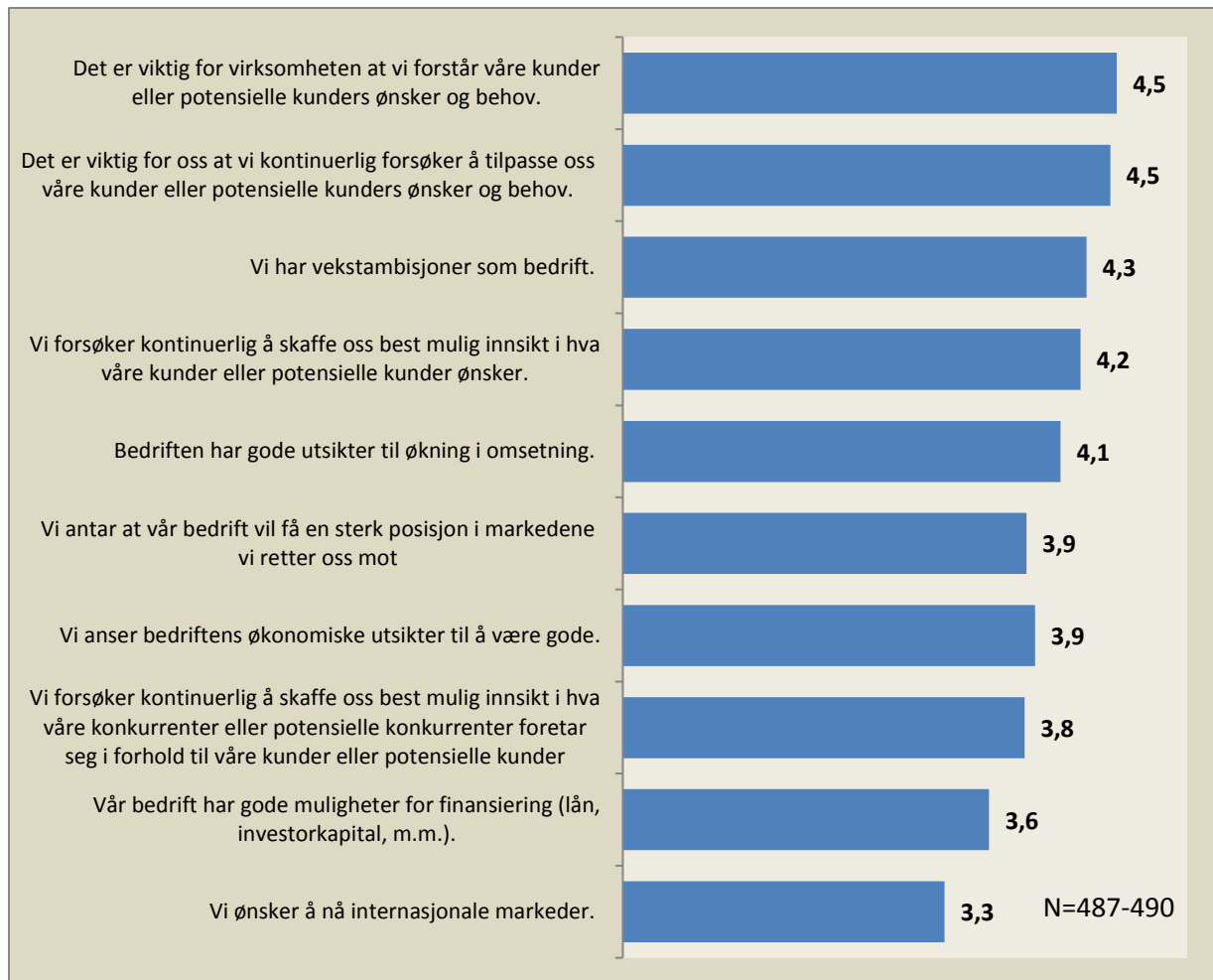
6.3.2. Målbedriftenes ambisjoner

Vi bruker betegnelsen «bedriftenes ambisjoner» som en samlekategori på forhold som vil kunne være viktig for bedrifters utvikling framover. Her inngår både ambisjoner og posisjonering i forhold til markedet og bedriftens ambisjoner om vekst. For å avdekke bedriftslederne holdninger og ambisjoner har vi bedt de om å vurdere ti ulike påstander.

Bedriftens ambisjoner: Det generelle bildet

Å forstå kundens behov og et kontinuerlig forsøk på å tilpasse seg kundens – eller potensielle kunders – behov og ønsker, blir vurdert til å være det viktigste for bedriftslederne. Det er imidlertid små forskjeller mellom de ulike utsagnene som bedriftslederne har vurdert. Det er også stor oppslutning om påstanden *vi har vekstambisjoner som bedrift*, og påstanden om *bedriften har gode utsikter til økning i omsetning*. Påstanden om *vi ønsker å nå internasjonale markeder* oppnår lavest oppslutning. Svarfordelingen peker i retning av at det å forsvare kundenes ønsker og behov, sammen med det å vokse, utgjør bedriftene viktigste ambisjoner framover.

²⁸ Sum blir mer enn 100 prosent siden bedriftene kan ha fått støtte fra flere kilder.



Figur 6.9: Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander som vedrører din bedrift?
Gjennomsnittsverdier på en skala fra 1 til 5 der 1=Svært uenig, 2=Uenig, 3=Verken enig eller uenig, 4=Enig og 5= Svært enig.

Vi merker oss at påstanden om at «vår bedrift har gode muligheter for finansiering» får lavere oppslutning enn de mer kundeorienterte påstandene. Dette illustrerer igjen at det å sikre en god finansiell basis kan være krevende for bedriftene.

Det er heller ikke spesielt overraskende at inkubatorbedriftene gjennomgående har noe høyere ambisjoner enn næringshagebedriftene, og at de blant annet er mer ambisiøse i forhold til det å nå internasjonale markeder.

Bedriftens ambisjoner: Etter kontorplass, modenhet og sentralitet

Kontorplass innenfor eller utenfor næringshagen

Det er signifikante forskjeller mellom bedriften som har kontorplass innenfor og bedrifter som har kontorplass utenfor næringshagen på to forhold; bedrifter med kontorplass innenfor

næringsshagen har størst vekstambisjoner (*vi har vekstambisjoner som bedrift*) og er mer internasjonalt orientert (*vi ønsker å nå internasjonale markeder*).²⁹

Bedriftens modenhet

Det er en større andel nyetablerte bedrifter som har sier de har vekstambisjoner som bedrift og at de ønsker å nå internasjonale markeder. Nyetablerte bedrifter er gjerne mer ambisiøse enn etablerte, men forskjellene er ikke signifikante.

Sentralitet

Det er ingen signifikante forskjeller i bedriftenes ambisjonsnivå etter bedriftens sentralitet. Med andre ord så har bedrifter i små og lite sentrale kommuner (de minst sentrale kommunene er gjerne små i folketall) tilnærmet likt ambisjonsnivå som bedrifter i større og mer sentrale kommuner.

6.3.3. Målbedriftenes nettverk

Nettverk og samarbeidsrelasjoner er viktig for bedrifters utvikling og levedyktighet. I dette avsnittet ser vi nærmere på hvem målbedriftene har hatt samarbeid med de siste tre årene.

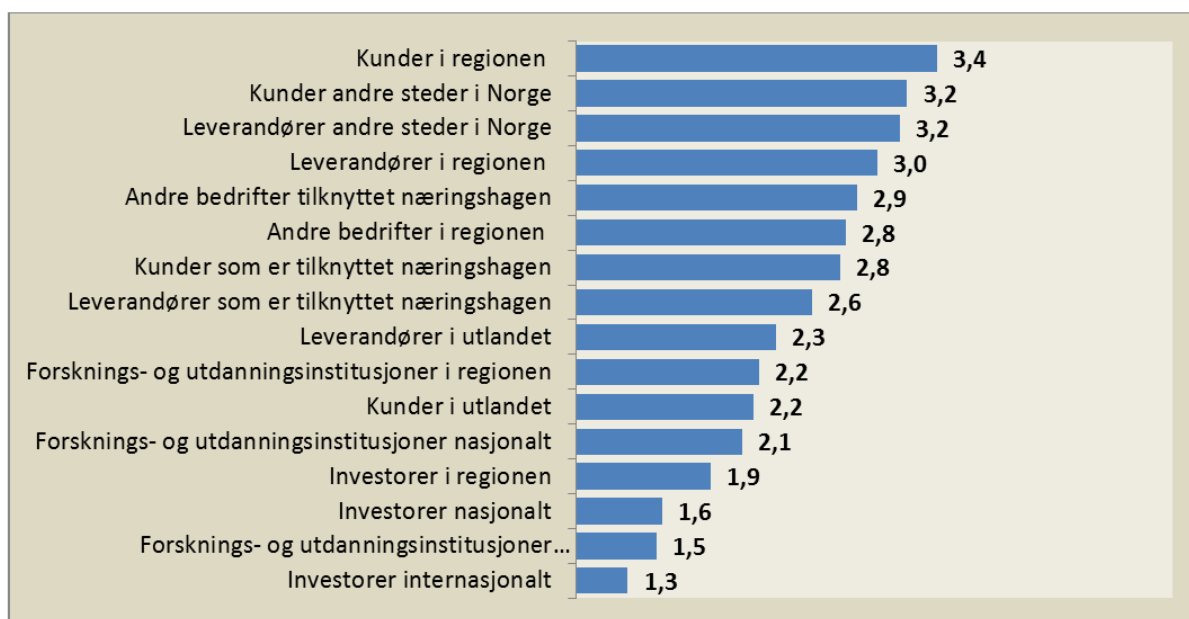
Bedriftens nettverk: Det generelle bildet

Ifølge bedriftslederne er det kunder og leverandører i regionen, og andre steder i Norge, målbedriftene har samarbeidet mest med (figur 6.10). Vi merker oss også at det er ingen gjennomsnittsskårer på høyere enn 3,5 på den fem-delte skalaen, og halvparten er under 2,5. Dette viser at de fleste bedriftene som deltar i Næringshageprogrammet har et begrenset nettverk utover kunder og leverandører. Når det er sagt, så er det naturligvis også slik at kunder og leverandører som regel er en bedrifts viktigste samarbeidspartnere.

Investormiljøer inngår i svært liten grad i bedriftenes nettverk. Over halvparten av bedriftslederne oppgir at de ikke har tilknytning til investorer i regionen, og henholdsvis 68 og 81 prosent av bedriftene har ingen relasjoner til nasjonale eller internasjonale investorer. Spørsmålet er om dette viser at målbedriftene ikke trenger kapital fra private investorer fordi de får tilført den nødvendige kapital fra offentlige virkemiddelaktører, eller om det heller kanskje er slik at det eksisterer et gap mellom tilbud av kapital og etterspørsel etter kapital i regionene?

Kan det være at potensielle investorer ikke finner relevante bedrifter i regionen å investere i – eller omvendt, at bedriftene ikke finner investorer i regionen? Graden av mismatch vil trolig ha sammenheng med bransjetilhørighet ved at noen bransjer er mer avhengig av kapitaltilgang enn andre. Det er også et poeng her at heller ikke næringshageoperatørene i særlig grad har lyktes med å utvikle relasjoner til investormiljøer (se også kapittel 6.2).

²⁹ Signifikansnivå på fem prosent.



Figur 6.10: Hvilke av følgende aktører har din bedrift samarbeidet med de siste tre årene? Gjennomsnittverdier på en skala fra 1 til 5 der 1=Ikke i det hele tatt, 2=I liten grad, 3=I noen grad, 4=I stor grad og 5=I svært stor grad. N=457-467

Koblingen mellom næringsliv, det offentlige virkemiddelapparatet og forsknings- og utdanningsmiljøer blir av Siva framholdt som viktig med tanke på regional næringsutvikling og bedriftsutvikling generelt i regionene gjennom «innsats for utvikling og bruk av relevante nettverk gjennom økt samarbeid med kompetanse-, innovasjons-, FoU-, kapital-, bedrifts- og klyngemiljø på minimum nasjonalt nivå». Undersøkelsen viser at målbedriftene i svært liten grad har samarbeid rettet mot og forsknings- og utdanningsinstitusjoner. Det er bare 16 prosent som oppgir å ha stor eller svært stor grad av FoU-samarbeid på regionalt eller nasjonalt nivå, og bare syv prosent overfor internasjonale miljøer.³⁰ Mens samarbeid med kunder og leverandører er viktig for den ordinære driften av selskapet er samarbeid med forsknings- og utdanningsmiljøer av stor betydning for å kunne videreutvikle bedriften. Samarbeid med slike miljøer vil kunne bidra til at utvikling av nye prosesser og nye produkter blir mer forskningsbasert, og det er ofte gjennom forskningsbaserte innovasjoner selskapene vil ha en særlig mulighet til å oppnå unike konkurransefortrinn og vinne nye markedsandeler (Abelsen m.fl. 2013).

Tabell 6.3 nyanserer svarfordelingen vist i figur 6.10 ved at den viser fordelingen på bedriftsledere som svarte henholdsvis «ikke i det hele tatt» og i «stor/svært stor grad» med hensyn til bedriftens nettverk og samarbeidsrelasjoner.

³⁰ Det er nesten ingen bedrifter som oppgir «I svært stor grad» på noen av de geografiske nivåene

Tabell 6.3: Hvilke av følgende aktører har din bedrift samarbeidet med de siste tre årene? Bedriftsledere som svarte enten «Ikke i det hele tatt» eller «I stor/I svært stor grad». Prosent. Avrundet.

	Ikke i det hele tatt	I stor/svært stor grad	
Kunder som er tilknyttet næringsshagen	19	27	467
Leverandører som er tilknyttet næringsshagen	19	19	467
Andre bedrifter tilknyttet næringsshagen	13	25	463
Kunder i regionen (som ikke er tilknyttet næringsshagen)	7	50	463
Kunder andre steder i Norge	11	46	464
Kunder i utlandet	44	19	465
Leverandører i regionen (som ikke er tilknyttet næringsshagen)	12	35	467
Leverandører andre steder i Norge	9	40	461
Leverandører i utlandet	36	21	459
Andre bedrifter i regionen (ikke kunder/leverandører)	12	23	457
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner i regionen	36	16	462
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner nasjonalt	43	16	461
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner internasjonalt	69	7	461
Investorer i regionen	56	14	463
Investorer nasjonalt	68	8	463
Investorer internasjonalt	81	5	461

Hvorvidt den labre FoU-kontakten skyldes egenskaper ved næringsshagen (som kompetanse, kapasitet), bedriften selv (som bransje-tilknytning), fravær av relevante FoU-miljøer (misforhold mellom tilbud og etterspørsel), eller andre forhold, er interessant og vil bli drøftet videre under.

Bedriftens nettverk: Etter kontorplass, modenhet og sentralitet

Kontorplass innenfor eller utenfor næringshage

Bedrifter med kontor i en næringshage samarbeider, ikke uventet, mer med bedrifter, kunder og leverandører med tilknytning til sin næringshage enn bedrifter som ikke har kontor i næringsshagen. For de andre forholdene er det ingen vesentlig forskjeller med hensyn til lokalisering, med unntak av samarbeid med leverandører i utlandet der det er markant høyere skår blant bedrifter som ikke har kontor i næringshage. Det er forholdsvis få bedrifter som har samarbeid med leverandører i utlandet (vedlegg 6.2).

Bedriftenes modenhet

Et generelt trekk er at modne bedrifter gjennomgående har noen flere samarbeidsrelasjoner enn nyetablerte bedrifter. Dette skyldes trolig at modne bedrifter har hatt lengre tid på seg til å opprette nettverk enn bedrifter som kun har eksistert i noen få år. Forskjellene er signifikante (signifikansnivå på fem prosent) for samarbeid med bedrifter i næringsshagen, og for leverandører i regionen og i landet ellers (vedlegg 6.3).

Sentralitet

Det ser ikke ut til at sentralitet spiller en vesentlig rolle med hensyn til omfang av nettverk eller av type nettverksrelasjoner (vedlegg 6.4). Det er likevel noen unntak ved at bedrifter beliggende i kommuner definert som «mindre sentrale» på flere forhold faktisk har flest

nettverksforbindelser, men forskjellene er små. Slike lokale nettverk kan i mange tilfeller trolig forklares med eksistensen av lokale «næringsklynger» i form av tradisjonelle industristeder som det finnes mange av rundt om i Norge (Hansen og Selstad 1999; Isaksen, Karlsen og Sæther 2008). I slike industriområder er det gjerne utstrakt samhandling mellom bedrifter, for eksempel en hjørnestensbedrift med lokale underleverandører. Slike fenomener kan være en forklaring på hvorfor bedrifter i mindre sentrale kommuner kan ha vel så mye samarbeid med andre bedrifter og med leverandører enn bedrifter i mange sentrale kommuner. Vi ser også at bedriftene i de mindre sentrale kommunene har mer samarbeid *med andre bedrifter i tilknyttet næringshagen*, noe som støtter oppunder vår antagelse om forekomsten av lokale industrimiljøer med utstrakt samarbeid mellom selskaper innenfor samme eller relaterte bransjer (se vedlegg 6.7).

Oppsummert om nettverk og samarbeid

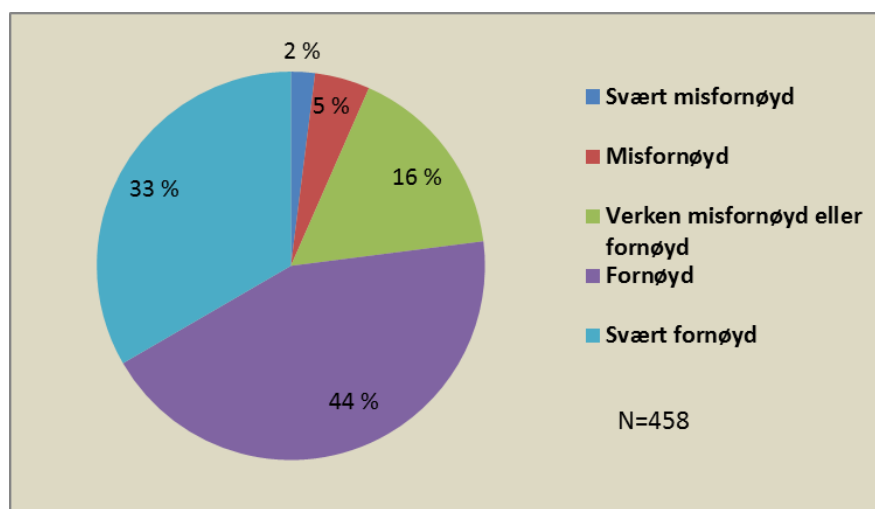
Bedriftene har fokus på samarbeid med kunder og leverandører regionalt og nasjonalt. Det er få bedrifter som har nettverksrelasjoner til forsknings- og utdanningsmiljøer eller til investormiljøer. Målbedrifter med kontor i en næringshage samarbeider mer med andre bedrifter, kunder og leverandører tilknyttet egen næringshage enn bedriftene som ikke har kontor i næringshagen. Det er også slik at modne bedrifter har flere samarbeidsrelasjoner enn nyetablerte bedrifter.

6.3.4. Målbedriftenes tilfredshet med næringshagen

Dette avsnittet tar for seg hvor fornøyde bedriftene er med sine næringshager.

Bedriftenes tilfredshet med næringshagen: Det generelle bildet

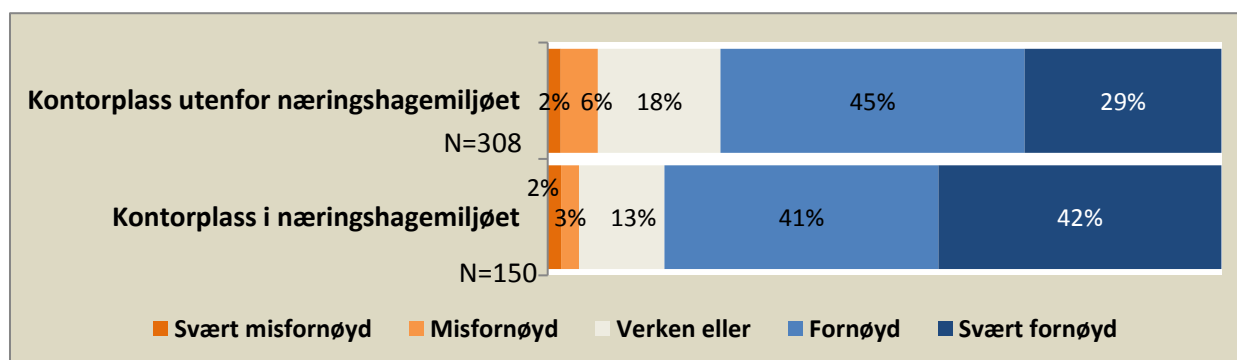
Næringshagebedriftene er godt fornøyd med sine næringshager når de blir bedt om å gi en helhetlig vurdering. På direkte spørsmål om hvor fornøyd bedriftsleder er med næringshagen bedriften er tilknyttet, svarer 44 prosent «fornøyd» og 33 prosent «svært fornøyd». Dette utgjør til sammen 77 prosent. Det er 16 prosent som svarte at de «verken er misfornøyd eller fornøyd» (nøytral), og sju prosent er misfornøyd/svært misfornøyd.



Figur 6.11: Hvor fornøyd er bedriften med næringshagen? Prosent.

Bedriftenes tilfredshet med næringsshagen: Etter kontorplass, modenhet og sentralitet

Undersøkelsen viser at målbedrifter med kontorplass i næringshage eller i node/avdeling tilknyttet næringshage, er mer tilfredse med næringsshagen enn bedrifter med ekstern lokalisering. En vesentlig forklaring på en slik svarfordeling vil trolig være at bedrifter som er lokalisert i selve næringsshagen eller i tilknytning til denne, vil i større grad enn de eksterne bedriftene både få oppfølging og rådgivning, og dra nytte av fasiliteter og de fellesaktiviteter som finner sted i næringsshagen. NTNUs kundetilfredshetsundersøkelse fra 2015 viser til lignende funn. Bedriftene som er lokalisert i næringsshagen er gjennomgående mer tilfreds med de ressursene som næringsshagen tilbyr enn de målbedriftene som er ikke er lokalisert i næringshagemiljøet (NTNU 2016, s.8).



Figur 6.12: Hvor fornøyd er bedriften med næringsshagen? Prosent.

Undersøkelsen viser at bedriftenes alder har noe betydning for hvor tilfredse de er med næringsshagen sin. Nyetablerte bedrifter (etablert 2014-2016) er noe mer fornøyd enn modne bedrifter (etablert før 2014), men forskjellene er små og ikke signifikante (N=456). Vi finner det rimelig at bedrifter i en oppstartsfase som i stor grad gjør bruk av tjenester fra næringsshagen kan ha grunn til å være fornøyd, enn bedrifter som har vært i systemet i lengre tid og kanskje har fått noe mer distanse til næringsshagen med hensyn til tjenester.

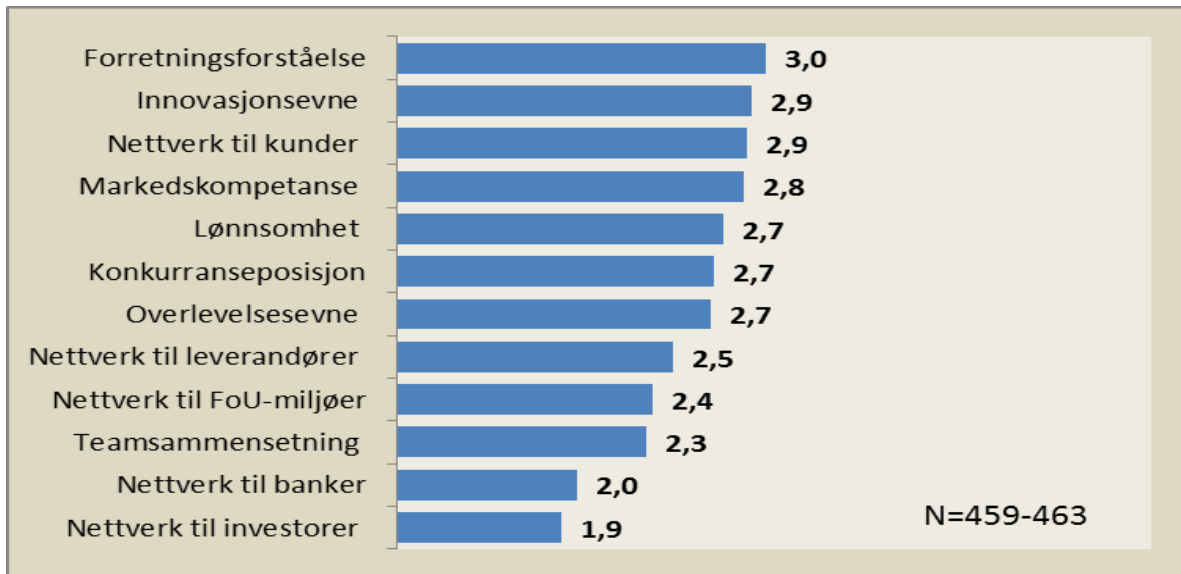
Sentralitet, det vil si hvilke type kommune bedriften er lokalisert i ser ut til å ha liten betydning når det gjelder tilfredshet.

6.3.5. Resultater for målbedriftene av tilknytning til næringshage

Dette delkapitlet handler om hvilke resultater bedriftene har oppnådd ved å være tilknyttet en næringshage. Først ser vi på i hvilken grad bedriftene har styrket seg på ulike utvalgte indikatorer, slik som nettverk, innovasjonsevne og lønnsomhet. Deretter gjør vi en analyse av hvordan tilknytning til en næringshage samlet sett har styrket bedriftene. Avslutningsvis foretar vi en kort drøfting av resultatene.

Resultater for bedriftene på ulike indikatorer: Det generelle bildet

Det generelle bildet viser bedriftene sett under ett er noe tilbakeholdne med å gi næringshagene høy skår med hensyn til hjelp til resultater. Det går fram av grafen i figur 6.13 der den høyeste gjennomsnittsverdien er 3,0. Den laveste gjennomsnittsverdien er 1,9. Det er små forskjeller i vurderingene av de ulike kategoriene.



Figur 6.13: Bedriftsledernes vurdering av hvordan tilknytning til en næringshage så langt har styrket dem. Gjennomsnittsverdier på en skala fra 1 til 5 der 1=Ikke i det hele tatt, 2=I liten grad, 3=I noen grad, 4=I stor grad og 5= I svært stor grad.

Det er på områdene *forretningsforståelse*, *innovasjonsevne* og *nettverk til kunder* bedriftslederne vurderer at næringshagene har vært til størst hjelp. Dette er også innenfor viktige kjerneområder for næringshagenes tjenesteyting overfor sine målbedrifter. På alle disse tre kategoriene er det rundt to-tredjedeler av bedriftene som mener at næringshagen i noen grad, i stor grad eller i svært stor grad har styrket bedriftene (se vedlegg 6.7).

Det at man får relativt lave gjennomsnittstall kan ha sammenheng med at bedriftene gjennom sin tilknytning til en næringshage styrkes på noen indikatorer, men på langt fra alle. Eksempelet over viser at et flertall av bedriftene i betydelig grad er blitt styrket innenfor kjerneområder (*forretningsforståelse*, *innovasjonsevne* og *nettverk til kunder*). En slik tolkning finner også noe støtte i hva undersøkelsen har avdekket med hensyn til bedriftens nettverk og samarbeid, både for næringshagene og for bedriftene (kapittel 6.2.4 og 6.3.3). Ringholm m.fl. (2008) gir også noe støtte for en slik tolkning; de finner at bedriftene er mest fornøyd med hva vi kan kalle tilrettelegging, møteplasser, generell rådgiving mv., men mindre fornøyd med kobling mot FoU-miljøer og finansielle miljøer, markedskunnskap og produktkunnskap. En alternativ forklaring kan være at bedriftene mener – eller ønsker å framstå som – at de har lykket gjennom egeninnsats uten hjelp fra næringshagen, og således ikke ønsker å gi næringshagen vesentlig kreditt for dette.

Svarfordelingen som går frem av figur 6.13 viser samtidig at bedriftslederne har ulike vurderinger av bistanden fra næringshagene. Under vil vi kort se på om det er av betydning om bedriften er lokalisert i eller utenfor næringshagen, om bedriftens alder er av betydning og om bedriftens næringshage ligger i en sentral eller mindre sentrale kommune er av betydning.

Resultater for bedriftene på ulike indikatorer: Etter kontorplass, modenhet og sentralitet

Kontorplass innenfor eller utenfor næringshage

Bedrifter som har kontorplass i en næringshage vurderer gjennomgående tilknytning til næringshagen til å være av større betydning for å oppnå resultater enn bedrifter som er lokalisert utenfor næringshagen. Vi understreker at selv om det er små forskjeller mellom de to kategoriene (fra 0,3 til 0,6 prosentpoeng), er forskjellene signifikante.³¹ NTNUs kundetilfredsundersøkelse fra 2015 (NTNU 2016) fant tilsvarende forskjeller mellom bedrifter med kontorplass i og utenfor næringshagen. Målbedrifter lokalisert i næringshagen kom gjennomgående ut med høyere skår enn dem som ikke var det (se vedlegg 6.6).

Bedriftens modenhet

Nyetablerte bedrifter gir en noe mer positiv vurdering på de fleste resultatfaktorene enn hva modne bedrifter gjør, eksempelvis på forretningsforståelse, markedskompetanse og innovasjonsevne. En forklaring på denne forskjellen kan være at nyetablerte bedrifter ofte ikke vil ha den samme erfaringen og forretningskompetansen som mange modne bedrifter vil ha, og således i større grad vil gjøre bruk av tjenester fra næringshagen (se vedlegg 6.7).

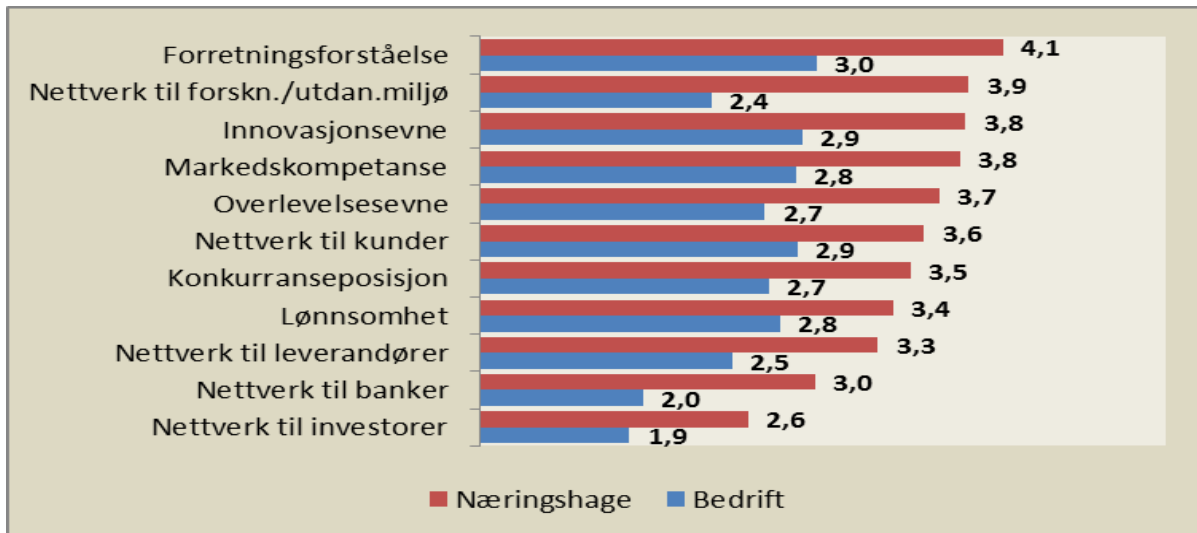
Sentralitet

Bedriftens beliggenhet i en sentral eller mindre sentral kommune ser ikke ut til å ha noe særlig betydning for bedriftslederne vurdering for at deres bedrift skal gi gode resultater (se vedlegg 6.8). Den eneste markante forskjellen er at bedrifter lokalisert i en sentral kommune vurderer teamsammensetningen til å være noe bedre enn bedrifter i mindre sentrale kommuner, samt at nettverk til banker og investorer også oppnår marginalt bedre skår blant bedrifter i sentrale kommuner. Dette kan skyldes at det trolig er større tilgang på kapitalmiljø i sentrale kommuner enn i mindre sentrale kommuner, men det kan også tenkes at sentralt lokaliserte næringshager (vi forutsetter her at næringshagen ligger i samme kommunetype) har en bransjesammensetning blant bedriftene som innebærer at man i større grad etterspør kapital.

Resultater for bedriftene på ulike indikatorer: Sammenligning av næringshageledernes og bedriftsledernes vurderinger

Næringshageledere og bedriftsledere ble stilt de samme spørsmålene om i hvilken grad bedriftenes tilknytning til en næringshage har styrket bedriftene på vesentlige forhold. Undersøkelsen viser at næringshageledere i større grad enn bedriftsledere mener at næringshagen har ført til resultater for målbedriftene.

³¹ Alle er signifikante på et signifikansnivå på én prosent, med unntak av for forretningsforståelse om er på fem prosent.



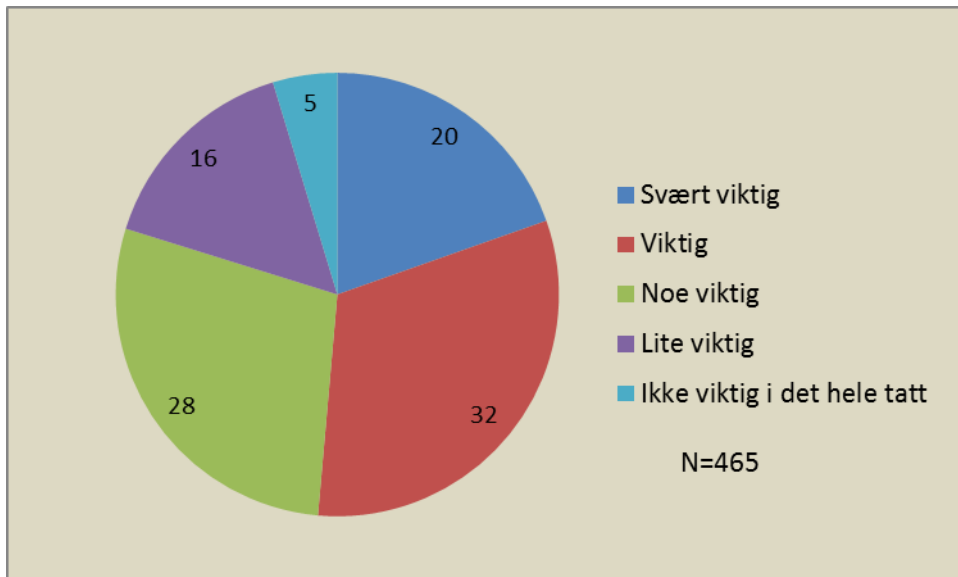
Figur 6.14: Næringshageledernes og bedriftsledernes vurderinger av hvordan bedriftene har blitt styrket. Gjennomsnittverdier på en skala fra 1 til 5 der 1=Ikke i det hele tatt, 2=I liten grad, 3=I noen grad, 4=I stor grad og 5=I svært stor grad. Målbedrift N=459-463, Næringshager N=41

Den mest påfallende forskjellen finner vi i hjelp til nettverk til forsknings- og utdanningsmiljøer, der målbedriftene gir en gjennomsnittsskår på 2,4 og næringshagene tilsvarende 3,9. Når undersøkelsen viser flere steder at nettverksetablering mot forsknings- og utdanningsmiljøer gjennomgående er svak, vil vi på dette punktet tro at bedriftsvurderingene ligger nærmere det som er realiteten enn næringshageledernes vurderinger. En del av forklaringen kan ligge i at bedriftene selv vil ta æren for det de får til. De kan vurdere det slik at de primært oppnår gode resultater primært på egen dyktighet og mindre grad på grunn av næringshagen og det miljøet de er en del av. Når målbedriftene andre steder i surveyen mener at de jevnt over er godt fornøyd med sine næringshager og den hjelp de får, kan dette peke i retning av det er et visst hold i denne antakelsen. En annen forklaring kan selvsagt være at næringshagene har for stor tro på egen innsats rettet mot målbedriftene sine.

Samlet vurdering av betydningen av tilknytning til næringshage: Det generelle bildet

I tillegg til at vi har tatt for oss ulike resultatindikatorer, har vi også bedt bedriftslederne om å gi en samlet vurdering av hvor viktig tilknytning til en næringshage har vært for bedriften.

Her ser vi at til sammen 80 prosent svarer at tilknytningen har vært «noe viktig», «viktig» eller «svært viktig». De fleste mener altså at næringshagetilknytning har hatt betydning for bedriftens utvikling, og det er kun ca. 20 prosent som sier at næringshagetilknytning har vært «lite viktig» eller «ikke viktig» (figur 5.17).

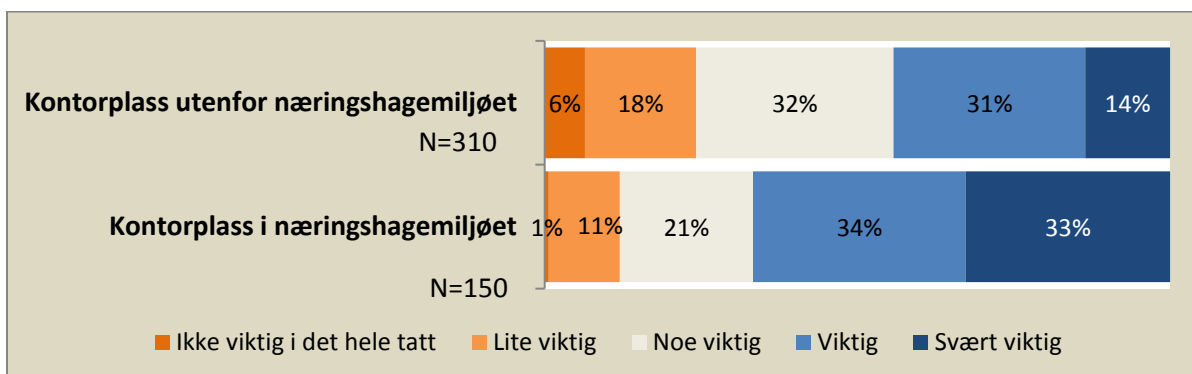


Figur 6.15: Hvor viktig har tilknytning til en næringshage samlet sett vært for bedriftens utvikling. Prosent.

Samlet vurdering av betydningen av næringshagetilknnytning: Etter kontorplass, modenhet og sentralitet

Kontorplass innenfor eller utenfor næringshagen

Bedrifter som har kontorplass i næringshagen anser i større grad enn bedrifter uten slik lokalisering at tilknytning til næringshage har hatt betydning for bedriftens utvikling. Eksempelvis er det 33 prosent av bedriftene med kontorplass i en næringshage som mener næringshagen er «svært viktig» for bedriften. Tilsvarende andel for bedrifter som ikke har kontorplass i næringshagen er 14 prosent.



Figur 6.16: Næringshagens viktighet for bedriften etter kontorlokalisering. Prosent.

Siva sine kundetilfredshetsundersøkelser fra 2015 (NTNU 2016) kan vise til lignende funn; næringshagene blir i stor grad vurdert til å være viktigere av målbedrifter som er lokalisert i næringshagene enn dem som ikke er lokalisert der. Våre funn sammen med det som gikk frem av kundeundersøkelsen til NTNU gir således en god indikasjon på at det å ha fysisk tilknytning en næringshage gir impulser som eksternt lokaliserte bedrifter ikke får.

Modenhet og sentralitet

Det er ingen vesentlige forskjeller mellom nyetablerte og modne bedrifters vurdering av næringshagens betydning. Det er heller ingen vesentlige forskjeller når vi ser på sentralitet.

Bedriftsledernes vurdering av addisjonalitet

Addisjonalitet dreier seg om hva som ville skjedd dersom man ikke hadde iverksatt et tiltak. I NTNUs kundetilfredshetsundersøkelse fra 2015 fikk bedriftene i næringshagene spørsmål om hva som ville skjedd med bedriftens utviklingsarbeid dersom den ikke hadde blitt tilknyttet næringshagemiljøet. De fleste svarer da at tilknytning til næringshage har hatt betydning for hvordan og/eller når utviklingsarbeidet har skjedd. Det er bare 35 prosent som sier at utviklingsarbeidet ville skjedd «uten endringer» (NTNU 2016, s.19). Bedriftenes egenrapportering tyder altså på at tiltaket eller programmet har en relativ god addisjonalitet, det vil si at tiltaket har betydning for et flertall av målbedriftene.

Diskusjon av resultater for bedriftene

Gjennomgangen viser at bedriftslederne er noe tilbakeholdne med å gi næringshagene høy skår med hensyn til hjelp til å skape resultater. Samtidig viser undersøkelsen at bedriftslederne når de blir spurt om å gi en «samlet vurdering» jevnt over er fornøyd med næringshagen sin. Siden en slik samlet vurdering kan sies å utgjøre en mer helhetlig vurdering enn spørsmålene knyttet til enkeltindikatorer, utgjør den en viktig nyansering av bedriftenes nytte av å være tilknyttet en næringshage. Bedriften er altså gjennomgående ganske fornøyd med næringshagen, men det kan også synes som om de mener at det ikke er tilknytningen til næringshagen som i første rekke har skapt en god utvikling i bedriften.

Gjennomgangen har også vist at lokalisering i eller utenfor næringshagen i stor grad påvirker bedriften sin vurdering. Bedrifter lokalisert i næringshagen mener i størst grad at næringshagen har ført til resultater for bedriften, og de er også mer fornøyd med næringshagen sin. Dette handler i stor grad om samlokalisering, det at flere bedrifter er lokalisert i samme bygg eller lokale. Betydningen av samlokalisering og av møteplasser er forhold også mange bedrifter melder om i åpne svaralternativ. Svært mange av kommentarene på åpne spørsmål i spørreundersøkelsen handler om næringshagen som fysisk samlokaliseringsarena hvor bedriftene får råd og veiledning, treffer andre og etablerer nettverk og samarbeidsrelasjoner. Essensen her er at næringshagene utgjør et viktig faglig og sosial fora for mange bedrifter, særlig de mindre bedriftene. En bedriftsleder uttrykte dette på følgende måte:

Fantastiske kunnskapsrike og imøtekommande mennesker der. De hjelper med det meste, og hjelper meg å tenke på det jeg ikke har tenkt på. De er støttende og hjelpsomme. Det er en møteplass for gründere. Vi treffer andre der som lurte på det samme som oss. En arena hvor vi kan drøfte utfordringer og hjelpe hverandre med forretningsdriften.

Vi vil tro utsagn som dette kan være tanker også andre bedriftsledere sitter inne med (se også neste avsnitt for flere kommentarer).

Bedriftsledere gir også uttrykk for at de setter pris på møter og fellessamlinger næringshagene arrangerer, og for å arrangere møter trengs fysiske steder der bedriftene kan møtes – møteplasser. Vi får inntrykk av næringshagene i stor grad utgjør slike møteplasser. Et annet

inntrykk vi sitter igjen med er at dess nærmere målbedriften rent fysisk er lokalisert næringshagen, dess lettere er det å delta på slike møter. Her stiller bedrifter med kontorplass i selve næringshagen naturligvis sterkt. Gjennom å være lokalisert i næringshagen blir også bedriftene en del av et faglig og sosialt nettverk som både er viktig med hensyn til potensielle synergieffekter, men også rent sosialt. Tilknyttede bedrifter som ikke er en del av dette næringshagemiljøet er avhengig av å utvikle samspills- og læringsarenaer andre steder.

6.3.6. Innspill fra målbedriftene til videreutvikling av næringshagen

På åpent spørsmål om hva bedriftslederne er mest fornøyd med og mest misfornøyd med overfor sin næringshage kom det inn mange kommentarer. De positive kommentarene var i stor grad konsentrert omkring fire tema; kurs/møter, god rådgivning, nettverk og samlokalisering. De negative kommentarene var noe mer tematisk spredd – og det var flere som skrev at de ikke var misfornøyd med sin næringshage. Misnøyen konsentrerte seg i stor grad om manglende kompetanse for sin bedrift, sammensetning av bedrifter og manglende oppfølging.

I figur 6.17 og 6.18 viser vi noen eksempler på tilbakemeldingene fra bedriftene. Det er viktig å understreke at det her dreier seg om den enkelte bedriftsleders mening, og at det er åpne spørsmål noe som gir stor bredde og variasjon i tilbakemeldingene. Eksemplene i boksene er følgelig kun ment å være illustrative.

Bedriftslederne ble også bedt om å komme med forslag til på hvilken måte deres næringshage kan styrke sine tjenester overfor bedriften. Til sammen 257 bedriftsledere kom med forslag. Mange av forslagene er svært kontekstuelle og dreier seg om forhold knyttet til stedspecifikke forhold uten videre relevans for andre næringshager. Vi har følgelig valgt ut ti forslag som vi mener kan ha overføringsverdi utover egen bedrift, disse er vist i figur 6.19 under. Forhold flere bedriftsledere omtalte var knyttet til nettverk og nettverkssamlinger, kompetanse og kapasitet, samt kommunikasjon.

Hva er bedriftslederne mest fornøyd med? (utvalgte sitat)

- *Samlokalisering, møteplass, synergieffekt*
- *Der er et godt arbeidsmiljø, gode kollegiale forhold mellom personene i de ulike bedriftene.*
- *Eg er mest fornøgd med å bli sett, at nokon heiar på meg, at eg kan få hjelp til utvikling av bedrifta, at eg blir teken seriøst*
- *Fellesskapet på tvers av bransjer og miljøer*
- *Fantastiske kunnskapsrike og imøtekommande mennesker der. De hjelper med det meste, og hjelper meg å tenke på det jeg ikke har tenkt på. De er støttende og hjelpsomme. Det er en møteplass for gründere. Vi treffer andre der som lurar på det samme som oss. En arena hvor vi kan drøfte utfordringer og hjelpe hverandre med forretningsdriften. Vi skaffer oss samarbeidspartnere*
- *De fysiske fasilitetene som blir tilrettelagt for min litt uvanlige bransje. Det sosiale. Det faglige nettverket, og samarbeid mellom bedrifter som ikke naturlig ville skjedd om vi ikke var samlokaliserte.*
- *Fantastiske kunnskapsrike og imøtekommande mennesker der. De hjelper med det meste, og hjelper meg å tenke på det jeg ikke har tenkt på.*
- *Godt å ha et nettverk av kolleger med kompetanse på ulike fagområder. Det gir inspirasjon å være sammen selv om fagområdene er forskjellige*
- *Næringshagen skaper gode muligheter for samarbeid mellom ulike bransjer/fag.*

Figur 6.17: Hva bedriftslederne er mest fornøyd med overfor næringshagen?

Hva er bedriftslederne mest misfornøyd med? (utvalgte sitat)

- *Næringshagen har institusjonelle eiere i majoritet som kun ivaretar en forvaltende rolle av næringshagen og ikke en aktiv eier- og utviklingsrolle.*
- *At dei ikkje har investeringsfond direkte knytt til næringshagen*
- *Næringshagekonseptet er lite tilrettelagt for utvikling og arbeid med klynger*
- *Synes de bruker for mye tid på rapportering til Siva, tid som heller burde brukes på bedriftene*
- *Jeg føler Næringshagen er for mye budsjettstyrt og får dermed en for stor byråkratisk fokus i forhold til rapportering og målsetninger fremfor å "bare få ting til" på en enkel måte og/eller kunne rette fokus mot de områder der behovet er størst*
- *Næringshagen mangler medarbeidere med bedrifts- og utviklingskompetanse*
- *Ingen miljø for min bedrift. Ingen i samme bransje. Lite sosialt og for lite miljø*
- *At leiinga av Næringshagen er så langt borte geografisk*
- *At vi ikke holder til i næringshagen*
- *Ingen oppfølging eller kontakt*

Figur 6.18: Hva bedriftslederne er mest misfornøyd med overfor næringshagen?

Bedriftsledernes forslag til hvordan næringshagen kan styrke sine tjenester (utvalgte sitat):

- *Arrangere nettverkssamlinger, f. eks alle bedrifter innen samme bransje i regionen*
- *Kansje kan de samarbeide mer med næringshager andre steder i Norge som behøver våre tjenester*
- *Bli mer økonomisk motivert. Næringshagene er bare opptatt av seg selv som en annen statelig/ offentlig organisasjon*
- *Det er vanskelig å si noe som vil passe for alle medlemmene, men vi anser det som viktigst at næringshagen tilføres nok kapasitet til å fronte saker fra start til konklusjon. I tillegg er det viktig at de fremstår som en åpen arena for behov som måtte oppstå og raskt kan snu seg rundt for å samle / mobilisere ved akutte behov*
- *Formidle kontakt mellom bedrifter og forskning samt gjera ein førstehånds-vurdering av om oppdraget verker interessant for forskningen. Vidare kan dei formidle kontakt mellom næringsliv og høgare utdanningsinstitusjonar mht oppdrag som kan eigne seg som elevoppgaver. Fungera som pådrivar i møtet med forvaltningen mht rammebetingelser*
- *Frokostmøter for alle medlemmer/ målbedrifter der næringshagens tilbud kommer frem*
- *Få mulighet til å få enda flere fagfolk og bygge sterke fagmiljø og med stort kontaktett mot bl.a. investeringsfond og andre finansinstitusjoner*
- *Jevnlige møter, kanskje 1 gang i kvartalet. Bli enige om mål*
- *Kanskje synliggjøre muligheter som ligger i cluster-tenkning. Kompetansedeling. Synliggjøre ressursene som ligger i nettverkene*
- *Kommunikasjon og atter kommunikasjon OG at en næringshage må ha ledere på et høyt faglig nivå hva angår målstilling og innovasjon*
- *Økt kapasitet til utviklingsarbeid med bedriftene, og noe mer detaljkunnskap rundt Virkemiddelapparatet, programmer og fokusområder*

Figur 6.19: På hvilken måte kan næringshagen styrke sine tjenester overfor bedriftene?

7. Flernivåanalyser av tiltakets betydning for tilknyttede bedrifter

7.1. Innledning

Kapittel fem og seks tok for seg surveyene som vi har gjennomført blant operatørene og bedriftene. Ulike funn og observasjoner ble presentert og drøftet. I dette kapitlet kobler vi sammen surveyene, og i tillegg trekker vi inn registerdata på bedrifts- og regionsnivå. Hensikten er å kunne gi noen mer utfyllende svar på hvordan tilknytning til inkubator/næringshage påvirker utviklingen i bedriftene. Vi gjennomfører såkalte flernivåanalyser for å identifisere i hvilken grad ulike forhold eller egenskaper ved inkubator og næringshage, samt den regionale kontekst som de er lokalisert i, påvirker bedrifter som har tilknytning til dem. Inkubatorbedrifter og målbedrifter i næringshager analyseres separat, men vårt metodiske design gir oss også muligheter til å se på likheter og ulikheter mellom dem.

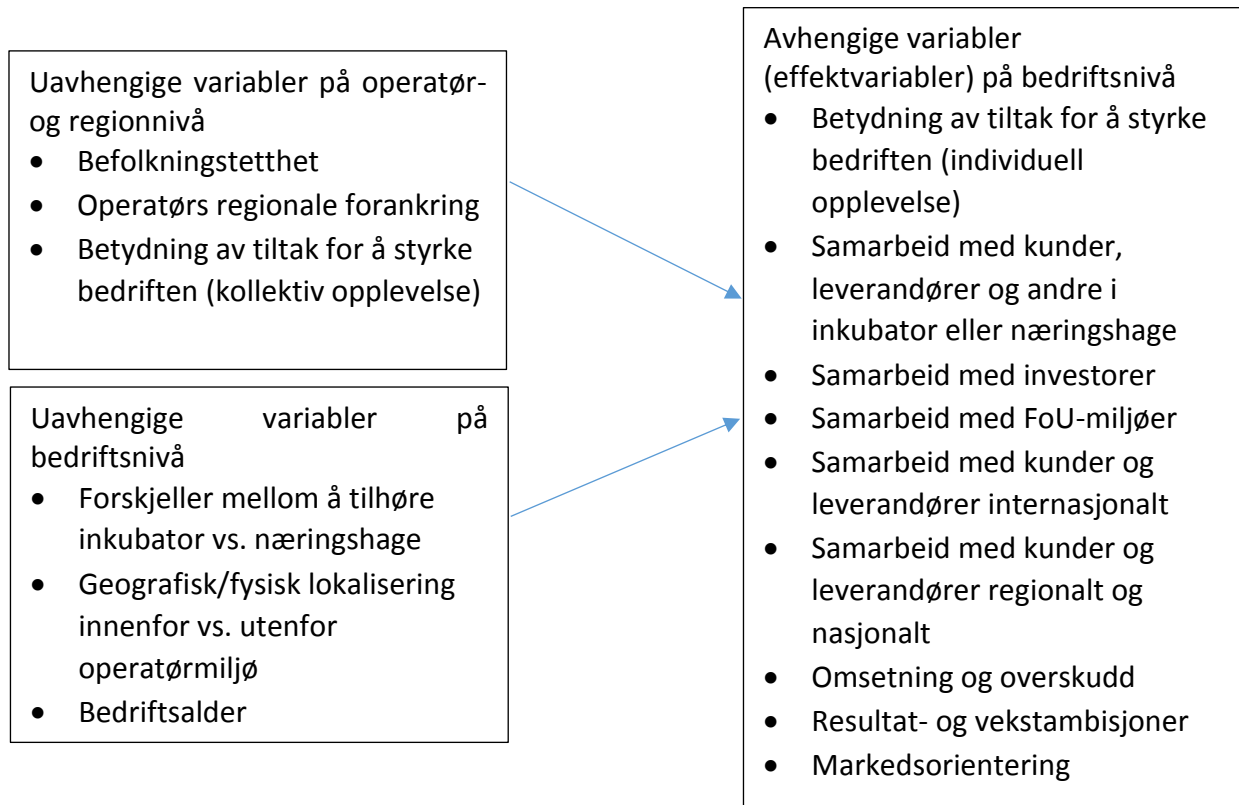
Oppsummert viste resultater fra kapittel fem at det gjennomgående er lite samarbeid internt blant inkubatorbedriftene, men vi har så langt ikke dannet oss et tydelig bilde om hvilke faktorer som kan påvirke slikt samarbeid på en positiv eller negativ måte. På tilsvarende måte har vi fra dataanalysene i kapittel fem fått innsikt i gjennomgående tilfredshet med tiltak, samt opplevd betydningen tiltaket har for å styrke forretningsforståelse, innovasjonsevne, overlevelsessevne og markedskompetanse. Vi mangler imidlertid en inngående forståelse av faktorer som påvirker inkubatorbedrifters tilfredshet med tiltaket. I dette kapitlet ønsker vi å danne oss et klarere bilde av de nevnte forhold. Kapittel fem viste også at inkubatorbedrifter som var fysisk/geografisk plassert i inkubatormiljø rapporterte om bedre resultatoppnåelse og høyere tilfredshet enn bedrifter som ikke var geografisk/fysisk plassert i miljøet, og vi vil her teste om disse sammenhengene fortsatt er signifikante når vi kontrollerer for andre mulige påvirkningsfaktorer. Vi vil med andre ord forsøke å kartlegge om de nevnte påviste sammenhengene er såkalt «spuriøse» eller om fysisk/geografisk plassering kan være genuine forklaringsfaktorer for både tilfredshet og rapportert resultatoppnåelse.

Hva gjelder målbedrifter så viser dataanalyser fra kapittel seks at tilknytning til næringshage er det viktigste tiltaket for å styrke målbedrifters forretningsforståelse, innovasjonsevne og kundenettverk. Disse funnene er ganske sammenfallende med det som ble rapportert fra inkubatorbedrifter i kapittel fem. På tilsvarende måte går det frem av kapittel seks at målbedrifter som er fysisk/geografisk tilknyttet hos operatør rapporterer om høyere opplevd resultatoppnåelse enn øvrige målbedrifter. Disse nevnte forhold vil vi også forsøke å kartlegge mer grundig her i kapittel syv på tilsvarende måte som beskrevet ovenfor.

I neste del av kapitlet beskriver vi vår analysemodell (kapittel 7.2), før vi presenterer sentrale funn fra våre analyser (kapittel 7.2). I vedlegg syv gjør vi mer detaljert rede for metodologi, empiri og resultatanalyser.

7.2. Analysemodell

Figur 7.1 illustrerer vår overordnede analytiske tilnærming, som altså er en flernivåmodell på henholdsvis operatør, region og bedriftsnivå. Til høyre i figuren angir vi avhengige variabler (effektvariabler) som alle er på bedriftsnivå. Til venstre i figuren angir vi uavhengige variabler (eller «drivere») som enten er på operatør- og region- eller på bedriftsnivå. Modellen illustrerer modelltestinger som vi redegjør for i dette kapitlet. Vår overordnede målsetting er å danne oss kunnskap om hvilke faktorer på operatør-, region-, samt bedriftsnivå som påvirker ulike forhold eller egenskaper hos bedrifter i inkubasjon og næringshage.



Figur 7.1: Analysemodell.

I evalueringen studerer vi bedrifter som både er tilknyttet inkubatorer og næringshager. I tillegg kan vi grovt sett skille mellom bedrifter som enten er fysisk lokalisert i et inkubator eller næringshagemiljø, eller fysisk plassert utenfor inkubator- eller næringshagemiljøet. Tabell 7.1 skisserer en firefeltstabell som identifiserer bedrifter langs de to dimensjonene som vi her har beskrevet. Vi har bedrifter som er (1) tilknyttet en inkubator og er fysisk plassert i inkubatormiljøet, (2) bedrifter som er tilknyttet en næringshage og er fysisk plassert i næringshagemiljøet³², (3) bedrifter som tilhører en inkubator men er fysisk plassert andre steder enn i inkubatormiljøet, og (4) bedrifter som tilhører en næringshage og er fysisk plassert andre steder enn i næringshagemiljøet. I analysene våre er det derfor kritisk at vi tar

³² Her og andre steder i rapporten brukes begrepene «inkubatormiljø»/«næringshagemiljø» om inkubatoren/næringshagen og dens noder/avdelinger.

hensyn til disse ulike forhold som vi her har skissert, og det er flere ulike tilnærminger for å håndtere dette, alle med sine fordeler og ulemper.

Tabell 7.1: Operatør og lokalisering

	Type operatør		
		Inkubator	Næringshage
Fysisk/geografisk samlokalisert	Ja	1.	2.
	Nei	3.	4.

Én ekstrem tilnærming er at vi analyserer bedrifter som tilhører de fire ulike kvadrantene hver for seg. Alternativet er at vi inkluderer datamateriale fra bedrifter tilhørende alle de fire kvadrantene i analysene. Hovedtilnærmingen vi har valgt er å gjennomføre en såkalt hybrid løsning hvor vi analyserer bedrifter som tilhører inkubator eller næringshage for seg (kvadrant 1 og 3, vs. 2 og 4). Vi vil parallelt rapportere funn fra disse ulike tiltakene (Tabell 7.2 og 7.3 i vedlegg). I de fleste analysene har vi imidlertid kontrollert og tatt høyde for mulige effekter av å være fysisk/geografisk lokalisert i et operatørmiljø (kvadrant 1 og 2) vs. ikke (kvadrant 3 og 4).

Datagrunnlaget for analysen er de surveyene vi har gjennomført blant de lokale operatører og blant bedriftene tilknyttet Inkubator- og Næringshageprogrammet (se kapittel tre). I tillegg bruker vi registerdata for å hente inn informasjon om de tilknyttede bedriftenes omsetning og årsresultat og om regionale karakteristika.

Nedenfor gir vi en oversikt over sentrale funn fra våre analyser. I vedlegg syv gjør vi mer detaljert rede for metodologi, empiri og resultatanalyser.

7.3. Sentrale funn

Vår hovedobservasjonen er at funnene fra flernivåanalysen samstemmer med det som ble observert i kapittel 5 og 6. Det er imidlertid noen variasjoner og nyanser, noe som vil framgå av presentasjonen under.

Operatørs størrelse

Inkubatorbedrifter: Våre funn viser at det å være en del av operatører med mange bedrifter reduserer enkeltbedrifters opplevelse av betydningen av å være en del Inkubatorprogrammet. Det kan også synes som om det svekker enkeltbedrifters orientering mot FoU-miljøer. Dette viser at det er krevende å organisere og koordinere større enheter.

Målbedrifter næringshager: Bildet er mer blandet for målbedrifter. Operatørstørrelse, målt i antall bedrifter hos operatør, har en positiv effekt på bedrifters orientering mot FoU-miljøer. Vi finner videre at operatørs omsetning har en negativ sammenheng med bedrifters opplevelse av betydning av tiltak og orientering mot FoU-miljøer, men en grensesignifikant positiv effekt på bedrifters resultat- og vekstambisjoner.

Karakteristika ved region (befolkningstetthet)

Inkubatorbedrifter: Det å være tilknyttet en inkubator i en befolkningstett region er særlig positivt i forhold til det å samarbeide med FoU-miljøer. Vi tror at dette funnet kan forklares ved at tilstedeværelsen av slike tjenester er høyest i befolkningstette regioner.

Målbedrifter næringshager: For målbedrifter er bildet også her mer blandet. Målbedrifter i befolkningstette regioner rapporterer imidlertid en relativt høy skår på betydning av tiltak (sammenlignet med målbedrifter som befinner seg i befolkningstynne regioner), noe som muligens kan knyttes til at operatørs tilgjengelige kompetanse er høyest i befolkningstette regioner. Sammenhengen er imidlertid grensesignifikant og bør derfor ikke tillegges for stor vekt.

Operatørs regionale forankring

Inkubatorbedrifter: Operatørs regionale forankring mot FoU-, utdannings- og investormiljøer, samt Innovasjon Norge og andre innovasjonsselskap/inkubatorer gir overveiende positive effekter for bedriftene. Det har blant annet en positiv effekt på grad av markedsorientering og resultat- og vekstambisjoner. Videre finner vi at operatørs kontakt med annet regionalt næringsliv og fylkeskommunen i liten grad fremmer bedrifters investorsamarbeid og deres internasjonale orientering. En mulig forklaring er at inkubatormiljøer med sterkt tilknytning til disse miljøene stimulerer en næringsaktivitet som innholdsmessig ligger tett opp til etablert næringsliv og som i begrenset grad stimulerer vekstambisjoner og innovative løsninger rettet mot et internasjonalt marked.

Målbedrifter næringshager: Operatørs forankring mot Innovasjon Norge regionalt og andre inkubatorer og innovasjonsselskaper øker, i tråd med funn fra inkubatorer, bedrifters resultat- og vekstambisjoner, samt deres markedsorientering. Videre gir operatørs forankring mot regionale forsknings- og utdanningsmiljøer, og investormiljøer en økt opplevelse av betydning av tiltak. Hva gjelder operatørs forankring mot annet næringsliv og fylkeskommunen så fremmer dette, i tråd med funn fra inkubatorbedrifter, i liten grad internasjonalt samarbeid og resultat- og vekstambisjoner.

Bedriftenes opplevelse av tiltaket (kollektivt og individuelt)

Inkubatorbedrifter: Når bedriftene gjennomgående er fornøyd med å være tilknyttet en inkubator (det vil si opplevelse av tiltak), øker samarbeid innad i inkubator, og det fører til økt regionalt og internasjonalt samarbeid med kunder og leverandører. Det har også en positiv effekt på bedrifters omsetning.

Målbedrifter næringshager: For målbedrifter har bedrifters kollektive opplevelse av betydningen av tiltaket positive effekter på samarbeid innad i næringshage (i likhet med inkubatorbedrifter), samarbeid med FoU-organisasjoner, regionalt-, nasjonalt- og internasjonalt samarbeid med kunder og leverandører, resultat- og vekstambisjoner og markedsorientering.

Kontorplass innenfor vs. utenfor operatørmiljø

Inkubatorbedrifter. Bedrifter som har kontorplass hos operatør rapporterer høyere betydning av tiltak enn bedrifter som ikke har kontorplass i operatørmiljøet. Dette kan bety at

førstnevnte grupper bedrifter i større grad mener de får tilgang til eller kan nyttiggjøre seg av ulike tjenester som operatøren tilbyr.

Målbedrifter næringshager: I likhet med inkubatorbedrifter finner vi også at målbedrifter som er lokalisert i operatørs miljø rapporterer høyere betydning av tiltak enn bedrifter plassert utenfor miljø. Dette kan igjen bety at førstnevnte grupper bedrifter i større grad mener de får tilgang til eller kan nyttiggjøre seg av ulike tjenester som operatøren tilbyr. Videre finner vi at fysisk plassering i operatørs miljø, ikke overraskende, medvirker til økt samarbeid med andre målbedrifter.

Bedriftsalder

Inkubatorbedrifter. Eldre eller modne bedrifter rapporterer lavere opplevelse av betydning av tiltak enn yngre bedrifter. Dette kan tyde på at yngre bedrifter opplever tilbudet som gis å være mest kritisk og fruktbart i en sårbar oppstartsfase. Modne bedrifter samarbeider i utstrakt grad mot regionale, nasjonale og internasjonale aktører. Dette er også et plausibelt funn siden slike bedrifter har bedre forutsetninger og mer ressurser til å etablere samarbeidsrelasjoner både med kunder, leverandører og andre aktører enn yngre bedrifter.

Målbedrifter næringshager: For målbedrifter finner vi at modne bedrifter samarbeider mer regionalt og nasjonalt med kunder og leverandører, samt at de også har høyere omsetning. Disse funnene er i tråd med funn fra inkubatorbedrifter og er som forventet.

Forskjeller mellom å tilhøre inkubator vs. næringshage

Til tross for at vi i overveiende grad har foretatt separate analyser av bedrifter i henholdsvis inkubatorer og næringshager, har vi også gjennomført analyser hvor vi har sett alle bedrifter under ett. Dette har muliggjort å sammenligne hvorvidt inkubatorbedrifter og målbedrifter i næringshager avviker langs en eller flere parametere. Våre analyser viser videre at det er mer bedriftssamarbeid i næringshager enn i inkubatorer. Inkubatorbedrifter samarbeider også mer med FoU-miljøer og internasjonale aktører enn målbedrifter. Videre har inkubatorbedrifter også høyere vekst- og resultatambisjoner enn målbedrifter i næringshager.

8. Mulige effekter av programmene

8.1. Innledning og hovedfunn

I dette kapitlet skisserer vi en metode for å kunne måle samfunnsøkonomisk nytte av Inkubator- og Næringshageprogrammene. I tillegg tester vi denne metoden ved å se på utviklingen blant tilknyttede bedrifter de første årene av programperioden. Prinsippet for metoden er at vi sammenligner en gruppe bedrifter som var tilknyttet en næringshage/inkubator i en gitt periode med *sammenlignbare* bedrifter som *ikke* var tilknyttet næringshage/inkubator i samme perioden for å se om utviklingen i *verdiskaping* er forskjellig i de to gruppene. Resultatet av en slik sammenligning legges til grunn for en vurdering av om tiltaket har effekt og samfunnsøkonomisk nytte. Et viktig prinsipp for å måle samfunnsøkonomisk nytte er å se utviklingen over tid. Inkubator- og Næringshageprogrammene baserer seg også på ideen at en over tid skal bygge og utvikle kompetanse i de tilknyttede bedriftene, og at umiddelbar suksess for bedriftene er lite sannsynlig.

I dette kapitlet vil vi altså først skissere en metode for å kunne måle effekter. Deretter prøver vi ut metoden ved bruk av data fra de to programmene. Vi gjør separate analyser for Inkubator- og Næringshageprogrammene, men metoden gir også muligheter for å sammenligne resultatene. Næringshageprogram ble etablert i 2011, mens Inkubatorprogrammet startet opp i 2012. I begge tilfellene handlet det imidlertid om at eksisterende satsinger ble videreført i nye program. Eksempelvis hadde mange av inkubatorene bedrifter som hadde vært med på satsingen fram til 2011, og som også ble med på den nye satsingen i 2012.

I våre beregninger kombineres tall fra deltagende bedrifter (tall fra Siva og regnskapstall) med tall fra sammenlignbare bedrifter (tall fra Brønnøysundregisteret). Vi har tall over deltagende bedrifter for 2011 til og med 2016, men tall fra Brønnøysundregisteret bare for perioden 2011 til 2014 (vi har også tall for tidligere år). Følgelig har vi bare muligheter for å se på utviklingen fra 2011 til 2014. Selv om hovedperioden for denne evalueringen er perioden 2012-2016, vil vår analyse bare dekke perioden 2011-2014. Vi velger å inkludere 2011 for å få flere datapunkter. Dessuten var, som påpekt ovenfor, mange av inkubatorene og inkubatorbedriftene allerede inne i satsingen i 2011. Vi vil likevel sterkt understreke at vi dekker en for kort periode til å kunne trekke entydige konklusjoner om samfunnsøkonomiske effekter av tiltakene. Som en test på metoden og som en indikasjon på effekter og på hvilke retning utviklingen går, anser vi vår tilnærming som plausibel.

Vi har gjort følgende hovedfunn i vår analyse:

- Analysemetode som er utviklet synes anvendbar for å kunne måle samfunnsøkonomiske effekter av tiltaket. Det er imidlertid nødvendig med analyser av lengre tidsserier, samt en kvalitetsheving av grunnlagsdataene.
- Utviklingen over tid er positiv for bedrifter tilknyttet næringshager og inkubatorer sett i forhold til sammenlignbare bedrifter.
- Verdiskapningen i bedrifter tilknyttet næringshager/inkubatorer er høyere enn for sammenlignbare bedrifter etter tre år.

Verdiskaping er definert som sum lønnskostnader og driftsresultat i bedriftene. I gjennomsnitt var verdiskapningen i 2014 rundt 100 000 kroner høyere i bedrifter knyttet til næringshager (92 000) og inkubatorer (102 000) enn i sammenlignbare bedrifter. Den er imidlertid lavere de første årene, noe som kan relateres til rasjonale bak tiltakene, nemlig at man over tid skal bygge kompetanse og kapabiliteter i bedriftene og at man ikke kan forvente umiddelbare suksess. Særlig innenfor Inkubatorprogrammet er det mange umodne bedrifter som vil ha svært lav omsetning og lave lønnskostnader de første årene (noe som også gir lav verdiskapning).

8.2. Datagrunnlaget for effektberegninger

Beregninger i dette kapitlet tar utgangspunkt i registrerte opplysninger om foretakene (observasjonsdata). Datagrunnlaget for effektberegninger er regnskaps- og bransjeopplysninger fra Brønnøysundregistrene (Berner, 2016). Dette betyr at det bare finnes komplette opplysninger fra første tidspunkt bedriften ble registrert i Brønnøysundregistrene. Dataene gir grunnlag både for opplysninger om de bedrifter som inngår i Inkubatorprogrammene og i næringshagene. Samme registerdata benyttes for alle sammenligninger.

Identifikasjon av hvilke bedrifter som deltar i henholdsvis inkubatorer og næringshager er basert på Siva sine egne registrerte opplysninger. Informasjon om bedrifter som har mottatt støtte fra andre kilder, er basert på Innovasjon Norges engasjementsregister. Siva har opplysninger om engasjementer i perioden 2011 til 2016, mens engasjementsregisteret dekker perioden 1994 til 2015. Vi har brukt dette engasjementsregisteret for å konstruere en kontrollgruppe som så langt mulig ikke har bedrifter som mottar støtte. Fra Brønnøysundregisteret har vi regnskaps- og bransjeopplysninger fra 1993 til 2014. Den grunnleggende enheten i analysene er foretaket. Alle koplinger av opplysninger er basert på foretaksnummer. Ingen av registrene er komplette, og det mest mangelfulle er Siva sitt register. Også engasjementsregister har manglende registreringer. Brønnøysundregistrene er den mest komplette oversikten tilgjengelig og danner basis for alle beregninger.

8.3. Preprosessering for observasjonsstudier

Observasjonsstudier er analyser av data der det ikke foreligger forutsetninger for eksperimentelle design. Det vi har tilgjengelig er registrerte opplysninger, gjerne samlet inn om mange enheter over tid. Dette er en svært vanlig situasjon eksempelvis ved analyser av virkninger av policytiltak der man av ulike grunner er avskåret fra å behandle personer eller bedrifter på forskjellig måte. Finnes det gode tilgjengelig systematisk registrert informasjon om de enheter som har vært eksponert for tiltaket, både for tiden før og tiden etter tiltaket, er det fullt mulig å finne indikatorer for effekter av tiltaket. Metodikkens opphav i medisinsk statistikk preger sjargongen innen observasjonsstudier. En snakker gjerne om «behandlingsgruppen» og «kontrollgruppen».

Nylig publiserte analyser av innovasjons- og verdiskapingeffekter av utvalgte næringspolitiske virkemidler (Bergemann, Fitzenberger og Speckesser, 2009; Cappelen, 2016) har benyttet varianter av matching-teknikker. Dette er en av de mest benyttede teknikker for preprosessering av data for observasjonsstudier. Matching som preprosessering er nødvendig forarbeid i forbindelse med bruk av observasjonsstudier i evalueringsforskning. Det er en

betydelig litteratur om matchingteknikker (Abadie, 2005; Heckman, 1999; Rosenbaum og Rubin 1983).

Problemene med å trekke kausale slutninger på grunnlag av observasjonsdata er betydelige (Lieberman, 1985). I de siste tre tiår er det likevel gjort betydelige fremskritt når det gjelder metoder for å analysere slike data. Utviklingen er drevet frem av statistikere som Paul R. Rosenbaum og Donald B. Rubin (f. eks samt av økonometrikere som James L. Heckman og Robert J. Lalonde (se for eksempel Heckman & Smith, 1999; LaLonde, 1986) som til sammen har utviklet et konsistent begrepsapparat.

Det er særlig to kilder til skjevheter som opptar forskere som jobber med observasjonsdata: Resultater fra testgruppen og kontrollgruppen kan være ulike *selv uten intervensjon* og påvisbare effekter av intervensjon kan være *forskjellige* for testgruppen og kontrollgruppen (Winship & Morgan, 1999).

8.3.1. Seleksjonsproblemet

Nøkkelen til beregninger av effekter av tiltak ligger i konstruksjonen av den kontrafaktiske situasjonen, det vil si den hypotetiske situasjonen man kunne ha sammenlignet mot, gitt at tiltaket ikke hadde blitt gjennomført. Problemet er at den kontrafaktiske, per definisjon, ikke eksisterer. Den må altså *konstrueres* på beste måte. Dette betyr, som et minimum, at vi er i stand til å skille mellom de enheter (for eksempel personer eller bedrifter) som blir eksponert for et tiltak, og de som ikke blir det. Gitt at vi er i stand til å skille, må vi også innse at vi ikke kan observere samme enhet i to tilstander, som eksponert for tiltak og som ikke eksponert for tiltak. Vi er avhengige av å sammenligne en enhet som er eksponert for tiltaket med *en annen* enhet som ikke er eksponert for tiltaket.

La oss anta at en enhet enten kan være i tilstand «eksponert for tiltak», kalt tilstand «1» eller i den ikke-eksponerte tilstand, kalt «0» og at utfall Y_1 og Y_0 kan tilordnes hver tilstand. Effekten av å være eksponert for tiltaket kunne da beregnes som forskjellen $\Delta = Y_1 - Y_0$. Ettersom vi ikke kan beregne effekten av tiltaket for den enkelte enhet, er vi avhengige av å stole på fordelingen, $F(\Delta)$ av effekter over enheter. Den forventede effekten for en tilfeldig valgt enhet i populasjonen, benevnt $E(\Delta) = E(Y_1 - Y_0)$ refererer derfor bare til forventningsverdien eller gjennomsnittet for hele populasjonen, det vil si både de som har vært eksponert for tiltaket og de som ikke har vært eksponert for tiltaket. Dette uttrykket, som ofte kalles den naïve estimatoren, kan for mange formål gi nyttig informasjon. For tiltak som tar sikte på å realisere målsettinger for utvalgte enheter, for eksempel bedrifter, er det likevel av større verdi å finne ut hva som skjedde med de som faktisk deltok i tiltaket. Kaller vi deltakere $d=1$ og ikke-deltakere $d=0$, kan vi skrive *fordelingen av effekter* for deltakere som $F(\Delta|d=1)$ og effekter for deltakere som $E(\Delta|d=1) = E(Y_1 - Y_0|d=1)$. Problemet nå er at vi ikke kjenner $E(Y_0|d=1)$. Utfallet i deltakergruppen om de *ikke* hadde deltatt må beregnes, og det er ikke helt selvsagt hvordan dette skal gjøres. Vi kan ikke uten videre bruke gjennomsnittlig utfall blant ikke-deltakerne som et tilnærmet mål for $E(Y_0|d=1)$. Dette kan vi se ved å trekke gjennomsnittsutfallet blant ikke-deltakere fra gjennomsnittsutfallet blant deltakerne, $E(Y_1|d=1) - E(Y_0|d=0)$. Dette gir i Heckmans notasjon (Heckman, 1992):

$$1) \quad \{E(Y_1|d=1) - E(Y_0|d=1)\} + \{E(Y_0|d=1) - E(Y_0|d=0)\}$$

Den *første* delen av uttrykket innenfor klammeparentesene er uttrykk for gjennomsnittlig effekt av deltakelse for de som deltar, tillegget i den *andre* delen av uttrykket (innenfor klammeparenteser) er et uttrykk for *seleksjonseffekter*, skjevheter som skyldes at ikke-deltakere er forskjellige fra deltakere i den ikke-deltakende tilstand. Utrykket demonstrerer er rekke problemer: Utrykket for det kontrafaktiske, utfallet blant deltakerne om de ikke hadde deltatt, $E(Y_0|d=1)$, inngår i både den første og den andre klammeparentesen. I tillegg ser vi at uttrykket for den kontrafaktiske må justeres for utfallet i den gruppen som ikke deltar, noe som er mindre problematisk.

8.3.2. Matching som forskningsstrategi

Tidlig på åttitallet kom statistikerne Paul R. Rosenbaum og Donald B. Rubin med en oppsiktsvekkende artikkel i *Biometrika* (Rosenbaum og Rubin, 1983). Problemet som tas opp gjelder bruk av «tilpasningsteknikker» ved effektanalyser. I observasjonsstudier (Rosenbaum, 1995) bl.a. innen medisinsk statistikk, har en tradisjonelt benyttet tilpasninger basert på data fra sykejournaler for å konstruere par av «like» pasienter. For hver enkelt pasient som har fått en type medisinsk behandling, identifiseres en «tilsvarende pasient» som ikke har fått slik behandling. På denne måten konstrueres en kontrollgruppe. Ett av problemene med en slik fremgangsmåte er det er vanskelig å finne to like pasienter når en utvider kriteriene for samsvar. Samsvar på enkle variabler som kjønn, alder, kroppsvekt og høyde, krever i seg selv tilgang på et betydelig utvalg av sykejournaler. Utvides kriteriene med relevant informasjon om sykehistorie, må utvalget være svært stort. En risikerer likevel fort at to nøyaktig samsvarende pasienter ikke lar seg identifisere.

Rosenbaum og Rubin foreslår at såkalte «propensity scores» benyttes for denne type studier. *Propensity scores* er uttrykk for *sannsynlighet* for medlemskap i en gruppe, gitt en rekke variabler. Kaller vi gruppen som får medisinsk behandling, $d=1$ og gruppen som ikke får slik behandling $d=0$, kan sannsynligheten for å være en pasient som får behandling uttrykkes som $e(\mathbf{X}) = \text{prob}(d=1|\mathbf{X})$, der $\mathbf{X}$ for hver enkelt person kan representere en vektor av relevante opplysninger, for eksempel fra sykejournaler. Prediksjon av disse sannsynlighetene for medlemskap kan gjøres ved hjelp av en enkel logistisk regresjonsmodell. De predikerte sannsynlighetene blir deretter benyttet som kriterium for grad av samsvar mellom par av pasienter.

Resonnementet som begrunner prosedyren er enkelt: I det enkleste randomiserte forsøk kan en benytte seg av myntkast; krone er behandling, mynt, du går til kontrollgruppen, slik at $e(\mathbf{X}) = \text{prob}(d=1|\mathbf{X}) = \frac{1}{2}$ for hver $\mathbf{X}$. En slik prosedyre innebærer at individer med ulike mønster av kovariater kan ha samme sannsynlighet for å havne i behandlingsgruppen eller i kontrollgruppen. I observasjonsstudier derimot, er det normale at noen enheter er mer tilbøyelige enn andre til å havne i behandlingsgruppen, m.a.o. $e(\mathbf{X}) \neq \frac{1}{2}$ for enkelte enheter, men mønstret av kovariater kan ofte gi gode prediksjoner på hvilken gruppe en enhet vil havne i. Sett at vi setter sammen to og to enheter som har *samme* sannsynlighet for å havne i behandlingsgruppen. To enheter med samme *propensity score* kan være svært forskjellige med hensyn til $\mathbf{X}$, men vektoren av gjennomsnitt for $\mathbf{X}$ vil bli nokså lik både kontrollgruppen og i behandlingsgruppen. Samsvar på *propensity score* balanserer m.a.o. som regel de to gruppene bedre på relevante kovariater enn ved randomisert tilordning. Randomisering tar ikke hensyn til observerte kovariater, men har den egenskap at en også balanserer *uobserverte* kovariater. Prosedyren til Rosenbaum og Rubin muliggjør samsvar mellom behandlingsgruppe og kontrollgruppe basert på en enkelt variabel, nemlig på propensity score, og har egenskaper som

reduserer skjevheter i effektanalyser. Prosedyren har ikke helt de samme egenskaper som en ville få ved perfekt randomisert tilordning av behandling, men er det beste substitutt når det ikke foreligger slik tilfeldig tilordning.

Forutsetter en at prosedyren gir som resultat at betinget av X , er (Y_1, Y_0) og d uavhengige, dvs.

- 2) $(Y_1, Y_0) \perp\!\!\!\perp d \mid X$, der " $\perp\!\!\!\perp$ " betyr «uavhengig av», innebærer dette at, betinget av X , har utfall i gruppen av ikke-deltakere den samme fordeling som utfall blant deltakere, gitt at de *ikke* hadde fått behandling (deltatt i programmet, blitt eksponert for samme næringspolitiske tiltak). Går vi tilbake til Heckmans notasjon i uttrykket **1**), innebærer dette at
- 3) $E(Y_0 \mid X, d=1) = E(Y_0 \mid X, d=0) = E(Y_0 \mid X)$ dvs. at den manglende kontrafaktiske kan regnes ut fra utfallet blant ikke-deltakere. Dette er et viktig funn. Det åpner for en mer forsvarlig bruk av dataregistre for effektanalyser gitt at i) *propensity scores* balanserer observerte kovariater, at ii) det er tilstrekkelig å justere for kovariatene i X og dette kan oppnås ved "matching" på *propensity scores*, og at iii) det ikke finnes andre betydelige kilder til skjevheter i effektestimater.

8.4. Valg av prosedyre for matching

Det har vært presentert er rekke prosedyrer for preprosessering av data med matchingsteknikker. Blant de mest omtale og bruke finner vi prosedyrene **nnmatch** (Abadie & Imbens, 2006, 2011), den noe enklere **pscore** (Becker & Ichino, 2002) og **PSMATCH2** (Leuven, 2003) som alle benytter varianter av propensity scores etter samme logikk som beskrevet i avsnitt 8.3 over. Dette er prosedyrer av samme type som ble benyttet f.eks. i evalueringen av Skattefunn (Cappelen, 2016) og i evaluering av Innovasjon Norges FRAM-program (Kvitastein & Hungnes, 2001). Nyere forskning (King & Nielsen, 2016) har imidlertid påvist betydelige svakheter i de delene av algoritmene som kopler sammen enheter med samme eller nokså liknende sannsynligheter for å være i «behandlingsgruppen» med de tilsvarende enhetene i «kontrollgruppen» (King & Nielsen, 2016; 2011). Dette forandrer ikke resonnementet som er gitt i avsnitt 8.3 men gjør det hensiktsmessig å benytte nyere algoritmer som ikke har dette problemet i samme grad. Vi vil derfor benytte prosedyren **cem** (Coarsened Exact Matching) (Backwell, 2009). Denne prosedyren omgår problemer med tvetydig tilordning av enheter til grupper. Prosedyren forenkler ved å dele kontinuerlige variable opp i kategorier av samme lengde, mens kategorivariable enten gis grovere inndeling eller beholdes som de er. De diskrete variablene som blir resultatet, tilordnes deretter slik at valgte variable balanserer³³ på de to gruppene, behandlingsgruppen (næringshager, inkubatorer) og kontrollgruppen. Prosedyren har fått betydelig tilslutning de siste årene (Iacus, King, & Porro, 2011; Stuart, 2010).

³³ Med 'balansere' mener vi at gjennomsnittet for de variable som benyttes for å sammenligne gruppene er omtrent like, samt at de empiriske fordelingene er nokså tilsvarende for de to gruppene.

8.5. Valg variable for preprosessering

Valg av variable for preprosessering er avgjørende for våre sammenligninger av foretak som er i næringshager/inkubatorer med virksomheter som ikke får slik «behandling». Når effekter av behandlingen fortolkes som forskjeller mellom de som har fått og de som ikke har fått (behandling) *ceteris paribus* (alt annet likt) sier det seg selv av kriteriene for hvilke dimensjoner som skal omfattes for at vi skal regne to virksomheter som relativt like, er av stor betydning. Det finnes ingen teori for hvilke variabler som bør være med for at to grupper av bedrifter skal regnes som like. Vi har valgt følgende dimensjoner:

1. Lokalisering (variabelen **landsdel** i dataene fra Brønnøysundregistrene)
2. Bransje (variabelen **sector** i dataene fra Brønnøysundregistrene)
3. Ratingkode (variabelen **ratingkode** i dataene fra Brønnøysundregistrene)
4. Omsetning (variabelen **totinn** i dataene fra Brønnøysundregistrene)
5. Antall ansatte (variabelen **ansatte** i dataene fra Brønnøysundregistrene)
6. Total gjeld (variabelen **gjeld** i dataene fra Brønnøysundregistrene, dette er sum langsiktig og kortsiktig gjeld)
7. Egenkapital (variabelen **ek** i dataene fra Brønnøysundregistrene)

Begrunnelsen for variabel en og to er antakelsen at markedsforhold varierer med lokalisering og bransje og sammenligninger må fange dette opp. Ratingkode (tre) er inkludert ettersom dette er en ekstern vurdering av kredittverdighet. Omsetning og antall ansatte (fem og seks) er inkludert som et uttrykk for ønsket om å sammenligne virksomheter av omtrent samme størrelse. Gjeld er inkludert for å reflektere at dette er virksomheter som er i en etablerings- eller vekstfase. Egenkapital er benyttet i preprosesseringen ut fra tanken at soliditet kan være lav i oppstartsbedrifter og sammenligninger bør være mot andre virksomheter i omtrent samme situasjon.

8.5.1. Nærmere om utgangspunktet – data om næringshager og inkubatorer

Hensikten med våre analyser er å finne ut om foretak i næringshager eller inkubatorer utvikler seg på måter som gir høyere verdiskaping (definert som sum driftsresultat og lønnskostnader) enn en hadde kunnet forvente uten slike tiltak. Med tilgang på data fra Brønnøysundregistrene bare frem til 2014, har vi en begrenset periode for analyser. Vi velger derfor første år med tilgjengelige opplysninger (2011) som utgangspunkt.

Som vist i tabell 8.1 er det i Sivas registre identifisert 802 virksomheter i næringshager og 483 i inkubatorer i 2011 (del a). I 2015 har dette steget til 1735 i næringshager og 1263 i inkubatorer. Videre går det frem hvordan antall foretak faller når vi stiller krav om akseptable organisasjonsnummer (ni siffer) (del b). Når vi sjekker mot startdato for avtaler med operatører (del c) faller antallet litt, men ikke mye. Tabellen viser videre hvor mange foretak vi finner med oppstartsavtaler i 2011 som har foretaksnummer som *finnes* i Brønnøysundregistrene, som *ikke* er i Innovasjon Norges engasjementsregister og som *vi finner match for* i preprosesseringsprosedyrene (del d). Det er disse 309 foretakene i inkubatorer og 384 i næringshager vi vil følge mot 2014.

Tabell 8.1: Oppstart for avtale med næringshage/inkubator.

Registrerte foretak Siva – råttall			Registrerte foretak Siva med akseptable organisasjonsnummer og startdato for engasjementsstart		
Rapporteringsår	Inkubator	Næringshage	Rapporteringsår	Inkubator	Næringshage
a) 2011	483	802	c) 2011	432	748
2012	491	1270	2012	311	1073
2013	755	1633	2013	605	1346
2014	1058	1720	2014	861	1492
2015	1263	1735	2015	1076	1697

Registrerte foretak Siva med akseptable organisasjonsnummer			Registrerte foretak Siva som er identifisert i fortaksregisteret og inkludert i analysene		
Rapporteringsår	Inkubator	Næringshage	Rapporteringsår	Inkubator	Næringshage
b) 2011	434	748	d) 2011	309	384
2012	379	1215	2012	292	367
2013	630	1346	2013	274	355
2014	903	1492	2014	243	335
2015	1124	1697			

Tabellen viser noe frafall fra 2011 til 2014. Dette kan ha flere årsaker, vi har blant annet registrert at tolv av foretakene i næringshager er registrerte med konkurs i perioden. Tilsvarende tall for foretak i inkubatorer er elleve. Det som ikke kommer frem i tabellen (del d) er at flere av foretakene har vært aktive i næringshager/inkubatorer også i perioden før 2011. Dette er en mindre feilkilde som vi aksepterer ettersom de langt fleste har oppstart i 2011. Det er også hensiktsmessig å ha utgangspunkt for regnskapstall i ett og samme år for sammenligninger.

8.5.2. Preprosessering med Coarsened Exact Matching (cem)

Med de syv kontrollvariablene gir *cem* følgende resultater for de tre diskrete variablene: Tabell 8.2 viser at vi finner match for 384 av de 464 foretakene som var utgangspunktet, det vil si bedrifter aktive i næringshager i 2011 (oppstart i 2011 eller tidligere) (del d). Dette betyr at *cem*-algoritmene etter søk over 238 416 potensielle kontrollforetak har funnet 384 akseptable tilpasninger. Tabellene viser perfekt match for alle tre diskrete variabler.

Tabell 8.2: Match for diskrete kontrollvariabel – næringshager.

Næringshager

A				B			
Landsdel	Lokalisering			Rating	D&B Ratingkode		
	Control	Treatment	Totalt		Control	Treatment	Totalt
Østviken	15	15	30	Ikke ratet	12	12	24
Innlandet	65	65	130	C	13	13	26
Nord-Norge	133	133	266	B	77	77	154
Sørlandet	23	23	46	A	97	97	194
Trøndelag	48	48	96	AA	124	124	248
Vest-Viken	27	27	54	AAA	50	50	100
Vestlandet	73	73	146	Konkurs/avvikle	11	11	22
Totalt	384	384	768	Totalt	384	384	768

C				D	
Bransje	Bransje			Utgangspunkt	Mulige
	Control	Treatment	Totalt		kontroll- bedrifter
Agriculture	6	6	12	Totalt	238416
Offshore/Shipping	5	5	10	Matched	384
Transport	7	7	14	Unmatched	238032
Manufacturing	36	36	72		80
Telecom/IT/Tech	23	23	46		
Electricity	4	4	8		
Construction	50	50	100		
Wholesale/Retail	24	24	48		
Finance	4	4	8		
Other services	225	225	450		
Totalt	384	384	768		

Tabell 8.3: Match for fire diskrete kontrollvariabler – inkubatorer

Inkubatorer

A				C			
Landsdel	Lokalisering			Rating	D&B Ratingkode		
	Control	Treatment	Totalt		Control	Treatment	Totalt
Østviken	36	36	72	Ikke ratet	5	5	10
Innlandet	23	23	46	C	19	19	38
Nord-Norge	59	59	118	B	80	80	160
Sørlandet	33	33	66	A	133	133	266
Trøndelag	55	55	110	AA	48	48	96
Vest-Viken	25	25	50	AAA	12	12	24
Vestlandet	78	78	156	Konkurs/avvikle	12	12	24
Totalt	309	309	618	Totalt	309	309	618

C				D	
Bransje	Bransje			Utgangspunkt	Mulige kontroll-bedrifter Bedrifter i programmene
	Control	Treatment	Totalt		
Agriculture	5	5	10	Totalt	238562 318
Offshore/Shipping	1	1	2	Matched	309 309
Transport	2	2	4	Unmatched	238253 9
Manufacturing	52	52	104		
Telecom/IT/Tech	73	73	146		
Electricity	6	6	12		
Construction	9	9	18		
Wholesale/Retail	17	17	34		
Finance	4	4	8		
Other services	140	140	280		
Totalt	309	309	618		

Tabell 8.3 viser at cem-algoritmene etter søk over 238 562 potensielle kontrollforetak har funnet akseptable tilpasninger for 309 av 318 «støttede-foretak» i inkubator. Tabellens del *a*, *b* og *c* viser perfekte tilpasninger for lokalisering, bransje og ratingkoder.

Slik prosedyren cem fungerer, gir vanligvis mange diskrete variable relativt dårligere tilpasning for de kontinuerlige variablene. Det er også slik at en ved å tvinge programmet til å velge like mange *kontrollenheter* som «*treatment-enheter*» får dårligere tilpasninger enn ved å velge å benytte flere kontrollenheter for hver «*treatment-enhet*». Ved velge løsningen med like mange kontrollenheter som behandlingsenheter har vi enhetsvekter på 1, ved flere kontrollenheter per behandlingsenhet må vi benytte vektorer som summerer til en for alle kontrollenheter som tilordnes en behandlingsenhet. I vårt tilfelle er dette svært upraktisk. Ettersom vårt utgangspunkt er svært mange tilgjengelige mulige kontrollenheter er det liten grunn til at dette avviket fra en mulig enda bedre tilpasning har betydning. Som vist i Tabell 8.4 under er det ubetydelige avvik mellom behandlingsgruppen og kontrollgruppen for våre fire kontinuerlige kontrollvariabler. Enkle *t*-tester av forskjeller mellom gjennomsnitt viser ingen signifikante avvik.

Tabell 8.4: Avvik i gjennomsnitt for kontinuerlige kontrollvariabler

Næringshager				Inkubatorer			
Omsetning				Omsetning			
Gruppe	N =	Gj.snitt	St.avvik	Gruppe	N =	Gj.snitt	St.avvik
Control	384	8948.42	19107.09	Control	309	2655.66	7057.64
Treatment	384	8736.57	19147.12	Treatment	309	2695.76	7913.13
diff		211.85		diff		-40.10	
Test for differanse forskjellig fra null: $t = 0.15$				Test for differanse forskjellig fra null: $t = 0.07$			
Antall ansatte				Antall ansatte			
Control	384	5.93	9.62	Control	309	1.95	4.64
Treatment	384	6.20	9.48	Treatment	309	2.02	4.63
diff		-0.27		diff		-0.06	
Test for differanse forskjellig fra null: $t = 0.40$				Test for differanse forskjellig fra null: $t = 0.17$			
Gjeld (sum langsiktig og kortsiktig)				Gjeld (sum langsiktig og kortsiktig)			
Control	384	5820.71	15918.97	Control	309	3030.16	15078.58
Treatment	384	5431.55	13043.86	Treatment	309	1871.49	3989.52
diff		389.16		diff		1158.67	
Test for differanse forskjellig fra null: $t = 0.37$				Test for differanse forskjellig fra null: $t = 1.30$			
Egenkapital				Egenkapital			
Control	384	3217.45	9088.00	Control	309	991.55	3818.84
Treatment	384	2932.28	8674.66	Treatment	309	944.79	2697.96
diff		285.17		diff		46.76	
Test for differanse forskjellig fra null: $t = 0.44$				Test for differanse forskjellig fra null: $t = 0.18$			

For bedriftene i næringshager har både kontroll- og behandlingsgruppen i gjennomsnitt-omsetning rundt 8 millioner, mellom fem og seks ansatte, samlet gjeld litt over fem millioner og egenkapital rundt tre millioner. Tilsvarende for bedrifter i inkubatorer er noe lavere, men gjennomsnittlig omsetning rundt 2,6 millioner, rundt to ansatte, gjeld to til tre millioner og egenkapital i gjennomsnitt rundt én million.

En mer formell analyse av balanseegenskapene er gitt i tabell 8.5. $L1$ er et mål for ubalanse som varierer mellom 0 og 1, der perfekt balanse er 0 og høyere verdier indikerer ubalanse. Utgangspunktet for algoritmen er den ubalanse i forhold til den fulle multivariate fordelingen for alle syv variable, inkludert alle interaksjoner. I vårt tilfelle er den gitt ved $L1 = 0,54947917$ for næringshager og $0,56957929$ for inkubatorer. Tallene har liten verdi i seg selv, men gir et referansepunkt før match. Etter mange iterasjoner konvergerer cem mot en løsning som vist i tabell 8.5., der kolonnen under $L1$ gir et mål for balanse for hver enkelt variabel. Kolonnen under mean viser avvikene i gjennomsnitt (tilsvarende det vi ser som diff i tabell 8.4) mens resten av tabellen viser avvikene på de empiriske kvantilene for fordelingene.

Tabell 8.5: Balanseegenskapene for match langs syv dimensjoner

NæringshagerMultivariat *L1* avstand: .54947917

Univariat ubalanse:

	<i>L1</i>	mean	min	25 %	50 %	75 %	max
Landsdel	0	0	0	0	0	0	0
Bransje	0	0	0	0	0	0	0
Ratingkode	0	0	0	0	0	0	0
Omsetning	0.08594	-211.85	0	385	545	557	10501
Ansatte	0.05208	0.27344	0	0	0	1	-1
Gjeld	0.04427	-389.16	0	130	185	-82	-5718
Egenkapital	0.05990	-285.17	8454	-1	-27	-688	-14

InkubatorerMultivariate *L1* distance: .56957929

Univariat ubalanse:

	<i>L1</i>	mean	min	25 %	50 %	75 %	max
Landsdel	0	0	0	0	0	0	0
Bransje	0	0	0	0	0	0	0
Ratingkode	0	0	0	0	0	0	0
Omsetning	0.06796	40.104	0	175	157	-889	4549
Ansatte	0.04854	0.06472	0	0	0	0	-2
Gjeld	0.02265	-1158.7	0	76	-24	167	-210000
Egenkapital	0.08091	-46.757	550	8	52	127	-25746

Samlet sett indikerer tabell 8.5 god tilpasning, med perfekt match for våre fire diskrete variable og tilfredsstillende match for våre tre kontinuerlige kovariater.

8.6. Effekter av inkubator/næringshager analyser av DiD

For å kunne se effekter av inkubatorer/næringshager må vi som et minimum se på forskjeller i verdiskapning mellom kontrollgruppen og behandlingsgruppen *før* de går inn i tiltak og forskjeller mellom de to gruppene *etter* en stund i tiltak. Dette er såkalte DiD (difference-in-differences) analyser der forskjellene mellom de to gruppene på ulike tidspunkter sammenholdes (Abadie, 2005; Heckman & Smith, 1999). Den enkleste måte å gjøre dette på er bruke en enkel dummy regresjon med verdiskapning som avhengig variabel, der vi har en variabel som er 1 for perioden før behandling finner sted 0, ellers, og en tilsvarende dummy-variabel som er 1 for etterfølgende periode og 0 ellers. Interaksjon mellom dummy-variabel for behandling, her også koden 0/1 og dummy-variabel for etterfølgende periode gir oss forskjellen på forskjellene, eller difference-in-differences estimatoren. Ser vi på gjennomsnittene for de fire årene som inngår i beregningene, ser vi i tabell 8.6 hvordan forskjellene fremkommer.

Tabell 8.6: Gjennomsnittstall for kontroll og behandlingsgrupper 2011 til 2014

Næringshager							
År	N =	Støtte		Kontroll		differanse	diff-in-diff
		Gj.snitt.	St.avvik	Gj.snitt.	St.avvik		
2011	384	3519,55	6674,94	3249,22	5821,18	270,33	
2012	370	3811,92	7534,59	3692,81	6680,93	119,11	-151,22
2013	360	4081,26	8635,25	3950,18	7229,92	131,08	-139,26
2014	335	4548,51	10555,94	4185,43	7973,87	363,08	92,74

I 1000 Nok

Inkubatorer							
År	N =	Støtte		Kontroll		differanse	diff-in-diff
		Gj.snitt.	St.avvik	Gj.snitt.	St.avvik		
2011	309	627,32	2523,97	838,31	1960,72	-210,99	
2012	295	726,01	2961,99	1257,78	3054,52	-531,78	-320,79
2013	279	975,27	3418,12	1349,90	3576,50	-374,63	-163,64
2014	252	1249,86	4713,12	1358,58	3697,03	-108,72	102,27

I 1000 Nok

De store standardavvikene tilsier at vi ikke får særlig presise punktestimater. Det er likevel verdt å merke seg at dette ikke er inferensstatistikk. Vi har ikke et utvalg som tilsier at vi kan generalisere våre estimater til noen veldefinert populasjon. Regnet vi likevel vårt estimat på 92,74 for næringshager i 2014 som et sikkert anslag, ville våre 335 bedrifter bidratt til verdiskaping med ca. $335 \cdot 92,74 \cdot 1000 = \text{ca. } 31 \text{ millioner}$ mer enn forventet ut fra den kontrafaktiske (kontrollgruppen). Vi ser enkelt at de negative bidragene til verdiskaping både for næringshager og inkubatorer ville vært betydelig høyere. En analyse av ex post samfunnsøkonomisk nytte vil forutsette at alle offentlige midler neddiskontert til samme tidspunkt, korrigert for provenytab ved skattefinansiering er mindre enn samlet bidrag til verdiskaping. Det vil også forutsette at vi kan isolere andre offentlige midler som ble brukt rettet mot akkurat disse bedriftene.

Dette er ikke et regnestykke der tallene er enkelt tilgjengelige. Det kan tenkes en rekke andre ringvirkninger, både positive og negative, som også er vanskelig målbare. Regnestykket er mulig, men lite hensiktsmessig for et prosjekt som ikke er avsluttet. Det er også verdt å merke seg at vi ikke kjenner tidshorisonen for prosjektene, dvs. vi vet ikke når en kan forvente å finne observerbare effekter. Matching kombinert med difference-in-differences er trolig noe av det nærmeste en kan komme troverdige estimater *så langt* i prosjektene.

8.7. Om samfunnsøkonomisk nytte ex post og ex ante

Vurderinger av samfunnsøkonomisk nytte er som regel *ex ante* vurderinger der positiv nytte/kostnadsbrøk tilsier at tiltakene bør iverksettes. Når nytte av et tiltak betraktes i en evalueringssammenheng vil dette som regel være som en summativ evaluering av hva som er oppnådd *så langt* i prosjektet. Effekter, eller nytten av tiltaket, beregnes *ex post* ut fra hvor mye tiltaket har bidratt til verdiskaping, sammenlignet med (den kontrafaktiske) tilstanden en hadde hatt, gitt at tiltaket ikke hadde blitt iverksatt.

Ettersom en ikke kan betrakte tiltaket som kostnadsfritt, er det åpenbart at slike effekter må være positive for å bidra til en forventet samfunnsøkonomisk nytte. På samme måte kan en vanskelig gi noen endelige konklusjoner om effekter av et tiltak som ikke er avsluttet. Underveis beregninger av effekter kan likevel gi gode indikasjoner om retningen på det en kan forvente.

Tabell 8.7 viser en oversikt over midler benyttet så langt i prosjektene. Det får frem at det er benyttet rundt 172 millioner på næringshager og 141 millioner på næringshager så langt i prosjektene (opplysninger fra Siva). Vi har bare sett på en mindre del av aktiviteten og bare for perioden frem til 2014.

Tabell 8.7: Midler benyttet - næringshager og inkubatorer

Næringshager		Inkubatorer	
År	Innovasjonsstøtte Nok	År	Innovasjonsstøtte Nok
2011	19 038 191	2011	31 421 142
2012	46 391 047	2012	25 422 875
2013	33 579 825	2013	19 296 832
2014	33 668 423	2014	27 482 291
2015	39 415 458	2015	38 026 671
Sum	172 092 944	Sum	141 649 811

Tillater vi oss å benytte de tallene som fremkommer ved å summere verdiskaping (definert som sum lønnskostnader og driftsresultat) direkte over de bedriftene som utgjør behandlingsgruppen og kontrollgruppen, viser tabell 8.8 nokså godt samsvar med det inntrykk vi har av de mer formelle analysene av «difference-in-differences» basert på gjennomsnittsbetraktninger. Det er ingen positive resultater tidlig i prosessen, men det siste året vi har tall for, 2014, viser positive tall for verdiskaping i forhold til det mest sannsynlig forventede resultatet, gitt at tiltakene ikke hadde funnet sted. Tabell 8.8 indikerer også større vekst i verdiskaping over perioden 2011 til 2014 både for næringshagebedrifter og for inkubatorbedrifter. I tillegg kommer også det forholdet at man gjennom å finansiere lokale operatører har bygget opp en lokal/regional kompetanse eller kapabilitet for å fasilitere bedriftsetableringer og -utvikling. Verdien av denne kompetansebyggingen inkluderes ikke i våre oversikter over effekter på bedriftsnivå.

Det er verdt å merke seg at et slikt resonnement bygger på flere forutsetninger, blant annet den såkalte «parallel path assumption» som tilsier at foretak som ikke har fått støtte ville ha utviklet seg på samme måte som de som fikk støtte, om de faktisk hadde fått støtte. Tilsvarende ville de bedrifter som faktisk fikk støtte utviklet seg på samme måte som de som ikke fikk støtte, gitt at de ikke hadde fått støtte. Dette er ikke sikre forutsetninger, men forutsetninger nødvendige for denne formen for kontrafaktiske analyser.

Tabell 8.8: Sum verdiskaping for bedrifter i næringshager og inkubatorer.

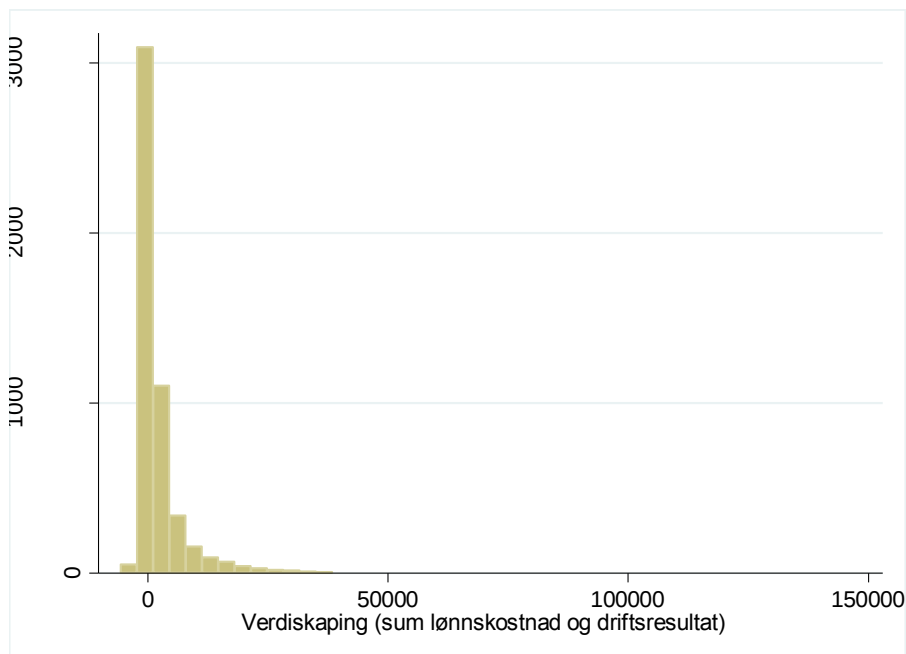
Verdiskaping Næringshager Nok					
År	Bedrifter	Støtte	Kontroll	differanse	diff-in-diff
2011	384	1 341 286 000	1 247 701 000	93 585 000	
2012	371	1 404 166 000	1 355 262 000	48 904 000	-44 681 000
2013	360	1 469 252 000	1 388 880 000	80 372 000	-13 213 000
2014	336	1 517 090 000	1 391 867 000	125 223 000	31 638 000
<i>Vekst 2011-14</i>		11.59 %	10.36 %		

Verdiskaping Inkubatorer Nok					
År	Bedrifter	Støtte	Kontroll	differanse	diff-in-diff
2011	309	193 842 000	223 943 000	-30 101 000	
2012	295	214 172 000	367 273 000	-153 101 000	-123 000 000
2013	280	266 276 000	369 873 000	-103 597 000	-73 496 000
2014	254	301 520 000	330 134 000	-28 614 000	1 487 000
<i>Vekst 2011-14</i>		35.71 %	32.17 %		

Den populasjonen vi studerer har, som den øvrige norske bedriftspopulasjonen, mange små og få store bedrifter. Dette reflekteres også i fordelingen av verdiskaping over bedrifter, som vist i tabell 8.9 (nedenfor). En slik fordeling gir volatilitet i estimer, selv når vi på grunn av preprosesseringen sammenligner store bedrifter med store bedrifter og små med små. Fjerner vi de én prosent minste og de én prosent største verdiene i fordelingen, forandrer estimatene seg. Som vist i tabell 8.9 varierer estimatene en del når vi suksessivt fjerner ekstremverdier. Forskjellen mellom støttegruppen og kontrollgruppen er likevel gjennomgående små. Det kan imidlertid diskuteres om denne formen for analyse er hensiktsmessig over en så kort periode som 2011 til 2014. Tiltakene bygger på en ide om utvikling over tid, og umiddelbar suksess er lite sannsynlig. For videre analyser er det viktig at relevante registre kompletteres. Dette gjelder særlig Siva sine registre som avgjør hva vi studerer og engasjementsregisteret (Innovasjon Norge) som avgjør hva vi ekskluderer i analysene.

Tabell 8.9: Difference-in-difference ved reduksjon av ekstremverdier

Periode	Inkubatorer		Næringshager	
	Diff-in-diff	Gj.snitt. St.avvik	Gj.snitt. St.avvik	
Ingen verdier fjernet				
Fra 2011 til 2012	-320.79	305.94	-151.22	690.93
Fra 2011 til 2013	-163.64	341.18	-139.26	742.24
Fra 2011 til 2014	102.27	397.87	92.74	831.23
1% største og minste verdier fjernet i både støtte og kontrollgruppe				
Fra 2011 til 2012	-258.60	241.96	-179.82	542.46
Fra 2011 til 2013	-86.01	259.48	-214.20	566.03
Fra 2011 til 2014	115.01	299.66	-87.74	610.89
5% største og minste verdier fjernet i både støtte og kontrollgruppe				
Fra 2011 til 2012	-148.88	124.51	-139.68	372.98
Fra 2011 til 2013	69.36	132.53	-206.71	388.27
Fra 2011 til 2014	72.42	142.70	-66.89	411.40
10% største og minste verdier fjernet i både støtte og kontrollgruppe				
Fra 2011 til 2012	-132.21	85.32	-131.65	279.86
Fra 2011 til 2013	57.23	91.97	-206.25	291.78
Fra 2011 til 2014	30.67	97.53	-110.57	308.28



Figur 8.1: Fordelingen av verdiskaping over bedrifter.

9. Avsluttende diskusjoner og anbefalinger for programmene

Introduksjon

Våre viktigste funn ble oppsummert i kapittel én. I dette avslutningskapitlet drøfter vi en del av våre sentrale empiriske funn i lys av relevant teori. Til slutt i kapitlet presenterer vi våre anbefalinger for en videre utvikling av programmene.

Programmene treffer målgruppene og gjør en forskjell

Inkubatorprogrammet skal ha et særlig søkelys på oppstartbedrifter med vekstpotensial, mens næringshageprogrammet skal inkludere et bredere spekter av bedrifter. I vår evaluering finner vi at de lokale inkubatorene har et betydelig innslag av nystartede og ambisiøse virksomheter innenfor kunnskapsintensive bransjer, og at operatørene og bedriftene i hovedsak er lokalisert til sentrale områder. Næringshageprogrammet på sin side synes å oppfylle intensjonen om å være et virkemiddel «fortrinnsvis for distriktene», og det er en variert sammensetning av bedrifter knyttet til næringshagene. En betydelig del av de tilknyttede målbedriftene ser også ut til å ha potensial for videre utvikling. Evalueringen tyder altså på at *de to programmene treffer sine målgrupper* både når det gjelder operatører og bedrifter.

Vår evaluering viser også at programmene evner å *gjøre en forskjell for de bedriftene som rekrutteres inn, og at utviklingen i bedriftene styrkes*. I tillegg bidrar programmene også, gjennom de lokale operatørene, til å *bygge lokal kapasitet på det å fasilitere entreprenørskap og bedriftsutvikling*.

Programrasjonale utfordres

Det teoretiske utgangspunktet for programmene er en observert markeds- og/eller systemsvikt. For Inkubatorprogrammet dreier det seg om at markedet ikke i sterk nok grad klarer å fremme tilstrekkelig vekst i nyetablerte selskaper med stort potensial. Næringshageprogrammet er relatert til den særlige utfordringen som bedrifter i distriktene kan ha i et «tynt» regionalt miljø, blant annet knyttet til mangel på relevant kompetanse, nettverk og kapital. For å håndtere disse utfordringene har rasjonale vært å fysisk samlokalisere bedriftene i inkubatorer og næringshager hvor de tilføres kompetanse og nettverk, og hvor det stimuleres til læring mellom dem.

Opprinnelig hadde Siva som programoperatør sterkt fokus på viktigheten av å samlokalisere bedriftene i inkubatorer/næringshager. Etter hvert har Siva løst opp på dette og vi ser nå ulike typer tilknytninger for bedriftene. I tillegg til at det er bedrifter med kontorlokaler i inkubatoren/næringshagen eller i en av dens avdelinger, er det bedriftene som er tilknyttet inkubatoren/næringshagen men som har kontorplass andre steder. Innslaget av den sistnevnte gruppe er økende. Vi fant i vår undersøkelse at kun én av tre bedrifter tilknyttet inkubatorer har kontorplass i inkubatormiljøet, mens tilsvarende kun gjelder for én av fire næringshagebedrifter.

Ser man på den internasjonale litteraturen om inkubatorer, som er det programkonseptet som i størst grad er forankret i internasjonal forskning, finner man at fysisk samlokalisering

trekkes fram som et viktig kjennetegn ved inkubatorer (Bergek og Norrman 2008, Meyer og Clausen 2017). De siste års utvikling innenfor programmene har altså i betydelig grad utfordret den tradisjonelle forståelsen av hva en inkubator/næringshage er. I tillegg har man også gått fra et fokus på et kontorfellesskap og fellestjenester, til å vektlegge kompetanseutvikling og nettverkutvikling for bedriftene. Inkubatorer/næringshager skal altså representere dynamiske miljøer som tilfører tilknyttede bedrifter en merverdi. En slik endring samsvarer også med det som omtales innenfor inkubatorforskning som utvikling mot en «tredjegerasjons inkubatorer» (Bruneel et al. 2012). Selv om vi finner at tilknytning til inkubatorer og næringshager har effekt for alle de tilknyttede bedriftene, viser vår evaluering (ikke overraskende) at betydningen er størst for bedriftene med kontorplass i inkubator-/næringshagemiljøet.

Parallelt med at stadig flere tilknyttede bedrifter er lokalisert andre steder enn i inkubator-/næringshagemiljøet, har vi også observert en vekst i antall tilknyttede bedrifter. Noe forenklet kan det hevdes at inkubatorer/næringshager har en positiv verdi for stadig flere bedrifter, mens betydningen for den enkelte bedrift varierer. Det er behov for en ytterligere drøfting av implikasjonene av en slik «åpning» og «differensiering» av inkubator- og næringshagekonseptet, og ikke minst hvordan man kan sikre en fortsatt kvalitativ god oppfølging av de bedriftene som er tilknyttet programmet.

«Åpning» og regionalisering

En «åpning» av inkubator- næringshagekonseptet innebærer også at inkubatorer/næringshager får et større geografisk virkeområde, og at operatørene også i større grad må ha et *«regionalt blikk»*. En slik utvidet rolle er også noe som synes å være ønsket fra Sivas side. Siva er opptatt av at inkubatorer og næringshager utvikler tette nettverk mot regionale forsknings- og utdanningsmiljøer og regionalt næringsliv. De er også opptatt av å bedre tilgangen på forretningsideer, blant annet gjennom at det utvikles «regionale idefangstnettverk». Særlig for inkubatorene har det vært fokusert en del på det siste. Fra fylkeskommunene er det også et fokus mot at næringshager skal ivareta et bredere sett av regionale oppgaver, og ivareta mer enn bare de rene «næringshageoppgavene». Når vi spør operatørene for inkubatorene/næringshagene om hva som blir viktig i årene som kommer *«så trekkes også den regionale rollen fram»* («utvikle et regionalt kompetansesenter», «tydelig rolle som næringsutvikler og jobbskaper»). Slike endringer innebærer også at man på nytt må se på hvordan inkubatorer/næringshager driftes og organiseres. En utvidet regional rolle innebærer at aktiviteten i større grad må samordnes og koordineres med annen regional aktivitet som jobber for å stimulere innovasjon og næringsutvikling. Det er følgelig nødvendig med en drøfting av hvordan man konkret skal utforme en slik regional rolle. Videre må forholdet mellom en utvidet regional rolle og det å ivareta tradisjonelle kjerneoppgaver, som oppfølging av enkeltbedrifter, avklares.

Behov for supplerende teoretiske perspektiver

«Regionaliseringen» av inkubator- og næringshagekonseptet gjør at man i større grad må ha et regionalt perspektiv når den konkrete innretningen av virkemiddelet skal drøftes. Inkubator- og Næringshageprogrammene må altså i større utstrekning informeres av teorier om regional innovasjon og regional næringsutvikling. Elementer fra slike tenkning er allerede tilstede i det teoretiske grunnlaget for virkemidlene, men vi vil argumentere for at det er

nødvendig å gjøre koblingen mot disse perspektivene mer eksplisitt og i tillegg gi dem en mer framtrædende posisjon i programmenes teorigrunnlag.

Mye av den nyere forskningen på dette området har sitt utgangspunkt innenfor evolusjonær teori, og hevder at regional næringsutvikling i stor grad er «stivhengig», det vil si at tidligere investeringer og etablert kompetanse legger føringer på framtidig utvikling. Entreprenørskap, innovasjon og bedriftsutvikling påvirkes av forhold som eksisterende næringsstruktur, regional tilgang på kunnskap og kapital, hvilke forsknings- og utdanningsmiljøer som finnes i området, og den regionale innovasjonsinfrastrukturen som er etablert for å fremme entreprenørskap og innovasjon (Cooke 2007, Martin 2010, Isaksen og Jakobsen 2017). I tillegg er naturligvis regionale aktørers koblinger mot eksterne markeder og kompetansemiljøer av stor betydning. Videre vil det være globale «megatrender», som digitalisering og behovet for et «grønt skifte», som vil legge føringer på utviklingen. Samtidig vet vi også at regioner vil ha ulike ressurser og strukturer, og dermed også *ulike forutsetninger* for å fremme entreprenørskap og vekst og for å håndtere de globale utfordringene (Gjelsvik og Aarstad 2017). Innenfor forskningen skilles det her gjerne mellom tykke og tynne regionale innovasjonssystemer (RIS). Organisatorisk tykke systemer har et omfattende næringsliv og en betydelig kunnskaps- og innovasjonsinfrastruktur, mens tynne regionale innovasjonssystemer har et mer fragmentert næringsliv og gjerne en mangel på relevante forsknings- og utdanningsinstitusjoner (se kapittel to). Følgelig argumenteres det også i litteraturen for at man må ha en regionalt differensiert innovasjonspolitik og ulike tiltak for ulike typer regioner (Isaksen og Trippl 2014, Boschma m.fl. 2017, Dahl Fitjar m.fl. 2016).

Utvikling av regionalt tilpassede virkemidler

Ser man Inkubator- og Næringshageprogrammene under ett kan man hevde at disse på et overordnet nivå representerer regionalt tilpassede virkemidler. Inkubatorprogrammet skal primært virke i sentrale områder, eller organisatorisk tykke regional innovasjon systemer (RIS), hvor det er god tilgang på forretningsideer og bedrifter og en moden regional innovasjonsinfrastruktur (forsknings- og utdanningsmiljøer, TTO-er (Technology Transfer Offices), investormiljøer mv.). Næringshagene skal virke i distriktene, eller organisatorisk tynne RIS, hvor mangel på bedriftsklynger og innovasjonsinfrastruktur skaper ekstra utfordringer for næringslivet. Videre vil vi også hevde at det er svært gunstig at Inkubator-Næringshageprogrammet kombinerer det som kan omtales som en aktør- og en systemtilnærming. Man er for det første opptatt av å styrke utviklingen i den enkelte bedrift (forretningsutvikling, nettverk mv.), samtidig som bedriftene inngår i et «felleskap» og er en del av et større miljø (en inkubator/næringshage) med de mulige læringsgevinstene som er knyttet til det. Mye av den norske innovasjonspolitikken har enten hatt et aktør- eller et systemperspektiv (Isaksen og Jakobsen 2017).

I litteraturen argumenteres det også for at ulike regionale systemer vil ha ulike utfordringer (Abelsen m.fl. 2013, Isaksen og Trippl 2014 Fitjar m fl. 2017). Når man ser på utviklingen i regioner så skilles det gjerne mellom «path extension» («mer av det samme»), «path renewal» (fornyelse av eksisterende bedrifter og bransjer (spin offs mv.)) og «path creation» (utvikling av nye bedrifter i nye bransjer) (Jakobsen og Fløysand 2016). Det hevdes videre at distriktene, eller tynne RIS, bør ha et særlig fokus mot fornyelse av eksisterende næringsliv og stimulere til nyskaping innenfor eksisterende bransjer eller bransjer som kompetansemessig beslektet med eksisterende næringsliv. Det å bygge relasjoner mot eksterne nærings- og kunnskapsmiljøer er av stor betydning for hente inn ny kunnskap og ny teknologi som kan

bidra til en slik fornyelse. I sentrale områder er muligheten større for å utvikle nye næringer og bransjer (path creation), men dette forutsetter som oftest at det utvikles gode koblinger mellom næringsliv, entreprenører, investorer og ikke minst forskningsmiljøer. Helt nye bransjer vil som oftest basere seg på forskningsbasert kunnskap. Videre vil tilstedeværelsen av flere sterke bransjer i en sentral region gi mulighetene for innovasjoner og nye bedrifter gjennom koblinger mellom bransjer som er kunnskapsmessig relaterte eller beslektet. Dette omtales gjerne som «regional branching» og vil kunne gi et grunnlag for fornyelse av eksisterende bransjer eller utvikling av nye bransjer i regionen som bygger på eksisterende bransjer (Boschma og Frenken 2011, Hauge m.fl 2017). Med de omstillingsutfordringer som norsk næringsliv står ovenfor er slik tenkning svært aktuell. Eksempelvis kan kunnskap og teknologi fra olje- og gasssektoren anvendes til å utvikle mer bærekraftig energiproduksjon eller lukkede og mer bærekraftige anlegg for produksjon av oppdrettsfisk. Til slutt kan det også nevnes at det i tykke regioner også vil være et betydelig potensiale for å gjøre innovasjonsarbeidet i eksisterende bedrifter mer forskningsdrevet gjennom å stimulere til tettere koblinger mot forsknings- og utdanningsmiljøer. Større innovasjonshøyde i prosjektene gir også økte muligheter for internasjonalisering.

Vi poengterte også ovenfor at globale «megatrender» vil legge føringer på utviklingen på regionalt nivå (Isaksen og Jakobsen 2017). Igjen er det viktig å understreke at ulike regioner vil ha ulike forutsetninger for å håndtere disse «trendene». Det som er særlig aktuelt er at teknologiutviklingen akselereres. Bruk og utvikling av digitale teknologier endrer premissene for næringsutvikling innenfor stadig flere bransjer. Digitaliseringen bidrar også til at eksisterende forretningsmodeller utkonkurreres og nye etableres (Namibisian 2016). Hvordan denne digitale transformasjonen vil endre det økonomiske landskapet vet vi lite om, men aktører som er ansvarlig for å fasilitere for entreprenørskap og bedriftsutvikling bør være bevisst de utfordringene og mulighetene som digitaliseringen skaper. En annen viktig megatrend er også det økende fokuset på bærekraft og mer miljøvennlige løsninger (Fagerberg 2016). Grønt entreprenørskap og grønne innovasjoner er noe som i økende grad vil få oppmerksomhet i tiden som kommer. Igjen handler det om at lokale operatører er bevisste og proaktiv med henhold til hvordan man skal håndtere slike utviklingstrender.

Implikasjoner for Inkubator- og Næringshageprogrammet

Våre observasjoner om ulike regionale forutsetninger for verdiskapning har klare implikasjoner for Inkubator- og Næringshageprogrammet. For inkubatorer er det å fremme koblinger mellom entreprenører og forskningsmiljøer, og det å utvikle forskningsbaserte bedrifter, av stor betydning for å kunne oppnå målsetningen om å «skape morgendagens konkurransedyktige næringsliv» (path creation). Det å sikre tilgang på forretningsideer og bedrifter som har stor innovasjonshøyde gjennom å kombinere kunnskap fra relaterte bransjer er også viktig for å fremme morgendagens næringsliv (path renewal). For næringshager, som i større grad skal virke i «tynne innovasjonssystemer», bør det i første rekke være et tydelig fokus på å fremme vekst i nye og i etablerte bedrifter gjennom å tilføre dem ekstern kompetanse som ikke finnes i regionen. Dette kan både være mer «syntetisk» eller erfaringsbasert kunnskap fra næringslivet andre steder, eller det kan være mer «analytisk» og forskningsbasert kunnskap (Abelsen et al 2013). I tillegg bør det stimuleres til etableringer og utvikling av bedrifter innenfor bransjer som er kunnskapsmessig beslektet med eksisterende næringsliv. Samlet er dette forhold vil kunne bidra til regional fornyelse (path renewal).

Gjennom våre analyser har vi avdekket at både inkubatoroperatørene og inkubatorbedriftene har utviklet relasjoner mot forsknings- og utdanningsmiljøer, og da særlig mot slike miljøer i egen region. Ikke overraskende har de også i større grad etablert slike koblinger enn hva som er tilfelle for næringshageoperatørene og næringshagebedriftene. Samtidig finner vi også et potensial for å videreutvikle slike koblinger. Vår analyser avdekker også at når en operatør har gode koblinger mot forsknings- og utdanningsmiljøer, investormiljøer og Innovasjon Norge så gir det positive effekter for bedrifter knyttet til den aktuelle inkubatoren. Dette indikerer at slike miljøer kan fungere som drivere for entreprenørskap og innovasjon. Men vi finner også at koblinger til forsknings- og utdanningsmiljøer kan utvikles ytterligere og at inkubatorbedriftene har relativt svake koblinger mot en annen viktig del av et velfungerende regionalt innovasjonssystem, nemlig investormiljøer.

For næringshageoperatørene så finner vi at de har gode regionale koblinger, særlig til annet næringsliv i regionen. Vi ser også at næringshagebedriftene i betydelig grad har utviklet regionale koblinger, og at de i noe større grad enn inkubatorbedriftene har relasjoner mot annet regionalt næringsliv (kunder, leverandører mv.). I våre analyser finner vi at dersom operatørene er fokusert på å bygge koblinger mot eksisterende regionalt næringsliv, så bidrar ikke det nødvendigvis til positive effekter for de tilknyttede bedriftene. Det vil da være en fare for en kunnskapsmessig og teknologisk «lock-in» (Martin 2010), og at bedriftene tilknyttet næringshagene kun bidrar med «mer av det samme» innenfor veletablerte bransjer som gjerne møter økt konkurranse både regionalt og nasjonalt. Det er altså viktig at næringshageoperatørene også vektlegger det å koble næringshagebedriftene opp mot miljøer som bidrar til fornyelse, slik som forsknings- og utdanningsmiljøer og eksterne miljøer og bedrifter som er ledende innenfor sine bransjer.

Posisjonering i det regionale innovasjonssystemet

I tillegg til hvilke strategier operatørene skal anvende for å bidra til vekst og verdiskapning, er det også av stor betydning at man videreutvikler forståelsen av inkubatorer og næringshagers posisjon i det regionale innovasjonssystemet. Både gjennom nåværende Inkubator- og Næringshageprogram, og gjennom tidligere programmer, har operatørene bygget opp lokal kapasitet på det å fasilitere entreprenørskap og bedriftsutvikling. Det at bedriftene i stor grad er fornøyd med den jobben som gjøres av operatørene viser også at det er god kvalitet på den kapasiteten som er utviklet. Videre er det også slik at de fleste inkubatorer og næringshager inngår i driftsselskaper som gjerne har flere oppgaver utover det å drifte en inkubator/næringshage. Det gjør kapasiteten og kompetansen som er bygget opp mer robust, og mindre personavhengig. Med de omstillingsutfordringene som norsk næringsliv står ovenfor, både knyttet til mindre oljeavhengighet og mer fokus på miljø og bærekraft, så er dette en type kompetanse som er av stor verdi for å fremme de ønskede endringsprosessene i næringslivet. Inkubatorer/næringshager utgjør altså en viktig førstelinjetjeneste for entreprenørskap og forretningsutvikling på lokalt og regionalt nivå.

Det neste sentrale spørsmålet er hvordan denne rollen skal koordineres og samordnes med annen tilretteleggingsaktivitet innenfor det regionale innovasjonssystemet. Det finnes en rekke «mellomromsaktører» som ivaretar slik tilrettelegging. Innovasjon Norge og fylkeskommunen, som har styrket sin rolle som regionalutviklingsaktør de siste årene, har sentrale posisjoner (Jakobsen m.fl. 2012). I tillegg kommer TTO-ene og forsknings- og kunnskapsparter (gjernge organisert som innovasjonsselskap og i noen tilfeller koblet opp mot

TTO-ene) og næringsklyngeorganisasjonene. Disse ulike organisasjonene har også fått en mer framtrædende rolle de siste årene (Spilling m.fl. 2016, Njøs og Jakobsen 2016).

Videre er innovasjons- og forskningspolitikken i økende grad blitt regionalisert, noe som har resultert i etablering av regionale organisasjoner for å drifte tiltak som eksempelvis VRI-programmet og Regionalt forskningsfond (Jakobsen og Norman 2013). I tillegg har enkeltkommuner eller samordninger av kommuner også i mange tilfeller forsøkt å ta en mer aktiv rolle i den lokale og regionale nærings- og innovasjonspolitikken. Det regionale bilde preges altså av mange aktører som hver for seg har relativt små midler og som styres etter ulike typer logikker (Dahl Fitjar m.fl. 2016). Samordning er derfor en kritisk faktor for at den regionale innovasjonsinfrastrukturen skal kunne fungere.

Det er ikke umiddelbart gitt hvordan inkubatorer og næringshager skal ta en posisjon i dette landskapet. Her er det sannsynligvis flere mulige løsninger. En tilnærming vil være å dyrke «*spesialisering*», det vil si at inkubatorer og næringshager gjør sin spisskompetanse på entreprenørskap og forretningsutvikling tilgjengelig også for andre «mellomromsaktører». Eksempelvis kan de ivareta slike funksjoner også for klyngeprosjekt. En annen tilnærming vil være å fokusere mer på «*samordning*». Dette innebærer at driftsorganisasjonen som opererer inkubatoren/næringshagen også opererer andre regionale tiltak for å sikre en god koordinering av aktivitetene. Man ser også tendenser i den norske innovasjonslandskapet til at regionale nærings- og innovasjonsselskap (eksempelvis TTO-er), som også har ansvar for inkubatorer, i noen sammenhenger, og særlig i organisatorisk tykke regioner (sentrale områder), tar en utvidet rolle og utøver et regionalt lederskap innenfor innovasjonssystemet.

Vår vurdering er at det bør åpnes for ulike regionale løsninger. Ressursgrunnlaget til de ulike inkubatorene/næringshagene er ulikt, noe som også reflekteres i de ulike støttekategoriene som Siva har innført. Aktivitetsbredden og størrelsen på driftsselskapene som opererer de ulike inkubatorene/næringshagene varierer også. Vår evaluering viser at inkubatorer/næringshager er motivert til å ta en tydeligere regional rolle, og de har også en viss erfaring med dette. Vi vurderer dette som et godt utgangspunkt for en videre utforming av den regionale rollen til inkubatorer/næringshager.

Vurdering av programmenes målformuleringer

Hovedmålene for Inkubatorprogrammet er «økt nasjonal verdiskaping gjennom effektivt å identifisere, videreutvikle og kommersialisere gode ideer til nye vekstbedrifter, og gi ny giv i etablerte virksomheter», mens de to hovedmålene for Næringshageprogrammet er å «bidra til verdiskaping gjennom å legge til rette for utvikling av attraktive bedrifter og kunnskapsarbeidsplasser over hele landet, men fortrinnsvis i distriktene» og å «være et virkemiddel for fylkeskommunene og bidra til at fylkeskommunens rolle som regional utviklingsaktør styrkes». Vår vurdering er at disse *hovedmålene er relevante og gode*. Aktivitetene i de to programmene må også sies å *støtte oppunder Sivas overordnede målsetning* om å «utløse lønnsom næringsutvikling i bedrifter og regionale nærings- og kunnskapsmiljø»³⁴ Særlig er programmene viktige for delmål 2, nemlig at «Sivas

³⁴ <https://siva.no/om-oss/>

innovasjonsaktiviteter skal tilrettelegge for etablering og utvikling av bedrifter i nærings og kunnskapsmiljø, og koble disse sammen i regionale, nasjonale og internasjonale nettverk.»

Vi har tidligere vist at de to programmene treffer målgruppene både når det gjelder operatører og bedrifter. De bidrar også til å gjøre en forskjell for de bedriftene som rekrutteres inn, og i tillegg styrker programmene utviklingen av lokal kapasitet på det å fasilitere entreprenørskap og bedriftsutvikling. Innenfor Næringshageprogrammet er det også en egen målsetning knyttet til fylkeskommunens rolle, og vi har i vår evaluering vist at fylkeskommunene har bidratt til i utviklingen av de lokale operatørene i programmet. Her dreier det seg særlig om finansiell støtte, men også at de i noen grad har bidratt til å styrke operatørenes kompetanse og nettverk. Fylkeskommunen har også kanalisert egne ressurser gjennom næringshagene, slik at næringshagene har ivaretatt oppgaver som ikke er direkte knyttet til Næringshageprogrammet. Tilbakemeldingene fra operatørene er at slike oppgaver bidrar til at de utfører oppgavene i Næringshageprogrammet på en bedre måte. Fylkeskommunene bidrar også finansielt til driften av de fleste inkubatorene. Vår samlede vurdering er at aktivitetene innenfor de to programmene har en innretning som gjør at *de ivaretar programmenes målsetninger på en hensiktsmessig måte.*

Utfordringene videre for programmene er særlig knyttet til det å sikre at inkubatorene/næringshagene utvikler koblinger mot miljøer som bidrar til vekst og fornyelse, at det utvikles en mer differensierte oppfølging av de tilknyttede bedriftene, at inkubatorer/næringshager håndterer et krevende økonomisk landskap som er i kontinuerlig endring, og at inkubatorene/næringshagene videreutvikler og tar en tydeligere regional rolle. Noen av disse dimensjonene er allerede inne i de eksisterende del-målene for programmene, men det er viktig at Siva sikrer at programmene innrettes på en slik måte at de evner å ivareta disse hovedutfordringene.

Anbefalinger for videre utvikling av programmene

Basert seg på våre empiriske funn, og sett i lys av den pågående teoretiske debatten, vil vi under skissere våre anbefalinger for en videre utvikling av programmene. Anbefalingene er på et overordnet strategisk nivå, og handler om innretningen av programmene og hvilke styringssignaler som formidles fra Siva til de lokale operatørene. En del av anbefalingene er felles for de to programmene, mens noen er spesifikke for henholdsvis Inkubator- og Næringshageprogrammet.

Vi oppsummerer vår analyse med følgende anbefalinger:

Operatørene må utvikle sterkere koblinger til miljøer og aktører som kan bidra til vekst og fornyelse

- Vekst og eventuell internasjonal suksess forutsetter prosjekter med innovasjonshøyde. *Inkubatorene* må derfor forsterke arbeidet med å utvikle tette koblinger mot forsknings- og utdanningsmiljøer for å sikre tilgang på ideer og innovasjonshøyde i prosjektene.
- Selv om flere av inkubatorene etter hvert har etablert koblinger og samarbeid med investorer og finansieringsfond, viser våre analyser at det fortsatt er muligheter for å videreutvikle denne dimensjonen. *Inkubatorene* må derfor utvikle tettere koblinger

mot investormiljøer for å sikre det finansielle grunnlaget for videre vekst i selskaper med stor potensial.

- *Næringsshagene* må gjennomgående ha fokus mot å koble målbedriftene opp mot aktører og institusjoner som kan bidra til fornyelse og innovasjon. Aktuelle aktører her er eksterne kompetansemiljøer (ledende bedrifter innenfor de ulike markedene og forskningsmiljøer), eller relevante forsknings- og utdanningsmiljøer, både i egen region og i andre regioner.
- Både for *inkubatorene* og *næringsshagene* er det av stor betydning at tilknyttede bedrifter kobles tett opp mot markedet og kundene. Samtidig ser vi at kunder (regionalt og eksternt) er de viktigste samarbeidspartnerne for bedrifter, noe som indikerer at det har vært fokus på dette området. Det er imidlertid viktig at dette markedsarbeidet videreføres.
- Både for *inkubatorene* og *næringsshagene* er det også viktig at man utnytter det potensiale som ligger i den omstillingen som norsk næringsliv gjennomgår. Det er et særlig stort potensiale i det å overføre teknologi og kompetanse fra eksisterende bransjer (eksempelvis olje og gass) til nye bransjer. Særlig i organisatorisk tykke regioner vil inkubatorer kunne ta en rolle i å fremme slikt innovasjonsarbeid på tvers av eksisterende bransjer.

Det må utvikles modeller for en mer differensiert oppfølging av tilknyttede bedrifter

- Det må utvikles egne modeller for oppfølging av bedrifter som ikke har kontorplass i inkubator-/næringshagemiljøet. Våre analyser viser at slike bedrifter opplever noe mindre nytte av tilbudet som inkubatorer/næringshager gir. Det er viktig å sikre at bedrifter som ikke fysisk er en del av inkubator- næringshagemiljøet er koblet på alternative læringsmiljøer som kan stimulere til kompetansebygging og nettverkutvikling (eksempelvis ledende/sentrale bedrifter innenfor relevante bransjer, forskningsmiljøer, næringsklynger, andre co-working space mv.).
- Vi vurderer det som positivt at inkubatorer og næringshager arbeider for å utvikle mer differensierte læringsmiljøer (eksempelvis løsninger for pre-inkubasjon, ulike varianter av co-working space og egne løsninger for post-inkubasjon). For å kunne håndtere en mer heterogen bedriftsportefølje bør dette arbeidet fortsette.
- Våre analyser viser at nyetablerte og umodne bedrifter har størst behov for oppfølging fra inkubator/næringshage. Det er derfor viktig at inkubator/næringshager har et ekstra fokus mot oppfølging av disse bedriftene. En bør videre tilstrebe at slike selskaper er fysisk lokalisert i inkubator/næringshagemiljøet.
- Bedrifter som ikke er fysisk lokalisert i inkubator/næringshage rapporterer noe lavere grad av tilfredshet enn de som har slik tilknytning. Samtidig med at det utvikles nye modeller for en mer differensiert oppfølging av bedrifter er det også viktig at man fokuserer på kvalitet i oppfølgingen. En større grad av bevissthet om hvordan man følger opp bedrifter som ikke inngår i inkubator/næringshagemiljøet vil trolig fremme kvaliteten i oppfølgingen.

Det må sikres at inkubatorer/næringshager evner å håndtere et landskap i endring

- Den pågående omstillingen av norsk næringsliv, sammen med megatrender knyttet til digitalisering og grønt skift, gir nye utfordringer for operatørene. Siva må sikre at

operatørene tilføres kompetanse som gjør at de evner å utnytte de mulighetene som både omstilling, grønn verdiskapning og digitalisering gir til å utvikle nye konkurransedyktige forretningsmodeller.

Inkubatorer/næringshagers regionale rolle må videreutvikles

- Inkubatorer/næringshager bør ta en tydeligere regional rolle, men denne rolle bør tilpasses både de forutsetningene driftsselskapene for inkubatorer/næringshager har, og til det regionale landskapet:
 - Små driftsselskaper kan dyrke den mer «spesialiserte» rollen, hvor de innehar spisskompetanse på entreprenørskap og forretningsutvikling som kan nyttiggjøres av andre «mellomromsaktører».
 - Større driftsselskaper vil kunne ta en mer «samordnende rolle» og fungere som en node for regional næringsutvikling.
 - Dette er «idealtyper» og det regionale landskapet bør også legge føringer for hvilke posisjon driftsselskapene skal ta. Eksempelvis kan det i distriktsområder med mangel på innovasjonsinfrastruktur («tynne regioner») være nødvendig å ta en samordnende rolle selv om man har et relativt lite driftsselskap.
- Endringsprosessene i nærings- og samfunnslivet intensiveres. Dermed er det heller ikke gitt hva som er «optimal» organisering av inkubatorer/næringshager. Vår vurdering er at det bør åpnes opp for en viss grad av «eksperimentering» når det gjelder inkubator/næringshagemodeller, slik at man utvikler modeller som passer terrenget.
- Det må sikres en god samordning og komplementaritet mellom den kompetansen og de ressursene som bedriftene tilbys i inkubatorer/næringshager, og den type støtte bedriftene kan få hos andre virkemiddelaktører (eks. Innovasjon Norge og Forskningsrådet).
- Siva må sikre at driftsselskapene for inkubatorer/næringshager tilføres nødvendig kompetanse for å ivareta en utvidet regional rolle.

Ressursgrunnlaget for en videreutvikling av inkubatorer/næringshager må sikres

- Det å ivareta en mer differensiert oppfølging av bedriftene og i tillegg ta en tydeligere regional rolle vil være ressurskrevende. En mer framtrædende regional rolle må ikke gå på bekostning av det mer bedriftsspesifikke arbeidet. Det å ha tilstrekkelig med finansiering oppgis også av operatørene å være en kritisk faktor for å lykkes med driften. Siva må være bevisst på at de ressursene som tildeles operatørene «matcher» forventningene og gjør oppfylning av forventningene realistisk for operatørene.

Referanser

- Aarstad, J., Haugland, S. A., & Greve, A. (2010). Performance spillover effects in entrepreneurial networks: Assessing a dyadic theory of social capital. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(5), 1003-1020.
- Aarstad, J., Pettersen, I. B., & Henriksen, K.-E. (2016). Entrepreneurial experience and access to critical resources: a learning perspective. *Baltic Journal of Management*, 11(1), 89-107.
- Abelsen, B., Isaksen, A. og Jakobsen, S-E (red) (2013): *Innovasjon - organisasjon, region, politikk*. Cappelen Damm Akademisk
- Abadie, A. (2005). *Semiparametric difference-in-differences estimators*.
- Abadie, A., & Imbens, G. W. (2006). *Large sample properties of matching estimators for average treatment effects*.
- Abadie, A., & Imbens, G. W. (2011). Bias-Corrected Matching Estimators for Average Treatment Effects. *Journal of Business & Economic Statistics*, 29(1), 1-11.
- Backwell, M., Stefano Iacus, Gary King. (2009). cem: Coarsened exact matching in Stata. *The Stata Journal*, 9(4), 524-546.
- Battisti, M., & McAdam, M. (2012). Challenges of social capital development in the university science incubator: The case of the graduate entrepreneur. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 13(4), 261-276.
- Becker, S. O., & Ichino, A. (2002). Estimation of average treatment effects based on propensity scores. *Stata Journal*, 2(4), 358-377.
- Bergek, A. og Norrman, C. (2008): Incubator best practice: A framework. *Technovation*, 28, 20-28.
- Bergemann, A., Fitzenberger, B., & Speckesser, S. (2009). Evaluating the Dynamic Employment Effects of Training Programs in East Germany Using Conditional Difference-in-Differences. *Journal of Applied Econometrics*, 24(5), 797-823.
- Berner, E., Aksel Mjøs & Marius Olving. (2016). *Regnskapsboka - Dokumentasjon og kvalitetssikring av SNFs og NHHs database med regnskaps- og foretaksinformasjon for norske selskaper*
Retrieved from Bergen, Norway:
- Boschma R og Frenken K (2011) Technological relatedness, related variety and economic geography. In: Cooke P, Asheim B, Boschma R, et al. (eds) *Handbook of Regional Innovation and Growth*. Cheltenham: Edward Elgar, 187-197.
- Boschma, R., Coenen, L., Frenken, K. and Truffer, B. (2017): Towards a theory of regional diversification: combining insights from Evolutionary Economic Geography and Transition Studies. *Regional studies*, DOI: 10.1080/00343404.2016.1258460
- Borissenko, J. og Boschma, R. (2017): A critical review of entrepreneurial ecosystem research: towards a future research agenda. Papers in innovation studies no.2017/03. Circle, Lund University.
- Bruneel, J., Ratinho, T.F., Clarysse, B., and Groen, A.J. (2012). The evolution of business incubators: Comparing demand and supply of business incubation services across different incubator generations. *Technovation*, 32 (2), 110-121
- Cappelen, Å., Erik Fjærli, Diana-Cristina Iancu, Marit Klemetsen, Andreas Moxnes, Øivind Anti Nilsen, Arvid Raknerud og Marina Rybalka. (2016). *Innovasjons- og verdiskapingseffekter av utvalgte næringspolitiske virkemidler*. Retrieved from Oslo-Kongsvinger:
- Clausen, T.H. og Rasmussen, E. (2008). Resultatevaluering av SIVAs industri-inkubatorprogram. Bodø: NF-rapport nr 4/2008.
- Clausen, T., Vinogradov, E. og Waldahl, R.H. (2013). Brukerevaluering av inkubatorprogram for mat- og naturbasert næring. NF-notat 1009/2013.
- Chan, K. F., & Lau, T. (2005). Assessing technology incubator programs in the science park: the good, the bad and the ugly. *Technovation*, 25(10), 1215-1228.

- Cooke P. (2007) To construct regional advantage from innovation systems first build policy platforms. *European Planning Studies* 15: 179-194.
- Cooke P. 2016. The virtues of variety in Regional Innovation Systems and Entrepreneurial Ecosystems. Conference paper at 'Open innovation of start-ups and firms in value chain' San Jose University.
- Fagerberg, J., Laestadius, S. og Martin, B.R. (2016): The Triple Challenge for Europe: The Economy, Climate Change, and Governance, Challenge, 59, 178-204
- Fitjar, R.D., Isaksen, A. og Knudsen, J.P. (red.) (2016): Politikk for innovative regioner. Cappelen Damm.
- Fløysand, A. and Jakobsen, S-E. (2016): Industrial renewal: narratives in play in the development of green technologies in the Norwegian salmon farming industry. *The Geographical Journal*, 182
- Gjelsvik, M. og Aarstad, J. (2017) Entrepreneurial industry structures and financial institutions as agents for path dependence in Southwest Norway: the role of the macroeconomic environment. *European Planning Studies*, 25 (3) ([dx.doi.org/10.1080/09654313.2016.1226786](https://doi.org/10.1080/09654313.2016.1226786))
- Hansen, J. C. og Selstad, T. (1999): *Regional omstilling – strukturbestemt eller styrbar?* Oslo. Universitetsforlaget.
- Hansen, M.T., Chesbrough, H.W., Nohria, N., and Sull, D.N. (2000). Networked incubators. *Harvard Business Review*, 78 (5), pp. 74–84.
- Havnes, P.A. (2003). Ni norske inkubatorer. Midveisgjennomgang av første pulje i SIVAS program. Kristiansand: Agderforskning, FoU-rapport nr. 6/2003.
- Hauge, E. Kyllingstad, N., Mæhle, N and Schulze-Krogh, A.C.: Developing cross-industry innovation capability: Regional drivers and indicators within firms. *European Planning Studies*, 25 (3) ([dx.doi.org/10.1080/09654313.2016.1276158](https://doi.org/10.1080/09654313.2016.1276158))
- Heckman, J. J. (1992). Randomization and Social Program Evaluation. In C. Manski & I. Garfinkel (Eds.), *Evaluating Welfare and Training Programs* (pp. 201-230). Boston: Harvard University Press.
- Heckman, J. J. (1999). *Casual parameters and policy analysis in economics : a twentieth century retrospective*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Heckman, J. J., & Smith, J. A. (1999). *The pre-program earnings dip and the determinants of participation in a social program : implications for simple program evaluation strategies*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Heckman, J. J., & Smith, F., A. (1999). The Pre-Programme Earnings Dip and the Determinants of Participation in a Social Programme. Implications for Simple Programme Evaluation Strategies. *The Economics Journal*, July(109), 313-348.
- Howells, J. (2006). Intermediation and the role of intermediaries in innovation. *Research Policy*, 35(5), 715-728.
- Iacus, S. M., King, G., & Porro, G. (2011). Multivariate Matching Methods That Are Monotonic Imbalance Bounding. *Journal of the American Statistical Association*, 106(493), 345-361.
- Isaksen, A., Karlsen, A. og Sæther, B. (red.) (2008): *Innovasjoner i norske næringer – et geografisk perspektiv*. Bergen. Fagbokforlaget.
- Isaksen, A. and Trippel, M. (2014): Regional industrial path development in different regional innovation systems: A conceptual analysis. Papers in Innovation Studies 2014/17, Circle, Lund University
- Isaksen, A. and Jakobsen, S-E. (2017): New path development between innovation systems and individual actors. *European Planning Studies*, 25 (3) ([dx.doi.org/10.1080/09654313.2016.1268570](https://doi.org/10.1080/09654313.2016.1268570))
- Isenberg D.J. (2010): How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*, 88, 41-50.
- Jakobsen, S-E., Byrkjeland, M., Båtevik, F.O., Pettersen, I.B., Skogseid, I. Yttredal E.R (2012): Continuity and change in path dependent regional policy development: The regional implementation of the Norwegian VRI programme. *Norwegian Journal of Geography*, 66, 133-143

- Jakobsen, S-E. and Normann, R.H. (2013): Regional innovasjonspolitik i spenningen mellom nasjonale føringer og regionale strategier. I: Abelsen, B., Isaksen, A. og Jakobsen, S-E (red) *Innovasjon - organisasjon, region, politikk*. Cappelen Damm Akademisk s. 225-248
- King, G., & Richard Nielsen, C. C., James E. Pope, Aaron Wells. (2011). *Comparative Effectiveness of Matching Methods for Causal Inference*. Retrieved from Institute for Quantitative Social Science, Cambridge MA:
- King, G., Nielsen, Richard. (2016). *Why Propensity Scores Should Not Be Used for Matching*. Retrieved from Cambridge MA:
- Kvitastein, O. A., & Hungnes, P. A. (2001). Effektanalyser basert på ikke-eksperimentelle data. *Økonomisk Forum*(7), 25-29.
- LaLonde, R. J. (1986). Evaluating the econometric evaluation of training programs with experimental data. *American Economic Review*, 76, 604-620.
- Leuven, E., Sianesi, B. . (2003). *PSMATCH2: Stata module to perform full Mahalanobis and propensity score matching, common support, graphing, and covariate imbalance testing*. Retrieved from Boston:
- Lieberson, S. (1985). *Making it count: The Improvement of Social Research and Theory*. Berkeley: University of California Press.
- Martin, R. 2010. Roepke lecture in economic geography—Rethinking regional path dependence: Beyond lock-in to evolution. *Economic Geography* 86, 1–27.
- Meyer, M.B. og Clausen, T.H. (2017). Samlokalisering – En kilde til merverdi for inkubatorbedrifter? Arbeidsnotat, Nordlandsforskning.
- Nambisian, S. (2016): Digital entrepreneurship: Towards a digital technology perspective of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Oct 2016
- Njøs, R. og Jakobsen, S-E. (2016): Cluster policy and regional development: scale, scope and renewal. *Regional Studies, Regional Science* 3 (1), 146-169
- NTNU (2016): Kundetilfredsundersøkelse av målbedrifter i Sivas inkubatornettverk og ledere av næringshager, inkubatorer og forsknings/kunnskapsparke. NTNU Trondheim 2016.
- Parjanen, S., Melkas, H., & Uotila, T. (2011). Distances, Knowledge Brokerage and Absorptive Capacity in Enhancing Regional Innovativeness: A Qualitative Case Study of Lahti Region, Finland. *European Planning Studies*, 19(6), 921-948
- Ringholm, T., Alteren, G., Angell, E., Buanes, A. og Aansesen, M. (2008): *Hager i skiftende landskap. Evaluering av Sivas næringshagesatsing*. Norut Tromsø.
- Rosenbaum, P. R. (1995). *Observational studies*. New York: Springer-Verlag.
- Rosenbaum, P. R., Rubin, D.B. (1983). The central role of the propensity score in observational studies for causal effects. *Biometrika*, 70, 41-55.
- Rønning, L., Clausen, T., Lindeløv, B. og Ljunggren, E. (2009). Følgeevaluering av FoU-inkubatorer med distribuerte løsninger. Bodø. NF-rapport nr 4/2009.
- Siva (2011): Næringshageprogram 2011
- Siva (2013) Ny nasjonal inkubasjonssatsing 2012-2022
- Siva (2016): Årsrapport 2015
- Spilling, O.R., Borlaug, S.B., Iversen, E.J., Rasmussen, E., Solberg, E. (2015) NIFU-rapport 2015:18.
- Stuart, E. A. (2010). Matching Methods for Causal Inference: A Review and a Look Forward. *Statistical Science*, 25(1), 1-21.
- Tödtling F and Trippel M. (2005) One size fits all?: Towards a differentiated regional innovation policy approach. *Research Policy* 34: 1203–1219.
- Winship, C., & Morgan, S. L. (1999). The Estimation of Causal Effects from Observational Data. *Annual Review of Sociology*, 25, 659-706.

Vedlegg

Vedlegg 3.1. Spørreskjema inkubatorbedrifter

SIVA INKUBATORBEDRIFTER

CONDITION	f('bedriftstype')==2	
	True	false
	Info ""	

Takk for at du svarer på undersøkelsen.

Først ønsker vi dine vurderinger om blant annet bedriftens ambisjoner, samarbeid og hva det vil si å være tilknyttet en inkubator.

Klikk neste for å starte undersøkelsen.

[Not required]

Er du en av bedriftenes gründerne eller etablerere?

- ☐ Ja (1)
☐ Nei (2)

[Not required]

Er dette den første bedriften du har vært med på å stifte?

- ☐ Ja (1)
☐ Nei (2)

[Not required]

Har du også vært med på å stifte andre selskap?

- ☐ Nei, jeg har ikke stiftet andre selskap (0)
☐ Ja, jeg har stiftet 1 annet selskap (1)
☐ Ja, jeg har stiftet 2-3 andre selskaper (2)
☐ Ja, jeg har stiftet 4-5 andre selskaper (3)
☐ Ja, jeg har stiftet flere enn 5 andre selskaper (4)

[Not required]

Hva mener du har vært den viktigste grunnen for at du ble grunder/bedriftsetablerer?

- ☐ Jeg har i lengre tid hatt et ønske om å realisere en egen virksomhet. (1)
☐ Arbeidsledighet eller usikker arbeidssituasjon har vært utslagsgivende for at jeg valgte å starte egen virksomhet. (2)
☐ Annet: (3) _____ [Other]

[Not required]

SNF-rapport nr. 01/17

Er du enig eller uenig i følgende påstander som vedrører deg som gründer/bedriftsetablerer:

	Svært uenig (1)	Uenig (2)	Verken enig eller uenig (3)	Enig (4)	Svært enig (5)
Jeg foretrekker klart definerte mål og arbeider bevisst for å nå disse målene. (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Jeg ser det som viktig å utarbeide og benytte en konkret forretningsplan. (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Jeg foretrekker fleksible mål og er åpen for å endre kurs dersom alternative muligheter skulle åpne seg. (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Jeg har et pragmatisk forhold til utarbeidelse og bruk av en konkret forretningsplan. (4)	☐	☐	☐	☐	☐

Scale mask

[Not required]

I hvor stor grad mener du at du som person har de egenskapene som skal til for å ...

	I svært liten grad (1)	I liten grad (2)	I noen grad (3)	I stor grad (4)	I svært stor grad (5)
Identifisere en eller flere forretningsmuligheter som kan ha suksess? (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Fremskape og utvikle nye produkter eller tjenester? (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Tenke på en kreativ og nyskapende måte? (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Kommersialisere en forretningside i et marked? (4)	☐	☐	☐	☐	☐

Scale mask

[Not required]

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander som vedrører din bedrift:

	Svært uenig (1)	Uenig (2)	Verken enig eller uenig (3)	Enig (4)	Svært enig (5)
Vi har vekstambisjoner som bedrift. (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Vi ønsker å nå internasjonale markeder. (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Vi anser bedriftens økonomiske utsikter til å være gode. (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Bedriften har gode utsikter til økning i omsetning. (4)	☐	☐	☐	☐	☐
Vår bedrift har gode muligheter for finansiering (lån, investorkapital, m.m.). (5)	☐	☐	☐	☐	☐
Vi antar at vår bedrift vil få en sterk posisjon i markedene vi retter oss mot. (6)	☐	☐	☐	☐	☐
Vi forsøker kontinuerlig å skaffe oss best mulig innsikt i hva våre kunder eller potensielle kunder ønsker. (7)	☐	☐	☐	☐	☐
Vi forsøker kontinuerlig å skaffe oss best mulig innsikt i hva våre konkurrenter eller potensielle konkurrenter foretar seg i forhold til våre kunder eller potensielle kunder. (8)	☐	☐	☐	☐	☐
Det er viktig for virksomheten at vi forstår våre kunder eller potensielle kunders ønsker og behov. (9)	☐	☐	☐	☐	☐
Det er viktig for oss at vi kontinuerlig forsøker å tilpasse oss våre kunder eller potensielle kunders ønsker og behov. (10)	☐	☐	☐	☐	☐

[Not required]

Samarbeid er en forbindelse av en viss varighet og med en viss forpliktelse mellom to eller flere bedrifter, eller mellom bedrifter og andre typer organisasjoner/institusjoner. Samarbeidet kan både være formelt og mer uformelt i form av skriftlige avtaler.

Hvilke av følgende aktører har din bedrift hatt samarbeid med de siste tre årene?

	Ikke i det hele tatt (1)	I liten grad (2)	I noen grad (3)	I stor grad (4)	I svært stor grad (5)
Kunder som er tilknyttet inkubatoren. (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Leverandører som er tilknyttet inkubatoren. (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Andre bedrifter tilknyttet inkubatoren. (3)	☐	☐	☐	☐	☐

	Ikke i det hele tatt (1)	I liten grad (2)	I noen grad (3)	I stor grad (4)	I svært stor grad (5)
Kunder i regionen (som ikke er tilknyttet inkubatoren). (4)	☐	☐	☐	☐	☐
Kunder andre steder i Norge. (5)	☐	☐	☐	☐	☐
Kunder i utlandet. (6)	☐	☐	☐	☐	☐
Leverandører i regionen (som ikke er tilknyttet inkubatoren). (7)	☐	☐	☐	☐	☐
Leverandører andre steder i Norge. (8)	☐	☐	☐	☐	☐
Leverandører i utlandet. (9)	☐	☐	☐	☐	☐
Andre bedrifter i regionen (ikke kunder/leverandører). (10)	☐	☐	☐	☐	☐
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner i regionen. (11)	☐	☐	☐	☐	☐
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner nasjonalt. (12)	☐	☐	☐	☐	☐
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner internasjonalt. (13)	☐	☐	☐	☐	☐
Investorer i regionen. (14)	☐	☐	☐	☐	☐
Investorer nasjonalt. (15)	☐	☐	☐	☐	☐
Investorer internasjonalt. (16)	☐	☐	☐	☐	☐

[Not required]

I hvilken grad har bedriftens tilknytning til en inkubator så langt styrket bedriftens...

	Ikke i det hele tatt (1)	I liten grad (2)	I noe grad (3)	I stor grad (4)	I svært stor grad (5)
Lønnsomhet (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Konkurransesposisjon (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Overlevelsessevne (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Innovasjonsevne (4)	☐	☐	☐	☐	☐
Markedskompetanse (5)	☐	☐	☐	☐	☐
Forretningsforståelse (6)	☐	☐	☐	☐	☐
Nettverk til kunder (7)	☐	☐	☐	☐	☐

SNF-rapport nr. 01/17

	Ikke i det hele tatt (1)	I liten grad (2)	I noe grad (3)	I stor grad (4)	I svært stor grad (5)
Nettverk til leverandører (8)	☐	☐	☐	☐	☐
Nettverk til forsknings- og utdanningsmiljøer (9)	☐	☐	☐	☐	☐
Nettverk til banker (10)	☐	☐	☐	☐	☐
Nettverk til investorer (11)	☐	☐	☐	☐	☐
Teamsammensetning (12)	☐	☐	☐	☐	☐

[Not required]

Hvor viktig har tilknytningen til en inkubator samlet sett vært for bedriftens utvikling?

- ☐ Ikke viktig i det hele tatt (1)
- ☐ Lite viktig (2)
- ☐ Noe viktig (3)
- ☐ Viktig (4)
- ☐ Svært viktig (5)

[Not required]

Hvor fornøyd er du med den inkubatoren du er tilknyttet?

- ☐ Svært misfornøyd (1)
- ☐ Misfornøyd (2)
- ☐ Verken misfornøyd eller fornøyd (3)
- ☐ Fornøyd (4)
- ☐ Svært fornøyd (5)

[Not required ♦ Columns=60]

Vennligst utdyp hva du er mest fornøyd med i tekstboksen under.

[Not required ♦ Columns=60]

Vennligst utdyp hva er du mest misfornøyd med i tekstboksen under.

[Not required ♦ Columns=60]

På hvilken måte kan inkubatoren styrke sine tjenester ovenfor bedriftene?

[Not required]

Vi ønsker nå å spørre litt om bakgrunnen til bedriften og deg selv.

Hva er din høyeste fullførte utdanning?

- ☐ Avsluttet grunnskole (1)
- ☐ Videregående skole (2)
- ☐ Noe høyere utdanning (3)
- ☐ Avsluttet 3-4 årig høyere utdanning (4)
- ☐ Mastergrad/hovedfag eller doktorgrad (5)

[Not required]

Hva er din utdanningsbakgrunn?

- ☐ Ingeniør, teknologi eller realfagsutdanning (1)
- ☐ Økonomisk-administrativ utdanning (2)
- ☐ Annen utdanning (3)

[Not required]

Hvor har din bedrift kontorplass?

- ☐ Vi har kontorplass i inkubatorens hovedmiljø. (1)
- ☐ Vi har kontorplass i avdeling eller en node tilknyttet inkubatoren. (2)
- ☐ Vi har hverken kontorplass i inkubatorens hovedmiljø eller i en av dens avdelinger/noder. (3)

[Not required]

Har din bedrift i løpet av perioden i inkubasjon mottatt annen offentlig støtte:

Flere valg mulig.

- ☐ Ja, tilskudd fra Norges forskningsråd (inkludert Regionalt forskningsfond og SkatteFUNN). (1)
- ☐ Ja, tilskudd eller lån fra Innovasjon Norge. (2)
- ☐ Ja, tilskudd eller lån fra fylkeskommunen/kommunen. (3)
- ☐ Nei. (4) [Exclusive]

[Not required]

I hva slags fase vil du si at din bedrift befinner seg:

- ☐ Idefase (vi har enda ikke utviklet et ferdig produkt eller tjeneste). (1)
- ☐ Tidlig fase (vi har utviklet prototype til produkt eller tjeneste, men har bare pilotkunder eller ingen omsetning i det hele tatt). (2)
- ☐ Etablert fase (vi har lansert produktet eller tjenesten i markedet). (3)

[Numeric ♦ Not required ♦ Lower limit type=GreaterOrEqual ♦ Upper limit type=SmallerOrEqual ♦ Total Digits=4 ♦ Columns=60]

Hvilket år inngikk bedriften nåværende avtale med inkubatoren?

[Numeric ♦ Not required ♦ Lower limit type=GreaterOrEqual ♦ Upper limit type=SmallerOrEqual ♦ Total Digits=9 ♦ Columns=60]

Vennligst oppgi bedriftens organisasjonsnummer:

[Numeric ♦ Not required ♦ Lower limit type=GreaterOrEqual ♦ Upper limit type=SmallerOrEqual ♦ Columns=60]

Vennligst oppgi antall årsverk i bedriften det siste året:

[Not required]

I hvilket år ble bedriften etablert?

- ☐ 2016 (1)
- ☐ 2015 (2)
- ☐ 2014 (3)
- ☐ 2013 (4)
- ☐ 2012, eller tidligere (5)

[Not required]

Har du noen utfyllende kommentarer knyttet til din periode i et inkubatorprogram, eller kommentarer til spørreundersøkelsen generelt?

END

Condition f('bedriftstype')==2

Vedlegg 3.2. Spørreskjema inkubatorer

SIVA INKUBATORER

CONDITION	f('operatortype')==2	
	true	false
	Question ""	

[Not required]

Hvilke regionale aktører har dere jobbet sammen med de siste tre årene:

	Ikke i det hele tatt (1)	I liten grad (2)	I noen grad (3)	I stor grad (4)	I svært stor grad (5)
Forsknings- og utdanningsmiljøer (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Investormiljøer (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Næringsklynger (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Annet næringsliv i regionen (4)	☐	☐	☐	☐	☐
Andre innovasjonsselskap/inkubatorer (5)	☐	☐	☐	☐	☐
Innovasjon Norge (6)	☐	☐	☐	☐	☐
Fylkeskommunen (7)	☐	☐	☐	☐	☐

[Not required]

På hvilken måte har Siva bidratt til å styrke driften av inkubatoren?

	Ikke i det hele tatt (1)	I liten grad (2)	I noen grad (3)	I stor grad (4)	I svært stor grad (5)
Bidratt til å styrke vår kompetanse på drift av inkubator. (1)	☐	☐	☐	☐	☐

	Ikke i det hele tatt (1)	I liten grad (2)	I noen grad (3)	I stor grad (4)	I svært stor grad (5)
Bidratt til å styrke vår kompetanse på forretningsutvikling. (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til å fremme læring mellom ulike inkubatorer. (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til å styrke våre regionale nettverk. (4)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til å styrke våre nasjonale nettverk. (5)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til å styrke våre internasjonale nettverk. (6)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til å styrke våre nettverk mot FoU-miljøer. (7)	☐	☐	☐	☐	☐

[Not required]

På bakgrunn av din erfaring med inkubatordrift, hva vurderer du som viktige faktorer for å lykkes med driften:

	Ikke viktig i det hele tatt (2)	Lite viktig (3)	Noe viktig (4)	Viktig (5)	Svært viktig (6)
Tilstrekkelig finansiering slik at vi får gjennomført alle de aktivitetene vi ønsker å gjennomføre overfor bedriftene. (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Bedriftenes engasjement og vilje til å delta i felles aktiviteter. (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Vår evne til å styrke bedriftenes kompetanse. (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Vår evne til å koble bedriftene opp mot andre aktører (kunder, investorer, samarbeidspartnere m.m.). (4)	☐	☐	☐	☐	☐
En komplementær bedriftssammensetningen i inkubatoren hvor bedriftene utfyller hverandre med hensyn til kompetanse og erfaring. (5)	☐	☐	☐	☐	☐

[Not required]

Inkubatorer vil i noen tilfeller utføre aktiviteter/prosjekter som ikke inngår i deres respektive programmer. Dette kan f.eks. være prosjekter og andre oppgaver for fylkeskommuner og kommuner.

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander:

	Svært uenig (1)	Uenig (2)	Verken enig eller uenig (3)	Enig (4)	Svært enig (5)	Ikke relevant (6)
Det er vanskelig å skille mellom våre aktiviteter i inkubatorprogrammet og andre aktiviteter vi utfører. (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Våre aktiviteter knyttet til oppgaver utenfor inkubatorprogrammet bidrar til at vi utfører oppgavene i inkubatorprogrammet på en bedre måte. (2)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Våre oppgaven utenfor programmet går på bekostning av vår evne til å levere resultater til programmet. (3)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Det har liten nytteverdi for programmet at vi utfører aktiviteter utenfor programmet. (4)	☐	☐	☐	☐	☐	☐

[Not required]

Ta utgangspunkt i de tjenestene som inkubatoren har tilbudt bedriftene som er eller har vært tilknyttet inkubatoren de 3 siste årene.

I hvilken grad har tjenestene samlet sett styrket bedriftenes...

	Ikke i det hele tatt (1)	I liten grad (2)	I noen grad (3)	I stor grad (4)	I svært stor grad (5)
Lønnsomhet (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Konkurransesposisjon (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Overlevelsessevne (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Innovasjonsevne (4)	☐	☐	☐	☐	☐
Markedskompetanse (5)	☐	☐	☐	☐	☐
Forretningsforståelse (6)	☐	☐	☐	☐	☐
Nettverk til kunder (7)	☐	☐	☐	☐	☐
Nettverk til leverandører (8)	☐	☐	☐	☐	☐
Nettverk til forsknings- og utdanningsmiljøer (9)	☐	☐	☐	☐	☐
Nettverk til banker (10)	☐	☐	☐	☐	☐
Nettverk til investorer (11)	☐	☐	☐	☐	☐

[Not required]

I hvilken grad mener du driften av inkubatoren i løpet av de siste tre årene har gitt følgende effekter:

	Ikke i det hele tatt (1)	I liten grad (2)	I noen grad (3)	I stor grad (4)	I svært stor grad (5)
Styrket den regionale næringsutviklingen. (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til sterkere kompetansemiljøer innenfor næringer hvor regionen har gode forutsetninger for å lykkes. (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til flere arbeidsplasser i regionen. (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til utvikling av møteplasser i regionen. (4)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til å fremme entreprenørskapskultur i regionen. (5)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til flere kunnskapsintensive arbeidsplasser i regionen. (6)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til bedre samspill mellom privat og offentlig sektor i regionen. (7)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til styrket samarbeid og koordinering på tvers av næringsområder i regionen. (8)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til at flere regionale bedrifter overlever. (9)	☐	☐	☐	☐	☐

[Open Text ♦ Not required ♦ Lower limit type=GreaterOrEqual ♦ Upper limit type=SmallerOrEqual]

Nevn de tre viktigste tiltakene som inkubatoren har gjennomført for å fremme vekst og innovasjon blant sine bedrifter i løpet av de siste tre årene.

Tiltak 1: (1) _____

Tiltak 2: (2) _____

Tiltak 3: (3) _____

[Not required]

Som inkubatorleder, hva mener du vil være viktig i årene som kommer:

	Ikke viktig i det hele tatt (1)	Lite viktig (2)	Noe viktig (3)	Viktig (4)	Svært viktig (5)
Å styrke utviklingen blant bedriftene som er tilknyttet inkubatoren. (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Sikre at inkubatoren får en tydelig rolle som en næringsutvikler og jobbskaper i regionen. (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Sikre en god koordinering mellom inkubatoren og andre offentlige virkemiddelaktører i regionen. (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Videreutvikle inkubatoren som et regionalt kompetansesenter for forretningsutvikling. (4)	☐	☐	☐	☐	☐
Utvikle en inkubatormodell hvor bedriftene kan være lokalisert i ulike miljøer og ha ulik tilknytning til inkubatoren. (5)	☐	☐	☐	☐	☐
Utvikle en inkubatormodell hvor bedriftene i størst mulig grad er samlokalisert. (6)	☐	☐	☐	☐	☐
Utvikle en inkubatormodell hvor det i størst mulig grad er like tilbud for bedriftene som er tilknyttet inkubatoren. (7)	☐	☐	☐	☐	☐
Utvikle en inkubatormodell hvor det er stor grad av variasjon i tilbudet for bedriftene som er tilknyttet inkubatoren. (8)	☐	☐	☐	☐	☐

[Not required ♦ Columns=60]

Har du noen utfyllende kommentarer?

[Numeric ♦ Not required ♦ Lower limit type=GreaterOrEqual ♦ Upper limit type=SmallerOrEqual ♦ Total Digits=4 ♦ Columns=60]

I hvilket år ble operatøren eller selskapet som har ansvaret for inkubatoren etablert?

[Numeric ♦ Not required ♦ Lower limit type=GreaterOrEqual ♦ Upper limit type=SmallerOrEqual ♦ Total Digits=10 ♦ Columns=60 ♦ Decimal places=2]

Vennligst oppgi det totale antall årsverk hos operatøren det siste året.

[Numeric ♦ Not required ♦ Lower limit type=GreaterOrEqual ♦ Upper limit type=SmallerOrEqual ♦ Total Digits=28 ♦ Columns=60 ♦ Decimal places=2]

Vennligst oppgi antall årsverk hos operatør som det siste året har arbeidet med inkubatorprogrammet:

[Open Text ♦ Numeric ♦ Not required ♦ Lower limit type=GreaterOrEqual ♦ Upper limit type=SmallerOrEqual ♦ Total Digits=28 ♦ Decimal places=2]

Oppgi antall bedrifter som per dags dato er tilknyttet Inkubatorprogrammet:

Antall bedrifter som har kontorplass i inkubatorens hovedmiljø. (1) _____

Antall bedrifter med kontorplass i avdelinger eller noder knyttet til inkubatoren. (2) _____

Antall bedrifter som har avtaler med inkubatoren men som ikke er lokalisert hverken i hovedmiljø eller i avdeling. (3) _____

[Not required]

Er Siva med som eier av selskapet som er operatør for inkubatoren?

☐ Ja (1)

☐ Nei (2)

[Open Text ♦ Numeric ♦ Not required ♦ Force Sum of Answers: Max 100 ♦ Lower limit type=GreaterOrEqual ♦ Upper limit type=SmallerOrEqual ♦ Columns=20]

Inkubator kan motta tilskudd fra flere aktører. Deriblant Siva, fylkeskommunen og muligens andre bidragsytere.

Målt som andel av alle mottatte tilskudd i 2016, vennligst oppgi hvor stort tilskudd inkubator mottok fra Siva.

Eksempel: hvis alle mottatte tilskudd summeres til 100 000,-, og Siva sitt tilskudd til inkubator i 2016 var 50 000,-. Oppgi da 50 prosent som svar i ruten under.

(1) _____

Hvilke andre aktører har bidratt med tilskudd til inkubatoren i 2016?

- ☐ Fylkeskommunen (1)
 - ☐ FoU-institusjoner (2)
 - ☐ Næringslivsaktører (3)
 - ☐ Andre offentlige bidragsytere (4)
 - ☐ Andre: (5) _____ [Other]
 - ☐ Ingen andre aktører har bidratt med tilskudd (6) [Exclusive]
- [Not required]

Hvordan vil du beskrive tilgangen på nye bedrifter til din inkubator de siste tre årene?

- ☐ Ikke tilgang på bedrifter i det hele tatt (1)
- ☐ Lite tilgang på bedrifter (2)
- ☐ Noe tilgang på bedrifter (3)
- ☐ God tilgang på bedrifter (4)
- ☐ Svært god tilgang på bedrifter (5)

END

Condition f('operatortype')==2

[Not required ♦ Columns=60]

Hvis du har noen avsluttende kommentarer til spørreundersøkelsen kan du skrive de i tekstboksen under.

Vedlegg 3.3. Spørreskjema næringshagebedrifter

SIVA NÆRINGSHAGEBEDRIFTER

CONDITION	f('bedriftstype')==1	
	true	false
	Info ""	

Takk for at du svarer på undersøkelsen.

Først ønsker vi dine vurderinger om blant annet bedriftens ambisjoner, samarbeid og hva det vil si å være tilknyttet en næringshage.

Klikk neste for å starte undersøkelsen.

[Not required]

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander som vedrører din bedrift:

	Svært uenig (1)	Uenig (2)	Verken enig eller uenig (3)	Enig (4)	Svært enig (5)
Vi har vekstambisjoner som bedrift. (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Vi ønsker å nå internasjonale markeder. (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Vi anser bedriftens økonomiske utsikter til å være gode. (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Bedriften har gode utsikter til økning i omsetning. (4)	☐	☐	☐	☐	☐
Vår bedrift har gode muligheter for finansiering (lån, investorkapital, m.m.). (5)	☐	☐	☐	☐	☐

	Svært uenig (1)	Uenig (2)	Verken enig eller uenig (3)	Enig (4)	Svært enig (5)
Vi antar at vår bedrift vil få en sterk posisjon i markedene vi retter oss mot. (6)	☐	☐	☐	☐	☐
Vi forsøker kontinuerlig å skaffe oss best mulig innsikt i hva våre kunder eller potensielle kunder ønsker. (7)	☐	☐	☐	☐	☐
Vi forsøker kontinuerlig å skaffe oss best mulig innsikt i hva våre konkurrenter eller potensielle konkurrenter foretar seg i forhold til våre kunder eller potensielle kunder. (8)	☐	☐	☐	☐	☐
Det er viktig for virksomheten at vi forstår våre kunder eller potensielle kunders ønsker og behov. (9)	☐	☐	☐	☐	☐
Det er viktig for oss at vi kontinuerlig forsøker å tilpasse oss våre kunder eller potensielle kunders ønsker og behov. (10)	☐	☐	☐	☐	☐

[Not required]

Samarbeid er en forbindelse av en viss varighet og med en viss forpliktelse mellom to eller flere bedrifter, eller mellom bedrifter og andre typer organisasjoner/institusjoner. Samarbeidet kan både være formelt og mer uformelt i form av skriftlige avtaler.

Hvilke av følgende aktører har din bedrift hatt samarbeid med de siste tre årene?

	Ikke i det hele tatt (1)	I liten grad (2)	I noen grad (3)	I stor grad (4)	I svært stor grad (5)
Kunder som er tilknyttet næringsshagen. (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Leverandører som er tilknyttet næringsshagen. (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Andre bedrifter tilknyttet næringsshagen. (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Kunder i regionen (som ikke er tilknyttet næringsshagen). (4)	☐	☐	☐	☐	☐
Kunder andre steder i Norge. (5)	☐	☐	☐	☐	☐
Kunder i utlandet. (6)	☐	☐	☐	☐	☐
Leverandører i regionen (som ikke er tilknyttet næringsshagen). (7)	☐	☐	☐	☐	☐
Leverandører andre steder i Norge. (8)	☐	☐	☐	☐	☐
Leverandører i utlandet. (9)	☐	☐	☐	☐	☐
Andre bedrifter i regionen (ikke kunder/leverandører). (10)	☐	☐	☐	☐	☐

	Ikke i det hele tatt (1)	I liten grad (2)	I noen grad (3)	I stor grad (4)	I svært stor grad (5)
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner i regionen. (11)	☐	☐	☐	☐	☐
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner nasjonalt. (12)	☐	☐	☐	☐	☐
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner internasjonalt. (13)	☐	☐	☐	☐	☐
Investorer i regionen. (14)	☐	☐	☐	☐	☐
Investorer nasjonalt. (15)	☐	☐	☐	☐	☐
Investorer internasjonalt. (16)	☐	☐	☐	☐	☐

[Not required]

I hvilken grad har bedriftens tilknytning til en næringshage så langt styrket bedriftens...

	Ikke i det hele tatt (1)	I liten grad (2)	I noen grad (3)	I stor grad (4)	I svært stor grad (5)
Lønnsomhet (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Konkurransesposisjon (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Overlevelsessevne (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Innovasjonsevne (4)	☐	☐	☐	☐	☐
Markedskompetanse (5)	☐	☐	☐	☐	☐
Forretningsforståelse (6)	☐	☐	☐	☐	☐
Nettverk til kunder (7)	☐	☐	☐	☐	☐
Nettverk til leverandører (8)	☐	☐	☐	☐	☐
Nettverk til forsknings- og utdanningsmiljøer (9)	☐	☐	☐	☐	☐
Nettverk til banker (10)	☐	☐	☐	☐	☐
Nettverk til investorer (11)	☐	☐	☐	☐	☐
Teamsammensetning (12)	☐	☐	☐	☐	☐

[Not required]

Hvor viktig har tilknytningen til en næringshage samlet sett har vært for bedriftens utvikling?

- ☐ Ikke viktig i det hele tatt (1)
☐ Lite viktig (2)
☐ Noe viktig (3)
☐ Viktig (4)

☐ Svært viktig (5)

[Not required]

Hvor fornøyd er du med næringsshagen du er tilknyttet?

- ☐ Svært misfornøyd (1)
- ☐ Misfornøyd (2)
- ☐ Verken misfornøyd eller fornøyd (3)
- ☐ Fornøyd (4)
- ☐ Svært fornøyd (5)

[Not required ♦ Columns=60]

Vennligst utdyp hva du er mest fornøyd med i tekstboksen under.

[Not required ♦ Columns=60]

Vennligst utdyp hva du er mest misfornøyd med i tekstboksen under.

[Not required ♦ Columns=60]

På hvilken måte kan næringsshagen styrke sine tjenester ovenfor bedriftene?

[Not required]

Vi ønsker nå å spørre litt om bakgrunnen til bedriften og deg selv.

Hva er din høyeste fullførte utdanning?

- ☐ Avsluttet grunnskole (1)
- ☐ Videregående skole (2)
- ☐ Noe høyere utdanning (3)
- ☐ Avsluttet 3-4 årig høyere utdanning (4)
- ☐ Mastergrad/hovedfag eller doktorgrad (5)

[Not required]

Hva er din utdanningsbakgrunn?

- ☐ Ingeniør, teknologi eller realfagsutdanning (1)
- ☐ Økonomisk-administrativ utdanning (2)
- ☐ Annen utdanning (3)

[Not required]

Hvor har din bedrift kontorplass?

- ☐ Vi har kontorplass i næringshagens hovedmiljø. (1)
- ☐ Vi har kontorplass i avdeling eller en node knyttet til næringshagen. (2)
- ☐ Vi har hverken kontorplass i næringshages hovedmiljø eller i en av dens avdelinger/noder. (3)

Har din bedrift i løpet av perioden i næringshage mottatt annen offentlig støtte:

Flere valg mulig.

- ☐ Ja, tilskudd fra Norges forskningsråd (inkludert Regionalt forskningsfond og SkatteFUNN). (1)
- ☐ Ja, tilskudd eller lån fra Innovasjon Norge. (2)
- ☐ Ja, tilskudd eller lån fra fylkeskommunen/kommunen. (3)
- ☐ Nei. (4) [Exclusive]

[Numeric ♦ Not required ♦ Lower limit type=GreaterOrEqual ♦ Upper limit type=SmallerOrEqual ♦ Total Digits=9 ♦ Columns=60]

Vennligst oppgi bedriftens organisasjonsnummer:

[Numeric ♦ Not required ♦ Lower limit type=GreaterOrEqual ♦ Upper limit type=SmallerOrEqual ♦ Total Digits=28 ♦ Columns=60 ♦ Decimal places=3]

Vennligst oppgi antall årsverk i bedriften det siste året.

[Not required]

I hvilket år ble bedriften etablert?

- ☐ 2016 (1)
- ☐ 2015 (2)
- ☐ 2014 (3)
- ☐ 2013 (4)
- ☐ 2012, eller tidligere (5)

[Not required ♦ Columns=60]

Har du noen utfyllende kommentarer knyttet til bedriftens opphold i en næringshage, eller kommentarer til spørreundersøkelsen generelt??

END

Condition f('bedriftstype')==1

Vedlegg 3.4. Spørreskjema næringshager

SIVA NÆRINGSHAGER

Takk for at du svarer på undersøkelsen.

Først ønsker vi dine vurderinger om blant annet samarbeid i regionen, $f(\text{'operatortype'})^{\wedge}$ tjenester og $f(\text{'operatortype'})^{\wedge}$ rolle.

Trykk "neste" for å starte undersøkelsen.

CONDITION	$f(\text{'operatortype'})==1$	
	true	false
	Question ""	

[Not required]

Hvilke regionale aktører har dere jobbet sammen med de siste tre årene?

	Ikke i det hele tatt (1)	I liten grad (2)	I noen grad (3)	I stor grad (4)	I svært stor grad (5)
Forsknings- og utdanningsmiljøer (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Investormiljøer (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Næringsklynger (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Annet næringsliv i regionen (4)	☐	☐	☐	☐	☐
Andre innovasjonsselskap/inkubatorer (5)	☐	☐	☐	☐	☐
Innovasjon Norge (6)	☐	☐	☐	☐	☐
Fylkeskommunen (7)	☐	☐	☐	☐	☐

[Not required]

På hvilken måte har Siva bidratt til å styrke driften av næringshagen?

	Ikke i det hele tatt (1)	I liten grad (2)	I noen grad (3)	I stor grad (4)	I svært stor grad (5)
Bidratt til å styrke vår kompetanse på drift av næringshager. (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til å styrke vår kompetanse på forretningsutvikling. (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til å fremme læring mellom ulike næringshager. (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til å styrke våre regionale nettverk. (4)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til å styrke våre nasjonale nettverk. (5)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til å styrke våre internasjonale nettverk. (6)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til å styrke våre nettverk mot FoU-miljøer. (7)	☐	☐	☐	☐	☐

[Not required]

På hvilken måte har fylkeskommunen bidratt til å styrke driften av næringshagen?

	Ikke i det hele tatt (1)	I liten grad (2)	I noen grad (3)	I stor grad (4)	I svært stor grad (5)
Bidratt til å styrke vår kompetanse på drift av næringshager. (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til å styrke vår kompetanse på forretningsutvikling. (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til å fremme læring mellom ulike næringshager. (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til å styrke våre regionale nettverk. (4)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til å styrke våre nasjonale nettverk. (5)	☐	☐	☐	☐	☐

	Ikke i det hele tatt (1)	I liten grad (2)	I noen grad (3)	I stor grad (4)	I svært stor grad (5)
Bidratt til å styrke våre internasjonale nettverk. (6)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til å styrke våre nettverk mot FoU-miljøer. (7)	☐	☐	☐	☐	☐

[Not required]

På bakgrunn av din erfaring med næringshagedrift, hva vurderer du som viktige faktorer for å lykkes med driften:

	Ikke viktig i det hele tatt (2)	Lite viktig (3)	Noe viktig (4)	Viktig (5)	Svært viktig (6)
Tilstrekkelig finansiering slik at vi får gjennomført alle de aktivitetene vi ønsker å gjennomføre overfor bedriftene. (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Bedriftenes engasjement og vilje til å delta i felles aktiviteter. (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Vår evne til å styrke bedriftenes kompetanse. (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Vår evne til å koble bedriftene opp mot andre aktører (kunder, investorer, samarbeidspartnere m.m.). (4)	☐	☐	☐	☐	☐
En komplementær bedriftssammensetningen i næringshagen hvor bedriftene utfyller hverandre med hensyn til kompetanse og erfaring. (5)	☐	☐	☐	☐	☐

[Not required]

Næringshager vil i noen tilfeller utføre aktiviteter/prosjekter som ikke inngår i deres respektive programmer.

Dette kan f.eks. være prosjekter og andre oppgaver for fylkeskommuner og kommuner.

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander:

	Svært uenig (1)	Uenig (2)	Verken enig eller uenig (3)	Enig (4)	Svært enig (5)	Ikke relevant (6)
Det er vanskelig å skille mellom våre aktiviteter i næringshageprogrammet og andre aktiviteter vi utfører. (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐

	Svært uenig (1)	Uenig (2)	Verken enig eller uenig (3)	Enig (4)	Svært enig (5)	Ikke relevant (6)
Våre aktiviteter knyttet til oppgaver utenfor næringshageprogrammet bidrar til at vi utfører oppgavene i næringshageprogrammet på en bedre måte. (2)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Våre oppgaver utenfor programmet går på bekostning av vår evne til å levere resultater til programmet. (3)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Det har liten nytteverdi for programmet at vi utfører aktiviteter utenfor programmet. (4)	☐	☐	☐	☐	☐	☐

[Not required]

Ta utgangspunkt i de tjenestene som næringshagen har tilbudt bedriftene som er eller har vært tilknyttet næringshagen de 3 siste årene.

I hvilken grad mener du tjenestene samlet sett har styrket bedriftenes...

	Ikke i det hele tatt (1)	I liten grad (2)	I noen grad (3)	I stor grad (4)	I svært stor grad (5)
Lønnsomhet (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Konkurransesposisjon (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Overlevelsessevne (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Innovasjonsevne (4)	☐	☐	☐	☐	☐
Markedskompetanse (5)	☐	☐	☐	☐	☐
Forretningsforståelse (6)	☐	☐	☐	☐	☐
Nettverk til kunder (7)	☐	☐	☐	☐	☐
Nettverk til leverandører (8)	☐	☐	☐	☐	☐
Nettverk til forsknings- og utdanningsmiljøer (9)	☐	☐	☐	☐	☐
Nettverk til banker (10)	☐	☐	☐	☐	☐
Nettverk til investorer (11)	☐	☐	☐	☐	☐

[Not required]

I hvilken grad mener du driften av næringsshagen i løpet av de siste tre årene har gitt følgende effekter:

	Ikke i det hele tatt (1)	I liten grad (2)	I noen grad (3)	I stor grad (4)	I svært stor grad (5)
Styrket den regionale næringsutviklingen. (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til sterkere kompetansemiljøer innenfor næringer hvor regionen har gode forutsetninger for å lykkes. (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Har bidratt til flere arbeidsplasser i regionen. (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Har bidratt til utvikling av møteplasser i regionen. (4)	☐	☐	☐	☐	☐
Har bidratt til å fremme entreprenørskapskultur i regionen. (5)	☐	☐	☐	☐	☐
Har bidratt til flere kunnskapsintensive arbeidsplasser i regionen. (6)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til bedre samspill mellom privat og offentlig sektor i regionen. (7)	☐	☐	☐	☐	☐
Bidratt til styrket samarbeid og koordinering på tvers av næringsområder i regionen. (8)	☐	☐	☐	☐	☐
Har bidratt til at flere regionale bedrifter overlever. (9)	☐	☐	☐	☐	☐

[Open Text ♦ Not required]

Nevn de tre viktigste tiltakene næringsshagen har gjort for å utvikle levedyktige bedrifter i løpet av de siste tre årene.

Tiltak 1: (1) _____

Tiltak 2: (2) _____

Tiltak 3: (3) _____

[Not required]

Som næringshageleder, hva mener du vil være viktig i årene som kommer:

	Ikke viktig i det hele tatt (1)	Lite viktig (2)	Noe viktig (3)	Viktig (4)	Svært viktig (5)
Styrke utviklingen blant bedriftene som er tilknyttet næringshagen. (1)	☐	☐	☐	☐	☐
Sikre at næringshagen får en tydelig rolle som en næringsutvikler og jobbskaper i regionen. (2)	☐	☐	☐	☐	☐
Sikre en god koordinering mellom næringshagen og andre offentlige virkemiddelaktører i regionen. (3)	☐	☐	☐	☐	☐
Videreutvikle næringshagen som et regionalt kompetansesenter for forretningsutvikling. (4)	☐	☐	☐	☐	☐
Utvikle en næringshagemodell hvor bedriftene kan være lokalisert i ulike miljøer og ha ulik tilknytning til næringshagen. (5)	☐	☐	☐	☐	☐
Utvikle en næringshagemodell hvor bedriftene i størst mulig grad er samlokalisert. (6)	☐	☐	☐	☐	☐
Utvikle en næringshagemodell hvor det i størst mulig grad er like tilbud for bedriftene som er tilknyttet næringshagen. (7)	☐	☐	☐	☐	☐
Utvikle en næringshagemodell hvor det er stor grad av variasjon i tilbudet for bedriftene som er tilknyttet næringshagen. (8)	☐	☐	☐	☐	☐

[Not required ♦ Columns=60]

Har du noen utfyllende kommentarer?

[Numeric ♦ Not required ♦ Lower limit type=GreaterOrEqual ♦ Upper limit type=SmallerOrEqual ♦ Total Digits=4 ♦ Columns=60]

I hvilket år ble næringshagen etablert?

[Numeric ♦ Not required ♦ Lower limit type=GreaterOrEqual ♦ Upper limit type=SmallerOrEqual ♦ Total Digits=4 ♦ Columns=60]

I hvilket år ble næringsshagen med i gjeldene næringshageprogram hos SIVA?

[Numeric ♦ Not required ♦ Lower limit type=GreaterOrEqual ♦ Upper limit type=SmallerOrEqual ♦ Total Digits=4 ♦ Columns=60]

Dersom næringsshagen tidligere har vært med i et næringshageprogram, oppgi årstall for første gang næringsshagen ble med i et slik program:

[Numeric ♦ Not required ♦ Lower limit type=GreaterOrEqual ♦ Upper limit type=SmallerOrEqual ♦ Total Digits=28 ♦ Columns=60 ♦ Decimal places=2]

Vennligst oppgi antall årsverk i næringsshagen som det siste året har arbeidet med Næringshageprogrammet:

[Open Text ♦ Numeric ♦ Not required ♦ Lower limit type=GreaterOrEqual ♦ Upper limit type=SmallerOrEqual ♦ Total Digits=28 ♦ Decimal places=3]

Oppgi antall målbedrifter som per dags dato er tilknyttet næringsshagen:

Det er antall 'målbedrifter' vi er ute etter. Det vil si bedrifter som har en avtale med Næringsshagen og som kan motta innovasjonsstøtte og tjenester. Såkalte 'medlemsbedrifter' skal ikke inkluderes.

Antall målbedrifter som har kontorplass i næringshagens hovedmiljø. _____
(1)

Antall målbedrifter med kontorplass i avdelinger eller noder knyttet til næringshagen. (2) _____

Antall målbedrifter som har avtaler med næringshagen men som ikke er lokalisert hverken i hovedmiljø eller i avdeling. (3) _____

[Not required]

Er Siva med som eier av næringshagen?

☐ Ja (1)

☐ Nei (2)

[Open Text ♦ Numeric ♦ Not required ♦ Force Sum of Answers: Max 100 ♦ Lower limit type=GreaterOrEqual ♦ Upper limit type=SmallerOrEqual ♦ Columns=20]

Næringshagen kan motta tilskudd fra flere aktører. Deriblant Siva, fylkeskommunen og muligens andre bidragsytere.

Målt som andel av alle mottatte tilskudd i 2016, vennligst oppgi hvor stort tilskudd næringshagen mottok fra Siva.

Eksempel: hvis alle mottatte tilskudd summeres til 100 000,-, og Siva sitt tilskudd til næringshagen i 2016 var 50 000,-. Oppgi da 50 prosent som svar i ruten under.

(1) _____

Hvilke andre aktører har bidratt med tilskudd til næringshagen i 2016?

☐ Fylkeskommunen (1)

☐ FoU-institusjoner (2)

☐ Næringslivsaktører (3)

☐ Andre offentlige bidragsytere (4)

☐ Andre: (5) _____ [Other]

☐ Ingen andre aktører har bidratt med tilskudd (6) [Exclusive]

[Not required]

Hva har kjennetegnet tilgangen på nye bedrifter til din næringshage de siste tre årene?

☐ Ikke tilgang på bedrifter i det hele tatt (1)

☐ Lite tilgang på bedrifter (2)

☐ Noe tilgang på bedrifter (3)

☐ God tilgang på bedrifter (4)

☐ Svært god tilgang på bedrifter (5)

END

Condition f('operatortype')==1

Vedlegg 3.5. Oversikt over intervjuer. *) Oppfølgingsintervju.

Dato	Type intervju	Antall intervjuobjekter	Rolle (r)	Tid (ca.)
3.10.2016	Telefonintervju	1	NH-programmet (Siva)	1 t
4.10.2016	Personlig intervju	2	Ink. Programmet (Siva)	1 t 25 min
4.10.2016	Personlig intervju	1	Leder (Siva)	1 t
18.10.2016	Telefonintervju	1	NH-programmet (Siva)	40 min
7.12.2016	Personlig intervju	2	Fylkeskommune, Næring/region	1 t
12.1.2017	Personlig intervju	2	Kommunal- og mod dept	1 t
12.1.2017	Personlig intervju	1	Nærings- og fiskeridept.	50 min
13.1.2017	Personlig intervju	1	Fylkeskommune, Næring/region	1 t
31.1.2017	Telefonintervju	1	Fylkeskommune, Næring/region	40 min
7.2.2017	Telefonintervju	1	Kommunal- og mod dept*	20 min
17.2.2017	Telefonintervju	1	NH-programmet, Siva*	15 min
17.2.2017	Telefonintervju	1	Fylkeskommune, næring/region*	15 min

Vedlegg 5.1. Sentralitet. Kilde: SSB.

- Med sentralitet menes en kommunes geografiske beliggenhet sett i forhold til tettsteder av ulik størrelse. Tettstedene deles i tre nivåer etter folketall og tilbud av funksjoner. Tettsteder på nivå 3 er landsdelssentrene (eller et folketall på minst 50 000), nivå 2 har et folketall mellom 15 000 og 50 000, nivå 1 har et folketall mellom 5 000 og 15 000. For å beskrive de muligheter befolkningen i en kommune har for arbeidsreiser til et eller flere av disse tettstedene, har en inndelt kommunene i fire sentralitetsnivåer (0-3).
- **Minst sentrale kommuner (0):** Kommuner som ikke omfatter noen av de kvalifiserte tettstedene på tettstedsnivå 1-3 og heller ikke ligger innenfor 75 minutter (for Oslo:90 minutter) reisetid til et landsdelssenter, eller 60 minutters reisetid til et nivå 2 tettsted, eller 45 minutters reisetid til et nivå 1 tettsted
- **Mindre sentrale kommuner (1):** Kommuner som omfatter et tettsted på nivå 1 eller som ligger innenfor 45 minutters reisetid fra et slikt tettsteds sentrum.
- **Noe sentrale kommuner (2):** Kommuner som omfatter et tettsted på nivå 2 eller som ligger innenfor 60 minutters reisetid fra et slikt tettsteds sentrum.
- **Sentrale kommuner (3):** Kommuner som omfatter et tettsted på nivå 3 (landsdelssenter) eller som ligger innenfor 75 minutters (for Oslo:90 minutters) reisetid fra et slikt tettsteds sentrum.

Vedlegg 5.2: Bransjegrupper representert i utvalget. Kilde: Brønnøysundregisteret (basert på bedriftenes organisasjonsnummer). *Industri inkluderer bergverk.

Næringsgruppering 2007	Antall	Andel	NACE
Jordbruk, skogbruk og fiske	4	1,2	01-03
Industri*	50	15,5	10-33
Elektrisitet, gass, damp- og varmtvannsforsyning	1	0,3	35
Vannforsyning, avløps- og renovasjonsvirksomhet	4	1,2	37-39
Bygge- og anleggsvirksomhet	8	2,5	41-43
Varehandel, rep. av motorvogner	27	8,4	45-47
Transport og lagring	3	0,9	49-53
Overnattings- og serveringsvirksomhet	2	0,6	55-56
Informasjon og kommunikasjon	68	21,1	58-63
Investeringselskaper o.l. lukket for allmennheten	1	0,3	64
Omsetning og drift av fast eiendom	2	0,6	68
Faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting	121	37,5	69-75
Forretningsmessig tjenesteyting	12	3,7	77-82
Undervisning	4	1,2	85
Helse- og sosialtjenester	5	1,5	86-88
Kulturell virksomhet, underholdning og fritidsaktiviteter	5	1,5	90-93
Annen tjenesteyting	6	1,9	94-96
Totalt	323	99,9	

Vedlegg 5.3: Entreprenøriell stil. Verdier på en skala fra 1 til 5 der 1=Svært uenig, 2=Uenig, 3=Verken enig eller uenig, 4=Enig og 5= Svært enig. N=281-284.

	Gj.snitt
Jeg foretrekker klart definerte mål og arbeider bevisst for å nå disse målene	3,9
Jeg ser det som viktig å utarbeide og benytte en konkret forretningsplan	3,5
Jeg foretrekker fleksible mål og er åpen for å endre kurs dersom alternative muligheter skulle åpne seg	4,1
Jeg har et pragmatisk forhold til utarbeidelse og bruk av en konkret forretningsplan	3,4

Entreprenøriell stil (causation vs. effectuation)

Sarasvathy (2001) definerer to ulike entreprenørielle stiler, «effectuation» og «causation». I følge «causation» bør entreprenøren/virksomheten starte med at sette et klart mål, deretter analyseres situasjonen internt og eksternt. På bakgrunn av dette utarbeides en strategi, som implementeres og kontrolleres. I «causation» forsøker virksomheten å skaffe de nødvendige ressurser som skal til for å implementere strategien.

I følge «effectuation» starter entreprenører med sine egne ressurser som består av “hvem man er” (entreprenøren og/eller virksomheten), “hva man vet” (kunnskap og ferdigheter), “hvem man kjenner” (nettverket) og “hva man har” (ressurser i form av teknologi, mennesker og evt. organisasjonen). Ut fra dette forsøker entreprenøren/virksomheten å utvikle ideer og muligheter uten den store strategiske planleggingen.

Påstander 1-2 karakteriserer «causation» entreprenøriell stil, mens påstander 3-4 karakteriserer «effectuation» entreprenøriell stil.

Kilde: Sarasvathy S. D., (2001). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, 26(2), 243-263.

Vedlegg 5.4: I hvor stor grad mener du at du som person har de egenskapene som skal til for å ... Verdier på en skala fra 1 til 5 der 1=Svært uenig, 2=Uenig, 3=Verken enig eller uenig, 4=Enig og 5= Svært enig. N=279-282.

	Gj.snitt
Identifisere en eller flere forretningsmuligheter som kan ha suksess?	3,99
Fremskape og utvikle nye produkter eller tjenester?	4,07
Tenke på en kreativ og nyskapende måte?	4,28
Kommersialisere en forretningside i et marked?	3,55

*Vedlegg 5.5: Bedriftenes nettverk etter lokalisering innenfor eller utenfor inkubator. Gjennomsnittsverdier basert på en skala fra 1 til 5 der 1 = svært liten grad, 2 = liten grad, 3 = middels grad, 4 = stor grad, 5 = svært stor grad. * Signifikant forskjell (signifikansnivå på 5 prosent)*

	Kontor i iNK (N=122-123)	Kontor utenfor iNK (N=157-164)
	Gj.snitt	Gj.snitt
Kunder som er tilknyttet inkubatoren	2,0	2,1
Leverandører som er tilknyttet inkubatoren	2,1	2,0
Andre bedrifter tilknyttet inkubatoren	2,5*	2,3*
Kunder i regionen (som ikke er tilknyttet inkubatoren)	3,3	3,0
Kunder andre steder i Norge	3,4	3,2
Kunder i utlandet	2,7	2,5
Leverandører i regionen (som ikke er tilknyttet inkubatoren)	3,0	3,0
Leverandører andre steder i Norge	3,0	3,0
Leverandører i utlandet	2,9	2,7
Andre bedrifter i regionen (ikke kunder/leverandører)	2,7	2,7
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner i regionen	2,8	2,7
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner nasjonalt	2,5	2,4
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner internasjonalt	1,9	1,8
Investorer i regionen	2,6*	2,2*
Investorer nasjonalt	2,2*	1,9*
Investorer internasjonalt	1,7	1,5

Vedlegg 5.6: Bedriftenes nettverk etter bedriftens modenhet. Gjennomsnittsverdier basert på en skala fra 1 til 5 der 1 = svært liten grad, 2 = liten grad, 3 = middels grad, 4 = stor grad, 5 = svært stor grad. * Signifikant forskjell (signifikansnivå på 5 prosent).

	Moden (N=140-147)	Nyetablert (N=137-139)
	Gj.snitt	Gj.snitt
Kunder som er tilknyttet inkubatoren	1,9	2,2
Leverandører som er tilknyttet inkubatoren	2,1	2,0
Andre bedrifter tilknyttet inkubatoren	2,3	2,4
Kunder i regionen (som ikke er tilknyttet inkubatoren)	3,3	3,0
Kunder andre steder i Norge	3,5*	3,1*
Kunder i utlandet	2,8*	2,4*
Leverandører i regionen (som ikke er tilknyttet inkubatoren)	3,0	2,9
Leverandører andre steder i Norge	3,2*	2,9*
Leverandører i utlandet	2,9	2,7
Andre bedrifter i regionen (ikke kunder/leverandører)	2,7	2,7
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner i regionen	2,8	2,8
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner nasjonalt	2,6	2,3
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner internasjonalt	2,0*	1,7*
Investorer i regionen	2,3	2,5
Investorer nasjonalt	1,9	2,1
Investorer internasjonalt	1,5	1,6

Vedlegg 5.7: Bedriftenes nettverk etter sentralitet. Gjennomsnittsverdier basert på en skala fra 1 til 5 der 1 = svært liten grad, 2 = liten grad, 3 = middels grad, 4 = stor grad, 5 = svært stor grad. * Signifikant forskjell (signifikansnivå på 1 prosent)

	Sentrale og noe sentrale kommuner (N=226-229)	Mindre og minst sentrale kommuner (N=62-66)
	Gj.snitt	Gj.snitt
Kunder som er tilknyttet inkubatoren	2,0*	2,4*
Leverandører som er tilknyttet inkubatoren	2,0	2,0
Andre bedrifter tilknyttet inkubatoren	2,4	2,4
Kunder i regionen (som ikke er tilknyttet inkubatoren)	3,1	3,3
Kunder andre steder i Norge	3,3	3,3
Kunder i utlandet	2,7*	2,1*
Leverandører i regionen (som ikke er tilknyttet inkubatoren)	3,0	2,9
Leverandører andre steder i Norge	3,0	3,0
Leverandører i utlandet	2,9*	2,3*
Andre bedrifter i regionen (ikke kunder/leverandører)	2,7	2,5
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner i regionen	2,9*	2,3*
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner nasjonalt	2,6*	2,0*
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner internasjonalt	2,0*	1,3*
Investorer i regionen	2,5*	2,0*
Investorer nasjonalt	2,2*	1,6*
Investorer internasjonalt	1,7*	1,1*

*Vedlegg 5.8: Resultater for bedriftenes tilknytning til inkubator etter lokalisering innenfor eller utenfor inkubator. Gjennomsnittsverdier basert på en skala fra 1 til 5 der 1 = svært liten grad, 2 = liten grad, 3 = middels grad, 4 = stor grad, 5 = svært stor grad. * Signifikant forskjell (signifikansnivå på 1 prosent). ** Signifikant forskjell (signifikansnivå på 5 prosent)*

	Kontor i INK (N=122-123)	Kontor utenfor INK (N=162-164)
	Gj.snitt	Gj.snitt
Forretningsforståelse	3,5**	3,2**
Overlevelsessevne	3,4*	3,0*
Innovasjonsevne	3,2**	2,9**
Markedskompetanse	3,2	3,0
Nettverk til forsknings- og utdanningsmiljøer	3,0**	2,6**
Nettverk til kunder	2,9**	2,6**
Konkurransesposisjon	2,9	2,6
Lønnsomhet	2,8*	2,4*
Nettverk til investorer	2,8*	2,2*
Teamsammensetning	2,7**	2,3**
Nettverk til leverandører	2,6	2,4
Nettverk til banker	2,3*	1,9*

*Vedlegg 5.9: Resultater for bedriftenes tilknytning til inkubator etter bedriftens modenhet. Gjennomsnittsverdier basert på en skala fra 1 til 5 der 1 = svært liten grad, 2 = liten grad, 3 = middels grad, 4 = stor grad, 5 = svært stor grad. * Signifikant forskjell (signifikansnivå på 1 prosent)*

	Nyetablert (N=137-138)	Moden (N=144-147)
	Gj.snitt	Gj.snitt
Forretningsforståelse	3,5*	3,1*
Overlevelsessevne	3,4*	3,0*
Markedskompetanse	3,2	3,0
Innovasjonsevne	3,1	3,0
Nettverk til forsknings- og utdanningsmiljøer	2,9	2,7
Konkurransesposisjon	2,8	2,7
Nettverk til kunder	2,8	2,8
Nettverk til investorer	2,7*	2,2*
Lønnsomhet	2,7	2,6
Teamsammensetning	2,6	2,4
Nettverk til leverandører	2,5	2,4
Nettverk til banker	2,2*	1,9*

Vedlegg 5.10: Resultater for bedriftenes tilknytning til inkubator etter sentralitet. Gjennomsnittsverdier basert på en skala fra 1 til 5 der 1 = svært liten grad, 2 = liten grad, 3 = middels grad, 4 = stor grad, 5 = svært stor grad. * Signifikant forskjell (signifikansnivå på 1 prosent)

	Sentrale og noe sentrale kommuner (N=222-224)	Mindre og minst sentrale kommuner (N=63-65)
	Gj.snitt	Gj.snitt
Forretningsforståelse	3,3	3,5
Overlevelsessevne	3,2	3,1
Markedskompetanse	3,1	3,1
Innovasjonsevne	3,0	3,1
Nettverk til forsknings- og utdanningsmiljøer	2,8	2,7
Nettverk til kunder	2,8	2,6
Konkurransesposisjon	2,7	2,8
Lønnsomhet	2,6	2,7
Nettverk til investorer	2,6*	2,0*
Teamsammensetning	2,5	2,2
Nettverk til leverandører	2,5	2,5
Nettverk til banker	2,1	1,9

Vedlegg 6.1: Næringsgrupper representert i utvalget. Tabellen viser bransjer slått sammen til næringsgrupper etter SSB sin standard – Næringsgruppering 2007, basert på NACE-koder. Kilde: Brønnøysundregisteret.

Næringsgruppering 2007	Andel bedrifter	NACE
Jordbruk, skogbruk og fiske	4,5	01-03
Industri/bergverksdrift og utvinning	16,0	08-33
Elektrisitet, gass, damp- og varmtvannsforsyning	1,0	35
Vannforsyning, avløps- og renovasjonsvirksomhet	0,8	37-39
Bygge- og anleggsvirksomhet	8,7	41-43
Varehandel, rep. av motorvogner	7,3	45-47
Transport og lagring	0,4	49-53
Overnattings- og serveringsvirksomhet	7,9	55-56
Informasjon og kommunikasjon	9,5	58-63
Investeringselskaper o.l. lukket for allmennheten	0,2	64
Omsetning og drift av fast eiendom	6,1	68
Faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting	20,0	69-75
Forretningsmessig tjenesteyting	4,5	77-82
Undervisning	2,4	85
Helse- og sosialtjenester	2,8	86-88
Kulturell virksomhet, underholdning og fritidsaktiviteter	5,1	90-93
Annen tjenesteyting	2,8	94-96
N	494	

*Vedlegg 6.2: Bedriftenes nettverk etter lokalisering innenfor eller utenfor næringshage. Gjennomsnittsverdier etter en skala fra 1 til 5 der 1=svært liten grad og 5=svært stor grad. *Signifikant forskjell på nivå 1 prosent.*

	Kontor i NH/node	Kontor utenfor NH
Kunder som er tilknyttet næringshagen*	3,3	2,5
Leverandører som er tilknyttet næringshagen*	2,9	2,4
Andre bedrifter tilknyttet næringshagen*	3,3	2,7
Kunder i regionen (som ikke er tilknyttet næringshagen)*	3,6	3,3
Kunder andre steder i Norge	3,1	3,3
Kunder i utlandet	2,1	2,3
Leverandører i regionen (som ikke er tilknyttet næringshagen)	3,1	3,0
Leverandører andre steder i Norge	3,1	3,2
Leverandører i utlandet*	2,0	2,5
Andre bedrifter i regionen (ikke kunder/leverandører)	2,8	2,8
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner i regionen*	2,4	2,1
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner nasjonalt	2,2	2,1
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner internasjonalt	1,6	1,5
Investorer i regionen	2,0	1,9
Investorer nasjonalt	1,6	1,6
Investorer internasjonalt	1,4	1,3
N	148-150	305-308

Vedlegg 6.3: Bedriftenes nettverk etter modenhet. Gjennomsnittsverdier etter en skala fra 1 til 5 der 1=svært liten grad og 5=svært stor grad.

	Nytablert	Moden
	Gj.snitt	Gj.snitt
Kunder som er tilknyttet næringshagen	2,53	2,82
Leverandører som er tilknyttet næringshagen	2,46	2,60
Andre bedrifter tilknyttet næringshagen	2,74	2,91
Kunder i regionen (som ikke er tilknyttet næringshagen)	3,36	3,44
Kunder andre steder i Norge	3,05	3,27
Kunder i utlandet	2,05	2,21
Leverandører i regionen (som ikke er tilknyttet næringshagen)	2,80	3,08
Leverandører andre steder i Norge	2,91	3,24
Leverandører i utlandet	2,27	2,35
Andre bedrifter i regionen (ikke kunder/leverandører)	2,62	2,86
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner i regionen	2,14	2,24
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner nasjonalt	2,00	2,13
Forsknings- og utdanningsinstitusjoner internasjonalt	1,48	1,55
Investorer i regionen	1,83	1,91
Investorer nasjonalt	1,58	1,56
Investorer internasjonalt	1,39	1,32
N	84-87	661-366

Vedlegg 6.4: Bedriftenes nettverk etter sentralitet (4 kategorier). Gjennomsnittsverdier etter en skala fra 1 til 5 der 1=svært liten grad og 5=svært stor grad.

	Minst sentrale kommuner	Mindre sentrale kommuner	Noe sentrale kommuner	Sentrale kommuner
Kunder som er tilknyttet næringsshagen	2,8	3,0	2,8	2,5
Leverandører som er tilknyttet næringsshagen	2,6	2,8	2,7	2,4
Andre bedrifter tilknyttet næringsshagen	2,8	3,3	2,9	2,7
Kunder i regionen	3,3	3,6	3,5	3,4
Kunder andre steder i Norge	3,2	3,2	3,1	3,2
Kunder i utlandet	2,2	2,4	2,1	2,0
Leverandører i regionen	3,1	2,9	3,1	2,9
Leverandører andre steder i Norge	3,2	3,0	3,1	3,2
Leverandører i utlandet	2,3	2,4	2,3	2,4
Andre bedrifter i regionen	2,9	3,0	2,7	2,6
FoU institusjoner i regionen	2,1	2,6	2,4	2,1
FoU institusjoner nasjonalt	2,1	2,3	2,1	2,0
FoU institusjoner internasjonalt	1,5	1,6	1,6	1,5
Investorer i regionen	1,9	2,0	2,3	1,8
Investorer nasjonalt	1,6	1,7	1,7	1,5
Investorer internasjonalt	1,4	1,5	1,4	1,2
N	213-215	61-63	68-69	116

Vedlegg 6.5: Resultater for bedriftene av tilknytning til næringshage. Grader av betydning. Prosent.

	Ikke i det hele tatt	I liten grad	I noen grad	I stor grad	I svært stor grad	N
Forretningsforståelse	11,8	21,8	34,4	23,1	8,9	459
Nettverk til kunder	12,6	25,9	31,7	23	6,7	460
Innovasjonsevne	12,6	22,9	35,3	22,5	6,7	462
Lønnsomhet	14,5	28,5	33,7	16,4	6,9	463
Konkurransesposisjon	14,9	29,2	32,9	18,6	4,3	462
Overlevelsessevne	16,3	30	31,5	15,7	6,5	460
Markedskompetanse	11,8	24,2	38,6	19,6	5,9	459
Nettverk til leverandører	21,3	31,3	30,7	13	3,7	460
Nettverk til FoU-miljøer	30	27	23,7	16,3	3	460
Nettverk til banker	43,2	29,9	18	6,1	2,8	461
Nettverk til investorer	50,5	25,9	13,5	6,1	3,9	459
Teamsammensetning	31,5	27,4	23	13,5	4,6	460

Vedlegg 6.6: Resultater for bedriftenes tilknytning til næringshage etter lokalisering innenfor eller utenfor næringshage. Gjennomsnittsverdier etter en skala fra 1 til 5 der 1=svært liten grad og 5=svært stor grad. *Signifikant forskjell på nivå 1 prosent **Signifikant forskjell på nivå 5 prosent.

	Kontor i NH/node	Kontor utenfor NH
	Gj.snitt	Gj.snitt
Lønnsomhet**	3,1	2,5
Konkurransesposisjon**	3,1	2,5
Overlevelsessevne **	3,1	2,5
Innovasjonsevne **	3,1	2,8
Markedskompetanse **	3,1	2,7
Forretningsforståelse*	3,1	2,9
Nettverk til kunder **	3,3	2,7
Nettverk til leverandører **	2,8	2,3
Nettverk til forsknings- og utdanningsmiljøer**	2,7	2,2
Nettverk til banker**	2,2	1,8
Nettverk til investorer **	2,1	1,7
Teamsammensetning **	2,7	2,1
N	147-150	306-309

Vedlegg 6.7: Resultater for bedriftenes tilknytning til næringshage etter modenhet. Gjennomsnittsverdier etter en skala fra 1 til 5 der 1=svært liten grad og 5=svært stor grad.

	Nyetablert	Moden
	Gj.snitt	Gj.snitt
Lønnsomhet	2,91	2,68
Konkurransesposisjon	2,85	2,64
Overlevelsessevne	2,83	2,62
Innovasjonsevne	2,98	2,86
Markedskompetanse	2,99	2,81
Forretningsforståelse	3,15	2,92
Nettverk til kunder	2,81	2,87
Nettverk til leverandører	2,50	2,45
Nettverk til forsknings- og utdanningsmiljøer	2,26	2,38
Nettverk til banker	1,84	1,97
Nettverk til investorer	1,98	1,84
Teamsammensetning	2,24	2,34
N	85-87	364-368

Vedlegg 6.8: Resultater for bedriftenes tilknytning til næringshage etter sentralitet. Gjennomsnittsverdier etter en skala fra 1 til 5 der 1=svært liten grad og 5=svært stor grad.

	Minst/mindre sentrale kommuner	Noe sentrale/sentrale kommuner
	Gj.snitt	Gj.snitt
Nettverk til investorer	1,8	2,0
Nettverk til banker	2,0	2,1
Teamsammensetning	2,2	2,5
Nettverk til forsknings- og utdanningsmiljøer	2,4	2,4
Nettverk til leverandører	2,5	2,6
Overlevelsessevne	2,7	2,7
Konkurransesposisjon	2,7	2,7
Lønnsomhet	2,7	2,8
Markedskompetanse	2,9	2,9
Nettverk til kunder	2,9	2,9
Innovasjonsevne	3,0	2,9
Forretningsforståelse	3,1	3,0
N	271-278	184-185

Vedlegg 7.1. Metodologi og resultater for flernivåanalysene

Dette vedlegget gir en mer inngående beskrivelse av metodologi og resultater for flernivåanalysene som ble presentert i kapittel syv.

7.1 Metodologi

7.1.1 Redegjørelse av flernivåanalyser og -modelleringer

Flernivåanalyser («multilevel analyses») innebærer at vi forsøker å danne oss innsikt i egenskaper og kjennetegn ved inkubatorer og næringshager som potensielle drivere på et høyere nivå og mulige effekter disse har på enkeltbedrifter (tilhørende dem) på et lavere nivå. Sagt på en litt annen måte: Egenskaper ved inkubatorer og næringshager er såkalte «høyere-nivå variabler» i analysene, mens egenskaper ved enkeltbedrifter, og i noen tilfeller enkelttegenskaper ved gründer, er «lavere-nivå variabler». En «høyere-nivå variabel» er naturlig nok konstant for hver enkelt inkubator eller næringshage, men varierer mellom dem (f.eks. antall bedrifter som er tilknyttet en næringshage eller inkubator er naturlig nok en konstant for hver enkelt av dem, men varierer mellom dem). For noen høyere-nivå variabler har vi laget gjennomsnittsskår for hver enkelt inkubator eller næringshage, basert på bedrifters egenrapportering.

Vi gjennomfører flernivåanalyser i statistikkprogrammet Stata 14.2, og benytter en spesiell regresjonsteknikk som tar hensyn til at inkubator og næringshagevariabler er konstante for bedrifter tilhørende hver enkelt av dem, men varierer mellom inkubatorer og næringshager. Våre analyser tar også hensyn til at bedrifter kan være mer homogene innad i inkubatorer og næringshager i forhold til de variabler vi ønsker å analysere, enn på tvers av dem. I tillegg til data fra inkubatorer, næringshager og bedrifter tilknyttet dem, har vi også inkludert demografiske variabler om befolkningstetthet i den økonomiske regionene hvor hver enkelt inkubator eller næringshage er geografisk lokalisert. Dette er en viktig kontrollvariabel siden vi antar at kompetanse og andre ressurser i størst grad vil være tilgjengelig i tettbefolkede og urbane regioner. Befolkningstetthet er også en meget god indikator for å måle regional sentralitet og variabelen er benyttet i en rekke internasjonale studier. I flere innledende analyser har vi også testet hvorvidt daglig leders utdanningstype eller bedrifts næringstilhørighet har påvirket noen av de variablene vi ønsker å belyse, uten å finne noen genuin effekt. Disse er derfor tatt ut av analysene som er grunnlag for resultatene som vi presenterer her.

7.1.2 Redegjørelse for statistisk tilnærming og presentasjonsform

I tabell 7.1 (inkubatorbedrifter) og 7.2 (målbedrifter) beskriver kolonnene avhengige variabler, eller effektvariabler, for ulike analyser som vi har gjennomført. Alle disse er på bedriftsnivå (dvs. lavere-nivå variabler). Rekkene i tabellen beskriver ulike uavhengige variabler, eller ulike drivere (hva som påvirker effektvariablene på bedriftsnivå), og de kan være både på inkubator- og næringshagenivå eller bedriftsnivå (de fleste uavhengige variabler i vår analyse vil være på inkubator- og næringshagenivå). Markeringer med to pluss (++) eller to minus (--) i tabellen viser en sterkt signifikant positiv (pluss) eller negativ (minus) effekt (en signifikant positiv eller negativ driver). Med sterkt signifikant mener vi en sannsynlighet på minst 99 prosent for at vi på et statistisk grunnlag kan konkludere for enten en positiv eller negativ sammenheng. Markeringer med en pluss (+) eller en minus (-) viser en signifikant sammenheng hvor sannsynligheten er mellom 95 og 99 prosent for at vi på et statistisk

grunnlag kan konkludere for enten en positiv eller negativ sammenheng. Markeringer i parentes viser en såkalt grensesignifikant sannsynlighet (med grensesignifikant mener vi en sannsynlighet som er lavere enn 95 prosent men høyere enn 90 prosent for at vi på et statistisk grunnlag kan konkludere for en sammenheng). Nederste rekke i tabellene rapporterer antall hhv. bedrifter og inkubatorer eller næringshager som er inkludert i de ulike analysene som vi rapporterer resultater fra. Disse tallene vil variere for ulike analyser siden ikke alle respondenter, både enkeltbedrifter og operatører, har besvart samtlige spørsmål. Bortfall kan også delvis skyldes varierende tilgang på registerdata som vi har koblet opp mot våre primærdata (surveydata).

I tabellene har vi kun rapportert sterkt signifikante, signifikante eller grensesignifikante funn. I innledende modellkjøringer har vi i utgangspunktet inkludert en rekke variabler, men har gjennom en eksplorativ prosess suksessivt tatt variabler ut av modellen som ikke er signifikante. For hver modellkjøring har vi tatt ut den variabel med høyest p-verdi (dvs. er minst signifikant), reestimert modellen, og gjentatt denne prosedyren til vi kun står igjen med signifikante eller grensesignifikante variabler. Dette har vi gjort både for å øke antallet frihetsgrader, for å unngå mulig multikollinariet (at variabler inkludert i modellen korrelerer sterkt med hverandre) og for å maksimere antallet observasjoner i analysene (dess færre variabler som er inkludert, dess høyere vil antallet observasjoner tendere til å være, både på bedriftsnivå og inkubator- eller næringshagenivå). Alle disse forhold er med på å øke den statistiske robustheten til analysene, uten å gå særlig på bekostning av tapt informasjon ved å ekskludere variabler (siden vi kun suksessivt fjerner variabler en etter en som åpenbart ikke har noen signifikant effekt). Det må også presiseres at når vi kjører multivariate regresjonsanalyser så er fordelene den at vi kan isolere såkalte genuine effekter. Om vi f.eks. ønsker å studere hva som påvirker Variabel 1, og inkluderer tre sannsynlige «drivere» som uavhengige variabler, A, B og C vil analysens angi hvilken genuin effekt A måtte ha på Variabel 1, gitt at vi tar høyde for og «kontrollerer ut» en mulig effekt fra B og C. Det samme kan sies om B og Cs genuine effekt.

	1 Betydning av tiltak	2 Samarbeid innad i ink.	3 Samarbeid investorer	4 Samarbeid FoU	5 Samarb int med kunder og leverandører	6 Samarb reg og najs med kunder og lev	7 Omsetn dummy	8 Positivt årsresultat dummy	9 Resultat- og vekstambisjoner	10 Markedsorientering
Operatørnivå										
A Antall bedrifter i inkubator	--			--						-
B Operatørs omsetning (Log)			+	-				(-)		
C Karakteristika ved region (befolkningstetthet (Log))				++						
D Operatør kontakt med FoU-, utdannings- og investormiljøer		-		++						
E Operatør kontakt med næringsklynger, annet næringsliv og fylkeskommunen			--		--				--	
F Operatør kontakt med Innovasjon Norge regionalt og andre innovasjonsselskap/inkubatorer			+						(+)	++
G Gjennomsnitt betydning av tiltak (ikke fysisk plassert)		+				+		+		
H Gjennomsnitt betydning av tiltak (fysisk plassert)		+				+				
I Operatørs rapportering av betydning av tiltak										
Bedriftsnivå										
J Fysisk plassert	++									
K Bedriftsalder	-				+	+	++	++		-
Informasjon om antall aktører i analyser										
Antall bedrifter	282	258	290	290	277	254	274	297	297	278
Antall operatører	34	26	32	32	32	27	32	32	32	32

Tabell V.7.1: Inkubatorbedrifter. Markeringer med to pluss (++) eller to minus (--) i tabellen viser en sterkt signifikant positiv (pluss) eller negativ (minus) effekt (en signifikant positiv eller negativ driver). Med sterkt signifikant mener vi en sannsynlighet på minst 99 prosent for at vi på et statistisk grunnlag kan konkludere for enten en positiv eller negativ sammenheng. Markeringer med en pluss (+) eller en minus (-) viser en signifikant sammenheng hvor sannsynligheten er mellom 95 og 99 prosent for at vi på et statistisk grunnlag kan konkludere for enten en positiv eller negativ sammenheng.

	1 Betydning av tiltak	2 Samarbeid innad i NH.	3 Samarbeid investorer	4 Samarbeid FoU	5 Samarbeid int med kunder og leverandører	6 Samarb reg og najs med kunder og lev	7 Omsetn dummy	8 Positivt årsresultat dummy	9 Resultat- og vekstambisjoner	10 Markedsorientering
Operatørnivå										
A Antall bedrifter i næringshage				+		(-)				
B Operatørs omsetning (Log)	-			--					(+)	
C Karakteristika ved region (befolkningstetthet (Log))	(+)				--					
D Operatør kontakt med FoU-, utdannings- og investormiljøer	+						-			
E Operatør kontakt med næringsklynger, annet næringsliv og fylkeskommunen					(-)				(-)	
F Operatør kontakt med Innovasjon Norge regionalt og andre innovasjonsselskap/inkubatorer			-		(+)		(+)		(+)	(+)
G Gjennomsnitt betydning av tiltak (ikke fysisk plassert)		++								(+)
H Gjennomsnitt betydning av tiltak (fysisk plassert)			-	++	++	++			++	++
I Operatørs rapportering av betydning av tiltak				--	(-)	--		-		--
Bedriftsnivå										
J Fysisk plassert	++	++		+	-					
K Bedriftsalder		+				++	++			
Informasjon om antall aktører i analyser										
Antall bedrifter	428	444	364	360	360	358	340	368	380	371
Antall operatører	35	38	30	30	30	30	35	35	30	29

Tabell V. 7.2: Målbedrifter næringshager. Markeringer med to pluss (++) eller to minus (--) i tabellen viser en sterkt signifikant positiv (pluss) eller negativ (minus) effekt (en signifikant positiv eller negativ driver). Med sterkt signifikant mener vi en sannsynlighet på minst 99 prosent for at vi på et statistisk grunnlag kan konkludere for enten en positiv eller negativ sammenheng. Markeringer med en pluss (+) eller en minus (-) viser en signifikant sammenheng hvor sannsynligheten er mellom 95 og 99 prosent for at vi på et statistisk grunnlag kan konkludere for enten en positiv eller negativ sammenheng.

7.1.3. Redegjørelse for identifisering av avhengige variabler (effektvariabler), uavhengige variabler (drivere) og underliggende faktorer

Før vi kommenterer selve resultatene fra de ulike flernivå-regresjonsanalysene, finner vi det relevant å redegjøre for de ulike variablene som vi finner i tabellene, og som for øvrig er identiske for både inkubatorer og næringshager (dvs. tabell 7.1 og 7.2). En overordnet målsetting har vært å redusere kompleksiteten i datamaterialet ved å identifisere såkalte underliggende variabler, eller mer korrekt, faktorer. Dette har vi gjort ved å kjøre ulike faktoranalyser for å identifisere om svar avgitt på spørsmål i spørreskjemaet tenderer å «trekke» i samme retning (spørreskjema er lagt ved i Vedlegg 3.1). For eksempel effektvariabel i modell 1 (i både tabell 7.1. og 7.2) som vi navngir «betydning av tiltak». Her har vi tatt utgangspunkt i spørsmål q8_1 og q8_2 (1-11) som er felles for bedrifter i inkubator og næringshage. Spørsmålene berører i hvilken grad bedriftene mener operatør har vært betydningsfull i forhold til å styrke virksomheten. Ved å benytte faktoranalyse, finner vi at alle de elleve variablene i stor grad trekker i samme retning, for å si det noe forenklet. Dvs. om en respondent svarer høyt på spørsmål 1, så vil vedkommende tendere å svare høyt på de påfølgende spørsmål, og vice versa. En test som heter Cronbach's alpha viser høyt samsvar for svar angitt på disse spørsmålene. På bakgrunn av disse analysene har vi derfor konstruert en indeks basert på gjennomsnittsskår for de 11 ulike spørsmålene i spørreskjemaet, og som vi altså kaller for «betydning av tiltak».

Effektvariablene i modell 2, 3, 4, 5 og 6 er hhv. «samarbeid innad i inkubator eller næringshage med kunder, leverandører og andre» (2), «samarbeid med investorer» (3), «samarbeid med FoU-institusjoner» (4), «samarbeid internasjonalt med kunder og leverandører» (5), og «samarbeid regionalt eller nasjonalt med kunder og leverandører» (6). Disse er konstruert på bakgrunn av faktoranalyser som vi har gjennomført for spørsmål q4_1 (næringshager) og q4_3 (inkubatorer) (16 ulike spørsmål som er identiske for både inkubator- og målbedrifter). «samarbeid innad i inkubator eller næringshage med kunder, leverandører og andre» (2) er en indeks basert på gjennomsnittsskår for spørsmål 1-3, «samarbeid med investorer» (3) er basert på spørsmål 14-16, «samarbeid med FoU-institusjoner» (4) er basert på spørsmål 11-13, «samarbeid internasjonalt med kunder og leverandører» (5) er basert på spørsmål seks og ni, og «samarbeid regionalt eller nasjonalt med kunder og leverandører» (6) er basert på spørsmål fire, fem, syv og ti. Utover de statistiske analysene (som i tillegg viser tilfredsstillende Cronbach's alpha skår for hver indentifisert effektvariabel), mener vi at den nevnte inndelingen er substansielt fornuftig.

Effektvariabler i modell 7, 8, 9 og 10 er ulike mål på bedrifters ytelse eller «performance». I modell 7 har vi kodet bedrifter med omsetning 1 og bedrifter uten omsetning 0. I Modell 8 har vi kodet bedrifter med positivt årsresultat 1 og negativt årsresultat 0 (alternativt kunne vi ha benyttet hhv. positivt eller negativt driftsresultat, men for et stort antall bedrifter har vi ikke data for denne variabelen og har derfor valgt å ta utgangspunkt i årsresultatdata). Det kan selvsagt innvendes at å kun modellere omsetning og årsresultat som en dummy er en nokså grov indeksering av ytelse eller «performance». Alternativt kan det tenkes at omsetning per ansatt (som en indikator på produktivitet) eller årsresultat per ansatt hadde vært mer nyanserte indikatorer på en bedrifts ytelse eller «performance». En ulempe i våre data er imidlertid at mange bedrifter ikke har ansatte, eller vi mangler gode data om antall ansatte, noe som ville gitt et stor bortfall av observasjoner i analysene våre. Det er videre viktig å presisere at data fra de nevnte variablene stammer fra 2014, mens primærdata fra surveyen ble samlet i slutten av 2016. Metodisk bør en derfor ikke legge for stor vekt på resultater

rapportert i Modell 7 og 8, etter vår mening. I Modell 9 har vi for øvrig benyttet perspektuelle mål på bedrifters resultat- og vekstambisjoner, og variabelen er en gjennomsnittsindeks basert på svar i spørsmål q3_2 (spørsmål 1-6) og som er identiske for bedrifter både i næringshage og inkubasjon (høy Cronbach's alpha skår viser god konsistens i svar som er avgitt). Den siste effektvariabelen er markedsorientering (Modell 10) og er basert på spørsmål q3_2 (spørsmål 7-10). Forskning har vist at bedrifter som i stor grad har et høyt fokus på markedsorientering opplever bedre resultater enn bedrifter som i mindre grad er markedsorienterte.

Hva gjelder uavhengige variabler, eller såkalte drivere for effektvariablene vi har omtalt, så er de fleste som nevnt på operatørnivå (dvs. på inkubator- eller næringshagenivå). Disse er rapportert i (vannrette) rekker i tabell 7.1 og 7.2. Den første, variabel A, angir antall bedrifter med tilknytning til inkubator eller næringshage, og indikerer størrelse til operatør. Variabel B angir omsetning, noe som også angir størrelse hos operatør. Variabelen er log-transformert, dvs. at vi har tatt den naturlige logaritmen til variabelverdiene grunnet sterkt avvik fra normalfordeling.

Variabel C dreier seg om karakteristika ved regionen. For å avdekke hva som kjennetegner den geografiske konteksten hvor inkubatoren eller næringshagen er geografisk lokalisert har vi valgt å bruke befolkningstetthet i den aktuelle økonomiske regionen som indikator. Også denne er log-transformert. Befolkningstetthet er forholdstallet mellom antall innbyggere i en økonomisk region, definert etter SSBs inndeling og i tråd med EUs klassifisering av økonomiske regioner, og antall innbyggere. SSBs inndeling av kommunal sentralitet er anvendt i kapittel 5 og 6 og vi vurderte også å benytte denne tilnærmingen i våre analyser (hvor kommune er gradert som minst sentral, mindre sentral, noe sentral eller sentrale). Innledende analyser indikerte imidlertid at regional befolkningstetthet var en bedre og mer hensiktsmessig indikator til å måle sentralitet enn SSBs indikator for kommunal sentralitet. Befolkningstetthet er for øvrig en mye brukt indikator for regional sentralitet i en rekke internasjonale studier, inkludert studier fra Norge som er publisert i anerkjente og ledende tidsskrifter. Et siste faglig argument er at regional befolkningstetthet er en kontinuerlig variabel, mens kommunal sentralitet er en nokså grovkornet nominal variabel på fire nivåer. Statistisk sett gir derfor variabelen befolkningstetthet et mer nyansert bilde, statistisk sett, enn variabelen kommunal sentralitet gjør. For øvrig er regional befolkningstetthet og kommunal sentralitet indikatorer som korrelerer sterkt med hverandre. Vårt faglige utgangspunkt er at inkubatorer/næringshager i befolkningstette regioner vil kunne nyttiggjøre seg et rikere regionalt miljø og vil kunne ha flere ressurser å spille på i sin oppfølging av bedriftene, enn inkubatorer/næringshager i befolkningstynne regioner.

Variabel D, E og F baserer seg på spørsmål q2_1 og q2_2 i spørreskjemaet til ledere i inkubatorer og næringshager (Syv spørsmål som er identiske for ledere av inkubator- og målbedrifter). Her har vi gjennomført faktoranalyser på tilsvarende måte som beskrevet over (men med den forskjell at vi nå kun har analysert operatører). Variabel D, «Operatør kontakt med FoU, utdannings- og investormiljøer» er en indeks konstruert ved å ta gjennomsnittsskår for spørsmål 1 og 2. Variabel E, «operatør kontakt med næringsklynger, annet næringsliv og fylkeskommunen» er konstruert ved å ta gjennomsnittsskår for spørsmål tre, fire og syv. Variabel F, «operatør kontakt med Innovasjon Norge regionalt og andre innovasjons-selskap/inkubatorer» er konstruert ved å ta gjennomsnittsskår for spørsmål fem og seks. Variabel G er konstruert på bakgrunn av gjennomsnittsskår av betydning av tiltak for bedrifter som ikke er fysisk/geografisk plassert i næringshage eller inkubator (spørsmål q8_1 og q8_2

(1-11) som er felles for bedrifter i inkubator og næringshage). Før vi modellerte gjennomsnittsskår på operatørnivå analyserte vi hvorvidt bedrifters responser på betydning av tiltak tenderte til å være signifikant mer konsistente innad i inkubatorer og næringshager enn mellom dem, noe som viste seg å være tilfelle (hvis så ikke var tilfelle kan det stilles spørsmål ved hvorvidt det metodisk sett kan forsvares å ta gjennomsnittsskår for respondenter på operatørnivå). Variabel H er modellert på tilsvarende måte (som variabel G), men baserer seg på respondenter som er fysisk/geografisk plassert i inkubator eller næringshage. Variabel I baserer seg på i hvilken grad inkubator- eller næringshageleder opplever i hvilken grad betydningen av tiltaket styrker bedriftene. Her har vi tatt gjennomsnittsskår fra spørsmål q8_1 (11 spørsmål). Faktoranalyse viste stort samsvar i angitte svar. Det som er spesielt interessant er at de elleve spørsmålene er identiske med spørsmålene som bedriftene fikk (dvs. i hvilken grad de mener operatør har betydning for å styrke bedriftene) og gir derfor et interessant sammenligningsgrunnlag for hvorvidt operatørs opplevelse av tiltak vs. bedrifters (gjennomsnittlige) opplevelse av betydning av tiltak har noen genuine utfall på bedriftsnivå.

Videre har vi tatt med en dummy-variabler på bedriftsnivå; om en bedrift er fysisk/geografisk lokalisert i en inkubator/næringshage eller ikke (J). Fysisk lokalisering er kodet 1 og ikke fysisk lokalisering er kodet 0 (J). Til sist tar vi med bedriftsalder (K). Bedrifter etablert i 2012 eller tidligere er kodet 5. Bedrifter etablert i 2013 er kodet 4, i 2014 kode 3 i 2015 kodet 2 og 2016 kodet 1.

7.1.4 Avsluttende metodologiske kommentarer og presiseringer

Utover analysene vi presenterer i Tabell 7.1 og 7.2 har vi i tillegg kjørt samlede analyser av både inkubator- og målbedrifter (i stedet for å analysere dem hver for seg) og benyttet tilsvarende metodisk tilnærming som beskrevet ovenfor (hvilket betyr at vi har inkludert alle de fire kvadrantene fra Figur 7.2). Dette har muliggjort å sammenligne effekter fra hhv. bedrifter som befinner seg i inkubasjon eller næringshage. Vi gjengir noen sentrale funn fra disse analysene avslutningsvis. Avslutningsvis gjengir vi også noen analyser hvor vi kun har data fra bedrifter i inkubasjon.

Før vi går løs på selve analyseresultatene, vil vi presisere at vi i modell 1-6 og 9 og 10 har gjennomført såkalt *lineære* flernivå (multilevel) multivariate analyser (siden effektvariablene er kontinuerlige), mens vi har gjennomført *logistisk* flernivå (multilevel) multivariate analyser i Modell 7 og 8 (siden effektvariablene der binære eller såkalte dummies). Signifikante regresjonskoeffisienter som vi angir er såkalte «fixed effects» parametere i flernivåanalyser, mens operatørvariabelen er et såkalt «random effect» parameter hvor vi ikke rapporterer spesifikke funn (dette parameteret viser hvorvidt det er mer variasjon innad i inkubatorer og næringshager enn mellom dem).

I regresjonsanalyser rapporterer en normalt hver effektvariabel for seg (suksessivt hver modell oppgitt i de ulike kolonnene) og beskriver hva slags effekt mulige uavhengige variabler (eller «drivere» rapportert i vannrette rekker) har på effektvariabelen. I denne rapporten finner vi det imidlertid mest hensiktsmessig å ta for seg hver enkelt eller grupperinger av uavhengig variabler (fra A-K) og redegjøre for hver enkelt sin effekt på ulike avhengige variabler.

7.2 Resultatanalyser

7.2.1 Operatørs størrelse

La oss begynne med operatørnivåvariablene «Antall bedrifter i inkubator/næringshage» (A) og «Operatørs omsetning» (B). Begge disse variablene er indikatorer på en inkubator eller næringshages størrelse eller volum.

Inkubatorbedrifter. Vi ser i modell 1 at betydning av tiltak (i hvilken grad en bedrift opplever at inkubatoren eller næringshagen styrker bedriften) er lavest i inkubatorer med mange bedrifter (A) (negativ sammenheng). Separate analyser viser imidlertid at denne effekten er mest markant tilstede for inkubatorbedrifter som ikke er fysisk/geografisk plassert hos operatør. En mulig årsak til dette kan være at bedrifter som ikke har fysisk tilstedeværelse i særlig grad kan oppleve å komme til kort i store inkubatormiljøer. Operatører med mange bedrifter svekker videre inkubatorbedrifters kontakt med FoU-aktører (modell 4), samt svekker deres markedsorientering (modell 10). Operatører med høy omsetning (B), som er en annen indikator på størrelse, reduserer også enkeltbedrifters orientering mot FoU-miljøer (modell 4), har en grensesignifikant negativ påvirkning av årsresultat (modell 8), men det øker enkeltbedrifters kontakt med investormiljøer (modell 3). Til tross for sistnevnte positive funn, antyder de samlede resultater at operatørstørrelse har en overveiende negativ påvirkning for enkeltbedrifter i inkubasjon.

Målbedrifter næringshager. Operatørstørrelse i antall ansatte (A) har en positiv effekt på bedrifters orientering mot FoU-miljøer (modell 4), som er motsatt effekt av hva inkubatorbedrifter rapporterer, men en grensesignifikant negativ effekt på bedrifters samarbeid regionalt og nasjonalt med kunder og leverandører (modell 6). Operatørs omsetning (B), en annen indikator på størrelse, samavarianer negativt med bedrifters orientering mot FoU-miljøer (modell 4). Sistnevnte funn er i tråd med hva vi har funnet for inkubasjonsbedrifter. Vi finner videre at operatørs omsetning har en negativ sammenheng med bedrifters opplevelse av betydning av tiltak (modell 1), men separate analyser viser igjen at effekten er mest uttalt hos bedrifter som ikke er fysisk/geografisk plassert hos operatør. Til sist finner vi at bedrifter lokalisert hos operatør med høy omsetning har en grensesignifikant positiv effekt på bedrifters resultat- og vekstambisjoner.

7.2.2 Karakteristika ved region (befolkningstetthet)

Inkubatorbedrifter. Inkubatorbedrifter i befolkningstette regioner (C) rapporterer en relativt sterk tendens til å samarbeide med FoU-miljøer (modell 4). Vi tror at dette funnet kan forklares ved at tilstedeværelsen av slike tjenester er høyest i befolkningstette regioner.

Målbedrifter næringshager. Målbedrifter i befolkningstette regioner (C) rapporterer en relativt høy grad av betydning av med tiltak (modell 1), men sammenhengen er grensesignifikant. Vi tror at funnet primært kan forklares ved at operatørs tilgjengelige kompetanse er høyest i befolkningstette regioner, og at bedrifters tilgang på ulike typer kompetanse, tjenester og generell infrastruktur også er høyest i befolkningstette regioner. Separate analyser viser videre at den positive effekten er sterkest for bedrifter som er fysisk/geografisk plassert hos operatør. Hva gjelder bedrifter som ikke er fysisk/geografisk plassert hos operatør finner vi noe overraskende en negativ effekt. Dette kan igjen tyde på at bedrifter som ikke er fysisk/geografisk tilhører et operatørmiljø synes å enten å ikke få tilgang til ønskede ressurser, eller de har i mindre grad behov for ressurser som operatørmiljøet har

å tilby i befolkningstette regioner. Vi finner også at målbedrifter i befolkningstette regioner (C) har relativt begrenset internasjonalt samarbeid (modell 5). Dette er kanskje et overraskende funn, men en mulig forklaring kan være at bedrifter med internasjonale ambisjoner i befolkningstette regioner sannsynligvis ikke primært deltar i næringshageprogram, men i større grad benytter seg av andre tiltak.

7.2.3 Operatørs regionale forankring

Inkubatorbedrifter. Bedrifter lokalisert hos operatører med sterk forankring mot regionale FoU-, utdannings- og investormiljøer (D) har mindre samarbeid internt med andre inkubatorbedrifter (modell 2), men mer samarbeid med FoU-miljøer (modell 4). Vi er noe usikre på hva som kan forklare førstnevnte funn, men sistnevnte funn indikerer at en operatørs fokus på samarbeid med FoU-, utdannings-, og investormiljøer kan være en driver for bedrifters fokus mot tilsvarende miljøer. Vi kan imidlertid ikke utelukke at inkubatorer som i stor grad tiltrekker seg bedrifter som samarbeider med investormiljøer og FoU-organisasjoner retter sitt fokus mot tilsvarende aktører. Hva gjelder operatørs integrasjon med Innovasjon Norge regionalt og andre inkubatorer og innovasjonsselskaper (F) så finner vi også flere positive funn. Det fremmer bedrifters orientering mot investormiljøer (modell 3). Videre har det også en positiv effekt på grad av markedsorientering (modell 10) og resultat- og vekstambisjoner (modell 9). Motsvarende finner vi imidlertid at operatørs kontakt med annet regionalt næringsliv og fylkeskommunen (E) ikke fremmer bedriftenes investor-samarbeid og internasjonale orientering (modell 5). Bedrifters resultat- og vekstambisjoner er også lavest i inkubatormiljøer med sterk orientering mot lokalt næringsliv og fylkeskommunen (modell 11). I tillegg viser en separat analyse at tilknytning til regionalt næringsliv og fylkeskommunene svekker entreprenørers mestringstro. Hva disse tendensene kan skyldes er vi noe usikre på, men en plausibel forklaring kan være at inkubatormiljøer med sterkt tilknytning til fylkeskommune og lokalt næringsliv kan stimulere en næringsaktivitet som innholdsmessig ligger tett opp til etablert industri og som i begrenset grad induserer vekstambisjoner og innovative løsninger rettet mot et internasjonalt marked.

Målbedrifter næringshager. For målbedrifter gir operatørs forandring mot regionale FoU-, utdannings-, og investormiljøer (D) en økt opplevelse av betydning av tiltak (modell 1). En mulig forklaring kan være at nevnte type forankring øker kompetansen hos operatør. Samme type regionale forankring (D) samvarierer videre negativt med bedriftsomsetning (modell 7), og en plausibel forklaring er at innovasjonsfokuset er høyere enn omsetningsfokuset i slike miljøer. Hva gjelder operatørs forankring mot annet næringsliv og fylkeskommunen (E) så fremmer ikke dette, i tråd med funn fra inkubatorbedrifter, internasjonalt samarbeid med kunder og leverandører (modell 5) og resultat- og vekstambisjoner (modell 9), men sammenhengene er grensesignifikante. Operatørs forankring mot Innovasjon Norge regionalt og andre inkubatorer og innovasjonsselskaper (F) øker, i tråd med funn fra inkubatorer, bedrifters resultat- og vekstambisjoner (modell 9), samt deres markedsorientering (modell 10). I tillegg stimulerer det omsetning (modell 7) og fremmer internasjonalt samarbeid med kunder og leverandører (modell 5). Det bør imidlertid påpekes at alle disse sistnevnte rapporterte funnene er grensesignifikante, og derved ikke bør tillegges for stor vekt. Et mer robust funn er imidlertid den regionale forankringens negative effekt for bedrifters orientering mot investormiljøer (modell 3). Vi tror at dette kan forklares med at sterk regional forankring mot aktører som bl.a. har en finansieringsrolle reduserer behov for kontakt med andre finansiører.

7.2.4 Bedriftenes opplevelse av tiltaket (kollektivt og individuelt)

Vi har også undersøkt i hvilken grad bedrifiers kollektive opplevelse av betydning av tiltak fra inkubator- og næringshage tjenester (G og H), samt operatørs tilsvarende opplevelse (I), kan ha noen sammenheng med ulike bedriftscharakteristika. Nedenfor gjengir vi noen overordnede funn fra hhv. inkubator- og næringshagemiljøer.

Inkubatorbedrifter. Vi finner at kollektiv opplevelse av betydning av tiltak, både for bedrifter som er fysisk/geografisk plassert i inkubator (H) og de som ikke er det (G), øker samarbeid for bedrifter med tilknytning til operatør (modell 2). Sagt noe forenklet, kollektiv opplevelse av at tilbudet er bra synes å trigge samarbeid mellom bedrifter i inkubasjon. Videre fører den samme kollektive opplevelse av betydning av tiltak (G og H) til at inkubatorbedrifter i større grad samarbeider med kunder og leverandører regionalt og nasjonalt (modell 6). Til sist finner vi at opplevd betydning av tiltak for bedrifter som ikke er fysisk/geografisk plassert i inkubatormiljø til økt sannsynlighet for positivt årsresultat (modell 8). Vi er noe usikre på hva de to sistnevnte resultater kan skyldes, men en plausibel forklaring er at kompetansen som inkubatoren tilbyr istandsetter bedrifter til å samarbeide med kunder og leverandører regionalt og nasjonalt, samt at det også øker forutsetninger for forbedrede økonomiske resultater.

Målbedrifter næringshager. For målbedrifter har bedrifiers kollektive opplevelse av betydning av tiltak positive effekter på samarbeid innad i næringshage (i likhet med inkubatorbedrifter) (modell 2), samarbeid med FoU-organisasjoner (modell 4), regionalt, nasjonalt og internasjonalt kunde og leverandørsamarbeid (modell 5 og 6), resultat- og vekstambisjoner (modell 9) og markedsorientering (modell 10). Hva gjelder operatørs rapportering av tilsvarende forhold så opplever vi imidlertid jevnt over motsvarende og negative effekter. I tillegg har operatørs rapportering av betydning av tiltak en negativ samvariasjon med bedrifiers omsetning (modell 8). Vi er noe usikre på hva dette kan skyldes, men funnene indikerer uansett at eventuell positiv egenrapportering fra operatør ikke nødvendigvis gir et fullverdig bilde av de faktiske forhold, kanskje snarere tvert imot. En mulig forklaring kunne ha vært såkalt multikollinearitet, som er et statistisk fenomen hvor uavhengige variabler korrelerer sterkt med hverandre (og som i tur kan resultere i ustabile og til dels «pussige» resultater). Vi har imidlertid testet for dette og funnet at sannsynligheten for multikollinearitet til å være minimal. Til sist kan vi rapportere at kollektiv betydning av tiltak (H) samvarierer negativt med bedrifiers orientering mot investorer (modell 3). En forklaring på dette kan være at bedrifter som har begrenset behov for investorstøtte i overveiende grad tenderer å rapportere næringshagetiltaket som positivt. Det er til sist viktig å presisere at funnene som vi har rapportert fra bedrifiers kollektive opplevelse av betydning av tiltak i varierende grad stammer fra aktører som er fysisk/geografisk lokalisert i næringshage vs. de som ikke er det. Den overveiende trenden er imidlertid at det er en rekke positive effekter langs sentrale bedriftsindikatorer i næringshager hvor bedriftene kollektivt skårer høyt på opplevelse av betydning av tiltak.

7.2.5 Kontorplass innenfor vs. utenfor operatørmiljø

Inkubatorbedrifter. Bedrifter som er fysisk/geografisk plassert i operatørs miljø (J) rapporterer høyere betydning av tiltak enn bedrifter plassert utenfor miljø (modell 1). Dette kan bety at førstnevnte grupper bedrifter i større grad mener de får tilgang til eller kan nyttiggjøre seg av ulike tjenester som operatøren tilbyr.

Målbedrifter næringshager. I likhet med inkubatorbedrifter finner vi også at målbedrifter som er lokalisert i operatørs miljø (J) rapporterer høyere betydning av tiltak enn bedrifter plassert utenfor miljø (modell 1). Dette kan igjen bety at førstnevnte grupper bedrifter i større grad mener de får tilgang til eller kan nyttiggjøre seg av ulike tjenester som operatøren tilbyr. Videre finner vi at fysisk/geografisk plassering i operatørs miljø (J), kanskje ikke overraskende medvirker til økt samarbeid med andre målbedrifter (modell 2). Det øker også samarbeid med FoU-miljøer (modell 4), men reduserer internasjonalt samarbeid med kunder og leverandører (Modell 5). Sistnevnte negative funn kan forklares ut i fra at bedrifter plassert utenfor næringshagens miljø muligens skaffer seg internasjonale relasjoner gjennom andre kanaler enn næringshageaktiviteter.

7.2.6 Bedriftsalder

Inkubatorbedrifter. Hva gjelder bedriftsalder (K) så viser våre analyser at eldre bedrifter rapporterer lavere opplevelse av betydning av tiltak enn yngre bedrifter (Modell 1). Dette kan tyde på at yngre bedrifter opplever tilbudet som gis til å være mest kritisk og fruktbart i en sårbar oppstartsfasen. Eldre bedrifter samarbeider i utstrakt grad mot regionale, nasjonale (modell 6) og internasjonale aktører (modell 5). Dette er plausible funn siden eldre bedrifter muligens har et større behov for å etablere samarbeidsrelasjoner både med kunder, leverandører og andre aktører enn yngre bedrifter. Naturlig nok finner vi at eldre bedrifter i større grad tenderer til å ha omsetning (modell 7) og positivt årsresultat (modell 8), men vi finner også at markedsorientering (modell 10) faller med bedriftsalder. Sistnevnte funn kan forklares ved at eldre bedrifter kan ha oppnådd de markedsrelasjoner de ønsker og derfor i mindre grad fokuserer på dette aspektet.

Målbedrifter næringshager. For målbedrifter finner vi at bedriftsalder (K) samvarierer positivt med samarbeid innad i næringshagen (modell 1). Dette kan forklares ved at eldre bedrifter har fått tid til å lære hverandre å kjenne. Bedriftsalder samvarierer også positivt med regionalt og nasjonalt kunde- og leverandørsamarbeid (modell 6), samt økt omsetning (modell 7). Begge sistnevnte funn er i tråd med det vi rapporterte for inkubatorbedrifter.

7.2.7 Forskjeller mellom å tilhøre inkubator vs. næringshage

Til tross for at vi i overveiende grad har foretatt separate analyser av bedrifter i hhv. inkubasjon og næringshage, har vi også gjennomført analyser hvor vi samlet sett har alle bedrifter under ett. Dette har muliggjort å sammenligne hvorvidt inkubator- og målbedrifter avviker langs en eller flere parametre.

Det er mer bedriftssamarbeid i næringshager enn i inkubatorer. Relativt lavt nivå av samarbeid i inkubatorer vil kanskje overraske noen, men funnet er faktisk i tråd med flere internasjonale studier som indikerer det samme. Bedrifter i inkubasjon har mer utstrakt samarbeid med FoU-miljøer og internasjonale aktører enn målbedrifter, noe som kanskje heller ikke er spesielt overraskende. Motsvarende finner vi at målbedrifter i større grad rapporterer om positiv omsetning og årsresultat enn inkubatorbedrifter. Dette er også et forventet funn og indikerer at næringshager i relativt stor grad har modne bedrifter i sin portefølje. Til sist finner vi at bedrifter i inkubasjon har høyere resultat- og vekstambisjoner enn målbedrifters, noe som heller ikke er spesielt overraskende etter vår mening.

7.2.8 Redegjørelse av avsluttende analyser som kun berører inkubatorer og inkubatorbedrifter

Innledningsvis poengterte vi at vi primært har studert bedrifter tilhørende de fire kvadrantene som vi har gjort rede for i Figur 7.2. Imidlertid har vi stilt noen spesifikke spørsmål kun til bedrifter i inkubasjon (dvs. tilhørende kvadrant 1 og 3 i Figur 7.2). Blant annet har vi stilt spørsmål om bedriftsetablerers opplevelse av mestringstro («self efficacy»). Dette er et begrep som har fått en del oppmerksomhet innen entreprenørskapsforskningslitteraturen, og vi har derfor også ønsket å kartlegge det for bedriftsetablerere i inkubasjon. Vi har benyttet indikatorer som er basert på internasjonale studier (gjenspeilt i spørsmål q33 1 til 4). Faktoranalyse viste at spørsmålene eller indikatorene, ikke uventet, lastet sterkt på en faktor og vi konstruerte derfor en gjennomsnittsindeks basert på disse. Vi ønsket videre å undersøke to andre sentrale begreper innen entreprenørskapslitteraturen, «causation» og «effectuation». Dessverre finnes det, så langt vi kjenner til, ingen fullgode norske oversettelse av disse begrepene, men «causation» betyr at entreprenøren eller bedriftsetablereren har en klar målsetting eller forretningside, og fokuserer på realisering av denne. En entreprenør eller bedriftsetablerer med en «effectuation» tilnærming, på den annen side, er i større grad fleksibel og åpen for nye og annerledes ideer underveis og har i mindre grad en spesifikk målsetting. Vi stilte fire spørsmål for å måle disse to begrepene (spørsmålene er delvis basert på internasjonal forskningslitteratur men vi har også til dels formet egne spørsmål som vi mener er bedre egnet til å måle de nevnte begrepene enn det tidligere studier har gjort). De nevnte spørsmålene er q32 i spørreskjemaet. Faktoranalyse viste at spørsmål en og to lastet på en faktor («causation») og tre og fire lastet på en annen faktor («effectuation»). Vi hadde trodd at «causation» og «effectuation» var to ekstremiteter langs en og samme dimensjon, men våre analyser viste imidlertid at så ikke var tilfellet. I likhet med hva vi har gjort tidligere konstruerte vi to indekser basert på gjennomsnittsverdier for hhv. spørsmål en og to («causation») og tre og fire («effectuation»). Videre har vi ønsket å kartlegge årsakene eller motivene for entreprenørskap, mer spesifikt måle hvorvidt en er drevet på bakgrunn av et genuint ønske om å bli entreprenør («opportunity entrepreneurship»), eller om det har vært et nødvendighetshensyn i mangel på alternativer, som for eksempel arbeidsledighet eller andre forhold («necessity entrepreneurship»). Vi spurte derfor respondentene i inkubasjon om disse forhold i spørsmål q31 (svar på spørsmål 1 ble kodet 1 for «opportunity entrepreneurship», svar på spørsmål to eller tre ble kodet 0 for «necessity entrepreneurship»). Kunnskap om dette entreprenørskapsbegrepet mener vi er mer kritisk nå enn tidligere pga. høyere arbeidsledighet, særlig innen oljerelaterte bransjer og i regioner med sterkt innslag av slik virksomhet. Til sist har vi ønsket å studere begrepet noviseentreprenørskap. En noviseentreprenør starter sin aller første bedrift. En entreprenør som har startet flere bedrifter tidligere blir ofte omtalt som en serieentreprenør. Respondenter som har indikert svaralternativ ja i spørsmål q29 har vi kodet 1 for noviseentreprenør (svaralternativ nei er kodet 0 og indikerer at entreprenøren har startet bedrift tidligere).

I våre analyser av disse siste begrepene som vi har omtalt ovenfor, har vi primært vært interessert i å finne faktorer som er assosiert med entreprenørers mestringstro og i hvilken grad mestringstro kan påvirke resultat- og vekstambisjoner. Vi gjengir ikke statistiske detaljer her, men vi finner at entreprenører som skårer høyt både på «causation» og «effectuation» tendere til å ha høy mestringstro, noviseentreprenører har lav mestringstro og «opportunity» entreprenører har høy mestringstro. Hva gjelder forhold ved inkubasjon så finner vi at sterk

grad av integrasjon med lokale næringsklynger, annet regionalt næringsliv og fylkeskommunen har en negativ effekt på entreprenørenes mestringstro. Dette siste resultatet føyer seg inn i rekken av flere andre negative effekter vi har identifisert ved sterk regional involvering fra lokalt næringsliv og fylkeskommune. Videre finner vi at entreprenører med høy grad av mestringstro også rapporterer høy markedsorientering og høye resultat- og vekstambisjoner. Imidlertid finner vi ingen signifikant sammenheng mellom mestringstro og objektive mål på resultatoppnåelse som oppnådd omsetning og positivt årsresultat.

Hva gjelder flere av de resultatene vi har omtalt ovenfor så kan det imidlertid stilles spørsmål ved intern validitet. For eksempel; positiv samvariasjon mellom mestringstro og resultat- og vekstambisjoner kan gjerne tilskrives såkalt «common method bias», at respondenter som rapporterer høy skår på den ene variabelen også tenderer å rapportere høy skår på den andre, uten at variabel én nødvendigvis har en kausal effekt på variabel to. Når vi imidlertid observerer at både «causation» og «effectuation» korrelerer negativt med hverandre (-.32), men begge har en positiv effekt på mestringstro, er sannsynligheten for såkalt «common method bias» begrenset. Disse funnene kan derfor bety at både «causation» og «effectuation» er to ulike forklaringer på genuin interesse for entreprenørskap (men på ulike måter) og som kan forklare hva som skaper entreprenøriell mestringstro. At noviseentreprenører tendere til å ha lav mestringstro kan enten være at entreprenøriell erfaring øker eller gir mestringstro, eller at serieentreprenører i utgangspunktet har høyere mestringstro enn noviser (personer med høy mestringstro i utgangspunktet har en høyere tendens til å bli serieentreprenører enn personer med lavere mestringstro). Til sist finner vi det spesielt interessant å merke seg at «opportunity» entreprenører skårer relativt høyt på mestringstro. Dette mener vi forklares ved at entreprenører som står fritt til å velge en entreprenøriell karriere (de er ikke tvunget til det på bakgrunn av arbeidsledighet eller andre forhold) ser ut til å være genuint annerledes hva mestringstro angår enn entreprenører som sannsynligvis ikke hadde valgt en slik karrierevei dersom alternativer fantes. Etter vår mening er dette en klar indikasjon på at «genuine» entreprenører i utgangspunktet har en høyere mestringstro enn den øvrige befolkningen.

På oppdrag fra Siva har Mohnsenteret for innovasjon og regional utvikling ved Høgskulen på Vestlandet, sammen med Ideas2Evidence og Samfunns- og næringslivsforskning (SNF) gjennomført en midtveisvaluering av Inkubatorprogrammet og Næringshageprogrammet. Evalueringen dekker perioden 2012-2016.

Inkubatorprogrammet skal ha et særlig søkelys på oppstartbedrifter med vekstpotensial, mens næringshageprogrammet inkluderer et bredere spekter av bedrifter. I vår evaluering finner vi at de lokale inkubatorene har et betydelig innslag av nystartede og ambisiøse virksomheter innenfor kunnskapsintensive bransjer, og at operatørene og bedriftene i hovedsak er lokalisert til sentrale områder.

Næringshageprogrammet på sin side synes å oppfylle intensjonen om å være et virkemiddel «fortrinnsvis for distriktene», og det er en variert sammensetning av bedrifter knyttet til næringshagene. En betydelig del av de tilknyttede målbedriftene ser også ut til å ha potensial for videre utvikling. Evalueringen tyder altså på at de to programmene treffer sine målgrupper både når det gjelder operatører og bedrifter.

Vår evaluering viser også at programmene evner å gjøre en forskjell for de bedriftene som rekrutteres inn, og at utviklingen i bedriftene styrkes. I tillegg bidrar programmene også, gjennom de lokale operatørene, til å bygge lokal kapasitet på det å fasilitere entreprenørskap og bedriftsutvikling.

I tillegg til å avdekke hvordan programmene virker, gir evalueringen også en rekke anbefalinger for en videreutvikling av programmene.



IDEAS2EVIDENCE

SNF



Samfunns- og næringslivsforskning AS

Centre for Applied Research at NHH

Helleveien 30
NO-5045 Bergen
Norway

P +47 55 95 95 00
E snf@snf.no
W snf.no

Trykk: Allkopi Bergen