

Flere og bedre bedriftsetableringer?

Evaluering av Innovasjon Norges stipendordninger 1999-2005

av

**Gry Agnete Alsos
Bjørn Brastad
Tatiana Iakovleva
Elisabet Ljunggren**

NF-rapport nr. 11/2006

**ISBN-nr.: 978-82-7321-542-3
ISSN-nr.: 0805-4460**



8049 BODØ
 Tlf.: 75 51 76 00

Telefaks: 75 51 72 34

REFERANSESIDE

- Rapporten kan også bestilles via nf@nforsk.no

Tittel Flere og bedre bedriftsetableringer? Evaluering av Innovasjon Norges stipendordninger 1999-2005	Offentlig tilgjengelig: Ja	NF-rapport nr.: 11/2006
	ISBN nr. 978-82-7321-542-3	ISSN 0805-4460
	Ant. sider og bilag: 160	Dato: 30. juni 2006
Forfattere Gry A. Alsos, Bjørn Brastad, Tatiana Iakovleva, Elisabet Ljunggren	Prosjektansvarlig (sign): Elisabet Ljunggren	
	Forskningsleder: Elisabet Ljunggren	
Prosjekt Evaluering av Innovasjon Norges stipendordninger, 1999-2005	Oppdragsgiver Innovasjon Norge	
	Oppdragsgivers referanse Gry Elisabeth Monsen	
Sammendrag Innovasjon Norges stipendvirkemidler; er evaluert: Etablererstipend, BU-etablererstipend, inkubatorstipend og oppfinnerstipend. Evalueringen har omfattet virkemidlenes bidrag til å nå målsettingene om flere og bedre bedriftsetableringer, herunder effekten av ordningene, samt organisering og praktisering av stipendordningene, og hvordan dette kan forbedres.	Emneord Etablererstipend, BU-etablererstipend, inkubatorstipend, oppfinnerstipend, evaluering, Innovasjon Norge, entreprenørskap	
	Keywords Start-up grants, incubator grants, inventor grants, effects, evaluation, entrepreneurship	
Andre rapporter innenfor samme forsknings- prosjekt/program ved Nordlandsforskning	Salgspris NOK 200,-	

Nordlandsforskning utgir tre skriftserier, rapporter, arbeidsnotat og artikler/foredrag. Rapporter er hovedrapport for et avsluttet prosjekt, eller et avgrenset tema. Arbeidsnotat kan være foreløpige resultater fra prosjekter, statusrapporter og mindre utredninger og notat. Artikkel/foredragsserien kan inneholde foredrag, seminarpaper, artikler og innlegg som ikke er underlagt copyright rettigheter.

FORORD

På oppdrag fra Innovasjon Norge har Nordlandsforskning gjennomført en evaluering av Innovasjon Norges stipendordninger til etablerere og oppfinnere for perioden 1999-2005. Følgende virkemidler er evaluert: Etablererstipend, BU-etablererstipend, inkubatorstipend og oppfinnerstipend. Evalueringen har hatt to hovedformål: For det første skulle vi analysere stipendordningenes bidrag til å nå Innovasjon Norges målsettinger om flere og bedre bedriftsetableringer i et geografisk perspektiv. For det andre skulle vi vurdere regelverket, organiseringen og praktiseringen av stipendordningene og gi innspill til forbedring av og eventuell samordning av dem.

Evalueringen bygger på innsamlede data fra et stort antall stipendmottakere. Vi benytter her anledningen til å takke for deres velvillighet til å svare på våre spørsmål. I tillegg har en rekke personer i Innovasjon Norge, sentralt og ved distriktskontorene, ulike departementer, SIVA og inkubatorer stilt opp til intervjuer i forbindelse med evalueringen. Personer i fylkeskommuner, Innovasjon Norge og departementer har vært behjelpelige med å finne fram dokumenter til oss. Registerdata og kontaktinformasjon til stipendmottakere er også blitt gjort tilgjengelig av Innovasjon Norge. Ansatte ved Innovasjon Norges distriktskontorer har også bistått med kontaktinformasjon til stipendmottakerne når registrene har vært mangelfulle. Vi har møtt stor velvillighet og takker for det.

En referansegruppe har fulgt oss gjennom evalueringen og gitt oss nyttige tilbakemeldinger og innspill underveis. Den har bestått av:

Gry Elisabeth Monsen, Innovasjon Norge
Tove Forså, Innovasjon Norge
Egil Høyem, Innovasjon Norge
Lars-Erik Solvang, Innovasjon Norge
Ingunn Sørnes, Innovasjon Norge
Kari-Mette Lullau, Kommunal- og regionaldepartementet
Esben Trosterud, Akershus fylkeskommune
Gunnhild Ulriksen, SIVA

På Nordlandsforskning har vi hatt nytte av å være en del av et miljø med stor kompetanse. Ikke minst har vår interne kvalitetssikringsgruppe gitt oss mange nyttige innspill underveis. Denne gruppen har bestått av Odd Jarl Borch og Einar Lier Madsen. De mangler og feil rapporten likevel måtte inneholde, til tross for alle de overnevntes bidrag, står helt og alene for forfatterens regning.

Bodø, august 2006

INNHold

FORORD	1
SAMMENDRAG	5
SUMMARY	14
1 BAKGRUNN FOR EVALUERINGEN	16
1.1 TEORETISK UTGANGSPUNKT; ENTREPRENØRSKAPSPROESSEN.....	17
1.1.1 Personer	17
1.1.2 Ideer.....	18
1.1.3 Prosessen og Innovasjon Norges bistand	18
1.2 ANALYSEMODELL.....	20
1.3 PROBLEMSTILLINGER.....	23
2 METODE	25
2.1 INTERVJU OG DOKUMENTSTUDIER – KVALITATIV STUDIE.....	25
2.1.1 Dokumentstudier.....	25
2.1.2 Casestudier	26
2.2 TELEFONSURVEY OG ELEKTRONISK SURVEY.....	26
2.2.1 Gjennomføring av survey.....	27
2.2.2 Oversikt over spørreskjemaene.....	27
2.2.3 Utvalg og representativitet	28
2.2.4 Kontrollgruppe	30
2.3 SEKUNDÆRDATA.....	30
3 EN ORGANISASJON – FIRE STIPENDORDNINGER	32
3.1 ETABLERERSTIPEND.....	32
3.2 BU-ETABLERERSTIPEND	34
3.3 INKUBATORSTIPEND.....	36
3.4 OPPFINNERSTIPEND.....	38
3.5 MRS-SYSTEMET.....	39
3.6 SAMMENLIGNING AV STIPENDVIRKEMIDLENE.....	40
3.7 FORVALTNINGEN AV ORDNINGENE.....	42
3.7.1 Organisering og prioritering på distriktskontorene	42
3.7.2 Nærmere om forvaltningen av etablererstipend	43
3.8 SAMARBEID MED FYLKESKOMMUNENE, SIVA OG INKUBATORENE	48
3.9 OPPSUMMERING	49
4 STIPENDMOTTAKERNE OG FORRETNINGSIDEENE	51
4.1 STIPENDENES STØRRELSE OG FORDELING	51
4.2 KJENNETEGN VED STIPENDMOTTAKERNE	55
4.2.1 Hovedbeskjeftigelse før tilsagn om stipend.....	55
4.2.2 Gjennomførte faser i etableringsprosessen før tilsagn.....	56

4.2.3	Stipendmottakernes erfaring.....	57
4.3	KJENNETEGN VED FORRETNINGSIDEENE.....	59
4.3.1	Produktenes og tjenestenes nyhetsgrad	60
4.4	OPPSUMMERING	61
5	INNOVASJON NORGES ROLLE.....	64
5.1	ARBEIDET MED Å FÅ FRAM GODE PROSJEKTER	64
5.1.1	Kjennskap til Innovasjon Norge	64
5.1.2	Hvorfor søke Innovasjon Norge om stipend?	66
5.1.3	Hvilke aktører bidrar mest til utvikling av prosjektet?	67
5.1.4	Råd og veiledning	69
5.2	OPPFØLGING ETTER FINANSIERING	73
5.3	SIVAS OG INKUBATORENES ROLLE	76
5.4	OPPSUMMERING	78
6	RESULTATER FOR STIPENDMOTTAKERNE	81
6.1	STATUS FOR PROSJEKTENE	81
6.1.1	Etablering av nye bedrifter	81
6.1.2	Faktorer som påvirker etablerings- og overlevelsesrate	83
6.1.3	Årsaker til skrinlegging	85
6.1.4	Andre resultater av prosjektene.....	86
6.2	RESULTATER PÅ PERSONNIVÅ	88
6.3	RESULTATER FOR DE ETABLERTE BEDRIFTENE	90
6.3.1	Størrelsen på etablerte bedrifter.....	90
6.3.2	Lønnsomhet og resultater	92
6.4	VIKEMIDLENES BETYDNING FOR RESULTATENE	94
6.4.1	Metoder for å beregne addisjonalitet	94
6.4.2	Input-addisjonalitet	96
6.5	RESULTATER I FORHOLD TIL KONTROLLGRUPPE.....	102
6.5.1	Utvalg av bedrifter.....	103
6.5.2	Sammenligning av overlevelsesgrad.....	106
6.5.3	Sammenligning av oppnådde resultater i bedrifter i drift.....	108
6.5.4	Multivariate tester av forskjeller i resultater.....	110
6.6	OPPSUMMERING RESULTATER	113
7	SUKSESSFAKTORER OG BARRIERER.....	116
7.1	BARRIERER FOR VIDERE UTVIKLING	116
7.2	SUKSESSFAKTORER	120
7.2.1	Multivariate analyser av suksessfaktorer	123
7.3	OPPSUMMERING SUKSESSFAKTORER OG BARRIERER.....	125
8	KONKLUSJONER OG TILRÅDNINGER.....	126
8.1	INNOVASJON NORGES ROLLE	126
8.1.1	Fordelingen av stipendmidlene.....	127
8.1.2	Synlighet	128

8.1.3 Forventninger og innfrielse	129
8.1.4 Oppfølging i etterkant.....	130
8.2 KOMMUNENES ROLLE SOM FØRSTELINJE.....	130
8.3 RESULTATER AV STIPENDPROSJEKTENE	131
8.3.1 Etablering og overlevelse	132
8.3.2 Resultater for de etablerte bedriftene	133
8.3.3 Andre resultater av forretningsideen.....	133
8.4 INNOVASJON NORGES BETYDNING FOR RESULTATENE	134
8.5 BEDRIFTSINKUBATORENES ROLLE.....	135
8.6 FORVALTNING OG PRAKTISERING AV ORDNINGENE	137
8.6.1 Organisering og prioriteringer på distriktskontorene	138
8.6.2 Bedre utnytting av INs Vføs kompetanse	139
8.7 SAMORDNING AV STIPENDORDNINGENE	140
8.8 HOVEDKONKLUSJONER OG ANBEFALINGER.....	142
REFERANSER	144
VEDLEGG: SPØRRESKJEMA TIL MOTTAKERE AV ETABLERERSTIPEND	147

SAMMENDRAG

Evalueringen omfatter Innovasjon Norges fire stipendordninger: etablererstipend, BU-etablererstipend, inkubatorstipend og oppfinnerstipend. Disse blir evaluert for perioden 1999-2005. Evalueringen har belyst fire hovedproblemstillinger:

1. Hvordan har Innovasjon Norge og stipendordningene fungert i forhold til utvikling av forretningsideen og etablering av bedriften?
2. Hva er status for støttemottakernes planer om utvikling av forretningsidé og etablering av bedrift, og hvilke resultater er oppnådd?
3. Hvilken betydning har Innovasjon Norges bistand hatt for de resultater som er oppnådd?
4. Forvaltes og praktiseres Innovasjon Norges ordninger riktig for å kunne oppnå gode resultater, og hvordan kan ordningene eventuelt forbedres?

Innovasjon Norges rolle

Stipendenes omfang og størrelse

Det er til sammen delt ut 951 millioner kroner til de fire ulike stipendene i evalueringsperioden 1999-2005. Hoveddelen av disse pengene har gått til etablererstipend (641 millioner kroner), mens BU-etablererstipend (160 millioner kroner), inkubatorstipend (94 millioner kroner¹) og oppfinnerstipend (56 millioner kroner) er noe mindre virkemidler i omfang.

BU-etablererstipend og etablererstipend har en maksimal tildeling per prosjekt på 400 000 kroner, mens rammen er på 800 000 kroner for inkubatorstipend². Dette fører til at inkubatorstipendmottakerne mottar vesentlig høyere stipendbeløp per prosjekt enn de øvrige, i gjennomsnitt 3,5-4 ganger høyere enn BU-etablererstipend- og 2,5-3 ganger høyere enn etablerer- og oppfinnerstipend.

Distrikts- og kvinnerettede prosjekter

BU-etablerer- og etablererstipendene har en tydelig distriktsprofil. En relativt stor andel av stipendene tildeles personer bosatt innenfor virkeområdet. Det er likevel slik at nesten halvparten av etablererstipendmottakerne er lokalisert utenfor virkeområdet. Oppfinner- og inkubatorstipend er i stor grad gitt til personer lokalisert i sentrale strøk, noe som blant annet skyldes at en vesentlig andel av disse prosjektene spinnes ut av forskningsmiljøer.

¹ Bare gitt fra 2001

² For BU-etablererstipend og etablererstipend ble den maksimale tildelingen per prosjekt økt fra 200000 kroner til 400000 kroner i 2002.

BU-etablererstipend har en tydelig prioritering av kvinnerettete prosjekter. Vel halvparten av BU-etablererstipendprosjektene regnes som kvinnerettete. Prioriteringen av kvinner virker også i forhold til tildeling av etablererstipend. Om lag 1/3 av mottakerne er her kvinner, mens andelen kvinnelige bedriftsetablerere på landbasis er rundt 25 prosent. Prioriteringen av kvinner fører ikke til prioritering av prosjekter med lavere vekstpotensial eller dårligere lønnsomhet. Det er få kvinner blant mottakerne av inkubator- og oppfinnerstipend.

Kjennskap til Innovasjon Norge og stipendordningene

Innovasjon Norge er relativt kjent blant målgruppene for stipendordningene. Om lag halvparten av stipendmottakerne oppgav at de kjente til Innovasjon Norge og stipendordningene før det ble aktuelt å søke om stipend. Kommunene er en viktig ”døråpner” til Innovasjon Norges tilbud for BU-etablererstipendmottakerne, mens de spiller en relativt liten rolle for de øvrige stipendene. Uformelle kanaler spiller en viktig rolle i å få fram informasjonen om stipendene til målgruppen. Et bredt sett av informasjonskanaler er nødvendig for å nå fram til målgruppene for stipendordningene på en god måte.

Det jobbes i dag relativt lite proaktivt i forhold til de målgruppene stipendordningene retter seg mot. I noen regioner, særlig i sentrale strøk, opplever man en stor tilgang på kvalifiserte søkere. Utfordringen knyttes da til å prioritere riktig i stedet for å få fram flere gode prosjekter. I andre regioner, særlig i distriktene, må man jobbe mer aktivt for å få et tilstrekkelig antall gode prosjekter. Det utadrettede arbeidet skjer da oftest gjennom informasjonsvirksomhet knyttet til etablererskoler og lignende.

Stipendmottakernes forventninger til Innovasjon Norge

Stipendmottakerne har først og fremst forventninger til at Innovasjon Norge skal dekke primæroppgavene sine, det vil si redusere den finansielle risikoen ved prosjektet, bidra til å dekke kapitalbehovet og gi råd i forbindelse med stipendsøknaden. De har også visse forventninger til å få hjelp med å få fram potensialet i ideen samt å få oppfølging etter at stipendet var innvilget. Stipendmottakernes forventninger til Innovasjon Norge er i størst grad innfridd for primæroppgavene. En relativt høy andel av dem oppgir likevel at Innovasjon Norge ikke har bidratt til å redusere den finansielle risikoen ved prosjektet. Mottakerne av BU-etablererstipend skiller seg noe fra de andre stipendmottakerne ved at de i noe mindre grad enn de øvrige opplever at Innovasjon Norge dekker primæroppgavene.

Oppfølging i etterkant

De som har fått stipend er måtelig fornøyd med den oppfølgingen de har fått fra Innovasjon Norge. Innovasjon Norges saksbehandlere opplever at de har et forbedringspotensial når det gjelder oppfølging. Mottakerne ønsker primært oppfølging i forhold til videre finansiering av prosjektene. Mange ønsker også videre oppfølging når det gjelder markedsutvikling. Mottakerne av inkubator- og oppfinnerstipend ønsker oppfølging knyttet til eksport og internasjonalisering. De fleste oppgir at de selv vil ta kontakt med Innovasjon Norge når de trenger oppfølging. Det synes altså ikke som om det er behov for eller ønske om systematisk oppfølging av alle stipendmottakere. Utfordringen består i å velge ut hvilke grupper oppfølgingsaktiviteten skal rettes mot. En slik gruppe kan være prosjekter med ideer som har lang utviklingstid og som har krevende markedsutfordringer for eksempel på eksportmarkedet.

Kommunenes rolle som førstelinje

Det er fortsatt en utfordring å få til et velfungerende samarbeid med en lokal førstelinje. Nedbyggingen av kommunale næringssetater har ført til mindre kapasitet på kommunalt nivå til å være førstelinje for etablerere. I tillegg er det behov for å utvikle samarbeidsformer som fungerer. Dette vil kunne lette arbeidet med å finne de "riktige" søkerne, markedsføringen av virkemidlene og oppfølgingen i etterkant.

Resultater av stipendprosjektene

Etableringsandel

En høy andel av prosjektene har resultert i at det har blitt etablert bedrifter eller næringsaktiviteter. Etableringsandelen er på over 80 prosent både for etablerer- og inkubatorstipend. Tatt i betraktning at det her også deles ut stipend til utviklingsfasen, der forretningsideens potensial skal avklares med henblikk på en eventuell bedriftsetablering, må denne andelen betraktes som høy. BU-etablererstipendene har en noe lavere etableringsrate (nærmere 70 prosent). Her er det kanskje et potensial for å øke andelen prosjekter som ender opp som etablerte forretningsaktiviteter. For oppfinnerstipendene er etableringsandelen på vel 50 prosent. Det er grunn til å diskutere hvor vidt 50 prosent bedriftsetableringer er den riktige andelen, eller om enda flere ideer kunne vært kommersialisert på andre måter.

Etableringenenes overlevelse

Overlevelsesgraden er høy blant stipendbedriftene. Mellom 83 og 99 prosent av bedriftene er fortsatt i drift etter 2-6 år. Dette innebærer at mellom 55 og 74 prosent av stipendprosjektene har resultert i en bedrift eller næringsaktivitet som fortsatt er i drift. Sammenlignet med kontrollgruppen av bedrifter som ikke har mottatt støtte

fra Innovasjon Norge, er overlevelsesgraden blant stipendbedriftene markant høyere.

Resultater i de etablerte bedriftene

Det er stor spredning i den økonomiske og sysselsettingsmessige utviklingen i de etableringene som fortsatt er i drift. De aller fleste bedriftene er fortsatt små både når det gjelder antall ansatte og omsetning, mens noen få har vokst betraktelig. Oppfinnerstipend- og inkubatorstipendmottakerne som har etablert bedrift, har hittil etablert større bedrifter enn de øvrige stipendmottakerne. Dette gjelder både med hensyn til omsetning, sysselsetting og totalt investert kapital. Bedriftene som etableres av BU-stipendmottakerne er vesentlig mindre enn de øvrige. Disse bedriftene er oftest etablert som tilleggsnæringer til gårdsbruk i drift.

Det tar flere år å oppnå lønnsomhet i stipendbedriftene. Den gjennomsnittlige mottakeren av stipend fra 2000 går i dag med overskudd, den fra 2002 nærmer seg balanse og den fra 2004 går fortsatt med underskudd. Stipendmottakerne opplever mangel på kapital og mangel på egen tid som de viktigste barrierene for videre utvikling av bedriften sin. Mangel på kapital er en spesielt stor barriere i de tidlige fasene, mens mangel på egen tid er viktigere i de senere fasene. Det er særlig oppfinner- og inkubatorstipendmottakerne som opplever kapitalmangel som en viktig barriere. Deres prosjekter har ofte lengre utviklingstid som ofte kan være vanskelig å finansiere.

Andre resultater av forretningsideen

I tillegg til bedriftsetablering, har stipendprosjektene også gitt andre resultater som kan knyttes til kommersialisering av forretningsideer. Lisensiering av produkter er mest vanlig blant oppfinnerstipendmottakerne, mens de produktene eller ideene som er solgt, står etablerer- og inkubatorstipendmottakerne for. Utbredelsen av begge disse to resultatene er imidlertid relativt lav. Resultater i form av patenter, designbeskyttelse og registrert varemerke er desidert vanligst blant mottakere av oppfinnerstipend, men det eksisterer også til en viss grad blant inkubatorstipendmottakere. Man kan imidlertid stille spørsmål ved om ikke det burde vært større fokus på beskyttelse av immaterielle rettigheter også blant inkubatorbedriftene, tatt i betraktning at også disse ofte er tuftet på ny teknologi.

Innovasjon Norges betydning for resultatene

På spørsmål om hvorvidt prosjektene ville vært igangsatt også uten Innovasjon Norges tjenester, oppgir om lag en tredjedel av stipendmottakerne at de sannsynligvis ikke ville satt i gang prosjektene dersom disse tjenestene ikke hadde

eksistert, mens ytterligere en tredjedel er usikre på om de ville satt i gang. Ut fra disse vurderingene synes stipendvirkemidlene å ha hatt relativt stor utløsende effekt. Den utløsende effekten er størst for risikofylte prosjekter, prosjekter som er forskningsbaserte, med nyskapende produkter, med stort vekstpotensial og prosjekter som er lokalisert i en inkubator. Dette er typisk prosjekter med lang utviklingstid og store utviklingskostnader som er vanskelig å finansiere i markedet.

Addisjonaliteten målt ut fra en vurdering av hva som ville skjedd med planene dersom de ikke var blitt tildelt stipend, er også høyest for denne typen prosjekter. For inkubatorstipendene er addisjonaliteten på nivå med det som gjelder for Innovasjon Norges øvrige finansieringsvirkemidler, mens den ligger noe lavere for de tre øvrige stipendtypene. Addisjonaliteten øker med økt støttebeløp. Lave støttebeløp kan således være en forklaring på at addisjonaliteten er lavere for stipendvirkemidlene. En annen forklaring kan knyttes til prosjektets karakter.

Addisjonalitetsmålet relaterer seg først og fremst til hvorvidt etableringsprosjektet ville blitt gjennomført også uten virkemiddel. Når det gjelder kvaliteten på de bedriftene som ble etablert, har vi sammenlignet med en kontrollgruppe av bedrifter etablert i 2002 som ikke har mottatt støtte fra Innovasjon Norge. Stipendbedriftene har foreløpig vesentlig høyere overlevelsesgrad enn bedriftene i kontrollgruppen. Blant de bedriftene som fortsatt er i drift, er stipendbedriftene etablert i samme periode noe mindre målt i sysselsetting, men noe større målt i totalt investert kapital enn kontrollgruppen. Når det kontrolleres for lokalisering og bransje, har stipendbedriftene oppnådd lavere omsetning og svakere økonomiske resultater enn bedriftene i kontrollgruppen. Dette synes imidlertid å henge sammen med at stipendbedriftene er noe mer kapitalintensive og har lengre utviklingstid enn bedriftene i kontrollgruppen.

Inkubatorenes rolle

Stipendmottakerne som har vært lokalisert i en inkubator, oppgir at de valgte å benytte seg av dette tilbudet fordi de ønsket å være en del av et kompetansemiljø, for å komme i kontakt med andre kompetansemiljø, og for å motta faglig veiledning. Inkubatorbedriftene oppgir imidlertid at de i liten grad har fått faglig veiledning og kontakt med andre kompetansemiljøer. Det synes som forventningene ikke blir helt innfridd på disse områdene. Muligheten til å søke inkubatorstipend er for mange i seg selv et viktig argument for å gå inn i en inkubator. Dette kan være uheldig. Det bør vurderes om inkubatorstipendet formelt kan løses fra kravet til lokalisering i en inkubator. På denne måten reduseres avhengighetsforholdet som stipendmottakerne har til inkubatoren, og inkubatorene

må være attraktive for brukerne uavhengig av tilgangen til stipend. Det er behov for en egen evaluering av inkubatorene.

Forvaltning og praktisering av ordningene

I evalueringsperioden har det skjedd en økt regionalisering av strategier og føringer for virkemiddelbruken. Hensikten har vært at en i større grad kan tilpasse bruk av virkemidlene til regionale behov og strategier. Dette kan imidlertid på lang sikt medføre at en får store ulikheter mellom fylkene med hensyn til bruk og prioriteringer av virkemidlene. Samtidig ligger det nasjonale føringer for de enkelte virkemidlene og for Innovasjon Norges virksomhet som helhet. Det er alltid en mulighet for målkonflikter i en slik situasjon, og en kan på lengre sikt oppleve at de nasjonale føringer kan komme i konflikt med regionale føringer. Det er svært varierende i hvilken grad fylkene gir sterke føringer og krav om prioriteringer og resultatoppnåelse i sine tildelingsbrev til Innovasjon Norge. Det er eksempler på at fylkene ikke stiller spesifikke krav i det hele tatt, men henviser til de nasjonale føringer. Noen henviser til regionale utviklingsprogram, mens andre stiller konkrete krav om for eksempel 40 prosent kvinneandel på etablererstipend eller at spesifikke kommuner skal prioriteres.

Det er både fra Innovasjon Norge sentralt og fra enkelte fylkeskommuner uttrykt ønske om sterkere spissing av virkemiddelbruken, slik at færre etablerere mottar større stipender. Det har i praksis også skjedd en slik spissing. Gjennomsnittsbeløpene for tildeling av etablererstipend er økt i løpet av perioden som evalueres. Om en ytterligere spissing er riktig er imidlertid usikkert. En konsentrasjon om færre mottakere, forutsetter at Innovasjon Norge er i stand til å "plukke vinnerne", noe som er svært krevende når en står ovenfor prosjekter som er på idéstadiet, og der en har lite konkret å forholde seg til.

Organisering og prioritering på distriktskontorene

De ulike distriktskontorene har valgt noe ulik organisering i forhold til arbeidet mot etablerere. Det vanligste er at man har egne saksbehandlere som arbeider mot etablerere og/eller med stipendvirkemidlene. Noen steder er dette organisert i egne avdelinger, det er også avsatt personalressurser til disse virkemidlene. Organisering som er bygget rundt målgruppe i stedet for rundt virkemiddel kan bidra til større fleksibilitet og bedre tilpasning til hver enkelt søkers spesielle situasjon.

Sterkere utnytting av VfOs i IN kompetanse

VfO i IN har kompetanse, og særlig nettverk, som kan benyttes til å vurdere teknologiske ideer. De har også større kapasitet til å gjennomføre en mer detaljert vurdering av de søkerne som er mest aktuelle for støtte enn hva som er tilfelle for

de øvrige virkemidlene. En styrking av VfOs bemanning, kompetanse og nettverk vil kunne være nyttig også for vurdering av flere inkubatorstipendprosjekter. Dette er ofte prosjekter som er nyskapende og med høyt teknologinivå, men der tendensen til å beskytte sine immaterielle verdier synes å være lav. Innovasjon Norge bør vurdere tiltak for et enda tettere samarbeid mellom distriktskontorene og hovedkontorets VfO-avdeling for å få økt kompetanse på oppfinner- og teknologisiden på de enkelte distriktskontorene.

Samordning av stipendordningene

I prinsippet er de fire stipendordningene relativt like, og det er dermed naturlig at det stilles spørsmål om mulighetene for samordning mellom dem/sammenslåing av virkemidlene. En samordning/sammenslåing vil gi økt fleksibilitet i forhold til skiftende etterspørsel, siden Innovasjon Norges distriktskontorer da kan vurdere hvert enkelt prosjekt uavhengig av hvilken målgruppe og dermed hvilken stipendtype prosjektet hører inn under. Dette skaper mindre "friksjon" i systemet, og gjør at en bedre kan tilpasse seg midlertidige svingninger i tilgangen på ulike typer av prosjekter. Resultatet vil være et enklere og mindre rigid system.

Det er likevel viktige forskjeller mellom de fire stipendvirkemidlene. BU-etablererstipendene og etablererstipendene har en tydeligere distriktsprofil enn de to øvrige, og er også klarere på prioritering av kvinner og unge etablerere. En sammenslåing av virkemidlene vil sannsynligvis føre til sterkere prioritering av nyskapende, teknologiprojekter og mindre prioritering av kvinner, unge, og distrikter. Dette avhenger selvsagt av hvor sterke føringer som gis på prioritering av kvinner, unge og distrikter. I hvilken grad virkemidlene skal samordnes og eventuelt slås sammen er også et spørsmål om prioriteringer og behovsvurderinger i større grad enn i dag skal overlates til Innovasjon Norge og det enkelte distriktskontor.

Vi mener at spennvidden mellom BU-etablererstipend på den ene siden og inkubator- og oppfinnerstipend på den andre siden er for stort til at det er gunstig å slå sammen alle fire stipendvirkemidlene til ett virkemiddel. Derimot kan det være aktuelt å slå sammen to av virkemidlene som ligger nærmest hverandre. Her er det flere muligheter: Med den målstrukturen som er i dag, kan det imidlertid synes å være mest hensiktsmessig å slå sammen etablerer- og inkubatorstipend. Inkubatorstipendet er et lite virkemiddel med forholdsvis begrenset ramme. Dersom en åpner for utvidelse av øvre beløpsgrense for etablererstipendordningen for spesielt innovative og vekstkraftige prosjekter, samt sørger for et tett og godt samarbeid

mellom Innovasjon Norge og inkubatormiljøene, burde det ikke være behov for et eget virkemiddel rettet mot denne gruppen.

Hovedkonklusjoner og anbefalinger

Stipendordningene synes å fungere etter hensikten og måloppnåelsen må betraktes som rimelig god. Ordningene utgjør et viktig virkemiddel i forhold til etablerere og oppfinnere som målgrupper for Innovasjon Norge. Virkemidlene er spesielt viktige fordi de har relativt lav terskel, de kan tildeles i tidlige faser, og fordi de kan benyttes også til levekostnader i prosessen med å utvikle ideen og bedriften, der egen arbeidsinnsats ofte er en svært viktig innsatsfaktor.

Forslag til endringer og justeringer av stipendvirkemidlene:

- Inkubatorstipendet bør løses fra kravet om lokalisering i inkubator. Målgruppen etablerere med forretningsideer med stor grad av innovasjon, vekstpotensial og internasjonalt potensial bør kunne vurderes for stipend med maksimalgrense som for inkubatorstipend uavhengig av om de velger å benytte et tilbud om inkubator eller ikke.
- De fire stipendtypene dekker over et bredt felt av ulike typer etablerere. Spennvidden er for stor til å slå sammen alle de fire stipendordningene til en. Imidlertid bør man vurdere å redusere fra fire til tre ordninger. Mest aktuelt er det å inkludere inkubatorstipendene i etablererstipendordningen.
- Det bør vurderes om det kan legges sterkere føringer i forhold til kvinner også for inkubator- og oppfinnerstipend for å øke fokuset på å få fram kvinner med ideer som er aktuelle for disse stipendordningene.
- Det bør vurderes om målet for kvinneandel bør være en nasjonal målsetting, og ikke være avhengig av prioritering på regionalt nivå. Lav andel kvinner blant etablerere i Norge er en nasjonal utfordring.
- Samarbeidet mellom Innovasjon Norge og førstelinjetjenesten i kommunene bør utvikles videre. Dette vil kunne øke informasjonen om Innovasjon Norge og stipendvirkemidlenes til potensielle kunder, samt sikre et mer friksjonsfritt virkemiddelapparat for etablerere og oppfinnere. Et bedret samarbeid med førstelinjen kan også fungere godt i forhold til oppfølging i etterkant. Det er i denne sammenheng behov for rolleavklaring, kompetanseheving i mange kommuner, samt utvikling av gode samarbeidsformer mellom Innovasjon Norge og det kommunale nivået.

- INs Vfo kompetanse, spesielt knyttet til patentering og annen beskyttelse av immaterielle verdier, bør i større grad utnyttes i forhold til mottakere av andre stipendtyper. I første omgang kan dette være viktig for inkubatorstipend-mottakere.

Resultatene som oppnås i de bedriftene som har mottatt stipend bør også måles 5-6 år etter tildeling, da det særlig for de mest innovative og internasjonalt rettede ideene ennå er for tidlig å si noe om resultatene etter 3-4 år.

SUMMARY

The major business support agency in Norway, Innovation Norway, has four different grants directed towards supporting new start-ups and commercialization of new inventions: Start-up grant, Start-up grant within agriculture, Incubator grant and Inventor grant. The grants have different target groups; entrepreneurs in general, entrepreneurs within the agricultural sector, entrepreneurs who are located to a business incubator and inventors working with new products with a potential for profit and internationalization.

The aim with the evaluation study is to answer questions regarding a) the degree to which the grants contribute to the objective of more and better new businesses and b) to assess the grants aims and organization. The evaluation period is 1999-2005. The study has applied various methodological approaches; personal interviews, document studies, data from Innovation Norway on their customers, e-surveys and the use of a control group.

The results of the evaluation indicate that the grants are well-functioning, and that they contribute reasonably well to obtaining the goal related to more and better new business. These grants constitute an important means directed towards entrepreneurs and inventors as important target groups for Innovation Norway. In particular their importance is related to their relatively low threshold, their ability to support the very early stages in new business development/new venture commercialization. Also by funding living expenses during the development process of the business idea and establishing the new business, they enable the entrepreneur to provide the input factor own work.

The evaluation suggested the following changes and adjustments:

- Innovation Norway should not require localization in a business incubator to give an incubator grant, which may be bigger in terms of maximum amount. In stead, this larger maximum amounts should be based on the character of the business idea.
- The four grants are directed towards different target groups and should not be merged to one. However, incubator grant could be included in the start-up grant if on allows for larger maximum amounts for business ideas with greater potential and longer development time.
- Stronger directions towards prioritizing female entrepreneurs should be considered also for incubator and inventor grants.

- The target of supporting women should be considered as a national goal, and should probably not be dependent on regional variations.
- The cooperation between Innovation Norway and the local municipalities as the first line service towards business starters should be further developed.
- The department of Innovation Norway directed towards inventors, VfO, and their competence should to a larger extent be utilized also to support recipients of other types of grants, particularly if they have business ideas based on new technology.
- Results of the new businesses started should be evaluated also 5-6 years after they received the grant.

1 BAKGRUNN FOR EVALUERINGEN

Innovasjon Norge (IN) har som hovedformål ”å fremme lønnsom næringsutvikling i hele landet, og utløse ulike distrikters og regioners næringsmessige muligheter gjennom å bidra til innovasjon, internasjonalisering og profilering.”³ En stor andel av virkemidlene for å oppnå dette formålet er rettet mot å skape eller støtte utvikling i bedrifter eller hos gründere, og det er resultatene av disse prosessene som fører til at en samlet sett oppnår samfunnsmessige virkninger. I denne evalueringen er stipendvirkemidlene rettet mot bedriftsetablerere og oppfinnere vurdert. Disse virkemidlene har primært form av finansiell støtte, men også veiledning og rådgiving knyttet til stipendene inngår i virkemidlene.

Innovasjon Norge angir i sitt konkurransegrunnlag to formål med evalueringen:

- Å analysere ordningenes bidrag til å nå målene om flere og bedre etableringer ved å dokumentere virkningene og effektene av ordningene
- Å vurdere ulike sider ved regelverket, organiseringen og praktiseringen av ordningene, for deretter å gi innspill til forbedring og eventuelle samordning av dem

Disse to formålene henger nøye sammen, samtidig som de krever noe ulike angrepsvinkler i forhold til evalueringen. Det først formålet kan knyttes til en resultatevaluering, der fokus rettes mot hva som oppnås som resultat av ordningen. Mens det andre formålet er mer rettet mot en prosessevaluering, der fokus rettes mot hvordan resultatene fremkommer.

Evalueringen omfatter perioden 1999-2005, og stipendvirkemidlene som skal evalueres er etablererstipend, BU-etablererstipend, inkubatorstipend og oppfinnerstipend. Evalueringen omfatter ikke etablereropplæring, nettverkskredittordningen og andre fellestiltak som er finansiert over etablererstipendordningen. Derimot inngår den rådgivning og veiledning som er gitt direkte til stipendmottakere fra saksbehandler/rådgiver i Innovasjon Norge (og tidligere organisasjoner), samt råd og veiledning mottatt fra inkubatortjenesten, i evalueringen.

I evalueringen er også ulike sider ved regelverket samt organisering og praktisering av ordningene vurdert. Midlene til stipendene kommer fra ulike departement som har ulike føringer og målsettinger for ”sine” midler. Dessuten har ulike fylkeskommuner via sine regionale utviklingsprogram (RUP/UP) samt andre

³ Lov om Innovasjon Norge, § 1.

planverktøy og strategiplaner gitt ulike prioriteringer og føringer til sine lokale Innovasjon Norge kontorer (distriktskontor, DK'er). Evalueringen omfatter ikke en fullstendig gjennomgang av fylkenes arbeid og prioriteringer av bedriftsutviklingsmidlene. Det er gjort en partiell gjennomgang av materiale på fylkesnivå med fokus på hvordan de regionale føringene bidrar til å påvirke bruken av stipendvirkemidlene på distriktskontorene. Det tas også med i vurderingen hvordan forvaltningen av ordningen og samarbeidet mellom ulike interessenter (IN, SIVA, inkubatorer) har betydning for ordningene.

1.1 TEORETISK UTGANGSPUNKT: ENTREPRENØRSKAPSPROSESSEN

Det å etablere en næringsvirksomhet kan betraktes som en prosess fra de første famlende tankene om en mulig etablering til virksomheten er etablert og i drift. Denne prosessen har vært beskrevet på mange ulike måter ⁴. Prosessen handler dels om at en forretningsmulighet utvikles fra den første vage ideen til et konkret forretningskonsept, og dels om at en eller flere personer går fra intensjon om å etablere en virksomhet til å etablere en levedyktig bedrift. En nærmere beskrivelse av prosessen gis i dette kapitlet, og dette er evalueringens teoretiske utgangspunkt.

1.1.1 Personer

Etableringsprosessen kan beskrives ved hjelp av fire milepæler på veien fra intensjon om bedriftsetablering til en veletablert bedrift⁵:

1. Personen ønsker å etablere næringsvirksomhet (intensjon)
2. Personen starter arbeidet med å forberede etableringen (planlegging)
3. Personen etablerer virksomheten (etablering)
4. Virksomheten går over fra etableringsfasen til å bli en levedyktig bedrift

Noen personer har ønske og intensjoner om å etablere en bedrift. Av disse er det bare en mindre andel som går fra tanke til handling og omsetter intensjonene i praksis ved å gå i gang med en etableringsprosess og starte utviklingsarbeidet. Resultatet av utviklingsfasen kan være etablering av en ny bedrift. I etableringsfasen testes forretningsideen ut i praksis. Avhengig av hvor realistisk

⁴ Se f.eks. Katz (1990), Kolvereid & Thune-Holm (1999), Fayolle (2003).

⁵ Katz (1990), Reynolds & Miller (1992)

planene er og hvordan utfordringer løses underveis, skapes det etter hvert en levedyktig, etablert bedrift.

1.1.2 Ideer

For å kunne gjennomføre prosessen med etableringen av en ny virksomhet, trengs det forretningsideer. Nyere entreprenørskapsteori vektlegger forretningsmulighetene som det fundamentale aspektet ved entreprenørskapsprosessen, og entreprenørielle aktiviteter blir ofte forstått gjennom koblingen mellom forretningsmuligheter og gründere.⁶ Forretningsmuligheter kan identifiseres/skapes før eller etter intensjonen om bedriftsetablering. En forretningsmulighet er en kobling mellom et problem eller et behov hos potensielle kunder og et produkt eller en tjeneste som løser problemet eller dekker behovet. En forretningsidé er en ide om hvordan en slik kobling kan skapes. Prosessen fra en forretningsmulighet oppstår til et produkt/tjeneste er kommersialisert i et marked kan også beskrives ved hjelp av ulike milepæler:

1. Forretningsmuligheten oppstår på grunn av en ny oppfinnelse, endringer i kundepreferanser, e.l.
2. Forretningsideen identifiseres av en person eller en bedrift som vil utnytte den kommersielt, og utviklingsarbeidet starter
3. Kommersialisering: Produktet/tjenesten er klar til utprøving i markedet
4. Vellykket produktlansering fører til en levedyktig virksomhet

Tar man utgangspunkt i forretningsideer, er resultatet av prosessen ikke nødvendigvis en ny bedrift. Kommersialisering kan skje gjennom nye virksomhetsområder i eksisterende bedrifter, f.eks. ved at ideen selges eller lisensieres til en eksisterende bedrift. Dette vil være resultatet for mange oppfinnere som får oppfinnerstipend fra Innovasjon Norge.

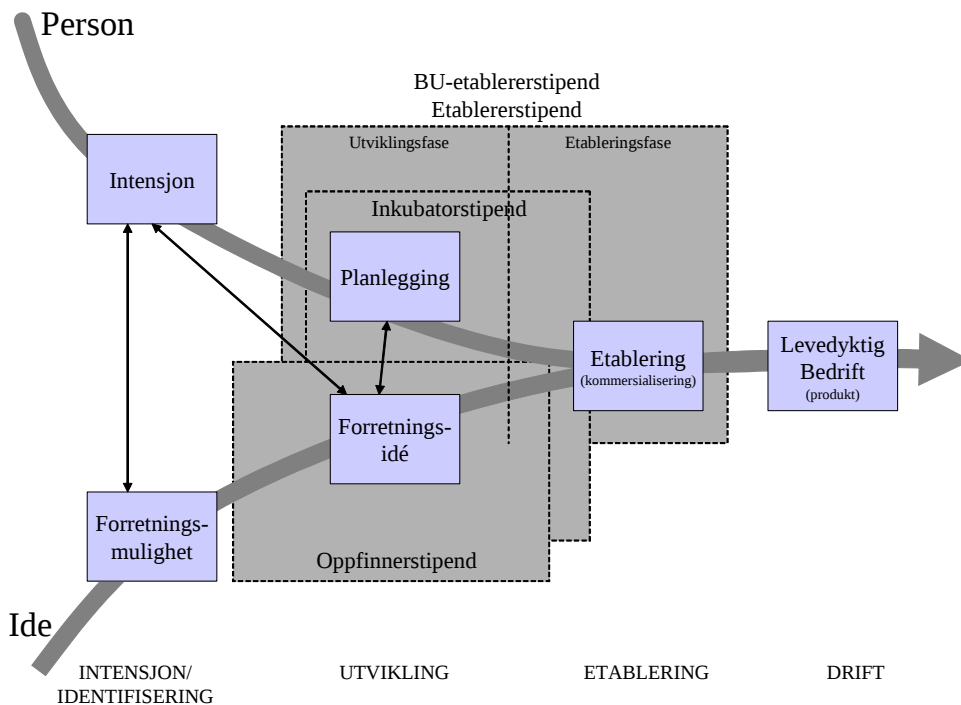
1.1.3 Prosessen og Innovasjon Norges bistand

Dersom en ser prosessen med utgangspunkt i etablereren og prosessen med utgangspunkt i forretningsideen i sammenheng, kan en etableringsprosess illustreres som i figur 1. Personens prosess fra intensjon og planlegging av en etablering og forretningsmulighetens prosess fra den blir identifisert og utviklet, forenes i etablering av en virksomhet (evt. kommersialisering av en idé på andre

⁶ Fayolle (2003), Shane (2003)

måter). Samtidig vil personens prosess og forretningsmulighetens prosess påvirke hverandre gjensidig hele veien.

De fire virkemidlene som inngår i evalueringen har noe ulik fokus i forhold til denne prosessen (jfr. figur 1). De to etablererstipendene er rettet mot personer som ønsker å etablere en ny bedrift/næringsvirksomhet. Det gis støtte til utviklingsfasen og/eller til etableringsfasen. Fokuset er rettet mot etablereren og bedriften som etableres. Inkubatorstipend retter seg mot personer eller bedrifter lokalisert i inkubatorer, og knyttes først og fremst til utviklingen av bedriften. Siden det her satses på avanserte ideer med høyt kunnskaps- eller teknologinivå, står utvikling av ideen mer i fokus enn for etablererstipendene, men etablerernes utvikling av en bedrift er også sentralt. For oppfinnerstipendene er ikke bedriftsetablering noen målsetting i seg selv. Her er det utvikling av oppfinnelsen og en forretningsidé basert på denne som er fokus.



Figur 1.1 Entreprenørskapsprosessen

Samlet sett er det utviklings- og etableringsfasen som er i fokus for disse virkemiddelordningene, og som dermed vil være hovedfokus i evalueringen. Resultatene av ordningene må imidlertid delvis måles i driftsfasen (overlevelse, sysselsetting, lønnsomhet). Men resultatene som oppnås vil ikke bare være avhengig av Innovasjon Norges bistand, men også av hvilke prosjekter Innovasjon Norge velger å støtte, dvs. rekrutteringen av prosjekter. Evalueringen vil derfor også måtte undersøke Innovasjon Norges rolle i forhold til rekrutteringen av gode prosjekter.

De noe ulike innretningene av de fire virkemidlene innebærer at evalueringen må analysere virkemidlene noe forskjellig, der særtrekkene til det enkelte virkemiddel ivaretas. Selv om hver enkelt stipendordning har noe ulik innretning retter de seg mot sammenlignbare prosesser slik at de metodisk og teoretisk kan ses i sammen. Vi vil lengre ned gå nærmere inn på hvordan dette skal håndteres i evalueringsprosjektet.

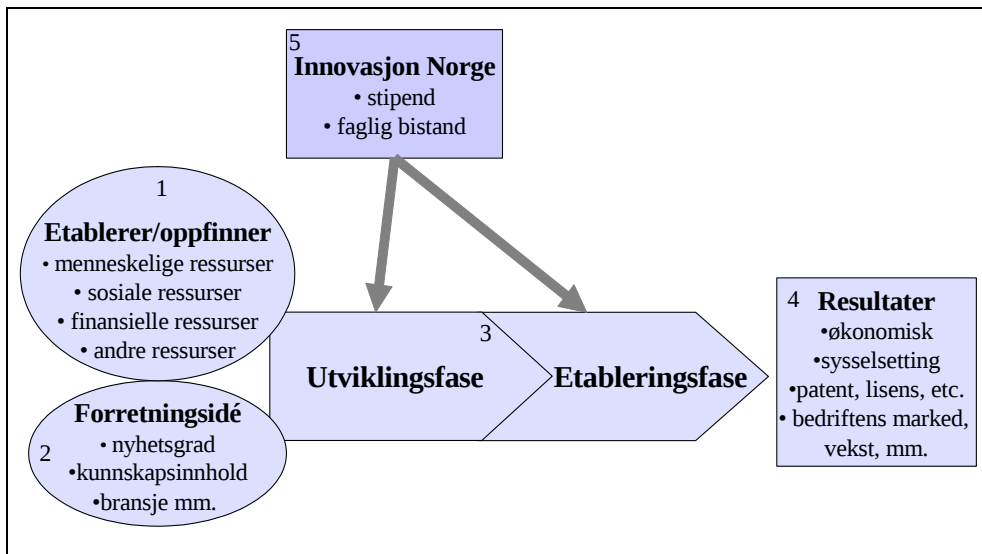
1.2 ANALYSEMODELL

Som nevnt er formålet med evalueringen todelt. Denne todelingen gjenspeiler seg i gjennomføringen av evalueringen. For den første delen har vi fokusert på stipendordningene med tilhørende veiledning og rådgivning, og hvilke resultater som er oppnådd gjennom disse ordningene (resultatevaluering). For del to har vi fokusert på håndteringen av ordningene, inkludert innretning, regelverk og evt. samordning av de ulike virkemidlene. Denne problemstillingen kan betraktes som noe mer overordnet, da resultatene fra evalueringens første del vil danne et viktig grunnlag for vurderingen av ordningenes håndtering og innretning.

I forhold til del 1 (resultatevalueringen) vil evalueringen undersøke hvordan etablerernes forretningsideer er utviklet og hvilke resultat som oppnås i entreprenørskapsprosessen. Hovedfokus rettes mot betydningen av Innovasjon Norges bistand i denne sammenheng.⁷ Samtidig vil også egenskapene ved etablererne/oppfinnerne, kvaliteten på forretningsideene og hvordan entreprenørskapsprosessene gjennomføres ha avgjørende effekt på hvilke resultater som oppnås. Disse faktorene påvirkes bare delvis av Innovasjon Norge gjennom beslutningen om hvem som får bistand og gjennom den (økonomiske og faglige) bistanden som gis underveis i prosessen. Når vi vurderer virkningene og effektene av ordningene Innovasjon Norge tilbyr, må faktorer knyttet til bistandsmottakeren,

⁷ For å forenkle framstillingen skriver vi her Innovasjon Norges bistand. Dette inkluderer også bistand fra SND, SVO og evt. Fylkeskommunen, avhengig av hvem som forvaltet virkemidlet på det tidspunkt bistanden ble gitt.

forretningsideen og entreprenørskapsprosessen inkluderes i analysen, jfr. figur 2. De enkelte elementene i analysemodellen beskrives nedenfor.



Figur 1.2 Analysemodell

- 1. Etablerer/oppfinner.** Forskning på entreprenørskap har jobbet med å identifisere faktorer som bidrar til vellykkede entreprenørskapsprosesser knyttet til de ulike fasene av prosessen. Menneskelig og sosial kapital har vist seg å være av betydning i denne sammenhengen, særlig knyttet til gründernes kompetanse og nettverk. Også etablerernes ambisjoner i forhold til etableringen spiller en viktig rolle. I tillegg har etablererens tilgang på andre ressurser, herunder finansiering, vesentlig betydning. For eksempel viser flere studier at hvor mye nyetablerte bedrifter vokser de første årene, er svært avhengig av hvor mye kapital som blir investert i bedriften allerede i startfasen.⁸ Når resultatene måles vil det derfor være viktig å inkludere faktorer knyttet til etablereren/oppfinneren og de ressurser han/hun rår over. Herunder skal det også undersøkes hva Innovasjon Norges bidrag og rolle har vært i forhold til utvikling av disse ressursene, da særlig finansielle ressurser, kompetanse og nettverk.

⁸ Alsos, Isaksen & Ljunggren (2005a), Alsos, Kolvereid & Isaksen (2005b).

2. **Forretningsidé.** Hvilke resultater som oppnås, er også avhengig av kvaliteten på forretningsideen. Selv om den virkelige kvaliteten vanskelig kan måles på annen måte enn gjennom de resultater som oppnås i etterkant, blir det likevel viktig å inkludere visse egenskaper ved forretningsideen i analysen. Disse er knyttet til nyhetsgrad, kunnskapsinnhold, markedsområde, bransje, mm. Disse faktorene inkluderes for det første for å ta høyde for at ulike ideer har ulikt potensial. For det andre vil visse typer av ideer kreve lengre utviklingstid før gode resultater oppnås. For eksempel kan ideer med større nyhetsgrad ta lengre tid å implementere i et marked, og resultatene på kort sikt kan derfor være dårligere enn mer tradisjonelle ideer.⁹ På noe lengre sikt kan imidlertid situasjonen være en annen. Det blir derfor viktig å inkludere slike faktorer når resultatene skal vurderes. Herunder er også Innovasjon Norges rolle i forhold til utviklingen av forretningsideen undersøkt.
3. **Utviklings- og etableringsfase.** Hvordan vellykkede etableringsprosesser gjennomføres har også vært gjenstand for forskning. Undersøkelser har vist at etablerere som jobber aktivt utadrettet med å bygge nettverk, skaffe kontakter, markedsføre ideen og produktene samt legitimere virksomhetens eksistens oftere lykkes med å etablere en bedrift.¹⁰ Andre studier har fokusert på betydningen av forretningsplanen, innhenting av ny kunnskap, arbeidet med å skaffe til veie nødvendige ressurser mm.¹¹ Faktorer knyttet til gjennomføringen av utviklings- og etableringsfasen er inkludert når resultatene vurderes, herunder også hvordan Innovasjon Norges bistand eventuelt har påvirket gjennomføringen av prosessen.
4. **Resultater.** Målet med bistanden til etablerere er å bidra til å oppnå flere og bedre etableringer, samt kommersialisering av nye produkter. Vi har målt et bredt spekter av resultater av de entreprenørskapsprosessene som er gjennomført. Dette fordi resultater kan oppnås på ulike områder, blant annet avhengig av egenskaper ved forretningsideen og de målsettingene støttemottakerne selv har. Dessuten fordrer den noe ulike innretningen av ordningene, at resultatene måles langs flere dimensjoner: I hvilken grad har prosessen ledet til en etablert bedrift eller et kommersialisert produkt? Hvilke resultater er oppnådd i forhold til lønnsomhet og sysselsetting, og hva kjennetegner de etablerte bedriftene når det gjelder vekst, geografisk marked, m.m.? Vurderingen av Innovasjon Norges bidrag når det gjelder de oppnådde resultatene, ble gjort dels ved å undersøke hva som alternativt ville skjedd med planene om etablering/kommersialisering, og dels ved å sammenligne

⁹ Alsos, Kolvereid & Isaksen (2005b).

¹⁰ Carter, Gartner & Reynolds (1996), Delmar & Shane (2004).

¹¹ Aldrich (1999).

stipendmottakernes resultater med en kontrollgruppe bestående av bedrifter etablert i 2002.

5. **Innovasjon Norge.** Innovasjon Norges forståelse av regelverket og deres organisering og praktisering av ordningene vil påvirke hvordan kundene opplever ordningen. Innovasjon Norges relasjoner til andre aktører vil også her være av betydning, for eksempel samarbeid med inkubatorer.

1.3 PROBLEMSTILLINGER

Innovasjon Norges tjenester til etablerere retter seg mot utviklings- og etableringsfasen i denne prosessen. Hovedfokus for evalueringen har vært å undersøke hva som har skjedd i disse to fasene. Hvordan har bistanden bidratt til utviklingen og etableringen? Hvordan har interaksjonen med Innovasjon Norge samt SIVA og andre aktører vært? Et annet hovedfokus har vært hvilke resultat bistanden har medført. I tillegg til umiddelbare resultater i forhold til utviklings- og etableringsfasen, er det viktig å måle effektene på noe lengre sikt. Dette gjelder resultater som skapes i driftsfasen knyttet til blant annet lønnsomhet, sysselsetting, patenter, vellykket kommersialisering, etc. For ordningene som har prioriterte målgrupper, for eksempel unge og kvinner, har evalueringen også lagt vekt på å få fram informasjon særlig knyttet til disse målgruppene. Følgende problemstillinger er belyst i evalueringen:

1. **Hvordan har Innovasjon Norges rolle vært i forhold til utvikling av forretningsideen og etablering av bedriften?** I denne sammenheng er disse spørsmål søkt besvart: Hvordan ble etablererne kjent med Innovasjon Norges tjenester (økonomisk og faglig bistand)? Hvordan har Innovasjon Norge jobbet for å få fram gode prosjekter til vurdering for bistand? Hvilke forventninger har mottakerne hatt til Innovasjon Norges bistand og i hvilken grad ble disse forventningene innfridd? I hvilken grad har etablereren blitt fulgt opp av Innovasjon Norge eller andre etter mottaket av tjenesten? Hvor mange har ønsket mer oppfølging fra Innovasjon Norge, men ikke fått det? For inkubatorstipendet – hvordan har SIVA og inkubatorenes rolle og føringer fungert i forhold til utvikling av forretningsideen og etablering av bedrift?

2. Hva er status for støttemottakernes planer om utvikling av forretningsidé og etablering av bedrift, og hvilke resultater er oppnådd?

Vi har her sett nærmere på: Hva er status på utviklingen av forretningsideen? Hvordan og til hva er stipendmidlene benyttet? (kjønn, unge, geografi prosjektformål, investeringsart) Hva er den økonomiske og sysselsettingsmessige utviklingen av etableringen? Hvordan har utviklingen vært i forhold til kontrollgruppen? Andre resultater av forretningsideen (patenter, salg av ideen, lisenser, nettverk, kompetanseheving med mer). Her har vi også sett på suksessfaktorer for stipendmottakerne, bl.a. i forhold til ressurser.

3. Hvilken betydning har Innovasjon Norges bistand hatt for de resultater som er oppnådd?

Vi har her søkt å besvare spørsmål relatert til ordningenes addisjonalitet: I hvilken grad har Innovasjon Norges tjenester vært utløsende for at etablereren har satt i gang utvikling av en forretningsidé eller etablert bedrift? Hva ville skjedd med etablerings-/kommersialiseringsplanene dersom de ikke var blitt tildelt stipend og faglig veiledning? Hvordan har bedriftene som har mottatt etablererstipend og inkubatorstipend utviklet seg sammenlignet med andre bedrifter registrert på samme tidspunkt? Vi har benyttet en kontrollgruppe for å best mulig kunne gi disse vurderingene.

4. Forvaltes og praktiseres Innovasjon Norges ordninger riktig for å kunne oppnå gode resultater, og hvordan kan ordningene eventuelt forbedres?

Vi har sett nærmere på hvordan ordningene organiseres og prioriteres på Innovasjon Norges distriktskontorer og hvilken påvirkning fylkeskommunenes prioriteringer og styringssignaler har for ordningene. Hvilken effekt har regionaliseringen/ de regionale partnerskap for ordningene? Andre spørsmål som søkes besvart er: Hvilke likheter og muligheter for samordning finnes mellom ordningene? Hva gjør Innovasjon Norge for å skaffe til veie nye gode prosjekter? Når det gjelder inkubatorstipendet: Hvordan fungerer samarbeidet mellom SIVA, de enkelte inkubatorene og Innovasjon Norge?

For å vurdere disse problemstillingene, har vi kombinert data fra brukerne, Innovasjon Norge, samt de andre aktørene som er involvert, som SIVA og fylkeskommunene. Neste kapittel går nærmere inn på hvilke datakilder som har vært benyttet.

2 METODE

Evalueringen omfatter en relativ lang periode, 1999-2005, og dette gir utfordringer i forhold til validitet og reliabilitet på anvendte data. Det er problematisk å spørre noen i 2006 om hvilken oppfattning de hadde om noe i 1999. For det første er det et spørsmål om en husker så langt tilbake i tid, for det andre vil svaret bli farget av senere erfaringer. Evalueringen er derfor gjennomført med en kombinasjon av ulike datakilder for å oppnå best mulig datakvalitet. Det er både lagt til grunn primærdata¹² og sekundærdata¹³. Av sekundærdata benyttet vi oss av Innovasjon Nores kundeeffektundersøkelser, samt data som tidligere er innsamlet av Innovasjon Norge og SVO. Vi skal i det følgende redegjøre for de ulike datakildene.

2.1 INTERVJU OG DOKUMENTSTUDIER – KVALITATIV STUDIE

Arbeidet med evalueringen startet med en kvalitativ studie. Hensikten med den kvalitative studien var for det første å skaffe data som kunne gi innspill til det videre arbeidet med evalueringen, dvs. kunnskap som skulle bidra til å utforme spørreskjemastudien. Den fungerte dermed som en forstudie til evalueringen. For det andre var hensikten å innhente informasjon, som sammen med det øvrige datamaterialet, skulle også bidra til å besvare de fire problemstillingene.

2.1.1 Dokumentstudier

Det er gjennomført dokumentstudier av tilsagnsbrev fra fylkeskommunene til Innovasjon Norge i årene 2003-2005, samt av de regionale utviklingsprogrammene i samme periode. Det er også gjennomført dokumentstudier av tilsagnsbrev fra KRD til Innovasjon Norge, fra NHD til SVO/Innovasjon Norge og fra LMD til Innovasjon Norge, samt andre dokumenter som beskriver strategi og prioriteringer på nasjonalt og regionalt nivå (bl.a. årsrapporter). Dokumentstudien er også med på å gi kunnskap om hvilken forståelse som ligger til grunn for praktiseringen av regelverk og organisering.

¹² Primærdata er data samlet inn til dette formål, i forhold til denne evalueringen.

¹³ Sekundærdata er data som er samlet inn til et annet formål.

2.1.2 Casestudier

Det er gjennomført casestudier i to fylker, Sør-Trøndelag og Nordland. Formålet med casestudiene var å få mer kunnskap bla om hvordan saksbehandlere i Innovasjon Norge oppfattet utfordringer med stipendene, hvordan inkubatorene oppfattet stipendene og systemet rundt disse, og hvordan styringssignaler blir oppfattet og tolket i alle ledd i systemet inklusive fylkeskommunene. De to fylkene ble valgt ut for å kunne få innspill i forhold til alle de fire stipendene som inngår i evalueringen samt å dekke et så bredt spekter som mulig av sentrale bakgrunnsvariable for Innovasjon Norge. I forbindelse med casestudiene er det gjennomført personlige intervju og gruppeintervju med nøkkelpersonell. Det er gjort intervjuer på avdelingsledernivå i Innovasjon Norge samt med saksbehandlere i organisasjonen. Det er også foretatt intervjuer med representanter fra fylkeskommunen og SIVA sentralt, samt representanter fra tre inkubatorer; en SIVA-finansiert inkubator, en SIVA-tilknyttet inkubator og en inkubator uten SIVA tilknytning. Inkubatorene er lokalisert i Nord-Trøndelag, Sør Trøndelag og Nordland. Det er totalt gjennomført intervju med 9-10 personer i hvert fylke. Det er anvendt en semi-strukturert intervjuguide for å sikre at relevante tema ble fanget opp, samtidig som det åpner opp for at andre aktuelle tema kan bringes på banen.

For å kaste lys over de mer overordnede mål og prioriteringer samt forvaltningen av stipendene (jfr. problemstilling 4), er representanter fra Innovasjon Norge sentralt, KRD og NHD intervjuet. Dette er personlige intervjuer, til sammen sju intervju på dette forvaltningsnivået. For alle intervju ble det utviklet en semi-strukturert spørreguide for å sikre at en dekket de mest sentrale temaene. Intervjuene ble tatt opp på bånd og senere transkribert.

2.2 TELEFONSURVEY OG ELEKTRONISK SURVEY

Et av hovedformålene med evalueringen er å avdekke ordningens bidrag til å nå målene om flere og bedre etableringer samt virkningene og effektene av ordningene. De to viktigste verktøyene for å kunne svare på disse problemstillingene er en survey blant stipendmottakerne og en kontrollgruppe bestående av nyetablerte bedrifter. Surveyen blant stipendmottakerne ble gjennomført i to trinn. Det ble først gjennomført en telefonsurvey som dannet grunnlag for en elektronisk survey. Her gis det en oversikt over hvordan surveyene ble gjennomført, utformingen av spørreskjemaene samt utvalget og hvor representativt det er. Det gis også et overblikk over kontrollgruppen og surveyene som ble utført i denne. Vi beskriver hvilke respondenter som inngår i kontrollgruppen samt hvordan dataene i den ble samlet inn.

2.2.1 Gjennomføring av survey

Første trinn i surveyen til stipendmottakerne var en kort telefonsurvey. Denne ble gjennomført av Polarfakta AS i Mo i Rana, og bestod av fem spørsmål med tanke på å rekruttere respondenter til en utdypende elektronisk survey og å skaffe e-post adresser til denne. Selv om de fleste potensielle respondenter har tilgang til e-post, er det ikke alle som har det. Alle disse fikk imidlertid tilbud om å gjennomføre den oppfølgende undersøkelsen via post. På den måten hadde alle like muligheter til å delta i undersøkelsen, og en unngikk et systematisk frafall. For å få en så høy svarprosent som mulig ved gjennomføringen av telefonsurveyen, ble det lagt ned en betydelig innsats i forhold til å kvalitetssikre og oppgradere telefonnumrene til stipendmottakerne. Dette gjaldt spesielt for de som hadde fått inkubator- og oppfinnerstipend. Blant disse var det relativt få mulige respondenter i utgangspunktet, noe som gjorde det ekstra viktig å nå så mange som mulig.

Trinn to i surveyen bestod av en elektronisk/postal survey blant alle de som takket ja til videre deltakelse etter den innledende telefonsurveyen. Den elektroniske surveyen ble gjennomført i mars og april 2006 ved hjelp av det web-baserte datainnsamlingsverktøyet QuestBack. Respondentene fikk tilsendt en e-post med link til den elektroniske spørreundersøkelsen. I e-posten var det oppgitt kontaktinformasjon til Nordlandsforskning slik at de som hadde spørsmål om undersøkelsen raskt kunne få avklart disse. I de tilfellene der vi fikk feilmeldinger på e-post adressene, ringte Polarfakta tilbake til respondentene for å få den korrekte adressen. For å få en så høy svarprosent som mulig, ble det gjennomført to purrerunder. Den postale undersøkelsen ble også gjennomført i samme tidsrom. Disse ble purret en gang. Surveyene ble meldt til Datatilsynet i hht regelverket.

2.2.2 Oversikt over spørreskjemaene

Fordi evalueringen omfatter fire ulike stipender med ulike formål, var det en utfordring å gjøre spørreskjemaene mest mulig enkle og praktisk håndterbare samtidig som vi fikk med oss spørsmål som tok opp karakteristikaene ved de forskjellige stipendene. Vi valgte å løse denne utfordringen gjennom å lage en spørreskjemavariant for BU-etablererstipend, en for etablererstipend, en for inkubatorstipend og en for oppfinnerstipend. Alle de fire variantene hadde en stor del som var felles, i tillegg ble det inkludert noen spørsmål som kun gjaldt det enkelte stipendet. For at den respondenten skulle få et så kort spørreskjema som mulig, ble det i utstrakt grad brukt filtre i det elektroniske spørreskjemaet. Disse gjorde at respondentene slapp å svare på spørsmål som ikke var relevante for dem. Bruken av filtre gjorde det også mulig å gjøre spørreskjemaene likere enn hva som ellers ville vært gjennomførbart.

Innholdet i spørreskjemaet ble utformet med utgangspunkt i evalueringens problemstillinger samt analysemodellen. Tidligere evalueringer samt forskning innenfor strategi og entreprenørskap var sentrale i utformingen av de konkrete spørsmålene. I tillegg bidro referansegruppen med innspill for å gjøre spørsmålene mest mulig relevante. Innholdet i spørreskjemaene ble koordinert med data fra kundeeffektundersøkelsene til Innovasjon Norge blant annet for å unngå å stille samme spørsmål flere ganger.

2.2.3 Utvalg og representativitet

Tidsperioden som utvalget av respondenter ble gjort fra, og andelen respondenter sett i forhold til populasjonen, varierer mellom de forskjellige stipendene. For BU-etablererstipend og etablererstipend ble det gjort et utvalg av respondenter fra tre år; 2000, 2002 og 2004. På denne måten fikk vi mange nok respondenter for hvert av årene til at det var mulig å kontrollere for effekten av tid når resultatene skulle vurderes. Resultatene fra Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelser viser at det er små endringer i resultatene fra år til år, slik at disse tre årene vil gi representative resultater også for de øvrige årene.

Blant de som har fått BU-etablererstipend ble det gjort et utvalg på i underkant av 200 stipendmottakere per år, mens førundersøkelsene i INs kundeeffektundersøkelser ble brukt som utgangspunkt for etablererstipend. Dette resulterte i et gjennomsnittsutvalg på 227 tilsagn per år for etablererstipendmottakerne. For de som fikk BU-etablererstipend og etablererstipend utgjorde utvalget en andel på henholdsvis 51 og 36 prosent av populasjonen. Blant de som har fått inkubator- og oppfinnerstipend var antallet stipendmottakere så lavt at alle som har fått tilsagn i perioden ble valgt ut for å få et tilstrekkelig høyt antall for å kunne gjøre sammenligninger mellom de ulike stipendene. Surveyens populasjon og utvalg illustreres nærmere i Tabell 2.1 nedenfor.

Tabell 2.1 Populasjon og utvalg.

	Populasjon ¹⁴		Utvalg	
	N	%	N	%
BU- etablererstipend	1138	100	581	51,1
Etablererstipend ¹⁵	1908	100	681	35,7
Inkubatorstipend	276	100	276	100
Oppfinnerstipend	359	100	359	100
Totalt	3681	100	1897	51,5

Av de 1897 stipendmottakerne som inngikk i utvalget, svarte 1293 på telefonundersøkelsen. Dette tilsvarer en svarprosent på 68 prosent. Av ulike grunner var imidlertid ikke alle disse villig til å delta i oppfølgingsundersøkelsen. Av de 1001 stipendmottakerne som sa seg villig til å delta, fikk vi svar fra 635 personer. Dette er en samlet svarprosent på 63 prosent av de mulige respondentene, mens det tilsvarer en andel på 49 prosent av de som svarte på telefonundersøkelsen. Sett i forhold til utvalget oppnådde vi svar fra 33 prosent, noe som innenfor bedriftsøkonomisk forskning er å anse som relativt bra. Andelen respondenter sett ut i fra populasjonene var på 17 prosent. Hvor mange som har svart innen de ulike stipendene framgår av Tabell 2.2.

Tabell 2.2 Svar på telefonundersøkelsen og oppfølgingsundersøkelsen.

	Svart på telefonundersøkelse		Villig til å svare på oppfølging		Svart på oppfølging	
	N	%	N	%	N	%
BU- etablererstipend	390	100	298	76,4	177	45,4
Etablererstipend	487	100	380	78,0	250	51,3
Inkubatorstipend	178	100	135	75,8	82	46,1
Oppfinnerstipend	238	100	177	74,7	126	53,1
Totalt	1293	100	1001	77,4	635	49,1

For at resultatene skal gjelde for hele populasjonen, er en avhengig av at de som har svart er representative, det vil si at det ikke har skjedd et systematisk frafall av respondenter. Vi gjorde flere statistiske tester for å avdekke hvor vidt dette er tilfelle eller ikke. Fordi mengden bakgrunnsinformasjon om de ulike stipendene varierte, var vi avhengig av å bruke stipendstørrelse og geografisk lokalisering etter distriktpolitisk virkeområde som testkriterier. Resultatene fra analysene viste at utvalget var representativt både i forhold til beløpsstørrelse og distriktpolitisk

¹⁴ De som har fått stipend flere ganger er kun inkludert i populasjonen en gang.

¹⁵ For etablererstipend og BU-etablererstipend inngår kun årene 2000, 2002 og 2004 i populasjonen.

virkeområde. Det synes dermed som om utvalget er representativt for populasjonen i forhold til disse kriteriene.

2.2.4 Kontrollgruppe

For å kunne sammenligne resultatene til stipendmottakerne med en gruppe av tilsvarende nyetableringer, ble det etablert en kontrollgruppe. Populasjonen for kontrollgruppen bestod av alle virksomheter som ble registrert i Brønnøysund registrene i perioden uke 21-24 i 2002, det vil si alle enheter som har ansatte, alle aksjeselskaper og alle enkeltpersonsforetak som er forpliktet til å betale merverdiavgift. Samlet utgjorde dette 3121 registreringer, og alle disse ble forsøkt kontaktet gjennom en postal undersøkelse i uken etter registreringen. Gjennom undersøkelsen ble det oppnådd kontakt med 1048 bedrifter. Ikke alle disse var imidlertid relevante i forhold til å inngå i kontrollgruppen. For at bedriften skulle bli med måtte følgende kriterier oppfylles:

- Bedriften måtte ikke ha fått tilskudd fra SND/IN/SVO
- Respondenten måtte være ansvarlig for bedriftsetableringen
- Bedriften måtte være startet fra grunnen av
- Bedriften måtte ha intensjoner om å sysselsette minst 1 årsverk

Disse kriteriene reduserte antallet respondenter til 776. For å kunne se på resultatutviklingen over tid, er en avhengig av å minst to målepunkter. Det ble gjennomført en oppfølgende undersøkelse både i februar 2004 og mars 2006. Her valgte vi kun ut de som svarte på den første undersøkelsen i 2002 og på den oppfølgende undersøkelsen i 2006. Dette resulterte i at vi sto igjen med 337 respondenter som kunne sammenlignes med gruppen av stipendmottakere. Resultatene av denne sammenligningen vises i kapittel 6.5.

2.3 SEKUNDÆRDATA

Vi har primært benyttet oss av to former for sekundærdata; Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelser og registerdata fra Innovasjon Norge. Kundeeffektundersøkelsene inneholder et bredt spekter av data om de bedriftene som fikk tilsagn fra Innovasjon Norge, men det eksisterer ikke data for alle stipendene. Det eksisterer kun data for etablerstipend for alle årene som inngår i evalueringen, mens inkubatorstipend inngår i kundeeffektundersøkelsene fra og med de som fikk tilsagn i 2003. Kundeeffektundersøkelsene inneholder ikke opplysninger fra de som fikk oppfinnerstipend, mens det er med noen få bedrifter som fikk BU-

etablererstipend. Antallet som fikk BU-etablererstipend er imidlertid for lite til at disse dataene alene kan brukes til analyseformål.

Registerdata fra Innovasjon Norge har vært benyttet for å vurdere i hvilken grad Innovasjon Norge har prioritert ulike målgrupper, samt for å få bakgrunnsinformasjon om prosjektene som surveydataene kan analyseres ut fra. Omfanget av tilgjengelige registerdata varierer mellom de ulike stipendene og over tid. Det er best dekning for etablererstipend og inkubatorstipend. Her er det et relativt ensartet system i hele perioden, men det har blitt gjort noen endringer fra og med 2002 for etablererstipend. Både for BU-etablererstipend og oppfinnerstipend er det slik at tilsagnene i deler av perioden ble bevilget av andre enn SND/IN. Det innebærer at en har to ulike systemer å forholde seg til, og tilgangen på data varierer sterkt mellom disse. Generelt har det vært tilgang til mindre data før sammenslåingen, men det har også tatt en viss tid å tilpasse systemene etter sammenslåingen. For BU-etablererstipend har man samme system som for etablerer- og inkubatorstipend fra 2002, mens det tilsvarende årstallet for oppfinnerstipend er 2005.

3 EN ORGANISASJON – FIRE STIPENDORDNINGER

Evalueringen omfatter fire ulike stipender som har ulik forhistorie. De bevilges over tre ulike departementers budsjetter, og hørte forut for etableringen av Innovasjon Norge hjemme i to ulike virkemiddelorganisasjoner. Med dette utgangspunktet er det rimelig at de ulike stipendtypene har noe ulik innretning, målgrupper og målsettinger. Likevel har de flere fellestrekk, noe som gjør det mulig å foreta en samlet evaluering av dem. Alle virkemidlene er landsdekkende og kan tildeles både innenfor og utenfor virkeområdet, men for noen er det gjort prioriteringer og/eller fordelinger mellom fylkene som tilsier en prioritering av prosjekter innenfor virkeområdet. I dette kapitlet skal vi gå nærmere inn på hvert enkelt av stipendvirkemidlene, samt se på forskjeller og likheter mellom dem. Deretter kommer vi inn på hvordan virkemidlene forvaltes.

3.1 ETABLERERSTIPEND

Etablererstipendordningen omfatter ca. 6-700 stipend per år, og ca 85 millioner kroner går hvert år fra Kommunal- og regionaldepartementets (KRD's) budsjett til dette formålet. I tillegg til dette beløpet er det i samme ramme lagt inn midler til oppfølging/fellestiltak (for eksempel etablereropplæring). I evalueringsperioden har ordningen vært forvaltet av SND, Innovasjon Norge og i noen tilfeller av fylkeskommuner. Etter at ansvarsreformen ble implementert, bevilges midlene fra KRD gjennom rammeoverføringer til fylkeskommunene. Midlene forvaltes av Innovasjon Norges distriktskontorer gjennom en avtale med de respektive fylkeskommunene. Fylkeskommunene angir via tildelingsbrev til distriktskontorene hvordan midlene skal brukes. Flere fylkeskommuner har gjennom sine tildelingsbrev gitt føringer på særskilte vilkår ved tildeling av midler. Slike føringer legges også i de regionale utviklingsprogrammene (RUP'ene) (se avsnitt 3.7.2).

Opprinnelig var etablererstipendordningen et virkemiddel for å redusere arbeidsledigheten, og arbeidsledige var lenge en prioritert gruppe ved tildeling av stipend. I dag er stipendet å betrakte som et distrikts- og næringsrettet virkemiddel. I tildelingsbrev for 2001 gir KRD fylkene/Innovasjon Norge føringer om at *"... stipendet er en ordning for etablerere i alle deler av landet, men med en særlig vekt på etablerere i Distrikts-Norge. Målet er å stimulere til økt etableringsvirksomhet, for å skape varige og lønnsomme arbeidsplasser."* Man henstiller videre om at en ved tildeling av stipend skal legge vekt på *"... tilskuddsbrukens effekter for å sikre bosettingen."* Maksimalbeløpet ble i 2002 hevet fra kr 200 000 til kr 400 000 per

mottaker. Kvinner og unge etablerere er prioriterte målgrupper. Fra 1998 ble det innført et mål om at 40 % av stipendene skal gå til kvinner.

I 2002 er disse styringssignalene tilføyd: *”Ved tildeling av stipend er det viktig å legge vekt på personlige egenskaper hos stipendmottakeren.”* Det understrekes også at *”Det regionale partnerskapet kan gjennom RUP legge føringer på hvilke målgrupper SND skal prioritere ved tildeling av etablererstipend i sitt fylke.”* I forbindelse med ansvarsreformen (2002/2003) ble virkemidler som tidligere var bevilget direkte fra KRD til tiltakene nå kanalisert til fylkeskommunene, og disse skulle selv prioritere midlene. I tilsagnsbrevet for 2003 heter det at: *”Hovedtyngden av midler desentraliseres til fylkeskommunene over en ny post 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling. I samarbeid med regionalt partnerskap fordeler fylkeskommunene rammer til operative aktører som blant annet SNDs distriktskontor.”* Videre heter det i tilsagnsbrevene både i 2003 og 2004 at midlene skal brukes til å bidra til *”...at ungdom og kvinner i større grad får utnyttet sine ressurser.”* og at *”Midlene skal primært nyttes innenfor virkeområdet for de distriktpolitiske virkemidlene.”*

Etablererstipendet kan gis til to faser: Utviklings- og/eller etableringsfasen. Utviklingsfasen defineres til å være arbeid med utvikling av forretningsideen, markedsundersøkelser med mer. Et utviklingsstipend kan brukes til å dekke kostnader som for eksempel egne lønnskostnader (med fratrekk fra evt. annen inntekt, trygd, dagpenger), konsulentbistand, reiseutgifter mm. En stipendmottaker som får midler i utviklingsfasen får imidlertid ikke automatisk midler til etableringsfasen. Etableringsfasen defineres til å omfatte blant annet den perioden hvor første salg skal inntreffe, at bedriften registreres med mer. Stipendet som mottas for etableringsfasen kan også brukes til egen lønn (samme vilkår som ovenfor), konsulentbistand, kortere kurs samt mindre fysiske investeringer med mer. Totalt kan det innvilges inntil kr. 400 000 per etablering, men det gjennomsnittlige beløpet (1999-2005) er kr. 116 767¹⁶. Kvinner og unge etablerere er prioriterte målgrupper. En oversikt over totale bevilgninger til etablererstipend er gitt i Tabell 3.1.

¹⁶ I perioden fra 1999 til 2001 var maksimalbeløpet på 200 000 kr.

Tabell 3.1 Bevilgninger til etablererstipend 1999-2005*

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tilsagnsbeløp i 1000 kr	114 915	100 673	85 606	73 215	86 920	82 106	98 063
Antall tilsagn	1 145	1 022	839	634	672	614	680

Kilde: SND/INs egen statistikk

*Tall fra 1999 og 2000 tilsagnsbeløp. Tall 2001 inkluderer tilsagn til oppfølging/opplæring, tall for årene 2002, 2003, 2004 er eksklusiv tilsagn til oppfølging/opplæring. Tall 2005 er fra INs årsrapport

3.2 BU-ETABLERERSTIPEND

Etablererstipendordningen under Bygdeutviklingsmidlene (BU-etablererstipend) omfatter ca 300 stipend per år. Det bevilges ca 23 millioner kroner årlig til ordningen gjennom midler fra Jordbruksoppkjøret, via Landbruks- og matdepartementet (LMD) til Innovasjon Norge. Virkemidlet var fram til og med 1999 forvaltet av Fylkesmennenes landbruksavdelinger (FMLA), men ble fra 2000 inkludert i Innovasjon Norges virkemiddelportefølje. Vi har valgt å utelate årgangen fra 1999 fra evalueringen fordi det vil være vanskelig å få fram sammenlignbare data på grunn av denne endringen.

BU-etablererstipendet utgjør en del av en større virkemiddelpakke, Bygdeutviklingsmidlene som er begrunnet i landbrukets omstillingsbehov. De enkelte virkemidlene som er inkludert i BU-midlene er tenkt å inngå i ulike faser i en omstillingsprosess. Midler til mobiliseringsarbeid er første fase. Disse midlene forvaltes fortsatt av FMLA. Deretter følger etablererstipendene, midler til bedriftsutvikling og midler til investeringer, som alle forvaltes av Innovasjon Norge.

Målsettingen for BU-etablererstipend er å bidra til etablering av ny, lønnsom virksomhet med ekspansjonsmuligheter i og i tilknytning til landbruket. Stipendet gis bare til etablerere som har landbrukstilknytting. Bosettingsmål og distriktperspektiv blir vektlagt, og kvinner og unge etablerere er prioriterte målgrupper. Det rapporteres imidlertid om store variasjoner mellom fylkene med hensyn på kvinnerettede tiltak. Det oppgis at en bevisst satsing på kvinnerettede tiltak med handlingsplaner gir positivt utslag (Fylkenes bruk av bygdeutviklingsmidler, 2002).

I likhet med etablererstipendet, kan BU-etablererstipendet gis både til utviklings- og etableringsfasen. Forskriftene (2000-04) gir følgende beskrivelse av hva stipendet kan brukes til:

”Stipendet kan omfatte utviklingsfasen, dvs. før etablering eventuelt finner sted (reiseutgifter, konsulentoppdrag, markedsundersøkelser, begrenset prøveproduksjon m.v.) og selve etableringsfasen (mindre investeringer i maskiner, utstyr og bygninger, markedsføring, driftsunderskott i første driftsår m.v.). I tillegg kan stipendmidlene i begge faser omfatte opplæring, egen lønn, barnepass, avløser, fadderordninger og andre oppfølgingstilbud.”

I årene 2001-2004 bestemte Innovasjon Norge selv hvor stor andel av BU-midlene (utviklingstiltak/nye næringer) som skulle brukes til BU-etablererstipend. Fra 2005 er det fylkesmennenes landbruksavdelinger (FLMA) i samråd med det regionale partnerskapet som bestemmer hvor stor andel av BU-midlene som skal gå til etablererstipend. Dette er en del av de regionale prosessene knyttet til utviklingen av regionale utviklingsprogram (RUP).

En gjennomgang av tildelingsbrevene (2000-2005) fra LMD til fylkeskommunene viser at man fra 2000 la sterkere vekt på lokal/regional samordning, blant annet knyttet til Regionale Utviklingsprogram (RUP). LMD ønsket da å dempe de sentrale føringene for bruken av midlene, *”og i større grad overlate til SND-styrene å prioritere bruken av midlene gjennom fylkesvise strategiplaner.”*

I 2003/2004 lanserte LMD satsingen ”Landbruk Pluss”. Målet for ”Landbruk Pluss” er å sikre attraktive bygder og forsterke næringspolitikken gjennom nyskapende virksomhet og en videre effektivisering av det tradisjonelle landbruket. Fokuset på lønnsomhet forsterkes og landbrukets utfordringer knyttet til strukturendringer og internasjonal konkurranse er eksplisitt (2004). I tildelingsbrevet av 2005 åpnes det ytterligere opp for ”regionalisert selvstyre”.

I henhold til Forskrift om midler til bygdeutvikling (LMD 24.01.05) kan det gis stipend inntil 75 prosent av godkjent kostnadsoverslag. I forskrift om midler til bygdeutvikling (LD 20.12.2000) heter det at *”Etablererstipend kan gis med inntil kr 200 000 pr. person for utviklingsfasen og etableringsfasen til sammen.”*. I forskrift om midler til bygdeutvikling (LD 03.12.2001) heter det *”Etablererstipend kan gis med inntil kr 400 000 pr. person/selskap for utviklingsfasen og etableringsfasen til sammen.”* Dette beløpet gjelder fra 2002. Fra 2005 fjernet LMD den øvre beløpsgrensen for dette stipendvirkemiddelet. I perioden 2002-2005 var det gjennomsnittlige stipendbeløpet per prosjekt 81 259. En forklaring til at

dette beløpet er mindre enn for eksempel for etablererstipendene er at det ofte går til mindre etableringer i form av tilleggsnæringer og at stipendbeløpet er en del av en større pakke (jfr. ovenfor). Tabell 3.2 gir en oversikt over omfanget av BU-etablererstipend i evalueringsperioden.

Tabell 3.2 BU-etablererstipend 2000-2005

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tilsagnsbeløp i 1000 kr	33 199	27 900	25 659	28 300	23 200	21 598
Antall tilsagn	557	453	374	350	304	288

Kilde: De årlige rapportene om fylkenes bruk av bygdeutviklingsmidler

3.3 INKUBATORSTIPEND

Inkubatorstipendet ble opprettet i 2001 og har vært i SND/Innovasjon Norges portefølje siden. Ordningen bevilges over KRD's budsjett med et årlig tilskudd på ca 20 millioner kroner. Ordningen omfatter ca 80 stipend per år som gis til personer og bedrifter som er lokalisert i en inkubator som er godkjent av Innovasjon Norge. En annen forutsetning for tildeling av stipend er at forretningsideen har høyt kunnskaps- eller teknologinivå med stort verdiskapingspotensial og høy risiko, og at produktet/tjenesten er aktuelle for et internasjonalt marked. Det stilles ingen formalkrav til søkeren, men personen må kunne sannsynliggjøre at hun/han er i stand til å utvikle forretningsideen og drive en virksomhet.

I KRDs tilsagnsbrev til fylkene/Innovasjon Norge i 2001 sier departementet at målet med inkubatorstipendet er å *”... stimulere til økt etablering av konkurransedyktige, fremtidsrettede og nyskapende virksomheter.”* Stipendet skal ses i sammenheng med SIVAs inkubatorprogram, men kan også gis til andre offentlige og private inkubatorer. Utover dette gis det ingen andre særskilte føringer for inkubatorstipend fra KRD. Men det sies for eksempel i tilsagnsbrevet for 2003 at virkemidlene under kap. 552, post 72 primært skal *”...nyttes innenfor det geografiske virkeområdet for de distriktpolitiske virkemidlene.”*

Inkubatorstipendet kan gis for to år med et maksimalt beløp på kr 400 000 per år, totalt kr 800 000 per prosjekt. Gjennomsnittlig stipendbeløp i perioden 2001-2005 var kr 314 221 per prosjekt. Om en tidligere har mottatt etablererstipend for samme prosjekt skal dette dras fra inkubatorstipendet (KRD, 2001). I likhet med de øvrige stipendene, er også inkubatorstipendet skattepliktig. Tabell 3.3 viser en oversikt over bevilgninger til inkubatorstipend i evalueringsperioden.

Tabell 3.3 Inkubatorstipend 2001-2005

	2001*	2002*	2003*	2004*	2005#
Tilsagnsbeløp i 1000 kr	19 543	18 010	17 440	19 200	20 000
Antall tilsagn	50	53	73	80	87

Kilde: SND/IN's egen statistikk. *Tall 2001 inkluderer tilsagn til oppfølging/opplæring, tall for årene 2002, 2003, 2004 er eksklusiv tilsagn til oppfølging/opplæring. # Tall for 2005 er fra INs årsrapport for inkubatorstipend.

Det kan gis støtte til utviklingsfasen, som defineres som perioden før bedriftsetableringen når man utvikler forretningsideen og planlegger etableringen slik at det kan besluttes om kommersialisering (enten som bedriftsoppstart eller lisensiering av produkt/tjeneste). Pengene kan brukes til egen lønn, konsulentbistand, markedsundersøkelser, reiseutgifter, utarbeidelse av forretningsplan med mer. Etableringsfasen forstås som perioden hvor bedriften etableres, pengene kan da brukes til mindre fysiske investeringer, ekstraordinære kostnader, nettverksbygging og framskaffing av ytterligere kapital.

Til å begynne med var stipendet ikke fordelt på regionkontorene. Man hadde en felles pott og det var "først til mølla" prinsippet som gjaldt. De distriktskontorene som hadde aktuelle kandidater til et inkubatorstipend, hadde mulighet for å tildele et slikt stipend. I 2002 ble man oppmerksom på at denne ordningen førte til skjev regional fordeling, manglende fokus på kvinner, og man mente også at "konkurransen" om sentrale midler kunne lede til noe manglende nøkternhet i forhold til vurderinger av finansieringsbehov. For i større grad å følge KRDs føringer om at virkemidlene primært skal brukes innenfor det distriktspolitiske virkeområdet, valgte man fra 2003 å forhåndsfordele inkubatorstipendet på de regionene der det fantes godkjente inkubatorer. Etter hvert som inkubatorer ble mer vanlig, ble dette flere av distriktskontorene.

Utbredelsen av inkubatorer har økt betydelig i løpet av perioden dette virkemiddelet har eksistert, og det har derfor vært en økning i prosjekter som er aktuelle for inkubatorstipend. Totalrammen for inkubatorstipendet har imidlertid ikke fulgt denne økningen, og midlene oppfattes som svært utilstrekkelig i mange fylker, særlig der tilgangen på aktuelle prosjekter er relativt stor. Selv om det også tildeles etablererstipend til inkubatorbedrifter, opplever noen distriktskontorer at rammen for inkubatorstipend med maksimalt tildelingsbeløp på kroner 800 000, er for liten. Det har derfor vært ønske om å kunne omfordele deler av etablererstipendrammen til inkubatorstipend.

3.4 OPPFINNERSTIPEND

Ordningen med oppfinnerstipend omfatter ca 100 stipend per år. Det bevilges ca 8 millioner kroner til ordningen over Nærings- og handelsdepartementets (NHD's) budsjett. Fram til opprettelsen av Innovasjon Norge i 2004, ble oppfinnerstipendet forvaltet av Statens Veiledningskontor for oppfinnere (SVO). Målsettingen med SVOs virksomhet var å stimulere og medvirke til industriell nyskaping i Norge. NHD ga i perioden med 1999-2000 tre tallfestede resultatindikatorer til SVO knyttet til:

- Antall oppfinnelser/prototyper hvor andre har satset innen tre år
- Andel mottakere av kun utviklingstilskudd som har utviklet sin oppfinnelse innen tre år
- Andel mottakere av både oppfinnerstipend og utviklingstilskudd som har ferdigutviklet sin oppfinnelse innen tre år.

Disse årene hadde SVO også klare føringer fra departementet på distriktssatsing, 1 mill. kr var øremerket til dette.

I 2001 endret departementet resultatindikatorene/målekriteriene (for 2002) til å omfatte:

- Antall lisensavtaler innen tre år
- Antall etableringer innen tre år

hvor en for begge indikatorene ga konkrete mål (antall). Dette året slo også NHD fast at SVO måtte se sine virkemidler i sammenheng med andre virkemidler og institusjoner i nærings- og distriktpolitikken.

I 2004 ble ordningen og SVO innlemmet i Innovasjon Norges portefølje som Veiledning for oppfinnere (VfO). Rådgiverne i VfO er tilknyttet Innovasjon Norge sentralt selv om noen er lokalisert til et distriktskontor (for eksempel i Sør-Trøndelag). Rådgiverne skal bistå distriktskontorene. Målgruppen for stipendet er personer og mikrobedrifter med teknologibaserte ideer i en tidlig fase. Det er viktig at ideene representerer en produktnyhet (som for eksempel kan patenteres), at den kan utnyttes kommersielt og at den har internasjonalt potensial.

Rådgiverne kan først gi en begrenset støtte (per idag¹⁷) maksimalt kr. 25.000 for å avklare potensialet i ideen, først og fremst til reelle kostnader. I en senere fase gis

¹⁷ Beløpet har økt i evalueringsperioden.

så oppfinnerstipendet. Stipendet gis til personer som har en forretningsidé som må utvikles, men hvor ideen/prosjektet allerede har kommet et stykke på vei og har framdrift. Dette innebærer at personen (og/eller andre) allerede har investert en del i prosjektutviklingen. Stipendet skal dekke faktiske kostnader i utviklings- og kommersialiseringsfasen av arbeidet, slik som for eksempel levekostnader og evt. reiser. I tillegg får mottakeren råd og veiledning fra VfO rådgiver. Tabell 3.4 viser en oversikt over bevilgninger til oppfinnerstipend i evalueringsperioden.

Tabell 3.4 Oppfinnerstipend 1999-2005

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tilsagnsbeløp i 1000 kroner	7 800	7 800	7 900	8 100	8 400	8 300	8 300
Utviklingsarbeid og stipend							
Antall årsverk i SVO/VfO som arbeider med oppfinnere	9	9	9	9	11	9	10

Kilde: Tildelingsbrev Nærings- og handelsdepartementet. Beløp for 2004 og 2005 er fra IN, likeledes antall årsverk for årene 2003 og 2005. Antall årsverk 2004 er fra årsrapport. SVO/VfO har kun rapportert antall tilsagn i 2003 (41 stk) og 2004 (42 stk) vi har derfor ikke tatt dette med i tabellen.

3.5 MRS-SYSTEMET

Det er utviklet et eget mål- og resultatrapporteringsystem for Innovasjon Norge (MRS-systemet). Med basis i dette, er det utviklet resultatindikatorer for å operasjonalisere de føringer som ligger i MRS-systemet (Innovasjon Norge, 2004). Entreprenørskapssatsingen er knyttet til Delmål 1 i MRS-systemet som angir at IN skal bidra til økt innovasjon i næringslivet i hele landet. Her er entreprenørskap et av arbeidsområdene. Målet for dette arbeidsområdet er å bidra til økt omfang av lønnsomme nyetableringer. Effektindikatorer som Innovasjon Norge legger vekt på i denne sammenheng er blant annet andel som har etablert virksomhet, andelen av etableringene som er basert på FoU, andel av etableringene som er internasjonalt rettet, andelen av etableringene som er i virksomhet etter 1 og 4 år, sysselsettingsutvikling og økonomisk resultat for etableringene. I tillegg er det satt opp flere aktivitetsindikatorer, herunder indikatorer knyttet til kvinneandel blant søkere og innvilgede stipender, samt antall kommersialiseringer basert på patenter, antall solgte eller lisensierte patenter. Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelser er designet for å gi data i forhold til disse indikatorene ett og fire år etter tildeling. Vi legger derfor ikke vekt på å gi eksakte tall i forhold til hver av disse indikatorene her. Imidlertid vil disse indikatorene, som representerer operasjonalisering av målsettingene med stipendvirkemidlene, danne et viktig bakteppe for å vurdere

resultatene også i evalueringen. Vi vil derfor berøre alle disse områdene i analysen av hvilke resultater som er oppnådd.

3.6 SAMMENLIGNING AV STIPENDVIRKEMIDLENE

Det framkommer av gjennomgangen over at de fire stipendvirkemidlene har flere felles trekk. De er alle personrettede virkemidler, dvs. at det er personer som er mottakere. De kan alle brukes til investeringer, til dekking av faktiske kostnader i forbindelse med utviklingen av ideen eller bedriften, samt til livsopphold i forbindelse med egen arbeidsinnsats i prosjektet. De fire stipendvirkemidlene har imidlertid noe ulik historie og bakgrunn for opprettelse, noe som har ført til noe ulik innretning og ulike målgrupper. Etablererstipendene var i utgangspunktet et tiltak for å bedre sysselsettingen, og har senere blitt et virkemiddel rettet mot å øke antallet levedyktige etableringer. BU-etablererstipendene er en del av virkemidlene rettet mot omstilling i landbruket. Inkubatorstipendene ble opprettet i sammenheng med utvikling av tilbudet med inkubatorer i Norge, og må ses i sammenheng med dette. Oppfinnerstipendene har vært rettet mot å bistå oppfinnere, og har ikke direkte hatt fokus på bedriftsetableringer. Tabell 3.5 oppsummerer forskjeller og likheter mellom de ulike stipendordningene.

De ulike virkemidlene er finansiert over tre forskjellige departementers budsjetter. Dette påvirker også innretningen av dem, siden de ulike departementene har noe ulikt fokus. I tillegg kommer at etablererstipendene etter ansvarsreformen tildeles Innovasjon Norge fra den enkelte fylkeskommune gjennom regionale RUP-prosesser. Det legges derfor føringer og prioriteringer knyttet til denne stipendordningen også på fylkesnivå.

Til tross for ulik historie og ulik departementstilknytning, har de fire stipendordningene mange likhetstrekk. Det legger til rette for en vurdering av en mulig samordning eller sammenslåing av dem. "Virkemiddeljungelen" er lite oversiktlig for etablerere, oppfinnere og andre som har forretningsideer. Siden mottakerne sjelden er opptatt av hvilken merkelapp som er på pengene de mottar og hvilket departement pengene kommer fra, kan det være fornuftig å samordne eller slå sammen stipendordninger for å gjøre det mer oversiktlig for potensielle søkere. Da ville de slippe å forholde seg til hvilken type stipend de er berettiget til i forhold til de kriterier som finnes. Mange av våre informanter internt i Innovasjon Norge mente at en sammenslåing slik sett ville være en fordel. De mente at dette i tillegg til å framstå som enklere ovenfor potensielle søkere, også ville gi Innovasjon Norge større fleksibilitet i forhold til å oppfylle målsettingene. Kom det inn gode prosjekter, kunne man enkelt finne midler til å støtte dem, uten å bli stoppet av

ulike kriterier og rammer for ulike stipendtyper. Man mener at en da vil få større mulighet til å fordele midler der en ser at behovet er størst, og variasjoner i tilgang på ulike typer av prosjekter (f.eks. prosjekter med landbrukstilknytning, prosjekter med internasjonalt potensial) over tid og mellom fylker ville representere mindre utfordringer.

Tabell 3.5 Sammenligning av stipendvirkemidlene

	BU-etablerer stipend	Etablerer stipend	Inkubator stipend	Oppfinner stipend
Bevilgende departement	LMD	KRD	KRD	NHD
Målsettinger	Etablering av ny, lønnsom virksomhet med ekspansjonsmuligheter i og i tilknytning til landbruket	Økt etableringsvirksomhet, for å skape varige og lønnsomme arbeidsplasser	Økt etablering av konkurranse-dyktige, fremtidsrettede og nyskapende virksomheter	Få fram produktnyheter som kan kommersialiseres og som har internasjonalt potensial
Krav til mottaker	Landbruks-tilknytning		Lokalisert i inkubator	Opptak VfO
Prioriteringer	Distrikt Kvinner Unge etablerere	Distrikt Kvinner Unge etablerere		
Maks. stipend	99-01: 200 000 02-04: 400 000 05-: ingen	99-01: 200 000 02-05: 400 000	01-05: 800 000	
Periode som evalueres	2000-2005	1999-2005	2001-2005	1999-2005

På den andre siden gir ulike ”potter” med prioriteringer og målsettinger knyttet til seg, en tydelig strategi for å sikre gjennomføring av de politiske prioriteringene som tilligger hvert stipendvirkemiddel. En sammenslåing av virkemidlene vil overføre et større ansvar for prioriteringene til Innovasjon Norges distriktskontorer, siden det vil være snakk om å prioritere mellom og balansere ut målsettinger og prioriteringer som i mange tilfeller vil være i konflikt med hverandre. Hvordan en slik balansering vil slå ut ved den enkelte distriktskontor gjensår å se. Vi mener at det er rimelig å anta at den overordnede målsettingen i knyttet til innovasjon, internasjonalisering og profilering vil veie tyngst. Innovasjon Norge har et fokus rettet mot prosjekter preget av innovasjon, vekstpotensial og internasjonalt potensial. Dette gjelder også for de fire stipendvirkemidlene. Når dette tolkes

innenfor rammen av hvert enkelt stipend, innebærer det en noe ulik operasjonalisering av disse begrepene for de ulike stipendvirkemidlene. "Vekstpotensial" og "innovasjonsgrad" betyr for eksempel ikke det samme for potensielle BU-etablererstipendprosjekter som for potensielle inkubatorstipendprosjekter. Dersom virkemidlene blir slått sammen til ett, vil man bli "tvunget" til å samordne operasjonaliseringene av disse begrepene. Det betyr i praksis at for eksempel innovasjonsgraden og vekstpotensialet mellom en tilleggsgnæring i landbruket og en spin-off ide fra universitetsmiljøet vil bli vurdert etter de samme kriteriene. Selv om en i noen grad kan ta høyde for dette ved å innføre måltall og prioriteringer, mener vi at det er en fare for at virkemiddelinnsetsen vil vris ved en sammenslåing. Vridningen vil sannsynligvis skje i retning av flere internasjonalt rettede teknologiprojekter med høy innovasjonsgrad og stort vekstpotensial, og færre tildelinger til distriktene, kvinner, og personer med tilknytning til landbruket.

3.7 FORVALTNINGEN AV ORDNINGENE

3.7.1 Organisering og prioritering på distriktskontorene

Innovasjon Norges distriktskontorer (DK'er) er av ulik størrelse, og organiseringen av kontorene er også noe ulik i forhold til saksbehandling. På noen kontor har en organisert seg i team, mens hos andre har man organisert saksbehandlingen slik at en arbeider to og to. Det er vanlig at det er egne saksbehandlere som tar seg av de ulike stipendene, for eksempel er det ofte slik at de saksbehandlere som tidligere arbeidet hos fylkesmannens landbruksavdeling (FMLA), nå arbeider med BU-etablererstipend. Det ligger mye både eksplisitt og taus kunnskap i Innovasjon Norges organisasjon med hensyn på hvilke kriterier som skal tas hensyn til i saksbehandlingen. Å vite hva som er et "godt prosjekt" har både objektive kriterier, men også et element av taus kunnskap som saksbehandlerne opparbeider seg gjennom år av saksbehandling og i møter med etablerere. Ved noen kontor benytter en seg også av for eksempel referansepersoner for å få et inntrykk av stipendsøkere. Saksbehandlerne har fokus på Innovasjon Norges målgrupper, unge, kvinner og distriktskommuner. Dette gir seg utslag i at en tildeler stipend til en større andel av disse målgruppene enn den forholdsmessige andelen blant etablerere generelt (jfr. Tabell 4.2). Innovasjon Norges Mål- og resultatrapporteringssystem (MRS) er et viktig styringsredskap i organisasjonen (jfr. 3.5).

Saksbehandlerne sier at de i noen tilfeller opplever at næringskonsulenter i (særlig) småkommuner henviser opplagte "avslagscase" til Innovasjon Norge i stedet for selv å informere om at en stipendsøker ikke er i prioritert målgruppe. En bedre koordinering av førstelinjetjenesten er nødvendig. En må her vurdere rolledelingen og avgrensinger mellom kommunene og Innovasjon Norge, men dette betinger at

kommunenes næringsavdelinger blir styrket. Det har de siste ti årene skjedd en nedbygging av disse som har medført at Innovasjon Norge kanskje har fått en annen rolle en man har forutsatt eller har ressurser til. Førstelinjetjenesten og koordinering av denne må ses i sammenheng med behov en opplever at bedriftsetablerere har for eksempel i form av oppfølging. I henhold til våre funn etterspør etablererne markedskunnskap, en kompetanse som det ikke nødvendigvis er Innovasjon Norge som skal være kilden til. Her kommer opplæringstiltak slik som etablereropplæring inn. Innovasjon Norge har også etablert en prøveordning med etablerergrupper, som er et lavterskeltiltak for etablerere. Det innebærer at en selvvalgt gruppe etablerere får et mindre beløp til innkjøp av coach-tjeneste slik at gruppen kan yte ”hjelp til selvhjelp”.

En regel som gjelder for all saksbehandling i Innovasjon Norge er at det alltid skal være ”fire øyne” som vurderer en sak. Når det gjelder rådgivning til kunder har man også ganske tydelige kodexer for dette. Saksbehandlere skal ikke gi rådgivning om selve bedriftsetableringen, det er opp til etablererne selv å finne svar på slike spørsmål, gjerne ved hjelp av annet støtteapparat. Saksbehandlerne er oppmerksom på den mulige konflikten ved i å sitte på begge sider av bordet ved at en både hjelper en stipendsøker med en søknad og deretter saksbehandler samme søknad.

I kapittel 5 og 6 ser vi at til tross for noe ulik organisering mellom distriktskontorene, har fordelingen av virkemidlene i henhold til Innovasjon Norges til stor grad blitt oppfylt. Distriktene har fått en andel av midlene, kvinner og unge får ”sine” andeler.

3.7.2 Nærmere om forvaltningen av etablererstipend

Bevilgningene til etablererstipend gis av den enkelte fylkeskommune til Innovasjon Norges distriktskontorer, basert på bevilgninger til fylkeskommunene fra KRD. Dette gir den enkelte fylkeskommune anledning til å gi føringer for bruken av etablererstipendene til distriktskontoret i sin region, enten gjennom tildelingsbrevene til Innovasjon Norge eller gjennom prosessene knyttet til de regionale utviklingsprogrammene. Tabell 3.6 gir en oversikt over hvilke fylkeskommuner som i sine tildelingsbrev gir særskilte vilkår eller føringer for etablererstipend og i korthet hvilke føringer dette er.

Tabell 3.6 Oversikt føringer fra fylkene til Innovasjon Norges distriktskontorer

Fylke	2003	2004	2005
Finnmark	Ikke data	Ikke data	Ikke data
Troms	Generell prioritering av små og mellomstore bedrifter, kvinner, ungdom og distrikt	Fylkesplan og RUP	Fylkesplan og RUP
Nordland	Klare kjønns-, livsfase- og distriktperspektiv.	Klare kjønns-, livsfase- og distriktperspektiv.	Klare kjønns-, livsfase- og distriktperspektiv. Styrket deltakelse av kvinner i næringslivet Entreprenørskap blant unge Samt føringer i tråd med fylkesplanen og utviklingsprogrammet
Nord-Trøndelag	Etablererstipend kan tildeles i hele fylket. Prioriteringer i hht RUP, fylkesplan og det regionale partnerskapet. Tre innsatsområder: - Kompetanseutvikling og nyskaping, - Internasjonalisering og regionalt samarbeid, - Tilrettelegging og bolyst. 40 % av stipendene skal gå til kvinnelige etablerere og 25 % av etablererstipendene skal rettes mot ungdom	Ikke data	Ikke data
Sør-Trøndelag	Det henvises til Fylkesplanen hvor marine ressurser, naturgass, helseteknologi, reiseliv, landbruk er prioriterte områder.	Midlene skal styres aktivt etter fylkestingets signaler Entreprenørskap er prioritert område	Midelen skal styres etter strategiene i felles fylkesplan og samhandlingsprogram med ni prioriterte satsingsområder.

Fylke	2003	2004	2005
Møre og Romsdal	Følge strategisk næringsplan Minst 25 % av stipendene til B- og C-områder Kommuner som deltar i småsamfunnssatsingen/ har omstillingsstatus skal prioriteres Minst 40 % til kvinnelige etablerere, men dette må ikke fungere som et hinder for entreprenørskap. Ungdom under 30 år skal prioriteres Skal ligge på min. landsgjennomsnittet for oppfylling av SNDs kjønns-/livsfasestrategi.	Følge strategisk næringsplan og RUP Entreprenørskap et av ni satsingsområder. Minst 25 % av stipendene til B- og C-områder Kommuner som deltar i småsamfunnssatsingen/ har omstillingsstatus skal prioriteres Minst 40 % til kvinnelige etablerere Ungdom under 35 år skal prioriteres	Følge RUP Minst 25 % av stipendene skal gå til etablerere i B- og C-områder Kommuner som deltar i småsamfunnssatsingen/ har omstillingsstatus skal prioriteres Minst 40 % til kvinnelige etablerere Ungdom under 35 år skal prioriteres
Sogn og Fjordane	Ikke data	INs virkemidler skal bidra til en bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling. Bruk av tilskudd skal bidra til å realisere prosjekt som ikke ville bli gjennomført uten støtte.	Som 2004. I tillegg skal kobling mot andre aktører som SIVA, NFR og BU-midlene vurderes for å sikre helhetlig virkemiddelbruk.
Hordaland	Ikke data	Viser til RUP Hordaland 2004, Tildelingsbrev fra KRD samt Rammeavtale mellom IN og Hordaland fylkeskommune. Oppgir fire ulike områder IN skal rapportere på, men oppgir ingen måltall for disse områdene.	Midlene skal fordeles i hht. RUP. Utpekte satsingsområder er: A1 Energi A2 Marine næringer A3 Maritime næringer A4 Reiseliv A5 Kulturbaserte nær. Innovasjon, livskraftige lokalsamfunn og næringsrettet kompet. IN må synliggjøre hvordan virkemidlene er fordelt regionvis i fylket. (ni regioner)

Fylke	2003	2004	2005
Rogaland	Tilsagnsbrev ikke skrevet dette år	Tilsagnsbrev ikke skrevet dette år	Generelle føringer for IN: Bl.a. nyskaping, reiseliv, mat, maritime næringer, energi og kulturbasert næringsutvikling.
Vest-Agder	Ikke data	Ikke data	Ikke data
Aust-Agder	Etableringer i IKT Etableringer i omstillingsregionene Risør/Øst-regionen og Arendal/Grimstad Koordinering av virkemidler Kvinner skal gis et pre Etablererstipend maks 200.000	Koordinering av virkemidler fra andre aktører Minst 40 % til kvinner Maks 200.000 per prosjekt	Koordinering av virkemidler fra andre aktører Minst 40 % til kvinner Maks 200.000 per prosjekt
Telemark	Det skal legges særlig vekt på kompetanseheving, omstilling, nyetablering, innovasjon og nyskaping i næringslivet. Det skal tas særlig hensyn til søkere fra næringssvake områder, kvinner, arbeidsledige og yrkeshemmede.	Midlene skal brukes i samsvar med fylkesplanen, INs strategi og retningslinjer fra KRD. Kravet til nyskaping må ikke være for strengt. For øvrig er de to føringene fra foregående år tatt med – se 2003.	Drive etablerertjenestene Øke fokus på kulturbasert næring – opprette minst 5 arbeidsplasser Reiseliv Differensiert syn på nyskaping Fokus på Kragerø
Buskerud	Ingen føringer	Føringer i fylkesplanens handlingsprogr. Prioritering av tre kommuner Reiseliv Omstilling i forb. med nedleggelse av forsvarsvirksomhet Nyskaping og innovasjon	Generelle føringer: Nyskaping innovasjon Kompetanse Teknologi Reiseliv Naturbruk

Fylke	2003	2004	2005
Hedmark	Øke antallet nyetableringer i fylket Geografisk prioritering av tre kommuner Minst 40 % av stipendene skal gå til kvinner Ungdom under 30 år prioriteres	Geografisk prioritering av tre kommuner Minst 40 % av stipendene skal gå til kvinner Ungdom under 35 år prioriteres	Som 2004
Oppland	SND skal være proaktiv. Utfordrer SND i hht hvordan SND kan innrette sin næringsrettede virkemiddelbruk for å støtte opp under en regionspesifikk satsing.	Føringer i hht ”Fritt Fram”	Særskilte føringer på virkemiddelbruk, overordnede mål og resultatmål, bla støtte til 30 etablererprosjekt, hvorav min 12 i nye og kreative næringer
Vestfold	Ikke føringer. Følger INs krav om innovasjonshøyde og internasjonalt potensial	Som 2003	Som 2003
Oslo	Prosjekter som innebærer nyskaping, anvendelse av ny teknologi eller nisjepreget virksomhet, med vekstpotensial og bredt marked prioriteres Stipendet skal ha en utløsende effekt for etableringen Det gis ikke stipend til prosjekt innrettet mot lokale markeder, for eksempel innen handel og privat tjenesteyting.	Hovedtyngden av stipend skal gis som startstipend, maks. kr. 100.000 Prioriterte områder: Nyskaping og anvendelse av ny teknologi Potensial for bredt/internasjonalt marked Vekstpotensial Ikke lokale markeder	Hovedtyngden av stipend skal gis som startstipend, maks. kr. 100.000 Prioriterte områder: Nyskaping og anvendelse av ny teknologi Potensial for bredt/internasjonalt marked Vekstpotensial Ikke lokale markeder

Fylke	2003	2004	2005
Akershus	Nyskaping og bruk av ny teknologi Bedrifter med vekstpotensial Bedrifter med internasjonalt marked Kvinner og ungdom prioritert når kravene til prosjektene for øvrig er oppfylt	Nyskaping og bruk av ny teknologi Bedrifter med vekstpotensial Bedrifter med internasjonalt marked Kvinner og ungdom prioritert når kravene til prosjektene for øvrig er oppfylt	Nyskaping og bruk av ny teknologi Bedrifter med vekstpotensial Bedrifter med internasjonalt marked Kvinner og ungdom prioritert når kravene til prosjektene for øvrig er oppfylt
Østfold	Ikke data	Ikke data	Ikke data

Tabellen viser at fylkene i svært varierende grad gir føringer til Innovasjon Norge. Oftest er føringene svært generelle. Der det er spesifikke føringer, innbefatter de oftast en bekreftelse og i noen tilfeller en forsterkning av nasjonale føringer for eksempel knyttet til prioritering av kvinner. I noen fylkeskommuner er det i tillegg gitt føringer om prioritering av visse næringer eller typer av bedrifter eller prioritering av bestemte kommuner.

Regionaliseringen gir mulighet for variasjon mellom fylkene i forhold til bruk/prioriteringer av virkemidlene. Dette er en ønsket utvikling og medfører at virkemidlenes bruk/fordeling er mer i samsvar med regionale behov og prioriteringer. Innovasjon Norge opererer i skjæringspunktet mellom de nasjonale føringene, som blant annet ligger i Mål- og resultatstyringssystemet, og fylkenes prioriteringer. Som vi har sett, er det til nå stor grad av samsvar mellom disse føringene. Men det er likevel en viss fare for at det vil oppstå målkonflikter når flere aktører skal gi føringer på bruk av de samme virkemidlene. Dette kan representere en utfordring for Innovasjon Norges distriktskontorer i forvaltningen av stipendvirkemidlene. Hittil ser det imidlertid ut til at fylkeskommunene i begrenset grad benytter sin mulighet til å legge føringer på virkemidlene tilpasset de regionale behov og utfordringer.

3.8 SAMARBEID MED FYLKESKOMMUNENE, SIVA OG INKUBATORENE

Det er en arbeidsdeling mellom SIVA og Innovasjon Norge. SIVA skal bidra med utviklingsmiljø i form av infrastruktur, inkludert en inkubatorleder, mens Innovasjon Norge tar hånd om individet, i dette tilfellet gjennom inkubator-

stipendene. Vår informant i SIVA oppfatter Innovasjon Norge og SIVA som to likeverdige partnere med ulike roller og at en arbeider for at de virkemidlene respektive organisasjon rår over skal framstå som enhetlig overfor kundene.

Når det gjelder samarbeid mellom SIVA og Innovasjon Norge er det varierende erfaringer og rutiner mellom fylkene. I Nord-Trøndelag er det opprettet egne fagråd i tilknytning til hver enkelt inkubator. Her møtes inkubatormiljøet og Innovasjon Norge regelmessig. På disse møtene diskuteres både samarbeidet mellom Innovasjon Norge og inkubatoren, og enkeltprosjekter lokalisert i eller aktuelle for lokalisering i inkubatoren. På denne måten får Innovasjon Norge inngrep med potensielle søkere i forkant av selve søknaden, samt muligheten til å følge opp tidligere stipendmottakere som befinner seg i disse miljøene. Denne ordningen gjelder både for SIVA-inkubatorer og andre inkubatorer i fylket.

Et annet eksempel på samarbeidsform er fra Nordland. Her er det opprettet et Innovasjonsforum hvor næringshager, kunnskapsparker, fylkeskommunen, SIVA og Innovasjon Norge møtes. Dette skjer på regionalt nivå. SIVA er også med i de regionale partnerskapene i alle fylkene. De opplever i henhold til vår informant at det er tett dialog mellom SIVA og fylkeskommunene. Man anser også dette som nødvendig når fylkeskommunene etter hvert har fått en sterkere rolle i næringsutviklingsarbeidet.

3.9 OPPSUMMERING

- ✓ De fire virkemidlene er bevilget fra tre ulike departement, har ulik historie og har ulike økonomiske rammer i total tildeling.
- ✓ Sammenslåing av virkemidler vil være fordelaktig for Innovasjon Norge sine muligheter for fleksibel bruk av virkemidlene, men vil sannsynligvis gå på bekostning av distriktene, kvinner og unge etablerere til fordel for internasjonalisering, innovasjon og vekstpotensial.
- ✓ Fylkene har ulikt sterke føringer til Innovasjon Norge med hensyn på prioriteringer av midlene. Regionaliseringen har tiltatt de siste årene, hvilket innebærer at Innovasjon Norge i noe større grad får ulike styringssignaler fra regionalt nivå. Hittil har dette imidlertid lite omfang.

- ✓ Samarbeidet mellom SIVA, Innovasjon Norge, inkubatorer og fylkene er ulikt organisert. Partnerskapet medfører at SIVA er til stede på regionalt nivå.

4 STIPENDMOTTAKERNE OG FORRETNINGSIDEENE

Formålet med dette kapittelet er å gi en beskrivelse av stipendmottakerne og forretningsideene. Dette vil gi viktig informasjon om hvordan Innovasjon Norge prioriterer i forhold til ulike målgrupper. Dette vil også danne et bakteppe for tolkning av resultatene i de følgende kapitlene. Kapittelet er delt opp i tre deler. Vi ser først på stipendenes størrelse og hvordan de fordeler seg på noen sentrale målgrupper for Innovasjon Norge. Deretter går vi inn på ulike kjennetegn ved stipendmottakerne før vi til slutt ser på hva som karakteriserer de forretningsideene som har fått stipend.

4.1 STIPENDENES STØRRELSE OG FORDELING

I forhold til en vurdering av hvor vidt de ulike stipendene har gått til de prioriterte målgruppene og hatt ønskede effekter, er det vesentlig å vite noe om hvor store de er og hvordan de har blitt brukt. Tabell 4.1 viser antall stipendmottakere og hva de fikk i gjennomsnittlig tilsagn i perioden fra 1999 til 2005. Det framgår at antall tilsagn varierer sterkt mellom de ulike stipendene. Antall tilsagn er klart høyest blant mottakerne av etablererstipend. Deretter følger BU-etablererstipend, mens inkubatorstipend og oppfinnerstipend kommer relativt likt ut når en ser på dem i den perioden som vi har opplysninger om. Denne rekkefølgen endrer seg når en ser på den gjennomsnittlige stipendstørrelsen. Det mottatte beløpet er klart høyest for de som har fått inkubatorstipend. Her ligger snittet på vel 314 000 kroner i tidsrommet det har eksistert. Stipendstørrelsen er relativt lik for etablererstipend og oppfinnerstipend. Gjennomsnittet ligger på 116 767 kroner for etablererstipend og 112 902 kroner for oppfinnerstipend. De minste stipendene finner en blant BU-etablererstipendene, hvor gjennomsnittet er på 72 185 kroner.

Som det framgår av tabell 4.1 har stipendstørrelsen holdt seg rimelig konstant over tid for oppfinnerstipend, mens det har skjedd en viss økning for BU-etablererstipend fra 1999 og 2000 til perioden fra 2001 til 2005. For mottakere av etablererstipend og inkubatorstipend har det derimot skjedd vesentlige endringer. Etablererstipendene har blitt færre og større. I 1999 og 2000 lå stipendene i gjennomsnitt på henholdsvis 93 621 og 88 440 kroner, mens de i 2004 og 2005 var på 146 571 og 135 241 kroner. Dette gjenspeiler Innovasjon Norges strategi om å "spisse" virkemiddelbruken mot større stipender til de "beste" ideene. For inkubatorstipendene har det vært en motsatt utvikling i stipendstørrelse. Det gjennomsnittlige stipendet har blitt redusert fra 395 601 kroner i 2001 til 238 393 kroner i 2005. Det er grunn til å anta at dette henger sammen med økt utbygging av

inkubatorer, begrensede midler for inkubatorstipend, samordning med etablererstipend slik at inkubatorstipend bare gis utover rammen for etablererstipend, samt at utbygging av ulike typer av inkubatorer medfører at ikke alle inkubatorbedriftene har ideer med like store utviklingskostnader som de mest teknologiintensive ideene.

Et annet spørsmål som er interessant i forhold til å vurdere effekten av stipendene, er hvor mange som har fått stipend flere ganger. Blant mottakerne av oppfinnerstipend er det vanlig å få flere små stipend, noe som illustreres gjennom at 58 prosent av dem har fått mer enn ett stipend. Andelen som har fått flere enn ett stipend ligger på 18 prosent blant mottakerne av inkubatorstipend, mens den er i underkant av 10 prosent for de som har fått etablererstipend og BU-etablererstipend.

Tabell 4.1 Antall stipendmottakere og gjennomsnittlig mottatt beløp¹⁸ 1999-2005

	BU-etablerer stipend		Etablerer stipend		Inkubator stipend		Oppfinner stipend	
	N	Gj.snitt	N	Gj.snitt	N	Gj.snitt	N	Gj.snitt
1999	502	56034	979	93621	#	#	*	*
2000	557	59605	828	88440	#	#	*	*
2001	453	81578	719	113716	46	395609	*	*
2002	344	79959	557	132080	46	417693	*	*
2003	317	86905	578	140691	54	257093	*	*
2004	275	78890	523	146571	60	301000	85	110810
2005	261	78601	561	135241	61	238393	38	117582
1999-2005	2708	72185	4745	116767	267	314221	123	112902
Andel mottakere av mer enn ett stipend	9,7 %		8,8 %		17,6 %		58,4 %	

Stipendet ble innført fra 2001; * Data ikke tilgjengelig

Innovasjon Norge har flere ulike målgrupper som de skal prioritere. Tabell 4.2 viser hvordan antall stipend og gjennomsnittbeløpet fordeler seg i henhold til distriktpolitisk virkeområde, kvinnerettede prosjekter, prosjekter som innebærer internasjonalisering, ungdomsrette prosjekter og investeringsart. Det framgår at andelen prosjekter som kan betegnes som distriktsrettede, varierer sterkt mellom de ulike stipendtypene. Med en andel på 69 prosent, er andelen distriktsrettede prosjekter klart høyest blant mottakerne av BU-etablererstipend. Den nest høyeste

¹⁸ For personer som har mottatt mer enn ett tilsagn i perioden er det beregnet samlet stipendbeløp. Mottatt beløp er korrigert for annulleringer.

andelen av slike prosjekter er å finne blant etablererstipendene (53 prosent), mens andelen er lavest blant de som har fått inkubator- og oppfinnerstipend. Blant disse er det relativt få distriktsrettede prosjekter, henholdsvis 21 og 24 prosent..

Tabell 4.2 Antall mottakere og gjennomsnittsbetrag fordelt på målgrupper

	BU-etablerer stipend¹⁹		Etablerer stipend²⁰		Inkubator stipend²¹		Oppfinner stipend²²	
	N	Gj.snitt	N	Gj.snitt	N	Gj.snitt	N	Gj.snitt
Virkeområde:								
A	40	115718	254	134756	3	233333	1	65000
B	283	80247	1026	98005	8	331000	2	84000
C	395	79143	905	114304	28	382074	5	133000
D	103	69736	301	108257	4	226667	2	93282
E	376	83734	2214	125308	163	277841	32	165711
Andel distriktsrettet	68,6%	67,6%	52,9%	49,4%	21,2%	24,9%	23,8%	15,9%
Kvinnerettet	676	84163	1611	107957	25	310640	1	65000
Andre	520	77377	3017	121050	182	288836	49	147859
Andel kvinnerettet	56,5%	58,6%	34,8%	32,2%	12,1%	12,9%	2,0%	0,9%
Internasjonalisering	42	110821	815	158913	116	300858	27	137815
Andre	1196	80135	3813	107426	91	279501	23	156047
Andel internasjonale	3,5%	4,8%	17,6%	24,0%	56,0%	57,8%	54,0%	50,9%
Unge (<35 år)	191	81171	686	120316	32	269000	3	77667
Andre	1005	81220	2813	125296	175	295578	47	150576
Andel unge	16,0%	16,0%	19,6%	19,0%	15,4%	14,3 %	6,0 %	3,2 %
Investeringsart:								
Planlegging	380	75066	929	105408	26	307558	1	50000
Produksj.utstyr	39	76744	680	97638	2	275000		
Oppstartning	322	88539	2135	118017	74	270446	2	221000
Prod.utvikling	120	97975	588	156728	86	301319	20	133225
Annen	336	75840	340	116143	19	308478	25	147126

Vi har også undersøkt hvor vidt det er forskjeller mellom hvilket gjennomsnittsbetrag som gis i stipend utenfor og innenfor det distriktpolitiske virkeområdet.

¹⁹ Tilsagnsmottakerne i 1999-2001 er ikke inkludert fordi vi mangler opplysninger om målgrupper

²⁰ Det mangler opplysninger om hvor vidt prosjektet har vært ungdomsrettet for en god del av de som har fått stipend i perioden fra 1999 til 2001.

²¹ Tilsagnsmottakerne i 2001 er ikke med fordi vi mangler opplysninger om målgrupper

²² Har kun data for 2005 samt noen få fra 2004

Med unntak for etablererstipend, er det ingen signifikante forskjeller i gjennomsnittbeløp utenfor og innenfor virkeområdet. For etablererstipend er det gjennomsnittlige beløpet på 125 308 kroner utenfor virkeområdet, mens det er på 108 935 kroner innenfor. Denne forskjellen skyldes blant annet at det er en større andel prosjekter som har internasjonalisering som formål utenfor virkeområdet, og disse har fått større stipender (jfr. Tabell 4.2).

Også når det gjelder andelen kvinnerettede prosjekter, er det store forskjeller mellom de fire stipendene. Andelen kvinnerettede prosjekter er lav blant de som har fått inkubatorstipend og oppfinnerstipend. Som det illustreres i Tabell 4.2 ligger andelen på henholdsvis 12 og 2 prosent. Kvinneandelen er klart høyest blant mottakerne av BU-etablererstipend. Her er 57 prosent av prosjektene kvinnerettede, og prosjektene utgjør den tilnærmet samme andelen målt i kroner. 35 prosent av etablererstipendene går til kvinnerettede prosjekter, men kvinnene får her i gjennomsnitt noe lavere stipender enn menn.

Etter etableringen av Innovasjon Norge har internasjonalisering blitt mer sentralt. Andelen prosjekter som fokuserer på internasjonalisering varierer sterkt mellom stipendene. Andelen internasjonalt rettede prosjekter er, som forventet ut fra formålene med stipendene, klart høyest blant de som har fått inkubator- og oppfinnerstipend. Som det vises i Tabell 4.2 ligger andelen internasjonalt rettede prosjekter på 56 og 54 prosent blant disse. Både for etablererstipend og BU-etablererstipend er det få prosjekter som fokuseres på internasjonalisering. Internasjonaliseringsandelen ligger på 18 prosent i den førstnevnte gruppen og kun fire prosent i den sistnevnte. Med unntak for oppfinnerstipend er det et gjennomgående trekk ved de internasjonalt rettede prosjektene at de får høyere tilsagn. For å bruke etablererstipend som et eksempel, så er gjennomsnittlig stipendstørrelse på 158 913 kroner når prosjektet kan betegnes som internasjonalisering, mens det er på 107 426 kroner for de øvrige.

Unge etablerere er også en målgruppe for Innovasjon Norge. Av Tabell 4.2 ser vi at andelen ungdomsrettede prosjekter er lavest blant de som har fått oppfinnerstipend (6 prosent), mens det er små forskjeller mellom de tre resterende stipendene. Ungdomsandelen ligger på 15 til 20 prosent for disse. For alle de fire stipendene er det ingen signifikante forskjeller i beløpsstørrelse mellom de ungdomsrette prosjektene og de øvrige. Definisjonen av ungdomsrettet prosjekt varierer fra 18-30 år og fra 18-35 år i løpet av perioden og kan også variere fra fylke til fylke.

I Tabell 4.2 ser vi også nærmere på hvilke investeringsarter prosjektene som har fått stipend tilhører. Når en ser alle stipendene under ett, er det tre investeringsarter som dominerer; planlegging, oppstart og produktutvikling. Det er imidlertid

store forskjeller i fordelingen mellom de tre investeringsartene for de ulike stipendene. Planlegging skårer høyest blant mottakerne av BU-etablererstipend, oppstartning blant etablererstipend og produktutvikling blant inkubator- og oppfinnerstipend. Både for BU-etablererstipend og etablererstipend er det slik at prosjekter med investeringsarten produktutvikling har fått de høyeste stipendene, mens dette ikke er tilfelle for inkubator- og oppfinnerstipend.

4.2 KJENNETEGN VED STIPENDMOTTAKERNE

Ulike kjennetegn ved stipendmottakerne kan være med på å si noe om hvilke forutsetninger de har for å lykkes med sitt prosjekt. Dette handler blant annet om hvilke faser stipendmottakerne har gjennomført innen de søkte om stipend fra Innovasjon Norge, samt hvilke ressurser de har når det gjelder utdanning og erfaring mm.

4.2.1 Hovedbeskjeftigelse før tilsagn om stipend

I tabellen nedenfor vises det hva som var etablerernes hovedbeskjeftigelse før de fikk tilsagn om stipend fra Innovasjon Norge. Samlet sett var 32 prosent hovedsakelig selvstendig næringsdrivende, 11 prosent både selvstendig næringsdrivende og ansatt, 49 prosent hovedsakelig ansatt og 8 prosent annet. Annetgruppen inkluderer hovedsakelig studenter, arbeidsledige og hjemmearbeidende. Etablerernes hovedbeskjeftigelse varierer en god del ut fra type stipend. Etablererstipendmottakerne skiller seg mest ut. Blant disse var om lag 60 prosent hovedsakelig ansatt, noe som er 20 prosentpoeng høyere enn for de andre stipendene, mens andelen som var hovedsakelig selvstendig næringsdrivende var lavest (20 prosent) blant disse. Andelen som var hovedsakelig selvstendig næringsdrivende og hovedsakelig ansatt var høyest blant de som har fått BU-etablererstipend og oppfinnerstipend. I begge tilfellene lå den på rundt 40 prosent. Et karakteristisk trekk ved inkubatorstipendmottakerne er at 16 prosent hadde oppgitt "annet" som hovedbeskjeftigelse. Studenter utgjør en stor andel av disse. Hvordan de ulike stipendene fordeler seg på de ulike beskjeftigelsene er illustrert i Tabell 4.3.

Tabell 4.3 Hovedbeskjeftigelse før tilsagn om stipend fra IN. Prosent. (n=629)

Hovedbeskjeftigelse	BU-etablerer stipend	Etablerer stipend	Inkubator stipend	Oppfinner stipend
Hovedsakelig selvstendig næringsdrivende	39,2 %	20,5 %	32,1 %	42,3 %
Både selvstendig næringsdrivende og ansatt (50/50 basis)	16,5 %	7,6 %	9,9 %	9,8 %
Hovedsakelig ansatt	39,8 %	61,8 %	42,0 %	42,3 %
Annet	4,5 %	10,0 %	16,0 %	5,7 %
N	176	249	81	123

4.2.2 Gjennomførte faser i etableringsprosessen før tilsagn

Tabell 4.4 viser hvilke av et utvalg sentrale faser stipendmottakerne har vært igjennom innen de søkte om stipend fra Innovasjon Norge. Disse fasene sier noe om hvilke aktiviteter etablererne har gjennomført så langt i etableringsprosessen. Ut fra en samlet vurdering er det relativt store forskjeller mellom de fire stipendtypene. De som har gjennomført de fleste aktivitetene, var mottakerne av inkubatorstipend, etterfulgt av de som har fått oppfinnerstipend, etablererstipend og BU-etablererstipend. Dette indikerer at inkubatorstipendmottakerne mottar støtte noe senere i prosessen enn for eksempel etablererstipendmottakerne, mens BU-etablererstipend i stor grad gis tidlig i prosessen.

Resultatet fra analysen viser at det er relativt stor variasjon mellom stipendene når det gjelder gjennomføring av de ulike fasene. De to eneste fasene hvor skåren er lik, er når det gjelder det å ha en konkret forretningsidé og det å ha fått finansiering fra bank eller andre. 75 til 80 prosent av mottakerne hadde det førstnevnte på søknadstidspunktet, mens 10-15 prosent hadde oppnådd det sistnevnte. Mottakerne av oppfinnerstipend hadde i større grad en de øvrige utviklet et konkret produkt/tjeneste (60 prosent), noe som er naturlig ut fra formålet med dette stipendet. Både for inkubatorstipend og oppfinnerstipend hadde rundt 50 prosent opprettet kontakt med potensielle kunder, mens om lag 1/3 hadde gjort dette for etablererstipend og BU-etablererstipend. Når det gjelder oppfinnerstipend indikerer det kvalitative datamaterialet at det nærmest er et krav at det skal være opprettet kontakt med potensielle kunder før man får stipend. Vi vet imidlertid ikke noe om hvor bindende denne kontakten har vært og heller ikke antallet potensielle kunder en har vært i kontakt med. Det er stor variasjon mellom stipendene når det gjelder hvor mange som hadde utarbeidet forretningsplan. Dette var mest utbredt blant inkubatorstipendmottakere (71 prosent) etterfulgt av etablererstipend (55 prosent), oppfinnerstipend (39 prosent) og BU-etablererstipend (36 prosent).

Tabell 4.4 Fase i etableringsprosessen gjennomført på søkertidspunktet.

	BU-etablerer stipend	Etablerer stipend	Inkubator stipend	Oppfinner stipend
Hadde konkret forretningsidé	79,3 %	78,8 %	80,5 %	75,4 %
Hadde utviklet konkret produkt/tjeneste	39,3 %	46,8 %	39,0 %	59,5 %
Hadde opprettet kontakt med potensielle kunder	29,8 %	34,8 %	51,2 %	54,0 %
Hadde utarbeidet forretningsplan	36,0 %	55,2 %	72,0 %	39,7 %
Hadde investert egne penger i prosjektet	44,4 %	45,2 %	63,4 %	69,0 %
Hadde fått finansiering fra bank eller andre	11,2 %	14,8 %	17,1 %	13,5 %
Hadde skaffet lokaler, maskiner e.l.	28,7 %	32,0 %	46,3 %	21,4 %
Hadde registrert en bedrift	33,7 %	47,2 %	63,4 %	50,0 %
Arbeidet på fulltid med prosjektet	9,6 %	26,4 %	51,2 %	23,8 %
Arbeidet på deltid med prosjektet	47,8 %	39,6 %	32,9 %	54,0 %

Andelen som hadde investert egne penger i prosjektet varierer en del mellom stipendtypene. Om lag 2/3 av de som har fått inkubatorstipend og oppfinnerstipend hadde benyttet egne midler, mens det tilsvarende tallet for de to resterende stipendene lå på 45 prosent. Andelen som hadde registrert en bedrift var høyest for inkubatorstipend (63 prosent), mens det var minst utbredt for mottakere av BU-etablererstipend (34 prosent) noe som kan ha sammenheng med at forretningsideen kan realiseres innen rammen av gårdens selskapsform. Vel halvparten av de som hadde fått inkubatorstipend jobbet på heltid med prosjektet på søknadstidspunktet, mens deltid var mest utbredt for resten.

4.2.3 Stipendmottakernes erfaring

Som nevnt tidligere er stipendmottakernes utdanning og erfaring viktige ressurser som de kan bruke i etableringsprosessen. Tabell 4.5 gir oversikt over stipendmottakernes utdanningsnivå og hvilken erfaring de har på en del utvalgte områder. Når det gjelder utdanningsnivå, er det store forskjeller mellom stipendene. Det høyeste utdanningsnivået er å finne blant de som har fått inkubatorstipend og oppfinnerstipend. Blant de førstnevnte har 55 prosent hovedfag eller mer, mens den

samme andelen for de sistnevnte er på rundt 35 prosent. Utdanningsnivået er lavest blant mottakere av BU-etablererstipend. Her har noe under halvparten grunnskole eller videregående skole. For etablererstipend har et flertall av mottakerne universitets eller høyskoleutdanning av lavere grad som høyeste fullførte utdanning.

Tabell 4.5 Kjennetegn ved stipendmottakerne (andeler)

	BU-etablerer stipend	Etablerer stipend	Inkubator stipend	Oppfinner stipend
<i>Utdanning:</i>				
Antall år etter grunnskole	5,2 år	6,1 år	7,3 år	6,5 år
Grunnskole	5,7 %	4,4 %	1,2 %	2,6 %
Videregående skole	40,8 %	18,4 %	7,3 %	24,6 %
Lavere grad	40,1 %	56,6 %	36,6 %	36,8 %
Hovedfag/mastergrad	12,1 %	18,0 %	46,3 %	28,9 %
Doktorgrad	1,3 %	2,6 %	8,5 %	7,0 %
<i>Erfaring:</i>				
Antall år yrkeserfaring	23,8 år	20,9 år	18,0 år	26,9 år
Antall år ledererfaring	10,9 år	8,9 år	7,3 år	12,4 år
Bransjeerfaring	48,0 %	58,8 %	68,3 %	57,9 %
Porteføljeetablerer	14,9 %	9,4 %	17,5 %	*
Serielle etablerere	8,9 %	18,6 %	21,3 %	*
Teametablering	64,8 %	54,2 %	79,3 %	62,7 %
IN erfaring ²³	12,4 %	6,0 %	13,9 %	*

* Data ikke tilgjengelig

Den typiske stipendmottakeren har både lang yrkes- og lederfaring. Yrkeserfaringen varierer fra 18 år hos de som har fått inkubatorstipend til 27 år hos de som har fått oppfinnestipend, mens ledererfaringen ligger mellom 7 år hos mottakerne av inkubatorstipend og 12 år blant oppfinnerstipendmottakerne. Dette innebærer at de sitter inne med betydelig erfaringsbasert kunnskap på et relativt bredt felt. Dette er positivt, men i mange tilfeller er det også en fordel å ha bransjeerfaring. Resultatene viser at stipendmottakerne har betydelig bransjeerfaring. Bransjeerfaringen er størst for de som har fått inkubatorstipend (68 prosent), mens den er minst for BU-etablererstipend (48 prosent).

Innen entreprenørskapsforskning finner en at de som har erfaring med bedriftsetablering, oppnår bedre resultater enn de som ikke har det. Vi har derfor undersøkt hvor stor andel av stipendmottakerne som eide og drev en annen bedrift

²³ Tidligere erfaring som daglig leder i en bedrift som har mottatt støtte fra SND/SVO/Innovasjon Norge, utenom denne.

da de fikk etablererstipend (porteføljeetablerere) og hvor mange som hadde etablert en bedrift som senere var solgt eller lagt ned (serielle etablerere). Som det framgår av Tabell 4.5, er andelen etablerere med erfaring størst blant mottakerne av inkubatorstipend. Blant disse hadde 39 prosent erfaring, fordelt på henholdsvis 18 prosent porteføljeetablerere og 21 prosent serielle. Andelen med erfaring er relativt lik for BU-etablererstipend og etablererstipend (24-28 prosent). Det er imidlertid relativt flere porteføljeetablerere i den førstnevnte gruppen (15 prosent), mens det er relativt flere serielle etablerere i den sistnevnte (19 prosent). Et fellestrekk ved alle stipendene er at det er få som har tidligere erfaring som daglig leder i en bedrift som har mottatt støtte fra SND/SVO/Innovasjon Norge. Det synes altså å være få gjengangere hos Innovasjon Norge som mottar stipend.

En måte å øke ressurstilgangen som etableringen kan trekke på, er å gjennomføre etableringen sammen med andre. Andelen teametableringer varierer en del mellom stipendene. Andelen er høyest blant inkubatorstipend (79 prosent), mens den er lavest blant etablererstipend (54 prosent).

4.3 KJENNETEGN VED FORRETNINGSIDEENE

I dette kapittelet vil vi se nærmere på etablerernes forretningsideer. Hva kjennetegner dem innholdsmessig, hvilket potensial har de og hvor nyskapende kan de sies å være? Som det framgår av Tabell 4.6 varierer forretningsideenes innhold en god del mellom stipendtypene. For BU-stipendmottakerne fokuserer etableringsprosjektene først og fremst på salg av tjenester (35 prosent) og produksjon av varer (34 prosent). De som har fått etablererstipend sikter seg også inn på salg av tjenester (38 prosent), men de satser i tillegg mer på en kombinasjon av produkter og tjenester (30 prosent). Inkubatorstipendmottakerne fokuserer først og fremst på salg av en kombinasjon av produkter og tjenester (42 prosent). Et annet karakteristisk trekk ved denne gruppen er at 12 prosent satser på lisensiering av teknologi.

Stipendmottakerne ble selv bedt om å karakterisere forretningsideen sin ut fra fem forhold; hvorvidt den var høyteknologisk, kunnskapsintensiv, forskningsbasert, hadde internasjonalt potensial og stort vekstpotensial. Det er store forskjeller i resultatene mellom de ulike stipendene. Ut fra en samlet betraktning er det mottakerne av inkubatorstipend som skårer høyest. De har de mest avanserte ideene samtidig som de har et stort vekstpotensial. Mottakerne av oppfinnerstipend er de som skårer nest høyest. De skårer like høyt som inkubatorstipendmottakerne når det gjelder vekstpotensial, men ideenes innhold er noe mindre høyteknologisk, kunnskapsintensivt og forskningsbasert. Ideene til de som har fått BU-etablerer-

stipend og etablererstipend er relativt kunnskapsintensive, men de er lite høyteknologiske og forskningsbaserte. Ideene har et vekstpotensial, men dette er noe mindre enn for inkubatorstipend og oppfinnerstipend. Forretningsideene til de som har fått BU-etablererstipend har et lite internasjonalt potensial, noe som sannsynligvis skyldes at mottakerne først og fremst har valgt å fokusere på et lokalt/regionalt marked. Det internasjonale potensialet til etablerstipendmottakerne er en del lavere enn for inkubator- og oppfinnerstipend.

Tabell 4.6 Kjennetegn ved forretningsideene. Andeler og gjennomsnittsverdier (skala 1-7, der 1=i liten grad og 7=i stor grad)

	BU-etablerer stipend	Etablerer stipend	Inkubator stipend	Oppfinner stipend
Produksjon av varer	33,9 %	18,3 %	17,3 %	*
Salg av tjenester	34,5 %	38,2 %	19,8 %	*
Kombinasjon av produkter og tjenester	20,2 %	30,1 %	42,0 %	*
Videresalg av produkter/tjenester	3,0 %	5,3 %	4,9 %	*
Lisensiering av teknologi	0,0 %	3,7 %	12,3 %	*
Annet	8,3 %	4,5 %	3,7 %	*
Høyteknologisk	1,66	3,24	4,91	4,11
Kunnskapsintensiv	4,13	5,21	5,90	4,54
Forskningsbasert	2,42	2,92	4,57	3,88
Internasjonalt potensial	2,93	4,60	6,30	6,54
Stort vekstpotensial	5,23	5,66	6,44	6,27

* Data ikke tilgjengelig.

4.3.1 Produktenes og tjenestenes nyhetsgrad

Stipendmottakerne ble spurt om hvordan de vurderte flere ulike påstander knyttet til produktenes og tjenestenes nyhetsgrad. Tabell 4.7 viser hvor stor andel av stipendmottakerne som i stor grad var enig i de ulike påstandene, det vil si hadde krysset av for 6 eller 7 på en skala som gikk fra 1-7. Ut fra en totalvurdering er det en todeling av stipendenes resultater: Nyhetsgraden er vesentlig større for de som har fått oppfinnerstipend og inkubatorstipend enn den er for de som har fått BU-etablererstipend og etablererstipend. Dette er som forventet ut fra målene med stipendene. Sammenligner en BU-etablererstipendene og etablererstipendene, finner en at nyhetsgraden er minst for de som har fått BU-etablererstipend.

Tabell 4.7 Produktenes og tjenestenes nyhetsgrad. Andelen som i stor grad er enig i påstandene (skår 6-7 på en skala fra 1-7, der 1= helt uenig og 7=helt enig).

	BU-stip	Et-stip	Ink-stip	Op-stip
Kundene vil oppleve produktene og/eller tjenestene som noe nytt og ukjent	16,7 %	22,8 %	56,3 %	63,1 %
Få eller ingen konkurrerende virksomheter tilbyr samme typer produkter og tjenester	28,8 %	29,9 %	50,0 %	64,6 %
Teknologien eller framstillingsmåten er ikke alminnelig tilgjengelig	11,5 %	19,0 %	32,8 %	50,0 %
Vi har utviklet nye produkter/tjenester	20,5 %	33,2 %	71,9 %	80,0 %
Vi har utviklet nye produksjonsprosesser	4,6 %	10,9 %	17,2 %	26,6 %
Vi har bedre distribusjon enn det som tidligere eksisterte på markedet	4,6 %	7,1 %	17,2 %	6,3 %
Vi har tatt i bruk nye salgskanaler og/eller markedsføringsformer	10,0 %	10,4 %	18,8 %	14,1 %
Råvarene vi bruker er ikke alminnelig tilgjengelig	16,2 %	10,9 %	7,8 %	4,7 %
Vi har lansert tidligere kjente produkter på nye markeder	13,3 %	6,0 %	14,1 %	9,4 %
Våre produkter/tjenester er svært nyskapende når det gjelder design	8,5 %	17,5 %	21,9 %	50,8 %

I forbindelse med produktenes og tjenestenes nyhetsgrad, er det også interessant å se nærmere på hva nyhetsgraden faktisk ligger i. Selv om andelen er vesentlig forskjellig mellom stipendene, er det tre områder hvor alle skårer høyest. Dette er når det gjelder utvikling av nye produkter og tjenester, at få eller ingen konkurrerende virksomheter tilbyr samme typer produkter og tjenester, samt at kundene vil oppleve produktene og/eller tjenestene som noe nytt og ukjent. De som har fått oppfinnerstipend legger også relativt stor vekt på at teknologien eller framstillingsmåten ikke er alminnelig tilgjengelig og at produktene/tjenestene er nyskapende når det gjelder design. I forhold til de andre etablererne er det en relativ høy andel BU-etablererstipendmottakere som anser at de bruker råvarer som ikke er alminnelig tilgjengelig.

4.4 OPPSUMMERING

Bruk av stipendene

- ✓ Inkubatorstipendmottakerne mottar de desidert høyeste gjennomsnittlige stipendbeløpene, i gjennomsnitt 3,5-4 ganger så mye støtte som BU-etablererstipendmottakerne og 2,5-3 ganger så mye som etablererstipend- og oppfinnerstipendmottakerne.

- ✓ Oppfinnerstipendmottakere mottar oftere stipend mer enn en gang enn de øvrige stipendmottakerne.
- ✓ Oppfinnerstipend og inkubatorstipend gis først og fremst til personer lokalisert i sentrale strøk, mens BU-etablererstipend og etablererstipend i større grad går til personer bosatt innenfor virkeområdet. Det er likevel slik at nesten halvparten av etablererstipendmottakerne er lokalisert utenfor virkeområdet.
- ✓ Etablererstipend og BU-etablererstipend har i sine tildelinger en tydelig prioritering av kvinnerettede prosjekter. 57 prosent av BU-etablererstipend-prosjektene regnes som kvinnerettede, mens andelen kvinnerettede prosjekter blant etablererstipendene er 35 prosent. 12 prosent av inkubatorstipend-prosjektene og 2 prosent av oppfinnerstipendprosjektene regnes som kvinnerettede.
- ✓ Det er ikke store forskjeller i gjennomsnittlig mottatt beløp for kvinnerettede prosjekter sammenlignet med andre prosjekter. Kun for etablererstipend mottar kvinnerettede prosjekter noe lavere støttebeløp i gjennomsnitt enn andre prosjekter, mens det for inkubatorstipend og BU-etablererstipend er motsatt.
- ✓ Andelen prosjekter rettet mot unge (18-30/35 år) er minst blant oppfinnerstipendene, men noenlunde lik for de øvrige virkemidlene. Andelen ligger under 20 prosent for alle virkemidlene. Det er ikke forskjeller i gjennomsnittlig støttebeløp mellom ungdomsrettede og andre prosjekter.
- ✓ Prosjekter som kan karakteriseres som internasjonalt rettet er mest vanlig blant inkubatorstipend- og oppfinnerstipendmottakere. Her kan vel halvparten av prosjektene karakteriseres på denne måten.

Kjennetegn ved stipendmottakerne

- ✓ Da de fikk stipend var 30 prosent hovedsakelig selvstendig næringsdrivende og knappe 50 prosent hovedsakelig ansatt.
- ✓ De som hadde gjennomført flest aktiviteter i etableringsprosessen før de fikk stipend var mottakerne av inkubatorstipend, etterfulgt av de som har fått oppfinnerstipend, etablererstipend og BU-etablererstipend.
- ✓ Mottakerne av inkubator- og oppfinnerstipend har det høyeste utdanningsnivået, mens de som har fått BU-etablererstipend har det laveste.
- ✓ Mottakerne av alle fire stipendene har både lang yrkes- og lederfaring. Halvparten til 2/3 av dem har bransjeerfaring.
- ✓ Andelen med etablererfaring da de fikk stipend var størst blant mottakerne av inkubatorstipend. Blant disse hadde om lag 40 prosent erfaring.
- ✓ Teametableringer er utbredt. Andelen er høyest blant inkubatorstipend (79 prosent) og lavest blant etablererstipend (54 prosent).

Kjennetegn ved forretningsideene

- ✓ Forretningsideenes innhold varierer en god del mellom stipendene. BU-stipendmottakerne fokuserer først og fremst på salg av tjenester og produksjon av varer. De som har fått etablererstipend satser på salg av tjenester og en kombinasjon av produkter og tjenester, mens inkubatorstipendmottakerne først og fremst tar sikte på salg av en kombinasjon av produkter og tjenester.
- ✓ Inkubatorstipendmottakerne har de mest avanserte forretningsideene samtidig som de har et stort vekstpotensial. Mottakerne av oppfinnerstipend har også ideer med et høyt vekstpotensial, men de er noe mindre høyteknologiske, kunnskapsintensive og forskningsbaserte.
- ✓ Forretningsideene til de som har fått BU-etablererstipend og etablererstipend er relativt kunnskapsintensive, men de er lite høyteknologiske og forskningsbaserte. Ideene har et vekstpotensial, men dette er noe mindre enn for inkubator- og oppfinnerstipend.
- ✓ Produktenes og tjenestenes nyhetsgrad er vesentlig større for de som har fått oppfinner- og inkubatorstipend enn den er for de som har fått BU-etablererstipend og etablererstipend.

5 INNOVASJON NORGES ROLLE

I dette kapittelet ser vi nærmere på Innovasjon Norges rolle i forhold til utvikling av ideene og bedriftene. Vi går inn på hvordan stipendmottakerne fikk kjennskap til Innovasjon Norge, hvorfor de valgte å søke, hvem som har bidratt til utvikling av prosjektideen og hva de har fått av råd/veiledning. Vi ser også på hvilke områder stipendmottakerne ønsker oppfølging etter de har fått oppfølging fra Innovasjon Norge, samt og inkubatorenes rolle.

5.1 ARBEIDET MED Å FÅ FRAM GODE PROSJEKTER

5.1.1 Kjennskap til Innovasjon Norge

For å best mulig kunne innrette sitt informasjonsarbeid, er det viktig for Innovasjon Norge å vite hvilke kanaler som fungerer for å bidra til økt kjennskap til organisasjonen og dens tjenester. I Tabell 5.1 presenterer vi en oversikt over hvordan de fire ulike gruppene av stipendmottakere fikk kjennskap til Innovasjon Norge.

Det framgår at rundt 50 prosent av stipendmottakerne kjente til Innovasjon Norge fra tidligere. Et interessant spørsmål blir dermed hvordan de resterende stipendmottakerne fikk kjennskap til Innovasjon Norge? Her er det en del forskjeller mellom stipendene. For mottakerne av *BU-etablererstipend* er de kommunale næringsetatene en viktig informasjonskilde. Bekjente og andre etablerere, omtale/annonse i pressen og rådgivere/konsulenter er også viktige kanaler for å nå denne gruppen, mens internett og brosjyrer er mindre viktig. For mottakerne av *etablererstipend* er også de kommunale næringsetatene en viktig informasjonskilde. I tillegg er bekjente og andre etablerere, annonser i pressen, konsulenter og internett sentrale informasjonskilder. For mottakerne av *inkubatorstipend* er inkubatorlederen den klart viktigste informasjonskilden, men også rådgivere/konsulenter og internett/brosjyrer spiller en viss rolle. De som har fått *oppfinnerstipend* har internett og brosjyrer som sin viktigste informasjonskanal, men også bekjente, internett og annonser i pressen er en måte å nå denne typen kunder på. Ser en alle stipendene under ett, innebærer disse resultatene at det er nødvendig å bruke et relativt bredt spekter av informasjonskanaler for å nå denne målgruppen.

Tabell 5.1 Hvordan de fikk kjennskap til Innovasjon Norge og stipendordningene²⁴

	BU-etablerer stipend	Etablerer stipend	Inkubator stipend	Oppfinner stipend
Kjente IN fra tidligere	52 %	48 %	52,4 %	48 %
Ble oppsøkt av INs ansatte	3,4 %	1,6 %	6,1 %	4,8 %
Fra kommunal næringsetat	45,3 %	19,2 %	8,5 %	5,6 %
Fra rådgiver/konsulent	11,7 %	15,6 %	17,1 %	5,6 %
Fra omtale i pressen/annonse	14,5 %	17,6 %	11,0 %	11,9 %
Fra internett/brosjyrer	8,4 %	14 %	17,1 %	15,9 %
Fra andre bedriftsledere	3,4 %	10,8 %	8,5 %	4 %
Fra bank	1,1 %	2,8 %	1,2 %	1,6 %
Fra bekjentskaper/andre etablerere/oppfinnere	16,2 %	20 %	13,2 %	13,5 %
Fra inkubatorleder	3,4 %	-	42,7 %	2,4 %
Annet	5,6 %	10 %	3,7 %	10,3 %

Et fellestrekk ved resultatene for alle stipendene er at det er en svært liten andel av stipendmottakerne som fikk kjennskap til Innovasjon Norge gjennom deres proaktive arbeid, for eksempel utedager.

I henhold til våre informanter i Innovasjon Norge oppfattes proaktivitet til å være for eksempel å reise rundt og holde foredrag, møte med næringshager og kommuner, delta på kurs med forelesninger samt finansiere etablereropplæring. Resultatene fra intervjuene viser at den proaktive aktiviteten er svært ulik mellom fylkene. Når det gjelder etablererstipend, er det noen fylker som har små midler og mange søkere. De opplever at de ikke har behov for å opptre proaktivt for å få kunder. Andre distriktskontorer, kanskje spesielt i distriktsfylkene, opplever at det er viktig å være aktiv for å få inn gode prosjekt. Det er også slik at det kan være en viss konkurranse mellom by og distrikt i forhold til etablererstipendene. I noen fylker har man mange gode prosjekt i byene, mens det oppleves som vanskelig å oppdrive gode prosjekt i distriktene. Når det gjelder BU-etablererstipend, går kontakten via de kommunale landbrukskontorene som har en formell rolle i forhold til dette stipendtilbudet. Det påligger da kommunene et større ansvar i forhold til å rekruttere søkere.

²⁴ For enkelthets skyld bruker vi her IN som en samlebetegnelse for Innovasjon Norge og tidligere organisasjoner. I spørreskjemaet er både SND og SVO benyttet i tillegg til Innovasjon Norge når disse spørsmålene er stilt.

5.1.2 Hvorfor søke Innovasjon Norge om stipend?

Stipendmottakerne ble spurt om hvorfor de valgte å søke Innovasjon Norge om stipend. De fikk velge mellom ti ulike faktorer. Ni av disse ble stilt til respondenter i alle gruppene, men inkubatorstipendmottakerne fikk et tilleggsspørsmål. Tabell 5.2 viser hvilken vekt stipendmottakerne la på disse faktorene.

Tabell 5.2 Faktorer som hadde betydning for at etablererne søkte om stipend fra IN. Gjennomsnittsverdier (skala 1-7, der 1=ingen betydning og 7=stor betydning)

	BU-etablerer stipend	Etablerer stipend	Inkubator stipend	Oppfinner stipend
Manglende evne eller vilje til finansiering fra andre kilder	2,85	3,47	4,62	4,65
Annen finansiering var kostbar	4,22	4,50	4,44	4,74
Å få finansiering som tilskudd i stedet for lån	5,65	5,69	5,59	5,64
Stipendet ville utløse annen finansiering	3,13	3,36	4,14	3,56
Stipendet reduserte risikoen med prosjektet	5,33	5,17	5,51	5,11
Stipendet kunne brukes til å dekke levekostnader	3,40	4,06	4,46	3,49
IN kunne bidra med kompetanse, råd og veiledning	3,71	3,53	3,33	4,57
IN kunne sette med i kontakt med viktige personer	3,25	3,01	3,21	4,04
Stipend ville vise at noen trodde på ideen	4,92	4,86	4,96	4,90
Stipend var en forutsetning for å kunne være i inkubatoren	-	-	3,90	-

Ikke overraskende er muligheten til få finansiering som tilskudd i stedet for lån den viktigste faktoren for at mottakerne valgte å søke om stipend i alle fire gruppene. Den nest viktigste faktoren er at stipendet reduserer risikoen med prosjektet, mens det at en får stipend viser at noen tror på ens ide kommer dernest. Den fjerde viktigste årsaken som BU-etablererstipendmottakerne, etablererstipendmottakerne og oppfinnerstipendmottakerne oppgir som søknadsgrunn, er at annen finansiering

er kostbar. Inkubatorstipendmottakerne oppgir på sin side manglende evne eller vilje til finansiering fra andre kilder som fjerde viktigst. En mulig årsak til dette er at inkubatorstipendmottakere har høyere risiko på sine innovasjonsprosjekt. Dette gjelder også for oppfinnerstipendmottakerne, mens det er av mindre betydning for etablererstipendmottakerne og BU-etablererstipendmottakerne. Videre ser vi at det for BU-etablererstipendmottakerne og oppfinnerstipendmottakerne er litt mindre viktig at stipendet kan brukes til å dekke levekostnader, mens det er noe mer viktig for etablerer- og inkubatorstipendmottakerne. For oppfinnerstipendmottakerne er det også viktig at Innovasjon Norge bidrar med kompetanse, råd og veiledning, noe som sannsynligvis avspeiler denne ordningens innretning. I markedsføringen av VfO fokuseres det mer på rådgivning enn penger. Vi vil komme nærmere inn på råd og veiledning i kapittel 5.1.4.

5.1.3 Hvilke aktører bidrar mest til utvikling av prosjektet?

Etablererne ble spurt om i hvilken grad tolv ulike aktører har bidratt til utvikling av etableringsprosjektet/oppfinnerprosjektet fra ideen og fram til i dag. Tabell 5.3 viser hvor stor andel som har fått bidrag eller ikke til utvikling av prosjektet fra aktørene samt hvor stor betydning aktørene har hatt i gjennomsnitt for prosjektene der de har bidratt (skala 1-7, der 1=lite bidrag og 7=stort bidrag). Når det gjelder andelen som har bidratt til utvikling av prosjektet, er det ikke overraskende at den er aller høyest blant etablererne selv. SND/IN/VfO har også vært involvert i en svært stor andel (rundt 95 prosent), noe som er naturlig i og med at organisasjonen har bidratt med finansiering. Andre aktører som i stor grad har tatt del i utviklingsprosessen er kunder, leverandører, etablereropplæring/rådgiver og dagens eiere. Det er imidlertid en viss variasjon mellom stipendmottakerne når det gjelder disse. Kunder og leverandører har i noe større grad bidratt for mottakerne av etablerer- og inkubatorstipend, mens andelen bidrag fra etablereropplæring/rådgiver og dagens eiere er størst blant de som har fått inkubatorstipend.

Tabell 5.3 Bidrag til utvikling av prosjektet fra ulike aktører. Andel som har fått bidrag og gjennomsnittsverdier (skala 1-7, der 1=lite bidrag og 7=stort bidrag)²⁵

	BU-etablerer stipend		Etablerer stipend		Inkubator stipend		Oppfinner stipend	
	%	Gj.sn	%	Gj.sn	%	Gj.sn	%	Gj.sn
Etablererne/ oppfinnerne	95,0	6,46	98,8	6,68	100	6,73	97,5	6,76
Dagens eiere	53,6	6,32	64,8	6,27	91,4	6,04	72,6	6,31
Ansatte	24,6	3,45	41,6	5,57	64,6	6,02	46,0	5,14
SND/IN	93,9	4,03	96,4	4,01	97,5	4,15	82,3	3,71
SVO/VfO	15,6	1,43	30,4	1,86	45,1	2,05	94,4	4,02
Norges eksportråd	15,1	1,52	27,6	1,32	45,1	1,62	90,3	1,84
Kommunal næringsetat	54,2	3,25	57,6	2,63	53,6	2,27	43,5	2,11
FoU-institusjon	26,3	2,40	36,8	2,27	70,7	3,14	53,2	3,11
Kunder	65,4	4,13	83,6	4,39	89,0	4,37	68,5	3,86
Leverandører	46,4	3,11	60,8	3,46	73,1	3,58	54,8	3,12
Inkubator	18,4	2,06	35,2	2,63	89,0	3,74	37,1	2,02
Etablereropplæring rådgiver	65,4	3,48	68,8	3,02	80,4	2,59	55,6	2,41

Når det gjelder i hvilken grad etablererne opplever bidraget fra de ulike aktørene som betydningsfullt, er det ikke overraskende etablereren/oppfinneren selv, dagens eiere og bedriftens ansatte som har hatt størst betydning. For mottakerne av BU-etablererstipend er det imidlertid slik at de ansatte har vesentlig mindre betydning for prosjektutviklingen enn for de andre stipendene, noe som trolig skyldes en større bruk av små deltidsansettelser her. Andre faktorer som også har en viss betydning for prosjektutviklingen er kunder og SND/IN/VfO, men sammenlignet med de tre førstnevnte faktorene er betydningen en god del mindre. Oppfatningen er altså at Innovasjon Norge har bidratt til prosjektet, men at dette bidraget tross alt er begrenset. Bidraget fra Innovasjon Norge oppleves imidlertid som større enn fra kommunale næringsetater, FoU-institusjoner og inkubatorer der disse har vært involvert. Deltakelse på etablereropplæring og hjelp fra konsulenter har totalt sett relativt liten betydning for prosjektutviklingen, men betydningen er noe høyere for de som har fått BU-etablererstipend.

²⁵ Antall som oppgir at kategorien er relevant for dem. De som har krysset at alternativet ikke er relevant, er tatt ut for hver kategori når gjennomsnitt er beregnet.

5.1.4 Råd og veiledning

Stipendmottakerne ble spurt om i hvilken grad de hadde forventet hjelp og rådgivning/veiledning fra Innovasjon Norge på en rekke områder (skala 1-7, der 1=i liten grad og 7=i stor grad), om de har fått hjelp og rådgivning/veiledning eller ikke og hvor fornøyd de er med den (skala 1-7, der 1=i liten grad og 7=i stor grad). Resultatene på de to første spørsmålene er vist i Tabell 5.4, mens Tabell 5.5 angir hvor fornøyde de som har fått hjelp, er med denne bistanden.

Som det framgår av Tabell 5.4, forventer stipendmottakerne først og fremst hjelp og råd/veiledning knyttet til Innovasjon Norges primæroppgaver. De har relativt store forventninger om å få hjelp til å redusere den finansielle risikoen ved etablering, hjelp til å dekke deres kapitalbehov og råd og veiledning i forbindelse med søknaden. Det er også på disse områdene de i størst grad sier de har mottatt hjelp. Imidlertid varierer andelen som har fått hjelp på disse områdene noe mellom stipendordningene. Det er færre av de som har fått BU-etablererstipend som har fått hjelp (62-66 prosent) enn det er blant de øvrige stipendmottakerne (83-94 prosent). Dette til tross for at de synes å ha omtrent samme forventninger til denne typen bistand som de øvrige. En forklaring kan være at kommunene her i større grad ivaretar rollen som Innovasjon Norge har for de andre stipendmottakerne når det gjelder råd og veiledning i forbindelse med søknaden, samt etter at tilsagnet var innvilget.

Andre områder der stipendmottakerne til en viss grad også har forventninger til Innovasjon Norge er knyttet til det å få fram potensialet i ideen og råd/veiledning etter at stipendet er innvilget. Også her er andelen som oppgir at de har fått slik hjelp, relativt høy, men noe lavere enn for primæroppgavene. For øvrig er andelen som oppgir å ha fått hjelp innenfor de ulike områdene fallende i samsvar med hvor sterkt de uttrykker forventning om slik hjelp.

Det ble stilt noen ekstra spørsmål til mottakerne av oppfinnerstipend. Det viser seg at det aller viktigste for respondentene i denne i gruppen er å få hjelp til å søke patent, mønster/designbeskyttelse eller registrere varemerke. De uttrykker faktisk større forventninger til hjelp på dette området, enn på området knyttet til finansiering. Det er også en høy andel som har fått slik hjelp, selv om andelen er noe lavere enn på finansieringssiden. Innovasjon Norge markedsfører da også sitt VfO-tilbud i større grad som kompetansebistand, særlig på dette feltet, og de bruker også relativt store ressurser til å yte slik bistand. Denne måten å jobbe på er nokså forskjellig fra det som gjelder for de øvrige stipendordningene, der Innovasjon Norges ansatte i stor grad blir saksbehandlere.

Tabell 5.4 Forventninger til Innovasjon Norge. Gjennomsnitt (skala 1-7, der 1=i liten grad og 7=i stor grad) og andel som har mottatt hjelp (prosent).

	BU-etablerer stipend		Etablerer stipend		Inkubator stipend		Oppfinner stipend	
	Forv.	Hjelp	Forv.	Hjelp	Forv.	Hjelp	Forv.	Hjelp
Råd og veiledning i forbindelse med søknaden	4,16	62,4%	4,28	87,2%	4,09	85,3%	4,58	90,4%
Dekke mitt kapitalbehov	4,33	65,6%	4,51	94,0%	4,48	89,0%	4,14	85,7%
Redusere den finansielle risikoen ved etableringen	4,66	63,2%	4,68	90,0%	4,88	90,2%	4,25	82,5%
Råd og veiledning etter at tilsagnet var innvilget	3,54	52,8%	3,82	75,6%	3,77	80,4%	4,08	74,6%
Hjelp til å få fram potensialet i ideen	3,64	54,0%	3,52	71,6%	3,63	78,0%	3,87	73,0%
Utvikling av bedriftens kompetanse	3,27	50,0%	2,92	63,2%	3,09	79,2%	-	-
Utvikling av bedriftens nettverk	3,16	51,2%	3,08	65,6%	3,79	71,2%	-	-
Sette meg i kontakt med kompetansemiljøer	3,25	49,6%	3,14	64,4%	3,54	76,8%	3,88	69,8%
Hjelp til å skaffe viktige kontakter	3,14	48,8%	3,10	64,8%	3,51	78,0%	3,89	65,8%
Hjelp til produkt-/tjenesteutvikling	2,90	40,0%	2,69	59,6%	2,78	74,4%	-	-
Hjelp til å utvikle prototyp	-	-	-	-	-	-	3,16	59,5%
Faglig bistand i forhold til utvikling av min ide	-	-	-	-	-	-	3,46	65,0%
Hjelp til å identifisere riktige markeder	-	-	-	-	-	-	3,48	62,6%
Hjelp til å søke patent, mønster/designbeskyttelse eller registrere varemerke	-	-	-	-	-	-	5,06	78,5%

Våre informanter i Innovasjon Norge har en ganske klar oppfattning om sin rolle som rådgivere/veiledere, som en uttrykte det:

Vi er ikke rådgivere, men veiledere. En rådgiver gir råd, veiledning det er mer å stille spørsmål og vise hva som finnes, hjelpe til å finne fram, slik at de selv kan bestemme hva de skal gjøre. Vår rolle er å finne ut hva de har behov for, og hjelpe dem å finne noen som kan hjelpe dem med det.

De var ganske klare på at de hadde en rolle som saksbehandlere og at denne ikke måtte forveksles og blandes med rådgivning, man er derfor ganske klar på hvilken rolle man som saksbehandler skal ha i forhold til søknadsskriving. Når det gjelder oppfinnerstipend er situasjonen derimot annerledes, der har saksbehandlerne en klar rådgiverrolle og er kanskje til og med også pådrivere i prosessen.

Ulike karakteristika ved forretningsideen kan også ha betydning for hvilke forventninger stipendmottakerne har til Innovasjon Norge. Her har vi undersøkt hvor vidt forventningene er forskjellige når ideene kan betegnes som henholdsvis høyteknologiske, kunnskapsintensive, å ha internasjonalt potensial og å ha vekstpotensial. Med unntak for de ideene som er høyteknologiske, viser analysene at det er klare forskjeller i forventningene til Innovasjon Norge ut fra disse dimensjonene. De stipendmottakerne som har kunnskapsintensive ideer, forventer i sterkere grad hjelp til å dekke kapitalbehovet, hjelp til å redusere den finansielle risikoen ved etableringen og hjelp til utvikling av bedriftens nettverk. De som har ideer med et internasjonalt potensial og/eller vekstpotensial forventer i større grad råd og veiledning etter tilsagnet var innvilget, hjelp til utvikling av bedriftenes nettverk, hjelp til å sette dem i kontakt med kompetansemiljøer og hjelp til å skaffe dem viktige kontakter. I tillegg forventer stipendmottakerne som har ideer med vekstpotensial i større grad hjelp fra Innovasjon Norge til å dekke kapitalbehovet og til produkt-/tjenesteutvikling. Mottakere med ideer som er mer kunnskapsintensive, internasjonalt rettet og med vekstintensjoner har altså større forventninger til Innovasjon Norge enn de øvrige.

Tabell 5.5 viser hvor fornøyde de stipendmottakerne som har fått hjelp og rådgivning/veiledning fra Innovasjon Norge på de ulike områdene, er med denne bistanden. Mest fornøyde er mottakerne med de områdene som er Innovasjon Norges primæroppgaver; at Innovasjon Norge reduserte den finansielle risikoen ved prosjektet, råd og veiledning i forbindelse med søknaden, og dekke kapitalbehovet. Oppfinnerstipendmottakerne er også godt fornøyd med Innovasjon Norges bistand i forbindelse med søknad om patent eller annen beskyttelse.

Tabell 5.5 Tilfredshet med hjelp og råd/veiledning fra IN. Gjennomsnittsverdier (skala 1-7, der 1=i liten grad og 7=i stor grad)²⁶.

	BU-etablerer stipend	Etablerer stipend	Inkubator stipend	Oppfinner stipend
Råd og veiledning i forbindelse med søknaden	4,40	4,68	4,50	5,05
Hjelp til å få fram potensialet i ideen	3,67	3,62	3,48	4,17
Dekke mitt kapitalbehov	4,31	4,52	4,21	4,11
Redusere den finansielle risikoen ved etableringen	4,41	4,73	4,59	4,11
Råd og veiledning etter at tilsagnet var innvilget	3,42	3,38	3,36	4,09
Utvikling av bedriftens kompetanse	3,06	2,88	2,94	-
Utvikling av bedriftens nettverk	3,14	2,95	3,12	-
Sette meg i kontakt med kompetansemiljøer	3,10	2,86	3,16	3,69
Hjelp til å skaffe viktige kontakter	2,91	2,72	3,05	3,45
Hjelp til produkt-/tjenesteutvikling	2,73	2,58	2,69	-
Hjelp til å utvikle prototyp	-	-	-	3,63
Faglig bistand i forhold til utvikling av min ide	-	-	-	3,55
Hjelp til å identifisere riktige markeder	-	-	-	3,27
Hjelp til å søke patent, mønster/designbeskyttelse eller registrere varemerke	-	-	-	4,99

Oppfinnerstipendmottakerne er mest fornøyde når det gjelder råd og veiledning i forbindelse med søknaden. VfO opererer med uformelle søknadsprosedyrer. Blant annet finnes det ikke noe formelt søknadsskjema. Dette synes oppfinnerne å være godt fornøyde med. Det synes også som oppfinnerne er noe mer fornøyd enn de øvrige når det gjelder Innovasjon Norges bistand på nettverksområdet; til å skaffe viktige kontakter og sette dem i kontakt med kompetansemiljøer. Ellers er det små variasjoner mellom de ulike stipendordningene

²⁶ Antall som oppgir at kategorien er relevant for dem. De som har krysset at alternativet ikke er relevant, er tatt ut for hver kategori når gjennomsnitt er beregnet.

Vi har tidligere sett at forventningene til Innovasjon Norge er forskjellige ut fra ulike karakteristika ved forretningsideen, og det blir derfor interessant å undersøke om disse forskjellene også gjelder tilfredsheten med Innovasjon Norges bistand. Resultatene fra de statistiske analysene viser at det ikke er signifikante forskjeller i tilfredsheten mellom de som har henholdsvis ikke har ideer som er høyteknologiske, kunnskapsintensive og har internasjonalt potensial. Stipendmottakerne med kunnskapsintensive ideer og ideer med vekstpotensial hadde høyere forventninger på noen områder i utgangspunktet. Når da tilfredsheten på disse områdene ikke også er høyere, innebærer dette at de muligens har fått oppfylt forventningene sine i samme grad som de øvrige.

Stipendmottakerne som har forretningsideer med et *vekstpotensial*, hadde høyere forventninger enn de øvrige i forhold til å bli satt i kontakt med kompetansemiljøer og å få hjelp til å skaffe viktige kontakter, samt i forhold til å få dekket sitt kapitalbehov. Blant de som har fått bistand til å skaffe kontakter og bli satt i kontakt med kompetansemiljøer, er også de med vekstorienterte ideer mer fornøyd med denne bistanden enn de øvrige. Stipendmottakere med ideer med vekstpotensial er imidlertid noe mindre fornøyd enn andre med Innovasjon Norges bidrag til å dekke kapitalbehovet. Mange av disse har opplevd at vekst kan være nokså kapitalkrevende, og de opplever at et stipend da ikke strekker til. For Innovasjon Norge innebærer dette resultatet at det kan være grunn til å se nærmere på stipendstørrelsen. Det er mulig at stipendmottakerne med vekstintensjoner bør få noe større stipender.

5.2 OPPFØLGING ETTER FINANSIERING

I kapitlet foran har vi sett på i hvilken grad stipendmottakerne har fått hjelp og råd/veiledning fra Innovasjon Norge. Vi så at en relativt stor andel av stipendmottakerne oppga at de hadde fått oppfølging etter at stipendet var tildelt, og at de var måtelig fornøyd med denne oppfølgingen. Her skal vi se nærmere på hvilke områder de ønsker oppfølging fra Innovasjon Norge i etterkant av mottatt finansiering. Tabell 5.6 viser hvor stor andel som i stor grad (skår 6-7) ønsker oppfølging fra Innovasjon Norge på ni utvalgte områder. Når en ser alle stipendene under ett, er det to områder som gjennomgående utmerker seg sterkest; videre finansiering og markedsutvikling. Det er imidlertid visse variasjoner mellom hvordan mottakerne av de ulike stipendene skårer på disse to. Ønsket om oppfølging når det gjelder videre finansiering er sterkest for de som har fått oppfinnerstipend (62 prosent), mens det er minst for de som har fått BU-etablererstipend (42 prosent). Andelen som ønsker oppfølging når det gjelder markedsutvikling varierer fra 29 prosent hos mottakerne av BU-etablererstipend til

40 prosent hos de som har fått oppfinnerstipend. Innen alle de fire stipendene er det få som ønsker mer oppfølging knyttet til økonomistyring/regnskap, ledelse og organisasjon og produkt-/tjenesteutvikling. En mulig grunn er at dette er tjenester som det er relativt lett å kjøpe i markedet.

Tabell 5.6 På hvilke områder ønskes oppfølging etter tilsagnet. Andel i stor/svært stor grad og gjennomsnittsverdier (Skala 1-7, der 1=i liten grad og 7=i stor grad)

	BU-etablerer stipend		Etablerer stipend		Inkubator stipend		Oppfinner stipend	
	%	Gj.sn	%	Gj.sn	%	Gj.sn	%	Gj.sn
Videre finansiering	42,2	4,81	43,6	4,69	59,5	5,57	62,2	5,45
Økonomistyring eller regnskap	14,1	2,97	12,2	2,68	6,7	2,85	11,8	2,57
Produkt/tjenesteutvikling	16,5	3,33	17,7	3,11	10,8	3,09	17,9	3,21
Markedsutvikling	29,3	4,13	30,3	4,12	34,7	4,33	40,2	4,55
Eksport/internasjonalisering	10,7	2,38	28,4	3,41	44,9	4,83	51,3	5,06
Ledelse og organisasjon	6,5	2,68	12,8	2,74	9,2	3,08	10,7	2,86
Nettverk	20,4	3,91	30,1	3,81	38,0	4,65	30,7	4,14
Offentlig regelverk	29,2	4,06	28,8	3,72	19,2	3,87	26,8	3,74
Strategisk bruk av immat. rettigheter	18,7	2,91	27,1	3,42	32,4	4,41	59,5	5,40

Rundt halvparten av de som har mottatt inkubator- og oppfinnerstipend ønsker mer oppfølging når det gjelder eksport og internasjonalisering. De som har fått oppfinnerstipend utmerker seg også ved at det en stor andel av dem (60 prosent) som ytrer ønske om å få mer oppfølging når det gjelder strategisk bruk av immaterielle rettigheter som patent, designbeskyttelse og registrert varemerke. Det synes å være større bevissthet rundt dette temaet hos oppfinnerstipendmottakerne enn hos de øvrige.

Tabell 5.7 viser hvordan stipendmottakerne ønsker at oppfølgingen skal skje. Innen alle stipendtypene er det flest som foretrekker at de selv tar kontakt med Innovasjon Norge når de trenger det, men andelen varierer fra 43 prosent hos de som har fått oppfinnerstipend til 51 prosent hos de som har fått BU-etablererstipend. Det alternativet som er det nest mest foretrukne, er at Innovasjon Norge tar kontakt med stipendmottakerne. Denne måten ønskes i sterkest grad av de som har fått inkubatorstipend (38 prosent) og i minst grad av de som benyttet seg av BU-etablererstipend (28 prosent).

Tabell 5.7 På hvilke måte ønsker du at oppfølgingen skal skje.

	BU-etablerer stipend	Etablerer stipend	Inkubator stipend	Oppfinner stipend
Jeg ønsker at IN skal ta kontakt med meg	28,0 %	30,0 %	38,3 %	34,7 %
Jeg tar kontakt med IN dersom jeg trenger det	51,2 %	43,3 %	44,4 %	42,7 %
Jeg ønsker oppfølging av privat konsulent på vegne av IN	14,9 %	19,4 %	13,6 %	21,0 %
Jeg ønsker ikke oppfølging fra IN	6,0 %	7,3 %	3,7 %	1,6 %

Det er en relativt liten andel som ønsker oppfølging av privat konsulent på vegne av Innovasjon Norge. Dette ønsket er likevel noe utbredt blant etablererstipend og oppfinnerstipendmottakere der 1/5 av respondentene uttrykker at dette er det beste alternativet. Kun et lite mindretall uttrykker at de ikke ønsker noe oppfølging fra Innovasjon Norge. Dette må ses i sammenheng med at en stor andel svarer at de selv vil ta kontakt dersom de får behov for oppfølging. Det er derfor bare de som mener at de ikke vil få et slikt behov, som vil velge dette alternativet.

Våre informanter i Innovasjon Norge syntes at oppfølgingen av stipendmottakerne ikke er så god som ønskelig. Respondentene oppfatter at det blir for lite tid til det, kanskje særlig i forhold til etablererstipendmottakerne. Noen kontor har hatt rutiner for oppfølging, men dette er ikke institusjonalisert. En opplever at oppfølgingen blir nedprioritert fordi en må ta hånd om den løpende virksomheten, herunder arbeide med nye kunder og saksbehandling. Saksbehandlerne i Innovasjon Norge var også litt usikre på hvordan en slik oppfølging av stipendmottakere skulle kunne ta form, noe følgende sitat kan illustrere: *"Skal en ringe en gang per år for å sjekke nøkkeltrekkier slik som omsetning, antall ansatte mm?"* Man ser tiltaket med etablerergrupper som en måte å dekke oppfølgingsbehovet på.

Mottakere av oppfinnerstipend blir kanskje i større grad fulgt opp, men her er rådgivnings/veiledningsdelen mer uttalt i utgangspunktet. Inkubatorstipendmottakere kommer oftere tilbake som kunder til andre av Innovasjon Norges tjenester enn for eksempel etablererstipendmottakere. Inkubatorbedriftene er jo også lokalisert i et miljø som skal kunne gi oppfølging i forhold til kompetanse og nettverk. Det er likevel inkubatorstipendmottakerne som i størst grad ønsker oppfølging på initiativ fra Innovasjon Norge. Det er muligens behov for et enda tettere samarbeid mellom Innovasjon Norge og inkubatormiljøene?

5.3 SIVAS OG INKUBATORENES ROLLE

I forbindelse med etableringsprosjektet er det ikke bare mottakerne av inkubatorstipend som har vært lokalisert i inkubator. Samlet har rundt ¼ av bedriftene vært det. Vi ser her nærmere på hvorfor de valgte å lokalisere seg der. Inkubatorer her inkluderer de inkubatorene som stipendmottakerne har benyttet, både SIVA-inkubatorer og andre inkubatorer. Tabell 5.8 angir hvor stor andel som synes de ulike faktorene var viktige (skår 6-7) for valget om å lokalisere seg i inkubator. Det framgår at det er relativt liten variasjon mellom de forskjellige årsakene. De tre som er viktigst var ønsket om å være en del av et kompetansemiljø (53 prosent), ønske om å få faglig oppfølging og veiledning (48 prosent), samt ønske om å lettere kunne få kontakt med kompetansemiljøer (45 prosent). Den faktoren som er minst viktig i forhold til å lokalisere seg i en inkubator var ønske om å få tilgang på billige administrative tjenester. Også om vi ser på gjennomsnittsverdiene, framkommer det at inkubatorbedriftene opplever at de har mottatt liten bistand fra inkubatoren. Inkubatorene har i særlig liten grad bidratt med nettverksbyggende aktiviteter som å sette bedriftene i kontakt med investorer eller viktige aktører i markedet.

Tabell 5.8 Grunner for lokalisering i inkubator. Andel viktig (skår 6-7) og gjennomsnittsverdier (skala 1-7)

	Andel viktig	Gjennomsnitt
Ønsket å være del av kompetansemiljø	52,5 %	5,14
Ønsket å få faglig veiledning og oppfølging	48,2 %	4,84
Lettere å få kontakt med kompetansemiljøer	45,2 %	4,93
Ville øke sjansen til finansiering fra IN	43,1 %	4,73
Ville øke legitimiteten til prosjektet	42,0 %	4,72
Det var billig husleie	40,3 %	4,34
Lettere å få kontakt med investorer	34,1 %	4,55
Ønsket å få tilgang til billige administrative tjenester	30,7 %	4,29

Også om vi ser på gjennomsnittsverdiene, framkommer det at inkubatorbedriftene opplever at de har mottatt liten bistand fra inkubatoren. Inkubatorene har i særlig liten grad bidratt med nettverksbyggende aktiviteter som å sette bedriftene i kontakt med investorer eller viktige aktører i markedet.

Tabell 5.9 beskriver hvilken bistand de som har vært lokalisert i en inkubator har fått vesentlig av (skår 6-7). Det er få som har fått vesentlig grad av bistand. Den bistanden som har blitt gitt har vært mest omfattende når det gjelder faglig veiledning og oppfølging, administrative tjenester og kontakt med kompetanse-

miljøer. Andelen på disse tre har imidlertid ikke vært større enn 15 til 19 prosent. Også om vi ser på gjennomsnittsverdiene, framkommer det at inkubatorbedriftene opplever at de har mottatt liten bistand fra inkubatoren. Inkubatorene har i særlig liten grad bidratt med nettverksbyggende aktiviteter som å sette bedriftene i kontakt med investorer eller viktige aktører i markedet.

Tabell 5.9 Mottatt bistand fra inkubator. Andel i stor grad (skår 6-7) og gjennomsnittsverdier (skala 1-7)

	Andel i stor grad	Gjennomsnitt
Faglig veiledning og oppfølging	18,5 %	3,54
Administrative tjenester	15,4 %	3,38
Kontakt med kompetansemiljøer	14,9 %	3,46
Hjelp til å skaffe finansiering	11,3 %	3,06
Kontakt med viktige aktører i markedet	6,8 %	2,51
Kontakt med investorer	5,3 %	2,65

De kvalitative intervjuene vi har gjennomført i inkubatorer, fylkeskommuner og Innovasjon Norge viser at det er stor variasjon mellom inkubatorene når det gjelder hvilket tilbud som gis. En av de inkubatorene vi var i, tilbød i all hovedsak administrative tjenester som tilgang til kopimaskin, telefon- og IT-tjenester, innkjøpsavtaler og lignende, i tillegg til fysiske lokaler. En annen inkubator tilbød også råd og veiledning knyttet til søknader om finansiering (SkatteFUNN, Innovasjon Norges virkemidler) og til en viss grad bistand i forhold til forretningsplan og lignende. Den tredje inkubatoren vi var i, la stor vekt på å tilby rådgivningstjenester knyttet til kommersialisering, kontakt med investorer, kontakt med kompetansemiljøer og kontakt med potensielle kunder. Som en konsekvens av dette ønsket man i denne inkubatoren å ta inn et relativt smalt spekter av bedrifter med forretningsideer som tematisk var nær hverandre og i tråd med inkubatorens kompetanse.

Det er også variasjoner med hensyn til profesjonalitet, ryddighet og klare linjer mellom inkubator og bedrift. De avtalene som inngås mellom inkubatoren og bedriftene varierer i detaljeringsgrad og innhold. Det synes også å være stor grad av variasjon i forhold til hvilke krav inkubatoren stiller til inkubatorbedriftene. Noen inkubatorer tilbød seg å gå inn med eierkapital i noen av bedriftene. Dette var dels ment som et tilbud til bedrifter i en fase der det å skaffe egenkapital var viktig, dels som en måte å knytte inkubatoren og bedriften tettere sammen, og dels som en mulig måte for inkubatoren å skaffe inntekter på. Andre inkubatorer har valgt prinsippet om å ikke gå inn på eiersiden for å kunne beholde en ryddig distanse mellom inkubatoren som tilbyder og bedriften som kjøper av tjenester.

Inkubatorenes mulighet til å gå inn på eiersiden i bedriftene har både potensielle fordeler og potensielle negative sider. Dette er uansett en problemstilling som bør drøftes nærmere. I den sammenheng bør effektene av en slik strategi undersøkes.

De fleste inkubatorene drives i privat eller halvoffentlig regi og er ansvarlig for egen inntjening. Selv om de mottar driftstilskudd, enten fra SIVA eller fra en annen offentlig instans, oppleves nok presset for å få til inntjening som ganske stort for mange inkubatorer. Ikke minst er det en utfordring knyttet til at driftstilskuddet trappes ned over tid, samt til usikkerheten knyttet til finansiering når avtalen med for eksempel SIVA går ut. Flere av inkubatorene jobber med å utvikle modeller for å kunne bli helt eller delvis selvfinansierende, og tilbudet om å gå inn på eiersiden i bedriftene kan ses som en del av dette. I tillegg ser man for seg en eller flere av følgende mulige inntektskilder i tillegg til utleie av lokaler: Salg av administrative tjenester, salg av rådgivningstjenester, suksessfee eller provisjon. Inkubatorene er avhengig av å få fylt opp plassene i inkubatoren for å kunne sikre egen inntjening, og mange er også avhengig av å kunne selge tjenester i et visst omfang. Vi så at noen inkubatorer stiller krav om finansiering fra Innovasjon Norge for å ta bedriftene inn i inkubatoren, og at relativt betydelige deler av stipendene da gikk til å betale for inkubatorens tjenester. Vi så også at inkubatorene ofte bruker muligheten til inkubatorstipend som markedsføringsargument i forhold til å tiltrekke seg inkubatorbedrifter. Dette mener vi kan være uheldig. Et valg om å gå inn i en inkubator bør knyttes til ønske om å gjøre bruk av inkubatorens tjenester, ikke som et middel til å øke finansieringen fra Innovasjon Norge.

5.4 OPPSUMMERING

Kjennskap til Innovasjon Norges tjenester

- ✓ En stor del kjente Innovasjon Norges tilbud fra tidligere.
- ✓ Kommunene er viktig som "døråpner" for BU-etablererstipendmottakerne, mens inkubatorstipendmottakerne ofte får informasjon om ordningen fra inkubatorleder.
- ✓ Etablerer- og oppfinnerstipendmottakere får i stor grad kunnskap om Innovasjon Norge og virkemidlene via uformelle kanaler som bekjente, media, internett, etc.
- ✓ Generelt synes det å være behov for bredde i informasjonsarbeidet. En må informere om Innovasjon Norges tilbud gjennom mange ulike kanaler for å nå fram til potensielle mottakere.
- ✓ Muligheten til å få finansiering som tilskudd i stedet for lån, er den viktigste faktoren for at mottakerne valgte å søke om stipend i alle fire gruppene. Den

nest viktigste faktoren er at stipendet reduserer risikoen med prosjektet, mens det at en får stipend viser at noen tror på ens ide kommer dernest.

Forventninger til Innovasjon Norge og grad av innfrielse

- ✓ Mottakerne hadde først og fremst forventninger om at Innovasjon Norge skal dekke primæroppgavene sine, dvs. redusere den finansielle risikoen ved prosjektet, bidra til å dekke kapitalbehovet og gi dem råd og hjelp i forbindelse med søknaden om stipend.
- ✓ Andre områder der mottakerne til en viss grad hadde forventninger var knyttet til hjelp med å få fram potensialet i ideen og råd/veiledning etter at stipendet var innvilget.
- ✓ Oppfinnerne hadde forventninger om å få hjelp til å søke patent, designbeskyttelse eller registrert varemerke.
- ✓ Forventningene til Innovasjon Norge er i stor grad innfridd når det gjelder primæroppgavene. En relativt høy andel oppgir likevel at Innovasjon Norge ikke har bidratt til å redusere den finansielle risikoen ved prosjektet.
- ✓ BU-etablererstipendmottakerne opplever i noe mindre grad enn de øvrige at Innovasjon Norge dekker primæroppgavene.
- ✓ Stipendmottakere med vekstpotensial hadde høyere forventninger til Innovasjon Norge når det gjelder hjelp til å dekke kapitalbehovet, mens de er mindre tilfreds med Innovasjon Norges faktiske bidrag her.
- ✓ Stipendmottakere med kunnskapsintensive, internasjonalt orienterte og vekstorienterte bedrifter har større forventninger til Innovasjon enn andre stipendmottakere.

Oppfølging etter mottak av stipend?

- ✓ ¾ av etablerer-, inkubator og oppfinnerstipendmottakere oppgir at de har fått oppfølging, mens halvparten av BU-etablererstipendmottakerne gjør det samme. Kommunene spiller nok en viktigere rolle for denne gruppen.
- ✓ Mottakerne er måtelig fornøyde med oppfølgingen.
- ✓ Innovasjon Norges saksbehandlere opplever at det er et forbedringspotensial når det gjelder oppfølging. Det har vært ambisjoner om å gjøre dette systematisk og aktivt, men man har ikke lyktes med å holde trykket på dette området.
- ✓ Stipendmottakerne ønsker først og fremst oppfølging i forhold til videre finansiering, dvs. Innovasjon Norges primæroppgave, men også i forhold til markedsutvikling.
- ✓ Inkubator- og oppfinnerstipendmottakerne ønsker i tillegg oppfølging knyttet til eksport og internasjonalisering, som også er Innovasjon Norges primæroppgave. Oppfinnerstipendmottakerne ønsker oppfølging i forhold til strategisk bruk av immaterielle rettigheter.

- ✓ En stor andel oppgir at de selv vil ta kontakt med Innovasjon Norge når de trenger oppfølging. De øvrige ønsker å bli kontaktet av Innovasjon Norge eller av ekstern konsulent.

Inkubatorenes rolle

- ✓ Ønske om å bli en del av et kompetansemiljø, komme i kontakt med andre kompetansemiljø, og faglig veiledning er de viktigste årsakene til at etablerere velger å lokalisere seg i en inkubator. En annen viktig årsak er at de tror lokalisering i inkubator vil øke sjansene til finansiering.
- ✓ Inkubatorbedriftene oppgir at de i liten grad får faglig veiledning og kontakt med andre kompetansemiljøer. Blir forventningene ikke innfridd her?
- ✓ Det er stor variasjon mellom inkubatorene når det gjelder hvilket tilbud som gis. Det er også variasjoner med hensyn til profesjonalitet, ryddighet og klare linjer mellom inkubator og bedrift.
- ✓ Inkubatorene bruker ofte muligheten til inkubatorstipend som markedsføringsargument. Dette kan være uheldig. Et valg om å gå inn i en inkubator bør knyttes til ønske om å gjøre bruk av inkubatorens tjenester, ikke som et middel til å øke finansieringen fra Innovasjon Norge.

6 RESULTATER FOR STIPENDMOTTAKERNE

I dette kapitlet skal vi se nærmere på resultatene av de etablerer- og oppfinnerprosjektene som har mottatt stipend fra Innovasjon Norge. Som nevnt tidligere, vil resultatene kunne komme til syne på ulike områder. Det er stor heterogenitet i de støttede prosjektene både med hensyn til utgangspunkt, formål og hvor stor Innovasjon Norges innsats har vært. I kapittel 4 så vi at det var stor spredning både i forhold til type av forretningsidé og i forhold til stipendmottakers bakgrunn, kompetanse og ressurser for øvrig. Vi ser det derfor som viktig å måle ulike typer av resultater av prosjektene. De sentrale målsettingene for virkemidlene har vært å skape flere og gode nyetableringer, samt å bidra til utvikling av nye produkter (jfr. kapittel 1). Hovedvekten legges derfor på resultatmål knyttet til disse målene.

Vi vil først se på hva som er status for prosjektene i dag. Deretter vil vi gå nærmere inn på de prosjektene som resulterte i etablering av bedrift eller ny næringsaktivitet, og undersøke hvilke resultater disse bedriftene har oppnådd. Siste halvdel av kapitlet vil bli brukt til å undersøke virkemidlenes bidrag til resultatene som er oppnådd. Dette gjøres for det første ved bruk av stipendmottakernes egne vurderinger knyttet til Innovasjon Norges bidrag og virkemidlenes addisjonalitet. For det andre vil etablerte bedrifter som har mottatt stipend, bli sammenlignet med en kontrollgruppe av bedrifter etablert i samme periode uten stipend fra Innovasjon Norge.

6.1 STATUS FOR PROSJEKTENE

6.1.1 Etablering av nye bedrifter

Når forretningsideer oppdages og utnyttes til å etablere ny næringsaktivitet, kan slik aktivitet organiseres på flere måter. Det kan etableres nye bedrifter, eller forretningsideen kan utnyttes gjennom en ny aktivitet i en eksisterende bedrift. Vi har først sett på i hvilken grad stipendmottakerne selv har etablert ny bedrift eller en ny næringsaktivitet i en bedrift de allerede eide som følge av prosjektet. Resultatene framkommer i Tabell 6.1.

Det er relativt store forskjeller mellom de ulike virkemidlene når det gjelder i hvilken grad stipendmottakerne har etablert ny bedrift eller næringsaktivitet. Dette henger til en viss grad sammen med virkemidlenes ulike innretning. Blant mottakerne av etablererstipend og inkubatorstipend er andelen nyetablerte bedrifter høyest med henholdsvis 77 og 69 prosent av mottakerne. Blant mottakerne av BU-

etablererstipend har 42 prosent etablert ny bedrift som følge av prosjektet. I tillegg har hele 27 prosent etablert ny næringsaktivitet i en eksisterende bedrift, hovedsakelig gårdsdriften, slik at den totale andelen etableringer er 68 prosent. Dette er likevel noe lavere enn for etablererstipend og inkubatorstipend som har en total etableringsandel på henholdsvis 86 og 82 prosent. Denne andelen ligger tett opp til det som framkom av den forrige evalueringen av etablererstipendordningen (Bolkesjø & Sæter, 2000). De undersøkte etableringsandelen blant etablererstipendmottakere i perioden 1994-1998, og fant at 87 prosent av disse hadde etablert en bedrift i 2000. Denne andelen synes altså å ha holdt seg relativt stabil.

Tabell 6.1 Resultater: Etablering av bedrifter og næringsaktiviteter. Andel av stipendmottakere (Tallene i parentes angir andel av etablerte aktiviteter).

	BU-etablerer stipend	Etablerer stipend	Inkubator stipend	Oppfinner stipend
Etablert bedrift	41,7 %	77,2 %	68,5 %	37,6 %
Etablert næringsaktivitet	26,7 %	8,6 %	13,5 %	17,7 %
Totalt etablert	68,4 %	85,8 %	82,0 %	55,3 %
<i>Herav:</i>				
Etablert og fortsatt i drift	64,7 % (94,5 %)	71,8 % (83,7 %)	74,1 % (90,4 %)	55,2 % (99,2 %)
Etablert og solgt/fusjonert	0,5 % (0,8 %)	2,3 % (2,6 %)	2,8 % (3,4 %)	0,0 % (0,0 %)
Etablert og lagt ned	3,2 % (4,6 %)	11,7 % (13,7 %)	5,1 % (6,1 %)	0,1 % (0,8 %)
Arbeider fortsatt med planene	17,4 %	6,8 %	8,4 %	16,9 %
Planene er lagt på is eller skrinlagt	12,9 %	5,6 %	5,0 %	11,4 %
N	374	486	178	237

Som man kunne forvente, er etableringsandelen lavest blant mottakerne av oppfinnerstipend. Dette har sammenheng med at flere av oppfinnerne velger å kommersialisere sine oppfinnelser gjennom bedrifter som andre eier og driver (jfr.6.1.4). 55 prosent av mottakerne av oppfinnerstipend oppgir at det støttede prosjektet har resultert i en ny bedrift eller en ny næringsaktivitet i en bedrift de eide fra før.

En etableringsrate på over 80 prosent må kunne betraktes som et godt resultat tatt i betraktning at både etablererstipend og inkubatorstipend også gis til utviklingsfasen. I utviklingsfasen er målsettingen å avklare om forretningsideen er god nok til å etablere en næringsaktivitet på grunnlag av. Etableringsandelen kan dessuten

antas å øke noe, siden 7 prosent av etablererstipendmottakerne og 8 prosent av inkubatorstipendmottakerne fortsatt arbeider med etableringsplanene. Etableringsraten blant mottakere av BU-etablererstipend kan i utgangspunktet betraktes som noe lav. Her er imidlertid andelen av de som fortsatt arbeider med etableringsplanene på hele 17 prosent. Blant mottakerne av oppfinnerstipend kan ikke etableringsraten vurderes isolert. Her må en også ta i betraktning at ideene kan kommersialiseres gjennom salg eller lisensiering av produktet til en annen bedrift (jfr. avsnitt 6.1.4)

Tabell 6.1 gir også en oversikt over hvilken status de etablerte bedriftene/næringsaktivitetene har i dag, dvs. overlevelsesraten. Mellom 83 og 99 prosent av de etablerte bedriftene oppgis fortsatt å være i drift. Også her er det visse forskjeller mellom virkemidlene. Bedrifter og næringsaktiviteter som er etablert av oppfinnerstipendmottakere er i all hovedsak fortsatt i drift. Overlevelsesraten er også høy blant mottakere av BU-etablererstipend og inkubatorstipend som har etablert bedrift, mens den er noe lavere for mottakere av etablererstipend. Her er 84 prosent av de etablerte bedriftene/næringsaktivitetene fortsatt i drift. Selv om dette er den laveste andelen blant virkemidlene, er det fortsatt en relativt høy overlevelsesrate sammenlignet med det som gjelder blant bedriftsetableringer i Norge generelt (jfr. avsnitt 6.5). Det er også høyere enn resultatene fra forrige evaluering av etablererstipendordningen, der 71 prosent av de etablerte bedriftene som fikk stipend i perioden 1994-1998 fortsatt var i drift i år 2000. Dette er en overlevelsesrate nokså lik den som framkommer i tidligere undersøkelser (Troms Næringservice, 1999; Rønning, 2004). Alt i alt må det konkluderes med at stipendene har blitt gitt til prosjekter som i stor grad har endt med etablering av levedyktige bedrifter.

6.1.2 Faktorer som påvirker etablerings- og overlevelsesrate

Noen prosjekter tar lengre tid å gjennomføre og er mer risikofylte enn andre. En vurdering av etableringsrate og overlevelsesgrad bør også tas i betraktning. Tabell 6.2 viser at etablerings- og overlevelsesraten endres over tid. Prosjekter som mottok stipend i 2000 har noe sjeldnere resultert i en etablert bedrift/næringsaktivitet enn prosjekter som mottok stipend i 2002 eller 2004. I 2002 og 2004 er etableringsraten høy på rundt 80 prosent. Dette kan henge sammen med at vurderingene av hva som er en etablert næringsaktivitet (når dette ikke er en ny bedrift) endres over tid. Dersom vi bare ser på nyetablerte bedrifter, reduseres forskjellen mellom 2000-mottakerne og de øvrige noe. Det er likevel rimelig klart at prosjektene som mottok støtte i 2000 noe sjeldnere endte i etablerte bedrifter eller næringsaktiviteter, noe som kan skyldes at de hadde noe dårligere kvalitet enn de som mottok støtte de senere årene.

**Tabell 6.2 Faktorer som henger sammen med etablerings- og overlevelsesrate.
 Chi-square og korrelasjon (Spearman's rho).**

	Etablert	Overlevd	Etablert og overlevd
År			
2000	70,3 %	83,3 %	58,6 %
2002	81,3 %	89,5 %	73,0 %
2004	79,0 %	99,0 %	78,2 %
Signifikansnivå	***	***	***
Virkeområde			
Virkeområde A	57,1 %	80,0 %	45,7 %
Virkeområde B	80,4 %	92,5 %	74,4 %
Virkeområde C	76,4 %	89,1 %	68,4 %
Utenfor virkeområdet	73,0 %	92,7 %	67,7 %
Signifikansnivå	**ab	*a	***ab
Støttebeløp			
Samlet stipendbeløp	,175***	-,044 ^{is}	
Prosjektkjennetegn			
Kvinnerettet	-,038 ^{is}	-,077**	
Ungdomsrettet	,043 ^{is}	,031 ^{is}	
Kompetanse	-,068 ^{is}	,028 ^{is}	
Nyhetsgrad produkt	-,005 ^{is}	,013 ^{is}	
Nyhetsgrad marked	-,033 ^{is}	-,041 ^{is}	
Etablereropplæring	,088**	-,004 ^{is}	
Inkubator	,093**	,007 ^{is}	

Signifikansnivå: is = ikke signifikant, *= $p < ,10$, **= $p < ,05$, ***= $p < ,01$, a angir signifikant forskjell mellom virkeområde A og de øvrige virkeområdene, b angir signifikant forskjell mellom virkeområde B og de øvrige områdene.

Når det gjelder overlevelse, spiller tidsfaktoren en viktig rolle. Det tar tid før det blir klart om bedriften er overlevelsesdyktig eller ikke. Dette kommer tydelig fram av resultatene. 99 prosent av prosjekter som mottok stipend i 2004 og som endte i en etablert bedrift/aktivitet, er fortsatt i drift. Den tilsvarende andelen er fallende for tidligere årskull, 90 prosent for 2002 mottakerne og 83 prosent for 2000-mottakerne. Resultatene viser at til nå har 59 prosent av 2000-prosjektene, 73 prosent av 2002 prosjektene og 78 prosent av 2004 prosjektene endt opp i bedrifter eller næringsaktiviteter som fortsatt er i drift.

Det er en viss forskjell mellom virkeområdene når det gjelder etableringsrate og overlevelsesgrad. Det framkommer at stipend tildelt i virkeområde A sjeldnere fører til etablert bedrift enn stipend tildelt i øvrige områder. Det er også slik at stipend tildelt i område B oftere fører til etablert bedrift enn i resten av landet.

Bedriftene som er blitt etablert i virkeområde A har noe lavere overlevelsesgrad enn i de øvrige områdene. Totalt sett har stipend tildelt til mottakere i virkeområde B oftest endt i etablering av en bedrift som fortsatt er i drift.

Tabell 6.2 viser også sammenhengen mellom etablering, overlevelse og mottatt beløp. Det framkommer at større samlet stipendbeløp øker sannsynligheten for at det blir etablert en bedrift, mens det samme ikke er tilfelle når det gjelder overlevelsesgraden. Nærmere analyser viser at sammenhengen mellom stipendbeløp og etableringsgrad først og fremst gjelder for de siste årskullene, mens den ikke er til stede for de som mottok stipend i første del av evalueringsperioden. Dette kan indikere at stipendets størrelse først og fremst er viktig for hvor fort en kommer i gang med bedriften, og at dette jevner seg noe ut over tid.

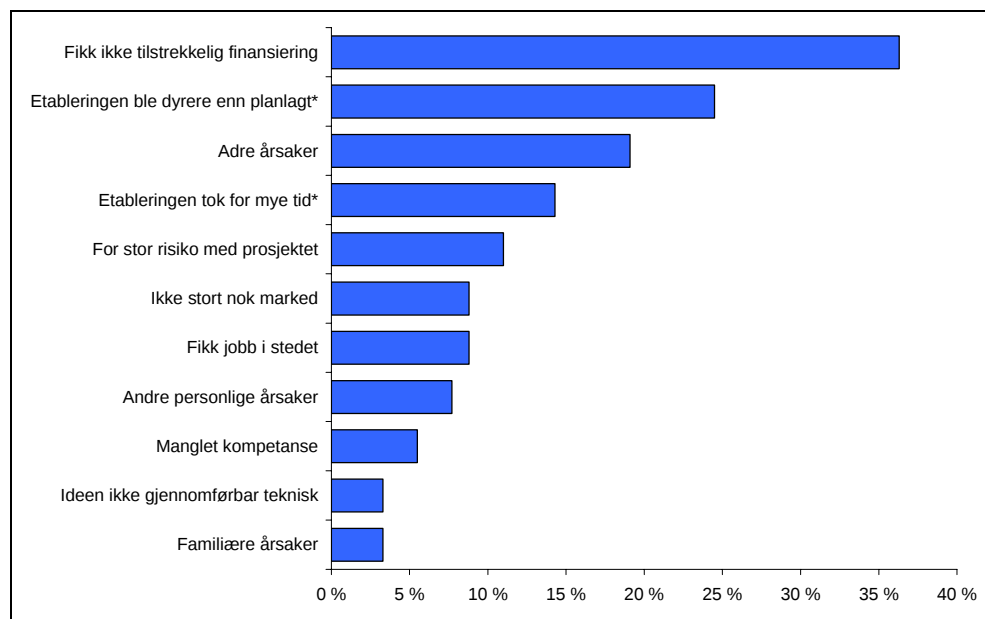
Når det gjelder kjennetegn ved prosjektene, viser Tabell 6.2 at kvinnerettede prosjekter har en noe lavere overlevelsesrate enn andre prosjekter. Nærmere analyser viser at dette kun gjelder etablererstipendmottakere. Hvorvidt prosjektene kan karakteriseres som ungdomsrettet eller kompetanserett har ikke sammenheng med etablerings- eller overlevelsesrate. Det er heller ingen sammenheng med prosjektets nyhetsgrad. Dette til tross for at prosjekter med høy nyhetsgrad ofte anses som mer risikofylte. Tabellen viser for øvrig at stipendmottakere som har deltatt på etablereropplæring eller vært en del av en bedriftsinkubator, har høyere etableringsrate enn andre mottakere. Det framkommer imidlertid ingen sammenheng mellom bruken av denne typen støtte og bedriftens overlevelse.

6.1.3 Årsaker til skrinlegging

Tabell 6.1 (s. 82) viser at noen av prosjektene er lagt på is eller skrinlagt. Denne andelen er høyest blant mottakerne av BU-etablererstipend og oppfinnerstipend, henholdsvis 13 og 11 prosent, mens den er lavere blant etablererstipend- og inkubatorstipendmottakere (6 og 5 prosent). Alt i alt er det likevel en relativt liten gruppe som har skrinlagt prosjektene sine. Figur 6.1 viser en oversikt over hvilke årsaker stipendmottakerne selv oppgir for at prosjektene ble skrinlagt eller lagt på is.

Den viktigste årsaken til skrinlegging oppgis å være at man ikke oppnådde tilstrekkelig finansiering til prosjektet. Deretter følger at etableringen ble dyrere enn planlagt. Henholdsvis 36 og 25 prosent av de som hadde skrinlagte/islagte prosjekter oppga disse årsakene. Disse to forholdene kan ses i sammenheng og innebærer at stipendmottakerne selv opplever mangel på finansielle ressurser som en viktig årsak til at prosjektene ikke lot seg videreføre. Andre forhold som hadde

en viss betydning, var at etableringen tok for mye tid (14 prosent) eller at det var forbundet med for stor risiko (11 prosent). Manglende marked, alternativt jobbtillbud, personlige og familiære årsaker, manglende kompetanse og manglende gjennomførbarhet av ideen blir alle oppgitt av mindre enn 10 prosent av de som har skrinlagt prosjekter. Blant oppfinnerne var det i tillegg noen som skrinla prosjektet fordi de ikke ble innvilget patent, fordi produktutvikling eller kommersialisering tok for mye tid eller ble for kostnadskrevenende. Disse årsakene ble også oppgitt av mindre enn 10 prosent av de som hadde skrinlagt sine oppfinnerprosjekter.



Figur 6.1 Oppgitte årsaker til at prosjektet ble skrinlagt/lagt på is.²⁷

6.1.4 Andre resultater av prosjektene

Som nevnt utgjør etablering av egen bedrift eller ny næringsaktivitet ikke de eneste måtene prosjektene kan føre til resultater i form av nyskaping i norsk næringsliv. Kommersialisering av forretningsideene kan også skje gjennom bedrifter som stipendmottaker selv ikke er etablerer av eller eier i, for eksempel gjennom lisensiering eller salg av produktene/ideene. Av de virkemidlene som er undersøkt

²⁷ Alternativer merket* er ikke inkludert oppfinnerstipend: Etableringen ble dyrere enn planlag og etableringen tok for mye tid.

her, er det særlig oppfinnerstipendordningen som setter fokus mot andre måter å kommersialisere forretningsideene på enn gjennom etablering av en ny bedrift eller ny næringsaktivitet. Tabell 6.3 nedenfor viser om de støttede prosjektene resulterte i utvikling av ideer eller produkter som det var mulig å beskytte strategisk, og/eller som kunne lisensieres eller selges.

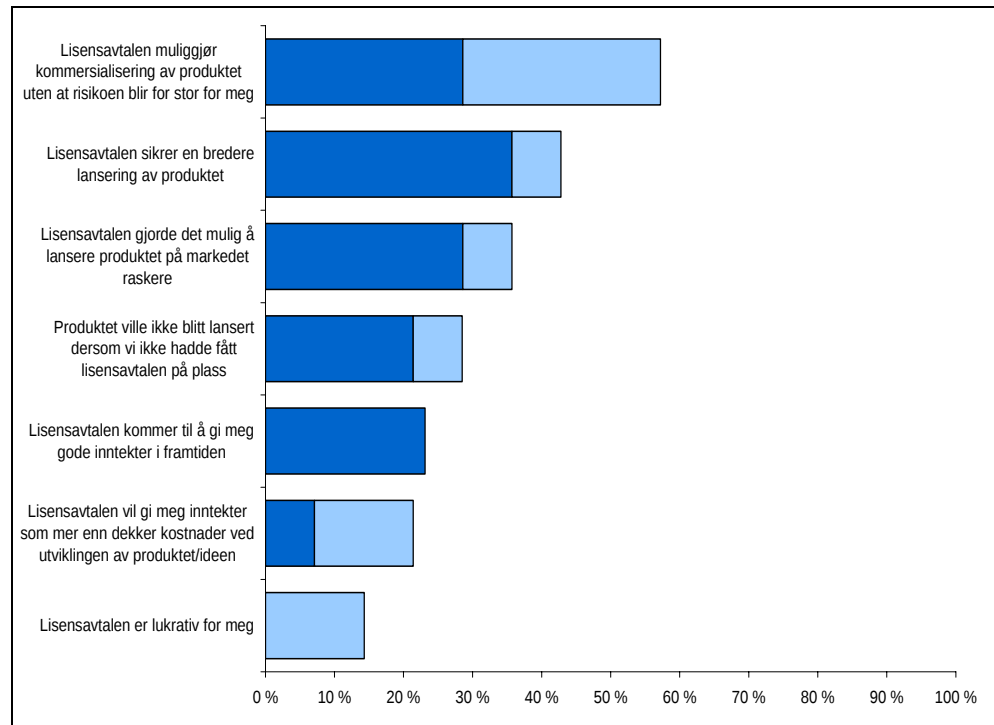
Tabell 6.3 Resultater: Strategisk beskyttelse, lisenser og salg av ideer

	BU-etablerer stipend	Etablerer stipend	Inkubator stipend	Oppfinner stipend
Patent				
Søkt	0,0 %	8,0 %	19,5 %	78,6 %
Herav fått		5,2 %	12,2 %	53,9 %
Designbeskyttelse				
Søkt	0,1 %	6,0 %	3,7 %	23,0 %
Herav fått	0,1 %	4,4 %	3,7 %	15,1 %
Registrert varemerke				
Søkt	0,1 %	7,6 %	8,5 %	21,4 %
Herav fått	0,1 %	4,8 %	6,1 %	17,4 %
Lisensiert produkt	0,1 %	2,4 %	0,7 %	10,3 %
Solgt ide/produkt	1,7 %	5,6 %	4,3 %	1,6 %
N	177	250	82	126

Det er først og fremst mottakerne av oppfinnerstipend som har søkt patent, designbeskyttelse eller registrert varemerke. 54 prosent av prosjektene som har mottatt oppfinnerstipend, har fått patent på sitt produkt, mens ytterligere 26 prosent har søkt patent men enten fått avslag eller ikke fått avklart søknaden ennå. 15 prosent har fått designbeskyttelse og 17 prosent har fått registrert varemerke. Det er også en viss grad av patenter blant inkubatorstipendmottakerne. Her har 12 prosent av prosjektene resultert i en eller flere patenter, mens ytterligere 7 prosent har søkt. Det er også oppfinnerstipendmottakerne som oftest inngår lisensavtaler for sine produkter. 10 prosent av disse prosjektene har resultert i lisensavtaler.

Vi har spurt de som oppgir at de har inngått en lisensavtale, om hvilke resultater dette prosjektet har gitt for dem. Siden det er såpass få som har inngått slike avtaler, er imidlertid resultatene usikre. De må først og fremst tas som *indikasjoner* på hva som er oppnådd på dette området. På spørsmål om hvor store inntekter de har fra lisensavtalene er det nokså stor variasjon i svarene, fra 0 til 850 000 kroner. Gjennomsnittet er på ca 200 000. Noen oppgir at det er for tidlig å vurdere hvor store inntekter lisensieringen vil gi. Figur 6.2 angir hvordan lisensgiverne vurderer resultatene av lisensavtalene. Generelt gjelder at relativt få oppgir at de har oppnådd gode resultater av avtalene. De som vurderer resultatene som positive,

gjør dette først og fremst i forhold til at lisensavtalen gjorde det mulig å få produktet kommersialisert. Disse mener at lisensavtalen muliggjorde kommersialisering av produktet med mindre risiko for dem selv, samt en bredere og/eller raskere lansering av produktet enn de ville oppnådd på annen måte. Det er nokså få som vurderer de økonomiske resultatene av lisensavtalene som positive. Kun et lite mindretall er enig i at lisensavtalen kommer til å gi gode inntekter for dem selv og at disse inntektene kommer til å dekke utviklingskostnadene. Svært få oppgir at lisensavtalen er lukrativ for dem selv.



Figur 6.2 Vurdering av resultater av lisensavtalene (Skala 1-7, der 1=helt uenig og 7=helt enig, andel som svarer 6-7 (mørk) og 5 (lys). Andel av de som har lisensavtale)

6.2 RESULTATER PÅ PERSONNIVÅ

Resultater av et etablerings- eller oppfinnerprosjekt gir seg ikke bare utslag i etablerte bedrifter eller kommersialiserte produkter. I tillegg kan det oppnås resultater for de personene som er involvert. For eksempel kan de erfaringene en

tilegner seg gjennom prosjektene få betydning blant annet for videre karriere. Det er en målsetting for norske myndigheter at det skal bli flere gründere i befolkningen (NHD, 2003). Har man erfaring fra etableringsprosjekter øker sjansene for at man engasjerer seg i slike prosjekter igjen (Alsos & Kolvereid, 1998). På denne måten kan erfaring fra etableringsprosjekter som blir skrinlagt, og fra bedriftsetableringer som senere blir nedlagt eller solgt, være et nyttig utgangspunkt også for senere engasjement i entreprenørskapsprosjekter.

Tabell 6.4 viser stipendmottakernes hovedbeskjeftigelse før de mottok stipend og i dag. For alle virkemiddeltypene har det skjedd en økning av andelen som hovedsakelig er selvstendig næringsdrivende eller ansatt i en bedrift de eier (helt eller delvis). De største endringene har skjedd blant mottakerne av etablererstipend og inkubatorstipend, hovedsakelig fordi disse i mindre grad enn de øvrige var selvstendige allerede før stipendtildelingen. Mottakerne av inkubatorstipend har størst tilbøyelighet til å være selvstendig næringsdrivende i dag. 61 prosent av disse er hovedbeskjeftiget i egen bedrift. For de andre tre virkemidlene ligger andelen selvstendige noenlunde likt på vel 50 prosent.

Tabell 6.4 Hovedbeskjeftigelse før mottak av stipend og i dag.

	BU-etablerer stipend		Etablerer stipend		Inkubator stipend		Oppfinner stipend	
	Før	I dag	Før	I dag	Før	I dag	Før	I dag
Hovedsakelig selvstendig næringsdrivende/ansatt i egen bedrift	39,2 %	53,1 %	20,5 %	52,4 %	32,1 %	61,3 %	42,3 %	51,2 %
Både selvstendig næringsdrivende og ansatt (ca 50/50)	16,5 %	23,2 %	7,6 %	15,3 %	9,9 %	10,0 %	9,8 %	9,8 %
Hovedsakelig ansatt	39,8 %	18,6 %	61,8 %	25,4 %	42,0 %	28,8 %	42,3 %	34,1 %
Annet	4,5 %	5,1 %	10,0 %	6,9 %	16,0 %	0,0 %	5,7 %	4,9 %
N	176	177	249	248	81	80	123	123

En nærmere analyse av tallene viser at 55 prosent som tidligere hovedsakelig var ansatt, nå er blitt selvstendig næringsdrivende enten hovedsakelig eller i en 50/50 kombinasjon med å være ansatt. 62 prosent av de som tidligere oppgav sin status som "annet" (inkluderer studenter, arbeidsledige, hjemmearbeidende), er nå blitt selvstendig næringsdrivende. I tillegg har 21 prosent av disse kommet i jobb som ansatt. 52 prosent av de som tidligere delte sin arbeidsinnsats mellom jobb i egen bedrift og som ansatt, har nå gått over til å bli selvstendig næringsdrivende på heltid. Det har altså skjedd en markant bevegelse over fra status som ansatt (helt eller delvis) og annet over til det å bli selvstendig næringsdrivende. Vi har ikke

grunnlag for å si om denne endringen er forårsaket av etableringsprosjektene alene, men det er nærliggende å anta at disse prosjektene spiller en viktig rolle.

6.3 RESULTATER FOR DE ETABLERTE BEDRIFTENE

Vi har tidligere sett på hvor mange av stipendprosjektene som har resultert i etablering av bedrifter, og i hvilken grad disse bedriftene fortsatt er i drift. Innovasjon Norges målsetting for stipendvirkemidlene er ikke bare å bidra til etablering av bedriftene. De skal også bidra til at de bedriftene som etableres er lønnsomme. I tillegg er det generelle målsettinger knyttet til satsing på vekstkraftige bedrifter. Vi skal nå se nærmere på hvilke resultater de bedriftene som fortsatt er i drift har oppnådd, både når det gjelder størrelse og lønnsomhet.

6.3.1 Størrelsen på etablerte bedrifter

Tabell 6.5 nedfor gir en oversikt over størrelsen på de bedriftene som er etablert på basis av stipendprosjektene. Størrelse måles her ut fra omsetningen i 2005, forventet omsetning i 2006, antall årsverk og totalt investert kapital i bedriftene. Generelt kan en si at det er store variasjoner mellom bedriftene når det gjelder størrelse. Det er skapt mange relativt små bedrifter og noen få store bedrifter, noe som illustreres ved at medianen (middelverdien) er betydelig lavere enn gjennomsnittet for alle virkemidlene og for alle målene på størrelse. Ser man på medianverdiene, har etablerer-, inkubator og oppfinnerstipendprosjektene resultert i noenlunde jevnstore bedrifter. De typiske bedriftene hadde en omsetning på i underkant av en halv million i 2005 og forventer en omsetningsøkning i 2006. Oppfinnerstipendmottakerne har størst forventninger til omsetningsøkning, noe som kan indikere at mange av disse prosjektene er inne i en sterk utviklingsfase.

Tabell 6.5 viser også at bedriftene som er skapt, er relativt små målt ved sysselsetting. Medianverdien ligger mellom 0,75 og 1,75 årsverk, men også her fører noen få store bedrifter til at gjennomsnittlig antall årsverk er høyere. At sysselsettingen er lavest blant mottakerne av BU-etablererstipend er ikke overraskende, da det her i stor grad er snakk om tilleggsnæringer til gårdsdriften. Gjennomsnittlig antall årsverk er her på samme nivå som i evalueringen av BU-midlene fra 1998 (Sørbrøden & Aubert, 1998). Da ble imidlertid alle typer BU-midler inkludert, også de som gikk til utvikling av landbruksvirksomheten.

Både median og gjennomsnitt er høyest for inkubatorstipendbedriftene. Dette er gjennomgående større prosjekter enn etablererstipend- og BU-etablererstipendprosjektene, noe som også framkommer hvis en ser på totalt investert kapital i

bedriftene. Det er bare oppfinnerprosjektene som kommer opp i tilsvarende omfang av investert kapital i de bedriftene som er etablert. I noen av inkubator og oppfinnerbedriftene er det investert til dels betydelige beløp, oftest fra eksterne investorer, noe som viser at det er stor tro på vekstpotensialet i disse bedriftene.

Tabell 6.5 Størrelsen på bedriftene²⁸

	Omsetning 2005	Forventet omsetning 2006	Antall årsverk	Investert kapital
BU-etablererstipend				
Median	180 000	250 000	0,75	450 000
Gjennomsnitt	430 382	907 188	1,20	666 961
Standardavvik	750 092	2 433 161	1,34	709 196
Etablererstipend				
Median	470 000	700 000	1,25	500 000
Gjennomsnitt	2 670 015	3 753 748	2,94	1 533 686
Standardavvik	8 317 389	10 205 194	5,77	3 209 930
Inkubatorstipend				
Median	500 000	500 000	1,75	1 782 000
Gjennomsnitt	2 000 156	3 589 700	3,01	3 728 709
Standardavvik	3 603 184	6 165 319	4,39	6 066 029
Oppfinnerstipend				
Median	300 000	1 200 000		1 775 000
Gjennomsnitt	1 545 054	4 142 884		8 503 955
Standardavvik	2 965 229	8 223 869		4 927 168

Kundeeffektundersøkelsene knyttet til Innovasjon Norges virkemidler har målt sysselsettingseffekten av etablererstipendordningen ca fire år etter mottatt stipend. Disse viser et antall arbeidsplasser per stipendbedrift på mellom 1,2 og 2,5 for etableringer som har mottatt stipend i perioden 1999-2002 (Madsen & Brastad, 2005, 2006). Antall arbeidsplasser er vanligvis høyere enn antall årsverk. Resultatene fra denne undersøkelsen er derfor minst på høyde med tidligere undersøkelser. Gjennomsnittlig sysselsetting er høyere enn tidligere undersøkelser i Troms (Troms Næringservice, 1999) og Nordland (Rønning, 2004), men omtrent på samme nivå som ved forrige evaluering av etablererstipendordningen (Bolkesjø & Sæter, 2000).

²⁸ Gjelder prosjekter som har resultert i en etablert bedrift som fortsatt er i drift på tidspunktet for undersøkelsen. Opplysningene om investert kapital gjelder både nye bedrifter og nye næringsaktiviteter.

6.3.2 Lønnsomhet og resultater

Tabell 6.6 viser resultatene når det gjelder de etablerte bedriftenes lønnsomhet. Når dette vurderes, må en ta i betraktning at 2-6 år kan være en noe kort tidshorisont når det gjelder lønnsomhetsvurderinger. Spesielt gjelder dette bedrifter med nyskapende og teknologisk avanserte ideer, bedrifter med internasjonale ambisjoner og bedrifter med store vekstambisjoner. Her vil det ofte være store utviklingskostnader som fører til negative økonomiske resultater de første årene. En oversikt over bedriftenes resultater gir likevel en oversikt over status på undersøkelsestidspunktet for bedriftene som har mottatt stipend.

Tabell 6.6 Lønnsomhet i de etablerte bedriftene etter stipendtype

	Andel overskudd 2005	Resultat 2005	Lønnsuttak 2005
BU-etablererstipend			
Median		0 kr	0 kr
Gjennomsnitt	43,8 %	26 971 kr	31 375 kr
Standardavvik		112 826	53 697
Etablererstipend			
Median		10 000 kr	120 000 kr
Gjennomsnitt	48,9 %	54 716 kr	205 753 kr
Standardavvik		984 461	231 264
Inkubatorstipend			
Median		0 kr	100 000 kr
Gjennomsnitt	20,5 %	-255 000 kr	181 194 kr
Standardavvik		1 034 766	214 539
Oppfinnerstipend			
Median		0 kr	0 kr
Gjennomsnitt	31,5 %	-321 045 kr	120 120 kr
Standardavvik		1 140 707	208 800

Tabell 6.6 viser at under halvparten av stipendbedriftene går med overskudd i dag. Andelen som går med overskudd er høyest blant etablererstipendbedriftene (49 prosent) etterfulgt av BU-etablererstipendbedriftene (44 prosent). Inkluderer vi andelen som oppgir at driften går i balanse, er det 81 prosent av etablererstipendbedriftene og 69 prosent av BU-etablererstipendbedriftene som går i overskudd eller i balanse. Det er langt færre av inkubator- og oppfinnerstipendbedriftene som går med overskudd (henholdsvis 21 og 32 prosent), noe som henger sammen med at disse bedriftene ofte trenger lengre utviklingstid. Tar vi her med de som oppgir at bedriften går i balanse, blir andelen henholdsvis 49 prosent for inkubatorbedriftene og 51 prosent for oppfinnerbedriftene.

Tabell 6.6 viser for øvrig at de gjennomsnittlige økonomiske resultatene i kroner er positive for etablererstipendbedriftene og BU-etablererstipendbedriftene, men negative for inkubator- og oppfinnerstipendbedriftene. Etablererstipendmottakerne er også de som tar ut mest lønn fra sine virksomheter, med et gjennomsnitt på 205 000 kroner. Kombinerer vi oversikten over økonomisk resultat i bedriften og lønnsuttak, framkommer det et rimelig bra overskudd fra etablererstipendbedriftene på vel 260 000 kroner i gjennomsnitt. Dette er langt høyere enn for BU-etablererstipendbedriftene, der både overskudd og ikke minst lønnsuttak er langt lavere. En bør likevel merke seg at noen få etablererstipendbedrifter går med store overskudd og trekker gjennomsnittet oppover. Imidlertid er også middelverdien (medianen) klart høyest blant etablererstipendbedriftene.

Ser en økonomisk resultat og lønnsuttak i sammenheng, er gjennomsnittlig resultat for inkubatorstipendbedriftene kroner 74 000, mens median verdien her viser et positivt resultat på kroner 100 000. For oppfinnerstipendbedriftene er resultatet imidlertid dårligere, med en medianverdi på 0 og negativt gjennomsnittlig resultat på vel 200 000 kroner.

Som nevnt spiller utviklingstiden en viktig rolle i forhold til måling av resultat, da det vil ta en tid før bedriftene er "oppe og går". Tabell 6.7 viser sammenhengen mellom hvor gamle disse bedriftene er (dvs. når de fikk stipend) og hvilke resultater som oppnås.

Tabell 6.7 Lønnsomhet i etablerte bedrifter etter tilsagnsår

	Andel overskudd 2005	Resultat 2005	Lønnsuttak 2005
2000	63,9 %	283 912 kr	194 000 kr
2002	39,1 %	-52 369 kr	168 090 kr
2004	29,5 %	-131 747 kr	126 457 kr

Som forventet øker andelen av bedriftene som går med overskudd med alderen. Mens bare 30 prosent av prosjektene som mottok stipend i 2004 i dag drives med overskudd, er den tilsvarende andelen hele 64 prosent for de som mottok stipend i 2000. Også gjennomsnittlig resultat og lønnsuttak viser en klar sammenheng med hvor mange år som har gått siden de fikk stipendet. I kapittel 7 vil vi gå nærmere inn på hvilke faktorer som bidrar til gode resultater i stipendbedriftene herunder suksessfaktorer og barrierer for videre utvikling.

6.4 VIRKEMIDLENES BETYDNING FOR RESULTATENE

Vi har til nå i dette kapitlet sett på resultatene av de prosjektene som har mottatt stipend i perioden, både i forhold til etablering, overlevelse, størrelse og økonomiske resultater. Et viktig spørsmål for evalueringen er virkemidlenes bidrag til resultatene, dvs. i hvilken grad kunne de samme resultatene oppstått også uten stipendene fra Innovasjon Norge. Dette kalles virkemidlenes addisjonalitet. Å beregne et virkemiddels addisjonalitet innebærer å isolere effekten av det virkemiddelet som studeres. Tildeling av stipend er bare én av en rekke faktorer som kan påvirke hvorvidt etableringsprosjekter igangsettes og hvilke resultater som kommer ut av disse prosjektene. Disse faktorene er heller ikke uavhengige av hverandre. Det er derfor i praksis vanskelig å isolere slike effekter. Vi har valgt å tilnærme oss denne problemstillingen fra to vinkler.

6.4.1 Metoder for å beregne addisjonalitet

Vi undersøker virkemidlenes betydning for de oppnådde resultatene på to ulike måter. For det første benytter vi oss av stipendmottakernes vurdering av om og i hvilken grad prosjektet ville vært igangsatt også uten stipend. Denne metoden for å måle addisjonalitet har vært benyttet i Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelser i flere år, og har også benyttet i en rekke evalueringer av næringsrettede virkemidler (se f.eks. Alsos *et al.*, 2000; Pettersen *et al.*, 1999). Metoden relaterer seg til hvorvidt det ville bli gjort forsøk på etablering også uten Innovasjon Norges virkemidler. Den formen for addisjonalitet som her måles, kan derfor benevnes input-addisjonalitet (OECD, 2006). For det andre sammenligner vi resultatene som er oppnådd med en kontrollgruppe av nyetablerte bedrifter. Dette er den andre vanlige metoden for å beregne virkemidlenes bidrag. Denne metoden sier noe om kvaliteten på de bedriftene som ble etablert, det vil si resultatene av de igangsatte prosjektene, og kan benevnes resultat-addisjonalitet (OECD, 2006). Ved å benytte begge metodene får vi både sagt noe om Innovasjon Norges bidrag til *flere* nyetableringer og til *bedre* nyetableringer.

Begge disse metodene har både sterke og svake sider. Stipendmottakernes egne vurderinger er subjektive. De griper fatt i den vurderingen som stipendmottakerne gjorde da de valgte å gå i gang med prosjektet. Disse vurderingene er alltid subjektive, og det er kun stipendmottakeren selv som kan vurdere hvorvidt han/hun ville gått i gang også uten stipend. Men subjektive vurderinger vil kunne påvirkes av etterrasjonalisering, selektiv hukommelse og tolkning, og andre mekanismer som kan bidra til å gi feilaktige resultater. For eksempel kan stipendmottakerne være tilbøyelige til å overvurdere egen betydning for resultatene, og sånn sett

undervurdere betydningen av stipendene. Dette argumentet er særlig aktuelt for stipendvirkemidler siden stipendmottakerne her er så sentrale i forhold til gjennomføringen av prosjektet. Men de kan også være tilbøyelige til å overvurdere betydningen av det som gikk greit (f.eks. at de fikk tilsagn om stipend) siden det ikke har vært nødvendig å forsøke å løse utfordringene på andre måter. De kjenner derfor ikke til andre mulige løsninger, herunder andre finansieringsmuligheter. I tillegg kan stipendmottakerne se strategisk nytte i å vurdere betydningen av stipendene som positive (hvis de ønsker at Innovasjon Norges tilbud skal bestå) eller negative (hvis de er misfornøyde med Innovasjon Norges tilbud). Dette må tas i betraktning når resultatene vurderes.

Kontrollgruppemetoden har den fordel at man kan sammenligne resultater som er mer objektive (så som faktisk lønnsomhet eller størrelse) og som ikke i samme grad er påvirket av subjektive vurderinger og etterrasjonalisering. Imidlertid forutsetter denne metoden at man har en kontrollgruppe som er direkte sammenlignbar med den gruppen som evalueres. En slik kontrollgruppe er i praksis svært vanskelig å etablere. Det er ikke tilfeldig hvilke etablerere og oppfinnere som mottar stipend. De som har mottatt stipend skiller seg derfor fra de som ikke har mottatt stipend på flere variabler. Mange av disse variablene kan være forklaringsfaktorer til forskjeller i resultater mellom stipendmottakerne og kontrollgruppen (f.eks. kvaliteten på forretningsideen, personenes kompetanse, omfanget av forarbeid, grad av egenkapital, etc.). Flere av disse faktorene er det ikke mulig å kontrollere for ved etablering av en kontrollgruppe.

I forbindelse med denne evalueringen har vi hatt tilgang til en kontrollgruppe av bedrifter registrert i Enhetsregisteret i 2002. Disse har tidligere deltatt i en undersøkelse gjennomført ved Handelshøgskolen i Bodø (Borch *et al.*, 2002; Isaksen, 2006). Vi har derfor hatt tilgang til data fra denne gruppen som gjør det mulig å skille ut etableringer som ikke er sammenlignbare med gruppen av stipendmottakere i noe større grad enn dersom kontrollgruppen skulle blitt etablert i ettertid. Vi redegjør nærmere for hvordan dette er gjort i avsnitt 6.5. Det vil likevel være andre faktorer enn mottatt stipend som kan forklare forskjeller mellom de to gruppene. Dette må vi også ta hensyn til når resultatene vurderes.

Ved å undersøke input- og resultat-addisjonalitet med to ulike tilnærminger, benytter vi oss av de sterke sidene og bøter på noen av svakhetene ved hver av metodene. En samlet vurdering av addisjonaliteten, basert på resultatene fra begge metodene, vil derfor kunne gi et riktigere bilde av stipendordningenes betydning for resultatene enn dersom en av disse metodene hadde vært benyttet alene.

6.4.2 Input-addisjonalitet

En måte å måle virkemidlenes betydning for resultatene, er gjennom å undersøke hva som ville skjedd med prosjektene dersom virkemidlene ikke hadde eksistert. Det er stipendmottakernes egne vurderinger som her legges til grunn. Ideelt sett skulle slike vurderinger blitt gjennomført i forkant eller like i etterkant av tildelingen, siden de da kan gjøres i lys av den informasjon man har når man tar beslutning om gjennomføring av prosjektet. Et slikt spørsmål er inkludert i Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelser (førundersøkelsen) som gjennomføres året etter tilsagnsåret. Disse inneholder imidlertid kun data for etablererstipend. For de andre tre virkemidlene har det derfor vært nødvendig å innhente tilsvarende informasjon i ettertid. Denne informasjonen har da den svakheten at den kan være påvirket av etterrasjonalisering, spesielt etter at resultatene av prosjektene er kjent. Vi mener likevel at dette gir nyttig informasjon for å vurdere virkemidlenes addisjonalitet.²⁹

Tabell 6.8 viser utviklingen i input-addisjonalitet for etablererstipendmottakerne i perioden 1999-2004. Siden kundeeffektundersøkelsene for de ulike årene har brukt noe ulike målekategorier, er ikke tallene helt sammenlignbare. Tendensen er likevel at det har skjedd en viss bedring i etablererstipendenes addisjonalitet over tid. Andelen med lav addisjonalitet har blitt redusert i løpet av de seks årene, mens andelen høy addisjonalitet har økt. Det siste er imidlertid avhengig av hvordan en velger å kategorisere svar om at prosjektet ville blitt gjennomført i mer begrenset skala og senere, når alternativet 'lagt på is' eller 'utsatt på ubestemt tid' ikke er tatt med. Oxford Research har i sine kundeeffektundersøkelser valgt å betrakte denne kategorien som høy addisjonalitet (Oxford Research, 2005). Vi er ikke enig i denne vurderingen og vi mener at det gir et feilaktig sammenligningsgrunnlag med tidligere år. Det er imidlertid mulig at noen av disse ville svart 'utsatt på ubestemt tid' dersom de var blitt gitt anledning til dette. De ville da havnet i kategorien 'høy addisjonalitet'.

²⁹ Kundeeffektundersøkelsene undersøker også en vurdering av prosjektrealisering i etterundersøkelsene, dvs. om støttemottakerne mener de ville gjennomført prosjektet vurdert i ettertid. Sammenlignet med addisjonalitetsmålet i førundersøkelsene viser resultatene her at en vurdering i ettertid fører til mindre konsentrering om midtkategorien og økt andel svar både på lav og høy addisjonalitet (Madsen & Brastad, 2005).

**Tabell 6.8 Hva ville skjedd med prosjektet dersom du ikke hadde fått stipend?³⁰
Etablererstipend. Data fra Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelser.³¹**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Totalt
Lav addisjonalitet	19,3 %	19,8 %	15,9 %	10,0 %	11,6 %	7,8 %	14,0 %
Gjennomført uten endringer	19,3 %	19,8 %	15,9 %	10,0 %	11,6 %	7,8 %	
Middels addisjonalitet	64,5 %	55,8 %	62,1 %	58,9 %	81,9 %	91,1 %	69,1 %
Samme skala, senere	18,7 %	25,2 %	22,4 %	18,7 %	14,5 %	18,9 %	
Mer begrenset skala	45,6 %	30,6 %	39,7 %	40,2 %	26,1 %	42,8 %	
Begrenset skala og senere	-	-	-	-	41,3 %	29,4 %	
Høy addisjonalitet	16,4 %	24,4 %	22,0 %	31,1 %	6,5 %	1,1 %	16,9 %
Lagt på is	11,1 %	12,0 %	8,9 %	14,8 %	-	-	
Ikke gjennomført	5,3 %	12,4 %	13,1 %	16,3 %	6,5 %	1,1 %	
N	171	258	214	209	129	162	1033

Tabell 6.9 viser input-addisjonalitet, målt i dag, for de andre tre virkemidlene sammen med gjennomsnittstallene for etablererstipend i perioden 1999-2004. Det framkommer at addisjonaliteten er høyest for inkubatorstipendene. Disse ligger også vesentlig høyere enn etablererstipendene. Det er ikke urimelig at addisjonaliteten er høyest her, fordi dette virkemidlet har gjennomsnittlig høyere støttebeløp. Det er også gjerne mer risikopregede prosjekter enn de øvrige, det vil si prosjekter som kan være vanskeligere å finansiere på annen måte, særlig i utviklingsfasen. Prosjektene har gjerne lengre utviklingstid før de kan lanseres på markedet, og i denne fasen kan stipendfinansiering være svært viktig. 33 prosent av inkubatorstipendmottakerne mener at prosjektet ikke ville blitt gjennomført eller at det ville blitt utsatt på ubestemt tid dersom de ikke hadde fått stipend (høy addisjonalitet), mens 60 prosent sier prosjektet ville blitt gjennomført men i mindre skala og eller senere i tid (middels addisjonalitet). Bare 8 prosent mener de ville gjennomført prosjektet uten endringer også uten inkubatorstipend.

³⁰ Uten kategorien "vet ikke" som utgjør 3-8 % av respondentene.

³¹ 'Begrenset skala og senere' var kategori bare i kundeeffektundersøkelsene for 2003 og 2004. 'Lagt på is' var kategori bare i kundeeffektundersøkelsene fram til og med 2002.

Tabell 6.9 Hva ville skjedd med prosjektet dersom du ikke hadde fått stipend?³²

	BU- etablerer stipend	Inkubator stipend	Oppfinner stipend	Etabler stipend
Lav addisjonalitet	19,5 %	8,1 %	13,0 %	14,0 %
Gjennomført uten endringer	19,5 %	8,1 %	13,0 %	-
Middels addisjonalitet	57,4 %	59,5 %	58,6 %	69,1 %
Samme skala, senere	15,9 %	6,8 %	16,4 %	-
Mer begrenset skala	23,8 %	29,7 %	22,4 %	-
Begrenset skala og senere	17,7 %	23,0 %	19,8 %	-
Høy addisjonalitet	23,2 %	32,5 %	26,3 %	16,9 %
Utsatt på ubestemt tid	12,8 %	25,7 %	17,0 %	-
Ikke gjennomført	10,4 %	6,8 %	9,3 %	-

BU-etablererstipend er den stipendordningen som har lavest addisjonalitet. Blant disse mottakerne er det 20 prosent, det vil si hver femte mottaker, som oppgir at de ville gjennomført prosjektet uten endringer også uten stipend. Denne ordningen har også en større andel prosjekt med lavere addisjonalitet enn etablererstipendene. Også her kan støttebeløpet spille en viktig rolle, siden BU-etablererstipendmottakere i gjennomsnitt har mottatt vesentlig mindre stipend enn de andre stipendmottakerne (jfr. kapittel 5). I tillegg er dette ofte snakk om prosjekter med lavere risiko og lavere kapitalbehov enn andre prosjekter. Mulighetene til å bruke gårdens ressurser (bygninger, arealer, arbeidskraft) i startfasen kan også være med på å redusere risikoen for denne gruppen (Alsos & Carter, 2006).

Oppfinnerstipendene havner i en midtkategori når det gjelder input-addisjonalitet. 13 prosent oppgir at prosjektet ville blitt gjennomført uten endringer også uten stipend, mens 59 prosent ville gjennomført det i mer begrenset skala og/eller senere. 26 prosent av oppfinnerne sier de ikke ville gjennomført prosjektet eller utsatt det på ubestemt tid dersom de ikke hadde fått oppfinnerstipend. I forhold til oppfinnerne må det imidlertid tas i betraktning at disse i langt større grad enn de øvrige stipendmottakerne mottar råd og veiledning i tillegg til pengestøtte. Addisjonalitetsmålet er knyttet til pengestøtten. Det er ikke urimelig å anta at addisjonaliteten vil være noe høyere om en også tar i betraktning kompetansestøtten som gis.

I kundeeffektundersøkelsene kommer det fram at etablererstipendene har noe lavere input-addisjonalitet sammenlignet med andre av Innovasjon Norges virkemidler (Brastad *et al.*, 2003; Brastad, Madsen, & Bullvåg, 2002). Resultatene

³² Uten kategorien "vet ikke" som utgjør 7 % av respondentene.

her viser at det samme gjelder for de øvrige stipendvirkemidlene, med unntak av inkubatorstipendene som ligger på nivå med de øvrige virkemidlene. En viktig årsak til noe lavere addisjonalitetsvurderinger for stipendvirkemidlene ligger sannsynligvis i beløpenes størrelse. Sammenlignet med de øvrige virkemidlene, tildeles det lavere støttebeløp per prosjekt fra stipendvirkemidlene. Dette forklarer også delvis den noe høyere addisjonaliteten på inkubatorstipend. En annen viktig årsak er knyttet til kjennetegnene ved prosjektene. Når man for stipendvirkemidlene spør hva som ville skjedd med prosjektet uten støtte fra Innovasjon Norge, handler dette om en ”større” beslutning enn for andre virkemidler der prosjektet dreier seg om større eller mindre justeringer/endringer i forhold til en bedrifts drift. For stipendprosjektene er det i stor grad snakk om hvordan mottakerne skal leve sine liv (skal jeg drive min egen bedrift eller ikke?). Det er derfor rimelig at disse støttemottakerne vurderer en rekke andre faktorer i tillegg til stipend/ikke stipend i forhold til en eventuell beslutning om å sette i gang prosjektet. På mange måter er dette addisjonalitetsspørsmålet stilt til etablerere, ikke helt sammenlignbart med et likelydende spørsmål stilt til bedrifter som har mottatt støtte til et investerings- markedsførings- eller produktutviklingsprosjekt.

Denne måten å måle addisjonalitet på sier noe om hvorvidt etablerings- og oppfinnerprosjektene ville blitt igangsatt også uten stipend. Den sier imidlertid ingenting om kvaliteten på de gjennomførte prosjektene med og uten stipend. Det er mulig å etablere en bedrift med relativt lave kostnader og liten finansiering. I litteraturen benevnes en slik strategi ”bootstrapping”; det å redusere kostnadene så mye som mulig og ”skrape sammen” den nødvendige finansieringen gjennom ulike, lett tilgjengelige kilder. Flere metoder nevnes, slik som å få betalingsutsettelse hos leverandører, få forskudd fra kunder, benytte kredittkortfinansiering, begrense investeringskostnader ved å låne eller leie utstyr, redusere levekostnadene for gründeren (bo billig, leve på familien), mm. (Winborg & Landström, 1997). Mange stipendmottakere ville sikkert kunne gjennomført prosjektene sine ved hjelp av slike strategier. Hvorvidt prosjektene da ville oppnådd like gode resultater i et mer langsiktig perspektiv, sier input-addisjonaliteten lite om. Dette er et spørsmål om resultat-addisjonalitet. Andre studier viser at underkapitalisering av bedrifter på oppstartstidspunktet kan føre til dårligere resultater og lavere vekst i disse bedriftene på sikt (Carter, 2000; Brush *et al.*, 2002).

En annen, men til dels sammenfallende, måte å måle input-addisjonalitet på, er gjennom en vurdering av i hvilken grad de hadde utløsende effekt på prosjektet. Vi spurte stipendmottakerne i vår undersøkelse om hvor sannsynlig det var at de ville satt i gang utviklingen av forretningsideen/prosjektet dersom tilbudet om stipend ikke hadde eksistert. Svarene er oppsummert i Tabell 6.10.

I samsvar med det vi fant for det andre addisjonalitetsmålet, er det også inkubatorstipendet som har sterkest utløsende effekt for prosjektene. Kun 18 prosent av inkubatorstipendmottakerne sier at det er sannsynlig at de ville satt i gang prosjektet dersom virkemiddelet ikke eksisterer, mens 33 prosent sier dette er usannsynlig. En statistisk test av forskjellen i gjennomsnittlig verdi på dette målet (t-test) viser at inkubatorstipendene har signifikant høyere utløsende effekt enn både BU-etablererstipend og oppfinnerstipend.

Tabell 6.10 Ville du satt i gang utviklingen av forretningsideen dersom tilbudet fra IN ikke hadde eksistert? (andel³³ og gjennomsnitt)

	BU-etablerer stipend	Etablerer stipend	Inkubator stipend	Oppfinner stipend
Usannsynlig	29,8 %	30,7 %	32,9 %	34,8 %
Muligens	37,2 %	41,6 %	48,9 %	26,5 %
Sannsynlig	33,0 %	27,6 %	18,2 %	38,6 %
Gjennomsnitt	4,08	3,84	3,65	4,07
N	366	475	176	230

T-tester: Signifikante forskjeller mellom virkemidlene: BU-etablererstipend vs. inkubatorstipend, oppfinnerstipend vs. inkubatorstipend.

Oppfinnerstipendmottakerne har større spredning i sine svar, med både en relativt høy andel som sier det er sannsynlig de ville satt i gang prosjektet uten stipend (39 prosent) og samtidig en relativt høy andel som sier dette er usannsynlig. Denne todelingen kan skyldes at noen oppfinnere mottar omfattende veiledning og rådgivning, og dermed opplever at Innovasjon Norges bistand har stor betydning, mens andre mottar mindre av dette i tillegg til pengestøtten, og derfor vurderer betydningen som lavere. Støtten til oppfinnere gjennom INs VfO skjer som en prosess med milepælsvurderinger, noe som innebærer at noen er innom relativt kort tid, mens andre passerer alle milepælene og følges opp over lengre tid. BU-etablererstipendene har lavest utløsende effekt. Her er det bare 30 prosent som sier at det er usannsynlig at de ville satt i gang prosjektet uten stipend, mens 33 prosent påpeker at det er sannsynlig de ville satt i gang prosjektet uansett. Etablererstipendene synes å ha en noe høyere utløsende effekt enn BU-etablererstipendene. Her oppgir 31 prosent at det er usannsynlig at de ville gått i gang med prosjektet dersom stipendordningen ikke fantes, mens 28 prosent sier de ville gått i gang med prosjektet uansett.

Gjennom en korrelasjonsanalyse har vi sett nærmere på noen faktorer som kan bidra til å forklare nivået på virkemidlenes addisjonalitet og utløsende effekt. Disse

³³ Spørsmålet er målt på en skala fra 1-7 der 1= lite sannsynlig og 7 = svært sannsynlig. Her er svarene omkodet slik at 1-2 = usannsynlig, 3-5 = muligens og 6-7 = sannsynlig.

analysene er oppsummert i Tabell 6.11. Det første som framkommer her, er at det er en klar sammenheng mellom stipendbeløpets størrelse og addisjonalitet. Dette gjelder for begge målene. Dersom det gjøres separate analyser for hvert av virkemidlene, er det en klar sammenheng mellom beløp og addisjonalitet for BU-etablererstipend og etablererstipend, men ikke for inkubatorstipend og oppfinnerstipend.

Tabell 6.11 Faktorer som henger sammen med addisjonalitet
(Chi-square og Spearman's rho)

	Utløsende effekt ³⁴	Input-addisjonalitet
Støttebeløp		
Samlet stipendbeløp	-,150**	,161***
Prosjektkjennetegn		
Kvinnerettet	-,046	-,076
Ungdomsrettet		,007
Kompetanse	,047	,028
Nyhetsgrad produkt	-,084*	,122*
Nyhetsgrad marked	-,029	,011
HøYTEknologisk	-,028	,119**
Kunnskapsintensiv	-,013	,115**
Forskningsbasert	-,078*	,166***
Internasjonalt potensial	-,071*	,146**
Stort vekstpotensial	,034	,063

Signifikansnivå: *=p<,10, **=p<,05, ***=p<,01

Tabell 6.11 viser også at addisjonaliteten vurderes høyere når prosjektene kan karakteriseres som høYTEknologiske, kunnskapsintensive, forskningsbaserte, med nyskapende produkter og internasjonalt potensial. Tendensen er den samme, men ikke like sterk, for målet om utløsende effekt. Dette er prosjekter med større risiko, og der det er vanskeligere å få finansiering av utviklingsoppgavene andre steder. Stipendet fra Innovasjon Norge blir da viktigere. Det er ikke forskjeller i addisjonalitetsvurderingene mellom kvinnerettede, ungdomsrettede, kompetanse- rettede og andre prosjekter.

Vurderingene av stipendenes addisjonalitet henger også klart sammen med hvilken hjelp stipendmottakerne opplever at de har fått av Innovasjon Norge, og hvor fornøyd de er med denne hjelpen. Dette framkommer av korrelasjonsanalysen i

³⁴ Spørsmålet som er stilt, er: Hvor sannsynlig er det at du ville satt i gang utviklingen av forretningsideen dersom tilbudet fra Innovasjon Norge/SND/SVO ikke hadde eksistert? Negativ korrelasjon innebærer altså en positiv sammenheng med stipendets utløsende effekt.

Tabell 6.12. Jo mer fornøyde stipendmottakerne er med det tilbudet de har mottatt fra Innovasjon Norge, jo høyere vurderer de stipendordningens addisjonalitet. Denne sammenhengen er sterkest når det gjelder finansiering (dekke mitt kapitalbehov, redusere den finansielle risikoen). Det er imidlertid også en klar sammenheng med hvor fornøyde de er med andre faktorer.

Tabell 6.12 Sammenhengen mellom addisjonalitet og mottatt tilbud fra Innovasjon Norge. (Spearman's rho)

Tilfredshet med mottatt tilbud	Utløsende effekt³⁵	Egenvurdert addisjonalitet
Råd og veiledning i forbindelse med søknaden	-,151***	,154***
Hjelp til å få fram potensialet i ideen	-,209***	,158***
Dekket mitt kapitalbehov	-,217***	,218***
Reduserte den finansielle risikoen ved prosjektet	-,211***	,237***
Råd og veiledning etter innvilget tilsagn	-,179***	,178***
Utvikling av bedriftens kompetanse	-,171***	,161**
Utvikling av bedriftens nettverk	-,119***	,140*
Satte meg i kontakt med kompetansemiljøer	-,169***	,135**
Hjelp til å skaffe meg viktige kontakter	-,161***	,110*
Hjelp til produkt-/tjenesteutvikling	-,180***	,153*

Signifikansnivå: *=p<,10, **=p<,05, ***=p<,01

6.5 RESULTATER I FORHOLD TIL KONTROLLGRUPPE

Til slutt i dette kapittelet sammenligner vi hvilke resultater som er oppnådd blant stipendmottakerne som etablerte en bedrift med en kontrollgruppe av nyetableringer (resultat-addisjonalitet). Det gis først en beskrivelse av hvilke bedrifter som inngår blant stipendmottakerne og kontrollgruppen, og det undersøkes hvor like virksomhetene som inngår i disse to gruppene er ut fra noen utvalgte bedriftskarakteristika. Deretter undersøker vi hvorvidt det er forskjeller mellom støttemottakerne og kontrollgruppen når det gjelder hvilke resultater de har oppnådd. Vi ser blant annet på bedriftenes overlevelse, lønnsomhet og sysselsettingsutvikling.

³⁵ Spørsmålet som er stilt, er: Hvor sannsynlig er det at du ville satt i gang utviklingen av forretningsideen dersom tilbudet fra Innovasjon Norge/SND/SVO ikke hadde eksistert? Negativ korrelasjon innebærer altså en positiv sammenheng med stipendets utløsende effekt.

6.5.1 Utvalg av bedrifter

Kontrollgruppen består av 1048 bedrifter som ble registrert i Enhetsregisteret i Brønnøysund i 2002. Disse bedriftene utgjør et representativt uvalg av bedriftsetableringer dette året. Ikke alle disse registreringene var imidlertid sammenlignbare med målgruppen for stipendordningene. For at bedriften skulle inngå i kontrollgruppen måtte følgende kriterier oppfylles:

- Bedriften måtte ikke ha fått tilskudd fra SND/IN/SVO
- Respondenten måtte være ansvarlig for bedriftsetableringen
- Bedriften måtte være startet fra grunnen av
- Bedriften måtte ha intensjoner om å sysselsette minst 1 årsverk.³⁶

Disse kriteriene reduserte antallet respondenter til 776. For å kunne se på resultatutviklingen over tid er en avhengig av å to målepunkter. Vi valgte kun ut de som svarte på den første undersøkelsen i 2002 og etterundersøkelsen i 2006. Dette resulterte i at vi sto igjen med 337 respondenter. Disse 337 kan sammenlignes med gruppen av stipendmottakere i denne evalueringen. Blant mottakerne av stipend fra Innovasjon Norge, har vi inkludert følgende prosjekter når vi har sammenlignet resultatene med kontrollgruppa:

- Kun de som etablerte en bedrift (alle typer stipend inkludert)
- Fordi antallet respondenter som fikk støtte i 2002 ikke var høyt nok til å kunne kontrollere for et tilstrekkelig antall faktorer, ble også bedrifter etablert av stipendmottakere i 2001 og 2003 inkludert.

Ut fra disse kriteriene førte det til at vi hadde 129 bedrifter i gruppen av stipendmottakere.

Kontrollgruppens sammenlignbarhet

For å undersøke hvor like stipendmottakerne er respondentene i kontrollgruppen, ble det gjort sammenligning av dem ut fra landsdel, bransje, selskapsform, kjønn, utdannelse og alder. Resultatene fra disse analysene vises i Tabell 6.13.

³⁶ En relativt stor andel av bedriftene som registreres i Enhetsregisteret er aldri ment å omfatte næringsaktivitet av et slikt omfang at de vil være aktuelle for stipend fra Innovasjon Norge. Mange av dem er "deltidsbedrifter", etablert for å kunne ta hånd om hobbyaktiviteter eller andre deltidsaktiviteter som gir en viss inntekt, på en formalisert og juridisk riktig måte.

Tabell 6.13 Bakgrunnsvariabler for stipendmottakere og kontrollgruppen.

	Stipend mottakere	Kontroll gruppe	Signifikans nivå
Landsdel	(n=110)	(n=337)	***
Oslo og Akershus	13,6%	27,3%	
Hedmark og Oppland	14,5%	6,5%	
Sør-Østlandet	10%	16,6%	
Agder og Rogaland	10%	14,5%	
Vestlandet	19,1%	17,2%	
Trøndelag	14,5%	7,4%	
Nord-Norge	18,2%	10,4%	
Bransje	(n=109)	(n=336)	**
Primærnæringen	4,6%	1,8%	
Industri, olje, kraft, bygg og anlegg	22,9%	13,4%	
Varehandel, hotell, restaurant og transport	5,5%	18,2%	
Forretningsmessig tjenesteyting og finans	49,5%	43,2%	
Service og privat tjenesteyting, annet	17,4%	23,5%	
Selskapsform	(n=118)	(n=337)	***
Enkelpersonsforetak	38,1%	77,4%	
Aksjeselskap(AS)	56,8%	17,5%	
Ansvarlig selskap (ANS)	2,5%	2,1%	
Selskap med delt ansvar (DA)	2,5%	3%	
Kjønn	(n=126)	(n=337)	**
Menn	59,5%	75,7%	
Kvinner	40,5%	24,3%	
Utdanning	(n=129)	(n=337)	***
Universitets eller høyskoleutdanning/ Hovedfag/mastergrad/doktorgrad	74,4%	51,6%	
Videregående skole/Grunnskole	25,6%	48,4%	
Eier i dag	(n=116)	(n=164)	***
Ja, jeg er eneste eier	43,1 %	79,3 %	
Ja, jeg eier bedriften sammen med partnere	56,0 %	18,3 %	
Nei, men jeg var eier tidligere	0,0 %	2,4 %	
Nei, jeg har aldri vært eier i bedriften	0,9 %	0,0 %	
Type entreprenør	(n=88)	(n=164)	is
Portføljeetablerere	17,0 %	18,9 %	
Serielle etablerere	8,0 %	6,1 %	
Førstegangsetablerere	75,0 %	75,0 %	
Alder	(n=128)	(n=337)	is
Median	43	41	
Gjennomsnitt	43,34	42,67	
Standardavvik	8,97	11,25	

Signifikansnivå: is = ikke signifikant; * = p<0,10; ** = p<0,05; *** = p<0,01

Det framgår at det er relativt store forskjeller mellom de to bedriftsgruppene. Sammenlignet med kontrollgruppen er det en overvekt av bedrifter i Trøndelag og Nord-Norge blant stipendmottakerne, mens det er en undervekt av bedrifter i Oslo og Akershus. Denne forskjellen skyldes primært at Innovasjon Norge har et særlig ansvar for distriktene, mens kontrollgruppen blir påvirket av den generelle fordelingen av etableringer i landet. Det er da slik at det blir etablert flest i sentrale strøk, hvor det er grunn til å tro at dynamikken i næringslivet er sterkere. Det er også visse forskjeller mellom de to gruppene når det gjelder bransjefordeling. Det er en overrepresentasjon av industribedrifter blant støttemottakerne, mens det er en underrepresentasjon av varehandel, hotell, restaurant og transport. Denne forskjellen reflekterer prioriteringer som gjøres i forhold til bruken av stipendvirkemidlene.

Når det gjelder selskapsform, er det en klar overvekt av aksjeselskaper på bekostning av antall enkeltpersonsforetak blant stipendmottakerne. Det er også en lavere andel av stipendmottakerne som oppgir at de er bedriftens eneste eier i dag og en større andel som eier bedriften sammen med partnere. Kvinneandelen og andelen med høyere utdanning er også en god del høyere blant stipendmottakerne, noe som sannsynligvis vil spille inn i forhold til hvilken type ideer det blir satset på. Ut fra utdanningsnivået er det grunn til å tro at kunnskapsinnholdet i stipendmottakernes ideer vil være noe høyere. Det er ingen forskjeller mellom de to gruppene når det gjelder etablerernes alder, og heller ikke i forhold til om de har tidligere bedriftsetableringserfaring.

De observerte forskjellene mellom støttemottakerne og kontrollgruppen skyldes i stor grad at Innovasjon Norge har et ansvar for å prioritere bestemte målgrupper når de skal ta sine beslutninger, for eksempel etableringsprosjekter i virkeområdet, kvinner og unge. En annen viktig faktor er Innovasjon Norges prioritering av nyskapende prosjekter, prosjekter med høyt kompetanseinnhold, vekstpotensial og internasjonalt potensial. Dette er kjennetegn som ikke er beskrivende for "den gjennomsnittlige" bedriftsetableringen i Norge. Ved drøftingen av resultatene blir det derfor viktig å ta hensyn til forskjellene mellom de to bedriftsgruppene.

Tabell 6.13 viser for øvrig at de gruppene som etter retningslinjene skal prioriteres ved tildeling av stipender, faktisk blir prioritert. Kontrollgruppen er et representativt utvalg av bedriftsetableringer i Norge³⁷. Sammenlignet med kontrollgruppen, har Innovasjon Norge tildelt stipend til en langt høyere andel bedrifter i distriktene, og langt færre i Oslo/Akershus og på Sør-Østlandet for øvrig. Stipendbedriftene har også høyere vekstambisjoner enn de øvrige bedriftene, noe som illustreres ved oftere valg av aksjeselskap som organisasjonsform. Det er

³⁷ Unntatt bedrifter uten ambisjoner om å sysselsette minst ett årsverk.

også tildelt stipend til kvinner og personer med høy utdanning i større grad enn det som er representativt for bedriftsetableringer generelt.

6.5.2 Sammenligning av overlevelsesgrad

Vi ser først nærmere på i hvilken grad det er blitt skapt levedyktige bedrifter, dvs. om bedriftene etablert rundt 2002 fortsatt er i drift i dag. Vi har tidligere sett at det er en relativt høy overlevelsesgrad blant bedriftene som har mottatt stipend (avsnitt 6.1 s. 81). Tabell 6.14 sammenligner overlevelsesgraden mellom stipendbedriftene og kontrollgruppen.

Tabell 6.14 Overlevelse. Sammenligning mellom stipendbedrifter og kontrollgruppe.

	Stipend mottakere	Kontroll gruppe	Signifikans nivå
Etablert og fortsatt i drift	89,9 %	48,7 %	***
Etablert og lagt ned/solgt/fusjonert/fjernet fra register	10,1 %	51,3 %	
N	129	337	

Signifikansnivå: is = ikke signifikant; * = $p < 0,10$; ** = $p < 0,05$; *** = $p < 0,01$

Overlevelsesgraden er betraktelig høyere blant stipendmottakerne enn i kontrollgruppen. Blant stipendmottakerne har 90 prosent av de bedriftene som ble etablert, overlevd, mens den tilsvarende andelen i kontrollgruppen er 49 prosent. Årsakene til denne forskjellen kan skyldes tre forhold som henger sammen med Innovasjon Norges tilbud:

- Bransjemessige og andre forskjeller mellom de to gruppene som henger sammen med Innovasjon Norges prioriteringer av bestemte grupper
- Innovasjon Norges evne til å velge ut gode, levedyktige prosjekter
- Tildelingen av stipend

Det er sannsynlig at alle disse faktorene spiller en viss rolle. For å undersøke betydningen av de enkelte faktorene, har vi gjort en analyse med hjelp av logistisk regresjon hvor overlevelse er avhengig variabel. En regresjonsmodell undersøker sammenhengen mellom tildelt stipend og overlevelse, samtidig som det kontrolleres for andre variabler som også virker inn på overlevelse. Resultatene er vist i Tabell 6.15.

Modell 1 viser hvilken sammenheng bedriftens overlevelse har med faktorer som alder, kjønn, utdanningsnivå, selskapsform, lokalisering og bransje. Dette er faktorer som skiller kontrollgruppen og stipendmottakerne fra hverandre, og som

dermed kan bidra til forklaring på forskjellene i overlevelsesgrad. Modellen viser at det er økt overlevelse i bedrifter startet av kvinner og personer med høyere utdanning, samt at overlevelsesgraden øker med etablererens alder. Videre er det høyere overlevelsesgrad blant bedrifter som er startet som selskaper (og ikke som enkeltpersonsforetak) og når de er etablert innenfor en industribransje. Hvorvidt etableringen er skjedd i Oslo/Akershus eller i andre deler av landet har ikke betydning for overlevelsesgraden.

Tabell 6.15 Faktorer som påvirker overlevelse. Logistisk regresjon.

	Modell 1		Modell 2	
	B	Exp (B)	B	Exp (B)
Konstant	-1,421	,242**	-1,391	,249***
Alder	,024	1,024**	,024	1,024**
Kjønn (kvinne)	,680	1,973***	,310	1,363
Høyere utdanning	,397	1,487*	,143	1,153
Selskap (AS, ANS, DA)	,981	2,666***	,422	1,524
Oslo og Akershus	-,088	,916	,129	1,138
Industri, bygg og anlegg, kraft	,598	1,819*	,439	1,552
Stipendmottakere	-	-	2,916	18,474***
Overall model fit				
Model -2LL		543,236		487,711
Model chi-square		39,694***		95,219***
Nagelkerke R ²		,119		,267
Cox & Snell R ²		,088		198
Over all hit ratio		63,1 %		65,7 %

Signifikansnivå: *<0.1** p<0.05; *** p<0.01

I modell 2 er disse faktorene inkludert sammen med en variabel som viser om bedriften tilhører gruppen med stipendmottakere eller kontrollgruppen. Denne variabelen har klart størst forklaringsgrad i modellen. Stipendmottakerne har klart høyere overlevelsesgrad for sine bedrifter enn kontrollgruppen, selv om en kontrollerer for at alder, kjønn, utdanning, selskapsform, lokalisering og bransje. At stipendbedriftene er mer levedyktige enn kontrollgruppen har altså ikke sammenheng med forskjellene mellom de to gruppene når det gjelder disse faktorene. Det betyr at den høye overlevelsesgraden enten skyldes at Innovasjon Norge har vært flinke til å velge ut levedyktige bedrifter når de skal gi støtte, at Innovasjon Norge tiltrekker seg personer med gode forretningsideer, at støtten i seg selv bidrar til økt overlevelse eller en kombinasjon av disse.

Forøvrig indikerer resultatene fra modellen at den prioriteringen som gjøres av Innovasjon Norge knyttet til kvinner, bedrifter utenfor sentrale strøk (her utenfor

Oslo/Akershus) og personer med høy utdanning, ikke går på bekostning av målet om å skape levedyktige bedrifter.

6.5.3 Sammenligning av oppnådde resultater i bedrifter i drift

I det videre sammenlikner vi resultatene til de bedriftene som fortsatt er i drift i 2006. Vi ser på størrelsen på bedriften (investert beløp, omsetning og andre ansatte i tillegg til etablerer), lønnsomhet (overskudd og uttak av lønn), om de eier bedrift alene eller med partnere og type entreprenør.

Tabell 6.16 viser størrelsen til de etablerte bedriftene målt ut fra omsetningen i 2005, investert kapital og antall ansatte i tillegg til etablereren. Det er ingen signifikant forskjell mellom de to gruppene når det gjelder omsetningen i 2005. Når det gjelder omfanget av investert kapital er stipendbedriftene klart større enn kontrollgruppen. Medianen er 800 000 kroner for stipendbedriftene mot 100 000 kroner for kontrollgruppen. Dette indikerer at stipendbedriftene har større kapitalbehov enn bedriftene i kontrollgruppen, enten på grunn av større investeringer, lengre utviklingstid før det kommer inntekter fra salg eller at det tas høyde for større vekstambisjoner i disse bedriftene.

Tabell 6.16 Størrelsen på etablerte bedrifter. Stipendbedrifter og kontrollgruppe.

	Omsetning 2005	Investert kapital	Antall ansatte i tillegg til etablerer
Stipendbedrifter			
Median	400 000	800 000	1
Gjennomsnitt	1 520 514	2 259 485	1,41
Standardavvik	3 237 302	4 099 383	0,485
N	109	101	109
Kontrollgruppe			
Median	575 000	100 000	2
Gjennomsnitt	1 833 876	415 486	1,71
Standardavvik	4 415 256	973 621	0,457
N	160	160	160
Signifikansnivå	is	***	***

Signifikansnivå: is = ikke signifikant; * = p<0,10; ** = p<0,05; *** = p<0,01

Ser vi på sysselsettingen, er det imidlertid bedriftene i kontrollgruppen som har noen flere ansatte enn stipendbedriftene.³⁸ Hvorvidt det er stipendbedriftene eller bedriftene i kontrollgruppen som har vokset mest fra etablering og fram til i dag, avhenger altså av hvilket størrelsesmål vi ser på. Stipendbedriftene har mer investert kapital, bedriftene i kontrollgruppen har flere ansatte, mens det ikke er noen forskjeller mellom de to gruppene når det gjelder omsetning.

Tabell 6.17 viser forskjeller i lønnsomhet mellom stipendbedriftene og bedriftene i kontrollgruppen. Det er en markant høyere andel av bedriftene i kontrollgruppen som i dag oppgir at bedriften går med overskudd. Blant stipendbedriftene er det om lag en tredjedel som driver med overskudd, mens den tilsvarende andelen er om lag tre fjerdedeler i kontrollgruppen.

Tabell 6.17 Lønnsomhet i etablerte bedrifter

	Andel som går med overskudd	Gjennomsnittlig resultat 2005	Gjennomsnittlig lønnsuttak 2005
Stipendbedrifter			
Median		0	75 000
Gjennomsnitt	35,5 %	-147 793	177 439
Standardavvik		97 045	229 287
N		94	97
Kontrollgruppe			
Median		0	99 500
Gjennomsnitt	75,5 %	215 222	182 093
Standardavvik		488 296	213 876
N		160	257
Signifikansnivå	***	***	is

Signifikansnivå: is = ikke signifikant; * = p<0,10; ** = p<0,05; *** = p<0,01

Denne forskjellen framkommer også når vi ser på hvilket årsresultat bedriftene oppnådde i gjennomsnitt i 2005. Mens stipendbedriftene i gjennomsnitt oppnådde et negativt resultat på -147 793 kroner, oppnådde bedriftene i kontrollgruppen i gjennomsnitt et positivt resultat på kroner 215 222. Denne forskjellen er statistisk signifikant. Det er derimot ingen signifikante forskjeller mellom gruppene når en ser på hva de tok ut av lønn i 2005. Dersom vi ser på resultat og lønnsuttak samlet, er bedriftene i kontrollgruppen fortsatt mer lønnsomme enn stipendbedriftene.

³⁸ Her er det viktig å være oppmerksom på at vi i kontrollgruppen bare har tatt med bedrifter som rett etter etablering oppgav at de hadde ambisjoner om at bedriften skulle ha minst ett årsverk.

6.5.4 Multivariate tester av forskjeller i resultater

Vi har ovenfor beskrevet i hvilken grad stipendbedriftene skiller seg fra kontrollgruppen når det gjelder oppnådde resultater i de bedriftene som fortsatt er i drift. Også her er det nødvendig å kontrollere for mulig påvirkninger av andre faktorer som i utgangspunktet er forskjellig for de to gruppene av bedrifter. Vi har benyttet lineær regresjon for å kontrollere dette. På samme måte som for overlevelse (se s. 107) forteller disse modellene i hvilken grad eventuelle forskjeller mellom de to gruppene skyldes faktorer som for eksempel bransje, lokalisering, kjønn og i hvilken grad de skyldes at den ene gruppen har fått stipend mens den andre ikke har fått det. Vi har gjennomført slike regresjonsmodeller for å forklare bedriftens størrelse, målt ved omsetning i 2005, og for å forklare bedriftenes resultater. Resultatene når det gjelder omsetning er vist i Tabell 6.18. Vi så tidligere at det ikke var signifikante forskjeller mellom stipendbedriftene og bedriftene i kontrollgruppen når det gjelder omsetning.

Tabell 6.18 Faktorer som påvirker omsetning 2005 (ln). Lineær regresjon.

	Modell 1		Modell 2	
	Beta	t-statistikk	Beta	t-statistikk
Stipendmottakere	-,086	-1,133	-,311	-4,286***
Alder	-,123	-1,710*	-,186	-3,007***
Kjønn (mann)	,221	2,988***	,063	,947
Høyere utdanning	-,003	-0,038	,056	,794
Lokalisering				
Oslo og Akershus			-,100	-1,591
Trøndelag			-,131	-2,072**
Nord-Norge			,041	,613
Bransje				
Industri, bygg og anlegg, kraft			,090	1,286
Varehandel, hotell/restaurant			,091	1,3351
Service og privat tjenesteyting			-,232	-3,350***
Bedriftskarakteristika				
Selskap (AS, ANS, DA)			,382	5,423***
Investert kapital			,178	2,611**
R ²		,075		,383
Justert R ²		,054		,340
F		3,647***		8,912***

N=221. Signifikansnivå: *<0.1** p<0.05; *** p<0.01

Modell 1 viser sammenhengen mellom etablererens alder, kjønn og utdanningsnivå samt hvorvidt bedriften har mottatt stipend eller ikke og bedriftens omsetning. Det framkommer at bedrifter etablert av menn har høyere omsetning enn de som er etablert av kvinner, samt at yngre etablerere har større omsetning enn eldre. Det er

ikke signifikant forskjell mellom stipendbedrifter og andre bedrifter når vi ikke kontrollerer for annet enn alder, kjønn og utdanning på etablereren. Dette samsvarer med de enklere analysene som er gjort ovenfor.

I modell 2 er bedriftens lokalisering, bransje og bedriftscharakteristika som selskapsform og mengden av investert kapital tatt inn i modellen. Når disse faktorene kontrolleres for, kommer det fram at stipendmottakernes bedrifter har vesentlig lavere omsetning enn bedrifter som ikke har mottatt støtte fra Innovasjon Norge. Det er fortsatt slik at yngre etablerere har oppnådd høyere omsetning enn eldre. Betydningen av kjønn forsvinner imidlertid når det kontrolleres for disse faktorene. Oppnådd omsetningsvolum har klar sammenheng med at det etableres et selskap i stedet for et enkeltpersonsforetak, samt med hvor mye kapital som investeres i bedriften. Alt i alt viser resultatene at stipendbedriftene oppnår lavere omsetning i løpet av de første tre årene enn det kontrollgruppen av bedrifter gjør når en kontrollerer for andre forskjeller mellom stipendbedriftene og andre bedrifter.

Tabell 6.19 viser sammenhengen mellom ulike faktorer og bedriftens økonomiske resultat i 2005. Tilsvarende som for omsetning, viser modell 1 betydningen av alder, kjønn og utdanningsnivå på etablereren, samt om bedriften har mottatt stipend. I samsvar med resultatene fra Tabell 6.17 framkommer det at stipendbedriftene har dårligere resultater enn bedriftene i kontrollgruppen. Dette selv om vi kontrollerer for alder, kjønn og utdanningsnivå. Det er imidlertid ikke statistisk signifikant sammenheng mellom alder, kjønn eller utdanning og bedriftens økonomiske resultat.

I modell 2 inkluderes også lokalisering, bransje og bedriftscharakteristika som selskapsform og totalt investert kapital. Selv om disse faktorene kontrolleres for, har stipendbedriftene fortsatt dårligere økonomiske resultater enn kontrollgruppen av bedrifter. Kjønn, alder og utdanning har fortsatt ingen betydning for resultatene. Imidlertid er det slik at størrelsen på totalt investert kapital i bedriften har en negativ sammenheng med resultatet. Dette tyder på at de kapitalintensive bedriftene oppnår dårligere resultater enn bedrifter med lavere kapitalbehov. Dette kan ha sammenheng med måletidspunktet 3-4 år etter etablering. For visse typer av bedrifter trengs et lengre tidspenn før positive resultater kan oppnås.

Tabell 6.19 Faktorer som påvirker resultat 2005³⁹. Lineær regresjon.

	Modell 1		Modell 2	
	Beta	t-statistikk	Beta	t-statistikk
Stipendmottakere	-,391	-5,138***	-,365	-4,466***
Alder	,036	,509	,047	,671
Kjønn (mann)	-,076	-1,041	-,041	-,539
Høyere utdanning	-,027	-,356	,063	,775
Lokalisering				
Oslo og Akershus			-,106	-1,495
Trøndelag			-,086	-1,185
Nord-Norge			-,045	-,579
Bransje				
Industri, bygg og anlegg, kraft			,165	2,113**
Varehandel, hotell/restaurant			-,047	-,615
Service og privat tjenesteyting			-,075	-,931
Bedriftskarakteristika				
Selskap (AS, ANS, DA)			-,009	-,113
Investert kapital			-,267	-3,405***
R ²		,154		,261
Justert R ²		,133		,205
F		7,573***		4,678***

N=203. Signifikansnivå: *<0.1** p<0.05; *** p<0.01

Det er altså slik at stipendbedriftene oppnår lavere omsetning og dårligere økonomiske resultater enn bedriftene i kontrollgruppen, når disse resultatene måles ca tre år etter etablering. Selv om vi har kontrollert for en rekke faktorer, kan ulikhetene i omsetning og resultat skyldes forskjeller mellom de to gruppene av bedrifter: Det har ikke vært mulig å kontrollere for om de bedriftene som mottar stipend for eksempel har lengre utviklingstid og større utviklingskostnader enn bedriftene i kontrollgruppen, og dermed dårligere resultater på relativt kort sikt. En slik forskjell er ikke urimelig siden Innovasjon Norge prioriterer bedrifter med innovative ideer med potesial for vekst og internasjonalisering. Imidlertid kan en heller ikke se bort fra at forskjellene skyldes effekter av mottatt stipend, for eksempel ved at tilgangen på finansiering gjør at "det ikke haster" med å oppnå god inntjening. I tillegg må vi ta hensyn at overlevelsesraten blant stipendbedriftene er vesentlig høyere enn de øvrige bedriftene. Dette vil også påvirke resultatene. I neste kapittel skal vi se nærmere på suksessfaktorer og barrierer for utvikling av stipendbedriftene. Dette vil kunne kaste noe mer lys over disse problemstillingene. Imidlertid kan det synes som det ennå er litt tidlig å måle

³⁹ For å oppnå en tilnærmet normalfordelt variabel er økonomisk resultat omkodet slik at 1=mindre enn - 500 000, 2= -499 000 til -100 000, 3= -99999 til -1, 4=0, 5=1 til 200 000, 6= 200 001 til 800 000 og 7= mer enn 800 000 kroner.

resultatene av disse prosjektene, særlig de som har lang utviklingstid. En oppfølgingsundersøkelse av resultatene for disse bedriftene om for eksempel to år ville kunne gi et mer riktig bilde av resultatene på noe lengre sikt.

6.6 OPPSUMMERING RESULTATER

I dette kapitlet har vi sett på hvilke resultater som er oppnådd fra prosjektene som har mottatt stipend. Vi har undersøkt status for utviklingen av forretningsideen, etableringsgrad, overlevelsesgrad, og den økonomiske og sysselsettingsmessige utviklingen av etableringen. Vi har også vært inne på andre resultater av prosjektene knyttet til patenter og lisensiering av produkter. Videre har vi sett på stipendordningenes betydning for de resultatene som er oppnådd, inkludert utviklingen av stipendbedriftene sammenlignet med en kontrollgruppe. Hovedfunnene fra disse undersøkelsene er oppsummert punktvis:

Status for utvikling av forretningsideen

- ✓ Andelen som har etablert bedrift eller ny næringsaktivitet må betraktes som rimelig god, over 80 prosent for etablerer- og inkubatorstipendmottakerne og nærmere 70 prosent for BU-etablererstipendmottakerne.
- ✓ Andelen er lavere for oppfinnerstipend enn for de øvrige virkemidlene, vel 50 prosent. Dette skyldes oppfinnerstipendenes innretning mot oppfinnere der målet ikke nødvendigvis er bedriftsetablering.
- ✓ Det er stor grad av overlevelse blant de bedriftene som er etablert. Samlet sett har 55-74 prosent av stipendmottakerne etablert bedrifter som fortsatt er i drift. I tillegg kommer noen få bedrifter som er solgt eller fusjonert inn i en annen bedrift.
- ✓ Stipendmottakere som har deltatt på etablereropplæring eller vært i en inkubator, har større sannsynlighet for å ha klart å etablere bedriften, men dette har ingen betydning for bedriftens overlevelse.
- ✓ Kvinnerettede prosjekter har en noe lavere overlevelsesandel enn andre prosjekter.
- ✓ Det har skjedd en endring i status for en stor andel stipendmottakere fra ansatt, delvis ansatt og student/arbeidsledig til å bli selvstendig næringsdrivende eller sysselsatt i egen bedrift.

Økonomiske og sysselsettingsmessige utviklingen i etableringene?

- ✓ Det er stor spredning på de etablerte bedriftenes størrelse og resultater så langt. De aller fleste bedriftene er fortsatt små bedrifter når det gjelder antall ansatte.

- ✓ De oppfinnerstipend- og inkubatorstipendmottakerne som etablerer bedrift, har hittil etablert større bedrifter enn de øvrige mottakerne både med hensyn til omsetning, sysselsetting og totalt investert kapital.
- ✓ Bedriftene som etableres av BU-stipendmottakerne er vesentlig mindre enn de øvrige.
- ✓ Det tar lang tid å oppnå lønnsomhet i bedriftene. Den gjennomsnittlige mottakeren av stipend fra 2000 går i dag med overskudd, mens den gjennomsnittlige mottakeren fra 2002 nærmer seg balanse. Den gjennomsnittlige mottakeren fra 2004 går fortsatt med underskudd. Andelen bedrifter som går med overskudd øker med antall år siden stipendet ble tildelt.
- ✓ Det tar lengre tid å få lønnsomhet i bedrifter etablert av inkubator- og oppfinnerstipendmottakerne. Blant disse gruppene går henholdsvis 20 og 31 prosent med overskudd i dag, mens den tilsvarende andelen for BU-etablererstipendmottakerne og etablererstipendmottakerne er 43 og 48 prosent.
- ✓ Mer enn halvparten av BU-etablererstipendmottakerne og oppfinnerstipendmottakerne tok ikke ut lønn fra bedriften i 2005. Etablererstipendmottakerne tok i gjennomsnitt ut størst lønn fra virksomheten, noe som styrker inntrykket av at disse bedriftene oftere går med overskudd enn de øvrige.

Andre resultater av forretningsideen

- ✓ Resultater i form av patenter, designbeskyttelse og registrert varemerke er desidert vanligst blant mottakere av oppfinnerstipend, men eksisterer til en viss grad også blant inkubatorstipendmottakere.
- ✓ Dette har muligens sammenheng med sterk fokus på immaterielle rettigheter ved VfO og i oppfinnermiljøer.
- ✓ Burde det vært større innslag av designbeskyttelse og registrert varemerke blant de øvrige stipendmottakerne?
- ✓ Lisensiering av produkter er også mest vanlig blant oppfinnerstipendmottakerne, mens de produktene eller ideene som er solgt, står etablerer- og inkubatorstipendmottakerne for. Utbredelsen av begge disse to resultatene er imidlertid lav.

Addisjonalitet

- ✓ Knappt 1/3 av stipendmottakerne ville sannsynligvis ikke satt i gang prosjektet dersom virkemidlene ikke hadde eksistert, mens en annen tredjedel sannsynligvis ville satt i gang prosjektene uansett.
- ✓ Virkemidlenes addisjonalitet er høyest for inkubatorstipend, men jevnt over nokså lik for de ulike stipendordningene.
- ✓ Addisjonaliteten for stipendordningene er lavere enn for andre av Innovasjon Norges virkemidler. Dette henger sannsynligvis sammen med støttebeløpets størrelse samt med prosjektenes karakter.

- ✓ Addisjonaliteten øker med økt støttebeløp.
- ✓ Addisjonaliteten er også høyere for prosjekter med nyskapende produkter, som er høyteknologiske, kunnskapsintensive, forskningsbaserte og/eller med internasjonalt potensial.

Utvikling sammenlignet med kontrollgruppe

- ✓ Bedrifter som har mottatt stipend fra Innovasjon Norge har vesentlig høyere overlevelsesgrad enn bedriftene i kontrollgruppen. Dette er også tilfelle selv om vi kontrollerer for andre faktorer.
- ✓ Blant de bedriftene som fortsatt er i drift, er det en vesentlig større andel i kontrollgruppen som går med overskudd sammenlignet med bedriftene som har mottatt stipend. Bedriftene i kontrollgruppen er også større målt ved omsetning enn stipendbedriftene. Dette kan til en viss grad ha sammenheng med at stipendbedriftene inneholder flere bedrifter med et lengre utviklingsforløp før positive resultater kan forventes. En kan likevel ikke se bort fra en "sovepute"-effekt av stipendordningene.

7 SUKSESSFAKTORER OG BARRIERER

I forrige kapittel så vi på hvilke resultater som har kommet ut av de etablerings- og oppfinnerprosjektene som har fått stipend. Innovasjon Norge og stipendordningenes betydning for resultatene ble også diskutert. I dette kapitlet skal vi gå nærmere inn på hvilke faktorer som bidrar til disse resultatene, det vil si suksessfaktorer. Analysen vil både inkludere suksessfaktorer som er knyttet til tilbudet fra Innovasjon Norge og suksessfaktorer som er knyttet til etablererne og bedriftene de etablerer. Før vi kommer inn på suksessfaktorer, skal vi imidlertid se litt nærmere på hva etablererne opplever er de viktigste barrierene for videre utvikling av prosjektet.

7.1 BARRIERER FOR VIDERE UTVIKLING

Vi spurte stipendmottakerne hva de akkurat nå opplever som de viktigste barrierene for videre utvikling av prosjektet sitt. De fikk prioritere tre barrierer fra en liste på til sammen fjorten. Figur 7.1 viser hvordan svarene fordelte seg. De to barrierene som flest stipendmottakerne prioriterte blant de tre viktigste var mangel på kapital (51 prosent) og mangel på egen tid (43 prosent). Disse oppleves som de desidert viktigste barrierene for stipendmottakerne. Det er også forholdsvis mange som oppgir at manglende kompetanse innen salg og markedsføring og offentlig byråkrati og regelverk er viktige barrierer. Deretter følger nivået på skatter og avgifter, begrenset marked for produktene og for lite samarbeid eller nettverk med andre.

Skiller man mellom ulike grupper av stipendmottakere, framkommer det at bedrifter som er bygget på høyteknologiske, forskningsbaserte, kompetanseintensive ideer med internasjonalt potensial i noe større grad enn de øvrige opplever mangel på kapital som en viktig barriere (62 mot 45 prosent). Denne gruppen opplever sjeldnere enn de øvrige mangel på kompetanse innen produktutvikling som en barriere. Menn opplever i noe større grad enn kvinner tilgangen på kapital som en viktig barriere (56 mot 37 prosent). Det samme gjelder bedrifter utenfor virkeområdet (55 mot 44 prosent), mens bedrifter innenfor virkeområdet i noe større grad opplever for lite næringsmiljø lokalt og manglende kompetanse innen produktutvikling som viktige barrierer.



Figur 7.1 Barrierer for videre utvikling av bedriften/prosjektet. Prosent.

Hvilke barrierer som mest hindrer bedriftens utvikling er avhengig av hvilken fase prosjektet befinner seg i. I Tabell 7.1er de ulike barrierene analysert i forhold til oppgitt fase i prosjektet. Selv om mangel på kapital oppgis å være viktig i alle fasene, er det størst utfordring i tidlige faser og i vekstfasen, mens kapitalmangelen ikke er så framtrædende når bedrifter er i etablert drift. I de tidlige fasene oppleves offentlig byråkrati og regelverk som en større utfordring enn i de sene fasene, mens mangel på egen tid blir en større utfordring utover i prosjektets utvikling. For bedrifter som er i etablert drift eller veletablert, er dette den klart viktigste barrieren. Mangelen på samarbeid og nettverk med andre er størst utfordring for de som er i tidlig driftsfase, mens mangelen på marked for produktene først og fremst kommer til syne i den etablerte driftsfasen. Sterk konkurranse fra andre bedrifter er en svært viktig barriere for veletablerte bedrifter.

Tabell 7.1 Barrierer for videre utvikling av bedriften/prosjektet etter fase i etableringsprosessen. Prosent.

	FASE I ETABLERINGSPROSESSEN					
	Ide	Etablering	Tidlig drift	Etablert drift	Vekst	Veletablert
Mangel på kapital	59,5	64,5	56,4	37,0	45,0	25,0
Mangel på egen tid	28,6	33,9	47,0	50,0	38,8	60,0
For lite kompetanse innen salg og markedsføring	19,0	25,8	23,8	22,2	22,5	20,0
Offentlig byråkrati og regelverk	38,1	22,6	19,3	19,4	17,3	15,0
Mangel på støtte i lokalmiljøet	11,9	11,3	5,5	2,8	9,2	0,0
Nivået på skatter og avgifter	7,1	11,3	12,2	21,3	20,2	15,0
For lite nettverk/samarbeid med andre	11,9	9,7	20,4	8,3	11,7	5,0
For lite kompetanse innen økonomistyring	7,1	8,1	6,6	5,6	5,0	3,8
Sterk konkurranse fra andre bedrifter	2,4	8,1	9,4	13,0	19,3	55,0
For lite næringsmiljø lokalt	16,7	6,5	8,3	4,6	11,7	5,0
Begrenset marked for produktene/tjenestene	16,7	6,5	13,8	20,4	13,3	15,0
For lite kompetanse innen produkt-/tjenesteutvikling	11,9	3,2	6,6	3,7	8,3	0,0
For liten kompetanse innen distribusjon og logistikk	2,4	3,2	5,5	2,8	8,3	15,0
Annet	14,3	8,1	11,0	13,9	9,2	10,0

Tabell 7.2 viser barrierer for videre utvikling fordelt etter de ulike virkemidlene. Det er særlig oppfinner- og inkubatorstipendmottakere som opplever mangelen på kapital som en viktig barriere. BU-stipendmottakere ser offentlig byråkrati og regelverk og mangel på støtte i lokalmiljøet som viktigere barrierer enn de øvrige stipendmottakerne. Det er også særlig denne gruppen som opplever manglende kompetanse innen produktutvikling og manglende kompetanse innen logistikk og

distribusjon som viktige barrierer. For øvrig var det små forskjeller mellom virkemiddeltypene.

Tabell 7.2 Barrierer for videre utvikling fordelt på virkemidler

	BU-etabl. stipend	Etablerer stipend	Inkubator stipend	Oppfinner stipend	Sign.
Mangel på kapital	35,2	48,2	64,6	60,3	***
Mangel på egen tid	45,6	41,5	30,4	43,1	is
For lite kompetanse innen salg og markedsføring	23,9	18,8	29,1	22,4	is
Nivået på skatter og avgifter	17,2	17,4	11,4	9,5	is
Begrenset marked for produktene/tjenestene	16,4	16,5	12,7	8,6	is
Sterk konkurranse fra andre bedrifter	12,0	16,1	12,7	6,9	is
Offentlig byråkrati og regelverk	31,4	15,6	11,4	18,1	***
For lite nettverk/ samarbeid med andre	11,3	14,7	11,4	14,7	is
For lite næringsmiljø lokalt	11,9	7,6	3,8	6,0	is
For lite kompetanse innen økonomistyring	7,5	6,3	2,5	5,2	is
For lite kompetanse innen produkt- /tjenesteutvikling	10,1	5,4	2,5	3,4	**
Mangel på støtte i lokalmiljøet	13,2	4,0	6,3	2,6	***
For liten kompetanse innen distribusjon og logistikk	8,8	3,6	8,9	2,6	**

Signifikansnivå: is indikerer 'ikke signifikant', ** indikerer $p < 0,05$, *** indikerer $p < 0,01$.

7.2 SUKSESSFAKTORER

Vi skal nå se nærmere på hvilke faktorer som bidrar til at bedriftene er i stand til å komme seg over barrierene og utvikle suksessfulle bedrifter. Når man skal identifisere suksessfaktorer, er det alltid et spørsmål om hva suksess er. Vi har tatt utgangspunkt i Innovasjon Norges målsetting om å bidra til å fremme lønnsom næringsutvikling, samt å bidra til bedrifter med vekstpotensial. Vi har derfor sett på faktorer som bidrar til lønnsomhet (økonomisk resultat og subjektivt målt resultat) og vekst (vekstintensjoner og størrelse målt ved omsetning).

Tabell 7.3 viser sammenheng mellom faktorer relatert til etablereren, forretningsideen, virkemidler fra Innovasjon Norge og bedriften, og bedriftens lønnsomhet og vekst. Det framkommer at en rekke ulike faktorer påvirker hvilken lønnsomhet og vekst som oppnås i stipendbedriftene. Før vi går inn på hver faktor, kan vi legge merke til at bedriftenes lønnsomhet og vekst påvirkes ulikt av flere faktorer. Dette henger blant annet sammen med måletidspunktet. Mange av bedriftene er ennå ikke kommet i en ordinær driftsfase - de er ennå ikke etablert på markedet. Dette gjelder antagelig særlig bedrifter med innovative og nyskapende ideer som har lang utviklingstid og store utviklingskostnader. Disse bedriftene har typisk sterkere vekstintensjoner og noen ganger også sterkere vekst enn de øvrige bedriftene, men dårligere lønnsomhet på dette tidspunktet. Dette fører til at flere faktorer som har en positiv sammenheng med vekst, gjerne har en negativ sammenheng med lønnsomhet. På dette tidspunktet er vekstintensjoner en viktig indikasjon på framtidig vekst. Tidligere studier har vist at det er sterk sammenheng mellom vekstintensjoner på et tidlig tidspunkt og faktisk vekst i perioden som følger (Isaksen, 2006).

Når det gjelder faktorer knyttet til etablereren, det vil si stipendmottakeren, ser vi at det er liten forskjell mellom kvinner og menn når det gjelder hvilke resultater som oppnås. Det er noe større omsetning i menns bedrifter enn i kvinners, men det er ingen forskjell når det gjelder økonomisk resultat eller egenvurdert resultat, og heller ikke i forhold til intensjoner om vekst. Dersom vi kontrollerer for at kvinner oftere starter enkeltpersonsforetak og sjeldnere selskaper enn menn, er det heller ingen forskjeller mellom kvinner og menn når det gjelder omsetning. Valg av selskapsform forklarer nesten hele forskjellen mellom kjønnene når det gjelder omsetningsnivå.⁴⁰

⁴⁰ Lineær regresjon med kjønn og selskapsform viser ingen signifikant sammenheng mellom kjønn og omsetning som avhengig variabel (Beta=0,000), men signifikant sammenheng mellom selskapsform (=enkeltpersonsforetak) og omsetning (Beta=-0,462). Justert $R^2=0,214$. Modellen er statistisk signifikant på 0,1 % nivå..

Tabell 7.3 Faktorer som henger sammen med lønnsomhet og vekst (Spearman's rho).

	Økonomisk resultat	Egenvurdert resultat	Vekst-intensjoner	Omsetning 2005
Etablereren				
Kjønn (kvinne)	-,078	-,014	,058	-,191***
Alder	-,047	-,038	-,123**	,000
Høyere utdanning	-,099	-,051	,069	,113**
Kompetansefortrinn	-,008	,172***	,313***	,223***
Salgskompetanse	,028	,310***	,215***	,176***
Nettverk	-,093	,226***	,318***	,248***
Finansielle ressurser	,283***	,404***	,036	,219***
Evne til å se muligheter	-,070	,074	,420***	,209***
Entreprenørskapsengasjement	,024	,173***	,258***	-,006
Ideen				
Nyhetsgrad produkt	-,266***	-,055	,099*	,298***
Nyhetsgrad marked	,030	,200***	,129**	,240***
Innovativ ide	-,264***	-,155**	,359***	,261***
Virkemidler				
Stipendbeløp	-,289***	-,128**	,060	,220***
Etablereropplæring	,117*	-,046	-,056	-,155***
Inkubator	-,197***	-,108*	,092	,171***
Kommunal næringsetat	,040	,010	-,010	-,209***
Privat konsulent	-,114*	-,084	,013	,130**
Etablerernetttverk	-,086	-,012	,087	-,174***
Bedriften				
Selskap (AS, ANS, DA)	-,221***	-,037	,207***	,481***
Industri, bygg/anlegg, kraft	-,071	,110*	,096	,060
Varehandel, hotell, restaurant	,045	,149**	-,043	,109*
Forretningsm. tjenesteyting	,009	-,120*	-,021	,045
Service og privat tj.yting	,098	-,074	-,081	-,047
Virkeområde A	-,011	,147*	,084	-,021
Virkeområde B	,063	,009	-,052	-,201***
Virkeområde C	-,007	,018	-,003	-,129
Utenfor virkeområdet	-,033	-,062	,014	,265***

Signifikansnivå: *= $p < ,10$, **= $p < ,05$, ***= $p < ,01$,

Heller ikke stipendmottakerens alder har særlig betydning for resultatene som oppnås, selv om yngre stipendmottakere har noe sterkere vekstintensjoner enn eldre. Dette har imidlertid ikke foreløpig slått ut i faktisk vekst. Etablererens kompetanse og ressurser spiller imidlertid en viss rolle, både for resultater og vekst i de etablerte bedriftene. Tilgangen til finansielle ressurser⁴¹ har betydning både for

⁴¹ Her målt som tillit til at en vil kunne klare å skaffe kapital fra bank, leverandører/kunder, familie/venner eller at en vil kunne skaffe mer egenkapital om det er nødvendig.

oppnådd omsetning, økonomisk resultat, samt hvordan en selv vurderer bedriftens resultater. Det å ha kompetansefortrinn framfor andre bedrifter, å ha sterk kompetanse på salg og ha et velutviklet nettverk, har betydning for egenvurdert resultat, vekstintensjoner og faktisk oppnådd omsetningsnivå. Evne til å oppdage nye muligheter når de oppstår, har betydning for begge vekstmålene, mens sterkt entreprenørskapsengasjement har betydning for egenvurdert resultat og vekstintensjoner.

Ser vi på ideens karakter, ser vi at nyhetsgrad har en positiv sammenheng med vekstintensjoner og faktisk omsetning, men negativ sammenheng med økonomisk resultat. Dette gjelder nyhetsgrad knyttet til det produktet som skal leveres, samt at ideen er innovativ (nyskapende, høyteknologisk, forskningsbasert, og med internasjonalt potensial). Nyhetsgrad knyttet til markedssituasjonen har også en positiv sammenheng med egenvurdert resultat. At disse faktorene slår inn med ulikt fortegn for resultater og vekst, har sammenheng med måletidspunktet (jfr. ovenfor). Ideer med høy nyhetsgrad vil normalt trenge lengre tid for å oppnå gode resultater i markedet, selv om vekstambisjonene er til stede fra starten av, mens ideer med lavere nyhetsgrad kan komme ut på markedet relativt raskt og generere inntekter tidlig, selv i liten skala.

Når det gjelder Innovasjon Norges stipendordninger og andre virkemidler viser Tabell 7.3 at størrelsen på stipendbeløpet har en negativ sammenheng med oppnådde resultater, men positiv sammenheng med omsetning. Det er sannsynlig at dette også henger sammen med at ulike typer av prosjekter har ulik utviklingstid. Det er prosjektene med lengre utviklingstid og større innovasjonsgrad som har fått de største støttebeløpene. Disse bedriftene har blitt større, målt ved omsetning enn de øvrige, men er foreløpig mindre lønnsomme. Hvorvidt prosjekter som har fått større støttebeløp på sikt bidrar med mer verdiskaping, blir da et spørsmål. For at strategien om å "spisse" virkemiddelbruken mot større stipendbeløp til prosjekter med potensial skal være fruktbar, må disse prosjektene over tid resultere i verdiskaping som står i forhold til Innovasjon Norges innsats. Resultatene tyder på at det foreløpig er for tidlig å vurdere dette, selv for bedrifter som mottok stipend i den første delen av evalueringsperioden.

Det framkommer for øvrig at de etablererne som deltar på etablereropplæring oppnår noe bedre økonomisk resultat, men noe lavere omsetning enn de øvrige bedriftene, mens det omvendte er tilfelle for etablerere lokalisert i inkubator og etablerere som har benyttet seg av privat konsulent. Det framkommer også at det er de minste bedriftene som har benyttet seg av kommunal næringsetat og deltatt i etablerernettverk. Bedrifter som er etablert som selskaper (og ikke som enkeltpersonsforetak), er, som forventet, større enn de øvrige, har større vekst-

intensjoner, men har foreløpig dårligere økonomisk resultat. Det er små bransjeforskjeller, bortsett fra knyttet til egenvurdert resultat. Bedrifter innen industri, bygg og anlegg samt innen varehandel, hotell og restaurant opplever resultatene som mer positive, mens bedrifter innen forretningsmessig tjenesteyting opplever dem som mer negative enn de øvrige. Det er bedriftene innen varehandel, hotell og restaurant som har oppnådd størst omsetning så langt. Det er relativ små forskjeller mellom bedriftene i de ulike virkeområdene. Stipendbedrifter utenfor virkeområdet har noe større omsetning enn de innenfor virkeområdet.

7.2.1 Multivariate analyser av suksessfaktorer

Vi har ovenfor sett enkeltvis på faktorer som henger sammen med resultatene som er oppnådd i de stipendprosjektene som har resultert i etablerte bedrifter som fortsatt er i drift. Som kommentert virker flere av disse faktorene sammen. Vi har derfor valgt å benytte multivariate statistiske analyser for å kontrollere for denne samvariasjonen, og for å forsøke å bedre isolere effekten av enkeltfaktorer. Vi har benyttet lineær regresjon til dette. Modellene er presentert i Tabell 7.4.⁴²

Igjen viser modellene noe ulik innvirkning avhengig av hvilke resultatmål en benytter. Det er ikke de samme faktorene som henger sammen med vekst og som henger sammen med lønnsomhet. Når det gjelder bedriftenes økonomiske resultat, viser modellen at bedre resultat oppnås i bedrifter etablert av yngre stipendmottakere som opplever at de har relativt god tilgang på finansielle ressurser. Det er også bedre resultater jo lengre tid som har gått siden stipendet ble mottatt, og jo lavere tilsagnsbeløp som er mottatt. Disse resultatene oppstår når det er kontrollert for kjønn, produktenes nyhetsgrad, virkeområde og bransje.

Ser vi på hvordan etablererne selv vurderer bedriftens resultater, er resultatene bedre for etablerere som opplever god tilgang på finansielle ressurser, som opplever at de har kompetansefortrinn i forhold til sine konkurrenter, og som etablerer sin bedrift innen industri, bygg og anlegg eller kraft. Det er da kontrollert for kjønn, alder, virkeområde, tilsagnsbeløp og tilsagnsår.

⁴² Modellene er basert på variabler som viser statistisk signifikante sammenhenger i bivariate analyser (jfr. tabell 8.3), samt noen kontrollvariabler. Stor samvariasjon mellom enkeltfaktorer øker risikoen for multikollinearitet i regresjonsmodellene, noe som kan gjøre modellene ustabile og/eller bidra til "å skjule" sammenhenger i modellen. For å sikre oss at multikollinearitet ikke oppstår, har vi tatt ut enkeltvariabler som korrelerer sterkt med hverandre. I valget mellom to eller flere variabler, har vi valgt å beholde den som har størst innvirkning på resultatmålene.

Tabell 7.4 Faktorer som henger sammen med lønnsomhet og vekst. Lineær regresjon. Beta-verdier og signifikansnivå.

	Økonomisk resultat	Egenvurdert resultat	Vekst-intensjoner	Omsetning 2005
Etablereren				
Kjønn (kvinne)	,130	,041	-,037	-,026
Alder	-,150*	-,111	-,224***	,075
Kompetansefortrinn		,154*	,130	
Salgskompetanse			-,086	,153*
Finansielle ressurser	,146*	,398***		,146*
Evne til å se muligheter			,259***	
Entreprenørskapsengasjement		,043		
Ideen				
Nyhetsgrad produkt	-,103			
Nyhetsgrad marked		,088		,147*
Innovativ ide			,291***	
Virkemidler				
Stipendbeløp	-,318***	-,120	-,162**	,060
Etablereropplæring	,011			
Inkubator	-,067	-,112		-,019
Privat konsulent	-,040			,097
Etablerernetttverk				-,205**
Bedriften				
Innenfor virkeområdet	-,060	,062	-,071	,080
Industri, bygg/anlegg, kraft	-,124	,152*	,084	,044
Selskap (AS, ANS, DA)	-,086			,418***
Tilsagnsår	-,281***	-,050	,308***	-,323***
F-verdi	6,660***	3,739***	6,390***	6,145***
Justert R ²	0,425	0,291	,421	,442

Signifikansnivå: *=p<,10, **=p<,05, ***=p<,01,

Vekstintensjonene er sterkest blant yngre etablerere med evner til å se nye muligheter, som har innovative ideer og som har holdt på med å utvikle disse ideene i relativt kort tid. Det er også en negativ sammenheng mellom størrelsen på mottatt stipendbeløp og vekstintensjoner. Det er da kontrollert for kjønn, bransje og virkeområdet. Faktisk nivå på omsetningen i 2005 er et mål på hvor mye bedriften har vokst fra oppstarten (omsetning = 0) og fram til 2005. De bedriftene som har vokst mest har etablerere med salgskompetanse og tilgang på finansielle ressurser, og har forretningsideer som representerer noe nytt på markedet. De har etablert et selskap og har brukt noen år på å oppnå denne størrelsen. I tillegg har de generelt ikke deltatt i organiserte etablerernetttverk. Kjønn og alder har ikke betydning for vekst i omsetning når en kontrollerer for disse faktorene.

Ser vi på prosjekter som skal prioriteres i forhold til Innovasjon Norges virkemidler generelt, og etablerer- og BU-etablererstipend spesielt, framkommer det at det ikke har betydning for hvilke resultater som oppnås om etablereren er kvinne eller mann, og heller ikke om vedkommende er lokalisert innenfor eller utenfor virkeområdet, når vi kontrollerer for andre kjennetegn ved etablereren og prosjektet. Yngre etablerere kommer bedre ut når det gjelder økonomisk resultat og vekstintensjoner, mens alder ikke har betydning for egenvurdert resultat eller faktisk vekst. Samlet betyr dette at prioriteringen som gjøres av disse gruppene i fordelingen av stipendvirkemidler, ikke synes å gå på bekostning av hvilke resultater som oppnås.

7.3 OPPSUMMERING SUKSESSFAKTORER OG BARRIERER

Alder, kjønn og bosted ser ut til å ha liten betydning for hvilke resultater som oppnås, mens etablerernes ressurser ser ut til å være viktige forklaringsfaktorer. Spesielt gjelder dette etablererens tilgang på finansielle ressurser, samt ulike typer av kompetanseressurser. Det at mangel på kapital samt mangel på egen tid oppleves som de viktigste barrierene for nyetablerere, understreker dette funnet. Dette indikerer at Innovasjon Norges tilbud om finansiering kombinert med kompetansepåfyll grovt sett treffer der "skoen trykker". Effekten av kompetanse-tilbud som etablereropplæring, inkubator og andre former for rådgivnings- og nettverkstiltak har en noe uklar effekt i forhold til de resultatene som oppnås. Her spiller det imidlertid en rolle hvilke typer etablerere og prosjekter som benytter seg av slike tilbud. Det synes å være et behov for en nærmere evaluering av denne typen virkemidler for å klargjøre betydningen av dem.

Nyskapende forretningsideer er en viktig faktor for å oppnå vekst. Innovasjon Norges fokus på innovasjon og nyskaping er således riktig. Disse ideene har imidlertid lengre utviklingstid og større risiko. Dette fører til at de etter en 3-4 års periode fortsatt gjør det dårligere resultatmessig enn mindre nyskapende ideer. Vi så imidlertid at addisjonalitet og virkemidlenes utløsende effekt også var større for de mer innovative prosjektene. Stipendene betyr altså mer for igangsettingen av denne typen prosjekter. Hvis en tilfredsstillende andel av disse på sikt ikke bare oppnår vekst, men også økonomisk gode resultater, bidrar denne satsingen til verdiskapingen.

8 KONKLUSJONER OG TILRÅDNINGER

Det har vært to hovedformål knyttet til evalueringen av Innovasjon Norges stipendordninger. Det første har vært rettet mot å avklare i hvilken grad ordningene bidrar til å nå målsettingene om å skape flere og bedre nyetableringer. Vi har fokusert på å dokumentere virkningene og resultatene av ordningene. Det andre formålet har vært knyttet til å vurdere ulike sider ved stipendordningenes innretning og organisering, med den hensikt å komme med forslag til forbedringer. Evalueringen har belyst fire hovedproblemstillinger:

1. Hvordan har Innovasjon Norge og stipendordningene fungert i forhold til utvikling av forretningsideen og etablering av bedriften?
2. Hva er status for støttemottakernes planer om utvikling av forretningsidé og etablering av bedrift, og hvilke resultater er oppnådd?
3. Hvilken betydning har Innovasjon Norges bistand hatt for de resultater som er oppnådd?
4. Forvaltes og praktiseres Innovasjon Norges ordninger riktig for å kunne oppnå gode resultater, og hvordan kan ordningene eventuelt forbedres?

I dette kapitlet vil resultatene i forhold til disse hovedproblemstillingene bli oppsummert. Til slutt gis noen anbefalinger for videre utvikling av stipendordningene på basis av resultatene fra evalueringen.

8.1 INNOVASJON NORGES ROLLE

Det er til sammen delt ut 951 millioner kroner i ulike stipender i evalueringsperioden 1999-2005. Hoveddelen av disse pengene har gått til etablererstipend (641 millioner kroner). Det er også gått et betydelig beløp til BU-etablererstipend (160 millioner kroner), mens inkubatorstipend og oppfinnerstipend er mindre virkemidler i omfang (henholdsvis 94 og 56 millioner kroner, inkubatorstipend er bare gitt fra 2001). I og med ansvarsreformen, regionalisering av virkemidlene og utvikling av partnerskapets rolle i de regionale prosessene, har det skjedd en endring i Innovasjon Norges rolle i forhold til allokering av midler i evalueringsperioden. Fra 2003 har fylkeskommunene fått en større rolle i forhold til dette.

8.1.1 Fordelingen av stipendmidlene

Etablererstipend har en maksimal tildeling per prosjekt på 400 000 kroner, mens rammen er på 800 000 kroner for inkubatorstipend. Også BU-etablererstipend har i mesteparten av evalueringsperioden hatt en øvre beløpsgrense på 400 000 kroner. Dette fører til at inkubatorstipendmottakerne mottar vesentlig høyere stipendbeløp per prosjekt enn de øvrige, i gjennomsnitt 3,5-4 ganger høyere enn BU-etablererstipend- og oppfinnerstipendprosjektene. Dette har også sammenheng med at disse prosjektene har noe lengre utviklingstid og dermed større utviklingskostnader enn flere av de øvrige prosjektene.

BU-etablerer- og etablererstipendene har en tydelig distriktsprofil. En relativt stor andel av stipendene tildeles personer bosatt innenfor virkeområdet. Det er likevel slik at nesten halvparten av etablererstipendmottakerne er lokalisert utenfor virkeområdet. Oppfinnerstipend og inkubatorstipend er i stor grad gitt til personer lokalisert i sentrale strøk. Dette har sannsynligvis sammenheng med at en stor andel av disse prosjektene spinnes ut av forskningsmiljøer, særlig på teknologi-siden. Disse er til en stor del sentralt lokalisert. For inkubatorstipendene har det nok også sammenheng med at det i de første årene var relativt lite utbygd inkubatorer i distriktene. Dette er endret over tid, og det finnes nå inkubatorer spredt utover landet. Imidlertid er ikke rammen på inkubatorstipendene økt i samsvar med det økte antallet inkubatorer. Denne rammen oppleves derfor som knapp på distriktskontorene.

BU-etablererstipend har en tydelig prioritering av kvinnerettede prosjekter. Vel halvparten av BU-etablererstipendprosjektene regnes som kvinnerettede. Prioriteringen av kvinner virker også i forhold til tildeling av etablererstipend. Om lag 1/3 av mottakerne er her kvinner, mens andelen kvinnelige bedriftsetablerere er rundt 25 prosent. Denne prioriteringen gjøres også uten at resultatene som oppnås i bedriftene som etableres er dårligere. Blant inkubatorstipendmottakerne og oppfinnerstipendmottakerne er det få kvinner (henholdsvis 12 og 2 prosent). Det er for øvrig ikke forskjeller av betydning i gjennomsnittlig mottatt beløp for kvinnerettede prosjekter sammenlignet med andre prosjekter. Kun for etablererstipend mottar kvinnerettede prosjekter noe lavere støttebeløp i gjennomsnitt enn andre prosjekter, mens det for inkubatorstipend og BU-etablererstipend er motsatt.

Andelen stipender til unge etablerere er minst blant oppfinnerstipendene, men noenlunde lik for de øvrige virkemidlene. Andelen ligger under 20 prosent for alle virkemidlene. Det er ikke forskjeller i gjennomsnittlig støttebeløp mellom disse og andre prosjekter. Prosjekter som kan karakteriseres som internasjonalt rettet er mest vanlig blant inkubatorstipend- og oppfinnerstipendmottakere. Her kan vel halvparten av prosjektene karakteriseres på denne måten.

8.1.2 Synlighet

Resultatene fra evalueringen tyder på at Innovasjon Norge er relativt kjent blant målgruppene for stipendordningene. Om lag halvparten av stipendmottakerne oppgav at de kjente til Innovasjon Norge og stipendordningene før det ble aktuelt å søke om stipend. I tillegg er kommunene en viktig "døråpner" til Innovasjon Norges tilbud for BU-etablererstipendmottakerne. For de øvrige virkemidlene spiller kommunene en langt mindre rolle (jfr. avsnitt 8.2). Denne forskjellen mellom virkemidlene henger sammen med at kommunene har en formell rolle i forhold til BU-midlene, men ikke i forhold til de øvrige virkemidlene, samt at kommunenes næringsetater har blitt nedbygd det siste tiåret. For inkubatorstipendmottakerne har inkubatoren/inkubatorlederen vært en viktig kilde til informasjon om denne stipendordningen. Vi har sett at enkelte inkubatorer bruker tilgangen til inkubatorstipend som et argument i markedsføringen av inkubatorenes tilbud (jfr. avsnitt 8.5). Uformelle kanaler spiller også en viktig rolle i informasjonen om stipendvirkemidlene til målgruppen. Et bredt sett av informasjonskanaler er nødvendig for å nå godt fram til målgruppene for stipendordningene.

Proaktivt arbeid i forhold til å få fram de gode prosjektene har vært på agendaen i forhold til Innovasjon Norge fra etableringen av.⁴³ Det jobbes i dag relativt lite proaktivt i forhold til de målgruppene stipendordningene retter seg mot. Særlig når det gjelder etablererstipend og BU-etablererstipend handler Innovasjon Norges arbeid først og fremst om å behandle søknader og å svare på henvendelser som kommer utenfra. I den grad det jobbes proaktivt, skjer dette oftest gjennom informasjonsvirksomhet knyttet til etablererskoler og lignende. Dette skjer som regel på initiativ fra andre. Det er imidlertid variasjoner mellom de ulike regionkontorene i måten å jobbe på. Det er også variasjoner i muligheter til og det opplevde behovet av å jobbe proaktivt mot etablerere og oppfinnere. I noen regioner, særlig i sentrale strøk, opplever man en stor tilgang på kvalifiserte søkere. Utfordringen knyttes da til å prioritere riktig i stedet for å få fram flere gode prosjekter. I andre regioner (særlig i distriktene) må man jobbe mer aktivt for å få et tilstrekkelig antall gode prosjekter. Innovasjon Norge hadde tidligere utedager flere steder, dvs. annonserte kontordager i kommunene. Dette opplevde saksbehandlerne som en fin måte å komme i kontakt med potensielle søkere på. Flere distriktskontorer har imidlertid redusert denne aktiviteten de siste årene.

Inkubatormiljøene er noe mer omfattet av proaktivt arbeid fra Innovasjon Norges side enn de fleste andre miljøene. Noen distriktskontorer jobber tett mot disse miljøene med kontinuerlig oppfølging av både pågående og potensielt nye

⁴³ Dette var også på agendaen for SND før etableringen av Innovasjon Norge.

prosjekter. Her er det gjerne et formelt samarbeid mellom Innovasjon Norge og disse miljøene. Andre distriktskontorer jobber mer uformelt mot inkubatormiljøene, og med varierende aktivitetsnivå.

En del av saksbehandlerne i Innovasjon Norge opplever at det ligger en potensiell rollekonflikt mellom proaktivt og engasjert rådgivningsarbeid og saksbehandlerrollen. Det er vanskelig å først rekruttere søknader, bistå i forbindelse med søknaden og deretter behandle søknaden etter offentlige saksbehandlingsidealer knyttet til habilitet og objektivitet. Det er åpenbart behov for en bevissthet rundt dette. Samtidig er det unødvendig å la dette hindre muligheten til å jobbe proaktivt og utadrettet. Problemstillingen kan for eksempel løses ved at prosjekter som er rekruttert av en person, saksbehandles av en annen person ved samme kontor eller eventuelt et annet kontor.

Vurderingen av innsatsen i forhold til proaktivt arbeid rettet mot etablerere og oppfinnere handler imidlertid også om hvordan ansvarsfordelingen mellom Innovasjon Norge og førstelinjen på kommunalt/interkommunalt nivå er (jfr. avsnitt 8.2).

8.1.3 Forventninger og innfrielse

Mottakerne har først og fremst hatt forventninger om at Innovasjon Norge skal dekke primæroppgavene sine, det vil si redusere den finansielle risikoen ved prosjektet, bidra til å dekke kapitalbehovet og gi dem råd og hjelp i forbindelse med søknaden om stipend. Forventningene til disse områdene er langt større enn til aktiviteter som ligger mer i randsonen av Innovasjon Norges aktivitet. Oppfinnerne hadde i tillegg forventninger om å få hjelp til å søke strategisk beskyttelse av immaterielle verdier, noe som også er innenfor VfOs primæroppgaver. Av andre områder der mottakerne hadde en viss grad av forventninger var knyttet til det å få hjelp med å få fram potensialet i ideen og oppfølging etter at stipendet var innvilget.

Det er også for primæroppgavene at forventningene i størst grad er innfridd. En relativt høy andel av stipendmottakerne oppgav likevel at Innovasjon Norge ikke har bidratt til å redusere den finansielle risikoen med prosjektet, noe som indikerer at de mener at risikoen først og fremst har vært på dem selv. Mottakerne av BU-etablererstipend skiller seg noe fra de andre stipendmottakerne ved at de i noe mindre grad enn de øvrige opplever at Innovasjon Norge dekker primæroppgavene.

8.1.4 Oppfølging i etterkant

Stipendmottakerne har altså visse forventninger til oppfølging fra Innovasjon Norge etter at de har mottatt stipend. De er måtelige fornøyde med den oppfølgingen de har fått. BU-etablererstipendmottakerne oppgav oftere at de ikke har fått noen oppfølging enn de øvrige mottakerne. Kommunene spiller nok en viktigere rolle for denne gruppen. Innovasjon Norges saksbehandlere opplever at de har et forbedringspotensial når det gjelder oppfølging. Det har vært ambisjoner om å gjøre dette systematisk og aktivt, men man har ikke lyktes med å holde trykket oppe på dette området.

De områdene mottakerne ønsker oppfølging på, er igjen først og fremst i forhold til Innovasjon Norges primæroppgaver, det vil si videre finansiering av prosjektene. Det er imidlertid også en relativt høy andel som ønsker videre oppfølging på området markedsutvikling. Dette er områder som etablerere ofte opplever som krevende. Inkubator- og oppfinnerstipendmottakerne ønsker i tillegg oppfølging knyttet til eksport og internasjonalisering, noe som også er en av primæroppgavene. Oppfinnerstipendmottakerne ønsker oppfølging i forhold til strategisk bruk av immaterielle rettigheter.

De fleste oppgir at de selv vil ta kontakt med Innovasjon Norge når de trenger oppfølging. Det synes altså ikke som om det er behov for eller ønske om systematisk oppfølging av alle stipendmottakere. Utfordringen består i å velge ut hvilke grupper oppfølgingsaktiviteten skal rettes mot. En slik gruppe kan være prosjekter med ideer som har lang utviklingstid og som har krevende markedsutfordringer for eksempel på eksportmarkedet. Slike prosjekter vil gjerne ha behov både for mer finansiering og annen bistand i forhold til lansering på markedet. Dette gjelder i stor grad oppfinner- og inkubatorstipendprosjekter, men også noen av de øvrige. I tillegg kan det være nyttig å kartlegge mottakernes forventninger til oppfølging allerede på søknads-/tildelingstidspunktet, og innrette oppfølgingen etter den informasjon man får inn her.

8.2 KOMMUNENES ROLLE SOM FØRSTELINJE

Den manglende betydningen av kommunene som døråpner for Innovasjon Norge for tre av stipendvirkemidlene, viser at det er utfordringer knyttet til deres funksjon som førstelinje. Stipendmottakernes vurdering av kommunal næringsetat som en svært liten bidragsyter i forhold til utviklingen av prosjektene, forsterker dette inntrykket. Dette henger sammen med den omfattende nedbyggingen av kommunale næringsetater som har skjedd i kommunene de siste årene. Samtidig har nok Innovasjon Norge hittil lagt for lite vekt på å få samarbeidet med

førstelinjen på kommunalt nivå til å fungere godt. Det eksisterer en del frustrasjon internt i Innovasjon Norge i forhold til samarbeidet med kommunene, der man opplever at kommunene bringer søkere/prosjekter til for eksempel etablerer-stipendordningen som i henhold til retningslinjene uansett ikke er aktuelle for tildeling av stipend. Som årsaker til dette oppgis at kommunene selv (særlig mindre kommuner) ikke vil avvise etablerere. Dessuten har mange kommuner et dårlig tilbud til etablerere. Innovasjon Norge får dermed en førstelinjetjenesteoppgave som organisasjonen ikke er skalert for. De mange søknadene medfører at saksbehandlerne bruker tid på søknader som er uaktuelle. Bedre koordinering og samarbeid med kommunal førstelinje, oppgradering av kommunenes næringsetater samt mer målrettet markedsføring av virkemidlene kan bøte på dette. Imidlertid er målrettet markedsføring vanskelig fordi variasjoner mellom fylkene gjør at målgruppene i realiteten er forskjellige. Det påpekes dessuten at det kanskje særlig i små kommuner må finnes en mulighet for at etablerere kan henvende seg direkte til Innovasjon Norge, uten å måtte gå veien om enkeltpersoner i kommunene.

Det er nå satt i gang et prosjekt som skal bidra til å utvikle modeller for en velfungerende førstelinje for småskala næringsutvikling i kommunene (Kommune-prosjektet). Her jobbes det blant annet med nye samarbeids- og organisasjonsformer i førstelinjetjenesten, både i forhold til samarbeid mellom nabokommuner og samarbeid med Innovasjon Norge og partnerskapet for øvrig⁴⁴. Her samles det erfaringer fra ulike modeller for organisering av førstelinjetjenesten, blant annet knyttet til å forbedre samarbeidet og arbeidsdelingen mellom Innovasjon Norge og kommunale næringsetater og næringssselskaper. Følgeevalueringen av Kommune-prosjektet viser at partnerskapet gjennom sin aktive deltakelse i kommunepilotene, bidrar med informasjon, kompetanse og nettverk. Prosjektet bidrar til å bryte ned grenser, bedre samordningen og relasjonene mellom kommunene og partnerskapet. Evalueringen peker imidlertid også på utfordringer knyttet til ulike kulturer mellom partnerskapet og kommunene (Econ/Nordlandsforskning, 2006). Dette er altså et område det jobbes med.

8.3 RESULTATER AV STIPENDPROSJEKTENE

En overordnet målsetting med stipendordningene er å bidra til å skape flere og bedre nyetableringer. Innovasjon Norge støtter etablerings- og oppfinnerprosjekter i en tidlig fase, hovedsakelig finansielt, men også med råd og veiledning. Gjennom evalueringen har vi undersøkt hvilke resultater som er kommet ut av de prosjektene som har fått støtte. Det er to hovedkilder til gode resultater av Innovasjon Norge-

⁴⁴ Bl.a. arbeidsgiverorganisasjoner, arbeidstakerorganisasjoner og andre offentlige institusjoner.

støttede prosjekter. For det første skal Innovasjon Norges saksbehandlere finne fram til de riktige prosjektene – å støtte de ”gode” prosjektene. Det oppnås gode resultater i stipendbedriftene hvis Innovasjon Norge velger ut de riktige prosjektene. For det andre kan Innovasjon Norges bistand (finansiering og veiledning) bidra til de prosjektene som velges ut, enten ved at de lar seg gjennomføre på grunn av støtten eller ved at de forbedres.

8.3.1 Etablering og overlevelse

Resultatene viser at en høy andel av prosjektene har resultert i at det har blitt etablert bedrifter eller næringsaktiviteter. Etableringsandelen er på over 80 prosent både for etablerer- og inkubatorstipend. Tatt i betraktning at det her også deles ut stipend til utviklingsfasen, der forretningsideens potensial skal avklares med henblikk på en eventuell bedriftsetablering, må denne andelen betraktes som høy. Dette resultatet er på samme høye nivå som tidligere evalueringer og rapporteringer av etablererstipendordningen har vist. BU-etablererstipendene har en noe lavere etableringsrate (nærmere 70 prosent). Her er det verdt å spørre seg om det er noe en kan gjøre for å øke andelen prosjekter som ender opp som etablerte forretningsaktiviteter. For oppfinnerstipendene er etableringsandelen på vel 50 prosent. Denne stipendordningens innretning mot oppfinnere innebærer at resultatet av prosjektene ikke nødvendigvis er etablering av en bedrift, men like gjerne kommersialisering av oppfinnelsen på andre måter. Også her er det verdt å spørre seg om vel 50 prosent bedriftsetableringer er den riktige andelen, eller om enda flere ideer kunne vært kommersialisert på andre måter.

Overlevelsesgraden er også høy blant stipendbedriftene, mellom 83 og 99 prosent av bedriftene er fortsatt i drift etter 2-6 år. Dette innebærer at mellom 55 og 74 prosent av stipendprosjektene har resultert i en bedrift eller næringsaktivitet som fortsatt er i drift. Sammenlignet med kontrollgruppen av bedrifter som ikke har mottatt støtte fra Innovasjon Norge, er overlevelsesgraden blant stipendbedriftene markant høyere. Denne forskjellen eksisterer selv om vi kontrollerer for lokalisering innenfor eller utenfor virkeområdet, bransje, samt etablerers kjønn og kompetanse. Det ser altså ut som stipendbedriftene er mer levedyktige enn gjennomsnittsbedriften. Til dels har Innovasjon Norge vært dyktige til å plukke ut gode prosjekter. I tillegg er nok stipendet viktig for overlevelsen til flere bedrifter som fortsatt er i utviklingsfasen. I denne fasen er tilgang på finansiering avgjørende for å kunne arbeide fram mot fasen der bedriften er etablert på markedet. En god del av stipendbedriftene som inngår i undersøkelsen er ikke kommet til denne fasen ennå. Det innebærer at bedriftens levedyktighet ikke ennå er blitt testet fullt ut. Det skulle derfor være interessant å undersøke overlevelsesgraden om et par år på stipendbedriftene fra denne perioden sammenlignet med kontrollgruppen.

8.3.2 Resultater for de etablerte bedriftene

Resultatene når det gjelder den økonomiske og sysselsettingsmessige utviklingen i de etableringene som fortsatt er i drift, viser for det første at det er stor spredning mellom stipendbedriftene. De aller fleste bedriftene er fortsatt små bedrifter både når det gjelder antall ansatte og omsetning, mens noen få av bedriftene har vokst betraktelig. De oppfinnerstipend- og inkubatorstipendmottakerne som har etablert bedrift, har hittil etablert større bedrifter enn de øvrige stipendmottakerne, både med hensyn til omsetning, sysselsetting og totalt investert kapital. Det er blant denne gruppen de få vekstbedriftene finnes, men de fleste bedriftene er fortsatt relativt små. Bedriftene som etableres av BU-stipendmottakerne er vesentlig mindre enn de øvrige, noe som er naturlig siden disse bedriftene vanligvis etableres som tilleggsnæringer til gårdsbruk i drift. Dette henger imidlertid også sammen med at man ved tildeling av BU-etablererstipend ikke stiller samme krav til potensiell størrelse på bedriften som ved tildeling av for eksempel etablererstipend.

Det framkommer også at det tar flere år å oppnå lønnsomhet i stipendbedriftene. Den gjennomsnittlige mottakeren av stipend fra 2000 går i dag med overskudd, mens den gjennomsnittlige mottakeren fra 2002 nærmer seg balanse. Den gjennomsnittlige mottakeren fra 2004 går fortsatt med underskudd. Dette indikerer at det fortsatt er noe tidlig å vurdere hvilke resultater disse bedriftsetableringsprosjektene fører til. Særlig gjelder dette for bedrifter etablert av inkubator- og oppfinnerstipendmottakerne, som synes å ha lengre etableringsfase enn de øvrige.

Stipendmottakerne opplever mangel på kapital og mangel på egen tid som de viktigste barrierene for videre utvikling av bedriften sin. Mangel på kapital er en spesielt stor barriere i de tidlige fasene, mens mangel på egen tid er viktigere i de senere fasene. Det er særlig oppfinner- og inkubatorstipendmottakerne som opplever kapitalmangel som en viktig barriere. Deres prosjekter har ofte lengre utviklingstid som ofte kan være vanskelig å finansiere.

8.3.3 Andre resultater av forretningsideen

I tillegg til etablerte bedrifter, har stipendprosjektene også gitt andre resultater som kan knyttes til kommersialisering av forretningsideer. Lisensiering av produkter er også mest vanlig blant oppfinnerstipendmottakerne, mens de produktene eller ideene som er solgt, står etablerer- og inkubatorstipendmottakerne for. Utbredelsen av begge disse to resultatene er imidlertid relativt lav. De som har lisensiert produktene sine oppgir at dette har bidratt til å kommersialisere produktene raskere og/eller bredere enn de kunne klart på annen måte. Imidlertid har de hittil relativt lave forventninger til økonomisk gevinst av dette. Det er fortsatt for tidlig å kunne måle økonomiske resultater av disse prosjektene.

Resultater i form av patenter, designbeskyttelse og registrert varemerke er desidert vanligst blant mottakere av oppfinnerstipend, men eksisterer til en viss grad også blant inkubatorstipendmottakere. Dette har sannsynligvis sammenheng med sterk fokus på immaterielle rettigheter ved VfO og i oppfinnermiljøene. Man kan stille spørsmål ved om ikke det burde vært større fokus på beskyttelse av immaterielle rettigheter også blant inkubatorbedriftene, tatt i betraktning at også disse ofte er tuftet på ny teknologi. Burde det også vært større innslag av designbeskyttelse og registrert varemerke blant de øvrige stipendmottakerne?

8.4 INNOVASJON NORGES BETYDNING FOR RESULTATENE

Resultatene som er oppnådd i form av etablerte bedrifter og kommersialiserte forretningsideer, må vurderes som relativt gode. Neste spørsmål er i hvilken grad disse resultatene er oppnådd som følge av Innovasjon Norges bistand. Addisjonaliteten, målt ut fra en vurdering av hva som ville skjedd med planene dersom de ikke var blitt tildelt stipend (input-addisjonalitet), er også høyest for denne typen prosjekter. For inkubatorstipendene er addisjonaliteten på nivå med det som gjelder for Innovasjon Norges øvrige finansieringsvirkemidler, mens den ligger noe lavere for de tre øvrige stipendtypene. Addisjonaliteten øker med økt støttebeløp. Lave støttebeløp kan således være en forklaring på at addisjonaliteten er lavere for stipendvirkemidler som har lavere støttebeløp per prosjekt enn de fleste andre virkemidlene. En annen forklaring kan knyttes til prosjektets karakter.

På spørsmål om hvorvidt prosjektene ville vært igangsatt også uten Innovasjon Norges tjenester, oppgir om lag en tredjedel av stipendmottakerne at de sannsynligvis ikke ville satt i gang prosjektene dersom Innovasjon Norges tjenester ikke hadde eksistert, mens ytterligere en tredjedel er usikre på om de ville satt i gang. Ut fra disse vurderingene synes stipendvirkemidlene å ha hatt relativt stor utløsende effekt. Den utløsende effekten er størst for risikofylte prosjekter, prosjekter som er forskningsbaserte, med nyskapende produkter, med stort vekstpotensial og prosjekter som er lokalisert i en inkubator. Dette er typisk prosjekter med lang utviklingstid og store utviklingskostnader som er vanskelig å finansiere i markedet.

Input-addisjonalitet relaterer til hvorvidt prosjektet ville blitt gjennomført, det vil si hvorvidt bedriften ville blitt forsøkt etablert eller forretningsideen ville blitt forsøkt kommersialisert. Når det gjelder kvaliteten på de bedriftene som ble etablert, har vi sammenlignet med en kontrollgruppe av bedrifter etablert i 2002 som ikke har mottatt støtte fra Innovasjon Norge. Stipendbedriftene har foreløpig vesentlig høyere overlevelsesgrad enn bedriftene i kontrollgruppen. Blant de bedriftene som

fortsatt er i drift, er stipendbedriftene etablert i samme periode noe mindre målt i sysselsetting men noe større målt i totalt investert kapital enn kontrollgruppen. Når det kontrolleres for lokalisering og bransje, har stipendbedriftene oppnådd lavere omsetning og svakere økonomiske resultater enn bedriftene i kontrollgruppen. Dette synes imidlertid å henge sammen med at stipendbedriftene er noe mer kapitalintensive og har lengre utviklingstid enn bedriftene i kontrollgruppen. En måling av resultatene blant stipendbedriftene og kontrollgruppen på et senere tidspunkt vil derfor være interessant for å se om forskjellen mellom gruppene endres når vi har gitt bedriftene med store utviklingskostnader litt bedre tid til å generere positive resultater.

8.5 BEDRIFTSINKUBATORENES ROLLE

I tillegg til stipend og eventuell oppfølging fra Innovasjon Norge, har flere av stipendmottakerne også fått bistand fra andre. Fire av ti har deltatt på etablereropplæring. En tilsvarende andel har mottatt rådgivning fra kommunal næringsetat, benyttet privat konsulent eller deltatt i etablerernetttverk. Inkubatorstipendmottakerne og noen av de andre stipendmottakerne har vært lokalisert i en bedriftsinkubator. Dette omfatter både SIVA-finansierte inkubatorer og inkubatorer som er finansiert fra andre kilder. Evalueringen har undersøkt noen forhold knyttet til inkubatorenes rolle i forhold til utviklingen av forretningsideen og etablering av bedrift tilknyttet disse prosjektene.

Stipendmottakerne som har vært lokalisert i en inkubator oppgir at de valgte å benytte seg av dette tilbudet fordi de ønsket å være en del av et kompetansemiljø, for å komme i kontakt med andre kompetansemiljø, og for å motta faglig veiledning. Inkubatorbedriftene oppgir imidlertid at de i liten grad har fått faglig veiledning og kontakt med andre kompetansemiljøer. Det synes som forventningene ikke blir helt innfridd på disse områdene.

En annen viktig årsak til at de velger å benytte seg av inkubatortilbudet er at de tror lokalisering i inkubator vil øke sjansene til finansiering. Flere av inkubatorene bruker også muligheten for å få inkubatorstipend som et ledd i "markedsføringen" av inkubatorenes tilbud. For mange er inkubatorstipendet attraktivt fordi maksimalrammen her er vesentlig høyere enn for de øvrige stipendtypene. Siden inkubatorstipendet gis til bedrifter lokalisert i en inkubator, blir muligheten til å søke dette stipendet i seg selv for mange et viktig argument for å gå inn i en inkubator. Dette kan være uheldig. Et valg om å gå inn i en inkubator bør knyttes til ønske om å gjøre bruk av inkubatorens tjenester, ikke som et middel til å øke finansieringen fra Innovasjon Norge.

Det kan i tillegg synes som dette i noen tilfeller skaper et uheldig avhengighetsforhold mellom inkubatoren og inkubatorbedriften, siden det kan forstås slik at fortsatt mottakelse av stipend forutsetter at man blir værende i inkubatoren. Det er stor variasjon mellom de ulike inkubatorene når det gjelder hvilket tilbud som gis. Det er også stor variasjon med hensyn til profesjonalitet, ryddighet og klare linjer mellom inkubator og bedrift. Når inkubatorene har behov for et tilstrekkelig omfang av egeninntjening ved salg av tjenester, kan dette i enkelte tilfeller føre til at det tas i bruk uheldige metoder for å sikre et tilstrekkelig antall inkubatorbedrifter. Det har skjedd en stor øking i antallet inkubatorer i Norge både av SIVA inkubatorer, andre offentlige samt private inkubatorer. SIVA-inkubatorene mottar driftstilskudd fra SIVA i fem år, med nedtrapping. Flere av de andre inkubatorene har tilsvarende avtaler med andre finansiører (Fylkeskommuner, Innovasjon Norge). Når driftstilskuddet trappes ned og etter hvert forsvinner, er den videre finansieringen av inkubatorene uklar. Det ligger føringer om at inkubatorene helt eller i større grad enn i startfasen skal finansieres gjennom salg av tjenester. De fleste inkubatorene er derfor svært opptatt av å finne inntektskilder og å lage modeller for salg av tjenester slik at driften kan sikres. Dette har ført til at inkubatorstipendene fått en (ikke tiltenkt) rolle å spille både som incitament for å få bedrifter til inkubatorene og som en indirekte kilde til finansiering av inkubatorene.

Vi har sett at tett og formalisert samarbeid mellom Innovasjon Norges distriktskontor og den enkelte inkubator profesjonaliserer inkubatorene og rydder av veien uklarheter i forhold til virkemidlenes og inkubatorenes rolle. Det bør likevel vurderes om inkubatorstipendet formelt kan løses fra kravet til lokalisering i en inkubator. På denne måten reduseres avhengighetsforholdet, og inkubatorene må være attraktive for brukerne uavhengig av tilgangen til stipend. Dette vil føre brukerne i en bedre forhandlingsposisjon i forhold til inkubatoren og vil sannsynligvis føre til bedre kvalitet på inkubatortilbudet.

Et annet viktig aspekt ved inkubatorstipendene som ble introdusert som virkemiddel i 2001, er at total bevilgningen ikke har økt i samme grad som antallet inkubatorer. Flere distriktskontorer opplever at det er trange rammer for inkubatorstipendene sett i forhold til behovet. Etablererstipendene brukes for å "spe på" rammen for inkubatorstipend. Dette skjer indirekte ved at inkubatorbedrifter først får etablererstipend, og deretter får inkubatorstipend på toppen av dette, eller ved at inkubatorbedrifter med lavere kapitalbehov får etablererstipend i stedet. Det kan også skje direkte ved at man i noen fylker omdisponerer noe av etablererstipendmidlene til inkubatorstipend. Slik skjer det flere steder en samordning av etablerer- og inkubatorstipend. Det ligger an til vurdering om det kan skje en enda sterkere

samordning av disse to stipendordningene, spesielt hvis en velger å løse inkubatorstipendet fra kravet om lokalisering i inkubator (jfr. avsnitt 8.7).

Det er store variasjoner mellom fylkene på hvordan samarbeidet med SIVA er organisert. I noen eksempler har vi sett at en formalisering av samarbeidet gir tettere kontakt med inkubatormiljøene, noe som både avklarer ulikheter i oppfatninger, medfører mer riktig markedsføring av Innovasjon Norges tilbud, og gir Innovasjon Norge informasjon om potensielle prosjekter. Videre oppgis det at samarbeid mellom Innovasjon Norge, inkubatorer, SIVA, fylkeskommunene og Norges Forskningsråd oppleves som nyttig også i forbindelse med det proaktive arbeidet. Det kan være verdifullt å samle erfaringene fra de ulike fylkene knyttet til ulike modeller for dette samarbeidet.

Denne evalueringen går for lite i dybden på inkubatorenes rolle til å kunne gi klare konklusjoner på hvordan inkubatortilbudene fungerer ovenfor etablerere. Blant annet er ikke ulike typer av inkubatorer vurdert. Det synes imidlertid klart at det er behov for en evaluering av inkubatorene. En slik evaluering bør omfatte finansieringssystemet for inkubatorene, koblingen til det øvrige virkemiddelapparatet, spesielt Innovasjon Norge og fylkeskommunene, brukernes forventninger og tilfredshet med inkubatortilbudet, samt oppnådde resultater. Det bør også ses på variasjoner i tilbud og oppnådde resultater ut fra ulike typer av inkubatorer.

8.6 FORVALTNING OG PRAKTISERING AV ORDNINGENE

I forbindelse med Ansvarsreformen og en tiltagende regionalisering av strategier og virkemiddelbruk, har det skjedd en diversifisering av virkemidlene mellom fylkene. Diversifiseringen og regionaliseringen er en ønsket utvikling slik at en kan tilpasse bruk av virkemidlene til regionale behov og målsettinger. Dette kan imidlertid på lang sikt medføre at en får store ulikheter mellom fylkene med hensyn på bruk og prioriteringer av virkemidlene. På den andre side ligger det nasjonale føringer for de enkelte virkemidlene og for Innovasjon Norges virksomhet som helhet. Det er alltid en mulighet for målkonflikter i en slik situasjon, og en kan på lengre sikt oppleve at nasjonale føringer kan komme i konflikt med regionale føringer, uten at dette har vært et tema for evalueringen. Det regionale partnerskapet hvor flere regionale aktører skal samarbeide om allokering av virkemidler kan i så måte ha en modererende effekt.

Evalueringen har vist at det er svært varierende i hvilken grad fylkene gir sterke føringer og krav om prioriteringer og resultatoppnåelse i sine tildelingsbrev til

Innovasjon Norge. Det er eksempler på at fylkene ikke stiller spesifikke krav i det hele tatt, men henviser til de nasjonale føringer, via henvisninger til regionale utviklingsprogram og som neste ytterpunkt konkrete krav om for eksempel 40 prosent kvinneandel på etablererstipend eller at spesifikke kommuner skal prioriteres. Denne diversifiseringen av føringer, prioriteringer og mål/resultatkrav har sitt utspring i den ovenfor nevnte regionaliseringen.

Det er både fra Innovasjon Norge sentralt og fra enkelte fylkeskommuner uttrykt ønske om sterkere spissing av virkemiddelbruken, slik at færre etablerere mottar større stipender. Det har i praksis også skjedd en slik spissing. Gjennomsnittsbeløpene for tildeling av etablererstipend er økt i løpet av perioden som evalueres. Vi har sett at større stipender fører til økt addisjonalitet, noe som indikerer at noe spissing er en riktig strategi. Om en ytterligere spissing er riktig er imidlertid usikkert. En konsentrasjon om færre mottakere, forutsetter at Innovasjon Norge er i stand til å "plukke vinnerne", noe som er svært krevende når en står ovenfor prosjekter som er på idéstadiet, og der en har lite konkret å forholde seg til. En for sterk fokus på en "vinnerplukking"-strategi, kombinert med sterk fokus på relativt kortsiktige resultatmål i mål- og resultatstyringssystemet, kan føre til redusert risikovillighet hos Innovasjon Norge, der man velger de sikre prosjektene (i betydningen dette blir en etablert bedrift og den kommer sannsynligvis til å gå rundt), men ikke tør å satse på de usikre prosjektene med stort potensial (og stor risiko for å mislykkes). Vi har også sett et 3-4 års perspektiv er noe kort for å måle resultatene av de mest risikofylte prosjektene. Resultatmåling med dette tidsperspektivet kan dermed bidra til å forsterke denne effekten.

8.6.1 Organisering og prioriteringer på distriktskontorene

De ulike distriktskontorene har valgt noe ulik organisering i forhold til arbeidet mot etablerere. Det vanligste er at man har egne saksbehandlere som arbeider mot etablerere og/eller med stipendvirkemidlene. Noen steder er dette organisert i egne avdelinger, det er også avsatt personalressurser til disse virkemidlene. Ut fra resultatene av fordeling av virkemidler og kundetilfredshet, kan man anta at de ulike organisasjonsformene fungerer. Men organisering som er bygget rundt målgruppe i stedet for rundt virkemiddel kan bidra til større fleksibilitet og bedre tilpasning til hver enkelt søkers spesielle situasjon. Da rettes fokus mot å finne løsninger på de konkrete utfordringene i det enkelte prosjektet. Det er indikasjoner på at stipendvirkemidlene har noe lavere status enn andre virkemidler, i alle fall ved noen regionkontor.

Resultatene fra intervjuene viser at saksbehandlerne har relativ høy oppmerksomhet på de prioriterte gruppene kvinner, unge og distriktskommuner. Dette synes da

også i foredelingen av virkemidler, der en større andel går til distrikter og til kvinner enn det som gjelder for alle nyetableringer i Norge. De områdene en måles på, får også fokus. Kravet om at 40 prosent av stipendene skulle gå til kvinner, førte umiddelbart til en økning i kvinneandelen opp mot 40 prosent da det ble innført (Pettersen *et al.*, 1999). Etter ansvarsreformen ble det overlatt til fylkeskommunene å sette denne typen måltall, noe som i praksis betydde noe svekking av denne prioriteringen. Dette har ført til noe nedgang i andelen stipender til kvinner, men den er fortsatt høyere enn den var før innføringen av kravet om 40 prosent.

8.6.2 Bedre utnytting av INs VfOs kompetanse

INs VfOs har kompetanse, og særlig nettverk, som kan benyttes til å vurdere ideer. De har også større kapasitet til å gjennomføre en mer detaljert vurdering av de søkerne som er mest aktuelle for støtte enn hva som er tilfelle for de øvrige virkemidlene. En styrking av INs VfOs bemanning, kompetanse og nettverk vil kunne være nyttig også for vurdering av flere inkubatorstipendprosjekter. Med økte personell ressurser kan denne kompetansen og kapasiteten brukes også mot denne type stipend. Ikke minst vil det kunne være aktuelt for inkubatorstipendmottakerne som ofte har prosjekter som er nyskapende og med høyt teknologinivå, men der tendensen til å strategisk beskytte sine immaterielle verdier synes å være lav. Her kan INs VfOs kompetanse på patentering og andre former for beskyttelse være særlig aktuell.

INs VfO er sentralisert. Dette har betydning for å få til et godt og velfungerende fagmiljø knyttet til denne tjenesten. Samtidig medfører det mindre kompetanse på oppfinner- og teknologisiden på de enkelte distriktskontorene. Dette kan føre til relativt lav oppmerksomhet om oppfinnere på distriktskontorene, og dessuten lite fokus på teknologiutvikling og beskyttelse av immaterielle verdier. Innovasjon Norge bør vurdere tiltak for enda tettere samarbeid mellom distriktskontorene og VfO, for eksempel ved at VfO og distriktskontorene jobber sammen om konkrete saker. Distriktskontorene vil i mange tilfeller representere førstelinjen for VfO, noe som medfører at disse også bør ha noe generell kompetanse på VfOs områder, mens spesialistkompetansen fortsatt ligger i VfO. Er det mulig å arbeide proaktivt med for eksempel utedager for å fange opp flere prosjekt som kan løses inn til VfO?

8.7 SAMORDNING AV STIPENDORDNINGENE

I prinsippet er de fire stipendordningene relativt like. Alle gis som personlige stipender til personer som har forretningsideer og ønsker å kommersialisere disse. Etablerer- og inkubatorstipendene er mer eksplisitt rettet mot etablering av ny bedrift enn de øvrige. For BU-etablererstipendet er formålet å etablere en ny næringsvirksomhet i tillegg til en eksisterende bedrift (gårdsbedriften), eventuelt til erstatning for dette. Denne kan skilles ut som en egen bedrift (juridisk enhet) eller inkluderes i den eksisterende. For oppfinnerstipendene er det mer åpent på hvilken måte kommersialiseringen skal gjennomføres. I praksis er det likevel en relativt stor andel som enten etablerer en ny bedrift eller en ny næringsaktivitet i tilknytning til en eksisterende bedrift. Alle stipendordningene skal dessuten bidra til de samme overordnede målsettingene, og kriterier knyttet til innovasjon, kompetanse og vekstpotensial. Men disse begrepene operasjonaliseres likevel noe forskjellig for de ulike stipendordningene. Alle stipendtypene kan benyttes til livsopphold i utviklings- eller etableringsfasen, til innkjøp av tjenester og til mindre investeringer.

Med såpass store likhetstrekk mellom de ulike virkemidlene er det naturlig at det stilles spørsmål om mulighetene for samordning mellom dem/sammenslåing av virkemidlene. En samordning/sammenslåing vil gi økt fleksibilitet i forhold til skiftende etterspørsel, siden Innovasjon Norges distriktskontorer da kan vurdere hvert enkelt prosjekt uavhengig av hvilken målgruppe og dermed hvilken stipendtype prosjektet hører inn under. Dette skaper mindre "friksjon" i systemet, og gjør at en bedre kan tilpasse seg midlertidige svingninger i tilgangen på ulike typer av prosjekter. Resultatet vil være et enklere og mindre rigid system.

Det er likevel viktige forskjeller mellom de fire stipendvirkemidlene. BU-etablererstipendene og etablererstipendene har en tydeligere distriktsprofil enn de to øvrige, og er også klarere på prioritering av kvinner og unge. Dette gjør for det første at man for disse virkemidlene må lete mer etter gode prosjekter som tilfredsstiller disse kriteriene. Konsekvensen er blant annet en utvidet definisjon av innovasjon, vekstpotensial, osv., der kriteriene er mer tilpasset de målgruppene virkemidlene er rettet mot. En sammenslåing av virkemidlene vil sannsynligvis føre til sterkere prioritering av nyskapende, teknologiprojekter og mindre prioritering av kvinner, unge, og distrikter. Dette avhenger selvsagt av hvor sterke føringer som gis på prioritering av kvinner, unge og distrikter. Men siden utvikling av tilleggsnæring på et gårdsbruk i en utkantkommune da må konkurrere med virkemidler med en forskningsbasert ide spunnet ut fra et teknologimiljø i storbyen, vil lojaliteten til Innovasjon Norges overordnede målsettinger "dra" fokus mer i

retning av teknologiprojektene enn i dag. I hvilken grad virkemidlene skal samordnes og eventuelt slås sammen er dessuten også et spørsmål om prioriteringer og behovsvurderinger i større grad enn i dag skal overlates til Innovasjon Norge og det enkelte distriktskontor.

Vi mener altså at en sammenslåing av alle de fire stipendvirkemidlene har potensielt uheldige konsekvenser. Til det er spennvidden mellom BU-etablererstipend på den ene siden og inkubator- og oppfinnerstipend på den andre siden for stort. En mulig vei å gå er å begynne med å slå sammen to av virkemidlene som ligger nærmest hverandre. Her er det flere muligheter:

En sammenslåing av BU-etablererstipend og etablererstipend er en mulighet. Begge virkemidlene har en tydelig prioritering av distrikt, kvinner og unge, og kriteriene for vurdering av ”gode” prosjekter oppleves som nokså like av Innovasjon Norges saksbehandlere. Begge stipendtypene har blitt behandlet etter samme forskrift noen år allerede, og det er stor grad av samordning av vurderingskriterier for disse ordningene. Bortsett fra at BU-etablererstipend forutsetter tilknytning til landbruket, er den største forskjellen mellom disse to virkemidlene at kriteriene for vekstpotensial vurderes som noe forskjellig. Det stilles mindre krav til BU-etablererprosjektene siden disse ofte skal være tillegg til gårdsdriften. En sammenslåing vil sannsynligvis føre til at det stilles noe strengere krav til potensialet i ideene som mottar BU-etablererstipend enn det som har vært gjort i evalueringsperioden. En vil da heve terskelen noe for denne målgruppen, noe som sannsynligvis vil bedre resultatene (i form av etableringsgrad, lønnsomhet og vekst) isolert sett, mens bidraget til utvikling av landbruksnæringen muligens vil bli noe svekket.

En annen mulighet er å slå sammen inkubator- og etablererstipendordningen. Siden begge virkemidlene bevilges over KRDs budsjett, vil en slik sammenslåing være praktisk nokså enkel å gjennomføre. Dette forutsetter at inkubatorstipendet er løst fra kravet om lokalisering i en inkubator, som nevnt ovenfor, samt at inkubatorstipendet er en del av potten som bevilges via fylkeskommunene. Man kan beholde et normalt maksimalt støttebeløp på kroner 400 000, men tillate å gå opp til maksimalt 800 000 for prosjekter som er nyskapende og som har et stort vekstpotensial og et stort internasjonalt potensial. Siden det ikke er så mange av disse prosjektene, vil de dukke opp i ”ujevn takt” og ujevnt fordelt over landet. En sammenslåing vil gi større fleksibilitet til å prioritere disse prosjektene når de dukker opp. Dette vil imidlertid sannsynligvis gå noe på bekostning av andre prioriteringer, for eksempel knyttet til distrikt og kvinner. Spesielt er det en fare for dette i fylker med relativt stor tilgang på teknologiprojekter som for eksempel Sør-Trøndelag.

En tredje mulighet er å slå sammen inkubatorstipend og oppfinnerstipend. Dette er to stipendtyper som begge i stor grad er rettet mot forretningsideer som ofte spinner ut av teknologimiljøer og som gjerne defineres som innovative og med vekstpotensial og internasjonalt potensial. Den største variasjonen her er knyttet til hvordan Innovasjon Norge jobber mot disse forretningsideene og i hvilken fase Innovasjon Norge kommer inn. For oppfinnerstipendene er Innovasjon Norge inne i en tidlig utviklingsfase og i stor grad med råd og veiledning, mens man for inkubatorstipendene ofte kommer inn noe senere og da først og fremst med penger. En sammenslåing forutsetter en utvidelse av perioden for Innovasjon Norges innsats, samt en avklaring av hvordan en skal avpasse rådgivnings-/veiledningsinnsatsen i forhold til typer prosjekter og fase i prosessen. Det vil også være nødvendig å avklare hvordan denne ”mykere” kompetanseinnsatsen i prosjektene kan desentraliseres.

Hvilke av disse modellene en skal velge er avhengig av hvilke målsettinger en vil oppnå med sammenslåing, samt hvilke prioriteringer man er villig til å fravike. Med den målstrukturen som er i dag, kan det imidlertid synes å være mest hensiktsmessig å slå sammen etablerer- og inkubatorstipend. Inkubatorstipendet er et lite virkemiddel med forholdsvis begrenset ramme. Dersom en åpner for utvidelse av øvre beløpsgrense for etablererstipendordningen for spesielt innovative og vekstkraftige prosjekter, samt sørger for et tett og godt samarbeid mellom Innovasjon Norge og inkubatormiljøene, burde det ikke være behov for et eget virkemiddel rettet mot denne gruppen.

8.8 HOVEDKONKLUSJONER OG ANBEFALINGER

Oppsummert vil vi si at hovedkonklusjonene fra evalueringen er at stipendordningene synes å fungere etter hensikten. Måloppnåelsen må betraktes som rimelig god. Stipendordningene utgjør et viktig virkemiddel i forhold til etablerere og oppfinnere som målgrupper for Innovasjon Norge. Virkemidlene er spesielt viktige fordi de har relativt lav terskel, de kan tildeles i tidlige faser, og fordi de kan benyttes også til levekostnader i prosessen med å utvikle ideen og bedriften, der egen arbeidsinnsats ofte er en svært viktig innsatsfaktor.

Med bakgrunn i evalueringen har vi likevel noen forslag til endringer og justeringer av stipendvirkemidlene:

- Inkubatorstipendet bør løses fra kravet om lokalisering i inkubator. Målgruppen etablerere med forretningsideer med stor grad av innovasjon,

vekstpotensial og internasjonalt potensial bør kunne vurderes for stipend med maksimalgrense som for inkubatorstipend uavhengig av om de velger å benytte et tilbud om inkubator eller ikke.

- De fire stipendtypene dekker over et bredt felt av ulike typer etablerere. Spennvidden er for stor til å slå sammen alle de fire stipendordningene til en. Imidlertid bør man vurdere å redusere fra fire til tre ordninger. Mest aktuelt er det å inkludere inkubatorstipendene i etablererstipendordningen.
- Det bør vurderes om det kan legges sterkere føringer i forhold til kvinner også for inkubator- og oppfinnerstipend for å øke fokuset på å få fram kvinner med ideer som er aktuelle for disse stipendordningene.
- Det bør vurderes om målet for kvinneandel bør være en nasjonal målsetting, og ikke være avhengig av prioritering på regionalt nivå. Lav andel kvinner blant etablerere i Norge er en nasjonal utfordring.
- Samarbeidet mellom Innovasjon Norge og førstelinjetjenesten i kommunene bør utvikles videre. Dette vil kunne øke informasjonen om Innovasjon Norge og stipendvirkemidlenes til potensielle kunder, samt sikre et mer friksjonsfritt virkemiddelapparat for etablerere og oppfinnere. Et bedret samarbeid med førstelinjen kan også fungere godt i forhold til oppfølging i etterkant. Det er i denne sammenheng behov for rolleavklaring, kompetanseheving i mange kommuner, samt utvikling av gode samarbeidsformer mellom Innovasjon Norge og det kommunale nivået.
- INs VfOs kompetanse, spesielt knyttet til patentering og annen beskyttelse av immaterielle verdier, bør i større grad utnyttes i forhold til mottakere av andre stipendtyper. I første omgang kan dette være viktig for inkubatorstipend-mottakere.
- Resultatene som oppnås i de bedriftene som har mottatt stipend bør også måles 5-6 år etter tildeling, da det særlig for de mest innovative og internasjonalt rettede ideene ennå er for tidlig å si noe om resultatene etter 3-4 år.

REFERANSER

Aldrich HE. 1999. *Organizations Evolving*. SAGE Publications: London

Alsos GA, Bjørnsen H-M, Borch OJ, Brastad B, Jenssen SA & Mønnesland J. 2000. SND i Distrikts-Norge. Evaluering av de bedriftsrettede distriktpolitiske virkemidlene. Nordlandsforskning og Norsk Institutt for By- og Regionforskning: Bodø

Alsos GA & Carter S. 2006. Multiple business ownership in the Norwegian farm sector: Resource transfer and performance consequences. *Journal of Rural Studies* 22(3): 313-322

Alsos GA, Isaksen EJ & Ljunggren E. 2005a. Access to new business financing and subsequent business growth in men- and women-led ventures. *Frontiers of Entrepreneurship Research* forthcoming

Alsos GA & Kolvereid L. 1998. The business gestation process of novice, serial and parallel business founders. *Entrepreneurship Theory and Practice* 22(4): 101-114

Alsos GA, Kolvereid L & Isaksen EJ. 2005b. New business early performance: Differences between firms started by novice, serial and portfolio entrepreneurs. In P Christensen, F Poulfeldt (Eds.), *Managing complexity and change in SMEs: Frontiers in European Research 2005. Rent Anthology 2005*. Edward Elgar

Bolkesjø T & Sæter JA. 2000. Evaluering av KRDs etablererstipend. Del 2: Utviklingstrekk og resultater 1989-98. Rapport nr 179/ 2000. Telemarksforskning: Bø

Borch OJ, Isaksen EJ, Jenssen SA, Kolvereid L, Sørheim R & Widding LØ. 2002. Kapitalmarked for nyetablerte bedrifter - en studie av etterspørsels- og tilbudssiden. Bodø Graduate School of Business: Bodø

Brastad B, Bullvåg E, Madsen EL & Øines T. 2003. Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler. Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002. Rapport nr 21/2003. Nordlandsforskning: Bodø

Brastad B, Madsen EL & Bullvåg E. 2002. Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler. Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2001. Rapport nr 15/2002. Nordlandsforskning: Bodø

Brush CG, Carter NM, Gatewood EJ, Greene PG & Hart MM. 2002. The Diana Project: Women business owners and equity capital: the myths dispelled. Kauffman Centre for Entrepreneurial Leadership: Kansas City, MI

Carter NM, Gartner WB & Reynolds PD. 1996. Exploring start-up event sequences. *Journal of Business Venturing* 11(3): 151-166

Carter S. 2000. Gender and enterprise. In S Carter, D Jones-Evans (Eds.), *Enterprise and small business: principles, practice and policy*. Prentice Hall: London

Delmar F & Shane S. 2004. Legitimizing first: organizing activities and the survival of new ventures. *Journal of Business Venturing* 19: 385-410

Fayolle A. 2003. Research and researchers at the heart of entrepreneurial situations. In C Steyaert, D Hjort (Eds.), *New movements in entrepreneurship*. Edward Elgar: Cheltenham, UK

Innovasjon Norge. 2004. Operasjonalisering av MRS-systemet for Innovasjon Norge. Rapport fra prosjektgruppe i IN: Oslo

Isaksen EJ. 2006. Early business performance. Initial factors effecting new business outcomes. Bodø Graduate School of Business: Bodø

Katz JA. 1990. Longitudinal analysis of self-employment follow-through. *Entrepreneurship & Regional Development* 2(1): 15-25

Kolvereid L & Thune-Holm A. 1999. *Gründerboken*. Cappelen akademiske forlag: Oslo

Madsen EL & Brastad B. 2005. Kundeeffektundersøkelser av bedriftsrettede virkemidler fra Innovasjon Norge. Etterundersøkelse i 2005 av bedrifter som fikk finansiert bedriftsutviklingsprosjekt i 2001. NF-rapport nr 6/2005. Nordlandsforskning: Bodø

Madsen EL & Brastad B. 2006. Kundeeffektundersøkelser av bedriftsrettede virkemidler fra Innovasjon Norge. Etterundersøkelse i 2006 av bedrifter som fikk

finansiert bedriftsutviklingsprosjekt i 2002. NF-rapport nr 9/2006.
Nordlandsforskning: Bodø

NHD. 2003. Fra ide til verdi. Regjeringens plan for en helhetlig
innovasjonspolitik. Nærings- og handelsdepartementet: Oslo

OECD. 2006. Government R&D funding and company behaviour. Measuring
behavioural additionality. Organisation for Economic Co-operation and
Development: Paris

Oxford Research. 2005. Penger er ikke alt! Bedrifiers vurdering av Innovasjon
Norges tjenester. Kundeeffektundersøkelse av bedrifter som mottok tjenester i
2004.: Kristiansand

Pettersen LT, Alsos GA, Anvik CH, Gjertsen A & Ljunggren E. 1999. Blir det
arbeidsplasser av dette da, jenter? Evaluering av kvinnesatsingen i
distriktpolitikken. NF-rapport nr 13/99. Nordlandsforskning: Bodø

Reynolds PD & Miller B. 1992. New firm gestation: Conception, birth, and
implications for research. *Journal of Business Venturing* 7: 405-417

Rønning L. 2004. Etablererstipend - økonomisk støtte og kompetansebygging.
Arbeidsnotat nr 1018/2004. Nordlandsforskning: Bodø

Shane SA. 2003. *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity
nexus*. Edward Elgar: Cheltenham, UK

Sørbrøden Ø & Aubert S. 1998. Evaluering av BU-midlene 1998. Senter for
egenutvikling: Drammen

Troms Næringssservice. 1999. Kartlegging av etablererstipendmottakere 1993-97:
Tromsø

Winborg J & Landström H. 1997. Small business managers' use of financial
bootstrapping methods. In PD Reynolds, WD Bygrave, NM Carter, P Davidsson,
WB Gartner, CM Mason, PP McDougall (Eds.), *Frontiers of entrepreneurship
research*. Babson College: Wellesley, MA

VEDLEGG: SPØRRESKJEMA TIL MOTTAKERE AV ETABLERERSTIPEND

