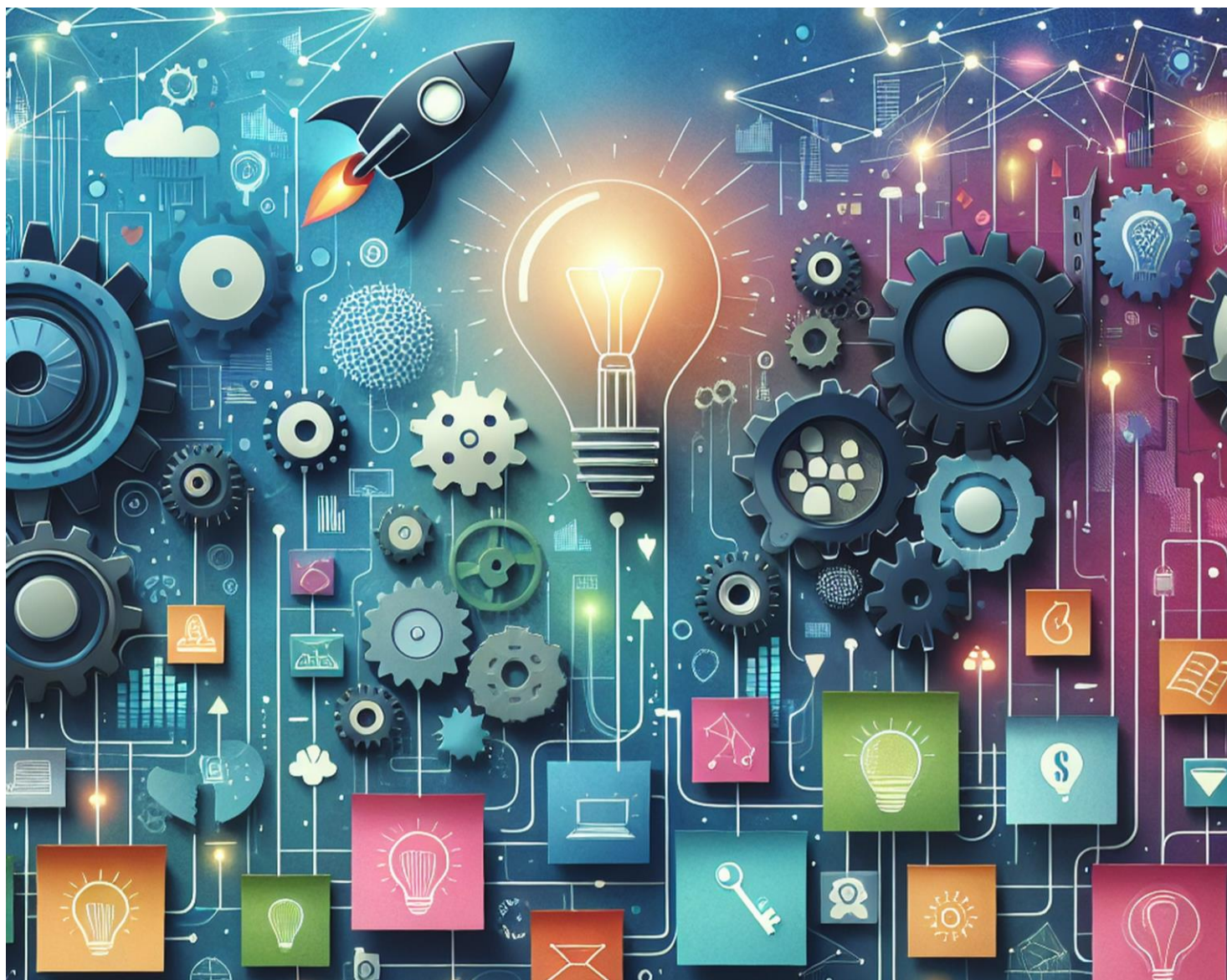


RAPPORT

STATUS FOR GRÜNDERSKAP I NORGE

En analyse av utviklingen i gründerskap de siste 15 årene



MENON-PUBLIKASJON NR. 22/2024

Av Leo A. Grünfeld, Per Fredrik Johnsen, Ada Lunde og John Oskar Skjeldrum



Forord

På oppdrag for Nærings- og fiskeridepartementet har Menon Economics kartlagt status for gründerskap i Norge. Formålet med oppdraget er å skape en bedre forståelse for nåværende status og hvordan gründerskap i Norge har endret seg over tid.

Prosjektet har vært ledet av Per Fredrik Johnsen, med John Oskar Skjeldrum og Ada Lunde som prosjektmedarbeidere. Leo A. Grünfeld har vært prosjektansvarlig.

Menon Economics er et forskningsbasert analyse- og rådgivningsselskap i skjæringspunktet mellom foretaksøkonomi, samfunnsøkonomi og næringspolitikk. Vi tilbyr analyse- og rådgivningstjenester til bedrifter, organisasjoner, kommuner, fylker og departementer. Vårt hovedfokus ligger på empiriske analyser av økonomisk politikk, og våre medarbeidere har økonomisk kompetanse på et høyt vitenskapelig nivå.

Vi takker Nærings- og fiskeridepartementet for et spennende oppdrag. Forfatterne står ansvarlig for alt innhold i rapporten.

Februar 2024

Leo A. Grünfeld
Ansvarlig partner
Menon Economics

Februar 2024

Per Fredrik Johnsen
Prosjektleder
Menon Economics

Innhold

SAMMENDRAG	4
Kort om gründerbedriftene	4
Kort om hvordan det går med bedriftene 5 år etter oppstart	5
Kort om hvem gründerne er	6
Kort om tilgang på kapital	6
Kort om tilgang på kompetanse og nettverksarenaer	7
1 INNLEDNING	8
2 HVA ER EN GRÜNDER OG HVA ER EN OPPSTARTSBEDRIFT?	9
2.1 Definisjon av en oppstartsbedrift	9
2.1.1 Relevante avgrensninger i populasjonen av oppstartsbedrifter	9
2.2 Definisjon av en gründer	10
2.3 Om vekstorientert gründerskap	11
2.4 Trakten: Fra alle oppstartsbedrifter til de med vekstpotensial og ambisjon	12
3 OPPSTARTSBEDRIFTER I TALL	15
3.1 Oppstartsbedrifter i Europa	15
3.2 Alle oppstartsbedrifter i Norge	16
3.3 Aktive aksjeselskap og gründerbedrifter	17
3.4 Gründerbedrifter: Kunnskapsintensive og de med vekstpotensial	18
3.5 Nærmere om de med vekstpotensial	20
3.5.1 Tre veier til å bli vurdert med vekstpotensial	20
3.5.2 Aldersutviklingen over tid	21
3.5.3 Kjennetegnene hos de med vekstpotensial	22
3.5.4 Oppstartsbedrifter med vekstpotensial etter geografi og næring	24
3.6 Fem år etter: Hvordan går det med oppstartsbedriftene?	26
3.7 Enhjørninger	29
4 GRÜNDERNE: KJENNETEGN OG UTVIKLING	31
4.1 Drømmen om å starte en bedrift	31
4.2 Kjennetegn ved gründerne i Norge	32
4.3 Gründerne bak oppstartsselskaper med vekstpotensial	33
4.4 Kort om kvinner som gründerne	35
4.4.1 Kvinnenes andel innen aktive bedrifter	35
4.4.2 Kvinnelige gründerne og bedriftenes utvikling over tid	37
4.5 Kort om sosialt entreprenørskap	39
5 UTVIKLING I KAPITALTILGANG FOR OPPSTARTSBEDRIFTER	41
5.1 Virkemiddelapparatets bidrag til kapitaltilgang i oppstartsfasen	41
5.2 Kapitaltilgang i de identifiserte oppstartsbedriftene med vekstpotensial	42
5.3 Tilgang på gjeldsfinansiering	45
5.4 Kapitaltilgang fra aktive eierfond	46
5.5 Nye aktive investeringsfond rettet mot tidlig fase	49
5.6 Forretningsengler	51
6 TILGANG PÅ KOMPETANSE FOR GRÜNDERBEDRIFTER	52
6.1 Kompetansetilgang fra norske universiteter og høyskoler	52
6.1.1 Entreprenørskaps- og innovasjonsstudier	52
6.1.2 Studier innen STEM-fag	53

6.1.3	Studententreprenørskap	54
6.1.4	STUD-ENT	55
6.2	Kompetansetilgang fra utlandet	56
6.2.1	Utenlandske studenter som kilde til arbeidskraft	56
7	ARENAER OG NETTVERK FOR UTVIKLING OG VEKST	58
	REFERANSER	61
	VEDLEGG	62
	Vedlegg 1: Kunnskapsintensive næringer	62
	Vedlegg 2: Næringsinndeling	63
	Vedlegg 3: Oversikt over samtlige nye investeringsfond og -instrumenter	64
	Vedlegg 4: Oversikt over studietilbud innen entreprenørskap og innovasjon	66
	Vedlegg 5: Oversikt over alle nettverksarenaer etter funksjon	68

Sammendrag

Entreprenørskap er en viktig kilde til nyskapning og vekst i økonomien. I denne rapporten tar vi status på hva gründere i Norge har fått til gjennom de senere årene. Vi retter søkelys mot hvem de er, om de har blitt flere, hvordan det går med bedriftene deres over tid, og ikke minst om de har tilstrekkelig med tilgang på kapital, kompetanse og nettverk.

For å kunne si noe om gründere og deres oppstartsbedrifter må vi først definere hva en gründer og en oppstartsbedrift er. Vi har også tatt mål av oss til å definere hva en bedrift med vekstpotensial er. Det er ikke rett frem, og det er behov for en opprydding i dette landskapet. Kapittel 2 er satt av til denne drøftingen. Våre kartlegginger i påfølgende kapitler bygger på dette.

Kort om gründerbedriftene

I motsetning til hva vi ofte har blitt fortalt, har Norge mange oppstartsbedrifter sett opp mot andre land i Europa, både målt i forhold til antall innbyggere og i forhold til samlet antall bedrifter i landet. Vi ser tydelige tegn til at oppstartsintensiteten i Norge har tatt seg betydelig opp de siste 15 årene. De siste tre årene derimot har antall oppstartsbedrifter falt noe, primært drevet av færre etableringer av AS. Det er gjerne AS som danner grunnlag for bedrifter med vekstpotensial.

Svært mange oppstartsbedrifter får aldri noe aktivitet, og mange bedrifter blir opprettet som investeringselskaper, holdingselskaper og annet som ikke har til hensikt å drive egen operasjonell virksomhet. En god del bedrifter har ikke en gründer (person) bak som sentral initiativtaker. Når vi snevrer inn fokuset til bedrifter (2–5 år gamle) som nettopp har slik operasjonell aktivitet og som har en gründer som initiativtaker, ser vi at antallet slike aktive gründerbedrifter økte markant fra 2013 til 2017 og har deretter ligget relativt stabilt på i overkant av 40 000. Økningen fra 2013 kom parallelt med oppbremsingen i oljesektoren. Da fikk man en klar økning i oppmerksomheten rundt entreprenørskap og samtidig en tydelig økning i kapitaltilførselen til bedrifter i tidlig fase.

I trakten ved siden av illustrerer vi hvordan vi gradvis snevrer inn universet av alle bedriftsetableringer for å fokusere på gründerbedrifter med vekstpotensial. For å sannsynliggjøre **ambisjoner** og **vekstpotensial**, legger vi på et filter om at bedriften enten er innovativ/FoU-intensiv¹, j-kurvebedrift² eller kapitalintensiv³. Samlet sett bidrar disse filtrene til å snevre inn antall oppstartsbedrifter betydelig. Til slutt ender vi opp med en populasjon av oppstartsselskap med vekstpotensial. Disse utgjør om lag 7 prosent av samtlige aktive gründerbedrifter.

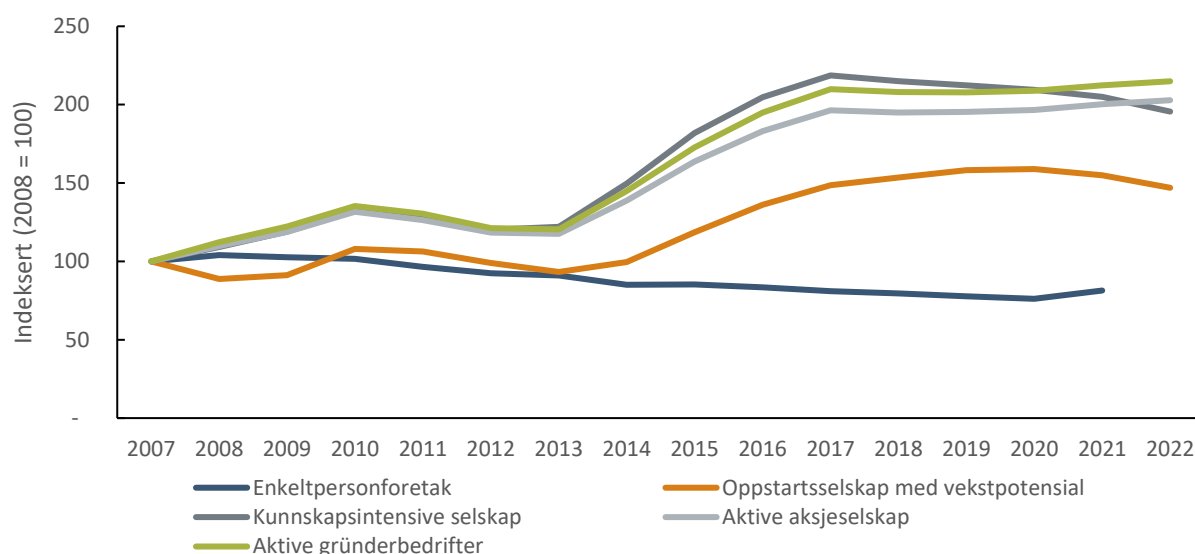


¹ Selskap som har mottatt SkatteFUNN minst én gang i løpet av sine første fem år.

² Selskapet har hatt et driftsunderskudd som var dobbelt så stort som akkumulert omsetning i de første to til fem årene, og har registrerte lønnskostnader.

³ Selskapet har gjennomført en emisjon og økt sin innskutte egenkapital med minimum 100 000 kroner.

Utviklingen over tid for ulike typer gründerbedrifter er beskrevet i figuren under. Her beskriver vi endring over tid der antallet i 2007 er satt lik 100. Den grønne kurven viser veksten i alle aktive gründerbedrifter. Figuren viser at antallet gründerbedrifter med vekstpotensial vokser saktere enn aktive gründerbedrifter samlet. Antallet kunnskapsintensive bedrifter vokser med samme fart som antall aktive gründerbedrifter.



Kort om hvordan det går med bedriftene 5 år etter oppstart

Vi tar utgangspunkt i alle aktive gründerbedrifter og ser hvordan de gjør det fem år etter at de fikk aktivitet. Vi kategoriserer dem da inn i seks suksesskategorier. Kategorien *suksessbedrift* (12 prosent av gründerbedriftene) er konstruert for å kunne fange opp tre typer bedrifter: Bedrifter som opplever omsetningsvekst og har verdiskaping per ansatt som tilsier at man kan drive lønnsomt og betale ut rimelig gode lønninger; Bedrifter som oppleves som gode case av de som forvalter egenkapitalvirkemidler eller investeringsfond; Bedrifter som tiltrekker seg svært mye egenkapital fra eiere/investorer. Bedrifter som er *inaktive* (døde) utgjør 40 prosent av gründerbedriftene etter fem år. Kategoriene *lav vekst* (34 prosent) og *lever dårlig* (5 prosent) har begge positiv verdiskaping etter fem år. Bedriftene i gruppen lav vekst har lav omsetningsvekst, mens de som lever dårlig har ulønnsom vekst. Bedrifter som går med store underskudd og har negativ verdiskaping er fanget opp i de to kategoriene *brenner penger* (6 prosent) og *brenner penger, men kapitalisert* (1 prosent). De kapitaliserte bedriftene greier å tiltrekke seg enten egenkapital og/eller gjeldsfinansiering til å finansiere en vesentlig del av underskuddene.

Andelen suksessbedrifter har holdt seg relativt lik over tid, til tross for at antallet aktive gründerbedrifter økte kraftig fra 2013. Fordelingen mellom ulike kategorier har holdt seg nokså konstant gjennom tiårsperioden 2007-2017 som vi har studert. Det trekkes i retning av at økningen i gründeraktivitet i liten grad har påvirket kvaliteten og hva gründerne oppnår.

En langt høyere andel av oppstartsbedrifter med vekstpotensial har fortsatt aktivitet etter fem år. Videre er andelen suksesser høyere blant disse bedriftene. 27 prosent av bedriftene kategoriseres som suksesser, mot 11 prosent for øvrige gründerbedrifter. Dette gir klare indikasjoner på at vi lykkes med å fange opp bedrifter som har vekstpotensial med vår tilnærming.

Kort om hvem gründerne er

Ca. 13 prosent av Norges voksne befolkning går til enhver tid med en drøm om å starte opp en bedrift. Om lag 5 prosent gir uttrykk for at de har en klar intensjon om å starte opp. Kun drøye 1 prosent starter opp en bedrift hvert år.

Når vi ser på alle aktive oppstartsselskap, så blir gründerne gradvis noe yngre og en raskt voksende andel av gründerne har høyere utdanning. Veksttakten er dog ikke høyere enn vekst i andel med høyere utdanning i hele befolkningen. Den største andelen av gründerne i oppstartsselskap med vekstpotensial er i aldersgruppen 30-59 år. Denne aldersgruppen har stort sett utgjort rundt 80 prosent av alle gründerne gjennom årene 2007 til 2020. Andelen gründerne i oppstartsselskap med vekstpotensial i aldersgruppen 20-29 år har avtatt noe over tid, mens det er en liten økning i gruppen 60-69 år fra 2017 til 2020. Den konstant høye andelen i aldersgruppen 30-59 år kan tyde på at oppstartsgründerne ofte har arbeidserfaring som er verdifull når de etablerer selskaper med sikte på vekst og innovasjon.

Kvinner andel av entreprenører i Norge har holdt seg konstant på i overkant av 20 prosent siden 2014. I enkelte sektorer som sysselsetter mange kvinner står kvinner for majoriteten av nyetableringene. Dette gjelder innen personlige tjenester, helse og sosial, og undervisning. Reisen fra å ønske å bli en gründer til å faktisk oppnå suksess med bedriften er lang, og kvinner faller i større grad enn menn av på denne reisen. 38 prosent av alle som ønsker å starte bedrift er kvinner. 21 prosent av de som faktisk starter opp er kvinner. Kvinner står for om lag samme andel av bedrifter som har overlevd de første fem årene. Men på veien til suksessbedrift blir kvinneandelen redusert markant. Bare 12 prosent oppnår denne statusen etter fem år.

Kort om tilgang på kapital

I mange år har omfanget av tilgangen på egenkapital til innovative tidligfasebedrifter vært lav i Norge sammenlignet med andre høyinntektsland, og især andre nordiske land, UK og USA. Siden 2015 har tilførselen av risikokapital til tidligfasebedrifter i Norge endret seg markant. Antallet investormiljøer som stiller kapital til rådighet har økt kraftig de seneste ti årene. Siden 2015 har vi identifisert 78 nye fond og investormiljøer som har fokus rettet mot bedrifter i de tidligste fasene. Dette bildet underbygges av at innskutt egenkapital i oppstartsbedrifter også har økt markant de senere årene, som dokumentert i Menon (2022)⁴. Dette har skjedd parallelt med fremveksten av et mer vitalt økosystem rundt entreprenørielle oppstartsbedrifter. Veksten er imidlertid ikke jevnt fordelt utover landet, og tilbudet av ekstern egenkapital til oppstartsbedrifter i Oslo har vært økende.

Parallelt med den markante økningen i antall private investeringsmiljøer har vi sett en kraftig økning i tilførselen av kapital gjennom offentlig kapitaltilførsel, blant annet gjennom såkornfondordningen, Nysnø og Investinor, samt tilskudd gjennom Innovasjon Norge. Det bygges nå store kapitalreserver i både private og offentlige fond og investeringsinstrumenter, men de senere år har antall investeringer i tidligfasebedrifter (herunder gründerbedriftene) ikke økt, og veksten i investeringer har ikke fulgt veksten i fondskapital. Et viktig spørsmål man nå må stille seg er om det er mangel på tilgjengelig kapital eller om det er mangel på gode investeringsobjekter. Med en markant oppbygging av kapitalreserver og svekket interesse for Innovasjon Norges tilskudd og lån for gründerbedrifter, er det tydelig tegn til at det er mangel på gode investeringscase som dominerer bildet.

⁴ Menon (2022). *Evaluering av Innovasjon Norges oppstartsfinansiering*.

Kort om tilgang på kompetanse og nettverksarenaer

Kartleggingene viser at utdanningsretninger som er særlig viktige for utvikling av gründerbedrifter med vekstpotensial har svakere fotfeste i Norge sett opp mot andre nordiske land. Antall studieplasser innen STEM-fagene (Science, technology, engineering and mathematics) vokser ikke like fort som andre utdanningsretninger, og en stor andel av ph.d.-studentene innen disse fagene kommer fra andre land med stor sannsynlighet for fremtidig utflytting. De senere årene har vi samtidig sett en kraftig økning i antall studieprogrammer med fokus på entreprenørskap. Antallet studieplasser innen disse entreprenørskapsstudiene har vokst raskt de siste ti årene, men fra et lavt nivå.

Våre kartlegginger har identifisert et stort og raskt voksende antall arenaer og nettverk med ulike roller og funksjoner som bidrar til entreprenørskap, alt fra uformelle digitale samtalerom til veletablerte TTO-er og inkubatorer som stiller med både lokaler, kapital, nettverk og kompetanse/råd. Man får et klart inntrykk av at antallet aktører i dette landskapet har økt kraftig de siste ti årene. Det er naturlig å stille spørsmål om behovet for slike arenaer er så stort som antallet skulle tilsi. Mange av nettverksarenaene er del av eller samspiller med det næringsrettede virkemiddelapparatet (Innovasjon Norge, Siva, Forskningsrådet, fylkeskommunene etc.).

Vi har talt antall aktører og skilt mellom TTO-er, inkubatorer, akseleratorer, næringshager og gründerhus/ coworking spaces og klynger. Til sammen har vi identifisert 336 aktører som opererer i dette landskapet.

Oversikt over antall aktører med nettverksarenaer i Norge

Type nettverksarena	Antall aktører
TTO-er	8
Inkubatorer	122
Akseleratorer	25
Næringshager (med i SIVAs næringshageprogram)	39
Gründerhus og coworking	107
Klynger	35

1 Innledning

Entreprenørskap er en viktig kilde til nyskapning og vekst i økonomien. Innovative oppstartsselskap som lykkes med vekst er vesentlige bidragsyttere til dette, ofte gjennom radikale innovasjoner. Utover å bidra til vekst og innovasjon er entreprenørene også viktige bidragsyttere når det kommer til å skape arbeidsplasser. Blant de som skaper mange arbeidsplasser finner vi at en liten andel av vekstselskap står bak en stor andel av arbeidsplassene som skapes. Risikovillige gründere som skaper innovative selskap er med på å forme norsk næringsliv i årene som kommer. I møte med store samfunnsmessige omveltninger fremover vil gründerskap være viktig for å sikre omstillingsevne i næringslivet og samfunnet generelt.

I mange år har omfanget av vekstorientert entreprenørskap vært lavt i Norge. Tilgangen på egenkapital til innovative tidligfasebedrifter har også vært lav i Norge sammenlignet med andre høyinntektsland, og især andre nordiske land, UK og USA. Siden 2015 har tilførselen av risikokapital til tidligfasebedrifter i Norge endret seg markant. Antallet investormiljøer som stiller kapital til rådighet har nærmest eksplodert.

Over tid har tilbudet av ekstern egenkapital til oppstartsbedrifter i tidlig fase økt. Innskutt egenkapital i oppstartsbedrifter har økt, som dokumentert i Menon (2022)⁵. Dette har skjedd parallelt med fremveksten av et mer vitalt økosystem rundt entreprenørielle oppstartsbedrifter. Veksten er imidlertid ikke jevnt fordelt utover landet, og tilbudet av ekstern egenkapital til oppstartsbedrifter i Oslo har vært økende.

Det har også vært en betydelig endring i gründerkulturen over det siste tiåret. Det har blitt langt mer populært å starte noe for seg selv og rollen som entreprenør har fått en kraftig status-boost. Dette har skjedd i takt med et voksende og stadig mer modent økosystem rundt oppstarts- og vekstselskap, særlig i hovedstadsregionen.

For å kunne målrette innsatsen og stimulere til entreprenørskap gjennom velutformede virkemidler, er man avhengig av en god situasjonsbeskrivelse og virkelighetsforståelse. På bakgrunn av dette har vi gjennom dette prosjektet forsøkt å innhente innsikt i utvikling og status for gründerskap og oppstartsbedrifter i Norge. Rapporten søker å svare på to hovedproblemstillinger. Del 1 er en kartlegging og analyse av gründerskap i Norge, med mål om å gi innsikt i nåværende status og endringer over tid. Del 2 er en analyse av gründerbedrifters tilgang på kapital, kompetanse og nettverksarenaer. Rapporten inngår som en del av kunnskapsgrunnlaget i regjeringens gründermelding, som skal gi innsikt i gründernes demografi, utfordringer de møter, og bidra til utvikling av gründerpolitikk for å gjøre Norge til et attraktivt land for gründerskap.

Rapporten er strukturert på følgende måte: I kapittel 2 gjør vi rede for vår metodiske tilnærming til kartlegging av gründerskap og datakilder. I kapittel 3 presenterer vi funn fra kartleggingen og analyse av kjennetegn for de identifiserte gründerbedriftene, før vi i kapittel 4 presenterer analyse av kapitaltilgang. I kapittel 5 ser vi på tilgang på kompetanse for gründerbedrifter, før vi ser på deres tilgang på nettverksarenaer i kapittel 6.

⁵ Menon (2022). *Evaluering av Innovasjon Norges oppstartsfinansiering*.

2 Hva er en gründer og hva er en oppstartsbedrift?

En gründer er en person som starter opp en bedrift. Gründeren er derfor definert i lys av sin oppstartsbedrift. Men hva definerer en oppstartsbedrift og hva skal til for at man blir betraktet som en gründer? Alle med et visst eierskap til en ny bedrift er ikke nødvendigvis en gründer. Det kan handle om medinvestorer, venner og familie etc. I dette kapitlet definerer vi hva vi legger i en gründer og hva som definerer en oppstartsbedrift, samt undergrupper av slike bedrifter som kan indikere høy fremtidig vekst og innovasjonsevne.

2.1 Definisjon av en oppstartsbedrift

En oppstartsbedrift i år T er foretak som ble registrert som nytt foretak i Enhetsregisteret i dette året. Dette er den bredeste og ufiltrerte tolkningen av begrepet oppstartsbedrift.

En betydelig andel av disse foretakene faller inn under det vi betegner som omregistrering av eksisterende virksomhet, i form av utskilling, omdannelse og fusjonerings av eksisterende virksomheter. Det er ikke det samme som et oppstartsselskap. For å filtrere disse selskapene ut, har vi etablert et sett med regler som anvendes, knyttet til at antall ansatte, omsetning og bokført egenkapital. Antall ansatte skal være under 20 første år, og 55 andre år. Omsetning skal være under 50 millioner første år og under 250 millioner kroner andre år. For bokført egenkapital legger vi til grunn at den skal være under 75 millioner kroner første år. Tersklene er satt basert på gjennomgang av hvilke selskap som kastes ut ved ulike terskler, med formål om å kaste ut selskap som ikke er reelle oppstartsselskap.

Tilsvarende etableres en rekke datterselskap i utenlandske konsern i Norge. Dette springer ut av eksisterende virksomhet i et annet land, men kan betraktes som ny næringsaktivitet i Norge. Dette er imidlertid ikke det som tradisjonelt forbindes med oppstartsbedrifter og gründerskap, og derfor betraktes ikke disse som oppstartsbedrifter. Et stort antall foretak er etablert for å eie andre foretak; såkalte holding-, forvaltnings- og investerings-selskaper. Dette betrakter vi heller ikke som oppstartsbedrifter. I tillegg har vi ekskludert eiendomsselskaper, finansierings- og forsikringsvirksomhet. Vi filtrerer ut disse gjennom næringskoder og gjennom å stille krav til at selskapet har lønnskostnader, omsetning eller ansatte. På denne måten filtrer vi ut rene holdingselskaper og selskaper som ikke har aktivitet.

2.1.1 Relevante avgrensninger i populasjonen av oppstartsbedrifter

Hvert år etableres det et stort antall nye foretak som aldri får aktivitet. Vi er derfor opptatt av å konsentrere analysene til oppstartsbedrifter som har aktivitet. Vi kaller dem **aktive** oppstartsbedrifter. Vi har derfor valgt å definere bedriftens oppstartsår til det første året som bedriften er registrert med enten omsetning eller lønnskostnader. Dette gjør at et stort antall nyregistrerte bedrifter lukes ut. De kan dog dukke opp igjen på et senere tidspunkt inn i fremtiden, dersom de blir aktive igjen.

Fokuset i denne rapporten er særlig rettet mot vekstorientert gründerskap som står bak oppstartsbedrifter med vekstpotensial. I den sammenheng er det hensiktsmessig å konsentrere analysene til bedrifter som er **aksjeselskap**, der vekst står sentralt. Vi ønsker å fange opp selskap som har ambisjoner og muligheter til å vokse, og hvor man tar risiko. Da er det vanlig å etablere aksjeselskap ettersom man ikke er personlig ansvarlig for selskapets forpliktelser og har anledning til å oppskalere. Enkeltpersonforetak er levebrødsforetak som primært er opprettet og drevet av en person eller en familie med det formål å sikre inntekt og livsopphold for eierne, snarere enn å maksimere profitt eller vokse betydelig i størrelse. Hovedmålet med et levebrødsforetak er å skape

en stabil og bærekraftig inntektskilde for eierne og deres familier, snarere enn å fokusere på vekst eller ekspansjon.

2.2 Definisjon av en gründer

Det finnes ikke en omforent definisjon på hva en gründer er. Et avgjørende element er at gründeren er en **person** som har bidratt vesentlig til etableringen av en bedrift, enten gjennom eierskap og kapitaltilførsel og/eller gjennom vesentlig arbeidsinnsats fra starten av.

Vår definisjon av «person» ekskluderer bedrifter som har offentlig sektor som eiere, stiftelser og medlemsbedrifter, eiere som er bosatt i utlandet og utenlandske foretak. Vi fokuserer utelukkende på gründerne som er personer bosatt i Norge.

SSB definerer en gründer (de bruker begrepet etablerer) som en person som blir innehaver av et nytt enkeltpersonforetak eller er deltaker i et nytt i ANS eller DA. En gründer av et nyetablert AS og ASA defineres som en person som enten:

1. Har en eierandel og er daglig leder, styreleder, nestleder eller styremedlem i samme foretak
2. Direkte eller indirekte har en strategisk eierandel (andel aksjekapital) i foretaket over en viss grense, der grensen er gitt ved:
 - 100 prosent av et foretak med 1 aksjonær
 - Minst 40 prosent av et foretak med 2 aksjonærer
 - Minst 30 prosent av et foretak med 3 aksjonærer
 - Minst 20 prosent av et foretak med 4 eller flere aksjonærer

I denne statusrapporten har vi valgt å anvende SSBs definisjon, men våre vurderinger av data trekker i retning av at det første kriteriet i liten grad tilfører flere gründerne utover kriterium nummer to. Vi har derfor ikke med denne delen av definisjonen.

Dataene som er benyttet i analysene av gründerne og deres oppstartsbedrifter tar utgangspunkt i fire hovedkilder: SSBs kartlegginger av etablerere, regnskapsdata fra Brønnøysundregistrene, Menons eierskapsdatabase og Norsk Venturekapitalforenings (NVCAs) database med aktivitetsdata fra aktive eierfond. Gjennom bearbeiding og berikelse av regnskapsdata og eierskapsdata har vi laget et omfattende datasett med eierskapsdata og regnskapstall for selskaper mellom 2007 og 2022.

SSBs kartlegginger av etablerere

SSB produserer omfattende statistikk på etablerere i næringslivet og foretakene deres. Statistikken gir en oversikt over hvem som etablerer aksjeselskaper og personlig eide foretak og hva som kjennetegner etablererne. Særlig relevant for denne studien er kjennetegn som alder, utdanning, kjønn og landbakgrunn.

Menons eierskapsdatabase

I eierskapsdatabasen har vi samlet eierinformasjon til alle norske selskaper, inkludert eierandel, postnummer og eiertype. Menons eierskapsdatabase dekker eierskapet i alle norske foretak for perioden 2004-2022. Eierskapsdatabasen består av en fullstendig kartlegging av hele eierskapshierarkiet til norske bedrifter, der eierskapshierarkiet rulles tilbake til vi står igjen med det som kategoriseres som ultimat eier. Ultimat eier er i norsk sammenheng enten en norsk privatperson, en offentlig aktør, en selveid organisasjon eller stiftelse, eller en utenlandsk aktør. Menon har også alternative kategoriseringer, der vi kategoriserer profesjonelle eiere. Gjennom å rulle tilbake til endelige/ultimate eiere unngår vi utfordringer knyttet til personlige holdingselskap som kan «skjule» privat eierskap.

Menons regnskapsdatabase

Menons regnskapsdatabase består av årlig regnskaps- og aktivitetsinformasjon for alle norske bedrifter som er rapporteringspliktige til Brønnøysundregistrene, i perioden 1992-2021. Databasen inneholder både data fra inntektssiden (omsetning, driftsresultat, verdiskaping, etc.) og fra balansesiden. Databasen oppdateres og bearbeides løpende, og er en viktig grunnsten i mye av Menons empiriske arbeid. Regnskapsdatabasen er tidligere benyttet i forskningsarbeid og andre analyser. All informasjon i regnskapsdatabasen er koblet gjennom bedriftenes organisasjonsnummer. I tillegg til regnskapstall som omsetning og verdiskaping inneholder regnskapsdatabasen blant annet informasjon om antall ansatte, næringsinndeling (ned på 5-siffer NACE nivå) og geografisk inndeling på kommunenivå.

NVCAs database over aktive eierfond

Norsk Venturekapitalforening (NVCA) utarbeider i samarbeid med Menon statistikk over kapitalinnhenting (hvor mye de disponerer) og investeringer som er utført av medlemsfond. NVCAs database består av årlig innrapporterte aktivitetsdata fra medlemmene. I tillegg har vi benyttet et stort antall medieoppslag, ulike databaser og nettsider for å bygge en dekkende liste over nye fond og investeringsverktøy som har kommet på plass i perioden etter 2014. Slike fond representerer en betydelig andel av emisjonskapital til små og mellomstore bedrifter i Norge.

2.3 Om vekstorientert gründerskap

Gründerskap i bred forstand forstås oftest som det å starte en ny virksomhet. Det sier ikke nødvendigvis noe om muligheter eller ambisjoner for vekst. De fleste foretak som etableres er gjerne det som omtales som «levebrødforetak», som skiller seg fra vekstorientert gründerskap. Etablerere av levebrødforetak er ofte individer som ønsker å skape sin egen arbeidsplass. Det innebærer at man har relativt lavt kapitalbehov og yter tjenester uten ambisjoner om å skalere opp virksomheten.

Vekstorientert gründerskap omfatter virksomheter som kan utvikle seg til innovative vekstbedrifter. Disse virksomhetene bygger på idéer og løsninger som er skalerbare, og skiller seg i så måte fra det mange betegner

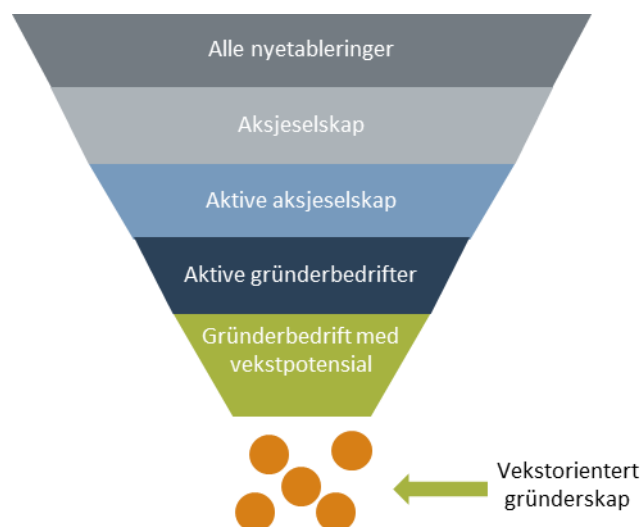
som levebrødsforetak. Teknologi er ofte en viktig innsatsfaktor i disse virksomhetene. Det er imidlertid svært vanskelig å skille mellom unge foretak med begrenset historikk når det kommer til ambisjoner og muligheter for vekst. Videre er det betydelig risiko forbundet med vekstorientert gründerskap, og erfaringer viser at andelen bedrifter som klarer å vokse betydelig er lav, også i de næringer som gjerne betegnes som vekstnæringer.

Gründere skaper dynamikk i næringslivet gjennom å utfordre de større aktørene, gjennom å introdusere nye løsninger og produkter som de etablerte bedriftene ikke ser verdien av å utvikle selv. Gründernes kanskje viktigste rolle er å ta risiko. Å forsøke noe nytt med en drøm om selvstendig suksess som vekstgründer. Bare noen få prosent av de som starter opp klarer å nå en slik status.

2.4 Trakten: Fra alle oppstartsbedrifter til de med vekstpotensial og ambisjon

Det er krevende å definere og identifisere en vekstorientert oppstartsbedrift. Før selskapet har en historikk å vise til, er det utfordrende å finne objektive kjennetegn som kan sannsynliggjøre ambisjoner og vekstpotensial. I tillegg er det mange ambisiøse gründere som ikke lykkes, til tross for høye ambisjoner og potensial. Som en tilnærming til disse utfordringene har vi anvendt flere informasjonskilder og indikatorer for å sannsynliggjøre vekstorienterte oppstartsselskap. En helhetlig kartlegging av gründerskap bør etter vår vurdering være etterprøvbart og transparent. Vi tar derfor utgangspunkt i offentlig tilgjengelig informasjon og objektive kriterier så langt det lar seg gjøre.

Figur 2-1: Trakten - Identifisering av ambisiøse oppstartsselskap



For å skille innovative selskap med vekstpotensial fra annen type gründerskap, har vi etablert en form for trakt. «Trakten» tar utgangspunkt i alle nyetablerte foretak og munner ut i en populasjon hvor det er sannsynliggjort at det er vekstorientert gründerskap det er snakk om. For hvert nivå i trakten vi beveger oss, filtreres selskap ut og reduserer populasjonen av nyetablerte selskap.

Vi starter med alle **nyetablerte virksomheter**, inklusive personlig eide foretak som består i all hovedsak av enkeltpersonforetak.⁶ De fleste personlig eide selskap er imidlertid levebrødsforetak, og dersom man ser mulighet for å skalere opp vil typisk virksomheten i enkeltpersonforetaket videreføres i et **aksjeselskap**. Det første filteret vi legger på er derfor at det skal være et aksjeselskap. Også blant aksjeselskap vil det være en rekke leverbrødsforetak som ikke har ambisjoner eller forutsetninger for betydelig vekst. At foretaket er innovativt og/eller skalerbart er ofte en forutsetning for vekst. For å sannsynliggjøre dette, legger vi på et kriterium om at bedriften tilhører en næring definert som kunnskapsintensiv⁷, og som har økonomisk aktivitet⁸ i sitt første fulle år etter etablering.

Kjennetegnene omtalt hittil kan identifiseres allerede i første år etter etablering. Det er imidlertid nødvendig med noe historikk for å kunne sannsynliggjøre ambisjoner. Videre tar vi derfor utgangspunkt i selskap som er i **«oppstartsfasen»**. Dette innebærer at selskapet er inntil fem år gammelt. Vi ser på kjennetegn ved alle selskap som har en historikk på 2-5 år for å kunne identifisere kjennetegn som sannsynliggjør at det er tale om et selskap med vekstpotensial. Bedrifter i alderen 2-5 år er i så måte i en oppstartsfase, der de har noe historikk som tillater også å identifisere kjennetegn som peker i retning av ambisjoner.

At et selskap er etablert innebærer imidlertid ikke at det er aktivitet i selskapet. Mange selskap har aldri aktivitet eller har kun aktivitet i en kort periode før de blir avviklet. I tillegg er det mange selskaper i «dvale». De har da ingen aktivitet, men er heller ikke avviklet. Andre selskap er etablert for å eie andre selskap og har ingen drift, mens enkelte selskap går konkurs. Totalt er det mindre enn 50 prosent av foretak som har aktivitet fem år etter de ble registrert. I det videre legger vi derfor til grunn at **selskapet er aktivt**⁹ i det gitte året for at vi teller det.

I det neste steget av trakten snevrer vi inn til **aktive gründerbedrifter**. Vi legger på et kriterium om at det aktive aksjeselskapet har en aksjonær på eiersiden som faller innenfor vår definisjon på en gründer. Det innebærer at en eller flere har en tilstrekkelig stor eierandel, enten direkte eller indirekte gjennom et holdingselskap o.l. Selskapene som ikke er gründerbedrifter og dermed ekskluderes er selskap som er eid fra utlandet, nyopprettede datterselskap i konserner og selskap som blir fisjonert ut av eksisterende virksomheter.

For å sannsynliggjøre **ambisjoner og vekstpotensial** legger vi på et filter om at selskapet enten er innovativt/FoU-intensivt¹⁰, j-kurvebedrift¹¹ eller kapitalintensivt¹². At selskapet i løpet av sine første år med virksomhet har fått innvilget SkatteFUNN innebærer at selskapet investerer i FoU og innovasjon. J-kurve-kriteriet innebærer at selskapet går med betydelige underskudd som enten gründeren eller investorer er villige til å finansiere under forventning om avkastning i fremtiden gjennom vekst. Kapitalintensive virksomheter som kapitaliseres opp enten av gründeren selv eller henter inn kapital fra eksterne investorer for å finansiere utvikling og kommersialisering er med på å indikere ambisjoner og vekstpotensial. Samlet sett bidrar disse filtrene til å snevre inn antall oppstartsbedrifter betydelig. Fra og med det året et selskap oppfyller ett av disse tre kriteriene, defineres det som en oppstartsbedrift med vekstpotensial. Dette gjelder til og med det femte året talt fra første fulle år med økonomisk aktivitet.

⁶ Personlig eide foretak omfatter selskapsformene enkeltpersonforetak (ENK) og ansvarlig selskap (ANS/DA).

⁷ Eurostat definerer en næring (NACE-kode) som kunnskapsintensiv dersom over 33 prosent av arbeidstakerne har høyere utdanning.

⁸ Økonomisk aktivitet er definert som registrerte inntekter eller lønnskostnader.

⁹ Definert som første år med lønnskostnader eller omsetning.

¹⁰ Selskap som har mottatt SkatteFUNN minst én gang i løpet av sine første fem år.

¹¹ Selskapet har hatt et driftunderskudd som var dobbelt så stort som akkumulert omsetning i de første to til fem årene, og har registrerte lønnskostnader.

¹² Selskapet har gjennomført en emisjon og økt sin innskutte egenkapital med minimum 100 000 kroner.

Til slutt ender vi opp med en populasjon av oppstartsselskap med vekstpotensial som defineres som vekstorientert gründerskap, i henhold til definisjonen i boksen under.

Boks 2: Definisjon av oppstartsselskap med vekstpotensial

Definisjon av oppstartsselskap med vekstpotensial

Et **aktivt aksjeselskap** med **en eller flere gründere** med en strategisk eierandel (gründerbedrift). Oppstartsselskaper er **mellom to og fem år** gamle talt fra første fulle år med økonomisk aktivitet, og møter minst ett av følgende kriterier:

- 1) **Innovativt:** Selskapet har mottatt SkatteFUNN minst én gang i løpet av sine første fem år.
- 2) **J-kurve:** Selskapet har hatt et akkumulert driftsunderskudd som var dobbelt så stort som akkumulert omsetning i de første to til fem årene, og har registrerte lønnskostnader.
- 3) **Kapitalintensivt:** Selskapet har gjennomført en emisjon og økt sin innskutte egenkapital med minimum 100 000 kroner.

Det finnes en rekke **kunnskapsintensive** bedrifter i Norge. Disse kjennetegnes ved å tilhøre en kunnskapsintensiv næring¹³. Norge er et land med generelt høyt utdanningsnivå, og derfor er mange næringer definert som kunnskapsintensive, som gjør det til en indikator som treffer bredt. For å spisse fokuset inn mot innovative oppstartsselskap med vekstpotensial, har vi ikke anvendt dette kriteriet for å identifisere disse. Vi vil likefullt ha et fokus på de kunnskapsintensive bedriftene i enkelte analyser.

I kapittel 3 anvendes definisjonen av oppstartsselskap med vekstpotensial for å identifisere deres omfang i Norge. Den identifiserte populasjonen av oppstartsselskapene med vekstpotensial sammenlignes med andre øvrige etableringer.

¹³ En næring der over 33 prosent av ansatte har høyere utdanning. For en fullstendig oversikt over kunnskapsintensive næringer, se Vedlegg 1: Kunnskapsintensive næringer.

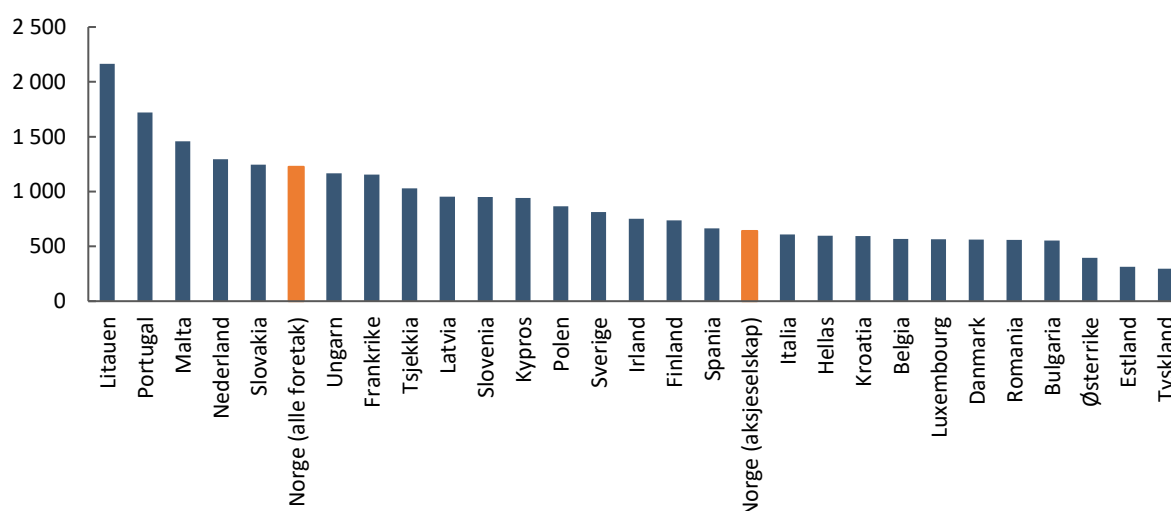
3 Oppstartsbedrifter i tall

I dette kapittelet vil vi presentere omfanget av oppstartsbedrifter i Norge med utgangspunkt i metodikken beskrevet i forrige kapittel. Vi følger trakten og presenterer først alle nyetableringer, før vi beveger oss over til aktive bedrifter og gründerbedrifter. Til slutt snevrer vi inn på oppstartsbedrifter med vekstpotensial. Videre beskrives kjennetegn ved disse bedriftene, og hvordan oppstartsbedrifter gjør det fem år etter oppstart (første år med aktivitet).

3.1 Oppstartsbedrifter i Europa

I de aller fleste land blir etablering av nye bedrifter gjerne betraktet som noe positivt for økonomien gjennom å bidra til dynamikk i næringslivet i form av innovasjon og næringsutvikling. Entreprenørskap står derfor høyt på agendaen i de fleste land, ikke minst i EU-landene, da EU har rettet mye ressurser inn mot innovasjon og nyskaping i regionen. Hvor omfattende er etableringstakten for bedrifter i Norge sammenlignet med andre europeiske land? I figuren under viser vi andel nye bedrifter i 2022 per 100 000 innbyggere. Norge har et relativt høyt antall (1 225) sammenlignet med resten av EU når vi tar utgangspunkt i alle nyetablerte foretak.

Figur 3-1: Antall nye bedrifter per 100 000 innbygger i EU-landene og Norge. Kilde: Eurostat og SSB

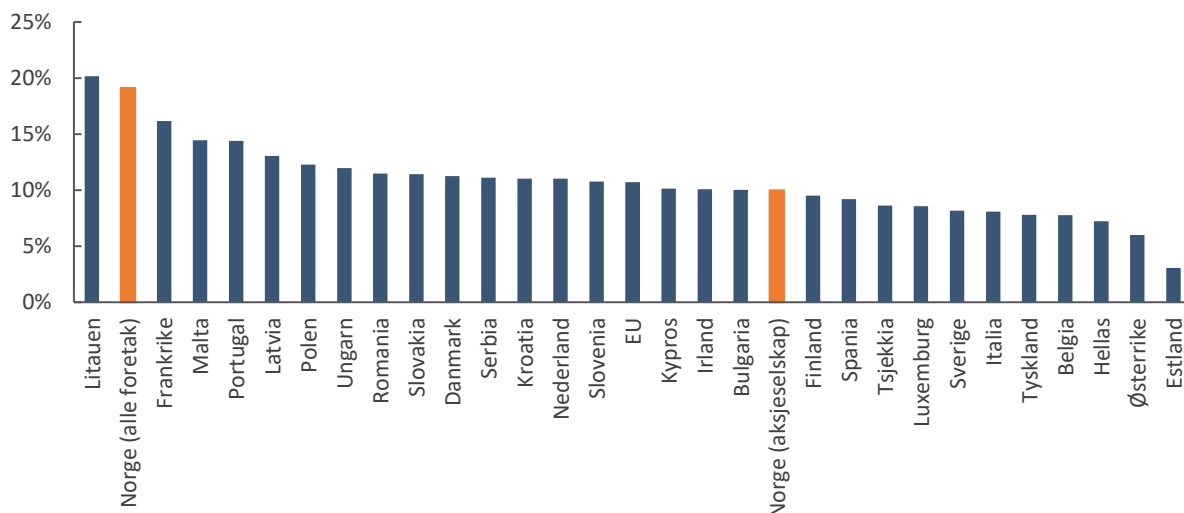


Landene i Europa opererer med forskjellige definisjoner og klassifiseringer av bedrifter, og landenes registre ser også ulike ut. Tallene for antall nye bedrifter er derfor ikke 100 prosent sammenlignbare, men grunnlaget er tilstrekkelig likt til at Eurostat publiserer tallene systematisk og over tid. Tallene for Norge inngår ikke i Eurostats statistikk, så dette er hentet fra SSB. For å gi mest mulig relevant bilde har vi både rapportert for alle nye foretak og alle nye aksjeselskaper. Det har lenge versert et inntrykk av at Norge har lav etableringsaktivitet sett opp mot andre land det er naturlig å sammenligne med, men det stemmer ikke¹⁴. Figuren viser at Norge har høy etableringsaktivitet. Selv om vi kun fokuserer på nye AS, kommer Norge ut med en etableringsrate som ligger over mange av landene i EU.

¹⁴ Dels er dette inntrykket preget av tall fra surveyundersøkelser i Global Entrepreneurship Monitor, og dels henvises det gjerne til eldre oversiktsstudier fra blant annet OECD (2017).

Et alternativt mål på etableringstakt er bedriftsetableringer som andel av eksisterende bedrifter. Figuren under viser andelen for Norge sammenlignet med øvrige europeiske land. Også dette målet trekker i retning av at Norge har mange nyetablerte foretak. Dette kommer dels som et resultat av mange nyetablerte bedrifter, men også som en følge av at det er registrert relativt få bedrifter per innbygger i Norge sammenlignet med andre europeiske land.

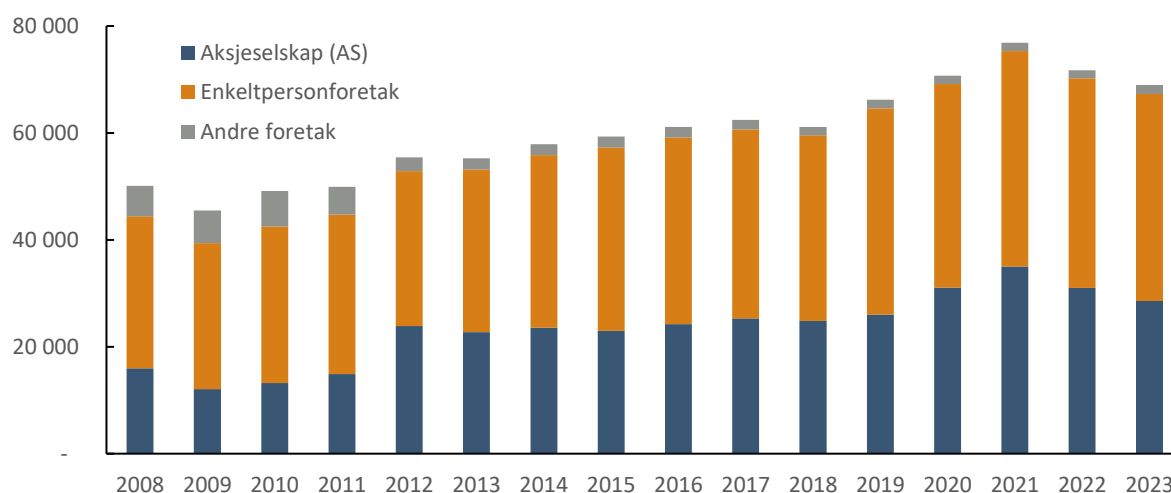
Figur 3-2 Nye bedrifter som andel av eksisterende bedrifter i EU-landene og Norge (2021). Kilde: Eurostat og SSB



3.2 Alle oppstartsbedrifter i Norge

Vi tar utgangspunkt i den bredeste tolkningen av en oppstartsbedrift – et nytt foretak registrert i Enhetsregisteret i dette året. Dette omfatter en rekke ulike foretaksformer, men de vanligste er aksjeselskap og enkeltpersonforetak. Figuren under viser utvikling i antall nyetablerte aksjeselskap, enkeltpersonforetak og øvrige foretaksformer fra 2008 til 2022.

Figur 3-3: Antall nyetablerte enkeltpersonforetak, aksjeselskap og andre foretak over tid. Kilde: SSB



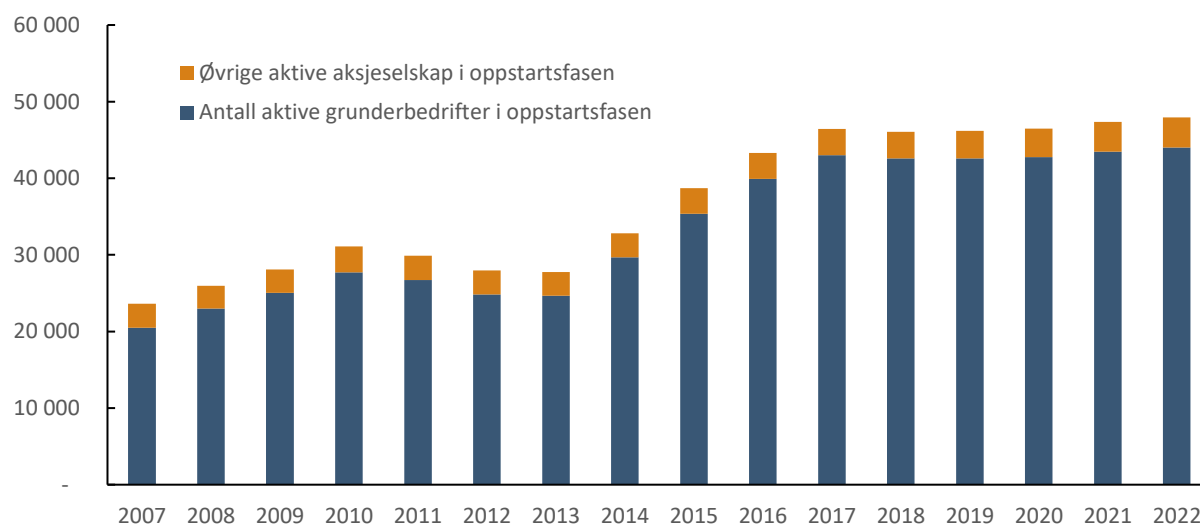
Figuren viser at det har vært en gradvis økning i antallet nye foretak og selskap over tid. Samlet ble et etablert 72 000 foretak i 2022, mens det ble etablert 50 000 foretak i 2008. Det var et særlig hopp i 2012, drevet av en vekst i antall etablerte aksjeselskap. Dette skyldes først og fremst at kravet til aksjekapital for et AS ble nedjustert fra 100 000 til 30 000 kroner. Videre bidro trolig innføringen av utbytteskatt og fritaksmetoden i 2006 til å gradvis øke antall personlige holdingselskap i perioden før 2012. Fra 2018 til 2021 så man også en betydelig vekst i etableringstakten, også her drevet av aksjeselskap.

3.3 Aktive aksjeselskap og gründerbedrifter

Vi har definert en **oppstartsfase på 2-5 år** etter første år med aktivitet, ettersom man er avhengig av å ha noe historikk for å vurdere hvorvidt selskapene har vekstpotensial. Det gjør det mulig å identifisere selskapene som er aktive, til forskjell fra på etableringstidspunktet. I denne oppstartsfasen identifiserer vi bedrifter med vekstpotensial gjennom at de oppfyller ett av de tre kriteriene som indikerer vekstpotensial (se kapittel 2.4 for kriteriene). For å sammenligne populasjonen med øvrige selskapsetableringer ser vi også på de øvrige nyetableringene i oppstartsfasen, definert som alderen 2-5 år i det gitte året.

Som nevnt er det svært mange selskap som etableres, men som enten aldri har aktivitet eller hvor aktiviteten blir avvirket etter kort tid. Videre er det også flere av disse selskapene som ikke er det vi definerer som gründerbedrifter. Dette er blant annet selskap med utenlandske eiere, nyopprettede datterselskap i konserner og selskap som blir fisjonert ut av eksisterende virksomheter. **Vi ser derfor først på antall aktive aksjeselskap og aktive gründerbedrifter i oppstartsfasen, før vi snevrer inn ytterligere.** Figuren under viser hvordan antallet har utviklet seg fra 2007 til 2022.

Figur 3-4: Aktive gründerbedrifter og andre aktive aksjeselskap i oppstartsfasen (2-5 år). Kilde: Menon



Antallet aktive gründerbedrifter har mer enn doblet seg fra 20 000 i 2007 til 45 000 i 2022. I årene 2007 til 2010 var det en tydelig økning, og tilsvarende fra 2013 til 2017. Det er flere faktorer som peker i retning av flere gründerbedrifter. Med lavere krav til aksjekapital fra 2013 ble terskelen for å etablere et aksjeselskap redusert. I 2014 falt oljeprisen betydelig, og mange tidligere sikre høytlønnede jobber falt bort eller ble svært usikre. Dette kan ha medført at flere ønsket å prøve seg på egenhånd som gründer. Fra 2017 har veksten i antall gründerbedrifter stoppet, og antall aktive gründerbedrifter i oppstartsfasen har vært flat de siste fem årene. Antall øvrige aksjeselskap i oppstartsfasen har også økt, men i et langt mer moderat tempo. Mellom 2007 og

2014 var det ingen vekst i antall slike selskaper, men fra 2014 til 2022 har antallet økt fra 3 100 til 3 900. Øvrige eierformer har med andre ord blitt mer vanlig blant selskap i oppstartsfasen siden 2014.

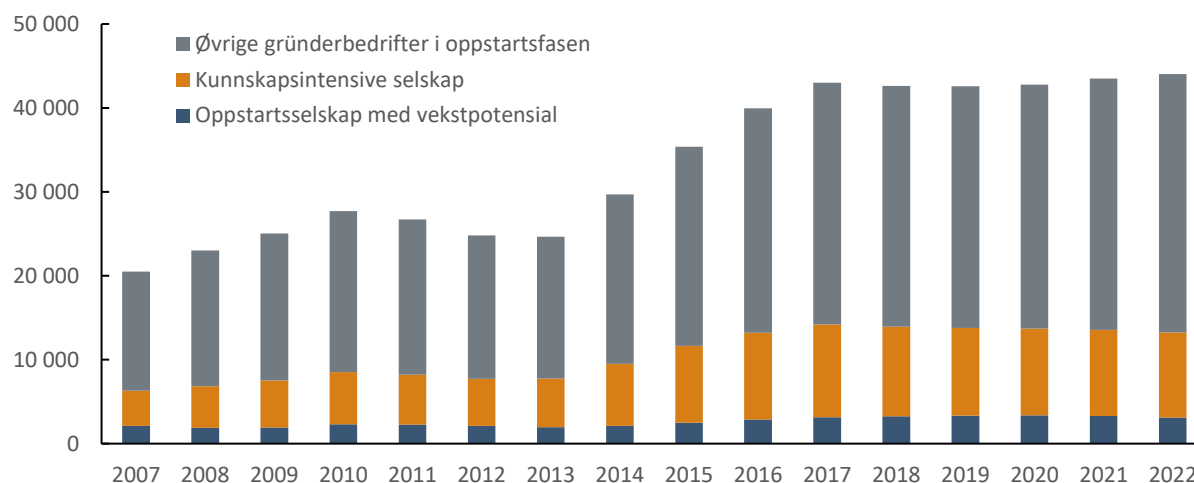
Størrelsesforholdet mellom antall gründerbedrifter og øvrige aksjeselskap i oppstartsfasen viser tydelig at de fleste aksjeselskap etableres av norske gründere. Veksten har heller ikke vært like stor blant andre eiertyper. I 2007 var 87 prosent av aktive aksjeselskap i oppstartsfasen gründerbedrifter, mens andre eiertyper utgjorde 13 prosent av aktive aksjeselskap. I 2022 hadde andelen med andre eiertyper blitt redusert til 8 prosent i 2022.

Hittil har vi snevret oss inn fra alle nyetablerte virksomheter til et utvalg bedrifter som er aktive aksjeselskap i oppstartsfasen og som hadde en norsk gründer på eiersiden ved etablering. For å sannsynliggjøre vekstpotensial legger vi her på ytterligere ett kriterium, nemlig at selskapet enten er innovativt/FoU-intensivt¹⁵, j-kurvebedrift¹⁶ eller kapitalintensivt¹⁷.

3.4 Gründerbedrifter: Kunnskapsintensive og de med vekstpotensial

For å synliggjøre andelen oppstartsselskap med vekstpotensial opp mot andre kategorier, fokuserer vi her på antall oppstartsselskap med vekstpotensial, kunnskapsintensive selskap og øvrige gründerbedrifter i oppstartsfasen. Det å være et kunnskapsintensivt selskap anvendes ikke som et kriterium for å være et oppstartsselskap med vekstpotensial. Det er en bred indikator, og egner seg ikke alene som et kriterium for oppstartsbedrifter med vekstpotensial. Samtidig er det i disse næringene vi typisk finner oppstartsselskap med vekstpotensial. I figuren under illustrerer vi hvordan gründerbedrifter fordeler seg på henholdsvis «oppstartsselskap med vekstpotensial», «kunnskapsintensive selskap» og «øvrige gründerbedrifter i oppstartsfasen».¹⁸

Figur 3-5: Antall gründerbedrifter i oppstartsfasen (2-5 år) fordelt etter type gründerbedrift. Kilde: Menon



Vi ser av figuren at de fleste gründerbedrifter i oppstartsfasen ikke kjennetegnes som verken kunnskapsintensive eller oppstartsselskap med vekstpotensial. Både antall aktive oppstartsbedrifter med vekstpotensial, kunnskapsintensive selskap og øvrige gründerbedrifter i oppstartsfasen har økt gjennom perioden, spesielt etter 2014. Av

¹⁵ Selskap som har mottatt SkatteFUNN minst én gang i løpet av sine første fem år

¹⁶ Selskapet har hatt et driftsunderskudd som var dobbelt så stort som akkumulert omsetning i de første to til fem årene, og har registrerte lønnskostnader.

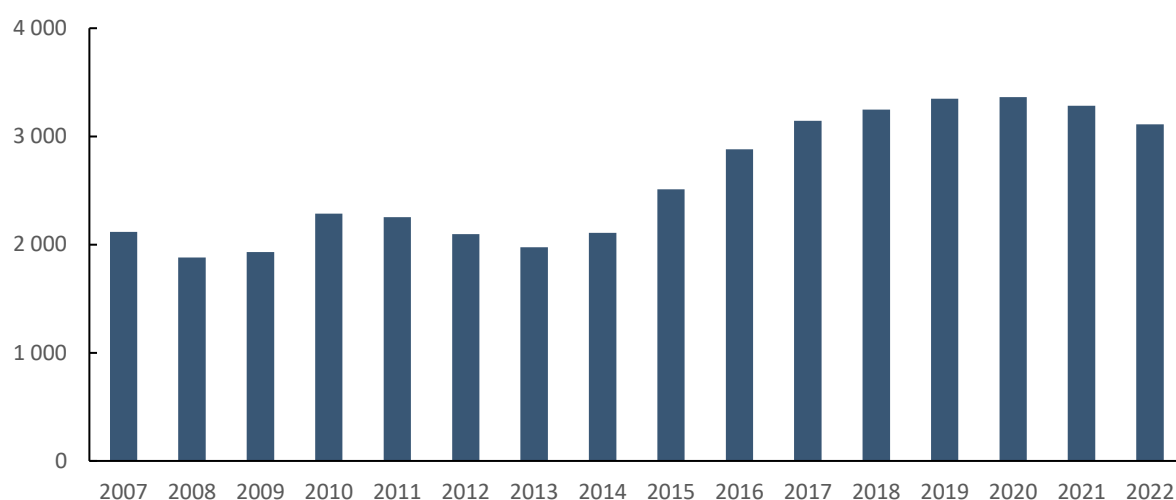
¹⁷ Selskapet har økt sin innskutte egenkapital med minimum 100 000 kroner.

¹⁸ Det er stor grad av overlapp mellom «oppstartsbedrifter med vekstpotensial» og «kunnskapsintensive selskap». Selskaper som er begge deler vises som oppstartsbedrift med vekstpotensial i figuren.

aktive gründerbedrifter ser vi at majoriteten er hverken kunnskapsintensive eller har indikasjoner på vekstpotensial. Særlig selskapene med vekstpotensial utgjør en svært liten andel av gründerbedrifter i Norge. Antall oppstartsbedrifter med vekstpotensial har økt fra 2 100 i 2007 til 3 100 i 2022. Andelen oppstartsbedrifter med vekstpotensial har falt noe gjennom tidsperioden, fra 10 prosent i 2007 til 7 prosent i 2022.

Kunnskapsintensive bedrifter i oppstartsfasen utgjør 23 prosent av gründerbedriftene i 2022. Dette illustrerer at det er en bred indikator, og etter vår vurdering ikke veldig presis for å identifisere oppstartsselskaper med vekstpotensial. Samtidig er det betydelig høyere tetthet av bedrifter med vekstpotensial i disse næringene sammenlignet med øvrig næringsliv. Ved å snevre inn til kun oppstartsbedriftene med vekstpotensial, ser vi på selskaper hvor kjennetegn ved aktivitetene til bedriftene indikerer at de er innovative og har muligheter for vekst. I figuren under viser vi utviklingen i den aktuelle populasjonen av oppstartsselskap med vekstpotensial.

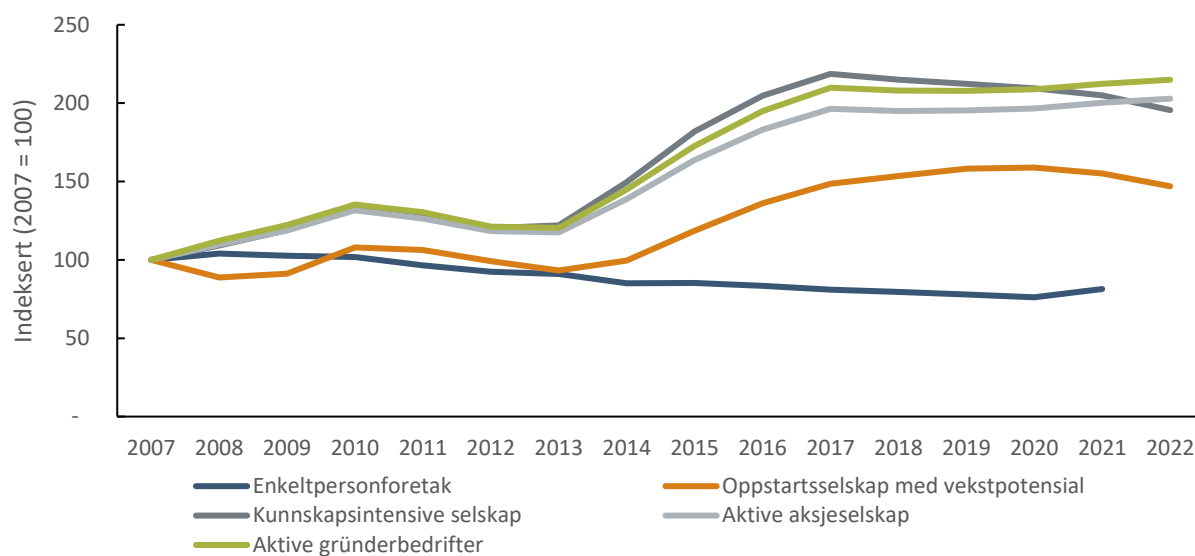
Figur 3-6: Antall oppstartsselskap med vekstpotensial i oppstartsfasen. Kilde: Menon



Figuren viser lignende utvikling som for antall gründerbedrifter (se Figur 3-4), med vekst frem til 2010, før en periode med reduksjon frem til 2013. Det er tydelig at man i løpet av 2010-tallet så en økning av oppstartsbedrifter med vekstpotensial og en fremvekst av et økosystem rundt disse bedriftene. Denne veksten har siden 2017 dabbet av, og de siste par årene har veksten stoppet opp.

Fra 2013 til 2020 vokste antallet oppstartsselskap med vekstpotensial betydelig, men ikke like mye som antall gründerbedrifter. Med andre ord har andelen med vekstpotensial blant gründerbedrifter i oppstartsfasen falt noe siden 2013. For å enklere sammenligne hvordan antall av de ulike typene oppstartsbedrifter har utviklet seg, har vi indeksert antall til 100 i 2007. Dette er vist i figuren under.

Figur 3-7: Indeksert utvikling av de ulike kategoriene av oppstartsbedrifter i trakten (2007 = 100). Kilde: SSB og Menon



Figuren viser at aktive aksjeselskap samt gründer- og kunnskapsintensive bedrifter har hatt en relativt lik utvikling siden 2013. De opplevde kraftig økning fra 2013 og frem til 2017. Siden 2017 har antallet stabilisert seg for gründerbedrifter og andre aksjeselskap, mens kunnskapsintensive selskap har hatt en moderat nedadgående trend. Antall oppstartsbedrifter med vekstpotensial hadde også vekst fra 2013, men noe mer moderat enn ovennevnte. Til gjengjeld har disse bedriftene opplevd vekst i antallet helt til 2020, før det falt marginalt i 2021 og 2022.

Enkeltpersonforetak skiller seg fra de øvrige foretakene ved at det har vært en nesten gjennomgående nedgående trend. At færre etablerer enkeltpersonforetak til fordel for aksjeselskap skyldes trolig delvis nedsettelsen av aksjekapitalkravet i 2012 og delvis fritaksmetoden som ble innført i 2006, som innebærer at utbytte til selskaper ikke beskattes på lik linje som utbytte til privatpersoner. Det gjør det mer attraktivt å ha inntekter gjennom et aksjeselskap dersom man ser for seg å reinvestere overskudd.

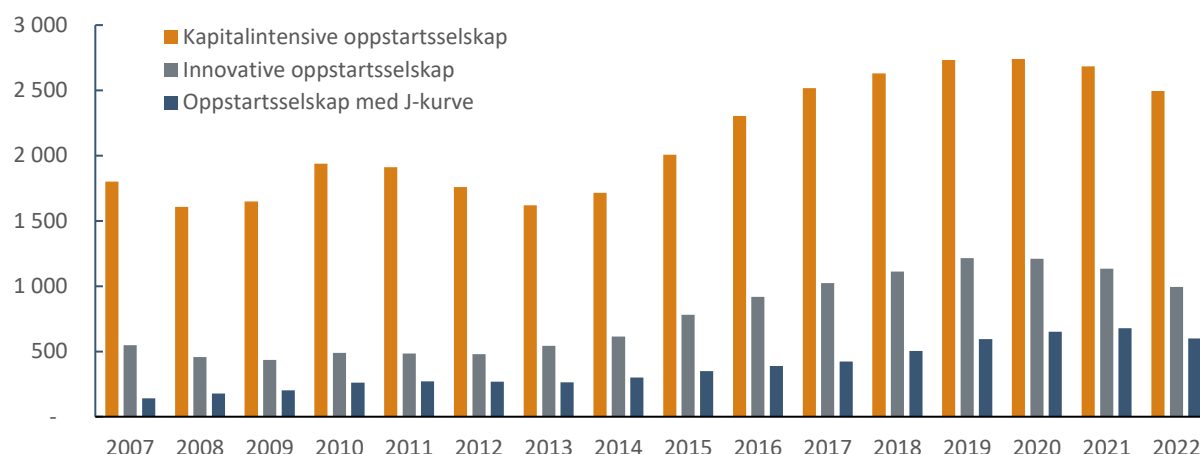
3.5 Nærmere om de med vekstpotensial

3.5.1 Tre veier til å bli vurdert med vekstpotensial

I forrige delkapittel la vi frem den identifiserte populasjonen for oppstartsselskap med vekstpotensial. Det er ingen satte definisjoner på når et selskap i oppstartsfasen går fra å være et ordinært selskap til et oppstartsselskap med vekstpotensial. Populasjonen vi har identifisert kommer fra definisjonene som er gitt i *Kapittel 2.3: Om vekstorientert gründerskap*. Vi vil nå se nærmere på de forskjellige kategoriene og hvordan de fordeler og utvikler seg over tid. I figuren under har vi splittet opp populasjonen av oppstartsbedrifter med vekstpotensial på de tre ulike kriteriene.¹⁹

¹⁹ Det er overlapp mellom kategoriene ettersom et selskap kan oppfylle mer enn ett kriterium. Summen av de tre kategoriene er følgelig høyere enn det samlede antall oppstartsbedrifter med vekstpotensial.

Figur 3-8: Antall oppstartsselskap med vekstpotensial fordelt på kriteriene kapitalintensive, innovative og j-kurve. Kilde: Menon



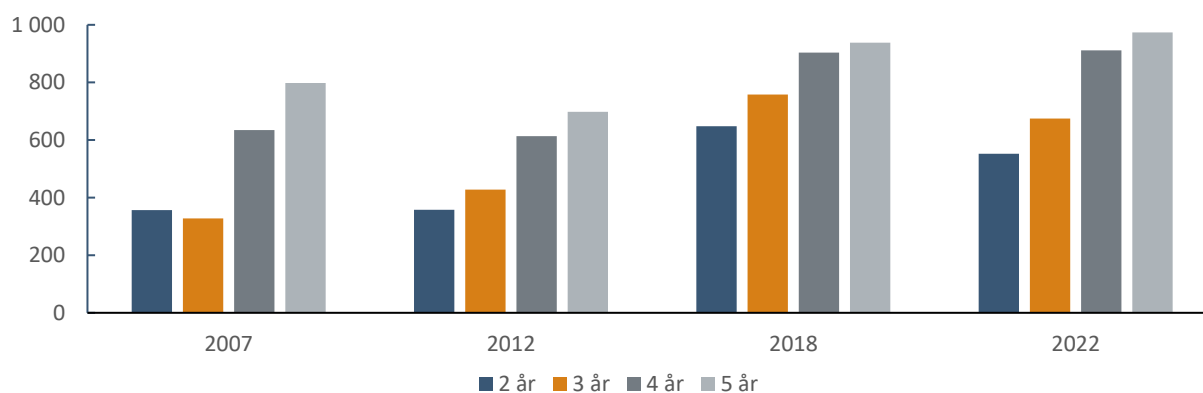
Majoriteten av de identifiserte oppstartsbedriftene med vekstpotensial oppfylder kriteriet av å være kapitalintensiv. I 2022 oppfylder 80 prosent av selskapene kriteriet om å være kapitalintensive, etterfulgt av innovative med 24 prosent og j-kurve med 19 prosent.

Over tid har det vært vekst i alle tre kategoriene, men veksttakten er ulik mellom gruppene av oppstartsbedrifter med vekstpotensial. Siden 2014 har antall j-kurve-bedrifter doblet seg fra 300 til 600, mens antall bedrifter som er innovative/FoU-intensive har økt med 62 prosent og antall kapitalintensive har økt med 42 prosent. I 2022 er imidlertid nivået på antall kapital- og FoU-intensive omtrent på samme nivå som i 2017, med henholdsvis 1 000 og 2 500 oppstartsbedrifter. Antall j-kurvebedrifter har økt med 41 prosent siden 2017.

3.5.2 Aldersutviklingen over tid

Alderssammensetningen blant oppstartsbedriftene med vekstpotensial gir innsikt i når bedriftene typisk oppfylder kriterier for vekstpotensial, i tillegg til å gi en pekepinn på hva vi kan forvente om utviklingen de kommende årene. Figuren under viser hvordan alderssammensetningen blant populasjonen av oppstartsselskap med vekstpotensial har utviklet seg over tid.

Figur 3-9: Antall oppstartsselskap med vekstpotensial etter alder. Kilde: Menon



Vi ser at antallet oppstartsselskap med vekstpotensial øker jo eldre de blir. Dette kommer av at med økt alder får oppstartsselskapene flere muligheter til å oppnå ett av de tre kriteriene for å bli definert som oppstartsselskap med vekstpotensial. Samtidig vil noen av oppstartsselskapene forsvinne grunnet inaktivitet eller konkurs. Vi ser

at det er en generell økning i antall oppstartsselskap med vekstpotensial etter alder, noe som tilsier at det er flere som blir identifisert med vekstpotensial enn dem som faller av når selskapene blir eldre.

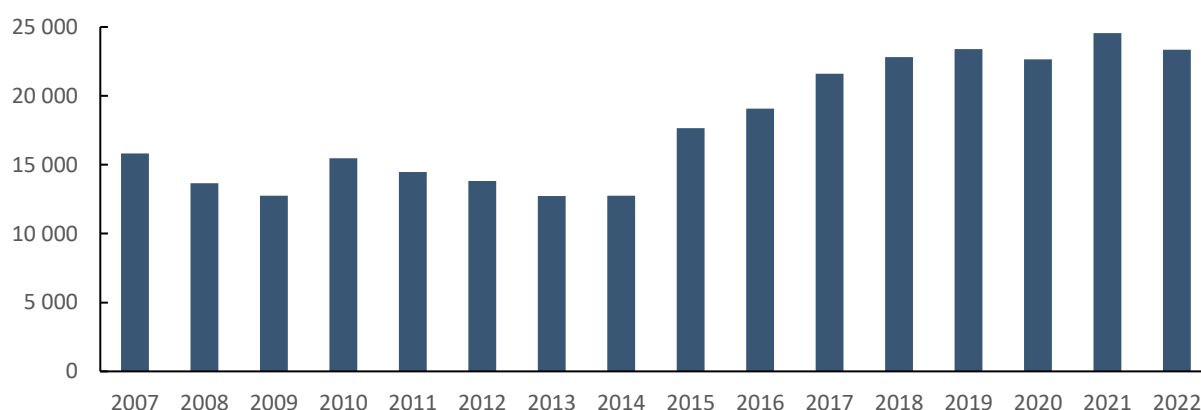
Over tid ser vi igjen at det har vært en vekst i antall oppstartsselskap i de forskjellige aldre før 2018, men at denne har flatet ut frem mot 2022. Fra 2007 til 2012 var det kun mindre endringer i antall og alderssammensetningen, mens det fra 2012 til 2018 var en betydelig økning i antall bedrifter i alle aldre. Fra 2018 til 2022 har det vært en reduksjon i antall 2- og 3-åringer i populasjonen, mens antallet 4- og 5-åringer har økt marginalt. Tilfanget av nye oppstartsbedrifter med vekstpotensial har med andre ord vært svakere de siste årene. Dersom denne utviklingen fortsetter, kan vi forvente en ytterligere reduksjon i antallet de kommende par årene.

3.5.3 Kjennetegnene hos de med vekstpotensial

Innovative oppstartsselskap med vekstpotensial har ofte kjennetegn som skiller dem betydelig fra mer etablerte bedrifter. Her ser vi på disse kjennetegnene for den samlede populasjonen med oppstartsselskapene med vekstpotensial fra 2007 frem til 2022, med et særlig fokus på deres bidrag til sysselsetting og verdiskaping.

Gründerskap bidrar til å skape arbeidsplasser både for gründerne selv, i tillegg til å sysselsette andre arbeidstakere. I figuren under viser vi hvordan sysselsettingen i populasjonen av oppstartsbedrifter med vekstpotensial har utviklet seg over tid.

Figur 3-10: Antall sysselsatte i oppstartsselskap med vekstpotensial. Kilde: Menon



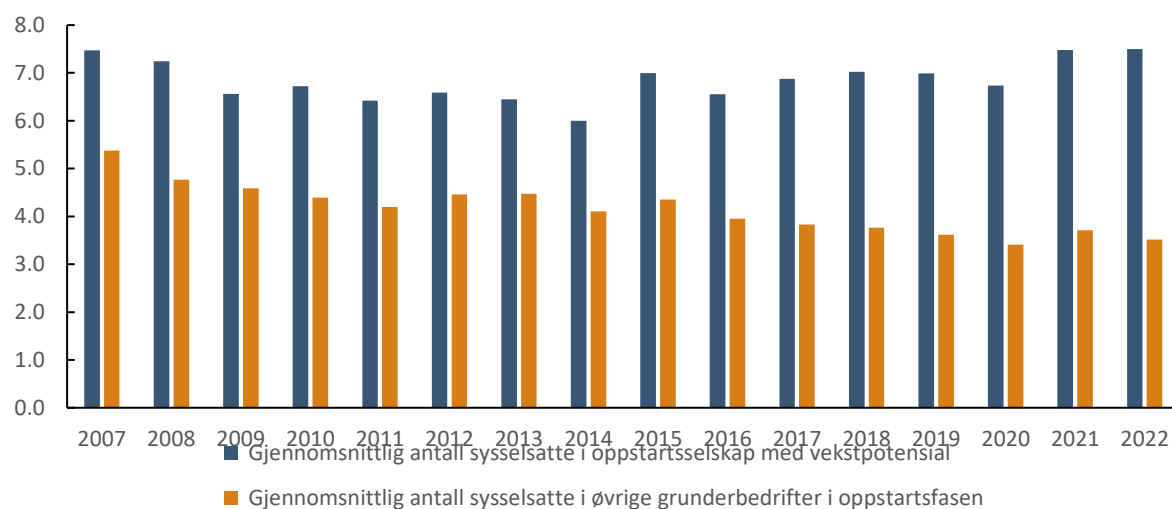
Oppstartsbedrifter med vekstpotensial sysselsatte 12 000 til 16 000 personer fra 2007 til 2014. I perioden 2014 til 2021 var det en betydelig vekst og antall sysselsatte ble nesten doblet, til nesten 25 000 i 2021. Særlig høy vekst i antall arbeidsplasser var det fra 2014 til 2017, i takt med at antall bedrifter i populasjonen økte betydelig. Mesteparten av veksten i antall sysselsatte kan tilskrives økningen i antall oppstartsselskap med vekstpotensial i denne perioden.

Verdiskaping

Verdiskapingen i en bedrift er definert som summen av lønnskostnader og bedriftens driftsresultat, korrigert for kapitalslit og nedskrivninger. Med andre ord kan verdiskapingen forstås som summen av bedriftens avkastning som går til henholdsvis arbeidstakere (lønn), kapitaleiere (overskudd), kreditorer (renter) og stat og kommune (skatt).

I figuren under viser vi hvordan gjennom-snittlig antall sysselsatte per oppstartsbedrift har utviklet seg over tid for henholdsvis bedrifter med vekstpotensial og øvrige oppstartsbedrifter.

Figur 3-11: Gjennomsnittlig antall ansatte i oppstartsselskap med vekstpotensial sammenlignet med øvrige gründerbedrifter. Kilde: Menon

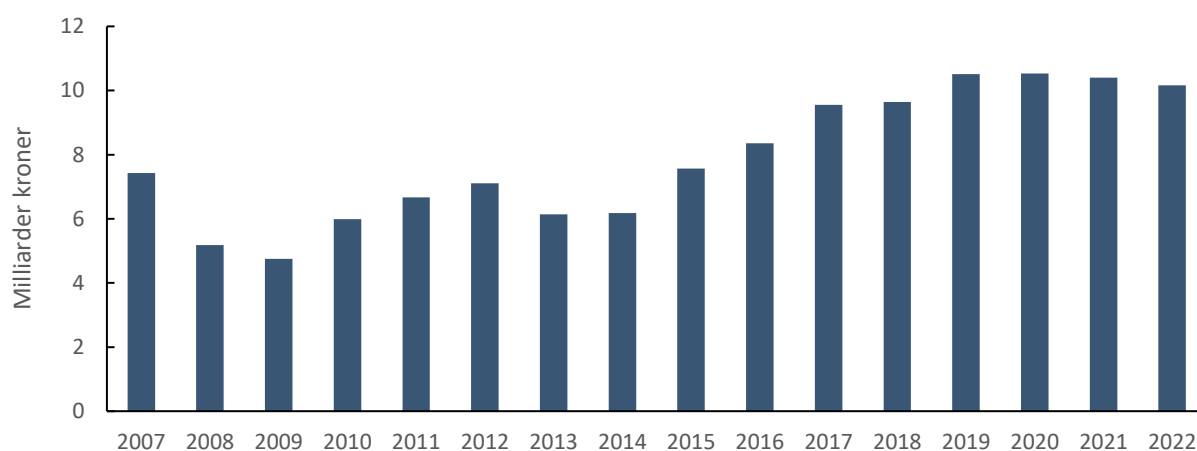


Til tross for økningen i antall oppstarter og ansatte, har gjennomsnittlig antall ansatte per oppstart holdt seg relativt konstant. Gjennomsnittlig antall sysselsatte per oppstartsselskap med vekstpotensial har vært stabil mellom 6 og 7,5 gjennom hele perioden. For øvrige gründerbedrifter har det vært en nedadgående trend i antall sysselsatte per bedrift, fra 5,4 i 2007 til 3,5 i 2022. De øvrige gründerbedriftene har med andre ord blitt mindre og mindre gjennom perioden, mens vi ikke finner igjen samme trend blant de med vekstpotensial. Det gjør at størrelsesgapet mellom de to gruppene bedrifter har blitt større over tid. Snittet for antall sysselsatte i oppstartsselskap med vekstpotensial er omkring 7, mens øvrige gründerbedrifter i oppstartsfasen i snitt har halvparten så mange sysselsatte per selskap.

I oppstartsfasen er det mange selskap som utvikler produkter og kommersialiserer disse. I denne fasen kan man forvente investeringer i fremtidig vekst og ofte negative driftsresultat. Til tross for lav verdiskaping i perioder med store utviklingskostnader og negative driftsresultat, er det ofte i disse periodene grunnlaget for fremtidig verdiskaping og avkastning legges.

I figuren under viser vi utviklingen i verdiskapingen for populasjonen av oppstartsselskap med vekstpotensial.

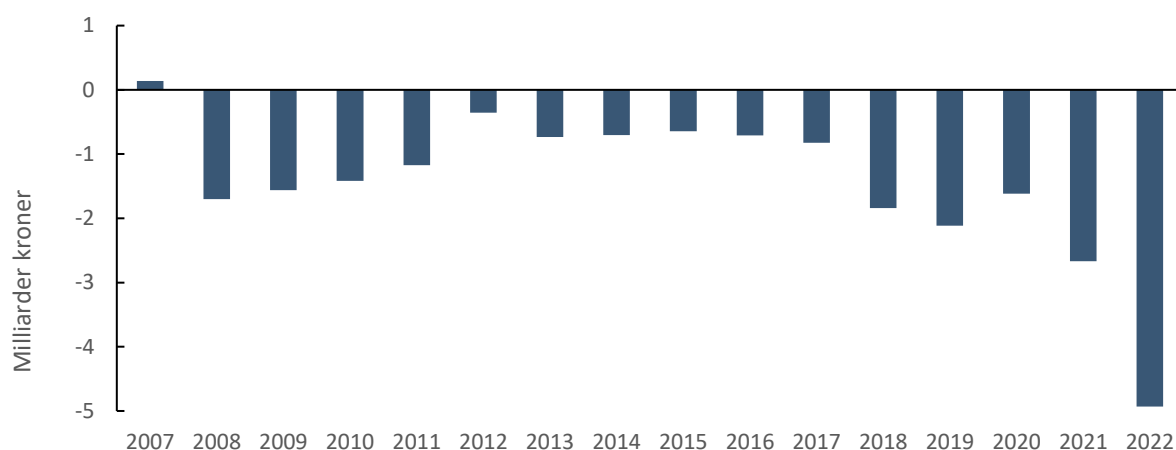
Figur 3-12: Samlet verdiskaping i oppstartsselskap med vekstpotensial. Løpende priser. Kilde: Menon



Figuren viser en markant økning i verdiskaping for oppstartsselskapene med vekstpotensial fra 2014 og frem til 2019, i takt med at antall bedrifter har økt. Fra 2019 har det vært lite endring i verdiskaping for populasjonen sett under ett. Den samlede verdiskapingen i oppstartsselskap med vekstpotensial har økt fra 6,2 milliarder kroner i 2014 til 10,2 milliarder i 2022. Økningen er først og fremst drevet av et voksende antall oppstartsbedrifter med vekstpotensial. Gjennomsnittlig verdiskaping per selskap har hatt en moderat økning fra 2,9 millioner kroner per selskap i 2014 til 3,3 millioner i 2022.

Det er som nevnt mange selskap i oppstartsfasen som går med betydelige driftsunderskudd samtidig som de utvikler produkter og kommersialiserer disse. Ettersom driftsunderskudd er en del av verdiskapingen, vil disse gjøre at verdiskapingen per sysselsatt, ofte omtalt som arbeidskraftproduktivitet, vil være relativt lav. Samtidig er det investorer som er villige til å finansiere disse investeringene ettersom de vurderer at det er et potensial for verdiskaping i fremtiden. Figuren under viser hvordan det samlede driftsresultatet i oppstartsbedriftene med vekstpotensial har utviklet seg over tid.

Figur 3-13: Samlet driftsresultat oppstartsselskap med vekstpotensial. Løpende priser. Kilde: Menon

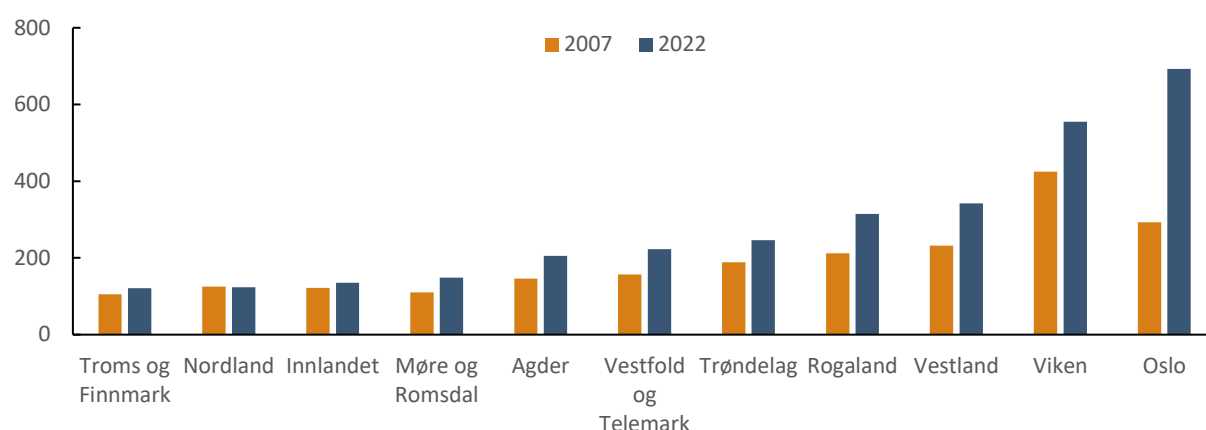


Figuren over viser at samlet sett går oppstartsbedrifter med vekstpotensial med underskudd. Deres utviklingskostnader og investeringer er større enn driftsinntekter, og underskuddet har vært økende siden 2015. I 2022 er det samlede driftsunderskuddet til selskapene 4,9 milliarder kroner. 2007 er det eneste året med positivt driftsresultat for oppstartsbedriftene samlet sett, før resultatet faller til et underskudd på 1,7 milliarder i 2008. Etter dette krymper underskuddet frem til 2015, med unntak av 2013. Fra 2015 reverseres denne trenden, med stadig økende underskudd til 2022. I 2022 er det særlig selskap i oppstartsfasen relatert til klimateknologi som bidrar til å øke driftsunderskuddet i oppstartsbedrifter med vekstpotensial. Dette er selskap med stort kapitalbehov og store investeringskostnader som er ulønnsomme i oppstartsfasen.

3.5.4 Oppstartsbedrifter med vekstpotensial etter geografi og næring

Idéene og innovasjonene som danner grunnlag for oppstartsbedrifter kommer fra en rekke ulike kilder. Mange bedrifter springer ut av gründeres idéer og hobbyer, mens andre springer ut av forskning i enten academia eller ved etablerte bedrifter. Ettersom forsknings- og utdanningsinstitusjoner og etablert næringsliv er ujevnt spredt geografisk, er det geografiske forskjeller i hvor oppstartsbedrifter med vekstpotensial er lokalisert. I det påfølgende ser vi på hvordan oppstartsbedriftene fordeler seg på fylker. I figuren under viser vi utviklingen i antall oppstartsselskap med vekstpotensial for henholdsvis 2007 og 2022, fordelt på fylker.

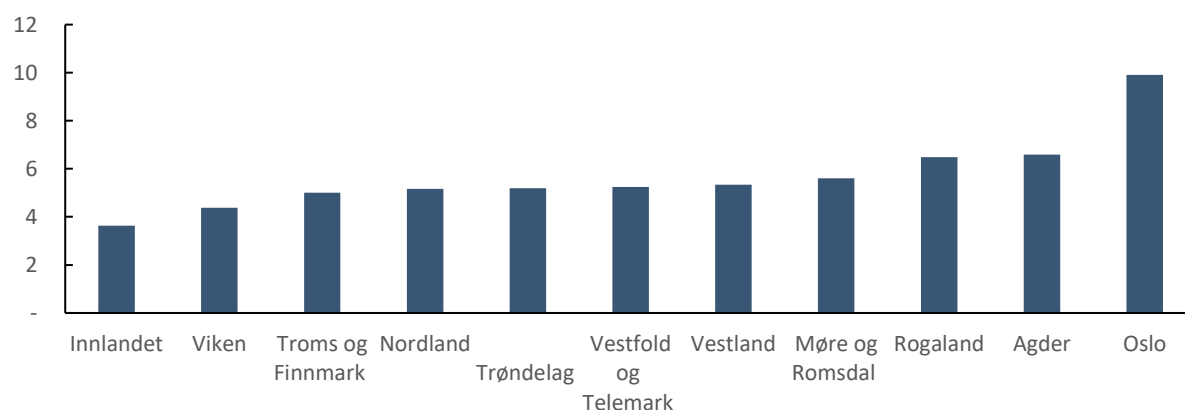
Figur 3-14: Antall oppstartsselskap med vekstpotensial fordelt på fylker. Kilde: Menon



Flest bedrifter i populasjonen finner man i Oslo, etterfulgt av Viken, Vestland, Rogaland og Trøndelag. Det er tydelig at oppstartsbedriftene er gjerne lokalisert i og rundt de store byene. Alle fylker med unntak av Nordland har flere oppstartsbedrifter med vekstpotensial i 2022 sammenlignet med 2007. Veksten er imidlertid svært ujevnt fordelt mellom fylker. I Nordland er antallet uendret, mens det i Oslo har vært en økning på 137 prosent. Etter Oslo har veksten vært høyest i Rogaland og Vestland, etterfulgt av Vestfold og Telemark og Agder. Fylkene med svakest vekst er Innlandet og Troms og Finnmark, i tillegg til Nordland.

Innbyggertall varierer betydelig mellom fylkene, fra 242 000 i Troms og Finnmark til nesten 1,3 millioner i Viken. For å vurdere tettheten av oppstartsbedrifter med vekstpotensial opp mot innbyggertall, viser vi antall oppstartsbedrifter i populasjonen per 10 000 innbyggere i figuren under.

Figur 3-15: Antall oppstartsselskap med vekstpotensial per 10 000 innbyggere. Kilde: Menon

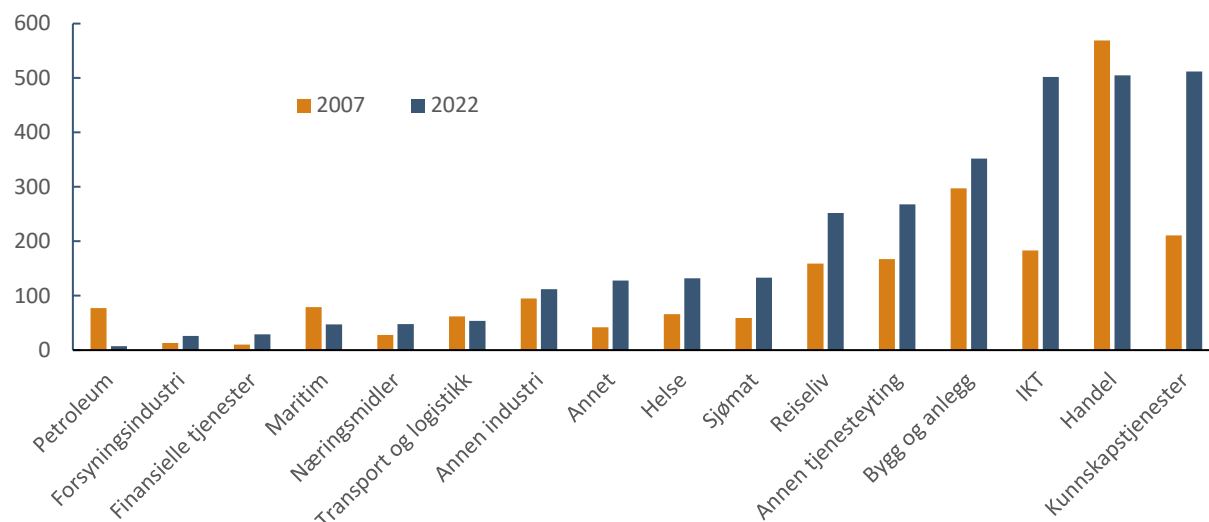


Tettheten av oppstartsselskap med vekstpotensial er klart høyest i Oslo med 9,9 slike bedrifter per 10 000 innbyggere, etterfulgt av Agder og Rogaland med henholdsvis 6,6 og 6,5 per 10 000 innbyggere. Oslo er den klart største byen med et variert næringsliv, et sterkt teknologimiljø og flest arbeidsplasser i Norge innen IKT og innen academia. Innlandet skiller seg ut med lavest forekomst av oppstartsselskap med vekstpotensial blant fylkene med god margin (3,6 per 10 000), etterfulgt av Viken med 4,4 per 10 000. Øvrige fylker er på omtrent samme nivå, i intervallet 5-5,6.

Oppstartsbedrifter med vekstpotensial blir ofte assosiert med teknologi. Vekstpotensial er ofte relatert til skalerbarhet, og skalerbarhet er ofte relatert til anvendelse av teknologi. Teknologi anvendes i stadig flere bransjer, og oppstartsbedrifter med vekstpotensial finner man i en rekke næringer. Det gjelder både næringer

som tradisjonelt assosieres med teknologi, som IKT-næringen og helsenæringen, men også næringer som ikke assosieres med teknologi, som handelsnæringen. Figuren under viser hvordan oppstartsselskaper med vekstpotensial fordeler seg per næring i 2007 og 2022.²⁰

Figur 3-16: Antall oppstartsselskaper med vekstpotensial per næring i 2007 og 2022. Kilde: Menon



Figuren over viser at vi finner et betydelig antall oppstartsbedrifter med vekstpotensial i et bredt sett av næringer. Klart flest finner vi innen IKT, handel og kunnskapstjenester, med i overkant av 500 oppstartsbedrifter med vekstpotensial som samlet utgjør 49 prosent av populasjonen i 2022. IKT og kunnskapstjenester er næringer som leverer tjenester eller IKT-varer som er spesialiserte og kompetent arbeidskraft er en viktig innsatsfaktor, mens det er relativt lite kapitalkrevende. Resultatet er at det blir startet mange virksomheter innen disse næringene, og mange av disse er innovative og har vekstpotensial. Handelsnæringen er en stor og relativt fragmentert næring med mange oppstartsbedrifter, og er i enkelte tilfeller noe mer kapitalkrevende enn eksempelvis IKT og kunnskapstjenester. Videre finner vi en rekke oppstartsbedrifter innen bygg og anlegg, annen tjenesteyting²¹ og reiseliv.

Tilveksten av oppstartsbedrifter fra 2007 til 2022 varierer betydelig fra næring til næring. IKT og kunnskaps-tjenester skiller seg ut med høy vekst i både absolutte og relative termer, mens antallet innen handel har falt. Sjømat, helse, finansielle tjenester og forsyningsindustri²² har opplevd høy prosentvis vekst, men fra relativt lave nivåer. Det har også vært en økning innen bygg og anlegg, annen tjenesteyting, reiseliv og helse. Antall oppstartsbedrifter med vekstpotensial har falt betydelig innen petroleumsnæringen og maritim næring.

3.6 Fem år etter: Hvordan går det med oppstartsbedriftene?

Tidligere i rapporten har vi sett på bedriftene i oppstartsfasen, men selskapets faktiske vekst og verdiskaping kommer oftest etter noen fulle år med virksomhet. Vi har anvendt flere ulike kriterier for å kategorisere de

²⁰ Se Vedlegg 2: Næringsinndeling for en oversikt over næringene og beskrivelse av bedriftene som inngår.

²¹ Annen tjenesteyting omfatter personlig og forretningsmessig tjenesteyting.

²² Forsyningsindustri omfatter elektrisitets-, gass-, damp- og varmtvannsforsyning, samt vannforsyning, avløps- og renovasjonsvirksomhet.

identifiserte aktive gründerbedriftene inn i seks ulike kategorier. Bedriftene er kategorisert i ulike suksess-kategorier etter verdiskapings- og omsetningsvekst, samt lønnsomhet.

For å vurdere hvordan oppstartsbedriftene ser ut etter en viss tid, ser vi på hvordan bedriftene gjør det fem år etter første år med aktivitet. Merk at vi her tar utgangspunkt i *alle gründerbedrifter som har hatt aktivitet* for å se hvordan de gjør det fem år senere, og om det har vært utvikling av forekomst av suksess over tid. Gründerbedriftene er analysert for årgangene med sitt første år med aktivitet i 2007, 2010, 2013 og 2017. Tabellen under forklarer de ulike kategoriene for suksess.

Tabell 3-1: Kategoriene for suksess

Kategori	Forklaring
Inaktiv	Oppløst, tvangsoppløst eller har ingen aktivitet (verken ansatte eller omsetning)
Brenner penger	Negativ verdiskaping per ansatt og akkumulert driftsunderskudd mer enn dobbelt så stort som tilført finansiering hittil
Lav vekst	Positiv verdiskaping per ansatt, men omsetning har vokst med mindre enn 1 million kroner per år
Lever farlig	Positiv verdiskaping per ansatt, men mindre enn en halv million per ansatt, og omsetningsvekst på minimum 1 million kroner per år
Brenner penger, men kapitalisert	Negativ verdiskaping per ansatt, men akkumulert driftsunderskudd mindre enn to ganger tilført finansiering hittil
Suksess	Verdiskaping per ansatt større enn 0,5 million og omsetningsvekst mer enn 1 million kroner i året. I tillegg er bedrifter som har fått kapital fra egenkapitalvirkemidler eller venturefond og/eller økt innskutt egenkapital med mer enn 50 millioner kroner inkludert.

Gjennom disse seks kategoriene fanger vi opp ulike utviklingstrekk i bedriftene. Bedrifter som er *inaktive* er selvforklarende og har falt bort i løpet av fem år etter første år med aktivitet. Kategoriene *lav vekst* og *lever dårlig* har fellestrekk som positiv verdiskaping, altså at lønnskostnader er større enn et eventuelt underskudd. Skillet mellom disse to kategoriene knytter seg til lav omsetningsvekst hos lavvekstkategorien, mens de som lever dårlig har vekst, men denne veksten er ulønnsom da verdiskaping per ansatt er mindre enn en halv million kroner. Det vil typisk si at man enten går med store underskudd og/eller lønnskostnadene per ansatt ikke er nok til å finansiere et årsverk.

Bedrifter som går med store underskudd og har negativ verdiskaping per ansatt er fanget opp i kategoriene *brenner penger* og *brenner penger, men kapitalisert*. Skillet mellom disse to er hvorvidt bedriftene greier å tiltrekke seg enten egenkapital og/eller gjeldsfinansiering til å finansiere en vesentlig del av underskuddene.

Suksesskategorien er konstruert for å kunne fange opp tre typer bedrifter:

- Bedrifter som opplever omsetningsvekst og har verdiskaping per ansatt som tilsier at man kan drive lønnsomt og betale lønninger
- Bedrifter som oppleves som gode case fra egenkapitalvirkemidler eller aktive eierfond som investerer på markedsmessige betingelser, og som har tro på at de kan oppnå god risikojustert avkastning på egenkapitalen
- Bedrifter som tiltrekker seg svært mye egenkapital fra investorer

I tabellen under viser vi hvordan gründerbedrifter fordeler seg på de ulike suksesskategoriene fem år etter oppstart.

Tabell 3-2: Status 5 år etter at gründerbedriften fikk aktivitet for første gang. Kilde: Menon

Kategori	Nyoppstartede gründerbedrifter fem år etter oppstartsår			
Oppstartsår	2007	2010	2013	2017
Inaktiv	39 %	37 %	38 %	41 %
Brenner penger	5 %	6 %	6 %	6 %
Lav vekst	34 %	34 %	39 %	34 %
Lever dårlig	7 %	9 %	6 %	5 %
Brenner penger, men kapitalisert	1 %	1 %	1 %	1 %
Suksess	12 %	13 %	10 %	12 %
Antall	10 400	8 300	15 600	16 300

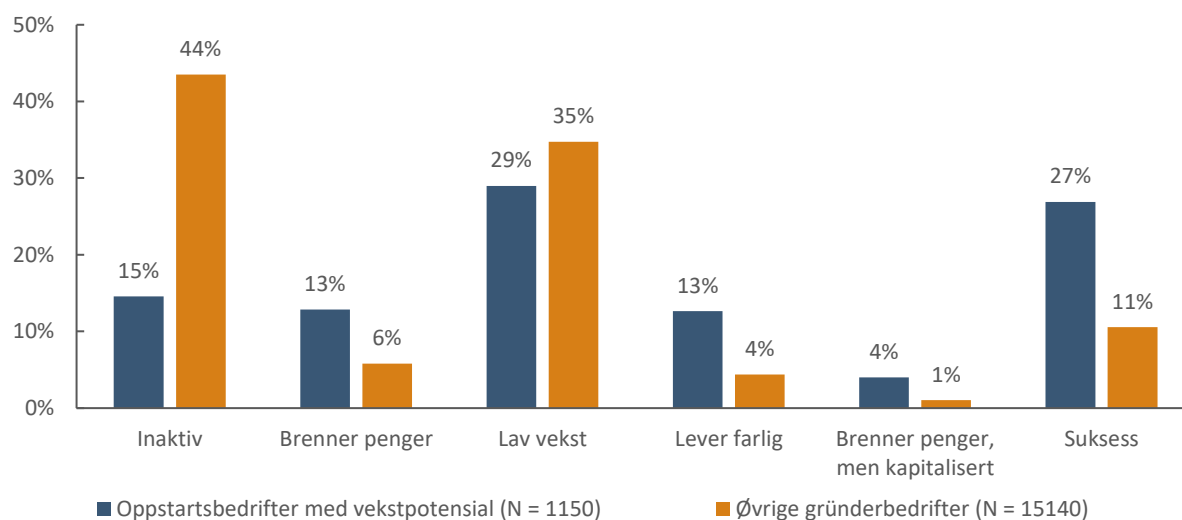
Selv når vi betinger på at de skal være en aktiv gründerbedrift, har om lag to av fem bedrifter ikke aktivitet fem år senere. Andelen som er inaktive/døde har økt noe for bedriftene etablert i 2017 sammenlignet med de foregående kohortene. Til tross for at antall etablerte gründerbedrifter har nesten doblet seg, er andelen bedrifter som kategoriseres som en suksess på samme nivå som tidligere. Andelen som brenner penger er lav og har vært stabil over tid, uavhengig av om bedriften vurderes som tilstrekkelig kapitalisert eller ikke. Noe færre bedrifter lever dårlig, samtidig som andel med lav vekst er omtrent på samme nivå som for 2007- og 2010-kohortene.

Oppstartsbedrifter med vekstpotensial utgjør 16 prosent av suksessene. Til sammenligning utgjør de kun 7 prosent av alle gründerbedrifter som har hatt aktivitet. Med andre ord er andelen suksesser blant oppstartsbedrifter med vekstpotensial nesten 130 prosent høyere enn blant øvrige gründerbedrifter.

Under sammenligner vi utvalget av oppstartsbedrifter med vekstpotensial med øvrige gründerbedrifter med aktivitet i oppstartsfasen. Figuren under viser hvordan bedriftene med oppstart²³ i 2017 fordeler seg på suksesskategorier i 2022.

²³ Oppstartsåret er første år med aktivitet.

Figur 3-17: Fordeling av oppstartsbedrifter med vekstpotensial og øvrige gründerbedrifter på suksesskategorier i 2022



En langt høyere andel av oppstartsbedrifter med vekstpotensial har aktivitet etter fem år. Merk at det følger av definisjonen på oppstartsbedrift med vekstpotensial at selskapet har hatt aktivitet i minst ett av årene i oppstartsfasen (2-5 år etter første år med aktivitet). Det er derfor forventet at en høyere andel av oppstartsbedriftene med vekstpotensial har aktivitet i år fem.

27 prosent av bedriftene kategoriseres som suksess, mot 11 prosent for øvrige gründerbedrifter. Selv dersom vi krever at øvrige gründerbedrifter fortsatt skal ha hatt aktivitet to år etter oppstartsåret, er andelen suksesser kun på 15 prosent og fortsatt betydelig lavere enn blant oppstartsbedrifter med vekstpotensial. Dette gir klare indikasjoner på at vi lykkes med å fange opp relevante bedrifter som har vekstpotensial med vår tilnærming.

Oppstartsbedrifter utgjør videre en høyere andel blant de som både brenner penger, og de som lever farlig og brenner penger, men er kapitalisert. Lav vekst forekommer oftere blant øvrige gründerbedrifter.

3.7 Enhjørninger

I næringslivssammenheng er en såkalt «enhjørning» et ungt privateid vekstselskap (ikke børsnotert) som har oppnådd en verdsettelse på over 1 milliard amerikanske dollar. Dette har historisk vært en sjelden hendelse, men i senere år har en rekke selskap verden om oppnådd nettopp dette. Når vi snakker om enhjørninger i næringslivet, så finnes det ulike definisjoner avhengig av hvem man spør. Det er uenighet knyttet til hvor gammelt et selskap maksimalt kan være når det oppnår denne milepælen og fortsatt betraktes som en enhjørning. Videre er det blant annet ulik oppfatning av hvorvidt et selskap som springer ut av et konsern kan betraktes som en enhjørning. Her legger vi til grunn en bred definisjon.

Enhjørninger bygger vanligvis på skalerbar teknologi innenfor ulike næringer og verdikjeder. Skalerbarhet må kombineres med å være innovativ og disruptiv for å oppnå slike verdsettelses. Navnet kommer av at dette i utgangspunktet var en sjeldenhet på verdensbasis. I 2013 var det 51 enhjørninger globalt.²⁴ Over det siste tiåret har antallet økt betraktelig, og ved utgangen av 2023 hadde antallet nåværende enhjørninger økt til 1 200. Av disse er fire norske og inkluderer Cognite, Gelato, Dune Analytics og Remarkable. Til sammenligning var seks av

²⁴ CB Insight, CNBC, Harvard Business Review

disse svenske, fire finske og to danske. Det tok lang tid før Norge fikk sin første enhjørning, og det ble ofte trukket frem som et tegn på at man ikke lykkes med gründerskap i Norge, sammenlignet med eksempelvis Sverige.

Samlet har vi hatt syv enhjørninger i Norge når vi anvender en bred definisjon. Et selskap kan miste status som enhjørning dersom verdsettelsen skulle falle på et senere tidspunkt, så det er ingen garanti for at man forblir enhjørning. Tabellen under viser alle norske enhjørninger.

Tabell 3-3: Oversikt over norske enhjørninger. Kilde: Menon

Selskap	Etableringsår	Enhjørningstatus	Næring
Autostore	1995	Juni 2019	Transport og logistikk
Kahoot!	2012	Juni 2020	IKT (edtech)
Oda	2013	Juni 2021	Handel
Cognite	2016	Mai 2021	Industri (petroleum)
Gelato	2007	August 2021	Handel
Dune Analytics	2018	Februar 2022	IKT (fintech)
Remarkable	2016	Mai 2022	IKT

De norske enhjørningene representerer stor bredde med henhold til hvilke næringer/verdikjeder de opererer i. På den ene siden har man kapitalintensiv maskinvare i Autostore og Remarkable som retter seg mot henholdsvis næringslivet og privatpersoner, på den annen side har man Oda som er hjemlevering av dagligvarer med et tungt innslag av teknologi og Kahoot! som er software rettet mot læring. Med unntak av Cognite som retter seg særlig inn mot petroleumsnæringen, opererer ikke noen av enhjørningene innen havromsnæringene som man typisk assosierer med norsk næringsliv. De viser bredden i suksessene som har sprunget ut av norske oppstartsmiljøer i takt med utviklingen i økosystemet som man så på 2010-tallet.

Alder ved enhjørningsstatus varierer betydelig blant selskapene. Dune Analytics oppnådde enhjørningsstatus etter bare litt over 3 år med drift, og kun 18 ansatte. Autostore ble på sin side etablert i 1995 og hadde nesten 25 år med drift bak seg før de nådde milepælen. I senere tid har både Autostore og Kahoot! blitt notert på Oslo Børs. Oda har videre en lavere verdsettelse enn 1 milliard dollar i 2023.

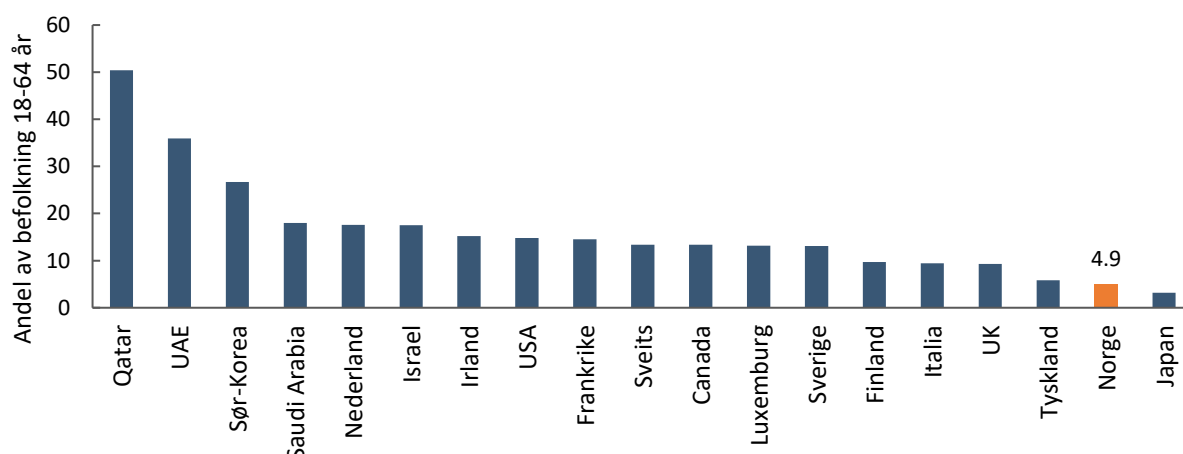
4 Gründerne: Kjennetegn og utvikling

I forrige kapittel var fokuset rettet mot oppstartsbedriftene. Et stykke ned i trakten stilte vi rett nok krav til at bedriftene er blitt startet av en gründer, men så langt har vi i begrenset grad redegjort for kjennetegn ved gründerne, og omfanget av gründerkap i Norge sett opp mot andre land.

4.1 Drømmen om å starte en bedrift

I en undersøkelse utført av Ipsos MMI i 2015 på vegne av DNB om gründerdrømmer i den norske befolkningen kommer det frem at 13 prosent av Norges befolkning drømmer om å starte sin egen bedrift, noe som utgjorde omtrent 500 000 personer i yrkesaktiv alder. Global Entrepreneurship Monitor (GEM) er et internasjonalt forskningsprosjekt som kartlegger årlig omfang av og forhold til entreprenørskap i ulike land. I GEM benytter man små spørreundersøkelser og litt andre definisjoner av entreprenørskap, noe som gjør at tallene ikke er helt sammenlignbare med norske registerdata. GEM finner at Norge scorer betydelig under gjennomsnittet på andel av befolkning med intensjon om bedriftsetablering. I Global Entrepreneurship Monitor (2021) svarer om lag 5 prosent av de norske respondentene at de forventer å starte sin egen bedrift i løpet av de neste tre årene. Til sammenligning er tilsvarende andel i Finland og Sverige henholdsvis 10 og 14 prosent.

Figur 4-1: Andel av befolkningen med intensjoner om å etablere en bedrift i løpet av de kommende tre årene. Kilde: GEM Adult Population survey 2021 (Global Entrepreneurship monitor, 2022)



Internasjonalt skiller Norge seg ut med svært lav andel av befolkningen med intensjoner om å starte en bedrift de kommende tre årene. Japan er det eneste landet hvor en lavere andel ser for seg å etablere en bedrift, med 3,2 prosent. Disse tallene er basert på survey-undersøkelser med et svært begrenset omfang i hvert land. Det er derfor knyttet stor usikkerhet til disse tallene. For Norges del stemmer de også i liten grad overens med tallene for nye bedriftsetableringer, som ligger svært høyt i internasjonale sammenligninger (se kap. 3.1). En forklaring bak dette kan drives av ulikheter i registrering av selvstendig næringsvirksomhet. Eurostat samler inn tall for antall selvstendig næringsdrivende fra medlemslandene hvert år. Av disse ser vi at 14,99 prosent av den europeiske arbeidsstyrken drev egen virksomhet i 2022. Samtidig er variasjonen på tvers av land svært høy. Norge er registrert med en andel på kun 4,06 prosent. Norge har den laveste andelen med selvstendig næringsdrivende, sammenlignet med landene i EU. Ifølge Hatfield (2015) har det tradisjonelt vært et nord/sør-skillen i Europa når det kommer til den rollen selvstendig næringsdrivende spiller for økonomien. Flere av de sør-europeiske landene, eksempelvis Hellas, Italia, Portugal og Spania, har tradisjonelt hatt en høy andel selvstendig næringsdrivende ettersom økonomien i disse landene i stor grad har vært basert på primærnæringer. Videre er

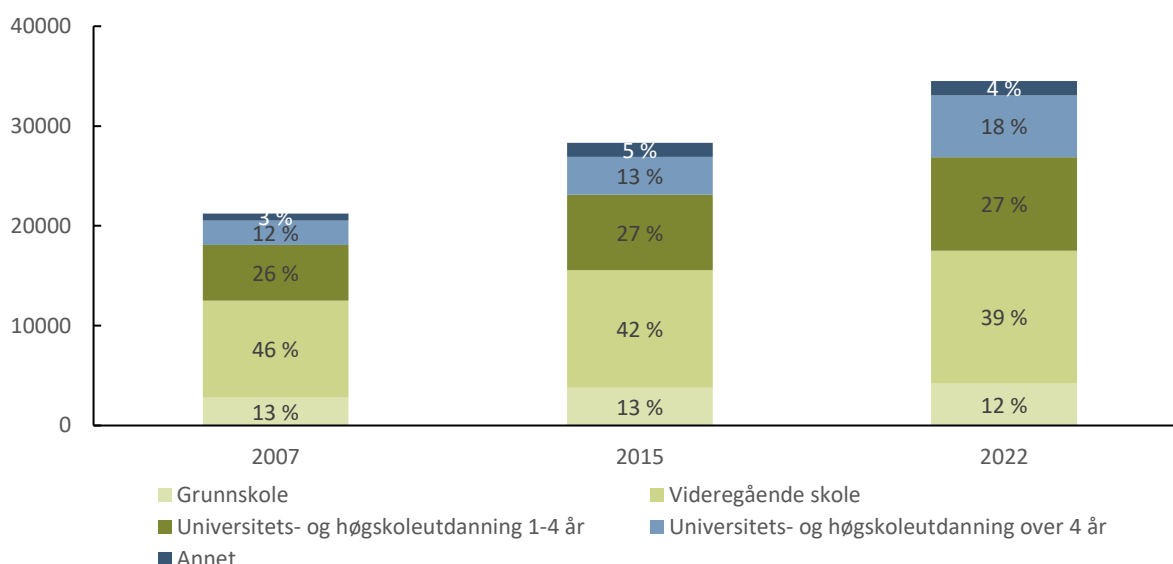
flere av disse landene preget av mer rigide arbeidsmarkeder og den uformelle økonomien spiller større rolle. For mange er entreprenørskap en viktig vei ut av arbeidsledighet i disse landene. I den andre enden av skalaen finner vi Norge og andre nordiske land, der arbeidsmarkedet i større grad har hvilt på et regulært arbeidstaker/giverforhold. Det er en tydelig positiv sammenheng mellom arbeidsledighet og andel selvstendig næringsdrivende. Jo høyere arbeidsledighet, jo høyere er andelen selvstendig næringsdrivende.

4.2 Kjennetegn ved gründere i Norge

Med utgangspunkt i Definisjon av en gründer fra kapittel 2.2, gjør vi her rede for kjennetegn ved gründere i norsk næringsliv. Først ser vi på alle gründere, før vi snevrer inn til gründerne bak bedriftene i populasjonen av oppstartsbedrifter med vekstpotensial.

Over tid har utdanningsnivået i befolkningen økt. Andelen med over 4 år høyere utdanning i Norge har økt fra 12 til 18 prosent siden 2007.²⁵ I figuren under viser vi hvordan gründerne i alle oppstartsbedrifter i næringslivet har utviklet seg. Antall gründere bak nyetableringer har økt fra 21 200 i 2007 til 34 300 i 2022. Dette er gründerne bak alle nyetablerte aksjeselskap og allmennaksjeselskap etablert i det respektive året.

Figur 4-2: Fordeling av utdanningsnivå blant gründere (etablerere) i næringslivet. Kilde: SSB tabell 08194

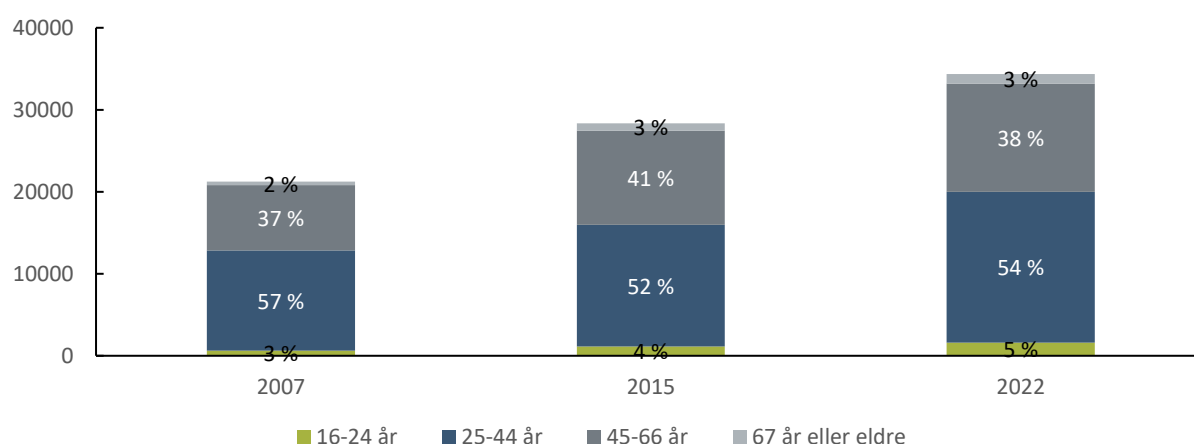


I takt med at antall oppstartsbedrifter har økt, så har også antall gründere økt. Det har vært en markant økning i andelen gründere med mer enn 4 år høyere utdanning. Andelen er imidlertid betydelig lavere for gründere av norske aksjeselskap og allmennaksjeselskap med 9 prosent, sammenlignet med 18 prosent i befolkningen som helhet. Over tid har andelen gründere med over 4 års høyere utdanning økt betydelig, samtidig som andel med utdanning på videregående skole har falt. Andel med grunnskoleutdanning og 1-4 års høyere utdanning har vært stabilt.

Alderen på gründere i næringslivet har over tid falt noe. Figuren under viser aldersfordeling blant gründere av alle oppstartsbedrifter i næringslivet over tid.

²⁵ Kilde: SSB Befolkningens utdanningsnivå (<https://www.ssb.no/utdanning/utdanningsniva/statistikk/befolkningens-utdanningsniva>)

Figur 4-3: Aldersfordeling blant gründere (etablerere) i næringslivet. Kilde: SSB tabell 08194

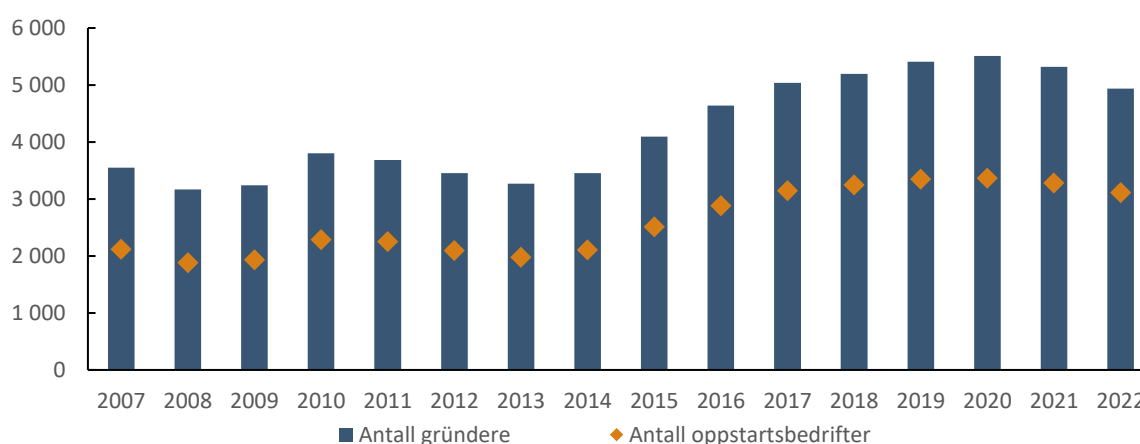


Andel gründere under 45 år har vært stabil, men alderssammensetningen har forskjøvet seg noe. Andel gründere under 25 år har økt noe, men utgjør fortsatt kun 5 prosent av alle gründere. At andelen under 25 år øker i en femtenårsperiode hvor antall med høyere utdanning har økt betydelig, tyder på at unge i økende grad har åpnet øynene for gründerskap. Aldersgruppen 25-44 år utgjør majoriteten av gründere, og er noe lavere i 2022 sammenlignet med 2007. Andelen i aldersgruppene over 45 år har vært relativt stabil.

4.3 Gründerne bak oppstartsselskaper med vekstpotensial

Her snevrer vi inn til gründerne bak bedriftene i populasjonen av oppstartsbedrifter med vekstpotensial i oppstartsfasen. I figuren under viser vi antallet gründere bak ambisiøse oppstartsselskap i årene 2007 til 2022. I figuren under ser vi utviklingen av antall gründere.

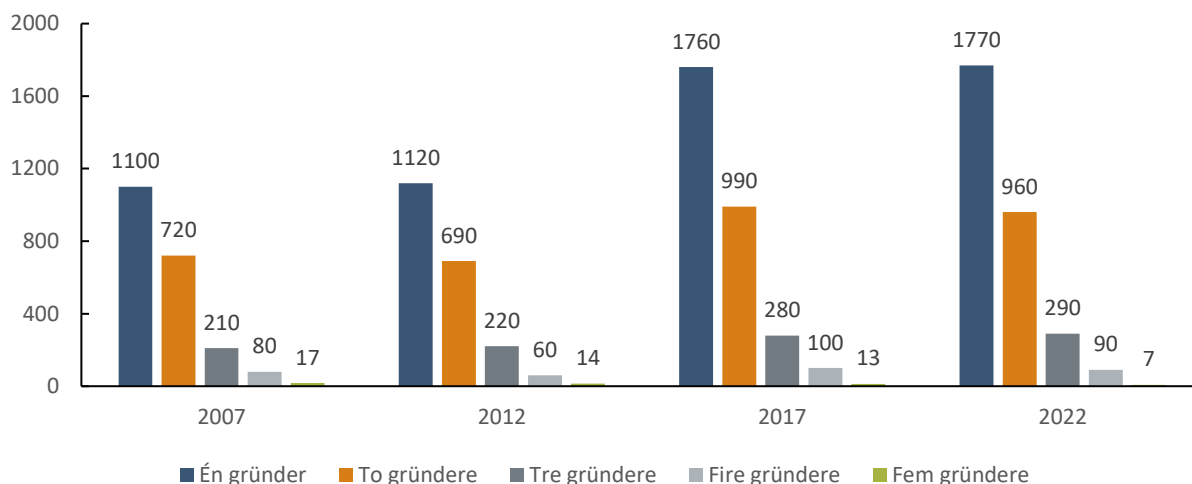
Figur 4-4: Antall gründere bak oppstartsselskap med vekstpotensial. Kilde: Menon Economics



I 2022 var det totalt 4 900 gründere bak populasjonen på 3 100 oppstartsselskaper med vekstpotensial. I 2007 var tilsvarende tall 3 600 gründere fordelt på 2 100 oppstartsselskaper. Antall gründere per oppstartsselskap har vært relativt stabil, med en marginal reduksjon fra 1,7 til 1,6 gründere per bedrift de siste 15 årene. Med andre ord følger antall gründere i stor grad antall oppstartsselskaper.

Det følger av gründerdefinisjonen anvendt her at et oppstartsselskap kan ha inntil fem gründerne, ettersom du må ha en eierandel på minimum 20 prosent dersom det er fire eller flere gründerne. Figuren under viser fordeling av populasjonen av oppstartsselskap med vekstpotensial etter antall gründerne.

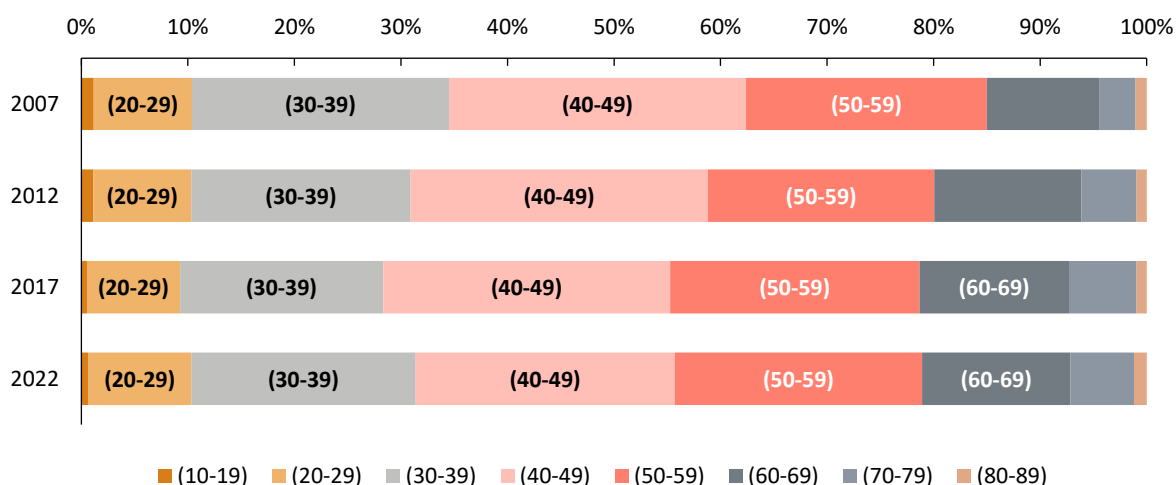
Figur 4-5: Antall oppstartsselskap gruppert etter antall gründerne i selskapet. Kilde: Menon



De fleste bedriftene i populasjonen har kun én gründer, og denne andelen har økt fra 52 prosent i 2007 til 57 prosent i 2022. Andelen med flere gründerne har hatt et motsvarende fall. Det har vært en reduksjon i andelen bedrifter med både to, tre og fire gründerne, selv om antallet over tid har økt. Antall bedrifter med fem gründerne, som innebærer at alle gründerne har 20 prosent eierskap hver, har falt til tross for den underliggende veksten i antall oppstartsbedrifter med vekstpotensial.

Til tross for at det ofte er unge teknologientreprenører man assosierer med gründerne, viser alderssammensetningen til oppstartsselskap med vekstpotensial at demografien blant gründerne er ganske variert. I figuren under viser vi aldersfordelingen blant gründerne i den identifiserte populasjonen.

Figur 4-6: Andelen gründerne i ulike aldersgrupper. Kilde: Menon



Figuren viser at den største andelen av gründerne i oppstartsselskap med vekstpotensial er i aldersgruppen 30-39 år. Stort sett har rundt 80 prosent av alle gründerne vært i denne aldersgruppen gjennom årene 2007 til 2020.

Andelen gründere i aldersgruppen 20-29 år har avtatt noe over tid, mens det er en liten økning i gruppen 60-69 år fra 2017 til 2020. Den konstant høye andelen i aldersgruppen 30-59 år kan tyde på at oppstartsgründere ofte har arbeidserfaring som er verdifull når de etablerer selskaper med sikte på vekst og innovasjon. Nedgangen blant de aller yngste gründere (under 20 år) skyldes trolig dels at en stadig høyere andel tar høyere utdanning, og lengre høyere utdanning.

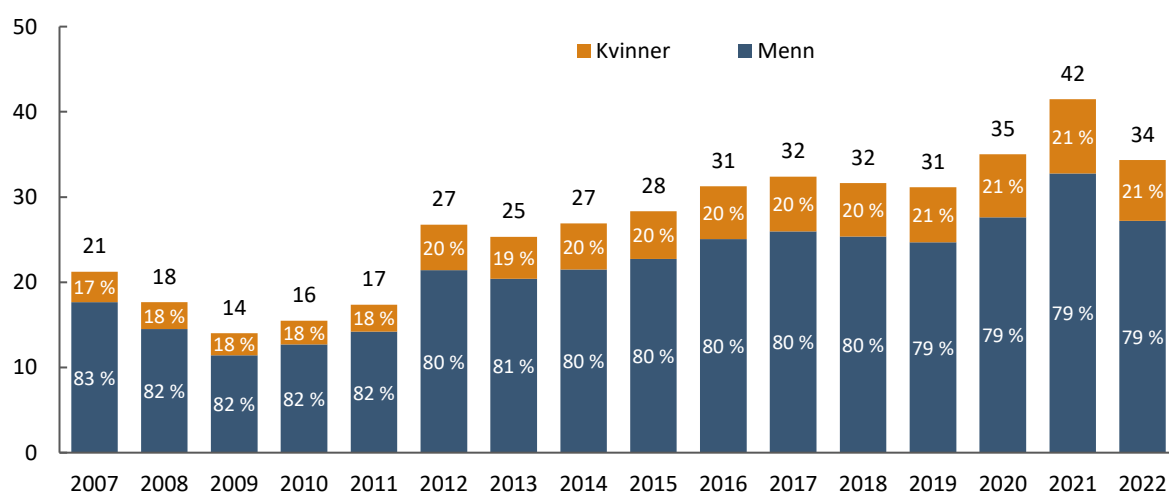
4.4 Kort om kvinner som gründere

4.4.1 Kvinnenes andel innen aktive bedrifter

Historisk har gründerskap vært svært mannsdominert, og over tid har det kun vært marginale endringer i kjønns sammensetning i retning av kjønnsbalanse. Her oppsummerer vi kjønnsfordelingen bak alle gründerbedrifter først, før vi ser på oppstartsbedrifter med vekstpotensial basert på den identifiserte populasjonen.

I figuren under viser vi hvordan antall gründere/etablerere bak aksjeselskap fordeler seg på kjønn, gruppert etter etableringsår.

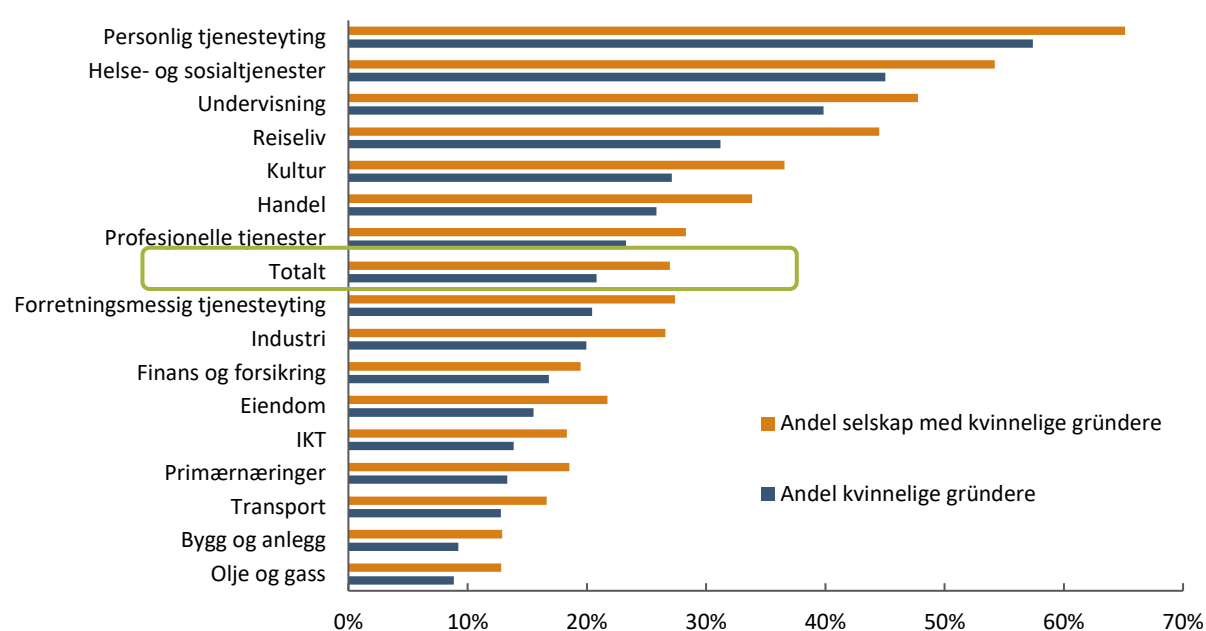
Figur 4-7: Etablerere av aksjeselskap fordelt på kvinner og menn. Antall tusen. Kilde: SSB tabell 08194



Kvinneandelen blant gründere i Norge har holdt seg konstant på i overkant av 20 prosent siden 2014. De siste femten årene har andelen kvinnelige gründere økt marginalt fra 17 til 21 prosent. Samtidig har det vært en underliggende vekst i antall gründere, slik at antall kvinnelige gründere har økt fra 3 600 i 2007 til 7 100 i 2022, omtrent en dobling.

Kvinneandelen varierer betydelig på tvers av næringer. I enkelte næringer utgjør kvinner majoriteten av gründere, mens i andre næringer er kvinner nesten fraværende blant gründere. Figuren under viser andel kvinner blant identifiserte gründere i bedrifter etablert i perioden 2014 til 2022.

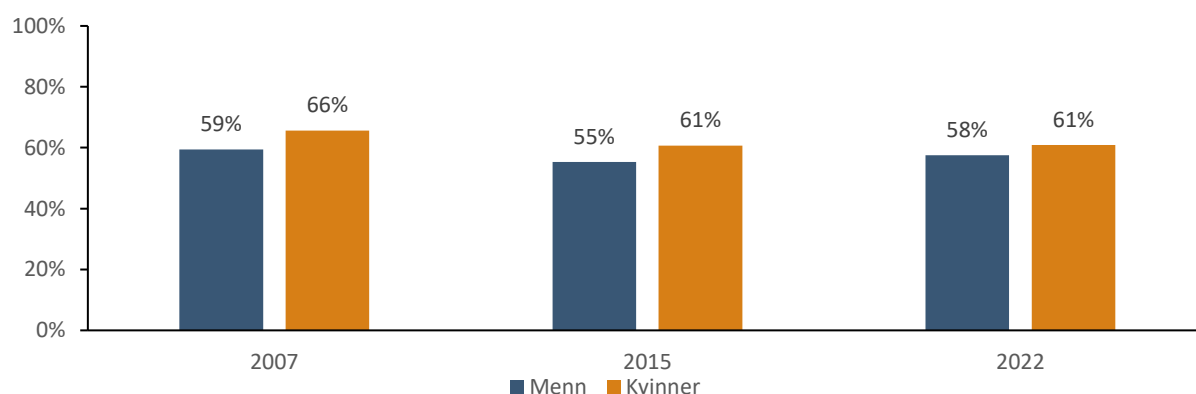
Figur 4-8: Andel kvinnelige gründere fordelt på næringer. Kilde: Menon (2023a)



I enkelte sektorer hvor kvinner utgjør en stor andel av sysselsatte, står kvinner for majoriteten av ny-etableringene. Dette gjelder innen personlige tjenester, helse og sosial, og undervisning. Vi ser at de næringene hvor andelen kvinner er størst er arbeidsintensive næringer som personlig tjenesteyting, helse- og sosialtjenester, undervisning, reiseliv og kultur, mens andelen er lavest for kapitalintensive næringer som finans og forsikring, eiendom, IKT og transport.

Alderssammensetningen blant kvinnelige gründere har historisk vært ganske ulik alderssammensetningen blant menn. Over tid har imidlertid forskjellene i alderssammensetningen mellom kjønnene blitt mindre. Figuren under viser andel unge gründere fordelt på kjønn.

Figur 4-9: Andel unge gründere (under 45 år) i 2007, 2015, 2022. Kilde: SSB

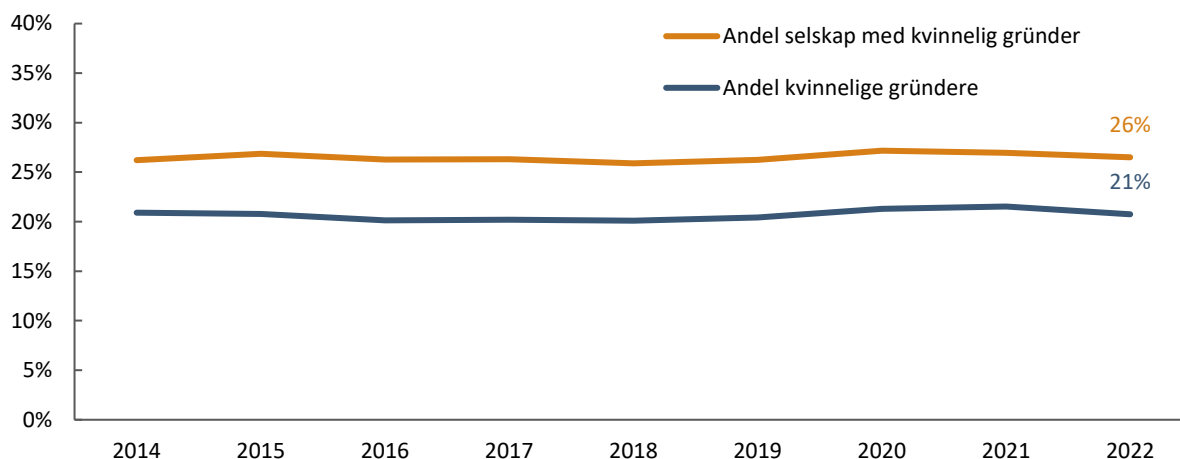


Figuren viser en tendens til eldre gründere blant kvinner. Andelen unge gründere har falt fra 66 til 61 prosent de siste 15 årene. Blant menn er andelen tilnærmet uendret sammenlignet med 2007. Til tross for fallende andel er det fortsatt en større andel unge kvinner som er gründere i 2022, sammenlignet med menn.

Kvinner har tradisjonelt eid få bedrifter og har startet langt færre nye bedrifter enn menn. Som finansielle investorer har kvinner i langt mindre grad enn menn latt seg eksponere for risiko gjennom kjøp av aksjer i

enkeltselskaper. I Menon (2023a) viser vi at kvinners aktivitet på disse områdene i Norge i beste fall øker svært sakte. Nedenfor gjengir vi utdrag fra hva vi har rapportert om kvinnelige gründere i denne studien. Figuren under viser andel selskap med kvinnelige gründere og andelen kvinnelige gründere fra 2014 til 2022.

Figur 4-10: Andel kvinnelige entreprenørskap over tid. Kilde: Menon (2023a)



I figuren ser vi at andelen kvinnelige gründere er 21 prosent og selskap med minst én kvinnelig gründer utgjør 26 prosent av alle gründer selskaper. Vi ser ingen klar økning i andelen over tid.

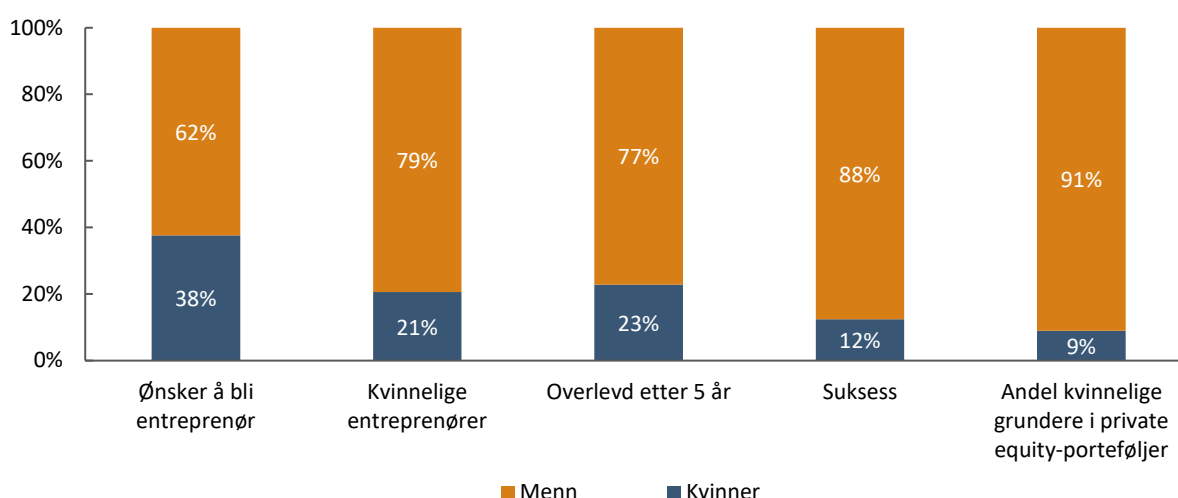
4.4.2 Kvinnelige gründere og bedriftenes utvikling over tid

Er det slik at kvinnelige gründere har et annet vekst- og utviklingsforløp enn mannlige gründere? I Menon (2023a) ble kvinners ønsker, mål og resultater knyttet til entreprenørskap kartlagt gjennom spørreundersøkelser, regnskaps- og balansedata, samt informasjon om bedrifter i venturefondenes porteføljer. For å illustrere dette benytter vi en trakt som med tydelighet viser at veien til suksessfull oppstartsbedrift blir gradvis mindre preget av kvinner. I Menon Economics (2015)²⁶ ble det gjennomført en lignende øvelse som også viste klare forskjeller mellom kvinner og menn i trakten.

Reisen fra å ønske å bli en entreprenør til å faktisk oppnå suksess med bedriften er lang, og kvinner faller i større grad enn menn av på denne reisen. Figuren under viser hvordan kvinneandelen utvikler seg i «gründertrakten».

²⁶ Menon Economics (2015) *En million ideer: Veien fra drøm til å lykkes som entreprenør*, Publikasjon utgitt av DnB, Oslo.

Figur 4-11: Kvinner i gründertrakten: Kilde: DNB, Menon Economics og NVCA. Hentet fra Menon (2023a)



38 prosent av alle som ønsker å starte bedrift er kvinner. 21 prosent av de som faktisk starter opp er kvinner. Kvinner står for om lag samme andel av bedrifter som har overlevd de første fem årene. Men på veien til suksessbedrift blir kvinneandelen redusert markant. Bare 12 prosent oppnår denne statusen etter fem år. Kun 9 prosent av entreprenørene som ender opp i private equity-porteføljer er startet av kvinner. Våre tidligere analyser av private equity-andelen viste bare 4 prosent i 2016, så her har det skjedd en markant endring.

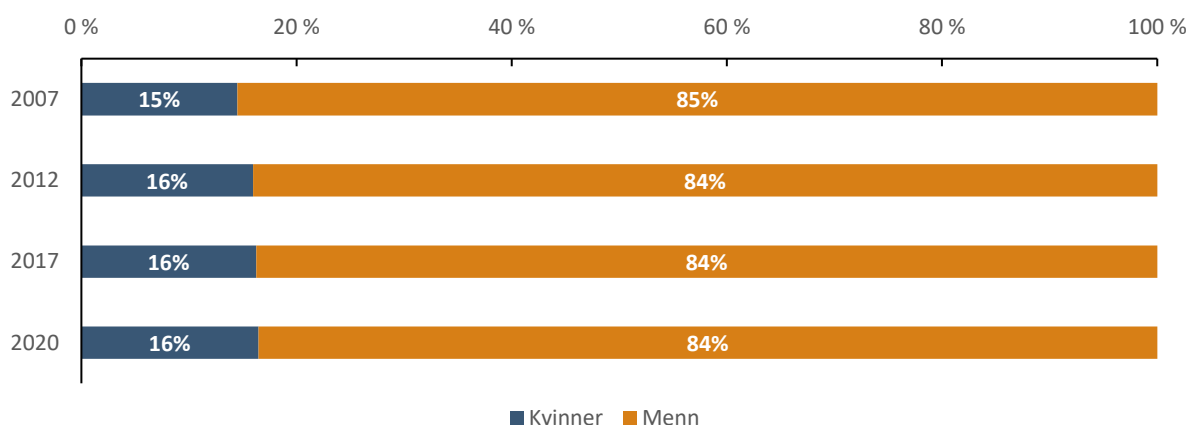
I Menon (2023a) går vi gjennom ulike barrierer og mangler for kvinnelige entreprenørskap. Det er viktig å merke seg at barrierer og mangler kan bli påført kvinner utenifra, men de kan også etableres av kvinner selv. I stor grad består de største barrierene av kombinasjoner av eksterne og interne forhold hos kvinner. Forskingen viser at:

- Kvinner i større grad blir påvirket av kvinnelige entreprenører som rollemodeller. Fordi det er få kvinnelige entreprenører og fordi kvinnelige entreprenører har mindre nettverk mister man en viktig selvforsterkende effekt som kan gi grobunn til flere kvinnelige entreprenører i fremtiden.
- Kvinners oppfatning av egen kompetanse og selvtillit påvirker deres tilbøyelighet for å bli entreprenører.
- Utdanningsvalg er ikke nødvendigvis en viktig barriere for entreprenørskap for kvinner.
- Manglende informasjon om rettigheter knyttet til permisjon ved sykdom og svangerskapspermisjon oppleves som en barriere, i tillegg til at velferdsordninger med svangerskapspermisjon og barnehage/ barnepass oppleves å favorisere arbeidstakere foran selvstendig næringsdrivende.
- Kvinner møter strengere krav til informasjonsinnhenting for kapitalreising i finansmarkeder og kvinnelige gründere erfaringsbakgrunn blir tillagt mindre vekt av investeringsfond.

Basert på de identifiserte oppstartsbedriftene med vekstpotensial har vi sett på kjønnsfordelingen i populasjonen. I figuren under viser vi andel kvinner og menn blant gründerne bak oppstartsbedriftene over tid.²⁷

²⁷ Gründerne blir telt fra det første året de oppfyller et kriterium for vekstpotensial, til og med det femte året med aktivitet.

Figur 4-12: Antall kvinnelige og mannlige gründere i oppstartsselskap med vekstpotensial. Kilde: Menon



Vi ser at andelen kvinnelige gründere i oppstartsbedrifter med vekstpotensial har holdt seg tilnærmet stabil siden 2007. Det er fortsatt en lang vei å gå før man nærmer seg kjønnsbalanse blant gründere, ettersom kvinner i dag utgjør kun 16 prosent av gründerne i oppstartsselskap med vekstpotensial. Grunnen for at det fortsatt er få kvinner kan være mange, men mindre tilgang på finansiering, risikoaversjon og preferanser for arbeid i arbeidskraftintensive næringer kan være faktorer som medvirker til at kvinner ikke starter flere oppstartsselskap.

4.5 Kort om sosialt entreprenørskap

Sosialt entreprenørskap er kjennetegnet ved at virksomheten eller arbeidet har til hensikt å løse et sosialt eller velferdsmessig problem. Fokuset på sosialt entreprenørskap har fått økt oppmerksomhet de siste årene, fordi man ser at disse virksomhetene løser sosiale problemer på en innovativ og effektiv måte. Noen viktige kjennetegn er at virksomheten eller arbeidet har et sosialt formål eller arbeider for å løse et udekket velferdsbehov, at virksomheten arbeider med nyskapende løsninger på sosiale eller velferdsmessige utfordringer.²⁸ For å være kvalifisert til å motta tilskudd for sosiale entreprenører fra NAV, må virksomheten oppfylle fem formelle krav. Dette er: 1) virksomheten må selv definere seg som en sosial entreprenør, 2) virksomhetens mål må være å løse sosiale problemer, 3) det skal ikke tas ut utbytte, 4) virksomheten drives av sosiale resultater og forretningsmodellen må være levedyktig og 5) virksomheten må være registrert i Frivillighetsregisteret.²⁹

Det er viktig å merke seg at kravet om å ikke ta ut utbytte kun gjelder for å få tilskudd fra NAV. Det er flere kommersielle caser innen sosialt entreprenørskap, der flere caser har evnet å hente kapital, kommersialisere og oppskalere virksomheten. Det er mellom 300 og 400 aktører innen sosialt entreprenørskap i Norge.³⁰ Et eksempel på en sosial entreprenør er Ferd Sosiale Entreprenører, som har arbeidet i feltet over en lengre periode. De har tatt på seg oppdraget med å vise at sosialt entreprenørskap er en lønnsom investering, blant annet gjennom årlige konferanser og kåring av årets sosiale entreprenør. De har modnet både markedet og seg selv. Videre er virksomheter som Impact Startup og Tøyen Unlimited viktige aktører innen sosialt entreprenørskap, der begge tilbyr ulike pakker som de tilpasser menneskene som får hjelp fra dem.

Videre er det også flere utdanningsinstitusjoner som ser verdien av å undervise i sosialt entreprenørskap. UiO tilbyr et halvårlig sommerprogram i sosialt entreprenørskap, og SPARK Samfunnsinnovasjon tilbyr et toårig

²⁸ Regjeringen. (2018). Tilgjengelig [her](#)

²⁹ NAV. (2024). Tilgjengelig [her](#)

³⁰ Regjeringen. (2018). Tilgjengelig [her](#)

innovasjonsprogram i sosialt entreprenørskap. Dette er initiativer som tar sikte på å styrke innovasjonsevnen innen sosialt entreprenørskap innen samfunnsvitenskap og humaniora.

I tillegg til de ovennevnte aktørene er det en rekke gründerbedrifter som arbeider med sosiale problemstillinger, og som kan kategoriseres som enten sosiale entreprenører eller sosiale virksomheter. I tabellen under har vi listet 16 ulike gründerbedrifter som arbeider dedikert mot å løse sosiale og samfunnsmessige problemer innen psykisk helse. Vi ser at det er særlig teknologiske løsninger som er utbredt, som blant annet søker å skape plattformer mellom mennesker eller programvaretjenester som skal gjøre at brukerne opplever at de mestrer hverdagen bedre. Se tabellen under for en mer detaljert oversikt.

Tabell 4-1: Eksempler på gründerbedrifter som har som formål å løse sosiale og psykiske problemer i samfunnet. Kilde: Shifter³¹

Virksomhet	Form for sosiale virksomheter	Oppstartsår
Lifekeys	Lifekeys har utviklet en helseteknologisk løsning for å ivareta psykisk helse og bygge resiliens for både bedrifter og individer.	2017
Mepo	En psykolog-plattform der pasienter blir koblet med psykologer, og pasienten blir matchet med den beste psykologen	2020
Norse Feedback	En programvare som kartlegger mental helse, som kan brukes av offentlige helsetjenester, sykehus og andre helseinstitusjoner.	2018
My Moods	En app som brukes til å trene mentale muskler med moderne teknologi og enkle brukeropplevelser	2022
Youwell	En digital helseplattform, med programmer for å øke mestring innen psykisk helse. Særlig for sosial angst, panikkklidelse, depresjon og alkoholavhengighet.	2015
Overvinne	Søker å gjøre psykisk helsehjelp mer tilgjengelig	2017
Ember	Coaching og rådgivning innen ledelse	2023
No Isolation	En robot for å redusere ensomhet og sosial isolasjon blant eldre	2015
Digleefy	En spillbasert tjeneste som skal skape psykologisk trygghet i team	2021
Atcampus	Et anonymt forum der studenter kan diskutere oppgaver og løsninger	2020
Konfidens/Mindcare	En programvaretjeneste som skal gjøre arbeidsdagen enklere for privatpraktiserende psykologer	2020
Generasjon M	En tjeneste der man kan organisere aktiviteter mellom ungdom og eldre	2011
WeMe Facilitators	Et digitalt system for å følge opp medarbeidere	2020
Selah Sleep	En tjeneste for å øke søvnkvalitet	2020
Friskus	En aktivitetskalender som skal gjøre det lettere for folk å bidra til lokalt fellesskap	2017
Fornix	En VR-løsning, der man kan få eksponeringsterapi mot ulike fobier og innen ulike diagnoser	2020

³¹ Shifter. (2023). Tilgjengelig [her](#)

5 Utvikling i kapitaltilgang for oppstartsbedrifter

For at innovative oppstartsselskaper med vekstpotensial skal kunne investere i forskning, utvikling, kommersialisering og skalering er de nesten alltid avhengig av kapitaltilførsel. Før bedriften har et ferdig produkt, har man ikke inntekter som kan finansiere disse utviklingsaktivitetene. Derfor har de fleste oppstartsbedrifter med potensial for å skalere et behov for kapitaltilførsel i en prekommersiell fase. Denne kapitalen kan komme både fra gründeren selv, eller fra eksterne finansieringskilder. I de tilfeller hvor gründer er formuende kan vedkommende finansiere disse aktivitetene selv. I de fleste tilfeller er det imidlertid ikke mulig eller ønskelig for gründeren å finansiere disse utviklingsstegene. Da er hovedkilden til kapital ekstern finansiering.

I dette kapittelet ser vi først på innskutt egenkapital i de identifiserte oppstartsbedriftene med vekstpotensial. Deretter ser vi på ulike kilder til finansiering i oppstartsfasen. Det er stor variasjon i hvor tilgjengelige forskjellige finansieringsalternativer er. Følgende kilder til finansiering belyses her:

- Det næringsrettede virkemiddelapparatet
- Aktive eierfond (private equity)
- Diverse investeringsfond og -instrumenter rettet mot bedrifter i tidlig fase
- Engleinvestorer
- Bankfinansiering

I tillegg til disse finansieringskildene er gründerne selv viktige finansiører ved oppstart, i tillegg til venner og familie («friends, fools, and family»).

5.1 Virkemiddelapparatets bidrag til kapitaltilgang i oppstartsfasen

Tilgang på kapital er essensielt for at ambisiøse oppstartsselskap skal ha mulighet for å vokse gjennom de ulønnsomme oppstartsårene. I Norge finnes det flere mulige kilder til kapitaltilgang, både offentlige midler og private investorer er med på å støtte oppstartsbedriftene.

Et sentralt spørsmål knyttet til statens rolle som tilbyder av kapital for bedrifter i tidlig fase er hvordan det private markedet for tidligfasekapital fungerer. Sagt med andre ord: Hvor stor er den faktiske markedssvikten i dette markedet i dag? Det er gjennomgående vanskelig å besvare dette spørsmålet fordi både tilbudssiden og etterspørselssiden i markedet bestemmer denne tilstanden. Eksempelvis er det ikke noe feil med et marked der det tilbys lite kapital dersom antallet oppstartsbedrifter med stort potensial er lite. Vi er med andre ord avhengig av å se på både tilbuds- og etterspørselssiden. Vi ser først på tilbudssiden og kommer tilbake til etterspørselssiden i neste delkapittel.

De samlede rammene for Innovasjon Norges finansieringstilbud rettet mot oppstartsbedrifter har variert over tid (Menon, 2022). Fra 2011 og frem til 2015 ble de samlede rammene mer enn doblet. I årene etter har samlede rammer holdt seg på rundt 350 millioner kroner, med unntak av ekstraordinære rammer i 2020. I tråd med ønsket målsetning, utgjør lån en stadig større andel av totalrammene fra og med 2017. Av de som har mottatt oppstartsfinansiering i perioden 2009-2021 er om lag 30 prosent kvinnerettet, rundt 55 prosent er selskap innen IKT eller kunnskapstjenester og i overkant av 50 prosent av rammene har gått til selskap i fylkene Oslo, Vestland, Viken og Trøndelag.

I tabellen under er det en oversikt over tilgjengelige tilskudd, finansiering og lån fra Innovasjon Norge. For å søke om tilskudd og finansiering er selskapene nødt til å registrere seg og overholde ulike krav basert på hvilke tilskudd eller finansiering som søkes. De ulike tilbudene skal være med på å hjelpe oppstartsselskap fra idé til kommersielt produkt gjennom tilskudd, finansiering og lån.

Tabell 5-1: Innovasjon Norge sine tilbud om tilskudd, finansiering og lån. Kilde: Innovasjon Norge

Tilbud	Beskrivelse
Oppstartstilskudd 1	For bedrifter uten egne ansatte kan tilskuddet dekke inntil 100 prosent av fakturerte kostnader, og tilskuddet er maksimalt 100 000 kroner. I tilfeller der bedriften har egne ansatte, kan bedriften få inntil 200 000 kroner, inntil 75 prosent av både fakturerte kostnader og egen tid. Bedriften må i så fall regnskapsføre og innberette lønn for sine ansatte.
Oppstartstilskudd 2	Tilskuddet kan dekke inntil 50 prosent av godkjente kostnader. Tilskuddet er milepælbasert, med mulighet for å få inntil 1 million kroner, fordelt på to tildelinger. Tilskuddets første del er maksimalt 500 000 kroner. Du kan ikke få dekket kostnader som allerede er påløpt før søknaden er sendt.
Oppstartsfinansiering 3	I tredje fase av oppstartsløpet øker behovet for arbeidskapital, samtidig som bedriften ikke enda har stabile inntekter. I denne fasen kan Innovasjon Norge tilby finansiering for bedrifter med betydelig vekstpotensial. Finansiering er på maks 2 millioner kroner. Finansiering i form av oppstartslån kan dekke inntil 50 prosent av kostnadene. Finansiering i form av tilskudd i denne fasen dekker inntil 1/3 av kostnadene.
Oppstartslån	Oppstartslån er for oppstartsbedrifter i kommersialiseringsfasen. Lånet kan dekke aktiviteter knyttet til etablering av bedriftens forretningsmodell, organisasjonsutvikling og markedsarbeid. Lånebeløpet er minimum 1 million kroner og maksimalt 2 millioner kroner
Tilskudd til Student-Entreprenørskap (STUD-ENT)	STUD-ENT er tilskudd til studenter ved norske universitet eller høyskoler. Det er mulighet for å søke inntil 1 million kroner i tilskudd til utvikling og kommersialisering gjennom denne tjenesten.
Innovasjonslån	Med innovasjonslån kan det innvilges inntil 25 millioner kroner i innovasjonslån per bedrift. Lånene utbetales normalt etter at prosjektet er gjennomført og påløpte kostnader er revisorbekreftet. Delutbetaling ved oppnådde milepæler eller forskuddsutbetaling kan avtales for den enkelte saken.
Innovasjonskontrakter	Tilskudd til innovasjonskontrakter er et supplement til annen finansiering av prosjektet. Andelen finansiering fra Innovasjon Norge er basert på en samlet vurdering av bedriften og prosjektet. Tilskudd skal bidra til at prioriterte prosjekter blir gjennomført i ønsket omfang og med ønsket framdrift.
Vekstgarantiordningen	Formålet med Vekstgarantiordningen er å styrke tilgangen til bankfinansiering for innovative og/eller raskt voksende små og mellomstore bedrifter. Dette gjøres ved at Innovasjon Norge garanterer for 75 prosent av bankenes tap på lån til slike bedrifter. Hver bedrift kan innvilges lån på inntil 4 millioner kroner, som både kan benyttes til investeringer og arbeidskapital. Samlet garantiansvar fra Innovasjon Norge er begrenset til 20 prosent av størrelsen på samtlige lån som banken har fått godkjent under Vekstgarantiordningen.

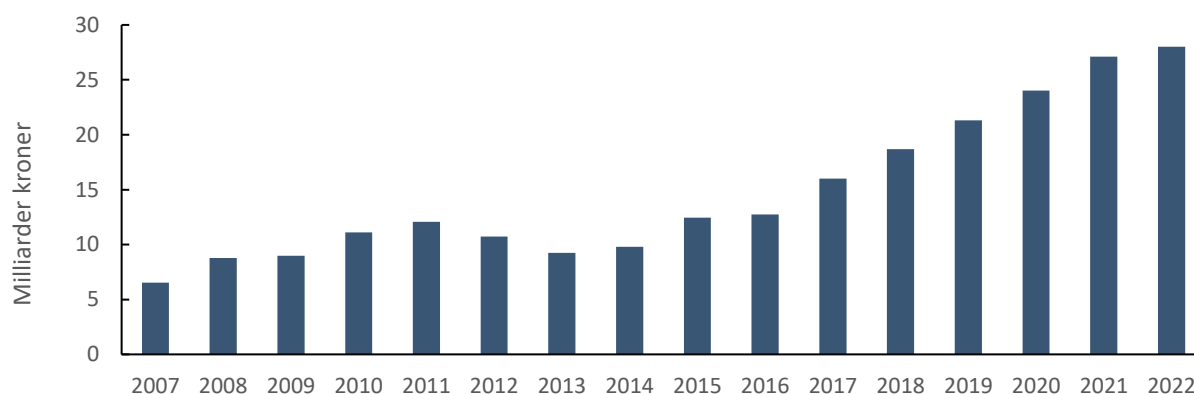
5.2 Kapitaltilgang i de identifiserte oppstartsbedriftene med vekstpotensial

For å vurdere kapitaltilgangen for oppstartsbedriftene med vekstpotensial ser vi på innskutt egenkapital. Innskutt egenkapital er den kapitalen som skytes inn ved stiftelse av selskap og kapitalforhøyelser. Med andre ord er en bedrifts innskutte egenkapital summen av den aksjekapitalen som skytes inn ved opprettelse og gjennom påfølgende emisjoner. En emisjon innebærer at aksjekapitalen i et aksjeselskap eller allmennaksjeselskap blir

forhøyet. Dette skjer normalt ved utstedelse av nye aksjer i selskapet. Dersom eierne bestemmer at tidligere års overskudd skal holdes igjen i selskapet og ikke tas ut som utbytte, kalles det opptjent egenkapital.

Innskutt egenkapital gir innsikt i hvor mye kapital bedriftene får tilført ved etablering og gjennom emisjoner. Det er samspillet mellom tilbudet og etterspørselen av risikokapital som avgjør mengden kapital som tilføres oppstartsbedriftene og den implisitte kapitalkostnaden for bedriften. Med andre ord er det ikke mulig å konkludere om det er god eller dårlig kapitaltilgang for bedrifter kun basert på hvor mye kapital de tilføres. Behovet vil være avhengig av hvor mange gode prosjekter som springer ut av økosystemet, og hvor kapitalkrevende disse prosjektene er. I tillegg har tilbydere av kapital en nøkkelrolle i å screene og sile ut dårlige prosjekter og identifisere prosjekter med positiv nåverdi. Like fullt kan innskutt egenkapital i oppstartsbedriftene gi en pekepinn på hvordan tilgangen på risikokapital har utviklet seg over tid. I figuren under viser vi den samlede innskutte egenkapitalen i oppstartsselskap med vekstpotensial.

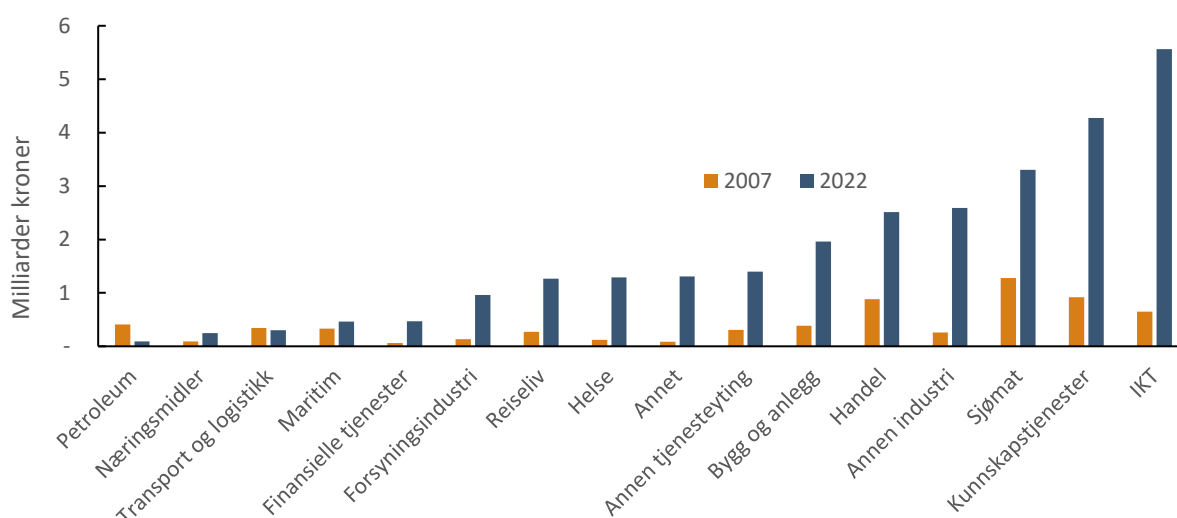
Figur 5-1: Utvikling i innskutt egenkapital i oppstartsselskap med vekstpotensial. Kilde: Menon



Grafen viser en jevn økning i innskutt egenkapital i oppstartsselskaper med vekstpotensial fra 2013 til 2022. Denne veksten overgår økningen i antall oppstartsselskaper, slik at den gjennomsnittlige egenkapitalen per selskap har økt. Dette kan tyde på mer kapitalkrevende oppstartsbedrifter enn tidligere og/eller at deres tilgang på kapital er bedret. Med den utviklingen man har sett i økosystemet det siste tiåret, er det grunn til å tro at både tilbudet av risikokapital samt kvaliteten på oppstartsbedriftene er økt. Økningen kan også reflektere en generell økonomisk vekst eller forbedrede forhold for entreprenørskap i Norge, som bedre tilgang til kapital og støtteordninger for oppstartsselskaper. En økning i investeringer i klimateknologi og fornybar energi har bidratt til å øke innskutt egenkapital. Flere av bedriftene som har fått tilført mest kapital gjennom emisjoner baserer seg på klima- og energiteknologi.

Videre ser vi på hvordan kapitalen fordeler seg på ulike næringer. Figuren under viser innskutt egenkapital i oppstartsselskaper med vekstpotensial for næringer i 2017 og 2022.

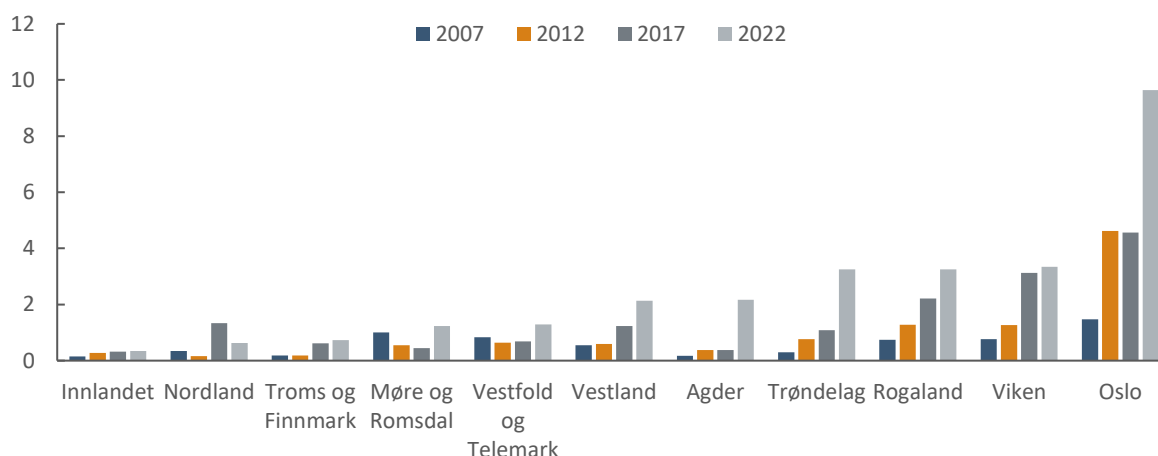
Figur 5-2: Oppstartsselskapene med vekstpotensial fordelt på næringer. Kilde: Menon



Næringene med flest oppstartsbedrifter er også de som tiltrekker seg mest kapital. IKT-næringen har høyest innskutt egenkapital i 2022, og med den største veksten fra 2007, etterfulgt av kunnskapstjenester. Til tross for at det er relativt få bedrifter innen sjømat og annen industri i populasjonen, tiltrekker disse kapitalkrevende bedriftene seg mye kapital.

Det er betydelige forskjeller i mengden kapital som tilføres bedrifter på tvers av regioner. I figuren under viser vi innskutt egenkapital i populasjonen etter fylke.

Figur 5-3: Innskutt egenkapital i oppstartsselskapene med vekstpotensial etter fylke. Kilde: Menon

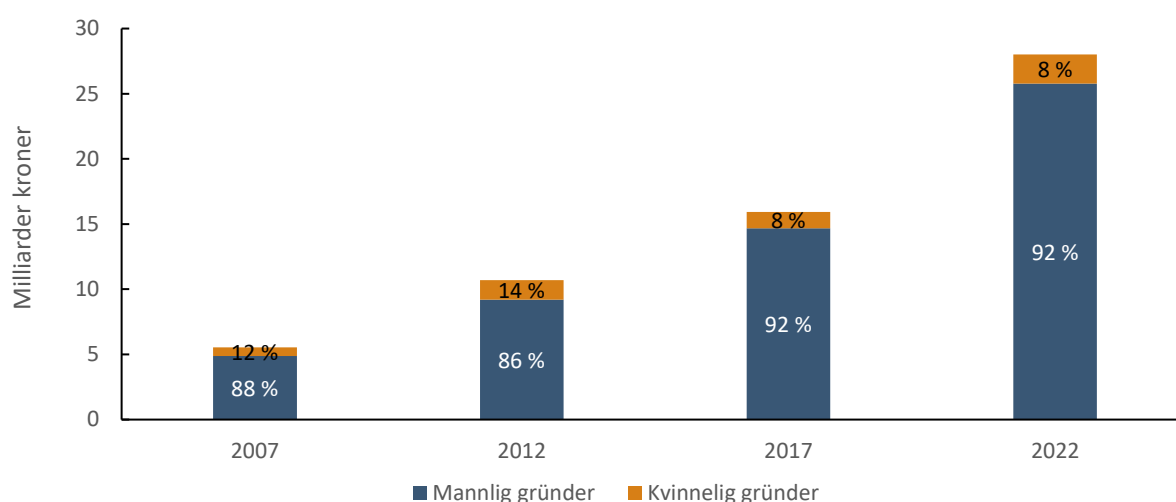


Oppstartsbedriftene i Oslo tiltrekker seg klart mest kapital. I 2022 var den samlede tilførte egenkapitalen 9,6 milliarder kroner, eller 34 prosent av innskudd egenkapital nasjonalt. Oslo er den nasjonale hub-en for gründerskap med et stort oppstartsmiljø som er lokalisert tett på forskningsinstitusjoner. I tillegg tiltrekker Oslo seg oppstartsbedrifter og gründere fra hele landet, som dokumentert i Menon (Menon Economics, 2023b). Utover Oslo er samlet innskutt egenkapital omtrent på samme nivå i Viken, Rogaland og Trøndelag, og alle fylkene har hatt betydelig vekst over tid. Videre har selskap i Agder og Vestland økt sin innskutte egenkapital. For selskap i Innlandet, Nordland og Troms og Finnmark er nivået beskjedent, og utviklingen har vært svak. Investormiljøene som er tilbydere av risikokapital, sitter gjerne i og rundt de store byene. Dette kan være

medvirkende til at selskapene i disse områdene har bedre tilgang på kapital. Videre kan det være systematiske forskjeller mellom oppstartsselskaperes vekstpotensial og/eller kapitalbehov som forklarer de geografiske forskjellene.

Vi har allerede vist at det er en betydelig forskjell i omfang av gründerskap mellom kvinner og menn. Når man ser på innskutt egenkapital forsterkes dette inntrykket, ved at innskutt egenkapital i bedrifter med kvinnelige gründere i snitt er lavere enn i bedrifter med mannlig gründer. Figuren under viser innskutt egenkapital i oppstartsbedrifter fordelt på gründerens kjønn.

Figur 5-4: Innskutt egenkapital i oppstartsbedrifter med vekstpotensial fordelt på gründerens kjønn. Kilde: Menon



Kvinnelige gründere står bak 16 prosent av oppstartsbedrifter i populasjonen. Disse bedriftene utgjør kun 8 prosent av den innskutte egenkapitalen. Det innebærer at gjennomsnittlig innskutt egenkapital der kvinner er gründer er halvparten av nivået på bedrifter med mannlig gründer. Over tid har andelen falt, til tross for at andelen av oppstartsbedrifter med kvinnelig gründer har vært stabil.

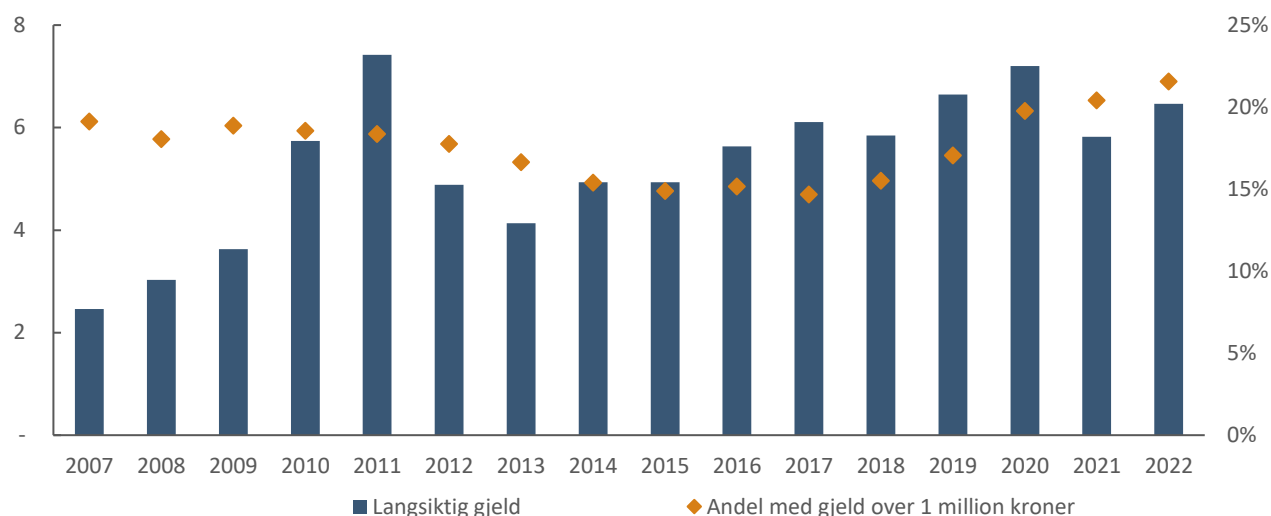
At bedrifter gründer av menn henter inn mer kapital, kan reflektere ulike barrierer for tilgang til kapital eller forskjeller i bedriftsstørrelse og sektorvalg mellom kjønnene.

5.3 Tilgang på gjeldsfinansiering

Det er betydelig risiko forbundet med bedrifter i en oppstartsfase, illustrert ved at de fleste oppstartsbedrifter overlever ikke fem år. Ettersom risikoen er svært høy, er ofte gjeldsfinansiering ikke tilgjengelig for selskapene. Høy risiko, uten oppside, ville krevd en høy rentekostnad for å innvilge lån, som igjen øker risikoen forbundet med betjeningsevne. Resultatet er at få kredittinstitusjoner ønsker å gi langsiktige lån til oppstartsbedrifter.

Blant oppstartsbedriftene med vekstpotensial har de fleste bedrifter ikke lån, og et lite mindretall har lån større enn 1 million kroner. I figuren under viser vi samlet langsiktig gjeldsfinansiering og andel med gjeld utover 1 million kroner for oppstartsbedrifter med vekstpotensial.

Figur 5-5: Oppstartsbedrifter med vekstpotensial sin tilgang på gjeldsfinansiering, og andel med gjeld over 1 million kroner.
Kilde: Menon



Samlet gjeld i populasjonen har variert betydelig over tid, men siden 2017 har nivået vært relativt stabilt etter en periode med økt gjeld. Sett opp mot innskutt egenkapital ser vi at egenkapital utgjør en langt viktigere kilde til finansiering enn gjeld. Videre er egenkapital bare blitt mer og mer viktig sammenlignet med gjeldsfinansiering. I 2022 utgjorde gjeldsfinansiering 6,5 milliarder kroner, sett opp mot 28 milliarder kroner i innskutt egenkapital. Andel oppstartsbedrifter med over 1 million kroner i langsiktig gjeldsfinansiering falt fra 2007 til 2017, mens andelen har økt fra 15 til 22 prosent av bedriftene fra 2017 til 2022.

Gjelden er konsentrert til enkelt næringer som sjømat, maritim, handel og bygg og anlegg. Samlet står disse fire næringene for 68 prosent av langsiktig gjeld hos oppstartsbedriftene med vekstpotensial.

5.4 Kapitaltilgang fra aktive eierfond

Tilgang på risikovillig kapital i en tidlig fase er viktig for å lykkes med å utvikle, kommersialisere og skalere for innovative selskap med vekstpotensial. Det er en rekke tilbydere av risikokapital til bedrifter i tidlig fase, som familiekontorer («family office»), engleinvestorer, investeringsselskaper og investeringsmiljøer. Aktive eierfond, ofte omtalt som private equity, er en viktig del av det norske markedet for risikokapital. Aktivaklassen dekker alt fra små lovende innovative gründervirksomheter (venture) til store industrielle selskap med tusenvis av ansatte (buyout). Fellestrekket ved private equity som aktivaklasse er at de normalt investerer i unoterte foretak utenfor børs (eventuelt tar de av børs), og at de i tillegg til kapital bidrar med kunnskap og nettverk i utvikling av selskapene. Kapitalen som investeres kommer typisk fra pensjonsfond, universitetsstiftelser, livsselskaper, banker og offentlige investeringsfond. Over de siste 20 årene har bransjen for aktive eierfond etablert seg i Norge. I takt med fremveksten av aktive eierfond har tilgangen på risikokapital i Norge bedret seg, godt støttet oppunder av virkemiddelapparatet i de tidligste fasene.

Norsk Venturekapitalforening (NVCA) utarbeider i samarbeid med Menon statistikk over kapitalinnhenting (hvor mye de disponerer) og investeringer som er utført av medlemsfond. I det påfølgende viser vi omfanget av såkorn- og ventureinvesteringer siden 2007. Tallene inkluderer investeringer i norske porteføljeselskap fra både norske og utenlandske forvaltere.

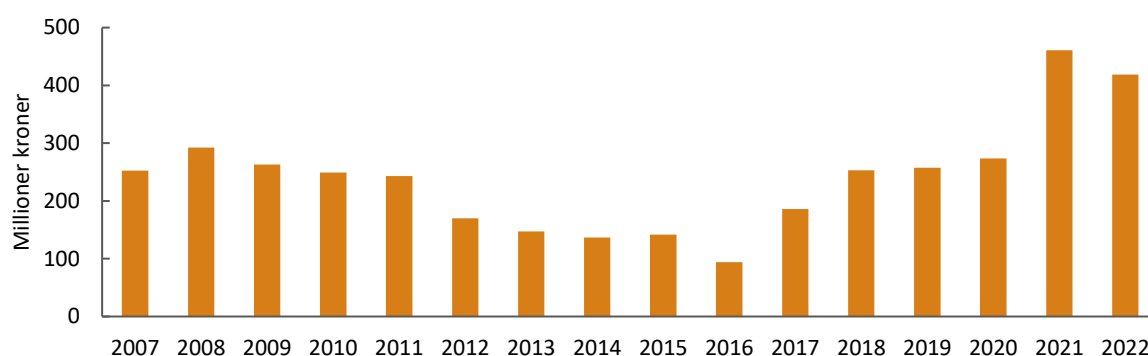
Vi skiller her mellom såkorn- og ventureinvesteringer. **Såkorntfasen** er en betegnelse på fasen før man har kommersialisert et produkt og før man har nevneverdig omsetning. Det innebærer at det fortsatt er betydelig

teknologisk risiko med forskning, utvikling, pilotering og/eller produktdesign. **Venturefasen** er fasen hvor man typisk har oppnådd noe omsetning og har et produkt eller en pilot i markedet, men det er fortsatt en tidlig fase hvor man utvikler produktet, markedsfører og skalerer opp virksomheten. Det er imidlertid glidende overganger mellom bedriftsfasene, og utviklingsløpene ser svært ulike ut på tvers av næringer.

Investeringer i såkornfasen er den typen selskaper som ligger tettest på oppstartsselskaper som er fokuset her. Vi inkluderer imidlertid også ventureinvesteringer, ettersom det er relevant for oppstartsselskaper som opplever særlig høy vekst fra begynnelsen, og det er disse selskapene med vekstpotensial som danner grunnlaget for vekstselskaper senere. Det er i mange tilfeller med venturekapital i ryggen at disse oppstartsselskapene beveger seg videre inn i en vekstfase.

I figuren under viser vi hvordan investeringer i såkorninvesteringer i norske oppstartsbedrifter har utviklet seg over tid.

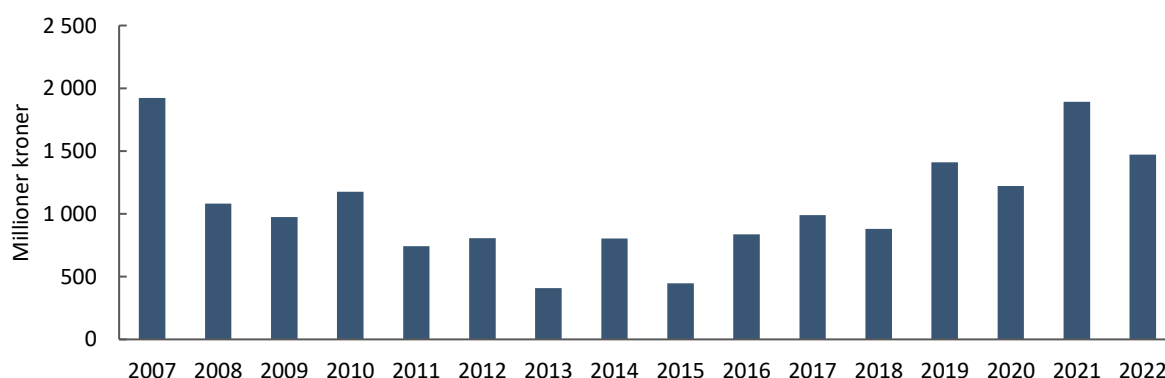
Figur 5-1: Såkorninvesteringer i norske porteføljeselskap. Kilde: PEREP og Menon



Etter 2016 ser vi en markant økning i såkorninvesteringene, som til dels er drevet av etablering av nye såkornfond med offentlig egenkapitaltilførsel (såkalt bølge 3-fond) og investeringer gjennom presåkornfondene som er delfinansiert gjennom lån fra Innovasjon Norge. I 2022 var det en marginal reduksjon fra rekordnivået av kapital som ble tilført norske såkornbedrifter i 2021.

Investeringer i de neste bedriftsfasene omtales oftest som ventureinvesteringer, og dekker et bredere spekter av bedrifter enn såkorninvesteringer. De investerer i alt fra tidligfase venture, hvor bedriftene er i utviklingsfasen, og til en sen vekstfase hvor bedriftene har lansert produkter og allerede skalert betydelig. I figuren under viser vi hvordan ventureinvesteringer i norske porteføljeselskap har utviklet seg over tid.

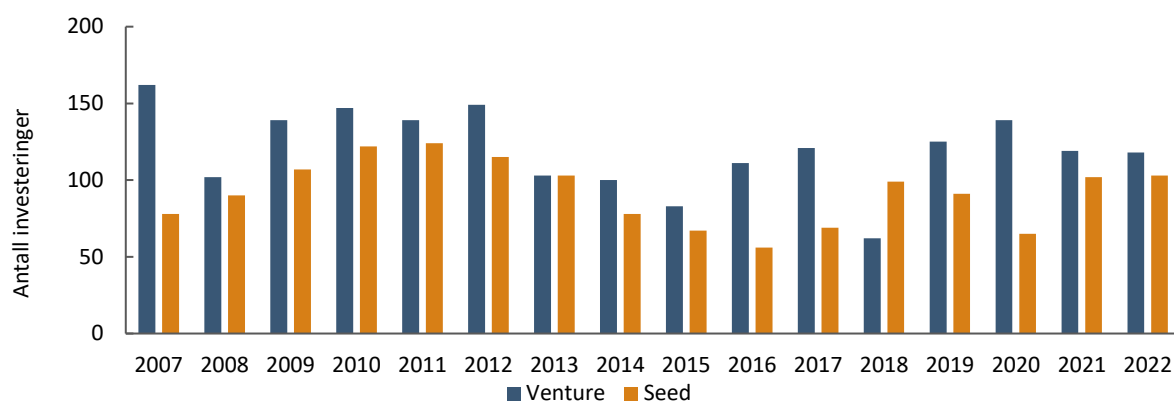
Figur 5-2: Ventureinvesteringer i norske porteføljeselskap. Kilde: PEREP og Menon



For ventureinvesteringer var det en nedadgående trend på investert beløp fra 2007 til 2015. Fra 2015 har imidlertid investeringene økt betydelig og siden 2019 stabilisert seg på et høyere nivå enn man så før 2015. I 2022 ble det investert 1,5 milliarder kroner venturekapital inn i norske porteføljeselskap.

Videre har vi sett på hvordan antall investeringer fra aktive eierfond har utviklet seg i de tidligste fasene. I figuren under viser vi utviklingen siden 2007 i antall såkorn- og ventureinvesteringer.

Figur 5-3: Antall tidligfaseinvesteringer (seed og venture) i norske porteføljeselskap. Kilde: PEREP og Menon



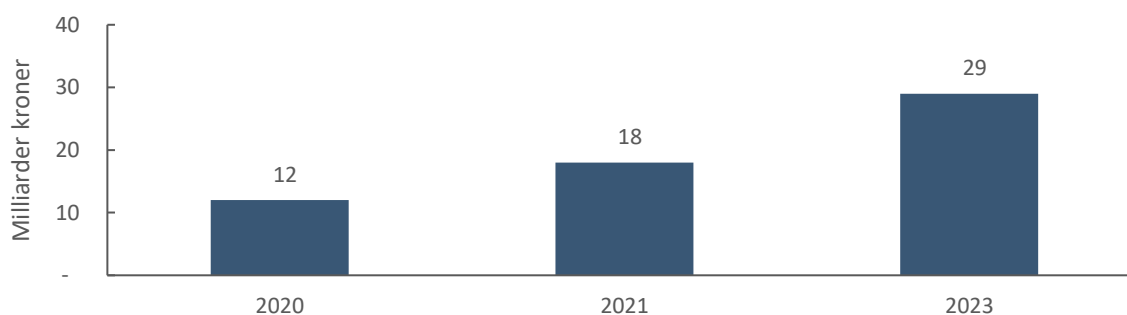
Når det kommer til antall investeringer er bildet ganske annerledes. På lik linje med investert beløp, så har investeringene vokst siden 2015. Antall investeringer er imidlertid fortsatt lavere enn i perioden 2009-2012. Dette gjelder både for antall såkorn- og ventureinvesteringer.

Investert beløp har med andre ord økt betydelig samtidig som antall investeringer ikke har økt i samme takt. Gjennomsnittlig investert beløp har økt markant, men det er ikke nevneverdig flere selskap som får støtte. I samme tidsperiode har imidlertid virkemiddelapparatets innsats rettet mot bedrifter i de tidligste bedriftsfasene blitt styrket gjennom en rekke tilskudds- og låneordninger, i tillegg til de egenkapitalvirkemidlene som fanges opp i tallene her.³²

Høsten 2023 gjennomførte Menon en kartlegging av aktive eierfonds tilgjengelige kapital til nye investeringer, såkalt «dry powder». Kartleggingen omfatter NVCAs medlemmer og forvaltere med en betydelig andel av porteføljen i Norge 2023. Kartleggingen ble også gjennomført for 2020 og 2021. I figuren under sammenstiller vi tilgjengelig kapital for nyinvesteringer for såkorn- og venturefond og utviklingen de siste årene.

³² Investeringer av statlige investeringsselskap som Investinor og Nysnø er inkludert her, i tillegg til investeringer fra såkornordningene.

Figur 5-4: Tilgjengelig kommitert kapital for investeringer de neste årene i tidlig fase. Kilde: Menon



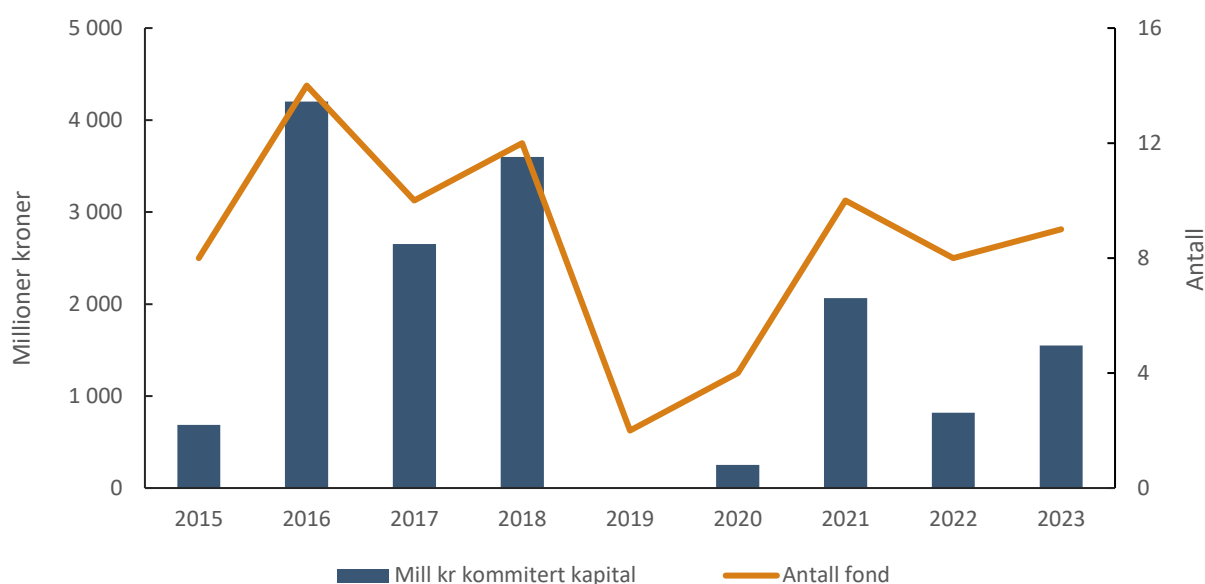
Tilgjengelig kapital for aktive eierfond i såkorn- og venturefasen har økt betydelig de siste årene. Fra 2020 til 2023 økte tilgjengelig kapital for investeringer fra 12 til 29 milliarder kroner. Økningen skyldes både at etablerte forvaltere har reist nye fond av betydelig størrelse, samt at det de siste årene har kommet til nye forvaltere i den norske bransjen for aktive eierfond. Til tross for at tilgjengelig kapital har økt betydelig, ser vi ikke samme vekst i investeringsnivået enda. En betydelig del av kapitalen vil investeres i sen venturefase, hvor fokuset er skalering og vekst. Det krever ofte betydelige investeringer og selskapene er ofte ikke lenger i en oppstartsfase, men noe eldre.

5.5 Nye aktive investeringsfond rettet mot tidlig fase

Etter 2014, da oljenæringen møtte store problemer på grunn av lavere priser, så man et markant skifte i investorers vilje til å plassere sin kapital i tidligfasebedrifter innen andre næringer i. Dette er dels kanalisert gjennom etableringen av nye fond og lignende investeringsinstrumenter. Vi har identifisert ikke mindre enn 78 nye investeringsinstrumenter i form av fond og investeringsrammer (se figuren nedenfor). Samlet har vi her identifisert kapital som er tilgjengeliggjort for tidligfaseinvesteringer på til sammen 23,5 milliarder kroner i perioden 2015 til 2023 (9 år), der ca. 15 milliarder er tilført fond og instrumenter som tillater såkorn-investeringer.³³ I vedlegg 3 lister vi opp samtlige nye fond og instrumenter som har blitt etablert siden 2015. En del av dette investeres i utlandet og en betydelig andel benyttes til å følge opp eksisterende porteføljebedrifter, men dette er ikke noe nytt for disse fondene som har kommet til. Våre anslag trekker i retning av at ca. 7 milliarder kroner av disse investeringsmidlene er dedikert til investering i bedriftenes tidligste fase (såkorn) i Norge. Resten forventes å bli plassert i bedrifter som opererer i venturefasen eller ekspansjonsfasen.

³³ For enkelte av disse investeringsfond/instrumenter har vi ikke klart å identifisere kapitalen som stilles tilgjengelig. Det er enten fordi det ikke er oppgitt noen ramme eller fordi investor ikke ønsker å tilgjengeliggjøre informasjon.

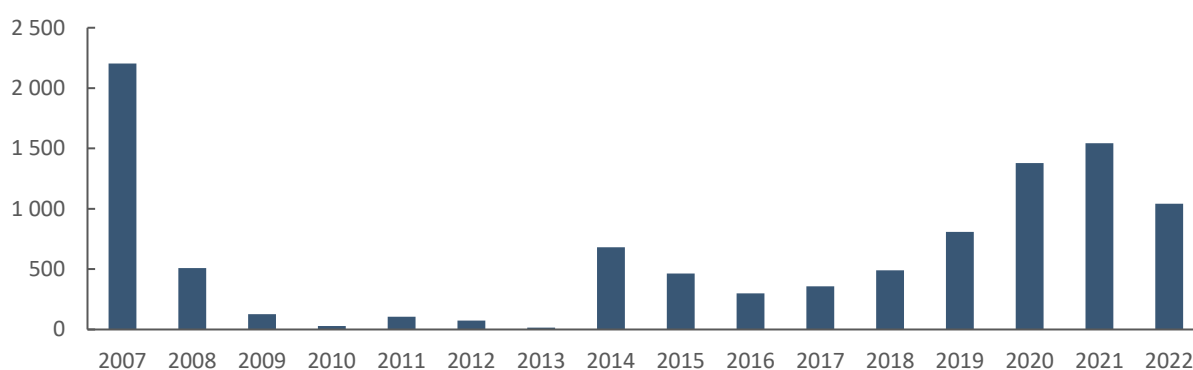
Figur 5-6: Antall nye såkornfokuserte fond i Norge og kommitert kapital i fondene. Kilde: Menon



Investinor har gått inn som fond-i-fond-investor i 14 slike miljøer. I tillegg er det tilført 260 millioner kroner gjennom Investinors presåkornordning som er kanalisert til et 30-talls inkubatorer, akseleratorer og private investeringsmiljøer, herunder engleinvestornettverk. Dette matches så med aktørenes og koinvestorenes egenkapital. Vi anslår at denne matchede kapitalen utgjør om lag 750 millioner kroner. Enkelte av disse miljøene dukker også opp på blant miljøene som ligger bak figuren over. I vedlegg 3 lister vi opp alle presåkorn-miljøene.

Ifølge NVCAs medlemsundersøkelse ble det hentet inn 6,4 milliarder kroner til fond som investerer i såkorn og tidlig venture i NVCAs medlemsportefølje i perioden 2015-2022. I figuren under har vi isolert kapitalinnhenting i såkorn-fasen blant NVCAs medlemsportefølje. Den viser at det har vært en betydelig vekst i kapitalinnhenting også i disse fondene de siste årene.

Figur 5-5: Kapitalinnhenting i såkorn-fasen. Kilde: PEREP og Menon



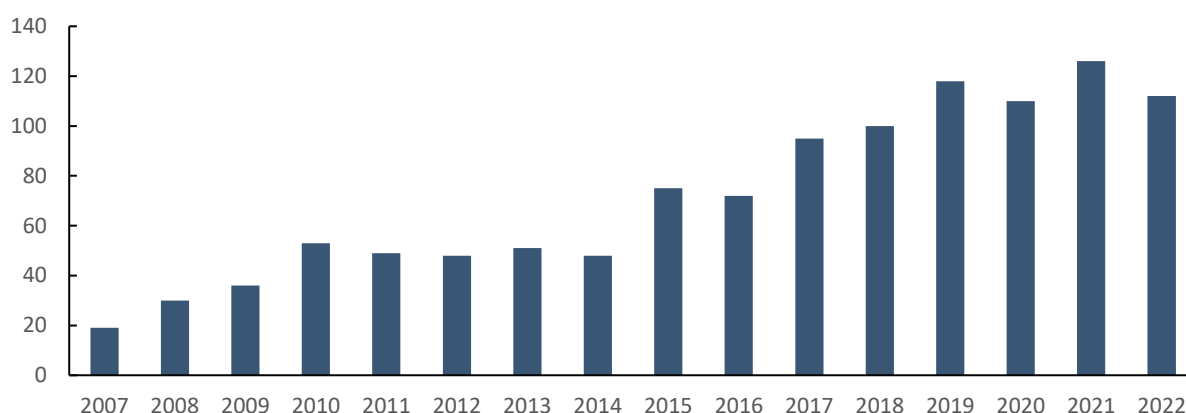
Det påviste mønsteret viser med all tydelighet at det har blitt langt mer aktiv og kompetent kapital tilgjengelig for såkorninvesteringer, samt at investoruniverset har blitt bredere og mer sammensatt. Dette tydelige utviklingstrekket er også beskrevet i Investinors nyere markedsvurderinger.

5.6 Forretningsengler

Forretningsengler, også kjent som engleinvestorer, tilfører oppstartsbedrifter kapital, kompetanse og nettverk. Det er enkeltpersoner som investerer egen kapital. Det er betydelig risiko forbundet å ta strategiske eierposisjoner i en tidlig bedriftsfase. Ettersom oppstartsselskap vanligvis ser lave inntekter i oppstartsårene, samtidig som utgiftene til forskning, utvikling og lønn ofte er høye, er tilgang på kapital gjennom investeringer og andre midler essensielt for at oppstartsselskap skal lykkes.

Vi har definert en forretningsengel som en person som eier mellom 5 og 33 prosent i minst 3 bedrifter, med utgangspunkt i etablerte bedrifter i perioden fra 2007. For å identifisere disse har vi sett på det kumulative antallet bedrifter privatpersoner har minimum 5 prosent eierandel i, gitt at de ikke er en av gründerne. I figuren under viser vi tilfanget av nye forretningsengler per år blant de identifiserte vekstselskapene med vekstpotensial.

Figur 5-6: Antall nye engleinvestorer per år. Kilde: Menon



Det har vært en betydelig vekst i antall forretningsengler siden 2014, med i overkant av 100 nye per år siden 2018. Når vi summerer opp engleinvestorene for alle årene siden 2007 finner vi at det er totalt 1 100 engleinvestorer. Det er et overtall av mannlige engleinvestorer. Menn utgjør 85 prosent av forretningsenglene. Mannlige engleinvestorer er også i snitt investert i flere selskap.

6 Tilgang på kompetanse for gründerbedrifter

Tilgang på relevant kompetanse for gründerbedrifter er en viktig forutsetning for en rik gründerøkologi. Hvilken kompetanse som er relevant for bedriften er avhengig av hva slags type innovasjon og utvikling bedriften jobber med. Et viktig spørsmål er derfor hva slags type kompetanse bedriftene trenger, og hvorvidt det norske utdanningssystemet tilbyr relevante studier og et tilstrekkelig antall studieplasser. I det påfølgende presenterer vi først en oppsummering av kompetansetilgang innen utvalgte utdanninger som er særlig relevante for gründere, herunder STEM-fag (Science, technology, engineering and mathematics) ved norske universiteter og høyskoler, før vi ser på tilgang på kompetanse fra utlandet.

6.1 Kompetansetilgang fra norske universiteter og høyskoler

Samtidig som de fleste studier kan være relevante for entreprenørskap, er det noen studieretninger som er særlig relevante. Ettersom mange oppstartsbedrifter med vekstpotensial baserer seg på teknologi, vurderes utdanninger innen naturvitenskapelige fag og teknologi som særlig relevant for oppstartsvirksomheter. Utdannede innen økonomisk-administrative fag og entreprenørskapsfag vurderes også som relevant ettersom de gir gründerne innsikt i innovasjon, drift og økonomi. Videre finnes det en rekke initiativer som søker å stimulere til entreprenørskap hos studenter ved norske universiteter og høyskoler, på tvers av studieretninger. Her presenterer vi en oversikt over disse initiativene.

6.1.1 Entreprenørskaps- og innovasjonsstudier

Norske utdanningsinstitusjoner har det siste tiåret introdusert en rekke studier som retter seg mot entreprenørskap og innovasjon. Vi har kartlagt studieretninger innen entreprenørskap og innovasjon ved norske utdanningsinstitusjoner og hvordan opptakstallene ved disse har utviklet seg over tid. I tabellen under har vi listet opp opptakstall for studieretninger innen entreprenørskap og innovasjon ved norske utdanningsinstitusjoner for årene 2012-2013 og 2022-2023. Listen omfatter primært gradsstudier, samt noe etter- og videreutdanning.³⁴ For en fullstendig liste over alle studiene og institusjoner, se Vedlegg 4: Oversikt over studietilbud innen entreprenørskap og innovasjon.

Tabell 6-1: Oversikt over studieplasser/studenter tatt opp innen entreprenørskap og innovasjon ved norske utdanningsinstitusjoner, samt opptakstall for 2012-2013 og 2022-2023. Kilde: DBH³⁵

Type studie	2012	2013	2022	2023
Bachelor (3-årig)	390	405	590	600
Master (2-årig)	185	200	590	580
Profesjonsstudium (5-årig)	0	0	115	110
Masterprogram på 30 studiepoeng	0	0	40	55
Ph.d.	N/A	N/A	N/A	N/A
Etter- og videreutdanning	0	0	55	65
Totalt	575	605	1390	1410

³⁴ Listen inneholder ikke enkeltemner, årsenheter eller fagskoleretninger. Det kan også være flere relevante etter- og videreutdanninger, samt masterspesialiseringer, som vi ikke har inkludert. Listen er ikke komplett.

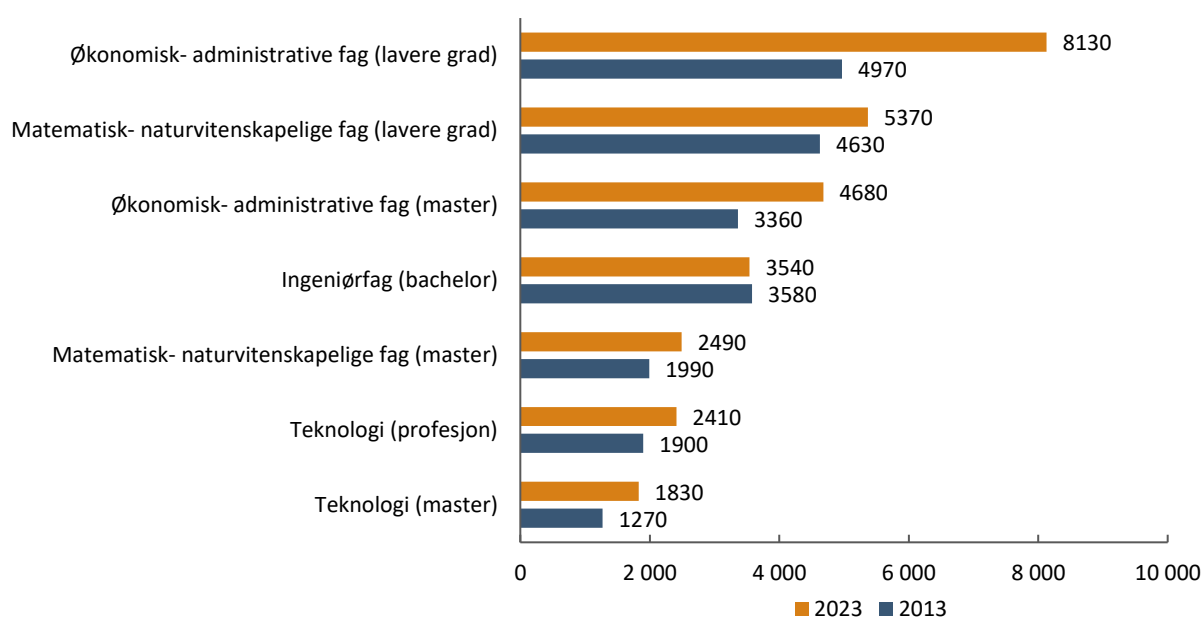
³⁵ DBH. (2024). Tilgjengelig [her](#)

Fra 2012 til 2023 økte antall fra 575 til 1410, en vekst på om lag 250 prosent. Antallet studenter i universitets- og høyskoleutdanning i Norge har til sammenligning økt med 19 prosent fra 2012 til 2022.³⁶ Dette illustrerer det økte fokuset på entreprenørskap og innovasjon i universitets- og høyskolesektoren, i tillegg til den økte interessen fra studentene som i økende grad søker seg til disse studietilbudene. Antall studieplasser knyttet til masterprogrammer har nærmest eksplodert, fra 185 i 2012 til 810 medregnet profesjonsstudier. På bachelornivå har veksten vært på om lag 50 prosent fra 2012. Der to av tre studieplasser innen innovasjon og entreprenørskap var bachelor-studier i 2012, utgjør det i 2023 i overkant av 40 prosent av studieplassene. Over tid innebærer utviklingen at langt flere i arbeidsstyrken vil ha betydelig kompetanse innen faget entreprenørskap og innovasjon, særlig på masternivå.

6.1.2 Studier innen STEM-fag

Vekstorientert gründerkap er ofte rettet mot teknologi. Følgelig er STEM-fagene³⁷ viktige for å sikre kompetanse til oppstartsbedrifter som vil innovere og vokse. I figuren under vises antall studieplasser innenfor STEM-fagene, samt studieplasser innen økonomisk-administrative fag, i Norge i henholdsvis 2013 og 2023. For masterstudium har vi benyttet tall for studenter som er tatt opp, ettersom det ikke finnes offentlig tilgjengelig statistikk på antall planlagte masterplasser.

Figur 6-1: Antall studieplasser og opptatte studenter innen STEM-fag og økonomiske-administrative fag. Kilde: DBH



Studieplassene inkluderer i all hovedsak bachelor, master og profesjon, samt noen få årsstudier eller andre studielengder. Som vist i figuren har det vært en økning i antall studieplasser og masterstudenter de siste ti årene, for samtlige studieretninger. I 2023 var 15 prosent av studieplassene i økonomisk-administrative fag, 10 prosent i matematiske-naturvitenskapelige fag, 7 prosent bacheloremner i ingeniørvitenskap og 4 prosent

³⁶ SSB (2023)

³⁷ STEM-fag står for «science, technology, engineering and mathematics»

profesjonsstudier i teknologi.³⁸ Veksten i antall studieplasser innen økonomisk-administrative fag har vært langt høyere enn veksten i antall studieplasser for STEM-fagene.

Sammenligning med OECD-land

STEM-fag utgjør altså omtrent 21 prosent av studieplasser i Norge. Til sammenligning utgjør STEM-fag omtrent 24 prosent av gradsstudenter i OECD-land i 2021. I både Danmark, Sverige og Finland var andelen gradsstudenter innen STEM-fag høyere enn andelen i Norge, på henholdsvis 24, 26 og 28 prosent.³⁹ Hvis vi ser på antall studenter som tas opp, er andelen kvinnelige studenter relativt lav i teknologiske og ingeniørvitenskapelige fag i Norge, sammenlignet med OECD-snittet. I 2023 var andelen kvinner tatt opp til teknologiske og ingeniørvitenskapelige fag på henholdsvis 36 prosent i OECD og 23 prosent i Norge.⁴⁰ Andelen kvinner holder seg også likt for søker-tallene i teknologiske og ingeniørvitenskapelige fag.⁴¹ I snitt utgjør andelen kvinner i STEM-fag 29 prosent. Til sammenligning er OECD-snittet på 32 prosent i STEM-fagene. I Danmark, Sverige og på Island var andelen kvinner i STEM-fagene i 2021 høyere enn i både Norge og OECD-snittet, og på henholdsvis 34, 36 og 42 prosent.⁴²

6.1.3 Studententreprenørskap

Ved de ulike utdanningsinstitusjonene finnes det flere organisasjoner som legger til rette for entreprenørskap blant studenter. Ved UiO har man organisasjonen Insj. Ved NTNU har man både Start NTNU, Spark NTNU og innovasjonssenteret Fram som tilbyr tjenester og veiledning for å stimulere til entreprenørskap og innovasjon. Videre finnes det virkemidler som STUD-ENT som retter seg mot å stimulere studenter til å bli entreprenører. I tilknytning til norske universiteter og høyskoler finnes det en rekke andre initiativer rettet mot student-entreprenørskap. I tabellen nedenfor oppsummerer vi de identifiserte initiativene som retter seg mot entreprenørskap og innovasjon knyttet til studenter i UH-sektoren.⁴³

Tabell 6-2: Oversikt over initiativer rettet mot studententreprenørskap. Kilde: Menon

Navn	Område/institusjon	Initiativ/ordning
Start Norge	18 lokallag (deriblant NTNU, NHH og BI)	Studentorganisasjon
Nyskaping	Agder	Studentorganisasjon
Insj	UiO	Studentorganisasjon
Bergen Entrepreneurship Academy	Bergen	Studentorganisasjon
BI StartUp	BI	Studentorganisasjon
Ungt Entreprenørskap	Hele landet	Studentorganisasjoner
Løftet	Kristiania	Studentinkubator
Bryggeriet	Kristiania	Studentinkubator
Student IX	Nord-Norge	Studentinkubator
Designhjelpen	NTNU	Studentorganisasjon
FRAM NTNU	NTNU	Studentorganisasjon
Spark	NTNU og Nord universitet	Studentorganisasjon
Sentralen UNG Gründer	Oslo	Studentorganisasjon
Gründergarasjen	Oslo	Studentinkubator
LevelUp	Stavanger	Studentinkubator

³⁸ Andelene inkluderer ikke masteropptakene.

³⁹ OECD. (2023). Tilgjengelig [her](#)

⁴⁰ DBH. (2023-2024). Tilgjengelig [her](#)

⁴¹ Samordna Opptak. (2023). Tilgjengelig [her](#)

⁴² OECD. (2022). Tilgjengelig [her](#)

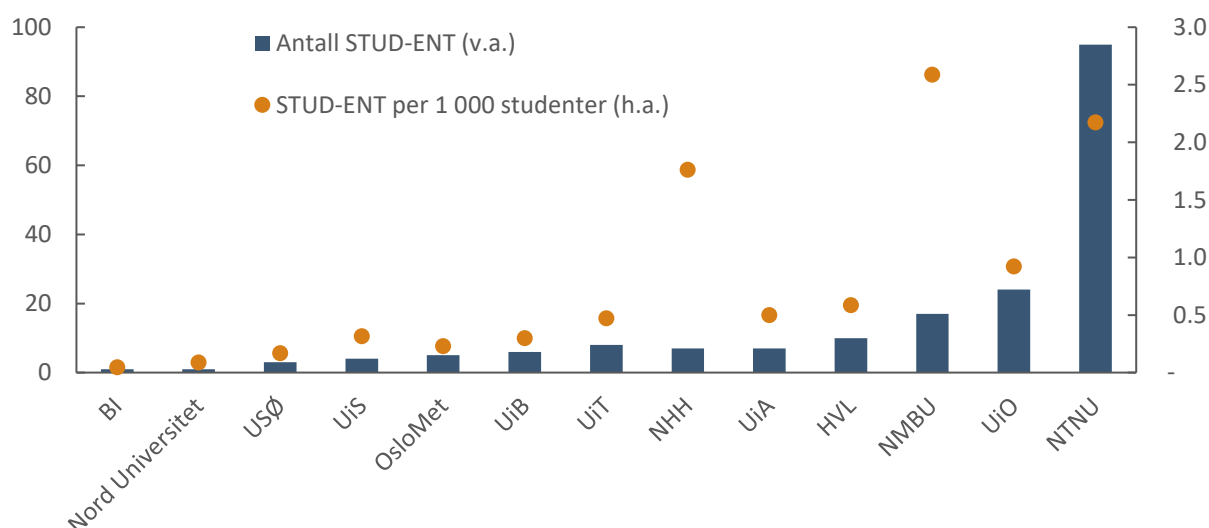
⁴³ Listen er ikke fullstendig.

Lyspæren Innovasjonshus	Stavanger	Studentorganisasjon
TVEPS	Universitetet i Bergen	Studentinkubator
Kobben	Universitetet i Sørøst-Norge	Studentinkubator
Sprout	Universitetet i Sørøst-Norge	Studentorganisasjon

6.1.4 STUD-ENT

Vi har også innhentet informasjon om idéproduksjon som har fått midler gjennom tilskuddsordningen til Innovasjon Norge, STUD-ENT⁴⁴, og fordelt disse forretningsideene etter hvilken utdanningsinstitusjon studentene kommer fra. Ordningen er rettet inn mot studenter som har en idé og ambisjoner om å starte en bedrift og som har etablert et team. De kan få inntil 1 million kroner til utvikling og kommersialisering av løsningen. Statistikk over tilskuddsmottakere gjennom STUD-ENT er vist i figuren under. Figuren viser både antall STUD-ENT og andelen forretningsidéer som har mottatt midler per 1 000 studenter for hver av utdanningsinstitusjonene.

Figur 6-2: Antall mottakere av tilskudd til StudentEntreprenørskap (STUD-ENT). 2016-2023. Kilde: Forskningsrådet og Innovasjon Norge



Fordelingen viser at NTNU har fire ganger flere mottakere av STUD-ENT sammenlignet med UiO. UiO har nest flest mottakere, etterfulgt av NMBU som har betydelig færre studenter. Når vi korrigerer for størrelse på universitetet ser vi at det er tre UH-institusjoner som skiller seg ut. NMBU, NTNU og NHH har 1,8-2,1 STUD-ENT-forretningsidéer per 1 000 studenter, mens UiO har 0,8. Det er altså relativt få studententreprenører ved UiO sammenlignet med de tre institusjonene. Dette indikerer at UiO har svakere kultur for entreprenørskap, sammenlignet med disse tre utdanningsinstitusjonene som har sterkest. Hvis vi ser bort ifra de tre som skiller seg ut, har UiO imidlertid høyere tetthet av studententreprenører enn øvrige universiteter og høyskoler i Norge.

Når det gjelder studententreprenørskap lokalt ved universitetene er UiO, OUS og Ahus tilknyttet SPARK Norway, som er et innovasjonsprogram med formål om å videreutvikle helserelaterte ideer innen livsvitenskap fra disse tre institusjonene. Programmet er ledet av UiO: Livsvitenskap og støttes av OUS, ledelsen i UiO, og Inven2, og ble utviklet i samarbeid med SPARK Berlin og SPARK Finland. Selve programmet er basert på det originale Stanford

⁴⁴ Tilskudd til StudentEntreprenørskap

SPARK programmet, og er designet for å modne oppdagelser i akademia og sykehus mot praktiske løsninger gjennom utdanning, mentorordninger, rådgiving og finansiering basert på milepæler. Slik skal programmet øke suksessraten for prosjekter med stort potensial for innvirkning, og som møter kritiske behov på livsvitenskap.⁴⁵

Lignende har NTNU det toårige masterprogrammet Entreprenørskolen ved Institutt for industriell økonomi og teknologiledelse. Entreprenørskolen har fokus på bedriftsutvikling og teknologibasert entreprenørskap, og tilbyr blant annet studentene arbeidsplasser i inkubatoren ved NTNU i tillegg til støtte gjennom en mentorordning og nettverket tilhørende masterprogrammet. Med lokasjon på NTNU har også studentene tilgang til såkornmidler og testfasiliteter. Ifølge Entreprenørskolen lykkes de fleste prosjektene tilknyttet programmet, og 50 prosent av de nyutdannede arbeider med deres egen startup etter fullført mastergrad.⁴⁶

6.2 Kompetansetilgang fra utlandet

Kompetansetilgang fra utlandet kan være vitalt for utviklingen av en sterk entreprenørskapskultur. Kompetanse hentet inn fra utlandet kan grovt sett fylle to sentrale behov. For det første kan gode hoder fra utlandet bringe med seg gode ideer som kan dyrkes frem her i landet. For det andre, og kanskje viktigere, er det behov for å hente inn folk fra utlandet med spisskompetanse eller solid erfaring fra ledelse av vekstbedrifter med ambisjoner om internasjonal ekspansjon og etablering av større forretningsnettverk i utlandet. Her har vi få å ta av, og trenger gjerne å hente inn de mer erfarne personene fra utlandet.

Det er gjennomgående vanskelig å kartlegge tilstrømmingen av disse typene kompetanse. En indikator som kan spille inn på tilgang på unge utenlandske ressurser med gode ideer, er omfanget av utenlandske studenter ved norske læresteder. Vi ser nærmere på dette nedenfor.

I Menon (2018) fant vi at tilgang på internasjonal spisskompetanse var en av hovedutfordringene for norske vekstbedrifter, særlig innen IT, digitaliseringsprosesser og personer med praktisk erfaring og kompetanse innen salg- og markedsføring internasjonalt. Manglende muligheter i norsk skattelovgivning til å tilby attraktive opsjonsprogrammer ble trukket frem som et hinder for å tiltrekke seg spisskompetanse i konkurranse med mer etablerte bedrifter og vekstbedrifter i andre land. I senere tid har også flere oppstartsbedrifter knyttet til oppstartsmiljøet i Oslo ytret at det er krevende å tiltrekke seg utenlandsk spisskompetanse, og det pekes på ventetid forbundet med å ansette arbeidstakere fra utenfor EU/EØS som et hinder.⁴⁷ Ventetiden kan være opptil 9 måneder for ikke-europeiske arbeidstakere, og den lange ventetiden er bakgrunnen for pilotprosjektet «Kompetansespor» i regi av Oslo kommune.⁴⁸ Prosjektet tar sikte på å redusere ventetiden til å så lite som tre dager, for å bedre tilgangen på internasjonalt talent i Oslo og Norge som helhet.

6.2.1 Utenlandske studenter som kilde til arbeidskraft

Ifølge Direktoratet for høyere utdanning og kompetanse (HK-dir) er utenlandske studenter som tar en hel utdanning i Norge sammenfallende med arbeidsinnvandring. Utenlandske studenter som kommer til Norge for å ta en hel grad, blir ofte værende i Norge for å arbeide etter endt utdanning.⁴⁹ Figuren under viser antall utenlandske studenter i Norge, fordelt på EU/EØS og resten av verden.

⁴⁵ Universitetet i Oslo (2022).

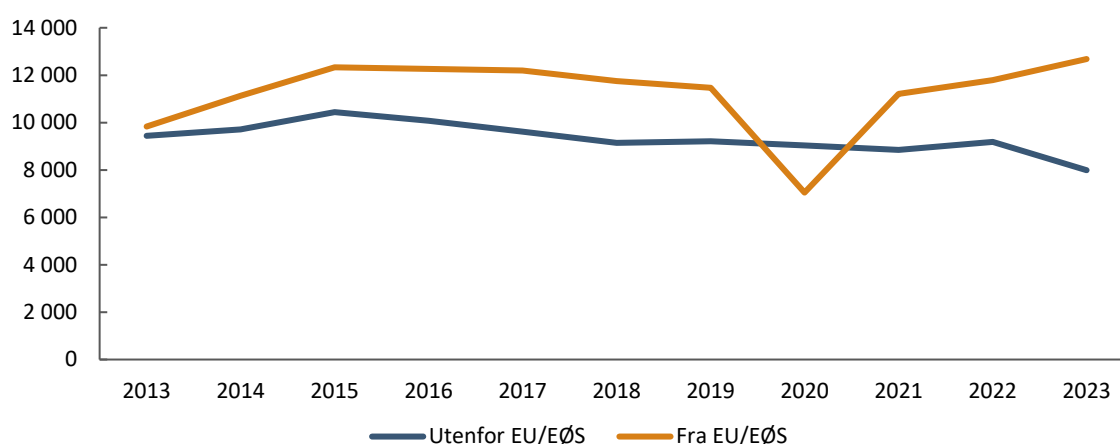
⁴⁶ Entreprenørskolen (u.å.).

⁴⁷ Menon innhentet erfaringer fra oppstartsbedrifter ved utvalgte oppstartsmiljøer i Oslo vinteren 2023.

⁴⁸ <https://oslobusinessregion.no/articles/can-oslos-newest-initiative-kompetansespor-reduce-norways-talent-gap>

⁴⁹ Diku. (2019). Tilgjengelig [her](#)

Figur 6-3: Antall utenlandske studenter i Norge, 2013-2023. Kilde: DBH



Hvis vi ser på totalt antall utenlandske studenter, holder mengden seg på omtrent 20 000 studenter, hvilket er det gjennomsnittlige antallet av utenlandske studenter i Norge i perioden fra 2013 til 2023, med unntak av 2020 pga. pandemien. Dette skyldes at studenter som kommer fra EU har gått opp noe fra 2022 til 2023. Antall studenter fra land utenfor EØS og Sveits har totalt sett falt med over 1 000 studenter fra høstopptaket 2022 til 2023. I 2023 var antall studenter på 7 990, det laveste antallet fra utenfor Europa siden 2009.

En av de potensielle forklaringene til at denne studentgruppen har falt, er innføringen av studieavgiften. Stortinget vedtok at det skal innføres studieavgift fra høsten 2023 for studenter fra land utenfor EØS og Sveits.⁵⁰ Studieavgiften bestemmes av den aktuelle utdanningsinstitusjonen, men må minst dekke institusjonens kostnader knyttet til utdanningstilbudet. Kravet skal imidlertid ikke gjelde flyktninger, mennesker som er fordrevne fra Ukraina, doktorgradskandidater og utvekslingsstudenter.⁵¹ Regelendringen har møtt motstand fra utdanningsinstitusjoner og enkelte interesse- og arbeidsgiverorganisasjoner. Motstanden knytter seg til frykt for redusert tilgang på relevant arbeidskraft, særlig innenfor teknologiske og matematiske/naturvitenskapelige fag.

I en spørreundersøkelse gjennomført av Direktoratet for internasjonalisering og kvalitetsutvikling (daværende Diku; nåværende HK-dir) i 2019, svarte 89 prosent av helgradsstudentene fra land utenfor EØS at fravær av studieavgift i Norge var en viktig eller svært viktig faktor for at de valgte å studere i Norge fremfor andre land. I undersøkelsen fant de også at disse studentene også valgte Norge som følge av muligheten for å arbeide under studiene.⁵² Studenter som kommer fra land utenfor EØS valgte i hovedsak økonomisk-administrative fag (20 prosent), matematisk-naturvitenskapelige fag (16 prosent) og teknologiske fag (13 prosent) i 2022.⁵³ Samtidig som det blir færre internasjonale studenter etter innføringen av studieavgiften, vil det frigjøre kapasitet til studenter fra Norge, EØS og Sveits.⁵⁴

⁵⁰ Regjeringen. (2023). Tilgjengelig [her](#).

⁵¹ Det er ytterligere unntak, deriblant for utenlandske statsborgere som har rett til lån og stipend fra Lånekassen, og utenlandske statsborgere som har rett til å bli likebehandlet med norske borgere. Regjeringen melder at det kan komme flere unntak i forskriften til loven.

⁵² Diku. (2019). Tilgjengelig [her](#)

⁵³ DBH. (2024). Tilgjengelig [her](#)

⁵⁴ Regjeringen. (2022). Tilgjengelig [her](#)

7 Arenaer og nettverk for utvikling og vekst

Tilgang på arenaer, nettverk og infrastruktur for entreprenørskap og innovasjon, blir gjerne fremhevet som viktig for at gründerbedriftene skal kunne overleve og vokse. Å sitte alene og avsondret som gründer er ikke lett. Man har behov for tilgang på andres kompetanse, erfaringer og nettverk.

Det finnes et stort og raskt voksende antall arenaer og nettverk med ulike roller og funksjoner som bidrar til entreprenørskap, alt fra uformelle digitale samtalerom til veileterte TTO-er og inkubatorer som stiller med både lokaler, kapital, nettverk og kompetanse/råd. Man får et klart inntrykk av at antallet aktører i dette landskapet har økt kraftig de siste ti årene. Det er naturlig å stille spørsmål om behovet for slike arenaer er så stort som antallet skulle tilsi. I det siste året er dette blitt en tydeligere problemstilling da et økende antall aktører på dette området sliter tungt økonomisk, blant annet som følge av sviktende etterspørsel etter lokaler og tjenester.

Mange av nettverksarenaene er del av eller samspiller med det næringsrettede virkemiddelapparatet (Innovasjon Norge, Siva, Forskningsrådet, fylkeskommunene etc.). Enkelte er eid helt eller delvis av universiteter, høyskoler og sykehus, og mange steder spiller kommunen eller fylkeskommunen en sentral rolle gjennom tilførsel av ressurser til aktørene.

I et komplisert aktørlandskap er det behov for litt rydding for å få oversikt over alle nettverksarenaene. I våre kartlegginger har vi valgt å kategorisere aktørene inn fire grupper:

Figur 7-1: Gruppering av viktige nettverksarenaer for gründerbedrifter



TTO-er (Technology Transfer Office) er knyttet opp til UoH-sektoren og sykehusene og har som oppgave å bidra til kommersialisering av innovasjoner utviklet ved disse institusjonene. De tilbyr både råd og kapital til innovatørene, herunder bistand til å etablere en startup, dersom det er beste vei til kommersialisering. Kommersialisering av forskningsresultater fra offentlig finansiert forskning har fått mye oppmerksomhet over tid, og etableringen av TTO-ene har vært en sentral del av arbeidet for å øke kommersialiseringsgraden fra grunnforskningen.

Inkubatorer og akseleratorer har som oppgave å tilrettelegge for nystartede bedrifters utvikling og vekst gjennom å tilby lokaler, nettverk, rådgivning og noe kapital. Det er på ingen måte enkelt å trekke skillelinjer mellom inkubatorer og akseleratorer. Sistnevnte skal ha noe større fokus på oppskalering av bedrifter, men i praksis gjøres dette av alle slike aktører. Det er 35 inkubatorer i SIVA sitt inkubasjonsprogram.⁵⁵ Innovasjon Norge har tre globale skaleringsprogram, som skal hjelpe bedrifter som har ambisjoner og potensial for videre vekst. Disse programmene, Tech Incubator Silicon Valley (TINC), Executive Marketing New York (EMNY) og Tech City Executive Accelerator London (TEA), har som mål at bedriftene skal få realisert sine ambisjoner om vekst ved å

⁵⁵ SIVA. (2024). Tilgjengelig [her](#)

tilby konkret veiledning for dette, via mentorordninger, pitchtreninger, forretningsmodell og skaleringskompetanse.⁵⁶ Andre eksempler på akseleratorer er StartupLab Accelerator og EY sitt globale akseleratorprogram «Amplifier».

Næringshager, gründerhus og coworking er aktører/arenaer som primært tilbyr lokaler for oppstartsbedrifter, men som også i varierende grad tilbyr rådgivning og nettverk. Næringshagene vil typisk huse et bredere utvalg av bedrifter, der innslaget av mer modne bedrifter er tydeligere. Næringshagene er gjerne del av SIVAS næringshageprogram. Det er 39 næringshager i SIVA sitt næringshageprogram.⁵⁷

Klynger består av nettverksorganisasjoner som samler utvalgte og relaterte bedrifter til samarbeid og utvikling gjennom nettverk, prosjekter og utredninger. Klyngene tilbyr først og fremst et nettverk, men kan også gi råd og tilby noen prosjektmidler. Til forskjell fra inkubatorer og akseleratorer som har sitt fokus på oppstart og vekst, treffer klyngene et bredere spekter av bedriftsfaser. Medlemsmassen i klyngene består av både oppstarts- og vekstbedrifter og etablert næringsliv. Det er store forskjeller mellom klyngene hvordan medlemsmassen fordeler seg på bedriftsfaser, som gjenspeiler hvor etablerte næringene/teamene er i norsk næringsliv. Innovasjon Norge har 35 klynger i sitt klyngeprogram, Norwegian Innovation Clusters, fordelt på tre ulike nivåer: Arena, Arena Pro og GCE. På Arena-nivået er det 20 klyngeprosjekter der bedriftene ønsker å fokusere på langsiktig innovasjon, på Arena Pro-nivået skal klyngeprogrammet bidra til å stimulere til videreutvikling fra Arena-nivået. GCE-nivået tilsvarer verdensledende klynger som har et potensial for vekst i det internasjonale markedet. Det er tre GCE-klynger i klyngeprogrammet til Innovasjon Norge: GCE Blue Maritime, GCE NODE og GCE Ocean Technology.

Det er viktig å merke seg at aktører gjerne tilbyr flere typer nettverksarenaer samtidig. Det er derfor betydelig overlapp mellom aktører og arenaer. I tabellen under har vi listet opp antall aktører som tilbyr arenaer som vi har identifisert gjennom våre kartlegginger. Vi ser ikke bort fra at det finnes en god del flere aktører som tilbyr slike areaer, men kartleggingen vår har vært relativt omfattende. Vi har talt antall aktører og skilt mellom inkubatorer og akseleratorer. Igjen er vi opptatt av å tydeliggjøre at det er vanskelig å skille mellom disse rent praktisk.

Tabell 7-1: Oversikt over antall nettverksarenaer og antall aktører i Norge

Type nettverksarena	Antall aktører
TTO-er	8
Inkubatorer	122
Akselerator	25
Næringshager (med i SIVAs næringshageprogram)	39
Gründerhus og coworking	107
Klynger	35

I tabellen under vises de 8 relevante TTO-ene i Norge, og hvilket geografisk område de representerer.

Tabell 7-2: Oversikt over TTO-er

Aktør	Geografisk område
Kjeller Innovasjon	Kjeller
Ard Innovation	Ås

⁵⁶ Innovasjon Norge. (2024). Tilgjengelig [her](#)

⁵⁷ SIVA. (2024). Tilgjengelig [her](#)

Inven2	Oslo
Innoventus Sør	Kristiansand
Norinnova	Tromsø
Validé	Stavanger
NTNU Technology Transfer	Trondheim
VIS	Bergen

I tabellen under summerer vi opp antallet inkubatorer, akseleratorer, gründerhus og lignende, fordelt på fylker. Vi har identifisert 146 inkubatorer, men presiserer at skillet mellom inkubatorer og akseleratorer er utydelig og overlappende. Navn og lokalisering for hver og en av disse er plassert i vedlegg 5.

Tabell 7-3: Oversikt over inkubatorer, akseleratorer og gründerhus o.l., fordelt fylkesvis. Kilde: Menon, diverse nettsider, Innovasjon Norge⁵⁸

Fylke	Inkubatorer	Akseleratorer	Gründerhus/Næringshage/ Coworking
Agder	6		1
Innlandet	15		9
Møre og Romsdal	6		4
Nordland	3	1	15
Oslo	10	20	28
Rogaland	12	3	14
Troms og Finnmark	8		7
Trøndelag	29		18
Vestfold og Telemark	5		7
Vestland	35		6
Viken	17	1	13
Totalt	146	25	122

Vi har identifisert 35 næringsklynger med relevans for entreprenørskap. Disse er listet opp i vedlegg 5. Klyngene dekker samlet sett et bredt spekter av næringer og temaer. Samtidig er det særlig to temaer som går igjen i mange klynger, og det er at de er rettet mot havteknologi og maritim næring, og fornybar energi og energiomstilling. GCE-klyngene er utelukkende rettet mot sektorer knyttet til havrommet og maritim næring, hvilket reflekteres av Norges ledende rolle i denne sektoren. Disse klyngene representerer en spesialisering som speiler landets lange maritime tradisjon og kompetanse. I tillegg til det maritime, er mange av klyngene rettet mot kraft- og energisektoren. Dette inkluderer utvikling av fornybar energi og energiteknologi, som ses i klynger som Energi i Nord, Energy Transition Norway og NCE Energy Technology. Samlet sett reflekterer disse klyngeinitiativene Norges ambisjoner om å være en ledende nasjon innen både maritime næringer og fornybar energi. Dette er ikke nødvendigvis de områdene hvor man finner flest oppstartsbedrifter med vekstpotensial, da det er ofte kapitalkrevende og forskningstunge innovasjoner som springer ut av næringen. Samtidig er det områder hvor Norge har ledende kunnskap og kompetanse internasjonalt, og hvor behovet for omstilling er stort. Ved å sikre nettverksarenaer innen disse næringene, fremmer man innovasjon og utvikling i nøkkelindustrier, noe som er avgjørende for både norsk næringsliv og global bærekraftig utvikling.

⁵⁸ Innovasjon Norge. (2023). Tilgjengelig [her](#)

Referanser

Global Entrepreneurship Monitor. (2021).

Global Entrepreneurship monitor. (2022). Global Entrepreneurship monitor 2021/2022 global report. *Opportunity Amid Disruption*.

Hatfield, J. (2015). Federalism, taxation, and economic growth. *Journal of Urban Economics*, 114-125.

Menon. (2022). *Evaluering av Innovasjon Norges oppstartsfinansiering*.

Menon Economics. (2018). *Vekstvilkår for norske scaleups*.

Menon Economics. (2023a). *Barrierer som kvinner møter i arbeidsliv, finans og entreprenørskap*.

Menon Economics. (2023b). *Oppstartsmiljøene i Oslo Science City*.

Samfunnsøkonomisk Analyse. (2021). *Norges behov for IKT-kompetanse nå og fram mot 2030*.

SSB. (2023). *Studenter i universitets- og høyskoleutdanning*.

Vedlegg

Vedlegg 1: Kunnskapsintensive næringer

Tabell 0-1: Kunnskapsintensive næringer, definert av at andelen arbeidstakere med høyere utdanning er over 33 prosent.
Kilde: SSB⁵⁹

NACE Rev. 2	Navn
6	Utvinning av råolje og naturgass
9	Tjenester tilknyttet bergverksdrift
20	Produksjon av kjemikalier og kjemiske produkter
21	Produksjon av farmasøytiske råvarer og preparater
26	Produksjon av datamaskiner og elektroniske og optiske produkter
35	Elektrisitets-, gass-, damp- og varmtvannsforsyning
51	Lufttransport
58	Forlagsvirksomhet
59	Film-, video- og fjernsynsprogramproduksjon, utgivelse av musikk- og lydopptak
60	Radio- og fjernsynsringkasting
61	Telekommunikasjon
62	Tjenester tilknyttet informasjonsteknologi
63	Informasjonstjenester
64	Finansieringsvirksomhet
65	Forsikringsvirksomhet og pensjonskasser, unntatt trygdeordninger underlagt offentlig forvaltning
66	Tjenester tilknyttet finansierings- og forsikringsvirksomhet
68	Omsetning og drift av fast eiendom
69	Juridisk og regnskapsmessig tjenesteyting
70	Hovedkontortjenester, administrativ rådgivning
71	Arkitektvirksomhet og teknisk konsulentvirksomhet, og teknisk prøving og analyse
72	Forskning og utviklingsarbeid
73	Annonse- og reklamevirksomhet og markedsundersøkelser
74	Annen faglig, vitenskapelig og teknisk virksomhet
75	Veterinærtjenester
78	Arbeidskrafttjenester
82	Reisebyrå- og reisearrangørvirksomhet og tilknyttede tjenester
84	Offentlig administrasjon og forsvar, og trygdeordninger underlagt offentlig forvaltning
85	Undervisning
86	Helsetjenester
87	Pleie- og omsorgstjenester i institusjon
88	Sosiale omsorgstjenester uten botilbud
90	Kunstnerisk virksomhet og underholdningsvirksomhet
91	Drift av biblioteker, arkiver, muséer og annen kulturvirksomhet
93	Sports- og fritidsaktiviteter og drift av fornøyelsestabilisementer
94	Aktiviteter i medlemsorganisasjoner
99	Internasjonale organisasjoner og organer

⁵⁹ Berg, L. P. (2016). Kunnskapsintensive næringer i Norge.

Vedlegg 2: Næringsinndeling

I dette vedlegget presenterer vi en utdypende forklaring på næringsinndelingen.

Tabell 0-2: Om næringsinndelingen

Næring	Forklaring
Sjømat	Akvakultur, fiskeri, fiskeindustri, spesialisert leverandørindustri og salgsaktivitet
Annen industri	Ferdigvareindustri: <i>Produksjon av tekstiler, klær, lær og lærvarer og møbler</i> Teknologiindustri: <i>Bredt sett av teknologi- og systemindustri, forsvarsindustri og andre produksjonsbedrifter</i> Prosessindustri: <i>Prosessindustrien omfatter foredling av råvarer til halvfabrikata, blant annet bedrifter innen metall-, miljøteknologi-, papir-, kjemisk industri. Prosessindustrien foredler vann, skog og mineraler.</i>
Næringsmiddelindustri	Bearbeiding av produkter fra jordbruk, skogbruk og fiske til matvarer, fôr og drikkevarer
Forsyningsindustri	Omfatter elektrisitets-, gass-, damp- og varmtvannsforsyning, samt vannforsyning, avløps- og renovasjonsvirksomhet
Reiseliv	Omfatter opplevelsesbedrifter, formidlingsindustri, destinasjonsbedrifter, hotell- og serveringsbransjen
Maritim	Omfatter virksomheter som eier, opererer, designer, bygger, leverer utstyr eller spesialiserte tjenester til alle typer skip
Finansielle tjenester	Tjenester tilknyttet finansierings- og forsikringsvirksomhet. Finansierings- og forsikringsvirksomhet er ekskludert.
Andre tjenester	Forretningsmessig tjenesteyting, herunder en rekke tjenester som støtter generelle forretningsområder. Disse tjenestene skiller seg fra tjenestene innen kunnskapstjenester ved at hovedformålet ikke er å overføre spesialisert kunnskap. Eksempler på dette er arbeidskrafttjenester, vaktjenester, rengjøringsvirksomhet og kontortjenester. Omfatter også til reklame, annonsering, medier og markedsundersøkelser.
Helse	Omfatter både helseindustri som utvikler og produserer helseprodukter, i tillegg til behandlingsleddet som består av helse- og omsorgstjenester
Kunnskapstjenester	Omfatter spesialisert faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting. Disse tjenestene krever en høy utdanning og stiller spesialisert kunnskap og spesielle ferdigheter til rådighet for brukerne.
Transport og logistikk	Omfatter transport, lagring og logistikk, herunder passasjer- og godstransport med jernbane, rørtransport, veitransport, skipsfart eller luftfart og tjenester i tilknytning til dette som transportsentraler, godsterminaler, parkeringsanlegg og lagerdrift. Omfatter også post- og kurervirksomhet
IKT	Omfatter produksjon og formidling av informasjon og kulturelle produkter, levering av midler til overføring og formidling av disse produktene, samt data- og kommunikasjonstjenester og andre informasjonstjenester.
Petroleum	Olje- og gassprodusenter, leverandørindustri, raffinering og bearbeiding av petroleumsprodukter
Bygg og anlegg	Bygge- og anleggsvirksomhet, byggevareproduksjon, utvinning fra gruver og steinbrudd, utgraving av avleirede materialer som brukes i bygg og anlegg
Handel	Omfatter agentur-, engros- og detaljhandel med alle typer varer og tjenester i forbindelse med salg av både nye og brukte varer, handel med og reparasjon av motorvogner, samt utleie- og leasingvirksomhet
Annet	Jordbruk, skogbruk, bergverksdrift, hovedkontortjenester

Vedlegg 3: Oversikt over samtlige nye investeringsfond og -instrumenter

Tabell 0-3: Oversikt over samtlige nye investeringsfond og -instrumenter. Kilde: Menon

Fond/Investor	Størrelse (Mill. kr)	Fokus	Etablert	Fase	Sted
DNB NXT Accelerator		Norge	2015	Seed	Oslo (OSC)
Norsk Innovasjonskapital IV	250	Norge	2015	Seed/Venture	Oslo
Schibsted Venture		Norge	2015	Seed/Venture	Oslo
Venture Factory		Norge	2015	Seed	Oslo
North Venture		Norge	2015	Seed/Venture	Oslo
First Risk Capital		Norge	2015	Seed/Venture	Drammen
NTNU Discovery	25	Norge	2015	Seed	Trondheim
Momentum Partners	412	Norge	2015	Seed/Venture	
Alliance Spring	400	Norge	2016	Seed	Oslo (OSC)
Skyfall Ventures	300	Norge	2016	Seed/Venture	Oslo
TRK Group		Norge	2016	Seed	Oslo
Norselab	1200	Norge	2016	Seed/Venture	Oslo
Spring Capital	500	Norge/USA	2016	Seed/Venture	Oslo
Katapult/NIN	350	Norge/Global	2016	Seed/Venture	Oslo
The Factory		Norge/Norden	2016	Seed/Venture	Oslo
Sarsia Seed II	400	Norge	2016	Seed	Bergen
Equinor Technology Ventures	500	Norge ++	2016	Seed/Venture	Stavanger/Oslo
Proventure Seed II	400	Norge	2016	Seed	Trondheim
Cofounder II/III	150	Norge	2016	Seed	Trondheim
MTI startup		Norge	2016	Seed/Venture	Tønsberg
Østfold Follo Nyskapsfond		Norge	2016	Seed	Østfold
Statkraft Ventures	??	Norge/Norden	2016	Venture	Oslo
Founders Fund II/III	70	Norge	2017	Seed	Oslo (OSC)
Hadean Ventures	900	Norden	2017	Seed/Venture	Oslo
DNB Venture	250	Norge	2017	Seed/Venture	Oslo
Snø Ventures	900	USA/Norge/Norden	2017	Seed/Venture	Oslo
We are Human		UK/Norge	2017	Seed	Oslo
Hedmark næringsfond	60	Norge	2017	Seed	Hamar
Skagerak Maturo	300	Norge	2017	Seed	Kristiansand/Skien
Koinvestorfond Nord-Norge	132	Nord-Norge	2017	Seed	Nord-Norge
Valide Invest 1	30	Norge	2017	Seed	Stavanger
Tidligfasefondet i Nord-Trøndelag	10	Norge	2017	Seed	Steinkjer
Sintef venture V	500	Norge	2018	Seed	Oslo (OSC) /Trondheim
Idekapi tal fund 1	520	Norge	2018	Venture	Oslo
Norwegian.ai	1000	Norge (Norden)	2018	Seed/Venture	Oslo
Link Venture Capital		Norge	2018	Seed/Venture	Oslo
Antler		Norge	2018	Seed/Venture	Oslo
DNB ventures	250	Norge	2018	Seed/Venture	Oslo
Finstart Nordic	300	Norge/Norden	2018	Seed	Oslo
Aqua Blue Ocean	1000	Norden	2018	Seed/Venture	Bergen
Spb 1 Hedmark og HFK	100	Norge	2018	Seed/Venture	Hamar
Kjeller Horisont	400	Norge	2018	Seed	Lillestrøm
The Nordic Web Angel fund	50	Norden	2018	Seed	Norge
Nysnø	1500	Norden	2018	Venture	Stavanger
Octo Ventures		Norge	2019	Seed	Oslo
Farvatn Ventures		Norge/globalt	2019	Venture/Secondary	Bergen /Oddfjell
StartupLab Venture		Norge	2020	Seed	Oslo (OSC)
Våren		Norge	2020	Seed	Oslo
MOCEAN invest		Norge	2020	Seed/Venture	Bergen
DNV venture	250	Norge/global	2020	Seed/Venture	Bærum
Idekapi tal fund II	900	Norge/USA	2021	Seed/Venture	Oslo
Sandwater Invest	0	Norge	2021	Seed	Oslo
Runway FBU	300	Norge	2021	Seed/Venture	Bærum
Fortress fund	50	Norge	2021	Seed	Halden
Motion Ventures	250	Norge/global	2021	Seed/Venture	Singapore
Valide Invest II	50	Norge	2021	Seed	Stavanger
Sondo capital	230	Norge/Norden	2021	Seed	Oslo
Driv Kapital	850	Norge	2021	Venture	Oslo
Kongsberg Innovasjon	50	Norge	2021	Seed	Kongsberg
Scale Leap Capital	235	Norge/Norden	2021	Seed/Venture	Norge

Skyfall Ventures 2	250	Norge	2022	Seed/Venture	Oslo
Bluefront Capital	300	Norge	2022	Seed/Venture	Bergen
Varde Investeringslaug	60	Norge	2022	Seed	Lillehammer
Core Eqty	500	Norge/Norden/USA	2022	Venture/vekst	Oslo
Spike Venture	10	Norge	2022	Seed/Venture	
WeSeed / Connect	50	Norge	2022	Seed	Bergen
Arctic Investment Group	150	Nord-Norge	2022	Seed/Venture	Tromsø
3K6	300	Norge	2022	Venture	Skogfond med Investinor
Idekapital Growth Horizon	770	Internasjonalt	2023	Venture	Oslo
VC Sarsia Seed	500	Norge	2023	Seed	Bergen
Sandwater Capital	1400	Norden	2023	Venture	Oslo
Sintef Venture	300	Norge	2023	seed	Trondheim/Oslo
Antler	300	Norden	2023	Seed/Venture	Oslo
Såkorn 1 Midt	300	Norge/Trøndelag	2023	Seed/Venture	Trondheim
Friar Venture	150	Norge/Vestfold	2023	Seed/Venture	Vestfold
Nysnø (ny tildeling 2023)	1800	Norge	2023	Venture	Stavanger
NEW		Norge	??	Seed/Venture	Norge
Samlet forvaltningskapital	23464				
Seed	6977				
Seed/Venture	16487				

Tabell 0-4: Presåkornmiljøer med risikoavlastede lån fra Investinor. Kilde: Innovasjon Norge/Investinor

Forvalter	Innvilget lån
6AM ACCELERATOR AS	19 000 000
ALEAP AS	9 000 000
ANGEL CHALLENGE AS	8 000 000
ARKWRIGHT NORWAY AS	8 000 000
BAKKEN & BÆCK AS	3 000 000
BAKKEN & BÆCK INVEST AS	12 000 000
COFOUNDER II AS	12 000 000
FFV AS	4 000 000
INDUSTRIINKUBATOREN PROVENTIA AS	2 000 000
INNOVENTUS SØR AS	2 000 000
INVEN2 AS	20 000 000
KATAPULT ACCELERATOR AS	3 000 000
KJELLER INNOVASJON AS	14 000 000
KONGSBERG INNOVASJON AS	9 000 000
KUNNSKAPSPARKEN BODØ AS	2 000 000
MICROTECH INNOVATION AS	4 000 000
NEW NORMAL GROUP AS	7 000 000
NORINNOVA AS	9 000 000
SAGENE TECH VENTURES AS	13 000 000
SIMULA INNOVATION AS	14 000 000
SKYFALL VENTURES AS	9 000 000
STARTUPLAB AS	6 000 000
T:LAB AS	2 000 000
TELEMARK GROUP AS	5 000 000
THEFACTORY AS	2 000 000
TIDLIGFASEFONDET AS	5 000 000
TRIPOD CAPITAL COLLECTIVE AS	7 000 000
VALIDÉ AS	15 000 000
VESTLANDETS INNOVASJONSSKAP AS	19 000 000
VICTRIX AS	8 000 000
ÅKP AS	7 000 000
Totalt	259 000 000

Vedlegg 4: Oversikt over studietilbud innen entreprenørskap og innovasjon

I tabellen under har vi listet opp opptakstall for studieretninger innen entreprenørskap og innovasjon ved norske utdanningsinstitusjoner for årene 2012-2013 og 2022-2023. Listen omfatter primært gradsstudier, samt noe etter- og videreutdanning. Mellom de to periodene er det flere institusjoner som har fusjonert, og vi har tatt høyde for dette ved å se på studietilbudet og opptakstall fra de fusjonerte institusjonene. Der det mangler opptakstall i 2012 eller 2013, er dette fordi studietilbudet ikke eksisterte i denne tidsperioden.

Tabell 0-5: Oversikt over studier innen entreprenørskap og innovasjon ved norske utdanningsinstitusjoner, samt opptakstall for 2012-2013 og 2022-2023. Kilde: DBH⁶⁰

Studier	Institusjon	Varighet	Opptaks- tall 2012	Opptaks- tall 2013	Opptaks- tall 2022	Opptaks- tall 2023
Digital Communication Management	BI	Master (2-årig)			15	20
Entrepreneurship and Innovation	BI	Master (2-årig)			15	20
Leadership and Organisational Psychology	BI	Master (2-årig)			90	100
Forretningsutvikling og entreprenørskap	BI	Bachelor (3-årig)				
Entreprenørskap	BI	Bachelor (3-årig)	50	70	140	160
Ledelse av kreativ næring	BI	Bachelor (3-årig)				
Innovasjon	Høgskolen i Innlandet	Master (2-årig)	20	25	15	15
Innovasjon og prosjektledelse	Høgskolen i Østfold	Bachelor (3-årig)	35	35	55	50
Innovasjon og endringsledelse	Høgskolen på Vestlandet	Etter- og videreutdanning			20	25
Innovasjon og ledelse, samfunnsfaglig retning	Høgskolen på Vestlandet	Master (2-årig)			30	25
Ansvarlig innovasjon og bærekraftig verdiskaping (hel- og deltid)	Høgskolen på Vestlandet	Master (2-årig)			20	15
Ansvarlig innovasjon og bærekraftig verdiskaping	Høgskolen på Vestlandet	Master (2-årig)				
Ansvarlig innovasjon og regional utvikling	Høgskolen på Vestlandet	Ph.d.				
Innovasjon og forretningsutvikling (både hel- og deltid)	Kristiania	Bachelor (3-årig)			55	60
Master i FinTech Business Innovation	Kristiania	Master (2-årig)				
Økonomi, teknologi og innovasjon	Kristiania	Bachelor (3-årig)			30	25
Erfaringsbasert master i ledelse for kreativ næring	Kristiania	Master (1,5 år)				
Innovasjonsledelse	Kristiania	Master (2-årig)			25	20
Information systems: Management and Innovation	Kristiania	Master (2-årig)			20	20
Kreativitet, innovasjon og forretningsutvikling	Kristiania	Bachelor (3-årig)	100	110		
Innovation School	NHH	Masterprogram på 30 studiepoeng			25	25
Omstilling og innovasjonsledelse	NHH	Masterprogram på 30 studiepoeng				10
Strategisk design for innovasjon - Design Thinking	NHH	Masterprogram på 30 studiepoeng			15	20
Innovasjon, markedsføring og ledelse (nettbasert og fysisk)	NLA Høgskolen	Bachelor (3-årig)				100
Innovasjon og ledelse (nett og fysisk)	NLA Høgskolen	Bachelor (3-årig)			85	5
Entreprenørskap og innovasjon	NMBU	Master (2-årig)	30	25	40	30
Master i entreprenørskap og forretningsutvikling	Nord Universitet	Master (2-årig)			5	5
Rådgivning og innovasjon	Nord Universitet	Etter- og videreutdanning			15	30

⁶⁰ DBH. (2024). Tilgjengelig [her](#).

Entreprenørskap (alle retninger ved Entreprenørskolen)	NTNU	Master (2-årig)		5	15	15
Elektronisk systemdesign og innovasjon	NTNU	Profesjonsstudium (5-årig)			115	110
Markedsføring, innovasjon og ledelse	NTNU	Bachelor (3-årig)	25	25	85	65
Entreprenørskap, innovasjon og samfunn	NTNU	Master (2-årig)				
Industriell innovasjon og digital sikkerhet	NTNU	Master (2-årig)			15	25
Innovasjon og bærekraftig samfunnsutvikling	NTNU	Master (2-årig)			10	25
Entreprenørskap, innovasjon og samfunn	NTNU	Master (2-årig)	5	10		
Entreprenørskap	NTNU	Master (2-årig)	10	15	25	25
Entreprenørskap/Entreprenørskolen	NTNU	Master (2-årig)	15	30	45	45
Entrepreneurship	NTNU	Master (2-årig)			5	5
Entreprenørskap	OsloMet	Master (2-årig)			25	30
Prosjektledelse og entreprenørskap	OsloMet (tidligere Høgskolen i Oslo og Akershus)		25	25		
Innovasjon og kunnskapsutvikling, masterprogram	UiA	Master (2-årig)	15	15	15	15
Shift entreprenørskap og innovasjon	UiA	Master (2-årig)			10	
Shift entreprenørskap og teknologi	UiA	Master (2-årig)				
Shift entreprenørskap og økonomi	UiA	Master (2-årig)			5	
Entreprenørskap og innovasjonsledelse	UiO	Master (2-årig)			35	25
Teknologi, innovasjon og kunnskap (TIK)	UiO	Master (2-årig)	20	15	20	25
Entreprenørskap og innovasjonsledelse	UiO	Master (2-årig)	35	35	35	25
Sosialt entreprenørskap	UiO	Master (2-årig)	20	10		
Marketing and entrepreneurship	USN (Tidl. HiB)	Bachelor (3-årig)	55	55		
Ledelse, innovasjon og marked (hel- og deltid)	UiT	Bachelor (3-årig)	80	70	120	95
Ledelse, innovasjon og marked	UiT	Master (2-årig)			20	10
Business creation and entrepreneurship	UiT	Master (2-årig)	15	15		
Innovasjon og entreprenørskap	USN	Bachelor (3-årig)	20	15	20	40
Bærekraftig entreprenørskap	USN	Etter- og videreutdanning			20	10
Innovasjon og ledelse (hel- og deltid)	USN	Master (2-årig)			35	40
Totalt			575	605	1390	1410

Vedlegg 5: Oversikt over alle nettverksarenaer etter funksjon

Tabell 0-6: Oversikt over klynger tilknyttet Norwegian Innovation Clusters⁶¹

Klynge	Tematisk innhold
ACT Arctic Cluster Team	Bærekraftig omstilling
Circular Packaging Cluster	Sirkulær økonomi
Cluster for Applied AI	Kunstig intelligens
Cod Cluster	Fiskeri
Energi i Nord	Energiomstilling i Nord-Norge
Energy Transition Norway	Energiomstilling i Norge
GCE Blue Maritime	Maritim næring
GCE NODE	Havteknologi
GCE Ocean Technology	Havteknologi
H2Cluster - The Norwegian Hydrogen Cluster	Hydrogen
NCE Aquatech Cluster	Akvakultur
NCE Blue Legasea	Marint råstoff
NCE Energy Technology	Energiteknologi
NCE Eyde	Bærekraftig prosessindustri
NCE Finance Innovation	Finansiell teknologi
NCE Norway Health Tech	Helseteknologi
NCE Heidner Biocluster	Bioteknologi
NCE Maritime CleanTech	Maritim teknologi
NCE Media	Media
NCE Seafood Innovation Cluster	Sjømat
NCE Smart Energy Markets	Smarte energisystemer
Nordic Edge	Bærekraftig omstilling
Norsk Senter for Sirkulær Økonomi	Sirkulærøkonomi
Norwegian Fashion & Textile Agenda	Moteindustri
Norwegian Offshore Wind	Havvind
Norwegian Smart Care Cluster	Helseteknologi
Norwegian Wood Cluster	Skogbruk og trevirke
Ocean Hyway Cluster	Hydrogen
Oslo Cancer Cluster	Kreftforskning
Proptech Innovation	Bygg og eiendom
Solenergiklyngen	Solkraft
Stiim Aqua Cluster	Havbruk
Vital Infrastructure Cluster	Transportinfrastruktur
The WoodWorks! Cluster	Skogbruk og trevirke

⁶¹ Norwegian Innovation Clusters. (2023). Tilgjengelig [her](#)

Tabell 0-7: Fullstendig liste over arenaer for gründere. Kilde: Menon

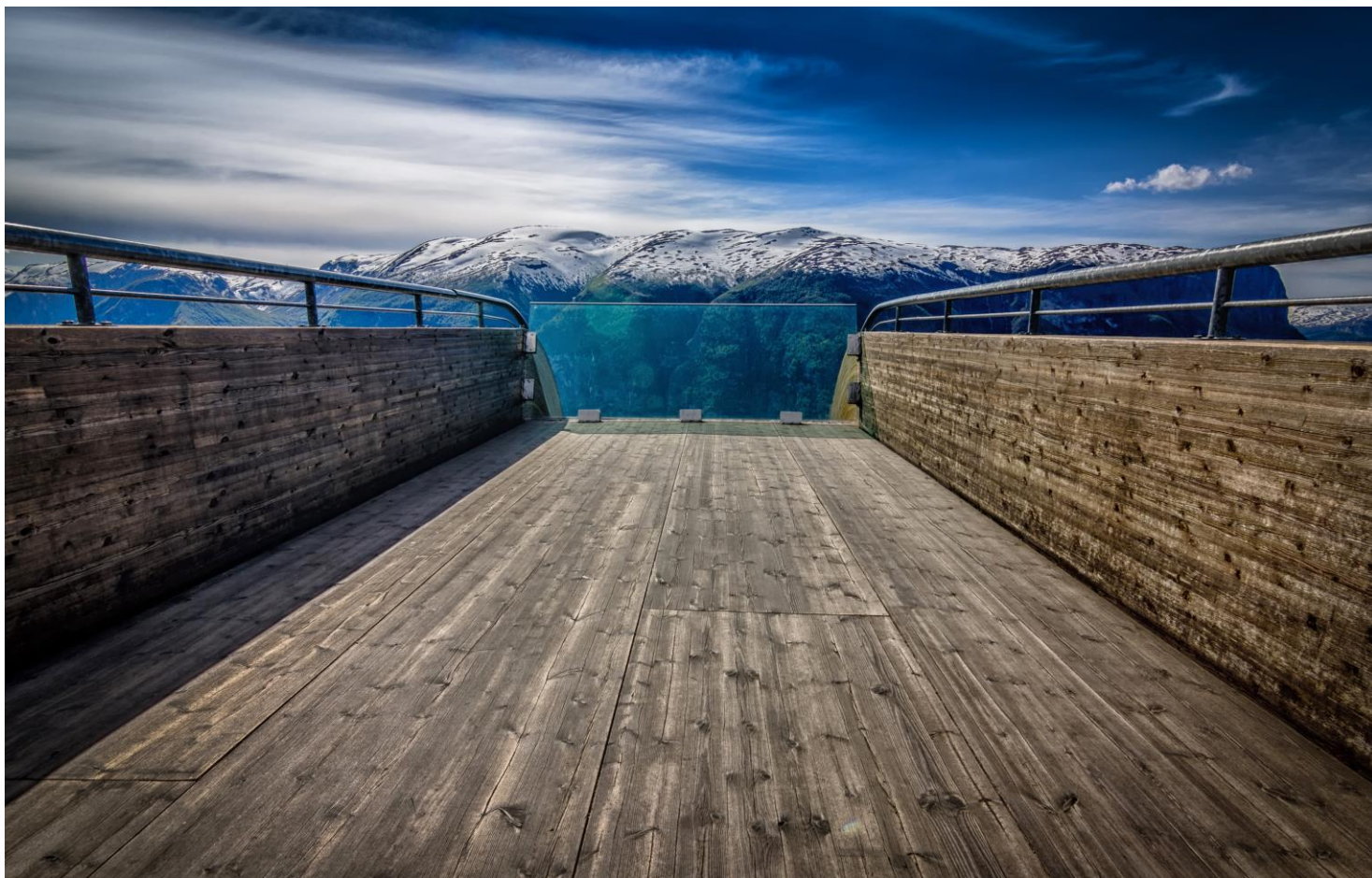
Fylke	Inkubator	Akselerator	Gründerhus/skaperhus/ coworking/næringssselskap
Agder	Næringshagen Lindesnesregionen - https://www.naringshagen.no/		CoWorx - https://www.coworx.no/
Agder	Lister Nyskaping - Listerregionen - https://www.listernyskaping.no/		Coverks - https://coverks.no/
Agder	Pågang - https://www.pagang.no/		Risør Cowork - https://coworkrisor.no/
Agder	Innoventus Sør - https://innoventussor.no/		Tenk Innovasjon Lab - https://www.tenkinnovasjon.no/
Agder	Moment - https://moment.as/		Kooperativet Flekkefjord - https://www.facebook.com/kooperativetflekkefjord
Agder	Bølgen bærekraftsenter - https://www.bolgenbks.no/		
Innlandet	Klosser Innovasjon - https://klosser.no/		Hadelandshagen
Innlandet	Skåppå - https://www.skappa.no/		Hamarregionen utvikling - https://hamarregionen.net/
Innlandet	Vaager Innovasjon - https://www.total-gruppen.no/		Hamar Game Collective - https://www.hamargamecollective.com/
Innlandet	Sør-Østerdal næringsshage - https://sonh.no/		Fossekall - https://www.fossekall.no/
Innlandet	Sør-Hedmark næringsshage - https://shnh.no/		Rådhuset Vingelen - https://www.radhusetvingelen.no/
Innlandet	Rørøstregionen næringsshage - https://roroshagen.no/		Bright House - https://brighthouse.no/
Innlandet	Valdres Næringsshage - https://www.valdres-nhage.no/		Park Hamar - https://parkhamar.no/
Innlandet	Landsbyen Næringsshage - https://www.landsbyen-nh.no/		Gründerparken - https://www.ringsaker.no/grunderparken.459818.no.html
Innlandet	NCE Heidner Biocluster - https://heidner.no/		Grue Næringsshage AS – www.gnh.no
Innlandet	Green Heart Industry - https://www.7sterke.no/om-7sterke/klyngestatus/		
Innlandet	7 Sterke - https://www.7sterke.no/		
Innlandet	Norwegian Wood Cluster - https://www.nwcluster.no/		
Innlandet	Klosser inkubator - https://klosser.no/inkubator/		
Innlandet	Vaager inkubator - https://www.total-gruppen.no/total-innovation/inkubasjonsstatus		
Innlandet	Skåppå inkubator - https://www.skappa.no/starte-bedrift		
Møre og Romsdal	Ålesund Kunnskapspark - https://www.aakp.no/		Pir Cowork - https://pir.work/
Møre og Romsdal	Vindel - https://vindel.no/		Skaparhuset - https://www.skaparhuset.no/
Møre og Romsdal	ProtoMore - https://www.protomore.no/		SkaparLINKEN - https://www.skaparglede.no/skaparlinken/
Møre og Romsdal	Nordveggen - https://www.nordveggen.no/		SUNS - https://suns.no/
Møre og Romsdal	Sunnmøre Kulturnæringsshage - https://www.sknh.no/		
Møre og Romsdal	Fjordhagen As - https://fjordhagen.com/		
Nordland	Inkubator Salten - https://www.inkubatorsalten.no/	Arctic Accelerator - https://www.arcticaccelerator.no/	Kunnskapsparken Helgeland - https://www.kph.no/
Nordland	Kunnskapsparken Helgeland - https://www.kph.no/		Egga Utvikling - https://www.egga.no/
Nordland	Kystinkubatoren - https://www.kystinkubatoren.no/		Kunnskapsparken Bodø - https://www.kpb.no/
Nordland			Kystinkubatoren - https://www.kystinkubatoren.no/
Nordland			Kupa - https://www.kupa.no/

Nordland			Sentrum Næringshage - https://www.snhh.no/
Nordland			LoVe Utvikling - https://www.loveutvikling.no/
Nordland			Vest-Lofoten Næringsforening - https://www.vlnf.no/
Nordland			Engage Centre - https://engage-centre.no/
Nordland			Futurum Narvik - https://www.futurum.no/
Nordland			Rana utvikling - https://ru.no/
Nordland			Grane næringsutvikling - https://granenu.no/
Nordland			Saltdal utvikling - https://www.saltdalutvikling.no/
Nordland			Mosjøen og omegn næringssselskap - https://mon.no/
Nordland			Sjøfossen Næringsutvikling - https://sjofossen-snu.no/
Oslo	Aggrator	Akselerator - www.thefactory.no	657 Oslo
Oslo	Aleap	Akselerator - https://grunderacademy.no	CoLab by Construction City
Oslo	Charge	Agera	CoWorking Norway
Oslo	ESA BIC	Angel Challenge	Diversify
Oslo	Kobben	Antler	Eker Werks
Oslo	SIVA	Business Compass	Epicenter Oslo
Oslo	Smart Innovation Norway	Founder Institute	Explorer HQ
Oslo	SoCentral	Impact Startup	Greenhouse Oslo
Oslo	The Simula Garage	Insj Oslo	HerSpace
Oslo	Tøyen Unlimited	BI Startup	Kapp Næringshage
Oslo		Inven2	Kroloftet
Oslo		ITS Norway	Madserud Proptech Hub
Oslo		Katapult Accelerator	Mesh Community
Oslo		Norselab	Pakkhuset Oslo
Oslo		Pangea Accelerator	Pier X
Oslo		Space Launcher	Rebel Oslo
Oslo		Startup Norway	Sentralen
Oslo		StartupLab	Share Oslo
Oslo		Techstars Energy Norway	Spaces Oslo
Oslo		Venture Factory	Startup Campus
Oslo			Teknologihuset
Oslo			The Factory Tøyen
Oslo			The Ocean Opportunity Lab
Oslo			Tribe
Oslo			Tøyen Startup Village
Oslo			Vollebakk Fabrikker
Oslo			WeWork
Oslo			XLR8HUB
Rogaland			
Rogaland	Valide - http://www.valide.no/	Flow Accelerator	Skape - https://skape.no/
Rogaland	Validé Haugesundsregionen - https://www.validehaugesund.no/	Techstars Energy Accelerator - https://www.techstars.com/accelerators/equinor-energy	Eigersund Næring og Havn KF - http://enhkf.no/naering/starthjelp/
Rogaland	Haugaland Vekst - http://www.haugalandvekst.no	Slingshot	Ungt entreprenørskap Rogaland - http://www.ue.no/
Rogaland	Medvind Næringshage		Absinthen - http://www.absinthen.no/
Rogaland	Næringshage Finnøy – Rennesøy - https://teal.no/en/about/		Kvistn - https://www.kvistn.no/
Rogaland	Norwegian Smart Care Cluster - https://www.smartcarecluster.no/		FOMO Works - https://www.fomo.no/
Rogaland	Innovasjonspark Stavanger - http://www.ipark.no/		Elefantworkspace - http://www.elefantworkspace.no/
Rogaland	Rogaland Ressurssenter - http://www.rrs.no/		Creator Makerplace
Rogaland	Ryfylke IKS - http://www.ryfylkeiks.no/		Driftige Damer - http://driftigedamer.no/
Rogaland	Sauda Vekst - http://www.sauda-vekst.no		Grunderloftet - https://grunderloftet.no/

Rogaland	Suldal Vekst - http://suldalvekst.no/		Grunderlab - https://www.grunderlab.no/
Rogaland	Fauna Eksperimentet		Innovation Dock - http://www.innovationdock.no/
Rogaland			Nordic Edge – Innoasis - https://nordicedge.org/innoasis/
Rogaland			Storhaug Unlimited - https://storhaugunlimited.no/
Troms og Finnmark	Orinor - https://orinor.no/		MABIT - http://www.mabit.no/
Troms og Finnmark	Pro Barents - http://www.probarents.no/		Nofima - http://www.nofima.no/
Troms og Finnmark	Næringsshagen Midt-Troms - http://www.midt-tromsnh.no/		KUPA - https://www.kupa.no/
Troms og Finnmark	Halti Næringsshage - https://haltinh.no/		Norinnova - Startup IX - https://norinnova.no/
Troms og Finnmark	Sápmi Næringsshage - https://www.sapminh.no/		Flow Coworking Tromsø - https://www.flownorway.com/
Troms og Finnmark	Linken Næringsshage - https://www.linken-nh.no/		Tivoli North Kirkenes - http://www.tivolinorth.no/
Troms og Finnmark	Nordkappregionen Næringsshage - https://www.nordkappnh.no/		Iquben Harstad - https://iqben.no/
Troms og Finnmark	Hermetikken kulturnæringsshage - https://hermetikken.no/		Tvibit Tromsø - https://tvibit.net/
Trøndelag	6AM - https://www.6am.no/		DIGS - http://www.digs.no/
Trøndelag	Start BI - https://www.startbit.no/		Work-Work - http://work-work.no/
Trøndelag	Connect Midt-Norge - https://www.connectmidt.no/		FAKTRY - https://www.faktry.com/
Trøndelag	InnovArena - https://innovarena.no/		Blåbasen - https://www.blabasen.no/
Trøndelag	Entreprenørskapslinja - https://bit.ly/32re93u		OLO - https://olo.no/
Trøndelag	Sintef TTO - https://www.sintef.no/tto/om-tto/		Atelier Ilsvika - https://atelierilsvika.no/
Trøndelag	CoFounder TechHub - http://www.cofounder.no/techhub/		FRAM - http://framntnu.no/
Trøndelag	Fremtidens Industri - https://fi-nor.no/		Start NTNU - http://startntnu.no/
Trøndelag	Lademoen Kunstnerverksteder - http://www.lkv.no/		DRIV NTNU - https://www.ntnu.no/mh/innovasjon/drivntnu
Trøndelag	RAKE Arbeidsfellesskap - http://rake.trondheim.no/arbeidsfellesskap		Entreprenørskolen - https://entreprenorskolen.no/
Trøndelag	Trondheim Konsertkollektiv - http://konsertkollektiv.no/		UTprosjektet - https://utprosjektet.com/
Trøndelag	FI Næringsshage - https://fi-nor.no/fi-naeringsshage/		RAKE Arbeidsfellesskap - http://rake.trondheim.no/arbeidsfellesskap/
Trøndelag	Hitra Næringsforening - https://hitra-naeringsforening.no/		Nord Innovasjon - https://www.nord.no/no/forskning/forsknin#gssamarbeid/innovasjon#
Trøndelag	Thams Innovasjon AS - https://www.thamsinnovasjon.no/		Steinkjer Næringssselskap - https://sns.steinkjer.net/
Trøndelag	Nasjonalparken Næringsshage - https://www.nasjonalparkhagen.no/		Vip Senteret - https://vipsenteret.no/
Trøndelag	Rørosregionen Næringsshage - https://roroshagen.no/		Proneo - https://proneo.no/
Trøndelag	T:lab - https://tlab.no/		NTNU TTO - https://www.ntnutto.no/
Trøndelag	Innovasjonsfabrikken - https://www.facebook.com/digitalinnovasjo n/		Spark* - https://www.sparkntnu.no/
Trøndelag	Steinkjer Næringsforum - https://steinkjernf.no/		
Trøndelag	Tindved Kulturhage - https://tindved.no/		
Trøndelag	Fiborgtangen Næringspark - https://fiborgtangen.no/		
Trøndelag	Filmfabrikken - https://filmfabrikken.no/		
Trøndelag	Havbruksparken - https://havbrukspark.no/		
Trøndelag	Skogmo Industripark - https://skogmoindustripark.no/		
Trøndelag	Nord-Fosen utvikling https://www.nordfosenutvikling.no/		

Trøndelag	Åfjord utvikling https://afjordutvikling.no/		
Trøndelag	Rindal Næringsforum https://www.rindalnf.no/		
Trøndelag	Blått kompetansesenter		
Trøndelag	iNam Innovasjon Namdal - https://inam.no/		
Vestfold og Telemark	Grundernettverket - https://www.grundernettverket.no/		Fyresdal næringshage - http://fyresdalnaeringshage.no/
Vestfold og Telemark	Telemark Næringshage - https://telemarknh.no/		Colab - https://colab.no/
Vestfold og Telemark	Kobben - https://kobben.no/		Grunderiet - https://grunderiet.no/
Vestfold og Telemark	Proventia - https://www.proventia.no/		Hi5 Grunderhuset - https://ghi5.no/
Vestfold og Telemark	Start - https://www.startivestfold.no/		Midt-Telemark og Nome Utvikling AS (MTNU) – www.mtnu.no
Vestfold og Telemark			Notodden Utvikling AS (NUAS) – www.nuas.no
Vestfold og Telemark			Rjukan Næringsutvikling AS (RNU) – www.rnu.no
Vestland	Aksello - https://aksello.no/		Peak Sunnfjord - https://www.peaksunnfjord.no/
Vestland	Athens - https://athens.no/		Blått kompetansesenter - www.bksvest.no/grunderrettlin
Vestland	Bergen Næringsråd - https://www.bergen-chamber.no/		Bjørnafjorden Grunderpark - https://www.facebook.com/BjFjGP/
Vestland	Bergen Works - https://bergen.works/		Grunderpark Vest - https://www.vnr.no/
Vestland	Bjørnefjorden gründerpark - https://bit.ly/35uhxvT		FuS kontorfellesskapet - https://www.fussogn.no/
Vestland	Brak - Musikkmiljøet i Vestland - https://www.brak.no/		Social Impact Lab - https://www.socialimpactlab.no/
Vestland	Connect Vest - https://connectvest.no/		
Vestland	Design Region Bergen - https://www.dr.no/om-dr		
Vestland	DNB Oppstartsløs - https://bit.ly/3KKPfwZ		
Vestland	Eitri Medisinsk Inkubator - https://www.eitrilab.no/		
Vestland	First Tuesday - https://firsttuesdaybergen.com/		
Vestland	Fusa Utvikling - http://fusautvikling.no/		
Vestland	GCE Subsea - https://www.gceocean.no/		
Vestland	Gründeracademy - https://grunderacademy.no/		
Vestland	Gulen og Masfjorden utvikling - http://www.gmu.no/		
Vestland	Industriutvikling Vest - https://www.industriutviklingvest.no/		
Vestland	Innovasjonsuken OPP - https://www.innovasjonsukenopp.no/		
Vestland	Karriere Vestland - https://www.vestlandfylke.no/utdanning-og-karriere/karriere-vestland/		
Vestland	Kvinnherad næringssservice - https://www.naeringsservice.no/		
Vestland	Kunnskapsparken - https://www.kpvest.no/		
Vestland	Makerspace - Marineholmen Makerspace - https://marineholmenmakerspace.no/		
Vestland	MatArena - https://matarena.no/		
Vestland	NCE Maritime Clean Tech - https://maritimecleantech.no/		
Vestland	NCE Media - https://mediacitybergen.no/medialab		
Vestland	NCE Seafood Innovation Cluster - https://seafoodinnovation.no/		
Vestland	Nordhordaland Utvikling - http://www.nordhordland.net/		
Vestland	Norsk Landbruksrådgivning Vest - https://vest.nlr.no/		
Vestland	NY I NORGE (praktiske opplysninger fra offentlige etater) - https://bit.ly/3AwzjK6		

Vestland			
Vestland	Social Impact Lab - https://www.socialimpactlab.no/		
Vestland	StartupLab - https://startuplab.no/		
Vestland	Sunnfjord Utvikling - https://www.sunnfjordutvikling.no/		
Vestland	Tripod Capital Collective investormiljø - https://tripodcc.no/		
Vestland	Vaksdal Næringssselskap		
Vestland	Vest Næringsråd - https://www.vnr.no/		
Vestland	VIS - skapningsparken - https://www.visinnovasjon.no/grunder/		
Viken	RE Gründerhus - re.no	Launchpad Accelerator https://www.launchpad.no/nb/startup	The Factory - https://www.thefactory.no/
Viken	Kjeller Innovasjon - https://www.kjellerinnovasjon.no/		Startup Lab - https://startuplab.no/
Viken	Business Lillestrøm - https://businesslillestrom.no/		Grundergarasjen - https://grundergarasjen.no/
Viken	Scaleup Lillestrøm - https://www.scaleuplillestrom.no/		MESH - https://meshnorway.com/
Viken	Business Jessheim - https://businessjessheim.no/		So Sentral - https://www.socentral.no/
Viken	Inkubator Ås - https://aggrator.com/		Buskerud næringshage
Viken	ARD Innovation (NMB på Ås) - https://ardinnovation.no/		Hallingdal næringshage.
Viken	Energy Vally - https://energyvalley.no/		Pan Innovasjon
Viken	Næringsshagen Østfold - http://www.naringshagenostfold.no/		SPIN - https://spinsarpsborg.no/
Viken	Blender Collective - https://www.blendercollective.no/		Drammen Works - https://drammenworks.no/
Viken	Smart Innovation - https://www.smartinnovationnorway.com/		Hamar Game Collective
Viken	Drivhuset - https://www.drivhuset.no/		PARK Hamar
Viken	Coworking International (CWI) Moss - https://cwimoss.no/		
Viken	Verket Fablab - https://verketfablab.no/		
Viken	Ressursparken Ørje - https://www.facebook.com/pg/ressursparken/		
Viken	Østfold og Follo Nyskapingfond - https://ofnfond.no/		



Menon Economics analyserer økonomiske problemstillinger og gir råd til bedrifter, organisasjoner og myndigheter.

Vi er et medarbeidereiet konsultentselskap som opererer i grenseflatene mellom økonomi, politikk og marked.

Menon kombinerer samfunns- og bedriftsøkonomisk kompetanse innenfor fagfelt som samfunnsøkonomisk lønnsomhet, verdsetting, nærings- og konkurranseøkonomi, strategi, finans og organisasjonsdesign. Vi benytter forskningsbaserte metoder i våre analyser og jobber tett med ledende akademiske miljøer innenfor de fleste fagfelt. Alle offentlige rapporter fra Menon er tilgjengelige på vår hjemmeside www.menon.no.

+47 909 90 102 | post@menon.no | Sørkedalsveien 10 B, 0369 Oslo | menon.no