

Litteraturgjennomgang og kunnskapsgrunnlag: NHO Agder Skalering

Innhold

Viktige uttak.....	5
1. Innledning.....	6
1.2 Metodisk tilnærming	7
2. Litteratur om vekst og vekstbedrifter	8
2.1 Politikk og virkemiddelapparat	8
Perspektivmeldingen	8
Områdegjennomgang av det næringsrettede virkemiddelapparatet. Helhetlig anbefaling om innretning og organisering av det næringsrettede virkemiddelapparatet. – Deloitte, Oxford Research og Menon Economics.....	8
Det næringsrettede virkemiddelapparatet. Pengebruk, virkning og forslag til fremtidig innretning.	9
Komparativ analyse av virkemidler for næringsrettet forskning og forskningsbasert innovasjon ..	9
2.2 Samfunnsperspektiv på vekst	10
European Scaleup Monitor 2021. European scaleups got knocked down, but are up again	10
European Scaleup Monitor – 2023	11
2.3 Bedriftsperspektiv på vekst	12
Nordic Scaleup landscape.....	12
Vekstbedrifter i Norge Innovasjonstalen 2019 – Kultur for vekst.....	12
Høyvekstforetak i Norge: Omfang, viktige kjennetegn og hva sier forskningen?	12
Open Innovation Storm 2023. Surviving the Storm: how corporate-startup collaboration is the key to thriving amid economic turbulence.....	13
Vekstvilkår for norske scaleups.....	14
3. Økosystemer som fremmer vekst.....	15
3.1 Kultur og holdninger (politikk).....	15
3.2 Finansering	16
3.3 Kompetanse.....	17
3.4 Om samhandling/relasjoner mellom delene i økosystemet	18
4. Konklusjoner	19
Vedlegg 1: Vanlige definisjoner på vekstbedrifter/scaleups.....	20

Om NHO

Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO) er et fellesskap med over 30.000 medlemsbedrifter med over 650.000 årsverk, NHO sentralt, regionkontor som dekker alle fylkene og landsforeninger som ivaretar medlemmenes bransjeinteresser. NHO er den største og viktigste aktøren på arbeidsgiversiden i trepartssamarbeidet mellom arbeidsgiver- og arbeidstakernes hovedorganisasjoner og de politiske myndigheter.

NHO er den sentrale aktøren på arbeidsgiversiden når det gjelder lønnsutviklingen i Norge. Vi gjennomfører tarifforhandlinger med arbeidstakerorganisasjonene på vegne av medlemsbedriftene. Den norske modellen for lønnsdannelse er kjennetegnet ved at partene i arbeidslivet evner å samordne utviklingen, samt etablere felles spilleregler på tvers av bransjer og mellom privat og offentlig sektor.

Om NHO Agder Skalering

NHO Skalering er et pilot-prosjekt i NHO med utspring i regionkontoret i Agder. Prosjektet sitt formål er å bidra til å skape gode regionale innovasjonsdistrikter/økosystemer, slik at de som har ambisjoner om å skalere opp har best mulige forutsetninger. Gjennom kunnskap skal initiativet påpeke muligheter og hindringer i økosystemene for bedriftene, samt videreformidle kunnskap om hva som kjennetegner bedriftene som klarer å skalere opp.

Prosjektet har også en målsetting i å hjelpe næringslivet navigere økosystemet de jobber i, og skape møteplasser for de som ønsker å skalere opp sin bedrift. Vår rolle er å være en kompetansehub på skalering og innovasjonssystemer på vegne av og til hjelp for bedriftene og entreprenørene.

Viktige uttak

Et utvalg viktige uttak fra gjennomgangen er:

- I Norge er etableringshyppigheten høy, men vi har for få bedrifter som vokser seg store, og dytter næringsstrukturen i en mer mangfoldig og bærekraftig retning.
- Økosystemperspektiv kan bidra til at regionen får flere vekstbedrifter.
 - I et økosystemperspektiv forstår vi regioner som koblet på det nordiske og europeiske økosystemer som bidrar til flere vekstbedrifter
- Områdegjennomgangen av de næringsrettede virkemidlene står igjen som uferdig. Diskusjonen har gått videre til V.M.A 2.0 og “en vei inn”, men de store endringene på systemnivå har uteblitt, sett bort fra Eksfin.
- For å bygge økosystem for vekst, må det jobbes kontinuerlig med å fremme en kultur for vekst:
 - Vilje til vekst hos bedriftene er den viktigste forutsetningen for faktisk vekst.
 - Strategi og kompetanse for vekst er viktig for å lykkes.
 - Alder på virksomhetene har betydning. Eldre virksomheter vokser saktere enn yngre. Da bør man orientere mer av innsatsen mot de yngre nykommerne som har potensiale for vekst.
 - Størrelsen på virksomheten har betydning for hvor hurtig veksten skjer. Mellomstore virksomheter vokser raskest.
 - Det er et potensiale i åpen innovasjon som ikke utnyttes nok.
 - Det er viktig at de som selv har lyktes med å skalere opp selskaper kobles med dem som har ambisjoner om skalere opp. Denne runddansen, der en tidligere grunder blir investor i nye vekstkraftige bedrifter er viktig for et sunt økosystem.
- Kompetanse er Norges viktigste fortrinn, men samtidig det som pekes på som den største utfordringen. Det trengs mer “kommersialiserings og salgskompetanse” blant de mellomstore bedriftene slik at de kan skalere opp internasjonalt.

1. Innledning

I forbindelse med initiativet NHO Skalering har det vært et behov for å samle en del av disse analysene til et felles kunnskapsgrunnlag om hvordan vi kan skape gode regionale innovasjonsdistrikter og økosystemer som bidrar til grønn omstilling, samt hvordan bidra til at flere bedrifter skalerer opp.

Studien er av strategisk betydning for NHO Skalering for å avdekke hva som er sentrale fremmere og hemmere for norske vekstbedrifter, og hva som skaper gode innovasjonsdistrikter.

NHO Skalering har tre hovedpilarer i sitt arbeid. 1. få frem kunnskap om vekst og skalering. 2. Videreformidle og koble aktørene i økosystemet for innovasjon. 3. Skape møteplasser og debatt rundt skalering og innovative økosystemer.

Denne litteraturen gjennomgangen fungerer som et utgangspunkt i det videre arbeidet med punkt 1. Kunnskap. Med dette grunnlaget skal vi gjøre analyser, spørreundersøkelser og forskning som kan bidra til å skape gode økosystemer.

Dette dokumentet viser resultatene av en litteraturstudie om vekstbedrifter og økosystemer som har gode forutsetninger for at bedrifter skal vokse. I rapporten vises det til forskning som sammenlikner norsk næringsliv med andre land som har tilsynelatende like betingelser for vekst som vi har. Rapportens formål er å belyse problemstillingene;

1. Hvordan bidra til at flere bedrifter skalerer opp?

Og,

2. Hvordan skaper vi gode innovasjonsdistrikter og økosystemer som bidrar til grønn omstilling?

Norge har en lite diversifisert næringsstruktur. Vår eksport består stort sett av råvarer. Olje og gass dominerer norsk økonomi og eksport, og sto for 2/3 av all norsk eksport i 2022.¹ Som konsekvens av skyhøye priser på europeisk gass var eksporten i 2022 på hele 3 100 milliarder kroner. Det representerer nesten en dobling fra 2021, som også var et rekordår for norsk eksport. Med en økning på nesten 30 prosent nådde også eksporten utenom olje og gass sitt høyeste nivå noen gang. I maritim næring, kraftintensiv industri, sjømatnæringen og kraftproduksjonen vokste eksporten med mer enn 30 milliarder kroner fra 2021. Samlet endte eksporten (uten olje og gass) i 2022 for første gang på over 1 000 milliarder kroner. Både med og uten olje og gass, er oppgang i eksport nesten utelukkende er drevet av vekst i globale priser på eksempelvis gass, fisk, aluminium og gjødsel. Norsk økonomi er med andre ord sterkt preget av globale råvarepriser.

For å imøtekomme omstillingsutfordringene Norge står ovenfor, er vekst innenfor nye næringer avgjørende for vår fremtidige verdiskapning. Vi må eksportere flere komplekse produkter og selge flere tjenester til andre land for å gjøre opp for nedgangen som kommer i olje og gass sektoren. På tross av økende eksport og at Norge ligger høyt i sjiktet blant land hvor det etableres mange bedrifter, er det for få bedrifter som vokser. Et viktig bidrag for å opprettholde velferd og for å sørge for omstilling i næringslivet, er å stimulere til et diversifisert næringsliv og at flere bedrifter vokser. Norge må ha bedrifter med god lønnsomhet som over tid kan bidra til skatteinntekter. Dette hjelper til å opprettholde velferdsstaten med en fallende petroleumsindustri.

¹ Statistisk sentralbyrå.

I perioden 2003-2014 utgjorde små oppstartsbedrifter (mindre enn ti ansatte) om lag 90 % av de nyetablerte virksomhetene i Norge. Til sammen bidro disse med 120.000 nye arbeidsplasser. I samme periode utgjorde oppstartsbedrifter, med mer enn 10 ansatte, 10 % av de nyetablerte bedriftene i samme periode. Disse bedriftene skapte om lag 100.000 nye arbeidsplasser. Små og store etablerte bedrifter skapte til sammenligning 130.000 nye arbeidsplasser. Dette illustrerer betydningen som såkalte scaleups har for jobbskaping.² Den mest vanlige definisjonen på en scaleup er OECDs definisjon: «*Bedrifter som øker antall sysselsatte og/eller omsetning med mer enn 20 % i året over en periode på tre år, med minst 10 ansatte ved starten av perioden*».

Scaleups utgjør en veldig liten prosentandel av bedriftspopulasjonen. Samtidig skalerer ikke alle bedrifter stabilt over 3 år. Noen bedrifter opplever vekst ett år, for så å stå stille neste år, før bedriften eventuelt vokser igjen. Det er samtidig mange bedrifter som ikke nødvendigvis faller i kategorien scaleup, men som fortsatt har betydelige skaleringsambisjoner. Flere av disse har behov for bedre rammevilkår eller kunnskap om den skaleringen de ønsker å gjennomføre eller står i.

Begrepet vekstbedrifter omfatter flere bedrifter enn scaleups. En vekstbedrift kan omfatte både selskaper i oppstartsfasen og selskaper som har oppnådd en viss vekst. En vekstbedrift kan også være en bedrift som har eksistert lenge, men som har gjort strategiske valg som tar selskapet inn i en vekstfase. Et mål med denne studien er derfor å etablere et kunnskapsgrunnlag om vekstbedrifters betydning for nærings- og samfunnsliv, og å hente inn kunnskap om hvordan få flere bedrifter til å skalere.

Både scaleups og vekstbedrifter utvikles innenfor gode økosystemer. For å legge til rette for at flere bedrifter skal vokse, må vi skape gode lokale økosystemer for innovasjon og grønn vekst. For å løse mange av utfordringene vi står ovenfor, vil innovative økosystemer i regioner og byer ha en nøkkelrolle for å bidra til flere vekstbedrifter. I rapportens siste del, ser vi derfor på hvordan man bør stimulere økonomiske økosystemer slik at de legger til rette for at flere bedrifter vokser?

1.2 Metodisk tilnærming

I arbeidet med litteraturstudien har man gått igjennom en rekke rapporter og artikler innenfor tematikken "vekstbedrifter/scaleups" og "økosystem for innovasjon og vekst". I søket etter litteratur har vi brukt snøballmetoden. Det vi si at vi har gjort søk i Google scholar med søkeord som scaleup, ecosystem, økosystem, growth, vekst, hurtigvoksende bedrifter, etc. resultatet av søkene har så ledet oss videre til nye dokumenter. Utvalget av rapporter og artikler har også vært diskutert i møter med forskere og virkemiddelaktører som jobber innenfor feltet. Selv om vi har gjort mange søk og identifisert mange rapporter, er det viktig å understreke at litteraturstudien ikke er uttømmende. Det har heller ikke vært et mål i denne avgrensede studien å identifisere og analysere hele det store komplekse litteraturmateriale om vekst.

I søkene etter litteratur har vi hovedsakelig sett på rapporter som er publisert i perioden etter at MIT-REAP rapporten ble publisert i 2017. Vi har vært spesielt oppmerksomme på rapporter som er bestilt av NHO, Innovasjon Norge eller Nordic innovation. Samtidig har det vært fokus på "kåringer", monitorer og barometre som gir et innblikk av hvordan Norge og andre land sammenlignes. I tillegg til å utforske norske bedrifters vilkår for vekst, har vi også forsøkt å utvide kunnskapsgrunnlaget om innovative økosystemer som vi mener er viktig for bedrifters vekst.

² MIT REAP TEAM, Southwest Norway (2017) *Sluttrapport fra MIT REAP SouthWest Norway prosjektet*.

2. Litteratur om vekst og vekstbedrifter

Under presenteres noen funn fra studier som er gjort innenfor tematikken vekst i et samfunnsperspektiv og i et bedriftsperspektiv. Vi har delt litteraturen i tre deler:

1. Litteratur som har fokus på politikk og virkemiddelapparat
2. Litteratur som har fokus på samfunnsnivå
3. Litteratur som har fokus på bedriftsnivå

2.1 Politikk og virkemiddelapparat

Perspektivmeldingen³

Perspektivmeldingen diskuterer hva vi kan forvente oss i fremtidig samfunnsutvikling. Nasjonale trender innenfor næringsliv, velferd og utdanning kobles her sammen og forstås mot endringer i verdenssamfunnet. Viktigheten av bærekraft, stadig større uroligheter og økt konfliktnivå mellom land og regioner trekkes fram som avgjørende for utviklingen av velferd og økonomi.

Perspektivmeldingen handler om et overordnet økonomisk nivå, og ikke særskilt om vekst. Særlig løftes eksport, kompetanse, omstilling og oljeavhengighet fram, og kobles til behov for vekstbedriftene begrunnet med privat næringslivs rolle med å holde samfunnshjulene i gang.

Bakgrunnen for fokuset på eksport blir forklart med at det i Norge har vært spesielt lønnsomt å eksportere råvarer som har steget i pris, og importere industrivarer hvor effektivisering og økt globalt varebytte har presset prisene ned. De siste 15 årene har produktivitsveksten vært svak både i Norge og internasjonalt.

I Perspektivmeldingen behandles bedrifters vekst på et overordnet nivå, gjerne sett i et internasjonalt perspektiv der vekst blir koblet til Norges konkurransekraft gjennom eksport og det å opprettholde velferdssamfunnet. Fra Perspektivmeldingen kan man lese at; Et sterkt, mangfoldig og omstillingsdyktig næringsliv er avgjørende for Norges vekstevne og for et godt velferdsnivå i fremtiden. For å opprettholde vekst, trenger norsk økonomi flere bein å stå på. Vi må skape flere jobber, i flere bransjer, over hele landet. Det må være vekst i privat næringsliv. Vekst forutsetter evne til omstilling, innovasjon og nyskaping både i bedrifter og hos den enkelte arbeidstaker.

Det er viktig for vekstutsiktene å legge til rette for mindre oljeavhengig fastlandsøkonomi. Omstilling kommer både fordi ressursene uttømmes, og fordi verdens forbruk må gå over til renere energikilder.

For økonomien som helhet betyr økt utdannings- og kompetansenivå at arbeidsstyrken blir mer produktiv, og at vi kan oppnå høyere vekst i økonomien. Utdanningsnivået i den norske befolkningen er høyt, og befolkningen over 25 år har gode ferdigheter i både lesing, tallforståelse og IKT.

Områdegjennomgang av det næringsrettede virkemiddelapparatet. Helhetlig anbefaling om innretning og organisering av det næringsrettede virkemiddelapparatet. – Deloitte, Oxford Research og Menon Economics

Områdegjennomgangen av det næringsrettede virkemiddelapparatet påpeker at virkemiddelapparatet er for komplekst, og at forenkling er viktig for kostnadseffektivitet, kvalitet og styrbarhet. Forenkling er også nødvendig for å gjøre virkemiddelapparatet mer brukervennlig. I dette forenklingsarbeidet er det også viktig å reflektere behovet for mangfold til å kunne dekke et spekter av formål, fra å kunne bistå lokale gründerbedrifter i hele landet til internasjonalt forankret

³ Meld. St. 14 (2020–2021). Perspektivmeldingen 2021. Tilråding fra Finansdepartementet 12. februar 2021,

forskningsdrevet innovasjon samt å kunne håndtere alt fra store finansielle garantier via egenkapitalinvesteringer til bistand til klynger og nettverk.

Områdegjennomgangen understreker at en total sammenslåing av virkemiddelapparatet ikke vil være hensiktsmessig. Til det er oppgavene for mange, og det er også behov for institusjoner som ser utfordringene fra ulike vinkler og fokuserer på ulike brukergrupper. Samtidig gir dagens fragmenterte struktur med 20 uavhengige aktører et sett av styrings- og koordineringsutfordringer som gjør at dagens løsning ikke oppfyller kravene om å være effektivt, treffsikkert, enkelt og ubyråkratisk. Områdegjennomgangen anbefalte en modell som vil balansere mangfold og fokus ved å etablere fire distinkte grupperinger av virkemidler innen 1) eksportfinansiering, 2) forretningsdrevet innovasjon og vekst, 3) forskningsdrevet innovasjon, og 4) egenkapitalinvesteringer:

- Innenfor eksportfinansiering ble det anbefalt en samling av kompetanse, roller og ansvar for større lån og garantier. Kompetansen ved å forvalte disse ordningene spesielt med tanke på risikodisponeringen dette medfører for den norske stat, tilsier at disse bør håndteres samlet.
- Innenfor forretningsdrevet innovasjon og vekst ble det anbefalt en sterk regional struktur som forvalter et bredt spekter av virkemidler med nærhet til brukerne i et nært samarbeid mellom fylkeskommunene og de nasjonale virkemiddelaktørene.
- Innenfor forskningsdrevet innovasjon ble det anbefalt en større grad av åpne program. Det er ikke et entydig skille mellom forskningsdrevet innovasjon og forretningsdrevet innovasjon. Det ble understreket et behov for å tydeliggjøre roller og grenseflater mellom disse områdene.
- Innenfor egenkapitalinvesteringer ble det anbefalt at virkemidler bør innrettes mot å utløse vesentlig større private investeringer fra miljøer med dyp relevant domenekompetanse.

Områdegjennomgangen understreket at skalering av virksomheter med stort potensial er en av de viktigste og mest krevende oppgavene for virkemiddelapparatet. Dette krever et finstemt samspill mellom regional tilstedeværelse for å møte bedriftene der de er og et bredt sett av virkemidler for å skape økosystemer som stimulerer til vekst og legger til rette for å bistå bedrifter uten store ressurser til å lykkes i internasjonale markeder. Det påpekes at dette vil kreve både samling, spissing og fokusering av den eksportrettede nettverks- og rådgivningskompetansen.

Det næringsrettede virkemiddelapparatet. Pengebruk, virkning og forslag til fremtidig innretning.

I forbindelse med områdegjennomgangen gjennomførte NHO en rapport, der NHO kom med sine innspill til en fremtidig innretning. De to overordnede forslagene fra NHO var å skape et mer oversiktlig virkemiddelapparat, og at virkemiddelapparatet skal stimulere konkurransekraft og kommersialisering. Koblingen mellom de forskningsrettede virkemidlene og de innovasjonsrettede nevnes som for sva., og det fokuseres for lite på kommersialisering i forskningsrådets næringsrettede virkemidler.

Komparativ analyse av virkemidler for næringsrettet forskning og forskningsbasert innovasjon
Samfunnsøkonomisk analyse, SØA Rapport 20-2023

SØA har kartlagt virkemidler for næringsrettet forskning og forskningsbasert innovasjon i Norge, Sverige, Danmark og Finland. I rapporten konkluderes det med at offentlige bevilgninger trolig har en større betydning for forskningsinnsatsen i Norge, enn hos våre naboland.

Omfang, utvikling og innretning i statlige finansierte tilskuddsordninger for næringsrettet forskning er undersøkt. Studien viser at ny kunnskap og teknologi spiller en viktig rolle i utvikling av et konkurransedyktig og fremtidsrettet norsk næringsliv. Det ble utført forskning og utvikling i Norge til en verdi av 82 mrd. kroner i 2021, tilsvarende i underkant av 2 prosent av bruttonasjonalprodukt (BNP). Offentlige aktører og næringslivet finansierer om lag halvparten hver. Videre har næringslivets investeringer i forskning og utvikling har vokst over flere år. Næringslivets investeringer i forskning som andel av BNP er likevel lavere i Norge enn i våre naboland. Det er et mål at samlede utgifter til forskning og utvikling skal økes til 3 prosent av BNP hvor 1 prosent skal finansieres av det offentlige og 2 prosent av næringslivet.

Man kan si at vi i Norge bruker mye offentlige penger på forskning og utvikling, men får minst igjen for det.

2.2 Samfunnsperspektiv på vekst

European Scaleup Monitor 2021. European scaleups got knocked down, but are up again
Miljø: Erasmus Centre for Entrepreneurship – Erasmus University Rotterdam

Denne rapporten presenterer 2021 resultatene for Scaleup Monitor. Monitoren er et verktøy utviklet av Erasmus Centre for entrepreneurship. Med bruk av verktøyet skal man bli bedre i stand til å forstå ulike scenerier for utviklingen av scaleups på tvers av land og byer i Europa, fremfor å sammenlikne. Verktøyet er utviklet med intensjon om å fremme en born global holdning for å øke antallet scaleups. Og er basert på en filosofi om at agglomerasjonsøkonomier handler om stordriftsfordeler og sammensetning.

Dataene for å undersøke scaleups er basert på kvalitativ og kvantitative forskningstilnæringer. Den kvantitative analysen er gjort med data fra Zephyr som er den mest komplette, oppdaterte europeiske databasen. Datamaterialet inneholder detaljert informasjon om globale avtaler, fusjoner, oppkjøp og finansieringsmetoder om Europas unge raskt voksende selskaper, drevet og vedlikeholdt av Bureau van Dijk.

Resultatene fra 2021 undersøkelsen viser at:

- Teknologibedrifter dominerer listen av scaleups industrier og sektorer
 - Bedrifter innenfor software er også en stor andel på sektornivå, mens medtech følger hakk i hæl på teknologi.
- Investeringer blir konsentrert i innovasjons-hubber
- Økosystemet for scaleup går på tvers av landegrenser. London har flest scaleups, men Berlin og Amsterdam gjør store sprang på toppen av lista.
 - Under følger Cambridge, Lausanne (sveits) og München
- Økosystemer for Scaleups ledes an av nesten utelukkende menn
 - Covid har brutt investeringstrendene i scaleups, men er nå på vei til å bli reparert.
 - Oppstartsbedrifter ledet av kvinner oppnår mindre enn tre prosent av finanseringen av oppstartsbedrifter

- Behov for mer kunnskap om investeringsmiljøer, og det trenges flere kvinnelige forbilder.

Med disse funnene konkluderer rapportforfatterne at det er behov for å bygge større økosystemer som knytter sammen utdanning, kapital, rådgivning og open innovation med store selskaper som drivere. Viktige byggesteiner for å styrke det europeiske økosystemet er tilgang til finansiering, markeder, talent og kunnskap, samt styrke relasjoner mellom overlappende industrier. Betydningen av scaleups posisjon i europeisk nærings- og arbeidsliv må også forstås i en institusjonell og kulturell kontekst.

European Scaleup Monitor – 2023

European Scaleup Institute, the Netherlands. NB: Norge er ikke inkludert i undersøkelsen.

Denne rapporten presenterer de store trekkene i utviklingen av Scaleups og hurtigvoksende bedrifter (high-growth firms, HGFs – 10 prosent vekst) i Europa. I rapporten vises det til viktigheten med å sammenlikne HGFs med andre HGFs og ikke med ikke-vekstbedrifter. Dette særlig for å vise til at det er mange veier til vekst, og at vekstbedrifter kommer i ulike former, næringer og land;

Scalers make up around 12% of European companies. The group of growing firms in Europe narrows down to 4% when pushing the threshold up to 20% average annualised growth over a three-year period – based on OECD's widely adopted definition of HGFs.

Alder har en rolle i tempoet på et firmas skaleringsreise. Yngre hurtigvoksende virksomheters skalering er raskere enn eldre. Gaseller⁴ og Scaleups⁵ vokser i gjennomsnitt raskere enn modne hurtigvoksende virksomheter og Superstars - firmaene som er 10 år eller yngre, og som vokser mer enn 20 % raskere per år i gjennomsnitt, enn eldre motparter.

I Europa er 40 % av de hurtigvoksende bedriftene mellomstore med mellom 50 til 250 ansatte. Det er naturlig i og med at landskapet av hurtigvoksende bedrifter for det meste består av firmaer med flere enn 50 ansatte. Større hurtigvoksende bedrifter skalerer signifikant raskere enn sine mindre kolleger (med maksimalt 50 ansatte). Hurtigvoksende bedrifter med mer enn 50 ansatte opplever mer enn dobbelt så høy veksttakt som mindre HGF-er. Forskjellen i tempo er enda mer bemerkelsesverdig for Hypergrowers enn HGF-er, med større Hypergrowers som skaleser nesten tre ganger raskere enn mindre Hypergrowers i gjennomsnitt per år.

I likhet med funn fra OECD (2021) er det flere Scalers innenfor «lavteknologiske» tjenestesektorer enn i teknologiintensive produksjonssektorer. Videre er høy- og hypervekst mer vanlig i kunnskapsintensive tjenester, som f.eks informasjon og kommunikasjon og administrative og støttetjenester. Foruten flere Scaleups i energisektoren (Elektrisitet, gass, damp og klimaanlegg), er det ingen store forskjeller mellom bransjene i hvilke Scaleups og Superstars opererer i Europa.

10,29 % av hurtigvoksende virksomheter er støttet ved ekstern finansiering. En av fem støttede virksomheter er etablert av kvinner, og en av fire støttede hurtigvoksende virksomheter er dedikert til å takle et av bærekraftsmålene. Virksomheter innenfor energinæringen blir oftest støttet, etterfulgt av transport og markedsføring, media og telekom.

⁴ Gaselle = <=10 years old, 20% consistent growth. (ikke Dagens Næringsliv definisjon)

⁵ Scaleups = <=10 years old and 40% consistent growth

2.3 Bedriftsperspektiv på vekst

Nordic Scaleup landscape

Rapporten Nordic scaleup landscape fra 2022 belyser scaleups i Norden. Det vises til at de 1000 største scaleupsene i Norden har femdoblet sin verdi på fem år.

Det er kun ett norsk selskap (Autostore) på Nordic innovation sin topp 25-liste over nordiske scaleups.⁶ Av de topp 1000 scaleupsene, er det 171 selskaper som er norske. Ser man på hva de 1000 høyvekstselskapene i rapporten til Nordic innovation er verdsatt til kommer norske selskaper (30 milliarder euro) dårligere ut enn svenskene (191 milliarder euro), Danskene (62 milliarder Euro), Finland (44 milliarder Euro) (figur 4). Videre har svenskene 35 «unicorns» (selskaper verdsatt til over 1 milliard dollar). Norge har 11.

Nordic Innovation har utarbeidet en liste over topp 50 selskaper i hvert av de skandinaviske landene, som kobles til arbeidsplasser og verdiskaping. Norge kommer dårligere ut her enn våre nordiske naboer. Svenskene er i en særklasse med over 28.000 arbeidsplasser skapt utenfor eget land, og 17.000 skapt i Sverige. Finnene gjør det også bra med 8000 arbeidsplasser skapt utenfor Finland, og 6400 skapt i Finland. Danskene skaper 6200 arbeidsplasser i utlandet og 6200 arbeidsplasser i Danmark. I Norge er det skapt 4300 jobber utenfor landegrensene og 3300 arbeidsplasser i Norge. Vi sliter altså med å produsere høyvekstselskaper. Som nevnt tidligere ligger ikke problemet i at vi ikke produserer nok startups, men vi klarer ikke gjøre nok av disse om til vellykkede scaleups.

Vekstbedrifter i Norge Innovasjonstalen 2019 – Kultur for vekst Innovasjon Norge, 2019

Dokumentet gjengir innovasjonstalen for 2019. Innovasjonstalen er Innovasjon Norges største årlige arrangement, hvor Innovasjon Norge presenterer det de mener er viktig for å få til verdiskaping i Norge og gir sine innovasjonspolitiske råd til næringsministeren. I 2019 var spesielt kultur for vekst noe som ble sett nærmere på.

I Innovasjonstalen settes temaet vekst på den innovasjonspolitiske agendaen. Her diskuteres det hva som skal til for å skape flere norske vekstbedrifter. Tilgang til kompetanse og kapital er viktig, samtidig som mer kulturelle forhold har betydning for bedrifters ambisjoner og vilje til vekst. Talen avsluttes med fire grep for å få flere vekstbedrifter:

- Økt fokus på kommersialisering og vekst
- Offentlige virkemidler som utløser privat kapital
- Sikre tilgang til offentlige markeder for norsk næringsliv
- Hjelp bedrifter fra hele Norge ut i verden

Høyvekstforetak i Norge: Omfang, viktige kjennetegn og hva sier forskningen? Menon, 2019

Rapport som inngår som en del av kunnskapsgrunnlaget for Innovasjonstalen 2019. I arbeidet med rapporten er det kartlagt kjennetegn ved høyvekstselskaper og selskaper som har blitt revitalisert fra

⁶ Nordic innovation. Nordic scaleup landscape 2022.

å ha lav til høy vekst. I rapporten presenteres også en oversikt over forskning og annen litteratur om kultur for vekst. Rapporten ser på utviklingen i tiårsperioden 2004-2014. Overordnet er det en trend at andelen høyvekstforetak har ligget flatt eller falt svakt i perioden 2004-2014. Unntaket er årene 2009-2010, som i stor grad kan tilskrives finanskrisen.

Rapporten peker på at Norge ligger høyt i sjiktet blant land hvor det etableres mange bedrifter. Norges utfordring er imidlertid at det er for få bedrifter som er vekstbedrifter. Utfordringen er med andre ord ikke fravær av bedriftsetableringer, men snarere evnen og viljen til å utvikle foretak som overlever over tid, og klarer å skape vedvarende høy vekst som virker å være flaskehalsen.

Fylker med store byer og sentrale strøk har en høyere andel med høyvekstforetak. En viktig forklaring virker å være forskjeller i næringsstruktur. Bedrifter med mannlig leder har større sannsynlighet for å ende opp som høyvekstforetak, enn de med kvinnelig leder. Selskaper med utenlandsk majoritetsseier har en større andel høyvekstforetak. Andelen høyvekstforetak er også høyere for selskaper hvor daglig leder og styreleder ikke er samme person. Videre finner Menon at høyvekstforetakene har hatt større vekst i egenkapital i den foregående treårsperiode.

- Andelen revitaliserte selskaper har økt i perioden 2007-2014. Omtrent en av tre høyvekstforetak er å anse som revitaliseringer.
- I likhet med høyvekstforetak viser tallene at sannsynligheten for å oppnå revitalisering øker dersom daglig leder og styreleder ikke er samme person.
- Egenskaper ved ledelsen og strategi løftes frem i management-litteraturen som sentrale faktorer bak bedrifters evne til å skape høy vekst.
- Det er et gjennomgående funn at de fleste lederne som lykkes med vekst til enhver tid har vekst som et sentralt mål.

En overordnet konklusjon fra vekstlitteraturen er at kulturelle trekk på nasjonalt nivå er viktig for å oppnå nasjonal vekst. Kulturdimensjoner som er funnet særlig viktig for vekst er graden av kollektivism versus individualisme, hvor unnvikende man er for usikkerhet, maktavstand i samfunnet og grad av femininitet i kulturen. Utdanning og mer humankapital leder til høyere vekst.

På disse kulturdimensjonene scorer Norge

- .. lavere enn Sverige, Danmark og USA på individualisme. Høy grad av individualisme regnes som positivt for høy vekst.
- .. høyt sammenlignet med Sverige og Danmark hva gjelder usikkerhetsunnvikelse, som regnes som negativt relatert til vekst.
- .. og Finland scorer nesten likt på alle kategoriene.

Rapporten peker også på tilgang på kvalifisert arbeidskraft som den klart største begrensningen for vekstbedriftenes videre ekspansjon.

[Open Innovation Storm 2023. Surviving the Storm: how corporate-startup collaboration is the key to thriving amid economic turbulence](#)

Miljø: Sopra Steria 2023

Denne rapporten presenterer en studie av 1648 oppstartsbedrifter og selskaper i ti europeiske land. Landene som er undersøkt er Storbritannia, Frankrike, Spania, Italia, Tyskland, Sverige, Norge, Belgia, Nederland og Luxembourg. Bedriftene har deltatt i en survey som er tilpasset hvert av deltakerlandene. I gjennomsnitt deltok 54 selskaper og 96 oppstartsbedrifter i hvert land.

Oppstartsbedriftene som deltok er etablert etter 2017, og har identifisert seg med påstanden; et ungt uavhengig selskap etablert av en eller flere entreprenører for å utvikle et unikt og markedsklart produkt eller service. Bedriftsmodellen for bedriften må være skalerbar og entreprenøren må ha intensjon om vekst.

Rapporten utdyper betydningen av open innovation for oppstartsbedrifter og private og offentlige selskaper i 10 europeiske land gjennom å evaluere hvordan samarbeid mellom oppstartsbedrifter og selskaper i Europa utvikler seg. Open innovation betyr å åpne opp virksomhetens utfordringer til eksterne samarbeidspartnere. Dette kan skje gjennom utfordringsbaserte invitasjoner, hackathons, treff, eller "round-tables" med ekspertgrupper. Ofte styres samarbeid med bistand fra tredjepartsformidlere erfaring med å jobbe med både små og store organisasjoner.

Totalt 69 % av bedriftene sier at de ønsker å samarbeide med startups innen de neste 18 måneder. Selskaper som ikke klarer å gjenkjenne og ta fordelene med fenomenet åpen innovasjon risikerer å finne deres mest lovende potensielle oppstartspartner som allerede jobber med sin argeste rival.

Når det gjelder norske bedrifter, finner Soprasteria at⁷:

- 16 % av de store, norske virksomhetene regner åpen innovasjon som virksomhetskritisk, den laveste andelen i undersøkelsen.
- 36 % av store norske virksomheter har samarbeidet med startups i mer enn 5 år.
- 62 % oppgir at eksperimentering og produkt- og tjenesteutvikling er en viktig driver for åpen innovasjon. 28 % er opptatt av å få inn innovasjonskultur i organisasjonen.
- 28 % av de norske virksomhetene opplever skalering, altså å gå fra pilot til implementering, som den mest utfordrende fasen i startupsamarbeidet.
- 44 % av de norske virksomhetene lykkes med åpen innovasjon mesteparten av tiden.
- 30 % synes det er vanskelig å finne en passende innovasjonspartner blant oppstartsbedrifter.
- 55 % av de store virksomhetene bruker mellomaktører for å tilrettelegge og fasilitere for å åpne innovasjonsprosjekter. Disse prosjektene oppgis å ha betydelig høyere suksessrate.

Vekstvilkår for norske scaleups.

Menon, 2018

Dette dokumentet er en presentasjon av to separate spørreundersøkelser rettet mot norske vekstbedrifter og norske investormiljøer som investerer i vekstbedrifter. Det er gjennomført en spørreundersøkelse blant 77 norske vekstbedrifter og tidligfaseinvestorer om hva som er vekstbedriftenes største barrierer for videre vekst. Vekstbedriftene kjennetegnes ved at de har hatt sterk omsetningsvekst og/eller at de har hentet inn egenkapital fra profesjonelle investormiljøer i løpet av de siste årene. Undersøkelsen viser hvordan tilgang på kvalifisert arbeidskraft vurderes som den klart største begrensningen for norske vekstbedrifters videre ekspansjon. Videre viser undersøkelsen at:

- To tredjedeler av bedriftene vurderer det som «vanskelig» eller «svært vanskelig» å rekruttere kompetent arbeidskraft.
- Hovedutfordringen med rekrutteringen hos de norske vekstbedriftene handler om tilgang på internasjonal spisskompetanse og da særlig innen IT, digitaliseringsprosesser og personer med praktisk erfaring og kompetanse innen salg- og markedsføring internasjonalt.

⁷ <https://www.soprasteria.no/footer/nyheter/details/norge-kommer-darlig-ut-i-ny-innovasjonsrapport>

- Mange av bedriftene, og et stort flertall av investorene, trekker fram manglende muligheter i norsk skattelovgivning til å tilby attraktive opsjonsprogrammer som et hinder for å tiltrekke seg spisskompetanse i konkurranse med etablerte bedrifter og vekstbedrifter i andre land.
- Tilgang på kompetent kapital vurderes som en mangelvare blant mange av vekstbedriftene.
- Mange vekstbedrifter har utfordringer med internasjonalisering på grunn av manglende nettverk utenfor Norge og kunnskap om hvilke forretningsmuligheter som finnes.
- Både vekstbedriftene og investorene fremhever det at Norge er et «trygt og stabilt samfunn» med «god balanse mellom arbeid og fritid» som en konkurransefordel.
- En tredjedel ser for seg at bedriftens hovedkontor er flyttet ut av Norge på 5 til 10 års sikt.

3. Økosystemer som fremmer vekst

Det finnes flere eksempler på mindre områder og/eller byer hvor det i næringslivet er skapt flere patenter/innovasjoner enn forventet ut fra demografi. Kjente eksempler Cambridge, Silicon Valley, Oxford, Tel Aviv og Austin. Det indikerer at bedrifter i noen økosystemer har bedre forutsetninger for å skalere og kommersialisere innovasjoner, enn bedrifter i andre økosystemer. Velfungerende og gode økosystemer blir i forskningslitteratur pekt på som sentralt for å få bedrifter til å skalere. I litteraturstudien har vi sett nærmere på hvilke elementer som kjennetegner velfungerende økosystemer der bedrifter har gode vekstvilkår. Gjennomgangen knyttet til økosystemer er strukturert etter temaene; Kultur og holdninger (politikk), Finansiering, Kompetanse og Samhandling/Relasjoner mellom delene av økosystemet.

3.1 Kultur og holdninger (politikk)

For vekstkraftige økosystemer er kultur, og da spesifikt, sosiale normer og holdninger knyttet til entreprenørskap, anerkjent som en av de viktigste komponentene. I miljøer med positive holdninger til entreprenørskap har nye bedrifter bedre muligheter til å vokse.⁸ Viktigheten av kultur understrekes blant annet i et debattinnlegg i Fædrelandsvennen.⁹ Forfatteren, som selv er grunder, viser til økosystemet i den amerikanske byen Austin, hvor en klarer å koble kultur og teknologi på en suksessfull måte. I lys av dette mener hun at det på Sørlandet må skapes en bedre kultur for innovasjon og samarbeid. For å klare dette peker hun blant annet på behovet for ildsjeler, en samarbeidsvillig kommune og flere møteplasser. Hun viser til konferansen «Techpoint» som et godt eksempel på en slik møteplass.

Kultur og praksis for vekstorientert entreprenørskap er sentralt i et velfungerende økosystem. En god kobling mellom kultur og teknologi henger derfor tett sammen med næringspolitikk. I satsningen på vekstorientert entreprenørskap er det ifølge Mason og Brown (2013) noen prinsipper som bør følges i politikktutviklingen:

- Politikktutviklere må innse at de kan ikke skape noe ut av ingenting.
- Politiske initiativer må vokse frem over tid.
- Politikerne må forstå at det ikke finnes noen «one size fits all»-tilnærming.
- Politikerne må forstå at isolerte initiativer er ineffektive.

⁸ Isenberg, D. (2011). The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economy policy: principles for cultivating entrepreneurship, Babson Entrepreneurship Ecosystem Project, Babson College, Babson Park: MA

⁹ Nygaard i Fædrelandsvennen (2023) *Det er nå vi må satse på Sørlandet!*

- Politikerne må forstå at utvikling av vekstbaserte økosystemer har en blanding av «top-down» og «bottom-up»-tilnærming.
- Politikerne må forstå forskjellen på politikk for små bedrifter (start-ups) og entreprenørskapspolitikk.
- Politikk for å fremme hurtigvoksende bedrifter må anerkjenne scaleups distinkte karakter, fremfor å forsøke å gjøre dem til stereotypier.

I et velfungerende økosystem for scaleups vil politikerne ha hovedfokus på spesifikke *arketyper* entreprenører, nettverk av entreprenører eller midlertidige klynger, framfor spesifikke aktører. Videre er det et politisk mål å fokusere på entreprenører med stort kommersialiserings- og vekstpotensial for nyansettelser, fremfor å fokusere på *andelen* entreprenører og nyetableringer. Videre vil politikken være orientert mot å koble sammen ulike komponenter i økosystemet, fremfor å rette seg mot deler av entreprenørskapsmiljøet. Politikktutviklingen bør være relasjonelt orientert gjennom å støtte nettverksbygging og utvikling av relasjoner mellom aktørene i entreprenørskapssystemet. Dette kan være viktigere enn økonomisk støtte som for eksempel tilskudd, skattelettelser og subsidier. Oppmerksomheten bør med andre ord rettes mot utvikling av innovasjonssystemer og relasjoner mellom ulike aktører, som kunder, sluttbrukere, leverandører og universiteter.

Et velfungerende økosystem for scaleups kjennetegnes videre av en forståelse for at ulike bedrifter har forskjellige finansieringsbehov. Fokus bør ikke rettes mot én bestemt finansieringstype.

3.2 Finansering

Tett sammenkoblet til de politiske føringene knyttet til satsning på scaleups, er finansering. Norge har en rekke støtteordninger, sammenlignet med andre land. Likevel pekes det på et behov i Norge for mer tilgang til venturekapital gjennom risikovillige, private investorer med forståelse for nyskaping og vekst.¹⁰ Investorer i Norge opplever for liten tilgang på gode prosjekter med høy markedsmessig vekstkraft. Dermed blir også investeringsviljen fra risikokapitalistenes side lav. Manglende kapital, sammen med formuesskatten og opsjonsbeskatningen, blir ofte holdt frem av flere som hindringer for vekst og som en diskriminering av norske eiere, som gjør det særlig krevende i en internasjonaliseringsfase. Det oppleves blant annet utfordrende å klare å tilby konkurransedyktige lønnsbetingelser. Også Innovasjon Norge peker på finansiering fra private investorer som en sentral suksessfaktor for scaleups. Av de 10 største investorene i Norden finner kun en av dem sted i Norge, mens fem er lokalisert i Sverige.¹¹ En nødvendighet for et vellykket scaleup-økosystem er privat finansiering, hvor entreprenøren sammen med venturekapitalisten tar økonomisk risiko.¹²

Det aller meste av Venture kapital går til de topp 1000 høyvekstbedriftene (84%), men også her er det forskjeller blant de nordiske landene. I Norge går 69% av all venturekapital til de 171 norske selskapene i rapporten, resten går til andre deler av økosystemet. I Sverige går 88% av venturekapitalen til selskapene på topp 1000.

Dette tyder på at Norge ikke har et like aktivt venturekapital-miljø, som for eksempel svenskene. En annen forklaring kan være at norsk venturekapital investeres i en tidligere fase enn i Sverige. Det har naturligvis noen positive sider ved at nyoppstartede selskaper har tilgang på kapital. Samtidig kan det

¹⁰ MENON (2018) *Vekstvilkår for norske scaleups* og MIT REAP TEAM, SouthWest Norway (2017) *Sluttrapport fra MIT REAP SouthWest Norway prosjektet*.

¹¹ Nordic innovation. *Nordic Scaleup Landscape 2022*.

¹² MIT REAP TEAM, SouthWest Norway (2017) *Sluttrapport fra MIT REAP SouthWest Norway prosjektet*.

gi negative utslag for norske høyvekstbedrifter som kanskje ikke får nok venturekapital i en fase de trenger det for å vokse.

En utfordring for hele det nordiske økosystemet er at alle landene er relativt små. Dette kan bety færre lokale investorer som kan investere de midlene som trengs for en oppskalering og vekstfase, da dette er den mest kapitalintensive fasen, og potensielt den med høyest risiko. Kombinert med færre "exit-muligheter" og mulighetene til å tiltrekke utenlandske investorer kan dette resultere i begrensede vekstmuligheter for nordiske selskaper. Det er spesielt to faser der selskaper sliter med tilgang til finansiering, den sene startupfasen og scaleup/vekstfasen. Dette kan indikere markedssvikter.¹³ En større del av venture kapital i Norge går til "rest of ecosystem" og ikke til topp 1000 scaleups. Det kan indikere at en slik markedssvikt på skalering er mer til stede i Norge enn de andre nordiske landene.

3.3 Kompetanse

Utover politiske holdninger og finansiering, er tilgang på kompetanse helt grunnleggende for et vellykket økosystem for scaleups. I en undersøkelse fra 2018 fant Menon at den største begrensningen for norske vekstbedrifters videre ekspansjon er mangel på kvalifisert arbeidskraft. To tredjedeler av bedriftene i deres undersøkelse vurderer det som krevende å rekruttere kompetent arbeidskraft. Det dreier seg i hovedsak om mangel på internasjonal spisskompetanse, spesielt innen IT, digitaliseringsprosesser og internasjonal salgs- og markedsføringskompetanse. Mange bedrifter og investorer trekker fram manglende muligheter i norsk skattelovgivning til å tilby attraktive opsjonsprogrammer, som et hinder for å tiltrekke seg nødvendig spisskompetanse i konkurranse med mer etablerte bedrifter og vekstbedrifter i andre land.¹⁴ Samtidig, når bedriftene og investorene bes om å vurdere de største fordelene med å operere fra Norge som vekstbedrift, trekker de fram tilgangen på høyt utdannet arbeidskraft til konkurransedyktige lønninger som en stor fordel ved Norge.¹⁵

I 2014 ble initiativet «MIT REAP» (internasjonalt utviklingsprogram for å fremme entreprenørskap)¹⁶ etablert for virksomheter på Sør-Vestlandet, i regi av Sørlandets kompetansefond. Målet for prosjektet har vært å skape flere nye bedrifter med vekstkraft og lønnsomhet, gjennom å bruke vekstkraftig entreprenørskap for omstillingen «From Oil to Ocean», i lys av satsningen på fornybar energi og grønne næringer. Anbefalingene som sprang ut av prosjektet var i stor grad rettet mot å styrke kompetanse. Helt konkret ble følgende tiltak anbefalt: 1) Skolere disiplinert entreprenørskap, og 2) Lære bedriftene kommersialisering. Med sist nevnte tiltak menes å rette oppmerksomheten mot verdiskaping for kunder, og utarbeide lønnsomme forretningsmodeller deretter, i markeder hvor det er mulig å skalere teknologi, produkter og tjenester.

Det pekes på økt interesse for entreprenørskap i Norge, og flere kompetansehevedetiltak som «Ungt Entreprenørskap» i skolen, inkubatorer, sommerskoler og Start-up Labs. Universitetene og høyskolene

¹³ Nordic Co-operation. 2018:814. An integrated and effective Nordic ecosystem for innovation and green growth

A closer look at access to risk capital in the Nordic countries

¹⁴ MIT REAP TEAM, Southwest Norway (2017) *Sluttrapport fra MIT REAP SouthWest Norway prosjektet*.

¹⁵ MENON (2018) *Vekstvilkår for norske scaleups*.

¹⁶ MIT REAP er et utviklingsprogram ved Massachusetts Institute of Technology (MIT) i Boston, og REAP står for Regional Entrepreneurship Acceleration Program. Programmet samler 8 storbyer og regioner fra hele verden til et toårig internasjonalt utviklingsprogram hvor målet er å fremme entreprenørskap og vekstkraft for å skape flere nye kunnskapsarbeidsplasser i regionene.

omtales som sterke og viktige kompetanseaktører. Utenlandske bedriftseiere peker på nordiske land som et perfekt sted å satse på scaleups, grunnet UH-sektorens sterke kompetansemiljøer.¹⁷ Derimot oppleves det ikke å være like god tilgang på internasjonal markedskompetanse og kompetanse for kommersialisering av innovasjon. Her vises det til amerikanske og britiske universiteter, hvor man i mye større grad enn i Norge lærer opp i entreprenørskap med sikte på å starte for seg selv og tjene penger. I Norge lærer vi oss entreprenørskap for å arbeide i virkemiddelapparatet.¹⁸

Et annet viktig område for å fremme et økosystem for vekst, er åpen innovasjon. Dette oppstår når organisasjonen søker og skaffer kunnskap og teknologi utenfra, for å innovere. Begrepet blir ofte brukt i forbindelse med at etablerte bedrifter samarbeider med startups over en lengre periode, enten via kapital og eierposter, oppdrag, eller FOU. Samarbeid om innovasjon med startups betegnes som mindre risikofylt, samtidig som det gir vekstselskapet muligheter til å eskalere. De får tilgang til markeder og finanser, samtidig som det bidrar til en økt troverdighet i markedet.¹⁹

3.4 Om samhandling/relasjoner mellom delene i økosystemet

Samarbeid på tvers av sektorer og virksomheter kan fremme innovasjon.²⁰ Videre kan samskaping bygge sterkere lokalsamfunn gjennom økt sosial tilhørighet og tillit. Ved å mobilisere og myndiggjøre aktører på tvers av skillelinjer, bygges utviklingskapasitet som kan brukes til å oppnå andre felles mål for lokalsamfunnet.²¹ De relasjonelle elementene i regionen spiller en viktig rolle for innovasjon og entreprenørskap, særlig for tilgangen til kunnskap.²² Bedriftenes evne til å ta denne i bruk, er avhengig av strukturen og historien bak lokale, sosiale relasjoner. Miljøet og atmosfæren bedriftene operer i, gir muligheter eller barrierer for videre utvikling. Sentralt er at virksomhetene utveksler kunnskap og erfaringer. Videre oppleves det å være behov for flere arenaer hvor investorer kan møte nye bedrifter med vekstmuligheter.²³ Mange vekstbedrifter har videre utfordringer med internasjonalisering på grunn av manglende kontakter og nettverk utenfor Norge, herunder kunnskap om hvilke forretningsmuligheter som finnes.²⁴

Sluttrapporten for prosjektet MIT REAP (fra 2017) trekker fram viktigheten av godt samarbeid næringslivsaktørene imellom, og viser til at økosystemet bedriften opererer i legger premisser for vekstmulighetene. Sammensetningen av aktører, og aktørenes posisjon og innflytelse spiller en rolle for utvikling. Følgende aktører går igjen i såkalte «vekstfokusede økosystem»:

- a. Entreprenører,
- b. Risikokapital,
- c. Bedrifter og selskaper,
- d. Myndigheter, og
- e. Universiteter og FoU-aktører.²⁵

¹⁷ MIT REAP TEAM, Southwest Norway (2017) *Sluttrapport fra MIT REAP SouthWest Norway prosjektet*.

¹⁸ MIT REAP TEAM, Southwest Norway (2017) *Sluttrapport fra MIT REAP SouthWest Norway prosjektet*.

¹⁹ Open Innovation Report 2023 (Sopra Steria)

²⁰ Hartley, Sørensen og Torfing, (2013).

²¹ Torfing, Sørensen og Røiseland, (2017).

²² Isaksen and Hauge (2003). Regional clusters in Europe Observatory of European SMEs 2002 / No. 3 og Kyllingstad and Hauge (2016). Knowledge transfer in different regional contexts. I Johnsen, Hauge, Magnussen and Ennals (2016). *Applied social science research in a regional knowledge system. Balancing validity, meaning and convenience*. Routledge.

²³ MIT REAP TEAM, Southwest Norway (2017) *Sluttrapport fra MIT REAP SouthWest Norway prosjektet*.

²⁴ MENON (2018) *Vekstvilkår for norske scaleups*.

²⁵ Feldman, M P and Zoller, T (2012). Dealmakers in place: social capital connections in regional entrepreneurial economies, *Regional studies*, 46, 23-37.

Tilgangen på bedrifter og selskaper som advokater, regnskapsførere, bemanningsbyråer og konsulenter – de som forstår entreprenører og som kan bistå bedriftene, varierer mellom økosystemene. Det er heller ikke alle økosystem med tilgang på et universitet.²⁶ Den viktigste bestanddelen i økosystemet er uansett entreprenørene selv. For å fremme regional utvikling bør det være en kritisk masse av erfarne entreprenører til stede. Disse gir økosystemet smøring i form av energi, visdom, mentorering av oppstartsbedrifter, kompetanse og i noen tilfeller investeringsbidrag.

En hovedanbefaling som følge av MIT REAP-prosjektet var i lys av dette å bygge sterkere innovative økosystemer i hver av prosjektbyene (Kristiansand, Stavanger, Bergen og Ålesund), i tråd med punktlisten over aktører i vekstetablerte økosystemer. Dette bygger på antakelsen om at det er i skjæringspunktet mellom disse fem partene at nyskapingen vil skje, gitt at nødvendige forutsetninger er på plass. En av disse er at universitetene/høgskolene tar en ledende posisjon i økosystemet, hvor det foreligger åpenhet mot næringsliv, grundere og investorer. En annen forutsetning er at det etableres entreprenørskapsundervisning for studenter, lokale grundere og forskere, i tillegg til innovasjonssentre for ulike næringer og teknologier, med laboratorier for utvikling og testing. Best er det hvis slike miljøer kan samlokaliseres, ikke nødvendigvis (bare) fysisk, men også sosialt og kulturelt. Det viktigste er at samhandling og læring skjer, konkluderer rapporten. Erfaringene fra Boston, Silicon Valley og Austin tilsier at slike innovasjonsmiljøer ikke alltid behøver å være så store. Det viktigste er at samhandlingen er i fokus.²⁷

4. Konklusjoner

Å skape gode innovasjonsdistrikter og flere hurtigvoksende bedrifter er en kompleks affære, og ikke noe som skjer over natten eller av seg selv. Det skjer gjennom tett samarbeid mellom aktørene i økosystemet. Det skjer når universitetene sine miljøer på kunstig intelligens samarbeider med bedriftene om utnyttelsen av teknologien. Det skjer når investorene bidrar med både kapital og kompetanse, slik at entreprenørene kan skalere opp noe som kan eksporteres og skape verdier. Entreprenørene/eierne er de viktigste aktørene for økt verdiskapning. Uten dem som satser og tar risiko kommer man ingen vei. Samtidig er de (eiere og grundere) helt avhengig av et best mulig økosystem rundt seg som hjelper dem.

I starten av denne litteraturengjennomgangen fremstilte vi to spørsmål som vi søkte og besvare.

1. Hvordan bidra til at flere bedrifter skaleres opp?

Og,

2. Hvordan skaper vi gode innovasjonsdistrikter og økosystemer som bidrar til grønn omstilling?

Med bakgrunn i litteraturengjennomgangen ønsker vi å prøve å besvare dette kortfattet.

1. Det første spørsmålet er naturligvis noe som har en rekke forskjellige svar, der "alt henger sammen med alt". Samtidig mener vi å kunne trekke noen konklusjoner basert på litteraturengjennomgangen. Kompetanse er den avgjørende ingrediensen for å kunne skalere opp, enten det er erfaringen av å ha gjort det før, eller det er at man må få tak i kompetanse man ikke

²⁶ Kestenbaum, 2009.

²⁷ MIT REAP TEAM, Southwest Norway (2017) *Sluttrapport fra MIT REAP SouthWest Norway prosjektet*.

har i dag. Kunnskapen om det å skalere opp en bedrift er unik, og noe få har. Samtidig er eierens motivasjon og ambisjon for vekst den underliggende faktoren. Dersom en bedriftseier egentlig ønsker å "fortsette som før" vil høy vekst være vanskelig.

2. Å skape gode innovasjonsdistrikter starter med samhandlingen internt i økosystemet. Det at kapital, academia, bedriftene og myndighetene jobber sammen for at entreprenørene skal lykkes er det viktigste steget. Dette skjer over tid og gjennom et kontinuerlig fokus på skalering av innovasjoner uavhengig av hvor innovasjonen starter. Åpen innovasjon er et godt startpunkt for å skape gode økosystemer, siden samhandlingen mellom aktørene her er en sentral del. Bedrifter som samarbeider med nystartede selskaper enten som eiere eller kunder minimerer risiko, og vekstbedriften får enten kompetent kapital eller kunder. Et godt eksempel på dette finnes allerede i Agder, Morrow Batteries, som har støttet til Å energi. Uten hadde det vært vanskelig å skalere opp. Samtidig kan etableringer som f.eks Morrow gi grobunn for mer innovasjon og entreprenørskap gjennom å være et fyrtårn.

Eierskapet i bedriften er avgjørende for om bedriften skaleres opp. En bedriftseier bør derfor ha insentiver for å skalere opp. Samtidig går investorer og tidligere grundere ofte inn i markeder de kjenner fra før og kan noe om. Dette betyr at det ligger en naturlig nedside for entreprenørene som ønsker å skalere opp innovasjoner som investorer kan lite om. Dette har vært tydelig i for eks det grønne skiftet, der mange investorer ikke har kunnskap eller nok insentiver for å putte pengene sine inn i for eksempel karbonfangst og lagring. Da er det enklere å investere i eksempelvis eiendom, hvertfall om det er det man alltid har gjort.

Videre:

- Vi må i Agder bygge en kultur der det og ta risiko er noe bra.
- For at innovasjon skal skje må organisasjoner og økosystemet tillate feil. En god innovasjonskultur feirer feil.
- De som i dag er investorer etter å selv ha vært grundere er helt avgjørende for å skape gode økosystemer. Det er deres kunnskap og lømmebøker til skalering som er selve motoren.

Det handler til en stor grad om at flere skal skape og ta del i entreprenørskap, og for å klare dette må rammebetingelsene ligge godt til grunn.

Vedlegg 1: Vanlige definisjoner på vekstbedrifter/scaleups

Andre brukte definisjoner

Nordic Innovation: Omsetning på minst 2 millioner euro. Minst 10 ansatte. Årlig vekst på minst 20% de siste tre årene.

OECD: Minst 20 % omsetningsvekst hvert år over en treårsperiode. Hadde minst 10 ansatte i starten av treårsperioden.

Menon Economics i rapport for osloregionen2022: Minst 20 % omsetningsvekst hvert år over en treårsperiode, hadde minst 10 ansatte i starten av treårsperioden. Oppfyller minst ett av følgende tre kriterier:

1. Kunnskapsintensive bedrifter: bedriften er kategorisert som tilhørende en bransje der mer enn 33 prosent av de ansatte har høyere utdanning enn bachelorgrad

2. Innovativ eller FOUintensiv: Selskapet har mottatt FOU skattefradrag (skatteFUNN) minst en gang
3. Kapitalintensiv: Selskapet har hentet inn ny aksjekapital på minst 1 million kroner eller har mottatt investeringer fra såkorn- eller venturekapitalfond

Menon Economics (rapport vekstvilkår for norske scaleups 2018):

- Gjennomsnittlig omsetningsvekst på minimum 10% eller hentet kapital fra aktivt eierfond.
 - Kun innenfor viss størrelse, enten over 10 millioner i omsetning eller 10 ansatte siste regnskapsår.
 - Bedrifter innenfor olje og gass holdt utenfor.

Menon Economics (høyvekstforetak i Norge 2019)

Alle høyvekstforetak: Foretak med minimum 10 ansatte ved første observasjonsår, og deretter mer enn 20 % årlig vekst de neste 3 påfølgende årene.

Revitaliseringer: Som alle høyvekstforetak- men kun de som har hatt en periode på minst tre år med lav årlig vekst i forkant av vekstperioden. Lav vekst er definert som to prosent eller lavere gjennomsnittlig årlig vekst over en treårsperiode.

NIFU-rapporten 2011:

"Foretak med minimum 10 ansatte ved første observasjonsår, og deretter mer enn 20% årlig vekst (gjennomsnitt) de neste 3 påfølgende årene. Foretaket kan ikke være mer enn 9 år gammelt ved slutten av perioden"

Gasellebedrift – Dagens næringsliv

Kriterier for gasellebedrifter:

- Levert godkjente regnskaper
- Minst doblet omsetning over fire år
- Omsetning på over en million kroner første år
- Positivt samlet driftsresultat
- Unngått fallende omsetning
- Vært aksjeselskap