

Mer innovasjon for pengene

Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelse 2012 - Etterundersøkelsen



Mer innovasjon for pengene

Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelse 2012

- Etterundersøkelsen

Juni 2016

Oppdragsgiver

Innovasjon Norge

Team

Tor Borgar Hansen (prosjektleder), Bjørn Brastad, Marte Tobro og Veronika Geschwandtnerova

Om Oxford Research

Oxford Research dokumenterer og utvikler kunnskap i analyser, evalueringer og utredninger slik at politiske og strategiske aktører kan få et bedre grunnlag for sine beslutninger.

Sammendrag

Det har skjedd en resultatforbedring fra 2011 til 2012-årgangen.

Særlig gjelder dette for de «myke» indikatorene. Selv om det er den samme andelen bedrifter som får bidrag, er det slik at de som får et bidrag får et kraftigere bidrag. Det er både en markant økning i prosjektenes samlede bidrag til samarbeid, kompetanseutvikling, innovasjonsadferd og faktisk innovasjon. I tillegg har innovasjonshøyden endret seg. Prosjektene bidrar i sterkere grad til mer radikale innovasjoner. Bidraget til utvikling av helt nye varer og tjenester har økt med henholdsvis 8 og 6 prosentpoeng. Dette vil være med på å styrke bedriftenes markedsmessige forutsetninger, og innebærer en styrking av mulighetene for å nå Innovasjon Norges delmål om flere gode gründere og flere vekstkraftige bedrifter.

Et annet interessant trekk ved resultatene er at forbedringen på de «myke» indikatorene ikke har gått på bekostning av de «harde».

Prosjektenes bidrag på de økonomiske indikatorene øker også svakt. Dette gjelder både for bedret konkurranseevne, bedret lønnsomhet, bedret overlevelsesmulighet og økt omsetning.

Slik Oxford Research vurderer det, er det først og fremst grunn til å tro at den observerte resultatutviklingen skyldes den generelle konjunktursituasjonen på tilsagnstidspunktet. I 2012 pekte pilene mer oppover enn de gjorde i 2011. En konsekvens av dette er trolig at bedriftene hadde et mulighetsfokus og større vilje til å ta risiko. Dette slår ut i form av at de i større grad iverksatte prosjekter med et høyere samarbeids-, kunnskaps- og innovasjonsinnhold.

Vi har i denne undersøkelsen også gjennomført en dybdeanalyse av intraprenører som har mottatt tjenester fra Innovasjon Norge i 2012.

Innhold

1.	Summary	9
2.	Sammendrag	11
2.1	Hovedfunn fra årets undersøkelse	11
2.2	Resultater fra årets undersøkelse	11
2.3	Resultater sammenholdt med målene for Innovasjon Norge	15
3.	Innledning og bakgrunn	17
3.1	Hensikten med undersøkelsen	17
3.2	Innovasjon Norges målsetninger	18
3.3	Vår analysemodell	19
3.4	Tjenester som omfattes av undersøkelsen	20
	Del 1: Metode	23
4.	Undersøkellesdesign	23
4.1	Bakgrunnsvariabler i undersøkelsen	23
4.2	Populasjon og respondenter som inngår i undersøkelsen	23
4.3	Datainnsamling	24
4.4	Svar og frafall	25
4.5	Vekting av utvalget	27
4.6	Undersøkelsens styrker og svakheter	28
5.	Om prosjektene	31
5.1	Bruk av tilsagn	31
5.2	Støtte flere ganger	32
5.3	Veiledning og oppfølging	32
5.4	Innsatsaddisjonalitet	37
6.	Samarbeid	43
6.1	Samarbeid etter tjeneste	45
6.2	Samarbeid hos gründere og etablerte bedrifter	46
6.3	Samlet bidrag til samarbeid	46
7.	Bidrag til kompetanseutvikling	49
7.1	Kompetanse etter tjeneste	50
7.2	Kompetanse etter blant gründere og etablerte bedrifter	52
7.3	Samlet bidrag til økt kompetanse	52
7.4	Kompetansespredning	55

8.	Bidrag til innovasjonsadferd	59
8.1	Atferdsendring etter tjeneste	60
8.2	Atferdsendring etter bedriftsalder	62
8.3	Samlet bidrag til atferdsendring	62
9.	Innovasjon	65
9.1	Innovasjon på hovedområder	66
9.2	Bidrag til innovasjon på delområder	69
9.3	Samlet bidrag til innovasjon	71
9.4	Nyhetsverdi	73
9.5	Beskyttelse av immaterielle verdier	76
10.	Økonomisk bærekraft	81
10.1	Bedret konkurranseevne	82
10.2	Bedret lønnsomhet	85
10.3	Bedret overlevelsesmulighet	88
10.4	Økt omsetning	92
10.5	Økt eksport	95
11.	Miljø- og samfunnsmessig bærekraft	99
11.1	Miljømessig bærekraft etter tjeneste	101
11.2	Samfunnsmessig bærekraft etter tjeneste	103
11.3	Miljø- og samfunnsmessig bærekraft etter bedriftsalder	105
12.	Sysselsettingseffekter av prosjektene	107
12.1	Sysselsettingseffekter for bedrifter som er med i etterundersøkelsen	108
12.2	Estimering av sysselsettingseffekter for hele populasjonen	112
12.3	Innovasjon Norges kostnader per arbeidsplass	116
13.	Effektrealisering	119
14.	Superinnovatørene	123
14.1	Resultater av analysen	123
14.2	Kjennetegn ved bedriftene i de tre gruppene	124
15.	Intraprenørskap	131
15.1	Hva kjennetegner de ulike gruppene?	132
15.2	Hovedfunn og implikasjoner	137

16. Kort om hver enkelt tjeneste	139
16.1 Alle tjenester	139
16.2 Bygdeutviklingsmidler - tradisjonell	140
16.3 Bygdeutviklingsmidler - tilleggsnæring	141
16.4 risikolån - Distriktsrettede	142
16.5 Tilskudd - Distriktsrettede	143
16.6 Lavrisikolån – GLF - flåte	144
16.7 Risikolån – Innovasjonslån	145
16.8 Tilskudd - Landsdekkende	146
16.9 Lavrisikolån	147
16.10 Lavrisikolån - Landbrukslån	148
16.11 IFU/OFU	149
16.12 FRAM	150
16.13 Marint verdiskapingsprogram	151
16.14 Trebasert innovasjonsprogram	152
16.15 Verdiskaåingsprogram Reindrift	153
16.16 Bioenergiprogrammet	154
16.17 Etablererstipend – Kommunal og regionaldepartementet	155
16.18 Bygdeutviklingsmidler - Stipend	156
16.19 Etablererstipend (NHD)	157
16.20 IPR rådgivning	158
16.21 Lokalmatprogrammet	159
16.22 Miljøteknologi	160
16.23 Business Matchmaking Programme	161
16.24 GET	162
16.25 Internasjonal Vekst	163
16.26 NAVIGATOR	164
Spørreskjema	165

Figurliste

Figur 1: Undersøkelsens analysemodell	12
Figur 2: Analysemodell for kundeeffektundersøkelsene	20
Figur 3: Om prosjektene	31
Figur 4: Har du/dere benyttet dere av tilsagnet? Prosent. (n: 1625).....	32
Figur 5: Andel som har mottatt veiledning og oppfølging etter tilsagn, per tjeneste. (n: 1365)	34
Figur 6: Andel som har mottatt veiledning og oppfølging etter tilsagn, etter bedriftsalder. (n: 1366)	35
Figur 7: Tilfredshet med den veiledningen og oppfølgingen som er gitt, etterundersøkelsene 2004-2012. Andel. (n-2012: 651).....	36
Figur 8: Addisjonalitet over tid. Prosent. (n-2012: 1495)	39
Figur 9: Høy addisjonalitet fordelt på tjeneste. Prosent. (n-2012: 1432).....	40
Figur 10: Høy addisjonalitet fordelt på bedriftsalder. Prosent. (n: 1434)	41
Figur 11: Samarbeid og verdiskaping	43
12: Andel prosjekter som har ført til økt samarbeid med ulike aktører over tid	44
Figur 13: Gjennomsnittlig antall samarbeidsaktører, etter tjeneste	47
Figur 14: Gjennomsnittlig antall samarbeidsaktører, for gründere og etablerte bedrifter.	48
Figur 15: Kompetanse og verdiskaping	49
Figur 16: Prosjekter som har ført til økt kompetanse på ulike områder. Prosent. (n: 1493)	50
Figur 17: Gjennomsnittlig antall områder hvor prosjektet i stor grad har bidratt til kompetanse innenfor, etter tjeneste. (n: 1625).....	54
Figur 18: Gjennomsnittlig antall områder hvor prosjektet i stor grad har bidratt til kompetanse innenfor, etter bedriftsalder. (n: 1625)	55
Figur 19: Kompetansespredning utenfor bedriften i stor grad, etter tjeneste. (n: 1387)	56
Figur 20: Kompetansespredning utenfor bedriften i stor grad, etter bedriftsalder. (n: 1389)	57
Figur 21: Innovasjonsatferd og verdiskaping	59
Figur 22: Andel bidrag fra prosjektet til innovasjonsatferd. Prosent. (n: 1492)	60
Figur 23: Antall områder hvor prosjektet /aktiviteten har ført til atferdsendring, etter tjeneste (n:1625)	63
Figur 24: Samlet bidrag til atferdsendring, etter bedriftsalder (n: 1623)	64
Figur 25: Innovasjon og verdiskaping	65
Figur 26: Bidrag til innovasjon på hovedområdene. Prosent. (n: 1492)	67
Figur 27: Andel prosjekter/aktiviteter som i stor grad (skår 4 og 5) har bidratt til innovasjon. Prosent. (n: 316 – 887) .	70
Figur 28: Antall områder hvor prosjektet/aktiviteten har ført til økt innovasjon, etter tjeneste. Prosent. (n: 1625).....	72
Figur 29: Antall områder hvor prosjektet/aktiviteten har ført til økt innovasjon, etter bedriftsalder. (n:1625)	73
Figur 30: Nyhetsverdi. Prosent. (n: 552 – 706)	74
Figur 31: Nyhetsverdi, etter tjeneste. Prosent. (n: 421 - 597)	75
Figur 32: Andel utviklinger som er helt nye, etter bedriftsalder. Prosent. (n: 421 – 594).....	76
Figur 33: IPR – vare, tjeneste eller produksjonsprosess. (n: 923 – 1002).....	77
Figur 34: Antall beskyttelsesmekanismer, etter tjeneste (n: 1624)	78
Figur 35: Antall beskyttelsesmekanismer, etter bedriftsalder (n: 1624)	79
Figur 36: Prosjektens økonomiske bærekraft	81
Figur 37: Prosjektens bidrag til økonomisk bærekraft. (n-2012: 1492).....	82
Figur 38: Prosjektets viktighet for bedret konkurranseevne. Prosent. (n-2012: 1492)	83
Figur 39: Prosjektets viktighet for bedret konkurranseevne, etter tjeneste. Andel viktig (skår 4-5). Prosent. (n:1318)	84
Figur 40: Prosjektets viktighet for bedret konkurranseevne etter bedriftsalder. Andel viktig (skår 4-5). Prosent. (n:1321)	85
Figur 41: Prosjektets viktighet for bedret lønnsomhet. Prosent. (n-2012: 1492).....	86
Figur 42: Prosjektets viktighet for bedret lønnsomhet, etter tjeneste. Andel viktig (skår 4-5). Prosent. (n: 1374)	87
Figur 43: Prosjektets viktighet for bedret lønnsomhet, etter bedriftsalder. Andel viktig (skår 4-5). Prosent. (n: 1376)	88
Figur 44: Prosjektets viktighet for bedret overlevelsesmulighet. Prosent. (n-2012: 1492).....	89

Figur 45: Prosjektets viktighet for bedret overlevelsesmulighet, etter tjeneste. Andel viktig (skår 4-5). Prosent. (n: 1399)	90
Figur 46: Prosjektets viktighet for bedret overlevelsesmulighet, etter bedriftsalder. Andel viktig (skår 4-5). Prosent. (n: 1404)	91
Figur 47: Prosjektets viktighet for økt omsetning. Prosent. (n-2012: 1492)	92
Figur 48: Prosjektets betydning for økt omsetning, etter tjeneste. Prosent. (n: 1378)	93
Figur 49: Prosjektets betydning for økt omsetning etter bedriftsalder. Prosent. (n: 1380)	94
Figur 50: Prosjektets betydning for eksport. Prosent. (n-2012: 1492)	95
Figur 51: Prosjektets betydning for økt eksport etter tjeneste. Prosent. (n:1084)	96
Figur 52: Prosjektets betydning for økt eksport etter bedriftsalder. Prosent. (n: 1082)	97
Figur 53: Prosjektens/aktivitetenes bidrag til samfunns- og miljømessig bærekraft. Andel. (n: 1491)	100
Figur 54: Prosjektets viktighet for bedriftens samfunnsansvar etter tjeneste. Andel viktig (skår 4-5). Prosent, (n: 1026 – 1110)	104
Figur 55: Prosjektets viktighet for bedriftens for samfunns- og miljøansvar etter bedriftsalder. Andel viktig (skår 4-5). Prosent. (n: 1025 – 1110)	105
Figur 56: Teoretisk tilnærming til effektmåling.	107
Figur 57: Sammenhengen mellom prosjektets betydning for sysselsettingsutviklingen og skapte arbeidsplasser. Prosjekter med middels og høy addisjonalitet i førundersøkelsen.	110
Figur 58: Sammenhengen mellom prosjektens betydning for overlevelse og sikrede arbeidsplasser. Prosjekter med høy addisjonalitet i førundersøkelsen. Akkumulerte tall.	112
Figur 59: Andel av prosjektene hvor effektene i hovedsak er realisert, etter årgang. Prosent. (n: 1437)	119
Figur 60: Er de forventede prosjekteffektene realisert? Fordeling etter tjeneste. Prosent. (n: 1437)	120
Figur 61: Andel av prosjektene hvor effektene i hovedsak er realisert, etter bedriftsalder. Prosent. (n: 1435)	121
Figur 62: Tjeneste- og programfordeling i de tre gruppene	125
Figur 63: Antall beskyttelsesmekanismer, etter utviklingsorientering. (n: 1624)	129
Figur 64: Økonomiske resultater i de tre gruppene	132
Figur 65: Effektrealisering i de to gruppene	134
Figur 66: Hvor mye av effekten er ikke tatt ut enda?	134
Figur 67: Tetthet av bedrifter med vekst i verdiskaping fordelt på de tre intraprenørgruppene	135
Figur 68: Intraprenørene, fordeling etter tjeneste	136

Tabelliste

Tabell 1: Gründerbedrifter vs. etablerte bedrifter: Støtte og veiledning/oppfølging fra Innovasjon Norge	15
Tabell 2: Gründerbedrifter vs. etablerte bedrifter: Resultater for myke indikatorer	16
Tabell 3: Gründerbedrifter vs. etablerte bedrifter: Resultater for harde indikatorer.....	16
Tabell 4: Gründerbedrifter vs. etablerte bedrifter: Effektrealisering	16
Tabell 5: Tjenester som inngår i undersøkelsen	21
Tabell 6: Utvalg og svar i førundersøkelsen 2012	24
Tabell 7: Svar og frafall totalt i etterundersøkelsen 2012.....	25
Tabell 8: Svar og frafall i etterundersøkelsen 2012 etter tjeneste	26
Tabell 9: Vekting etter tjeneste.....	27
Tabell 10: Addisjonalitet.....	37
Tabell 11: Andel som samarbeider med ulike aktører etter tjeneste	45
Tabell 12: Andel som samarbeider med ulike aktører blant gründere og etablerte bedrifter	46
Tabell 13: Andel bidrag til økt kompetanse i stor grad etter tjeneste	51
Tabell 14: Andel bidrag til økt kompetanse i stor grad etter bedriftsalder	52
Tabell 15: Andel store bidrag til atferdsendringer etter tjeneste	61
Tabell 16: Andel store bidrag til atferdsendringer etter bedriftsalder	62
Tabell 17: Andel bidrag til innovasjon i stor grad etter tjeneste. Prosent.	68
Tabell 18: Andel bidrag til innovasjon i stor grad etter bedriftsalder. Prosent.	69
Tabell 19: Prosjektets viktighet for bedriftens miljøansvar etter tjeneste. Andel viktig (skår 4-5). Prosent. (n: 1040 – 1089).....	102
Tabell 20: Netto sysselsettingsøkning, -12 og -11 fordelt etter tjeneste.	109
Tabell 21: Beregning av skapte arbeidsplasser. Anslag for hele populasjonen fordelt etter tjeneste.	113
Tabell 22: Beregning av sikrede arbeidsplasser. Anslag for hele populasjonen fordelt etter tjeneste.	114
Tabell 23: Beregning av skapte og sikrede arbeidsplasser for hele populasjonen fordelt etter tjeneste.	116
Tabell 24: Innovasjon Norges kostnader per skapte og sikrede arbeidsplass.	117
Tabell 25: Inndeling av bedriftene i grupper basert på klyngeanalyse. Gjennomsnitt og prosent.	124
Tabell 26: Størrelsesfordeling i de tre gruppene.....	126
Tabell 27: Fordeling ut fra distriktpolitisk virkeområde i de tre gruppene.....	127
Tabell 28: Gjennomsnitt og median av innvilget beløp fra Innovasjon Norge i de tre gruppene	127
Tabell 29: Addisjonalitet i de tre gruppene.....	127
Tabell 30: Bedriftsalder i de tre gruppene.....	128
Tabell 31: Prosjektenes bidrag til økonomiske resultater i de tre gruppene (andel som svarer i stor grad).....	128
Tabell 32: Inndeling av etablerte bedrifter i grupper basert på klyngeanalyse. Gjennomsnitt.....	131
Tabell 33: Økonomiske indikatorer for de tre gruppene	133
Tabell 34: Utvikling i økonomiske indikatorer fra 2012 til 2014 i de to intraprenørgruppene i prosent.....	133

1. Summary

There has been an improvement in the results between the 2011 and the 2012 cohorts of Innovation Norway's customer effect ex-post study. This is especially true for the so-called «soft» indicators. Even though the share of companies which report on such improved effects remains the same as in last year's ex-post study, we observe that the effects are stronger for those who report them. In other words, the medicine is stronger.

This improvement holds true for the supported projects' contribution to both co-operation, development of competence as well as innovation. In addition, we see that the novelty level in the projects has increased, which implies that a larger share of the supported projects report on radical innovations. Moreover, the share of supported projects which contribute to the development of new goods and services has increased by 8 and 6 percentage points, respectively. This is likely to improve the supported companies' opportunities in the market place as well as strengthening Innovation Norway's possibilities to achieve its objectives; increased number of successful entrepreneurs and increased number of companies with growth capabilities.

Another interesting observation to be made when assessing the results of this year's customer effect ex-post study, is that the improvement in the «soft» indicators have not been achieved at the cost of the «hard» indicators. Rather, the contributions of the supported projects to these economic indicators have also increased, although to a somewhat lesser extent. This is true for the project's contributions to the companies' improved competitiveness, increased profitability, increased survivability as well as increased turnover.

In Oxford Research's opinion, the observed improvement in the results can mainly be explained by the general economic situation in Norway in 2012, which is when the companies received the support from Innovation Norway. In 2012, the economic forecasts were brighter than in 2011. Consequently, the companies may have had a stronger focus on future possibilities and may also have been more prone to take risks. This is reflected in the customer effect ex-post study through an increased share of projects with a stronger focus on co-operation, development of competence as well as innovation.

This year's customer effect ex-post study special feature is an in-depth analysis of intrapreneurs which received Innovation Norway services in 2012.

2. Sammendrag

2.1 HOVEDFUNN FRA ÅRETS UNDERSØKEØSE

Det har skjedd en resultatforbedring fra 2011- til 2012-årgangen. Særlig gjelder dette for de «myke» indikatorene. Selv om det er den samme andelen bedrifter som får bidrag, er det slik at de som får et bidrag får et kraftigere bidrag. Det er både en markant økning i prosjektenes samlede bidrag til samarbeid, kompetanseutvikling, innovasjonsadferd og faktisk innovasjon. I tillegg har innovasjonshøyden endret seg. Prosjektene bidrar i sterkere grad til mer radikale innovasjoner. Bidraget til utvikling av helt nye varer og tjenester har økt med henholdsvis 8 og 6 prosentpoeng. Dette vil være med på å styrke bedriftenes markedsmessige forutsetninger, og innebærer en styrking av mulighetene for å nå Innovasjon Norges delmål om flere gode gründere og flere vekstkraftige bedrifter.

Et annet interessant trekk ved resultatene, er at forbedringen på de «myke» indikatorene ikke har gått på bekostning av de «harde». Prosjektenes bidrag på de økonomiske indikatorene øker også svakt. Dette gjelder både for bedret konkurransevne, bedret lønnsomhet, bedret overlevelsesmulighet og økt omsetning.

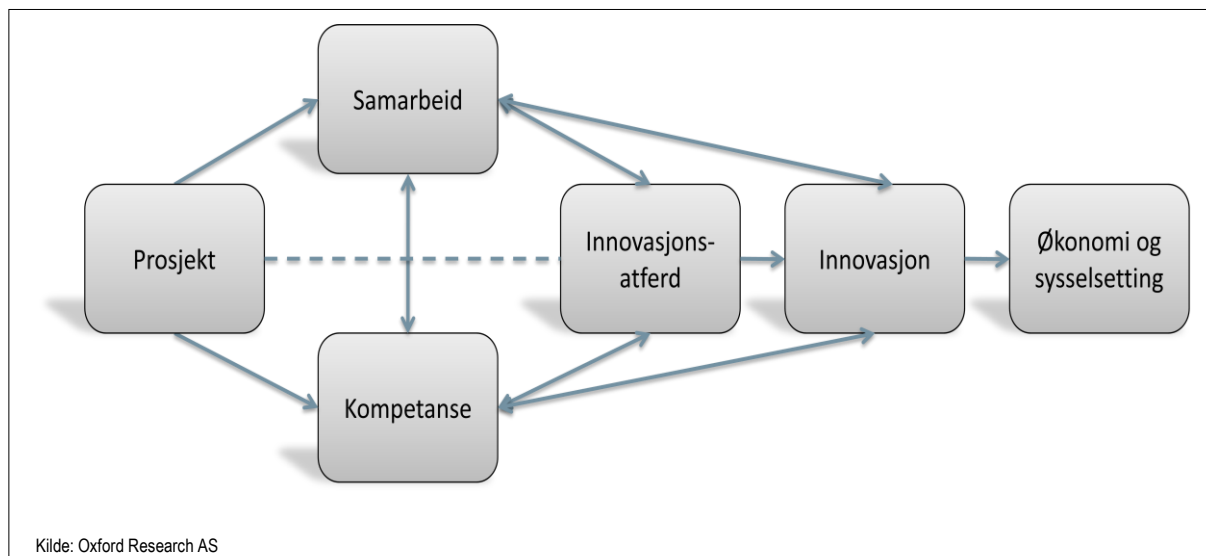
Slik Oxford Research vurderer det, er det først og fremst grunn til å tro at den observerte resultatutviklingen skyldes den generelle konjunktursituasjonen på tilsagnstidspunktet. I 2012 pekte pilene mer oppover enn de gjorde i 2011. En konsekvens av dette er trolig at bedriftene hadde et mulighetsfokus og større vilje til å ta risiko. Dette slår ut i form av at de i større grad iverksatte prosjekter med et høyere samarbeids-, kunnskaps- og innovasjonsinnhold.

2.2 RESULTATER FRA ÅRETS UNDERSØKELSE

I det følgende oppsummerer vi kort hovedresultatene fra etterundersøkelsen 2012 i forhold til de ulike hoveddimensjonene i undersøkelsens analysemodell¹ (se figur 1). Egenskaper og kjennetegn ved prosjektene og bedriftene kan ha stor betydning for hvilke effekter man kan forvente. Både samarbeid, kompetanse og innovasjon er faktorer som igjen kan ha stor betydning for prosjektenes økonomiske og sysselsettingsmessige effekter. Disse forholdene kan samtidig påvirke hverandre og derigjennom forsterke effektene på lengre sikt.

¹ For utfyllende beskrivelse av vår analysemodell, se kapittel 2.3.

Figur 1: Undersøkelsens analysemodell



2.2.1 Prosjekt

Andelen bedrifter som har benyttet seg av tilsagnet fra Innovasjon Norge i 2012 ligger på 91 prosent, noe som er en økning på 2 prosentpoeng sammenlignet med 2011-kullet.

Rådgivning og veiledning er en viktig oppgave for Innovasjon Norge. I alt har 48 prosent av bedriftene mottatt veiledning og oppfølging etter at de har mottatt tilsagnet (34 prosent i 2009, 35 prosent i 2010 og 42 prosent i 2011), og de aller fleste bedriftene som har ønsket veiledning og oppfølging, har fått dette. Av de som ikke har fått veiledning og oppfølging, er det 12 prosent som har ønsket det, men ikke fått (13 prosent i 2009, 9 prosent i 2010 og 11 prosent i 2011). Andelen som ikke er tilfreds med den veiledningen og oppfølgingen de har fått, har sunket gradvis fra 2004 til 2012 (fra 19 prosent til 6 prosent).

2.2.2 Stabilt addisjonalitetsnivå

Kundeeffektundersøkelsen dokumenterer at den økonomiske støtten fra Innovasjon Norge bidrar til at det igangsettes en rekke utviklingsaktiviteter og prosjekter. Spørsmålet er om disse ville vært gjennomført uansett. Dette vil i så tilfelle bety at ekstraverdien av Innovasjon Norges bidrag er betydelig mindre. Dette fører til at man nødvendigvis må reise spørsmålet ”Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom Innovasjon Norge ikke hadde gitt støtte?”

I hvilken grad prosjektet har en utløsende effekt måles i denne undersøkelsen ved å se på prosjektets addisjonalitet. Resultatene viser at andelen høy addisjonalitet har vært stabil fra før- til etterundersøkelsen (fra 63 til 62 prosent). Fra etterundersøkelsen av 2007-årgangen til 2009 årgangen har summen av middels og høy addisjonalitet holdt seg stabil (alle tre 86 prosent), i 2010 økte andelen med 4 prosentpoeng og falt noe for 2011 (83 prosent). Fra 2011 til 2012 har summen av middels og høy addisjonalitet økt med ett prosentpoeng (84 prosent).

2.2.3 Samarbeid med flere enn før

En viktig faktor for å skape innovasjon i bedrifter, er samarbeid med andre. 79 prosent av prosjektene/aktivitetene har ført til økt samarbeid med en eller flere aktører.

I gjennomsnitt har prosjektene ført til samarbeid med 3,0 aktører (3,0 i 2009, 2,9 i 2010 og 2,6 i 2011). Nivået har altså gått sterkt opp fra 2011. Å samarbeide med mange aktører, innebærer ut fra en teoretisk betraktning, at virksomhetene vil ha større muligheter for å oppnå konkurransefortrinn over tid gjennom samarbeid.

2.2.4 Høyere totalt kompetansebidrag

66 prosent av virksomhetene har fått økt kompetanse på minst ett kompetanseområde i stor grad (skår 4 og 5). Dette er en økning på ett prosentpoeng fra fjoråret (65 prosent). Det er størst andel virksomheter som i stor grad mener at prosjektet har ført til økt kompetanse om produktutvikling (46 prosent). Dette er tilnærmet samme bildet som i de fire foregående årene.

I gjennomsnitt har Innovasjon Norges tjenester bidratt til kompetanseøkning på 2,8 av 10 mulige områder. Dette er en sterk oppgang fra 2011-årgangen, hvor det tilsvarende tallet lå på 2,3 områder, og den høyeste skåren siden 2006-årgangen (3,0 områder).

2.2.5 Kraftigere innovasjonsbidrag

Flest prosjekter har ført til vareutvikling (59 prosent). 50 prosent av prosjektene har medvirket til markedsutvikling, mens 49 prosent har ført til prosessutvikling. Færrest prosjekter har bidratt til organisasjonsutvikling (21 prosent).

Sammenlignet med 2011-årgangen har prosjektene i sterkere grad bidratt til mer radikale innovasjoner. Bidraget til utvikling av helt nye varer og tjenester har økt med henholdsvis 8 og 6 prosentpoeng.

62 prosent av prosjektene har bidrag til økt innovasjon i stor grad (skår 4 og 5) på ett eller flere områder. I gjennomsnitt har prosjektene bidratt til innovasjon i stor grad (skår 4 og 5) innen 2,5 av 15 områder. Dette er vesentlig høyere enn tallene fra 2011 (2,0 områder) og 2010 (2,2 områder).

2.2.6 Økonomisk, samfunnsmessig og miljømessig bærekraft

Gjennom de prosjektene som får støtte, skal Innovasjon Norge bidra til både økonomisk, samfunnsmessig og miljømessig bærekraft.

Økonomisk bærekraft – sterkest bidrag til overlevelse

Innovasjon Norges bidrag til bedriftenes økonomiske bærekraft måles gjennom prosjektenes bidrag til bedriftenes konkurranseevne, lønnsomhetsutvikling og overlevelse. For 2012-årgangen er der økning på noen prosentpoeng for alle indikatorene sammenliknet med 2011-ullet. Andelen prosjekter som har vært viktige (skår 4-5) for konkurranseevnen har økt fra 40 til 44 prosent. Tilsvarende har lønnsomhetsutviklingen økt med to prosentpoeng og ligger nå på 39 prosent. Prosjektenes bidrag til overlevelse har økt fra 50 til 56 prosent.

Omsetning og eksport

Prosjektene har i stor grad ført til økt omsetning i 42 prosent av bedriftene, noe som er på samme nivå som for 2011-årgangen. 13 prosent av prosjektene har i stor grad ført til økt eksport i bedriftene. Også dette er svært likt som for 2011-kullet (12 prosent).

Skapte og sikrede arbeidsplasser for hele populasjonen

Med de forutsetningene som er lagt til grunn for beregningen, er det skapt og sikret omtrent 5000 arbeidsplasser blant de 5732 prosjektene som fikk tilsagn fra Innovasjon Norge i 2012. Dette innebærer at det er skapt og sikret 0,88 arbeidsplasser per prosjekt, noe som er svært likt estimatet for 2011-kullet (0,87 arbeidsplasser).

Mindre vekt på miljømessig- og samfunnsmessig bærekraft

Vi har analysert prosjektenes bidrag til samfunnsmessig og miljømessig bærekraft. Et gjennomgående trekk er at prosjektene i langt mindre grad bidrar til miljø- og samfunnsmessig bærekraft enn til økonomisk bærekraft. Resultatene viser også at den miljømessige dimensjonen vektlegges noe sterkere enn den samfunnsmessige.

2.2.7 Dybdeanalyse av intraprenører

Norge står overfor store utfordringer når det gjelder å skape innovasjoner som bidrar til omstilling av norsk økonomi. En måte for Innovasjon Norge å bidra til dette på, kan være å satse på innovasjon i etablerte virksomheter (intraprenørskap). Ut fra en gjennomsnittsbetraktning har de etablerte virksomhetene et mer solid ressursgrunnlag enn nyetablerte. Dette gjør at de trolig vil ha bedre forutsetninger for å skape radikale innovasjoner raskere. Derfor har vi i årets etterundersøkelse sett nærmere på hva som kjennetegner ulike grupper av intraprenører samt belyst hvorvidt det faktisk også er slik at de mest innovative prosjektene bidrar til bedre resultater i form av vekst, sysselsetting og verdiskaping. Dersom det er tilfelle, vil det kunne gi svært interessante implikasjoner for Innovasjon Norges prosjektseleksjon og virkemiddelbruk.

Basert på våre analyser av intraprenørene, kan vi betegne de tre gruppene på følgende måte:

- Gruppe 1: Iverksettere – 58 prosent av intraprenørene
- Gruppe 2: Intraprenører som i stor grad har tatt ut potensialet i sine prosjekter – 30 prosent av intraprenørene
- Gruppe 3: Intraprenører med stort restpotensial – 12 prosent av intraprenørene.

Da vi gjennom våre analyser ikke enda kan påvise en sterkere økonomisk vekst for intraprenørene med stort potensial (gruppe 3), kan vi ikke uten videre anbefale at Innovasjon Norge skal satse spesielt på denne gruppen og de tjenestene som denne gruppen har fått. Det er likevel slik, basert på virksomhetenes egne forventninger, slik de kommer til uttrykk i denne etterundersøkelsen, at det er grunn til å forvente at bedriftene i gruppe 3 vil oppnå bedre resultater av sine innovasjoner på noe lengre sikt. Oxford Research anbefaler derfor at det gjennomføres en ny måling av den økonomiske veksten til alle intraprenørene vi har identifisert i denne analysen om ett til to år for å få slått fast om så er tilfelle.

2.3 RESULTATER SAMMENHOLDT MED MÅLENE FOR INNOVASJON NORGE

Innovasjon Norge fikk nytt hovedmål og nye delmål sommeren 2012.² Vi har valgt å se resultatene i etterundersøkelsen i lys av disse snarere enn de gamle målene.³

Hovedmål og delmål for Innovasjon Norge

Hovedmål:

Innovasjon Norge skal utløse bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling, og utløse regionenes næringsmessige muligheter.

Delmål:

1. Flere gode gründere
2. Flere vekstkraftige bedrifter
3. Flere innovative næringsmiljøer

Våre analyser viser at gründerbedriftene gjennom sine prosjekter oppgir vesentlig større bidrag til både samarbeid, kompetanse og innovasjon enn hva som er tilfelle for de etablerte bedriftene. Det er grunn til å tro at dette først og fremst skyldes at gründerbedriftene har kommet kortere i utviklingsprosessen, og som følge av det har et større utviklingsbehov. Da vil det trolig være lettere for Innovasjon Norge å bidra over for disse. Dette er imidlertid ikke ensbetydende med at støtten fra Innovasjon Norge ikke bidrar til utvikling hos de etablerte bedriftene.

I det videre benyttes noen av resultatene for å indikere Innovasjon Norges måloppnåelse knyttet til de to delmålene som etterundersøkelsen er i stand til å belyse; flere gode gründere og flere vekstkraftige bedrifter. Dette gjør vi ved å se på forskjellene i resultatene oppgitt av gründerbedrifter og etablerte bedrifter, og vi vil her kun fremheve utvalgte indikatorer der vi finner statistisk signifikante forskjeller. Vi starter med å se på hva slags støtte og oppfølging bedriftene har fått fra Innovasjon Norge.

Tabell 1: Gründerbedrifter vs. etablerte bedrifter: Støtte og veiledning/oppfølging fra Innovasjon Norge

Indikator	Gründerbedrifter	Etablerte bedrifter	Signifikans
Støtte til prosjektet mer enn en gang fra Innovasjon Norge	26 %	20 %	0,011
Veiledning/oppfølging fra Innovasjon Norge etter tilsagn	52 %	45 %	0,010
Andel som ønsket veiledning/oppfølging men ikke fikk dette	19 %	8 %	0,000
Kilde: Oxford Research AS			

Resultatene i tabellen over tyder etter vår mening på at gründerbedriftene har større behov for bistand fra Innovasjon Norge enn de etablerte bedriftene har. De er imidlertid like tilfredse med veiledningen og oppfølgingen de får.

² Meld. St. 22 (2011–2012). *Verktøy for vekst – om Innovasjon Norge og SIVA SF*.

³ I årsrapporten for 2012 har Innovasjon Norge rapport etter den gamle målstrukturen på grunn av arbeid med å ferdigstille nytt MRS-system.

Tabell 2: Gründerbedrifter vs. etablerte bedrifter: Resultater for myke indikatorer

Indikator	Gründer-bedrifter	Etablerte bedrifter	Signifikans
Samlet bidrag til samarbeid	3,4	2,8	0,000
Samlet bidrag til kompetanse	3,3	2,5	0,000
Samlet bidrag til atferdsendring	2,6	2,0	0,000
Samlet bidrag til innovasjon	3,1	2,1	0,000
Kilde: Oxford Research AS			

Resultatene i tabellen over viser tydelig at gründerbedriftene klarer å få mer ut av sine prosjekter i form av at de samarbeider med flere ulike aktørtyper, de får større utbytte kompetansemessig på flere områder, de endrer sin adferd og oppnår innovasjon på flere områder. Dette mener vi i hovedsak skyldes at gründerbedriftene har et svakere ressursgrunnlag for utvikling av sine virksomheter. Ser vi derimot på indikatorene for hovedområder for innovasjon, er det slik at de etablerte bedriftene i større grad fører til utvikling av nye produksjonsprosesser eller effektivisering/forbedring av eksisterende produksjonsprosesser, altså prosessinnovasjon, enn hva tilfellet er for gründerbedriftene.

Tabell 3: Gründerbedrifter vs. etablerte bedrifter: Resultater for harde indikatorer

Indikator (i hvilken grad har prosjektet ført til...)	Gründer-bedrifter	Etablerte bedrifter	Signifikans
Økt omsetning (andel som svarer skår 4 eller 5)	44 %	41 %	0,021
Økt eksport (andel som svarer skår 4 eller 5)	17 %	10 %	0,000
Bedret lønnsomhet (andel som svarer skår 4 eller 5)	38 %	40 %	0,024
Bedret overlevelsesmulighet (andel som svarer skår 4 eller 5)	60 %	55 %	0,000
Kilde: Oxford Research AS Note: I tabellen vises andelen for skår 4 eller 5, kalt «Høy» i rapporten. Det er imidlertid ikke alltid denne verdien som fører til statistisk signifikante forskjeller. Dette kan også skyldes fordelingen av skår 1 og 2 (lav) og 3 (middels)			

Det er også noen forskjeller med hensyn til hva bedriftene oppnår av økonomiske resultater fra sine prosjekter. Dette skyldes trolig også at bedriftene har et ressursmessig ulikt utgangspunkt. Vi merker oss at de etablerte bedriftenes prosjekter bidrar til bedret lønnsomhet i større grad enn gründerbedriftenes.

Tabell 4: Gründerbedrifter vs. etablerte bedrifter: Effektrealisering

Indikator	Gründer-bedrifter	Etablerte bedrifter	Signifikans
Ja, effektene er i hovedsak realisert	58 %	66 %	0,007
Nei, forventer effektene først innen 2 år fra nå	25 %	17 %	
Nei, forventer effektene først etter 2 år eller mer	11 %	10 %	
Nei, forventer ikke vesentlige effekter	6 %	5 %	
Kilde: Oxford Research AS			

Vi ser at gründerbedriftene i mindre grad enn de etablerte bedriftene har hentet ut effektene av sine prosjekter.

Både de etablerte og gründerbedriftene har høy addisjonalitet (begge 62 prosent). Det innebærer at Innovasjon Norge spiller en viktig rolle for å utløse bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling for begge gruppene.

3. Innledning og bakgrunn

Oxford Research har gjennomført denne Kundeeffektundersøkelsen blant bedrifter som fikk tilsagn fra Innovasjon Norge i 2012. Kundeeffektundersøkelsene består av en førundersøkelse og en etterundersøkelse. Førundersøkelsen gjennomføres året etter at tilsagnet fra Innovasjon Norge er gitt, mens etterundersøkelsen gjennomføres 4 år etter. Den foreliggende undersøkelsen er dermed en etterundersøkelse av de virksomhetene som fikk tilsagn fra Innovasjon Norge i 2012. Førundersøkelsen ble gjennomført av Pöyry Management Consulting (Norway) AS i 2013.

Den foreliggende etterundersøkelsen bygger på data fra 1625 bedrifter. Disse er intervjuet ved hjelp av et web-basert spørreskjema eller per telefon i perioden mars til mai 2016. Denne etterundersøkelsen følger opp førundersøkelsen av alle bedrifter som i 2012 mottok støtte fra Innovasjon Norge. Gjennom førundersøkelsen kan en si noe om de kortsiktige effektene av Innovasjon Norges innsats og bedriftenes forventning til effekter, mens en gjennom etterundersøkelsen vil være i stand til å si noe mer om de effekter som har blitt realisert i løpet av den 4-årsperioden som er gått fra tilsagnet ble gitt.

I motsetning til etterundersøkelsen for 2011-kullet, som ble sendt til alle som var valgt ut for å delta i førundersøkelsen for dette kullet, uavhengig av om de hadde besvart denne eller ikke, er det kun de bedriftene som svarte på førundersøkelsen for 2012-årgangen som er intervjuet i denne etterundersøkelsen. Erfaringen med gjennomføringsmåten som ble benyttet i etterundersøkelsen for 2011-kullet var at den ikke ga et bedre datagrunnlag for analysene. Derfor ble det besluttet å benytte den samme gjennomføringsmetoden som for etterundersøkelsene for 2010-kullet og tidligere årganger.

3.1 HENSIKTEN MED UNDERSØKELSEN

Dette er den syvende etterundersøkelsen som gjennomføres av Oxford Research for Innovasjon Norge. Det er imidlertid gjennomført kundeeffektundersøkelser siden 1994, i starten i regi av SND. Undersøkelsen bygger på det samme metodiske grunnlaget som tidligere etterundersøkelser. Denne etterundersøkelsen omfatter store deler av Innovasjon Norges aktivitet, inkludert en rekke av programsatsingene.

Kundeeffektundersøkelsen av Innovasjon Norges engasjementer har to hovedformål:

- Et internt som gjelder forbedring og videreutvikling av Innovasjon Norges virksomhet overfor kundene.
- Et eksternt som dreier seg om å dokumentere overfor omverdenen at man har fått noe igjen for de pengene som er investert i Innovasjon Norges aktiviteter.

Innovasjon Norge har et mål- og resultatsystem som består både av et omfattende opplegg for rapportering av aktiviteter (ved bruk av aktivitetsindikatorer ved registrering av saker når de kommer inn) og et opplegg for måling av effekter, herunder evalueringer generelt og kundeeffektundersøkelser mer spesielt.

Kundeeffektundersøkelsen vil i forhold til evaluering av Innovasjon Norges resultater dels representere en analyse som ”står på egne ben”, samtidig vil denne undersøkelsen inngå som en av flere dokumentasjonsformer i mer omfattende evalueringer.

3.2 INNOVASJON NORGES MÅLSETNINGER

Innovasjon Norges målsetninger har endret seg i løpet av 2012. Fram til og med mai gjaldt de gamle målene, mens nye trådte i kraft fra juni. I det videre redegjør vi kort for begge.

3.2.1 Innovasjon Norges gamle målsetninger

Fram til og med mai 2012 gjaldt følgende formål, hovedmål og delmål for Innovasjon Norge:

«Innovasjon Norge har til formål å fremme bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling i hele landet og utløse ulike distrikters og regioners næringsmessige muligheter gjennom å bidra til innovasjon, internasjonalisering og profilering.»

Hovedmålet er overordnet andre styringssignaler. I arbeidet med å oppnå hovedmålet skal Innovasjon Norge rette innsatsen mot fokusområder og målgrupper der offentlig innsats kan utløse økt verdiskaping. Disse er internasjonalisering og prosjekter i ide-, utviklings- og kommersialiseringsfasen, samt entreprenører, unge bedrifter og små og mellomstore bedrifter med vekstpotensial. I tillegg er kvinner en prioritert målgruppe.

Delmålene for Innovasjon Norge er:

1. Økt innovasjon i næringslivet i hele landet

Innovasjon Norge skal bidra til

- økt omfang av lønnsomme etableringer
- økt innovasjonsevne og –takt
- utvikling av lokale, regionale og nasjonale næringsmiljø og innovasjonssystemer som gir bedre vilkår for innovasjonsbasert verdiskaping

2. Økt internasjonalisering i næringslivet i hele landet

Innovasjon Norge skal bidra til:

- økte kunnskaper i næringslivet om internasjonale markeder og muligheter
- økt internasjonal aktivitet i næringslivet
- at norske bedrifter utnytter teknologi og kunnskaper utviklet i utlandet og til eksport av norsk teknologi

3. Styrke profileringen av Norge og norsk næringsliv internasjonalt

Innovasjon Norge skal bidra til:

- å gjøre norsk næringsliv og teknologi kjent i utlandet
- økt lønnsomhet i reiselivsnæringen og økte markedsandeler i utlandet
- økt kjennskap, kunnskap og preferanse til Norge i utvalgte land og målgrupper
- at utenlandsk næringsliv etablerer ny virksomhet eller investerer i Norge

4. Næringsutvikling basert på regionale forutsetninger

Innovasjon Norge skal bidra til:

- lokal og regional bedrifts- og næringsutvikling
- å styrke samhandlingen mellom aktørene i de regionale partnerskap
- at arbeidet i omstillingsområdene drives profesjonelt og målrettet

5. Generelle gjennomgående hensyn og føringer knyttet til hovedmålet

Innovasjon Norge skal:

- være en kunde- og markedsorientert organisasjon
- korrigere for svikt i de private finansieringsmarkedene og i samhandlingen i næringslivet og mellom næringslivet, kunnskapsmiljøene og offentlige organisasjoner
- være en kompetent pådriver og bidragsyter regionalt og nasjonalt i utformingen av en helhetlig politikk som ser innovasjon, internasjonalisering og regional utvikling i sammenheng

3.2.2 Nye målsetninger for Innovasjon Norge

I juni 2012 ble det vedtatt nye mål for Innovasjon Norge i forbindelse med Stortingets behandling av Meld. St. 22 (2011-2012). Siden disse gjelder for flest antall måneder i 2012, er disse lagt til grunn i denne etterundersøkelsen.

Hovedmål og delmål for Innovasjon Norge

Hovedmål:

Innovasjon Norge skal utløse bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling, og utløse regionenes næringsmessige muligheter.

Delmål:

1. Flere gode gründere
2. Flere vekstkraftige bedrifter
3. Flere innovative næringsmiljøer

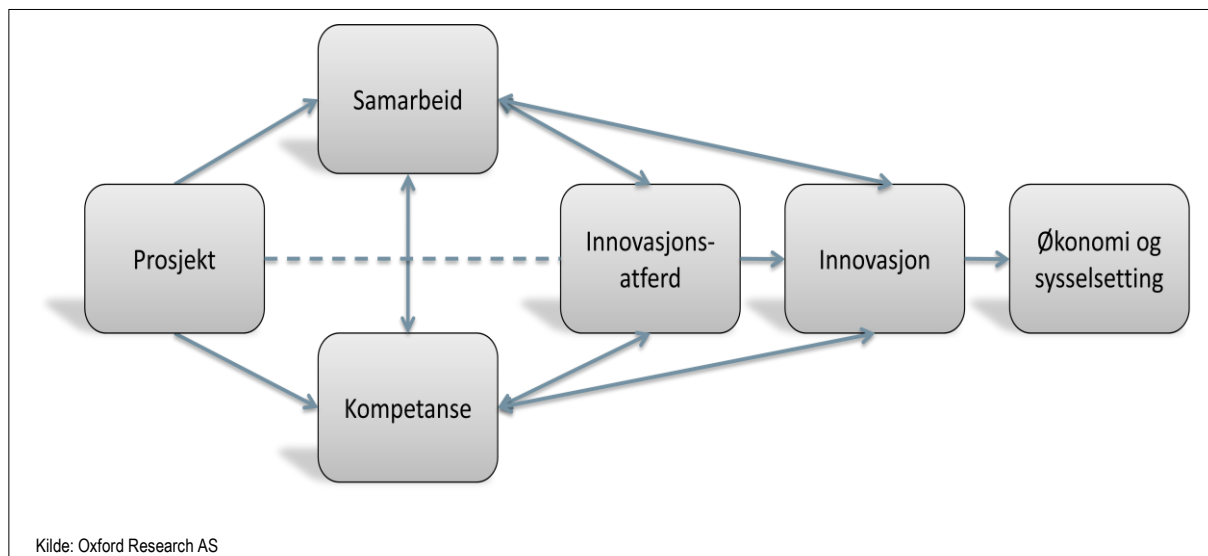
3.3 VÅR ANALYSEMODELL

Førundersøkelsene har tidligere vist at egenskaper og kjennetegn ved prosjektene (finansiell støtte, veiledning og annen tilrettelegging) og bedriftene kan ha stor betydning for hvilke effekter man kan forvente.

Både samarbeid, kompetanse, innovasjonsadferd og innovasjon representerer mellomliggende effekter som igjen kan ha stor betydning for prosjektenes økonomiske og sysselsettingsmessige effekter. Disse forholdene kan samtidig påvirke hverandre og derigjennom forsterke effektene på lengre sikt. Når det gjelder verdiskaping, bidrar Innovasjon Norge indirekte til dette gjennom å legge til rette for samarbeid og kompetanseutvikling. Økt samarbeid og kompetanse bidrar primært til verdiskaping gjennom ulike innovasjoner. Dette fører til at det vil ta lengre tid å oppnå økt verdiskaping gjennom denne type tiltak. Tiltakene kan imidlertid ha stor betydning for verdiskapingen på sikt. For Innovasjon Norges del blir det dermed om å gjøre å finne en fornuftig avveining mellom hva som gir langsiktige bidrag og hva som bidrar på kort sikt.⁴

⁴ For en dypere diskusjon av Innovasjon Norges bidrag til bedrifters verdiskaping, viser vi til rapporten: Hurtigvirkende kur - Kundeeffektundersøkelse blant bedrifter som mottok støtte i 2009. Rapporten kan lastes ned her: <http://www.oxford.no/>

Figur 2: Analysemodell for kundeeffektundersøkelsen



På tross av en relativt enkel modell kan det ofte være vanskelig å påvise disse sammenhengene i og med at det er svært mange forhold som har betydning for prosjektenes resultater og bedriftenes utvikling. Tankegangen er imidlertid at økt fokus på kompetanse og samarbeid gjør bedriftene bedre rustet til å møte fremtidige utfordringer og bli i stand til videreutvikling.

I det videre vil Oxford Research benytte den skisserte modellen for å strukturere analysen av resultatene. Modellen vil også bli benyttet for å illustrere overganger til nye områder i undersøkelsen.

3.4 TJENESTER SOM OMFATTES AV UNDERSØKELSEN

Innovasjon Norge forvalter og tilbyr en rekke ulike former for bidrag til bedrifter og entreprenører. En fellesbetegnelse for dette er tjenester. I tabellen under presenteres de tjenestene som er med i etterundersøkelsen for 2012-kullet. Tildelt beløp per tjeneste i 2012 er angitt i kr.

Summen av midler som vi har undersøkt effekten av, er om lag kr. 4,8 milliarder. Til sammen ble det gitt tilsagn om i underkant av kr. 6,9 milliarder i 2012.⁵ Dette betyr at undersøkelsen omfatter 70 prosent av samlede tilsagn fra Innovasjon Norge i 2012.

De tjenestene som ikke er med i undersøkelsen er i hovedsak knyttet til profilering og ulike kompetanse- og rådgivningstjenester, garantier samt kompensasjon for økt arbeidsgiveravgift. I tillegg er nettverksprogrammene utelatt fra undersøkelsen (for eksempel er verken Arena- eller NCE-programmet med). Grunnen til at disse tjenestene holdes utenfor, er primært at undersøkelsesopp- legget i mindre grad passer for disse tjenestene, og at man har egne effektmålinger for disse.

⁵ Fra IN ÅRSRAPPORT 2012 – STATISTIKKVEDLEGG, tabell Totale finansieringstjenester BRUTTO tilsagn, side 1

Tabell 5: Tjenester som inngår i undersøkelsen

Tjenester	2012 i kroner	2011 i kroner	2010 i kroner
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell	1 118 900 000	884 144 200	1 285 917 670
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring	118 200 000	165 745 883	157 640 264
Risikolån - Distriktsrettede	208 900 000	207 073 500	370 992 654
Tilskudd - Distriktsrettede	442 000 000	380 274 366	449 332 569
Lavrisikolån - GFL-flåte	570 300 000	187 002 500	830 399 697
Risikolån - Innovasjonslån	260 000 000	317 312 500	528 195 000
Tilskudd - Landsdekkende	64 600 000	41 998 300	102 440 393
Lavrisikolån	552 800 000	756 128 100	842 961 727
Lavrisikolån - Landbrukslån	653 400 000	449 885 910	650 800 263
IFU/OFU	285 700 000	280 846 500	294 505 169
FRAM	-	16 275	-
Marint verdiskapingsprogram	39 300 000	88 963 500	46 649 413
Trebasert innovasjonsprogram	37 300 000	19 691 750	28 361 780
Verdiskapingsprogrammet for reindrift	2 700 000	4 619 660	11 249 780
Bioenergiprogrammet	42 000 000	50 786 671	55 753 440
Etablererstipend (KRD)	113 200 000	110 523 945	117 243 820
Bygdeutviklingsmidler - Stipend	13 200 000	12 206 763	18 336 437
Internasjonal Vekst	900 000	-	12 646 958
Etablererstipend (NHD)	71 100 000	30 935 000	45 945 000
IPR-rådgivning	-	-	-
Lokalmatprogrammet	42 200 000	37 590 404	
Miljøteknologi	200 200 000	192 797 000	
Business Matchmaking Programme	-		
GET	-		
NAVIGATOR	-		
Total	4 836 900 000	4 218 542 727	5 849 372 034
Kilde: Oxford Research AS og Pöyry			

Del 1: Metode

4. Undersøkelsesdesign

I dette kapitlet vil vi presentere metoden og undersøkelsesdesignet som ligger til grunn for etterundersøkelsen av 2012-årgangen.

Kundeeffektundersøkelsene gjennomføres som nevnt ved at bedrifter som får et tilsagn fra Innovasjon Norge, blir spurt to ganger; første gang året etter tilsagnet ble gitt (førundersøkelse) og andre gang fire år etter (etterundersøkelse).

4.1 BAKGRUNNSVARIABLER I UNDERSØKELSEN

Følgende bakgrunnsvariabler benyttes gjennomgående i analysene:

- Tjeneste
- Bedriftsalder

Bedriftsalder ble innført som bakgrunnsvariabel i etterundersøkelsen 2009. Den skiller mellom bedrifter som er yngre enn tre år i året de søkte om støtte fra Innovasjon Norge (gründere) og de som er eldre enn tre år i søknadsåret (etablerte bedrifter).

I tillegg til tjeneste og bedriftsalder, analyserer vi datamaterialet ut ifra en rekke andre bakgrunnsvariabler der hvor dette er interessant og relevant. Disse variablene dreier seg i hovedsak om addisjonalitet, næringstilhørighet og geografi, og da spesielt distriktpolitisk virkeområde (DPV).

Når det gjelder addisjonalitet, er det viktig å påpeke at det er addisjonaliteten i førundersøkelsen som benyttes, da dette er en mer solid indikator enn den i etterundersøkelsen, som i stor grad vil være påvirket av prosjektets resultater. Addisjonaliteten slik den fremkommer i etterundersøkelsen, blir presentert i kapittel 4.

4.2 POPULASJON OG RESPONDENTER SOM INNGÅR I UNDERSØKELSEN

Alle enhetene som inngår i undersøkelsens problemstillinger, utgjør undersøkelsens populasjon. Populasjonen er altså de bedriftene vi ønsker å si noe om, det vil si alle de bedriftene som har fått tilsagn fra Innovasjon Norge i 2012 som omfattes av Kundeeffektundersøkelsen.

I alle tidligere årganger er etterundersøkelsen gjennomført ved at de samme bedriftene/personene som besvarte førundersøkelsen blir kontaktet igjen for en ny undersøkelse (etterundersøkelsen). I årets undersøkelse er dette endret ved at samtlige bedrifter/personer som inngikk i utvalget til førundersøkelsen også inngikk i utvalget for etterundersøkelsen, uavhengig av om de besvarte førundersøkelsen.

Bedrifter som har mottatt flere typer tilsagn i løpet av 2012, inngår kun i undersøkelsen for ett av disse tilsagnene. Bedriften blir beholdt i tilknytning til den tjenesten eller programmet som har færrest tilsagnsmottakere for å sikre et akseptabelt antall svar innen disse ”små” tjenestene.

Totalt inngikk 5732 tilsagn fordelt på 3994 bedrifter i førundersøkelsen for 2012 og Pöyry fikk inn 2392 svar. Disse fordelte seg som vist i tabellen under.

Tabell 6: Utvalg og svar i førundersøkelsen 2012

Tjenester	Utvalget for førundersøkelsen	Svar
Bioenergiprogrammet	152	109
Business Matchmaking Programme	30	11
Bygdeutviklingsmidler - Stipend	83	54
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring	175	123
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell	537	359
Etablererstipend (KRD)	337	222
Etablererstipend (NHD)	149	103
FRAM	108	50
GET	55	27
IFU/OFU	173	124
Internasjonal Vekst	516	187
IPR	135	63
Lavrisikolån	60	32
Lavrisikolån - GFL-flåte	55	23
Lavrisikolån - Landbrukslån	259	175
Lokalmatprogrammet	102	71
Marint verdiskapingsprogram	61	36
Miljøteknologi	55	42
NAVIGATOR	38	20
Risikolån - Distriktsrettede	67	36
Risikolån - Innovasjonslån	60	34
Tilskudd - Distriktsrettede	592	376
Tilskudd - Landsdekkende	114	61
Trebasert innovasjonsprogram	69	47
Verdiskapingsprogram reindrift	12	7
Total	3994	2392
Kilde: Oxford Research AS		

Av de 2392 bedriftene eller personene som besvarte førundersøkelsen 2012, oppga 101 (2011: 84, 2010: 84, 2009: 52, 2008: 64, 2007: 59) at de ikke hadde benyttet seg av tilbudet om støtte fra Innovasjon Norge.

4.3 DATAINNSAMLING

Opplegget for datainnsamling for årets undersøkelse er på nytt endret sammenliknet med forrige års etterundersøkelse. Oxford Research har selv stått som ansvarlig for den web-baserte spørreundersøkelsen og har benyttet Polarfakta til datainnsamling ved hjelp av telefon, på lik linje med etterundersøkelsene av årgangene før 2011. Datainnsamlingen ble foretatt i perioden mars til mai 2016.

Spørreskjemaet ble sendt ut i e-posts form til alle bedrifter og personer som inngikk i undersøkelsen. Som beskrevet over, var dette i utgangspunktet alle bedrifter og personer som besvarte Pöyrys førundersøkelse for 2012-årgangen, altså 2392 bedrifter og personer. Av disse ble 125 fjernet fra utvalgsfilen fordi det ble avdekket før utsendelse at disse ikke lenger var aktive foretak.

Til sammen ble undersøkelsen sendt ut til 2267 bedrifter og personer.

4.3.1 Purrerutiner

Alle bedrifter som ikke hadde svart over internett innen angitt frist, ble purret to ganger via e-post ved fristens utløp. Ved svarfristens utløp overtok Polarfakta datainnsamlingen, og respondentene ble forsøkt kontaktet inntil 10 ganger over flere dager før numrene ble erklært ubrukelige/inaktive.

Alle kunder som sa at de skulle svare på undersøkelsen, og der det ble gjort avtaler, ble fulgt opp kontinuerlig til de enten avga svar eller nektet å delta. Denne oppfølgingen skjedde gjennom både fasttelefon, mobiltelefon, og e-post. Intervjuerne har også forsøkt å nå aktuelle respondenter på kveldstid, der dette har vært hensiktsmessig. Dette gjelder spesielt respondenter innenfor primærnæringene.

Der Polarfakta fant feil telefonnummer på intervjuobjektet, ble det benyttet alternative kilder for å spore opp nye nummer; internett og diverse nummeropplysningstjenester.

4.4 SVAR OG FRAFALL

Utvalget var som nevnt på 2392 bedrifter (3449 i 2011, 2741 i 2010, 2650 i 2009, 2365 i 2008 og 1465 i 2007). Av disse var det 42 bedrifter/personer det ikke var mulig å oppnå kontakt med fordi kontaktpersonen hadde sluttet, fordi bedriften var blitt solgt eller at det – til tross for flere forsøk – ikke var mulig å finne rett telefonnummer. Videre var det 125 tilfeller hvor det i forkant av utsendelse av spørreskjema ble avdekket at bedriften var konkurs, slettet, oppløst, oppløst for fusjon eller under avvikling. Disse regnes som svar på undersøkelsen.

Dersom man ser bort fra de som ikke var mulig å komme i kontakt med, gir det et potensial for 2225 intervjuer. Tabellen under viser at det totalt ble gjennomført 1625 intervjuer. Dette gir en svarprosent på 73,0 prosent (40,7 i 2011, 77,8 i 2010, 69,5 i 2009, 73,2 i 2008, 79,1 i 2007).

Tabell 7: Svar og frafall totalt i etterundersøkelsen 2012

	Antall	Prosent
Utvalg	2392	
Konkurs/ slettet/ oppløst/ oppløst for fusjon/ inaktivt/under avvikling	125	
Kontaktperson sluttet, syk, i permisjon/bedrift solgt/feil tlf.nr	42	
Potensielle intervjuer	2225	100 %
Utførte intervju	1625	73,0 %
Nekt	7	
Ufullstendige besvarelser	19	
Ikke svar	574	
Kilde: Oxford Research AS		

Tabellen under viser svarprosenten per tjeneste i etterundersøkelsen for 2012-årgangen.

Tabell 8: Svar og frafall i etterundersøkelsen 2012 etter tjeneste

Tjeneste	Uvalg	Konkurs/ slettet/ oppløst/ oppløst for fusjon/ inaktiv/under avvikling	Kontaktperson syk, i permisjon/bedriftsøkt/feil tlf.nr	Potensielle intervju	Utførte intervju	Andel utførte intervju	Nekt	Ikke svar/ufullstendige svar
Bioenergiprogrammet	109	1	6	102	76	74,5 %	1	25
Business Matchmaking Programme	11	0	0	11	7	63,6 %	0	4
Bygdeutviklingsmidler - Stipend	54	0	0	54	41	75,9 %	0	13
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring	123	2	1	120	79	65,8 %	0	41
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell	359	1	5	353	240	68,0 %	0	113
Etablererstipend (KRD)	222	24	5	193	157	81,3 %	0	36
Etablererstipend (NHD)	103	7	2	94	78	83,0 %	0	16
FRAM	50	2	0	48	35	72,9 %	0	13
GET	27	3	0	24	19	79,2 %	0	5
IFU/OFU	124	13	2	109	82	75,2 %	0	27
Internasjonal Vekst	187	17	3	167	106	63,5 %	0	61
IPR	63	6	3	54	38	70,4 %	1	15
Lavrisikolån	32	1	0	31	24	77,4 %	0	7
Lavrisikolån - GFL-flåte	23	2	0	21	16	76,2 %	0	5
Lavrisikolån - Landbrukslån	175	0	6	169	128	75,7 %	0	41
Lokalmatprogrammet	71	2	1	68	50	73,5 %	0	18
Marint verdiskapingsprogram	36	2	1	33	24	72,7 %	1	8
Miljøteknologi	42	7	0	35	26	74,3 %	0	9
NAVIGATOR	20	2	0	18	16	88,9 %	0	2
Risikolån - Distriktsrettede	36	1	0	35	30	85,7 %	1	4
Risikolån - Innovasjonslån	34	7	0	27	18	66,7 %	1	8
Tilskudd - Distriktsrettede	376	21	5	350	255	72,9 %	1	94
Tilskudd - Landsdekkende	61	2	1	58	45	77,6 %	1	12
Trebasert innovasjonsprogram	47	2	0	45	31	68,9 %	0	14
Verdiskapingsprogram reindrift	7	0	1	6	4	66,7 %	0	2
Total	2392	125	42	2225	1625	73,0 %	7	593

Kilde: Oxford Research AS

Som tabellen viser, er det en forskjell i andelen utførte intervjuer mellom de ulike tjenestene. Den laveste andelen ble oppnådd for Business Matchmaking Programme (64 prosent), mens vi klarte å nå 66 prosent av mottagerne av Risikolån – Distriktsrettede. Alt i alt betrakter vi svarprosentene som svært tilfredsstillende.

4.5 VEKTING AV UTVALGET

Utvalget ble i førundersøkelsen trukket disproporsjonalt, det vil si at vi ikke har tatt hensyn til de ulike tilsagnenes andel av populasjonen. Vi har derimot trukket utvalget med hensyn på hver enkelt tjeneste. Med andre ord er utvalget skjevt med hensyn til fordelingen mellom tjenestene. I grove trekk kan man si at de tjenestene med relativt få tildelinger er overrepresentert, mens de store tjenestene målt i antall tildelinger er underrepresentert.

Når vi skal analysere dataene, må vi foreta en vekting av utvalgsresultatene for å korrigere for disse skjevhetene. Vektingen vil redusere feilene som skjevheten i svarene innebærer. Vi oppnår dermed å fjerne utvalgsfeilene som skyldes underrepresentasjon av store tjenester, og overrepresentasjon av små. Denne vektingen har kun innvirkning på fordelingen av svarene totalt sett i undersøkelsen og påvirker ikke fordelingen mellom tjenestene. Vektingen er vist i tabellen under.

Tabell 9: Vekting etter tjeneste

Tjeneste	Populasjon	Fordeling av populasjon	Svar	Fordeling av svar	Vekt
Bioenergiprogrammet	177	3,09 %	76	4,68 %	0,66
Business Matchmaking Programme	32	0,56 %	7	0,43 %	1,30
Bygdeutviklingsmidler - Stipend	98	1,71 %	41	2,52 %	0,68
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring	316	5,51 %	79	4,86 %	1,13
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell	1224	21,35 %	240	14,77 %	1,45
Etablererstipend (KRD)	392	6,84 %	157	9,66 %	0,71
Etablererstipend (NHD)	154	2,69 %	78	4,80 %	0,56
FRAM	113	1,97 %	35	2,15 %	0,92
GET	60	1,05 %	19	1,17 %	0,90
IFU/OFU	205	3,58 %	82	5,05 %	0,71
Internasjonal Vekst	765	13,35 %	106	6,52 %	2,05
IPR	164	2,86 %	38	2,34 %	1,22
Lavrisikolån	64	1,12 %	24	1,48 %	0,76
Lavrisikolån - GFL-flåte	60	1,05 %	16	0,98 %	1,06
Lavrisikolån - Landbrukslån	298	5,20 %	128	7,88 %	0,66
Lokalmatprogrammet	125	2,18 %	50	3,08 %	0,71
Marint verdiskapingsprogram	75	1,31 %	24	1,48 %	0,89
Miljøteknologi	57	0,99 %	26	1,60 %	0,62
NAVIGATOR	41	0,72 %	16	0,98 %	0,73
Risikolån - Distriktsrettede	95	1,66 %	30	1,85 %	0,90
Risikolån - Innovasjonslån	67	1,17 %	18	1,11 %	1,06
Tilskudd - Distriktsrettede	919	16,03 %	255	15,69 %	1,02
Tilskudd - Landsdekkende	137	2,39 %	45	2,77 %	0,86
Trebasert innovasjonsprogram	81	1,41 %	31	1,91 %	0,74
Verdiskapingsprogram reindrift	13	0,23 %	4	0,25 %	0,92
Total	5732	100 %	1625	100,00 %	1,00
Kilde: Oxford Research AS					

For å beregne vektene for den enkelte tjeneste, må en kjenne fordelingen mellom disse i populasjonen og i utvalget. For hver av tjenestene beregnes det en vekt som tilordnes alle de enhetene som tilhører den aktuelle tjenesten eller det aktuelle programmet. Når det for eksempel gjelder Bygdeutviklingsmidler-tradisjonell, ser vi av tabellen under at de står for 21,35 prosent av tiltakene i populasjonen, men bare 14,77 prosent av svarene. Dermed blir vekten $21,35/14,77=1,45$. Er vekten over 1 innebærer dette at tiltaket er underrepresentert. Tilsvarende får mottakerne av Lavrisikolån, som er overrepresentert i svarene, vekten 0,76. På denne måten beregnes en vekt for alle tjenestene i undersøkelsen.

4.6 UNDERSØKELSENS STYRKER OG SVAKHETER

Kundeeffektundersøkelsen dekker i alt 25 ulike tjenester, og omfatter store deler av organisasjonens ressursbruk. Innovasjon Norges tjenester spenner imidlertid vidt hva gjelder bl.a. målgrupper, formål og geografisk nedslagsfelt. Hver enkelt tjeneste har sin egen innretning på disse og flere andre områder. I forhold til i hvilken grad kundeeffektundersøkelsen er egnet til å vurdere Innovasjon Norges aktivitet, kan det argumenteres langs to dimensjoner:

- Innovasjon Norge har et hovedmål fastsatt av Stortinget og Regjeringen. Målet søkes realisert gjennom å tilby et antall forskjellige tjenester til kundene. Hver for seg kan tjenestene ha ulike prioriteringer, men summen av disse vil være et godt grunnlag for å vurdere hvorvidt Innovasjon Norge som helhet når sitt mål. Helhetsbetraktninger basert på kundeeffektundersøkelsen er derfor relevante, selv om tall på totalnivå tilslører naturlige og til dels ønskede ulikheter mellom tjenestene.
- Innovasjon Norges tjenester er så ulike at aggregerte betraktninger ikke blir relevante. Analysene av kundeeffektundersøkelsen må primært gjøres på tjeneste- og programnivå fordi gjennomsnittstallene tilslører en naturlig variasjon mellom tjenestene.

Etter vår oppfatning inneholder begge disse resonnementene gode poenger. Analysen av kundeeffektundersøkelsen er derfor søkt balansert slik at gjennomsnittbetraktninger er brukt der det oppfattes å være relevant, mens mye av omtalen er konsentrert om den enkelte tjenesten og det enkelte programmet. Dette medfører imidlertid ikke at vi anser kundeeffektundersøkelsen som irrelevant for å vurdere måloppnåelsen for Innovasjon Norge som helhet. Så lenge aktiviteten gjennomføres i form av et antall tjenester, vil det jo i stor grad være summen av resultatene fra disse som bestemmer graden av måloppnåelse. Helhetsbetraktninger på tvers av tjenestene vil derfor være relevante, men det er naturligvis viktig å gjenta at en fullstendig evaluering av Innovasjon Norge må basere seg på en mer omfattende undersøkelsesdesign enn det kundeeffektundersøkelsen gjør.

Tilfredshet kan ses på som forskjellen mellom forventning og resultat. I forhold til resultatene fra kundeeffektundersøkelsen, baseres våre vurderinger av hva som er bra og hva som er dårlig i stor grad på en tolkning av formålet og målene for Innovasjon Norge. Undersøkelsesopplegget rommer ikke mulighet til å analysere resultatene i forhold til målene for den enkelte tjeneste og det enkelte programmet som omfattes.

Undersøkelsen baserer seg på subjektive vurderinger. Dette medfører at datamaterialet er utsatt både for strategisk svargivning og for svar som ikke er eksakte. Dette tas hensyn til i tolkning og i analysen av datamaterialet. I tillegg fokuseres det sterkt på utviklingen i resultater over tid. Om man antar at feilkildene er stabile, vil disse trendene gi et konsistent resultat.

4.6.1 Vurdering av datamaterialet og analyse

Feilmarginen for et utvalg er et intervall som legges til/trekkes fra et utvalgsresultat som man med en spesifisert grad av sikkerhet kan regne med inneholder det riktige resultatet for hele populasjonen.

Feilmarginen for utvalget som helhet i denne etterundersøkelsen, er maksimalt +/- 2,1 prosentpoeng med et sikkerhetsnivå på 95 prosent (2,5 prosentpoeng i 2011, 1,9 prosentpoeng i 2010, 2,1 prosentpoeng i 2009- og 2008-undersøkelsene og 2,8 prosentpoeng feilmargin i 2007-undersøkelsen). Dette er som ventet noe høyere enn i førundersøkelsen, noe som skyldes at antall svar i førundersøkelsen var større enn antall svar som ligger til grunn for etterundersøkelsen. Med færre svar øker feilmarginen.

Antall gjennomførte intervju er lavt innenfor enkelte tjenester. Dette påvirker presisjonen i dataene, og da særlig i de tilfeller der antall svar er lavt samtidig som populasjonen er liten. Det resulterer i høy feilmargin. Derfor bør man behandle resultatene for følgende tjenester med varsomhet:

- Verdiskapingsprogram reindrift
- Business Matchmaking Programme
- Lavrisikolån - GFL-flåte
- NAVIGATOR

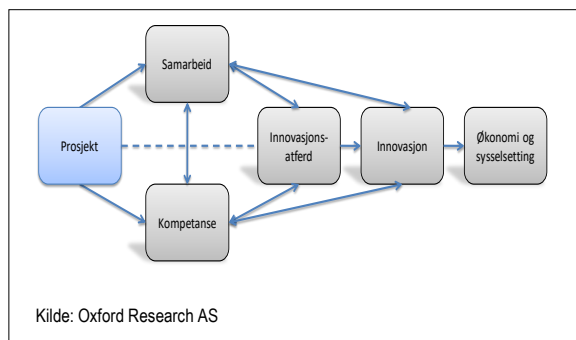
Innenfor disse tjenestene må man være svært varsom med å trekke bastante konklusjoner, og fortrinnsvis benytte data til å indikere eventuelle funn. Spesielt gjelder dette tjenestene Verdiskapingsprogram reindrift og Business Matchmaking Programme der vi har spesielt få svar, henholdsvis fire og syv, som også henger sammen med at det var svært få bedrifter i utvalget, det vil si svært få bedrifter som svarte på Førundersøkelsen i 2012, henholdsvis syv og 11.

5. Om prosjektene

- 91 prosent av personene/bedriftene har brukt tilsagnet de fikk fra Innovasjon Norge
- 48 prosent av bedriftene har mottatt veiledning og oppfølging etter at de har mottatt tilsagnet - 94 prosent av bedriftene er fornøyd med mottatt veiledning og oppfølging
- Andel høy addisjonalitet er på 62 prosent som er en økning på ett prosentpoeng fra Etterundersøkelsen 2011.

I dette kapittelet vil vi belyse overordnede kjennetegn ved prosjektene. Dette inkluderer blant annet bruk av tilsagn, hvorvidt prosjektene har mottatt støtte flere ganger, vurderinger av rådgivning, veiledning og oppfølging fra Innovasjon Norges side samt addisjonalitet.

Figur 3: Om prosjektene

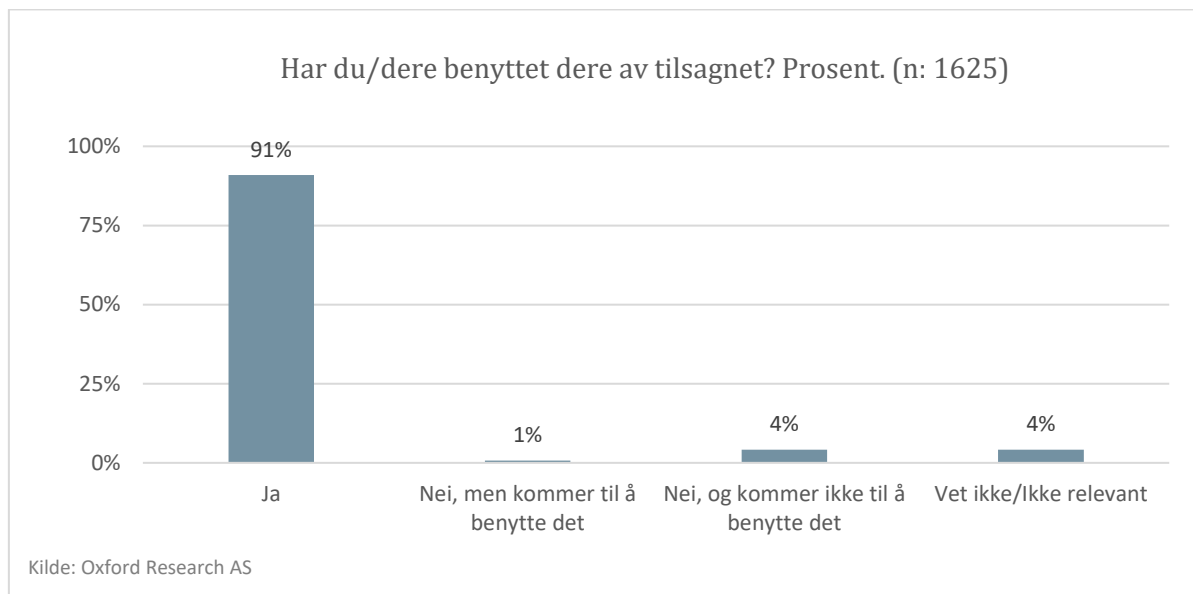


5.1 BRUK AV TILSAGN

Totalt fikk 1625 personer/bedrifter spørsmål om hvorvidt de har brukt tilsagnet de fikk fra Innovasjon Norge i 2012. Av disse har 91 prosent brukt dette tilsagnet, som er en økning fra 89 prosent i 2011-årgangen, og tilbake på nivå med 2010-årgangen. Fremdeles er 2009-årgangen et topp-år hvor hele 94 prosent benyttet tilsagnet.

Variasjonen i bruken av tilsagn kan ha sammenheng med konjunktorene i nasjonaløkonomien, i 2009 var konsekvensene av finanskrisen sterke og det er mulig at flere bedrifter var mer avhengig av støtte. Det er spesielt interessant at så stor andel av kundene benyttet tilsagnet dette året på tross av at det i 2009 også var et veldig høyt antall tildelinger.

Figur 4: Har du/dere benyttet dere av tilsagnet? Prosent. (n: 1625)



5.2 STØTTE FLERE GANGER

De fleste bedriftene, nærmere bestemt 78 prosent (77 prosent i 2011- og 2010-årgangene), har kun fått støtte til prosjektet én gang, mens 22 prosent har fått støtte til prosjektet flere ganger. I gjennomsnitt har bedriftene som har fått støtte til prosjektet flere ganger, fått dette 2,7 ganger (2,9 ganger i 2011 og 2,7 ganger i 2010).

Vi finner signifikante forskjeller på noen bakgrunnsvariabler for bedriftene når det gjelder hvorvidt de har mottatt støtte flere ganger. For det første er det slik at de aller største bedriftene, det vil si de som har flere enn 50 årsverk, i snitt har mottatt støtte 4 ganger, mens de mindre bedriftene i snitt har mottatt støtte mellom 2 og 3 ganger. Vi finner også at bedrifter hjemmehørende i Storbyregioner, målt enten ved hjelp av BA- eller KMD-sentralitet, i snitt har mottatt støtte flere ganger enn andre bedrifter, men det er ingen forskjeller mellom bedrifter innenfor eller utenfor det distriktpolitiske virkeområdet. Det er også slik at bedrifter i de tjenesteytende næringene i snitt har mottatt støtte flere ganger enn bedrifter i de andre sektorene.

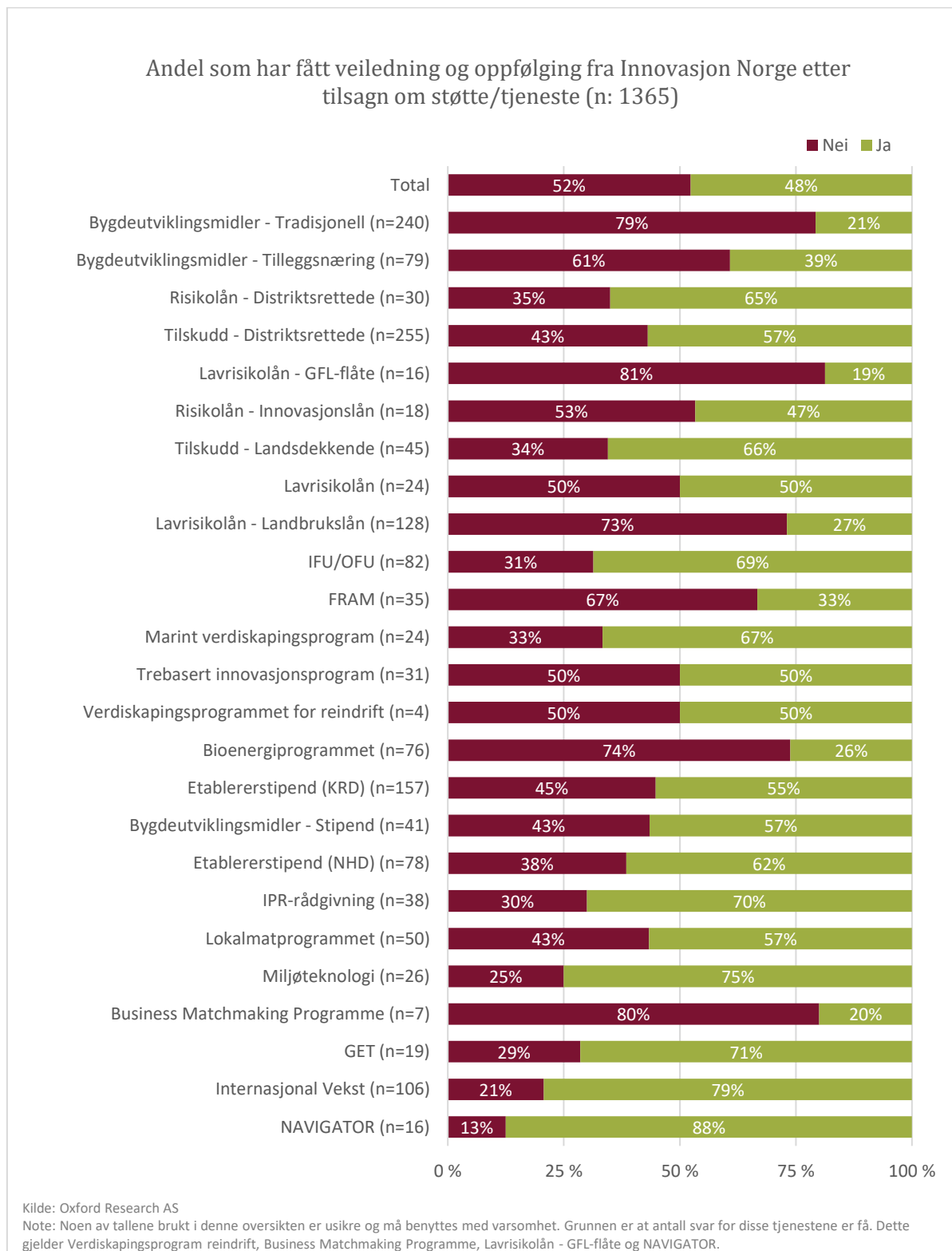
5.3 VEILEDNING OG OPPFØLGING

En av Innovasjon Norges viktigste oppgaver er å veilede og gi råd til sine kunder. Viktigheten av at kundebehandlere har tilstrekkelig kunnskap og kompetanse til å drive denne virksomheten overfor bedriftene, er derfor stor. Etter hvert som tiden går og man får prøvd ut de råd som gis av kundebehandlere, kan imidlertid oppfatningen knyttet til kompetansen til Innovasjon Norges kundebehandlere endre seg. Bedriftene er derfor spurt om tilgangen til veiledning og oppfølging etter at de har mottatt tilsagnet.

48 prosent av bedriftene har fått veiledning og oppfølging etter at de har mottatt tilsagnet. Dette er en økning fra tidligere årganger (37 prosent i 2007, 35 prosent i 2008, 34 prosent i 2009, 35 prosent i 2010 og 42 prosent i 2011). Dette kan tyde på at kundene i 2012-årgangen har gjennomført mer komplekse prosjekter og at de dermed fremstår som mer krevende kunder overfor Innovasjon Norge.

I figuren under ser vi at den høyeste andelen av de som har fått veiledning og oppfølging er innen NAVIGATOR (88 prosent) og Internasjonal Vekst (79 prosent). Dette er ikke overraskende i den grad disse tjenestene inneholder sterke elementer av rådgivning. Dermed er det mer interessant å merke seg at kunder som har mottatt tjenester som Miljøteknologi (75 prosent) og IFU/OFU (69 prosent) også representerer krevende kunder som krever mye oppfølging fra Innovasjon Norges side. I den andre enden av skalaen med de laveste andelen som har fått veiledning og oppfølging finner vi mottakere av Bygdeutviklingsmidler-tradisjonell (21 prosent) og Lavrisikolån - GFL-flåte (19 prosent).

Figur 5: Andel som har mottatt veiledning og oppfølging etter tilsagn, per tjeneste. (n: 1365)

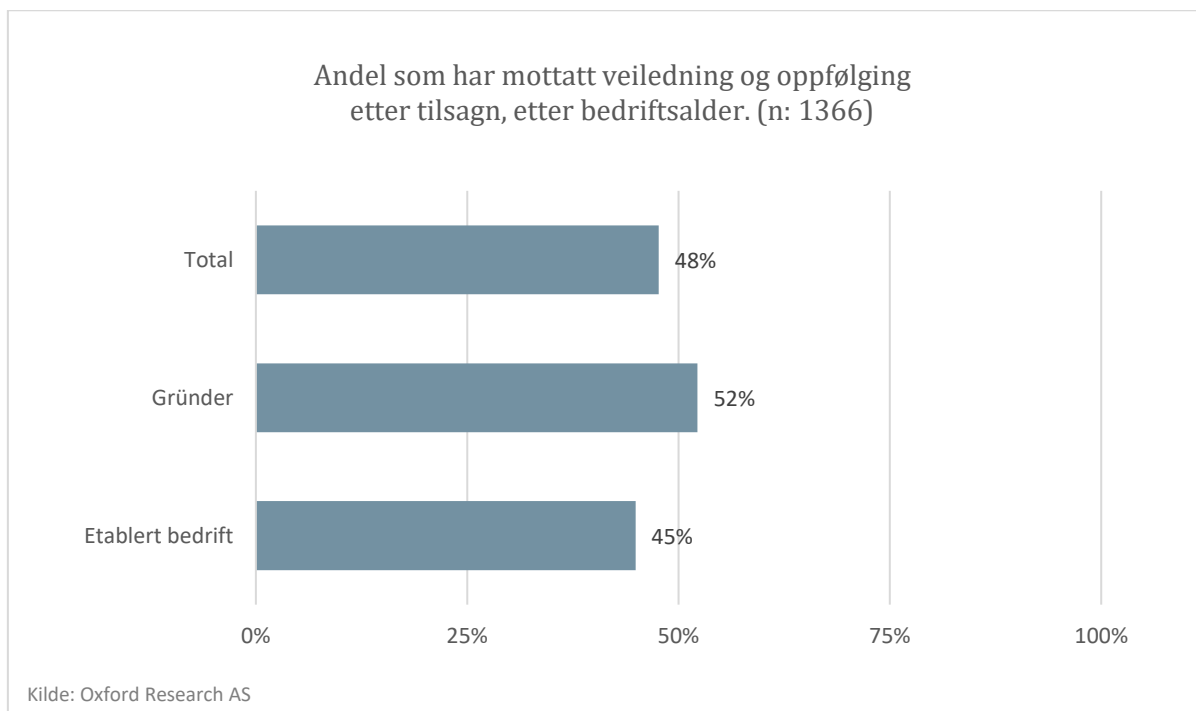


En videre indikasjon på at prosjektene i 2012 er mer komplekse enn tidligere, er at andelen som har mottatt veiledning og oppfølging øker med økende innovasjonshøyde i prosjektene. Vi finner også at bedrifter:

- Hjemmehørende utenfor det distriktpolitiske virkeområdet i høyere grad enn bedrifter innenfor
- Lokalisert i storbyregioner og mellomstore byregioner i høyere grad enn bedrifter lokalisert i mer spredtbygde regioner
- Innenfor Jordbruk, skogbruk og fiske i lavere grad enn bedrifter i de andre sektorene
- I kompetanseintensive næringer/tjenester i høyere grad enn bedrifter i mindre kompetanseintensive næringer/tjenester
- Som ikke 100 prosent norsk eid i høyere grad enn bedrifter som er 100% norskeid
- Som i stor grad gjennomført utviklingsarbeid eller endringsprosesser for å fremme innovasjon i perioden 2013-2015 i høyere grad enn bedrifter som i mindre grad har gjennomført slike aktiviteter har fått veiledning og oppfølging.

Videre analyser avdekker en klar sammenheng mellom bedriftenes alder ved søknadstidspunktet og veiledning og oppfølging fra Innovasjon Norge. Gründerne (52 prosent, det samme som i 2011 mot 43 prosent i 2010), har i høyere grad enn de etablerte bedriftene (45 prosent, mot 39 prosent i 2011 og 31 prosent i 2010) mottatt veiledning og oppfølging fra Innovasjon Norge. Dette er illustrert i neste figur.

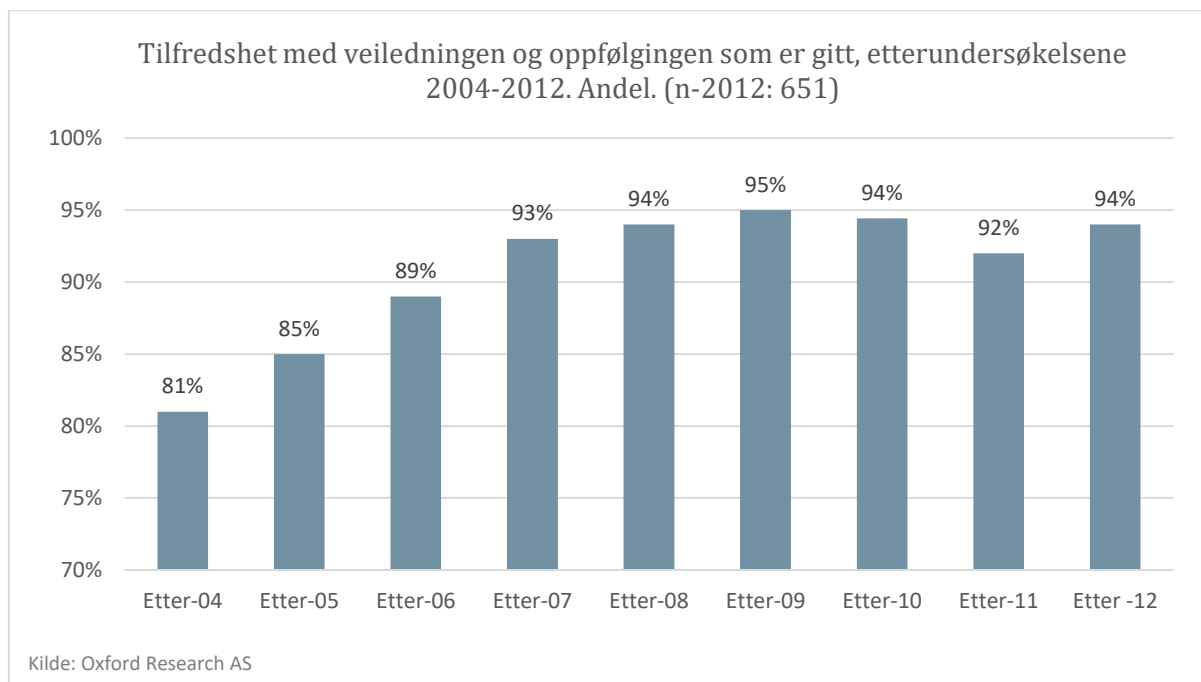
Figur 6: Andel som har mottatt veiledning og oppfølging etter tilsagn, etter bedriftsalder. (n: 1366)



5.3.1 Tilfredshet med veiledningen og oppfølgingen

Tilfredshet med den veiledningen og oppfølgingen som er gitt, er videre en viktig dimensjon som det er spurt om i undersøkelsen. Neste figur viser utviklingen på denne indikatoren over tid.

Figur 7: Tilfredshet med den veiledningen og oppfølgingen som er gitt, etterundersøkelsene 2004-2012. Andel. (n-2012: 651)



Som vi ser av figuren over, er nesten alle som mottar veiledning og oppfølging tilfredse. Etter en liten nedgang i 2011, er tilfredsheten i år tilbake på 2010- nivå.

I de siste to års etterundersøkelser har vi ikke funnet store forskjeller mellom de ulike tjenestene hva angår tilfredshet med veiledning og oppfølging. Det gjør vi i årets undersøkelse. Det er en høyere andel som ikke er tilfredse blant de som har fått IPR-rådgivning (14 prosent), Etablererstipend (KRD) 11 prosent), Tilskudd - Landsdekkende (11 prosent), mens mange av primærnærings-tjenestene er såre fornøyde.

Vi finner ingen vesentlige forskjeller med hensyn til bedriftenes næringsmessige eller geografiske tilhørighet, eller når det gjelder bedriftsalder. Vi finner at 8 prosent av gründerne (11 prosent i 2011 og 9 prosent i 2010) ikke var tilfredse med oppfølgingen, mens 5 prosent av de etablerte bedriftene (7 prosent i 2011 og 3 prosent i 2010) var misfornøyde.

Vi har også spurt de som ikke har mottatt veiledning og oppfølging fra Innovasjon Norge etter til-sagn om årsaken til hvorfor de ikke har mottatt dette. Her svarer 19 prosent av gründerne at de ønsket veiledning og oppfølging fra Innovasjon Norge, mens kun 8 prosent av de etablerte bedrif-tene ønsket, men ikke fikk dette. Disse forskjellene er statistisk signifikante.

5.4 INNSATSADDISJONALITET

Addisjonalitet er en mer sentral indikator i førundersøkelsen enn i etterundersøkelsen. Den måles imidlertid i begge undersøkelsene.

Addisjonalitetsbegrepet brukes til å si noe om hvor nødvendig bruken av offentlige virkemidler er, det vil si hvilken forskjell har midlene utgjort? De tre vanligste formene for addisjonalitet er innsats- (input), resultat- (output) og adferds- (behavioural) addisjonalitet. Addisjonaliteten viser ikke bare i hvilken grad Innovasjon Norge kan legitimere sin ressursbruk ut fra et markedssvikts-perspektiv, men det benyttes også til å beregne effekter av støtten.

I den senere tiden har det blitt populært å måle effekter av ulike programmer og tiltak. Den mest ideelle effektmålingen vil være å måle forskjellen mellom en bedrift som fikk tilsagn og den samme bedriften uten tilsagnet på samme tid. Å måle slike kontrafaktiske hendelser er dessverre ikke mulig, men det finnes likevel en rekke metoder for å forsøke å svare på dette spørsmålet. En metode, for å få et inntrykk av den kontrafaktiske hendelsen, er å spørre. Dette er en type addisjonalitetsmål, og spørsmålet i dagens undersøkelse er:

”Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom IN ikke hadde gitt deg/bedriften dette tilbudet/støtten?”

Tabell 10: Addisjonalitet

Addisjonalitet	Hva ville skjedd med prosjektet dersom IN ikke hadde gitt støtte?
Lav	1. Gjennomført prosjektet/aktiviteten uten endringer, samme skala og tidsskjema
Middels	2. Gjennomført prosjektet/aktiviteten i samme skala, men på et senere tidspunkt
Middels	3. Gjennomført prosjektet/aktiviteten i en mer begrenset skala, men med samme tidsskjema
Høy	4. Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala
Høy	5. Prosjektet/aktiviteten ville ikke bli gjennomført
	Vet ikke
Kilde: Oxford Research AS	

Svar 1 kategoriseres som lav addisjonalitet, svar 2 og 3 som middels addisjonalitet og svar 4 og 5 kategoriseres som høy addisjonalitet.

Addisjonalitet er en mer sentral indikator i førundersøkelsen enn i etterundersøkelsen, fordi dette spørsmålet kan tolkes annerledes når det stilles i retrospekt. Hvor tilfreds kunden er med utfallet av prosjektet kan påvirke hva de svarer i etterundersøkelsen.

Innsatsaddisjonalitet⁶ gir svar på om de som mottar et virkemiddel eller deltar i en offentlig initiert satsing virkelig har bruk for det, eller om det er slik at dette ville blitt gjennomført uansett. Høy innsatsaddisjonalitet forutsetter imidlertid ikke nødvendigvis at det subsidierte prosjektet eller tiltaket er vellykket, da man fokuserer på ”input” og ikke på ”output” eller en adferdsdimensjon. Denne formen på addisjonalitet er imidlertid ofte viktig for å legitimere offentlig virkemiddelbruk. Virkemidler er til for å korrigere en markedssvikt, altså hvor det er etterspørsel etter å gjennomføre noe, men ikke et tilbud.

⁶ For en diskusjon av input-addisjonalitet og innovasjon, se Georghiou og Clarysse (2006). En diskusjon av input-addisjonaliteten i måling av innsats mot bedrifter i Norge finnes bl.a. i Alsos et al. (2006).

I evalueringsstudier som legger **resultataddisjonalitet** til grunn, er det imidlertid viktig å avdekke hvorvidt offentlige intervensjoner stimulerer mottakerbedriftene til å realisere vellykkede prosjekter, nye varer, tjenester, prosesser og innovasjoner, som uten offentlig støtte ikke hadde blitt utviklet. Resultataddisjonalitet prøver med andre ord å beskrive tilleggseffekten på tjenester eller varer som kan tilskrives en offentlig satsing; altså: hva er kommet ut av deltakelse i programmet, som ellers ikke ville blitt realisert. De økonomiske indikatorene vi beskriver i kapittel 9 er indikatorer på resultataddisjonalitet. Kapittel 8 om innovasjon gir delvis indikasjon på resultataddisjonalitet (for eksempel om det er utviklet nye varer).

Adferdsaddisjonalitet er et mer komplekst begrep som ble introdusert delvis for å komplettere de to foregående addisjonalitetsbegrepene, og handler om i hvilken grad det oppstår forskjeller og endringer i bedriftens adferd som kan tilskrives en offentlig intervensjon⁷. Adferdsaddisjonalitet handler om de kvalitative endringene som oppstår når bedrifter mottar offentlig støtte/deltar i offentlig støttede programmer. Dette kan for eksempel inkludere påvirkning/endring av strategisk adferd (eksempelvis i forbindelse med bedriftssamarbeid) eller forbedringer med hensyn til ledelse av utviklings- og innovasjonsprosesser eller lignende. Fokus rettes mot de mer langsiktige endringene av bedriftenes atferd. Ett hovedpoeng i denne forbindelse er at offentlige intervensjoner vil ha langvarige effekter på innsats først når mottakerbedriftene endrer sin adferd som for eksempel sine innovasjonsstrategier og markedsorientering. Å måle adferdsendring er imidlertid krevende, da det blant annet vil ta tid å endre/påvirke bedriftene. I tillegg vil det selvfølgelig alltid være måleproblemer med hensyn til hva som er effekten av hva. Kapitelene 5-7 gir gode indikatorer på adferdsaddisjonalitet, selv om vi her bare måler adferden som kan tilskrives prosjektet og ikke hvilke ettervirkninger disse adferdendringene har for bedriften.

Det første spørsmålet vi skal se på er innsatsaddisjonalitet. Innsatsaddisjonalitet sier altså noe om hvorvidt støtteordningen har ført til realisering av prosjekter som ellers ikke ville blitt realisert (se Waagø et. al. 1993 og Fossen og Waagø, 1994). Det er altså et begrep med en klar kontrafaktisk dimensjon. Forutsetningen legger til grunn at det som faktisk har skjedd, likevel ikke finner sted. Det er denne forutsetningen som knytter markedssvikt og addisjonalitet sammen. I kundeeffektundersøkelsene er det innsatsaddisjonalitet som først og fremst blir analysert, men denne blir også brukt for å vurdere hvor mye av resultater og effekter som tilskrives Innovasjon Norges tjenester.

En potensiell måte å måle addisjonalitet på er å "endre historien" gjennom å se nærmere på de bedriftene/ideene som ikke fikk støtte og derigjennom anta at de er like og oppfører seg likt som de som har mottatt støtte fra Innovasjon Norge. Problemet med denne tilnærmingen er at det forhåpentligvis er en god grunn for at denne ideen eller bedriften ikke har fått støtte fra Innovasjon Norge og den andre har. Dermed er antagelsen uholdbar og bedriftene eller ideene sannsynligvis ikke sammenlignbare på sentrale parametere. Dette gjør addisjonalitet vanskelig å måle og å etterprøve. Gjennom kundeeffektundersøkelsene har vi likevel gjort forsøk på det.

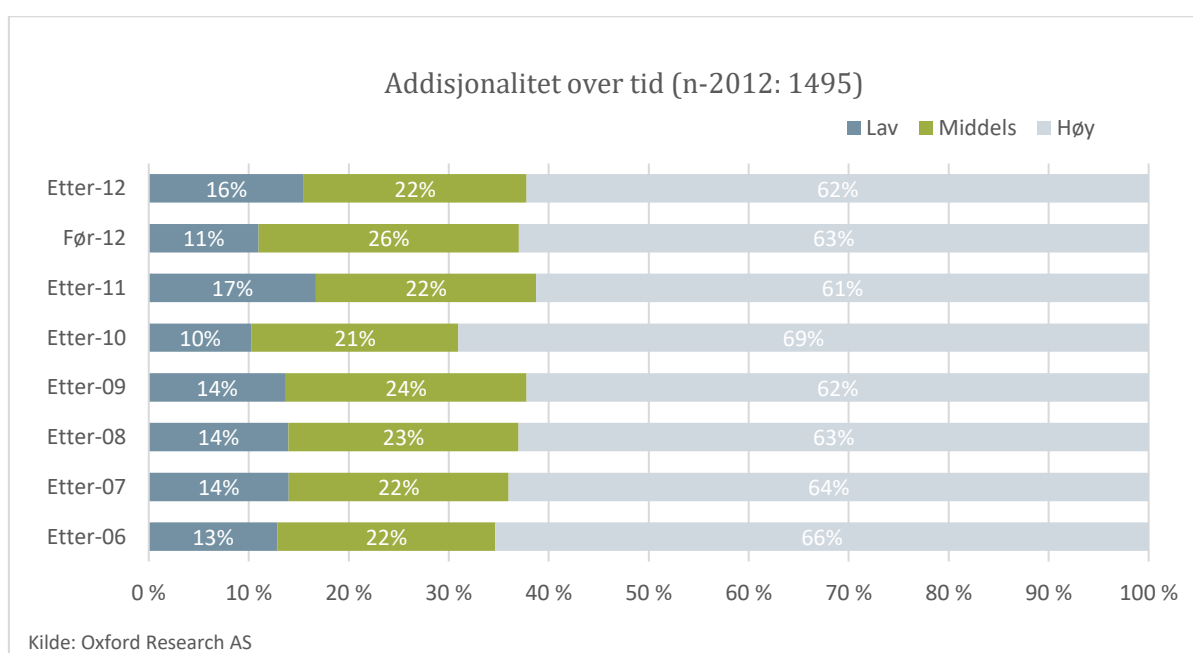
Neste figur viser addisjonaliteten i før- og etterundersøkelsen for 2012, samt etterundersøkelsen for 2006- til 2011-årgangene. Resultatene viser at andelen høy og middels addisjonalitet har gått ned fra før- til etterundersøkelsen, mens andelen lav addisjonalitet har gått opp en del mer. Det er altså en reduksjon i antall prosjekter som ikke ville blitt gjennomført, dersom det ikke hadde vært for støtten fra Innovasjon Norge. Dette er imidlertid ikke så overraskende. Det er nemlig viktig å

⁷ Forutsetningen som ligger til grunn for dette, er at adferden endres i en fordelaktig retning, selv om en i evaluerings-sammenheng også må være oppmerksom på mulige negative effekter (OECD, 2005).

understreke at den mest rendyrkede addisjonalitetsmålingen fås gjennom førundersøkelsen. I etterundersøkelsen er addisjonalitetsmålet vel så mye en parameter på prosjektets suksess og kompleksitet. Dette innebærer at det trolig er en betydelig grad av etterrasjonalisering inne i bildet.

Ser vi utviklingen i addisjonalitet over tid er det viktig å være oppmerksom på at tjeneste- og programporteføljen som inngår i studiene, har endret seg. Andelen høy addisjonalitet i etterundersøkelsene økte gradvis over tid, fra 60 prosent for 2004-årgangen, til 64 prosent for 2006-årgangen. For perioden fra 2007-årgangen til 2009-årgangen, ser vi imidlertid en svak nedgang i andelen høy addisjonalitet. Denne nedgangen snudde imidlertid med resultatene for 2010-årgangen; andelen høy addisjonalitet var da på hele 69 prosent. I årets undersøkelse faller andelen markant til 61 prosent og er nå nede på samme nivå vi fant i 2009-årgangen.

Figur 8: Addisjonalitet over tid. Prosent. (n-2012: 1495)

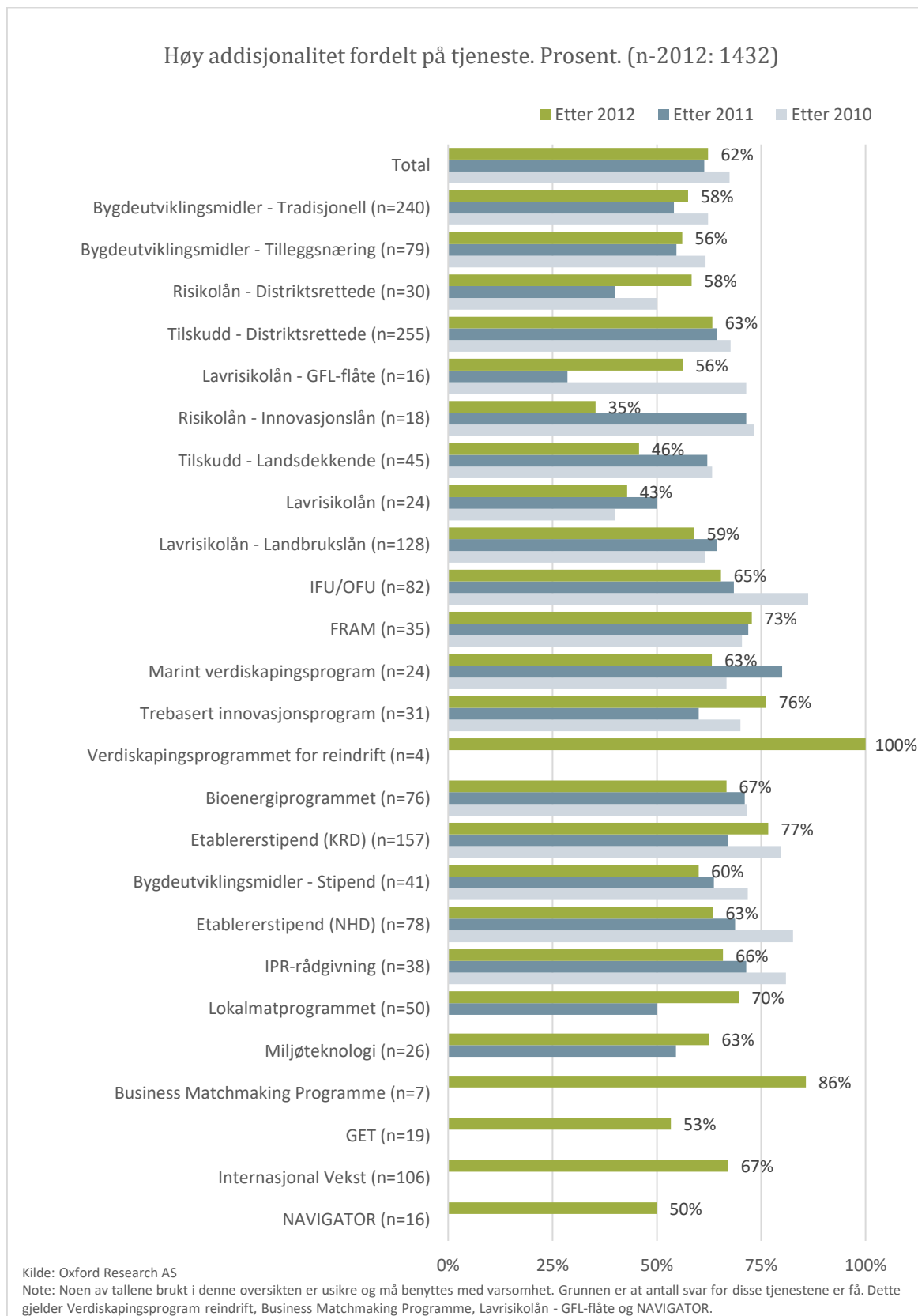


5.4.1 Addisjonalitet etter tjeneste

Når vi ser på fordelingen mellom de ulike tjenestene, viser neste figur at addisjonaliteten varierer en god del. Andelen prosjekter med høy addisjonalitet er størst blant mottakerne av Trebasert innovasjonsprogram (76 prosent), Etablererstipend (KRD) (77 prosent) og Fram (73 prosent). Lavest andel prosjekter med høy addisjonalitet er i tjenestene Risikolån (35 prosent), Lavrisikolån (43 prosent) og Tilskudd – Landsdekkende (46 prosent).

At Risikolån har den laveste addisjonaliteten, går i teorien litt imot tjenestens innretning. Risikofylte prosjekter skal i teorien ha høy addisjonalitet, siden risikolån er tilpasset kunder som ikke får lån i bank på grunn av den høyere risikoen. Som vi ser av figuren var addisjonaliteten mye høyere i 2010-årgangen (73 prosent) og 2011 årgangen (71 prosent). For norsk industri var 2012 en konjunkturtopp, som kan indikere at det på denne tiden var lettere å få lån i ordinære banker. Derav den lave addisjonaliteten.

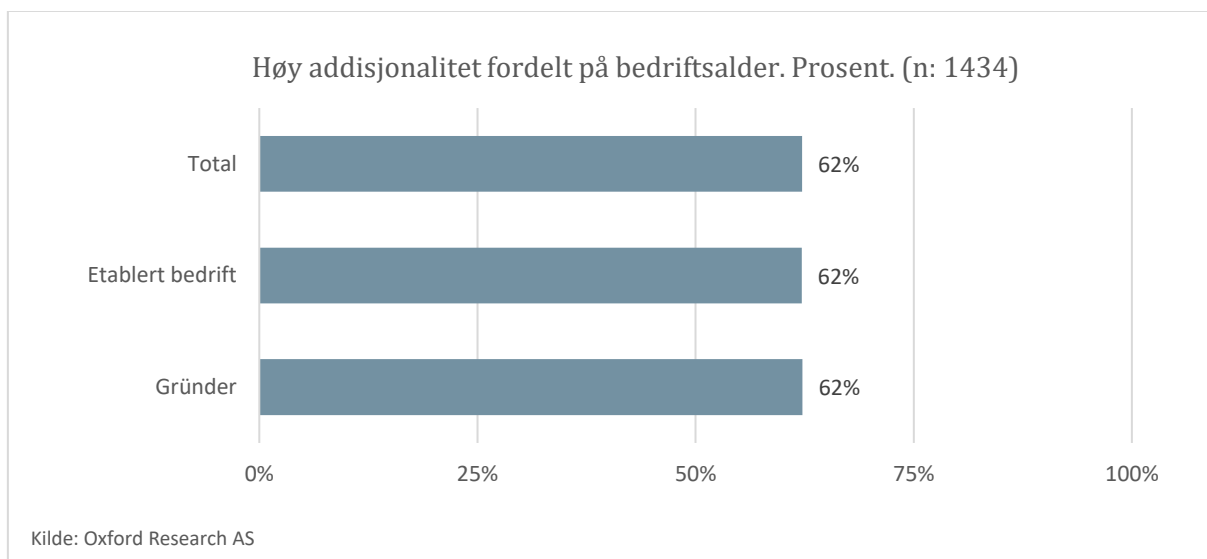
Figur 9: Høy addisjonalitet fordelt på tjeneste. Prosent. (n.2012: 1432)



5.4.2 Addisjonalitet etter bedriftsalder

Når vi analyserer addisjonalitet ut fra bedriftenes alder på søknadstidspunktet, finner vi – som i undersøkelsen av 2010-årgangen og 2011-årgangen - at det ikke er forskjeller mellom gründerne og de etablerte bedriftene når vi betrakter andelen som har oppgitt høy addisjonalitet. Som neste figur viser, er det tilnærmet like stor andel av disse som oppgir at prosjektet har høy addisjonalitet. Videre analyser viser at det heller ikke er store forskjeller i andelene som oppgir at prosjektet har lav eller middels addisjonalitet.

Figur 10: Høy addisjonalitet fordelt på bedriftsalder. Prosent. (n: 1434)



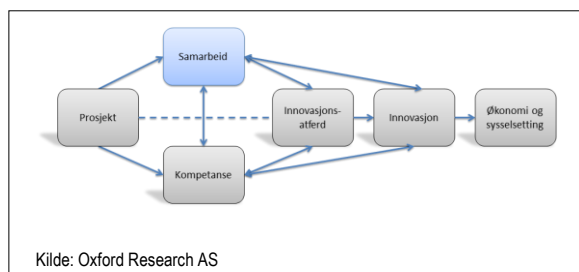
6. Samarbeid

- 79 prosent av prosjektene/aktivitetene har ført til økt samarbeid med ulike aktører.
- I gjennomsnitt har prosjektene ført til samarbeid med 3,0 aktører. Det tilsvarende tallet for 2011-årgangen var på 2,6 aktører.

Innovasjon Norge legger stor vekt på at prosjektene/aktivitetene skal bidra til samarbeid, kompetanseheving og innovasjon. I de påfølgende kapitler ser vi nærmere på hvilke ”myke” effekter virksomhetene har oppnådd gjennom prosjektene/aktivitetene. Samarbeid er hovedfokus i dette kapitlet, mens vi i de etterfølgende går nærmere inn på prosjektenes/aktivitetenes bidrag til kompetanse, ulike atferdsendringer og innovasjon.

Samarbeid med andre aktører er viktig av flere grunner. For det første kan det bidra til at bedriftene kompletterer sin ressursbase i bred forstand, og dermed blir mer konkurransedyktige. For det andre er samarbeid med andre en viktig faktor for å skape innovasjon i bedriftene. Gjennom samarbeid med andre kan bedriftene få nye impulser som gjør at de ikke ”låser seg inn” i etablerte måter å gjøre ting på. Indikasjoner på at prosjektene fører til økt samarbeid er derfor en side ved Innovasjon Norges engasjement som det er grunn til å se nærmere på.

Figur 11: Samarbeid og verdiskaping



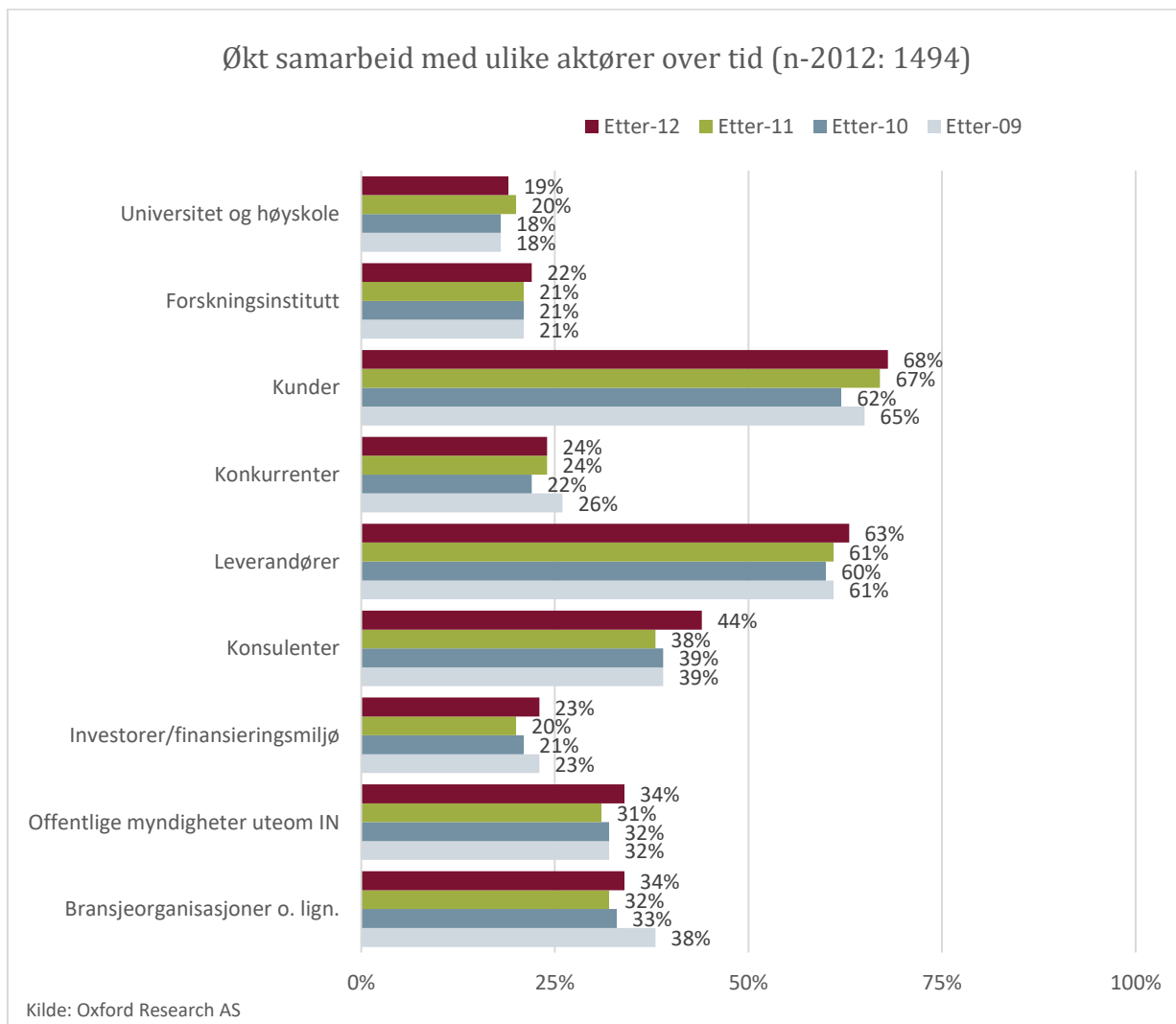
For å kartlegge prosjektenes samarbeidsbidrag er bedriftene spurt om prosjektet/aktiviteten har ført til økt samarbeid med følgende aktører:

- Universitet og høyskole
- Forskningsinstitutt
- Kunder
- Konkurrenter
- Leverandører
- Konsulenter
- Investorer/finansieringsmiljø
- Offentlige myndigheter utenom Innovasjon Norge
- Bransjeorganisasjoner og lignende

Som i tidligere etterundersøkelser har prosjektet/aktiviteten i størst grad ført til økt samarbeid kunder (68 prosent) og leverandører (63 prosent). Dersom en ser resultatene samlet, er det er 79 prosent av virksomhetene som oppgir at prosjektet/aktiviteten har ført til økt samarbeid med ulike aktører. Dette ligger noe under nivået i forrige etterundersøkelse (83 prosent).

Vi har sett nærmere på utviklingen av samarbeid med ulike aktørgrupper fra 2009- til 2012-årgangen. Som neste figur viser, har resultatene vært svært stabile de siste fire årene. Endringene fra 2009-årgangen viser en svak økning i samarbeid med UoH-sektoren, kunder, leverandører, offentlige myndigheter utenom Innovasjon Norge samt konsulenter. Samarbeid med de resterende aktørene er uendret eller har en svak nedgang. Den største endringen finner vi i forhold til samarbeid med konsulenter. Denne har økt fra 39 prosent for 2009-årgangen til 44 prosent for 2012-kullet. En mulig årsak til denne utviklingen kan være at det har skjedd en viss endring i den porteføljen av tjenester som inngår i etterundersøkelsen. Det er nå noen flere tjenester der konsulentbruk er aktuelt enn hva som var tilfelle tidligere. En annen mulig årsak til endringen kan være at tilsagnsmottakerne er mer opptatt av å skaffe seg nye impulser som kan bidra til innovasjon.

12: Andel prosjekter som har ført til økt samarbeid med ulike aktører over tid



6.1 SAMARBEID ETTER TJENESTE

Neste tabell gir en oversikt over andelen som samarbeider med de ulike aktørene etter tjeneste. Som det fremgår av tabellen, er samarbeidsbidraget naturlig nok varierende mellom de ulike tjenestene. Det er stort sett de samme tjenestene som skårer gjennomgående høyt på samarbeid med de ulike aktørgruppene. Det samlede samarbeidsbidraget er høyest for Tilskudd – landsdekkende, Trebasert innovasjonsprogram og Miljøteknologiordningen. Dette er alle tjenester der det er sterkt fokus på utviklingsaktiviteter, og som en følge av det, samarbeid.

Tabell 11: Andel som samarbeider med ulike aktører etter tjeneste

	UoH	Forskningsinstitutt	Kunder	Konkurrenter	Leverandører	Konsulenter	Investorer/ finansieringsmiljø	Offentlige myndigheter	Bransjeorganisasjoner
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell (n=240)	8%	21%	55%	19%	74%	49%	22%	35%	42%
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring (n=79)	16%	33%	87%	47%	64%	43%	27%	40%	46%
Risikolån - Distriktsrettede (n=30)	13%	19%	83%	30%	76%	48%	32%	37%	48%
Tilskudd - Distriktsrettede (n=255)	38%	34%	86%	38%	77%	59%	31%	49%	47%
Lavrisikolån - GFL-flåte (n=16)	8%		23%	8%	45%	15%	17%	7%	8%
Risikolån - Innovasjonslån (n=18)	35%	40%	89%	21%	83%	62%	27%	15%	27%
Tilskudd - Landsdekkende (n=45)	63%	50%	90%	43%	73%	70%	61%	65%	67%
Lavrisikolån (n=24)	15%	14%	69%	47%	60%	43%	27%	47%	33%
Lavrisikolån - Landbrukslån (n=128)	9%	14%	64%	29%	74%	58%	36%	47%	50%
IFU/OFU (n=82)	51%	51%	89%	15%	78%	48%	44%	49%	38%
FRAM (n=35)	24%	23%	79%	35%	70%	57%	10%	33%	32%
Marint verdiskapingsprogram (n=24)	18%	56%	95%	6%	72%	53%	11%	29%	44%
Trebasert innovasjonsprogram (n=31)	47%	59%	89%	33%	89%	76%	57%	59%	53%
Verdiskapingsprogrammet for rein-drift (n=4)			50%	67%	100%	50%	50%	67%	50%
Bioenergiprogrammet (n=76)	3%	13%	47%	24%	69%	38%	16%	23%	33%
Etablererstipend (KRD) (n=157)	35%	31%	89%	34%	75%	60%	38%	47%	44%
Bygdeutviklingsmidler - Stipend (n=41)	31%	13%	92%	64%	76%	59%	20%	62%	70%
Etablererstipend (NHD) (n=78)	44%	44%	95%	28%	83%	66%	55%	42%	39%
IPR-rådgivning (n=38)	35%	34%	88%	27%	63%	60%	34%	39%	32%
Lokalmatprogrammet (n=50)	43%	46%	97%	62%	87%	62%	10%	56%	74%
Miljøteknologi (n=26)	60%	73%	93%	25%	87%	71%	53%	56%	43%
Business Matchmaking Programme (n=7)		14%	50%		17%	43%	17%	17%	
GET (n=19)	27%	36%	100%	25%	73%	73%	71%	47%	62%
Internasjonal Vekst (n=106)	21%	23%	83%	30%	67%	42%	20%	34%	30%
NAVIGATOR (n=16)	43%	50%	86%	14%	33%	43%	20%	14%	17%
Total	26%	30%	78%	31%	73%	53%	30%	42%	43%

Kilde: Oxford Research AS

Note: Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall svar for disse tjenestene er få. Dette gjelder Verdiskapingsprogram reindrift, Business Matchmaking Programme, Lavrisikolån - GFL-flåte og NAVIGATOR.

6.2 SAMARBEID HOS GRÜNDERE OG ETABLERTE BEDRIFTER

Når vi analyserer samarbeid ut fra bedriftenes alder, er det et tydelig skille mellom gründerne og etablerte bedrifter. Prosjektene/aktivitetene har i større grad ført til økt samarbeid for gründerne for samtlige aktørgrupper. Forskjellen i samarbeidsbidrag er aller størst for samarbeid med investorer/finansieringsmiljø (12 prosentpoeng). En medvirkende årsak til dette kan være at de etablerte bedriftene i større grad har sine finansieringsforbindelser på plass. En annen mulighet kan være at gründerne har et større finansieringsbehov for å skape videre vekst, og at tilsagnet/bistanden fra Innovasjon Norge har gitt dem bedre forutsetninger for det gjennom å skape økt samarbeid med investorer/finansieringsmiljø.

Tabell 12: Andel som samarbeider med ulike aktører blant gründerne og etablerte bedrifter

	UoH	Forskningsinstitutt	Kunder	Konkurrenter	Leverandører	Konsulenter	Investorer/finansieringsmiljø	Offentlige myndigheter	Bransjeorganisasjoner
Gründer	31%	31%	81%	34%	76%	57%	37%	44%	44%
Etablert bedrift	23%	29%	77%	29%	71%	51%	25%	40%	42%
Total	26%	30%	78%	31%	73%	53%	30%	42%	43%

Kilde: Oxford Research AS

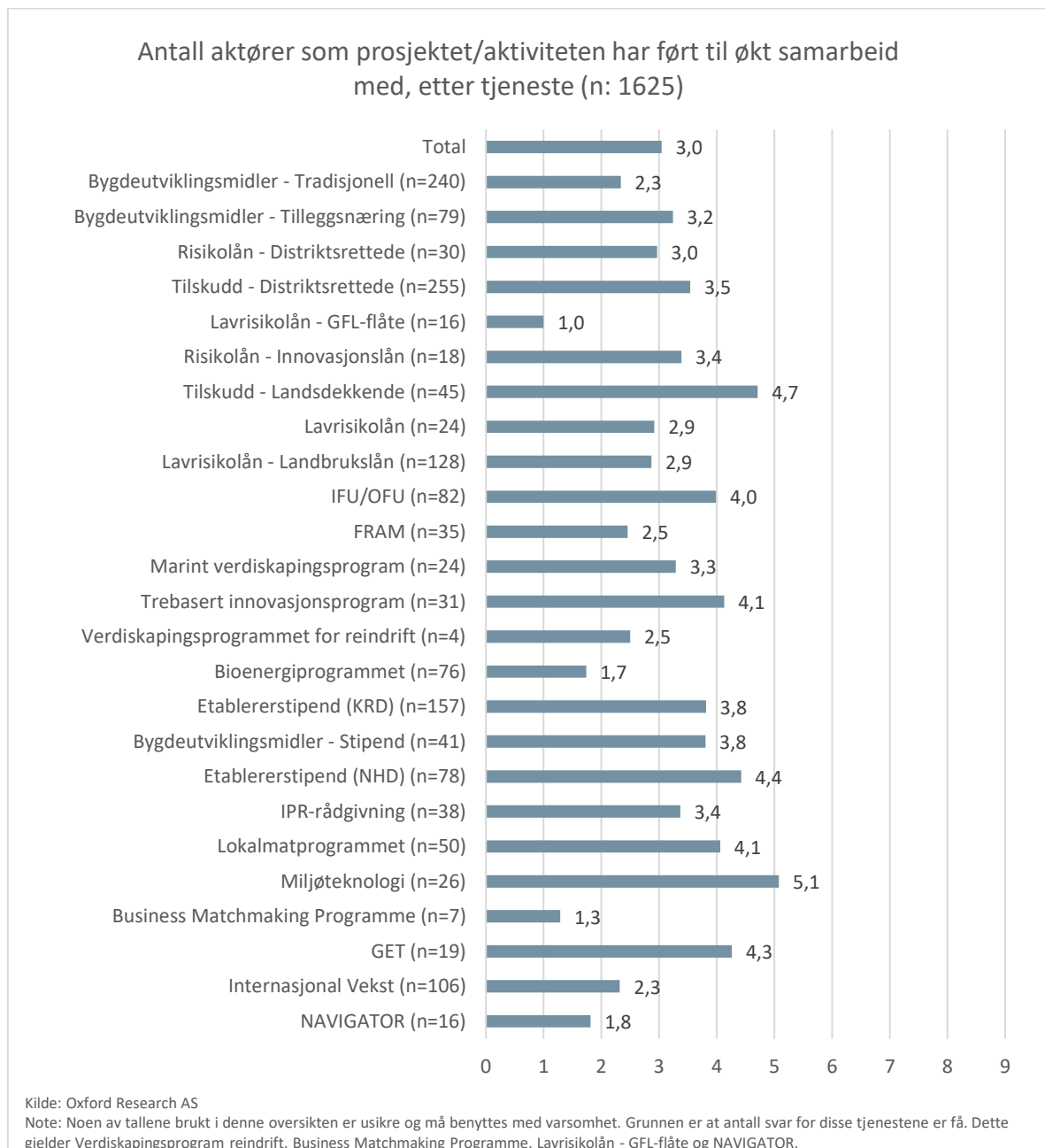
6.3 SAMLET BIDRAG TIL SAMARBEID

I det foregående har vi sett nærmere på om prosjektene har ført til økt samarbeid med ulike aktører. I det videre vil vi se nærmere på prosjektenes samlede bidrag til samarbeid, det vil si i hvilken grad de ulike prosjektene/aktivitetene har bidratt til økt samarbeid med flere aktører. Figur 13 og 14 illustrerer dette nærmere.

6.3.1 Samlet samarbeidsbidrag etter tjeneste

Totalt har prosjektene ført til økt samarbeid med gjennomsnittlig 3.0 aktører. Det er en solid økning fra 2011-årgangen, hvor det tilsvarende tallet lå på 2,6 aktører. Dersom en sammenholder økningen i samlet samarbeidsbidrag med andelen prosjekter som har fått ett eller flere samarbeidsbidrag (79 prosent), innebærer det at det for 2012-årgangen først og fremst er flere prosjekter som får et sterkere bidrag. En medvirkende årsak til dette kan være den generelle konjunktursituasjonen i 2012. I 2012 pekte pilene mer oppover enn de gjorde i 2011. En konsekvens av dette kan være at bedriftene i 2012 i gjennomsnitt ba om finansiering til mer utviklingstunge prosjekter samt var generelt mer opptatt av innovasjon. Dette kan ha ført til at de både involverte flere samarbeidspartnere og at flere aktører var interessert i å være med og bidra.

Figur 13: Gjennomsnittlig antall samarbeidsaktører, etter tjeneste



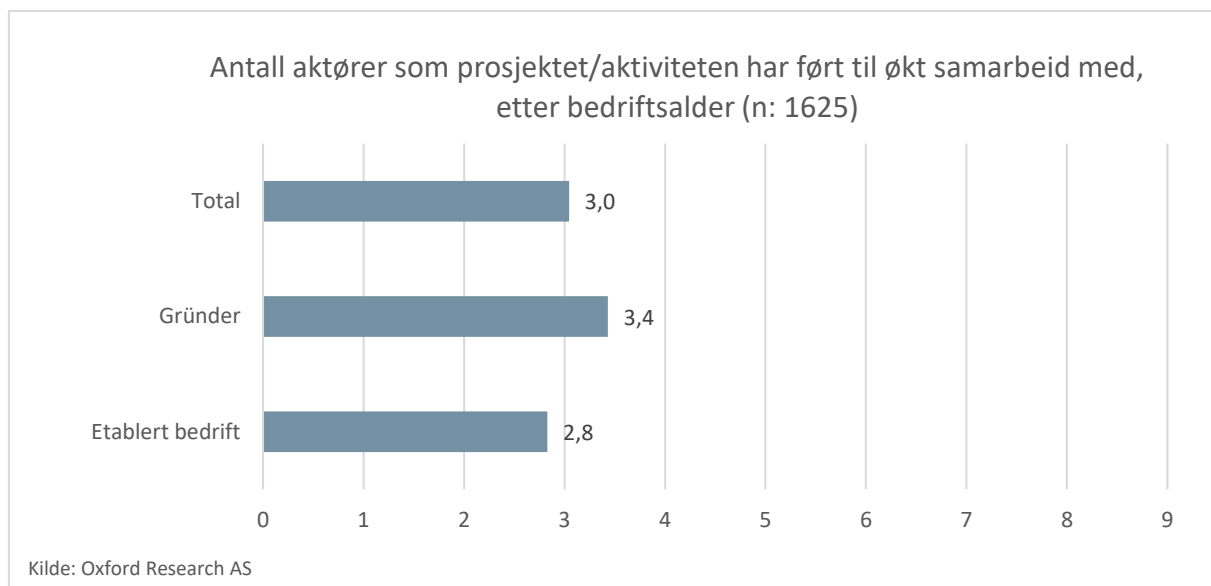
Som det framgår av figuren over, er det stor variasjon i samarbeidsbidraget mellom de ulike tjenestene. Det gjennomsnittlige samarbeidsbidraget er høyest for Miljøteknologiordningen (5,1 aktører), Tilskudd – landsdekkende (4,7 aktører) og Etablererstipend (NFD) (4,4 aktører), mens det er lavest for Lavrisikolån GFL-flåte (1,0 aktører), Business Matchmaking Programme⁸ (1,3 aktører) og Bioenergiprogrammet (1,7 aktører). Med unntak for Business Matchmaking Programme er dette i tråd med hva en kunne forvente ut fra formålet med og innretningen til disse tjenestene.

⁸ Her er det få svar, noe som innebærer at usikkerheten i resultatene er høy.

6.3.2 Samlet samarbeidsbidrag for gründere og etablerte bedrifter

Avslutningsvis har vi sett nærmere på hvorvidt det er forskjeller i prosjektenes samarbeidsbidrag ut fra bedriftsalder. De unge bedriftenes prosjekter (gründere) har et signifikant høyere samarbeidsbidrag enn de etablerte bedriftenes. Nivået for gründere ligger på 3,4 aktører, mens samarbeidsbidraget for etablerte bedrifter ligger på 2,8 aktører. Sammenlignet med 2011-årgangen er det en økning i antall samarbeidsbidrag på 0,4 aktører både for gründere og etablerte bedrifter.

Figur 14: Gjennomsnittlig antall samarbeidsaktører, for gründere og etablerte bedrifter.

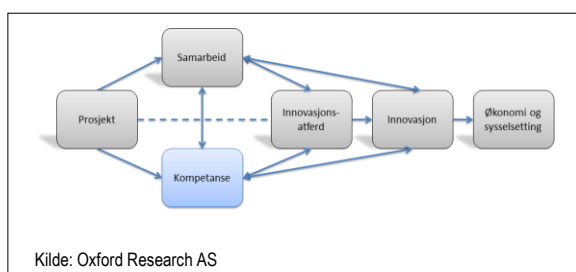


7. Bidrag til kompetanseutvikling

- Overordnet svarer 66 prosent at de har fått økt kompetanse på minst ett kompetanseområde i stor grad (skår 4 og 5). Dette er om lag som for 2011-årgangen (67 prosent).
- I gjennomsnitt fører prosjektene/aktivitetene til kompetanseøkning på 2,8 av 10 mulige områder, noe som er sterk oppgang fra etterundersøkelsen for 2011-årgangen (2,3 områder) og det nest høyeste resultatet så langt for etterundersøkelsene.

At prosjektene/aktivitetene skal føre til kompetanseutvikling i bedriftene er ett av Innovasjon Norges mål. Kompetanseheving kan bidra til verdiskaping på sikt, slik som illustrert i figuren nedenfor.

Figur 15: Kompetanse og verdiskaping



For å kartlegge i hvilken grad Innovasjon Norge når dette målet, har vi i etterundersøkelsen med spørsmål om kompetanseeffekter. Bedriftene ble spurt om i hvilken grad prosjektet/aktiviteten har ført til økt kompetanse på følgende områder:

- Produktutvikling
- Prosessutvikling
- Markedsutvikling
- Strategi
- Organisasjon og ledelse
- Avansert teknologi
- Opparbeiding av bedre nettverk
- Internasjonalt samarbeid
- Internasjonale markeder
- Eksport

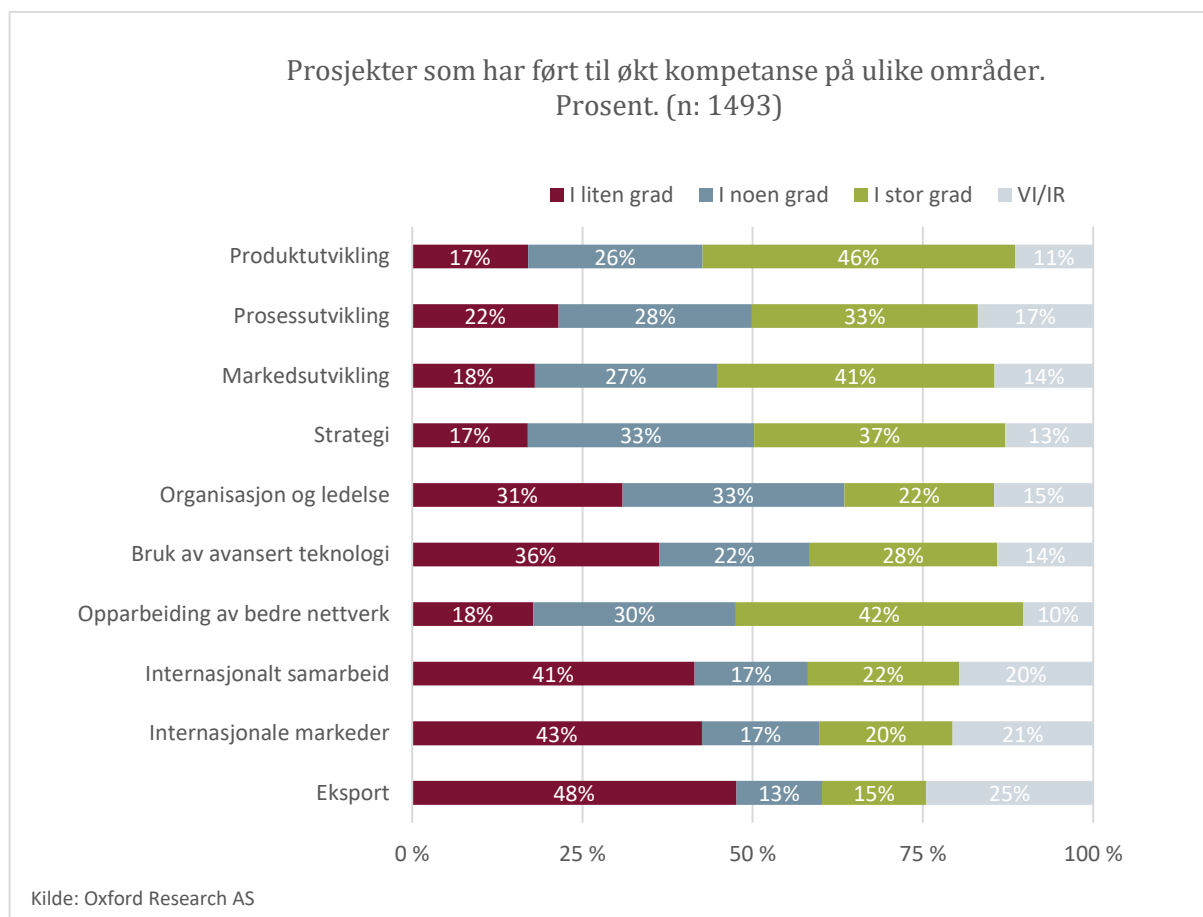
Andelen prosjekter som i stor grad har ført til økt kompetanse på minst ett kompetanseområde (skår 4 og 5) ligger på 66 prosent. Dette er om lag som resultatet for 2011-årgangen (67 prosent), og svakt høyere enn for 2009-årgangen (65 prosent) og 2010-årgangen (62 prosent).

Neste figur viser hvilken betydning prosjektene/aktivitetene har hatt for de ti ulike kompetanseområdene. Som det framgår av figuren er det flest som opplever stor grad av kompetanseøkning

knyttet produktutvikling (46 prosent), opparbeiding av bedre nettverk (41 prosent) samt markedsutvikling (41 prosent). Dette er de samme områdene som i de tre foregående undersøkelsene, men sammenlignet med 2011-årgangen har skåre på de tre indikatorene gått opp med 4-5 prosentpoeng.

I likhet med de foregående årgangene er det kompetanseutvikling knyttet til internasjonalisering som kommer dårligst ut. Prosjektene/aktivitetene har i liten grad bidratt til økt kompetanse om eksport (15 prosent), internasjonale markeder (20 prosent) og internasjonalt samarbeid (22 prosent). Men alle disse tre kategoriene har økt noe i forhold til 2011-årgangen, og da særlig internasjonalt samarbeid (økning på 5 prosentpoeng). At disse kompetansefeltene har lavest uttelling er ikke så overraskende da det er få tjenester som inngår i undersøkelsen som har internasjonalisering som sitt primære formål.

Figur 16: Prosjekter som har ført til økt kompetanse på ulike områder. Prosent. (n: 1493)



7.1 KOMPETANSE ETTER TJENESTE

I neste tabell har vi kartlagt andelen prosjekter/aktiviteter som i stor grad (skår 4 og 5) har ført til økt kompetanse på de ulike områdene fordelt på de forskjellige tjenestene. Det overordnede bildet er at det er store forskjeller mellom de ulike tjenestene. De tre tjenestene som har høyest nivå på tvers av kompetanseområdene er GET, Miljøteknologiordningen og Etablererstipend (NFD), men

også Tilskudd – Landsdekkende og IFU/OFU skårer høyt her. De to tjenestene som skårer jevnt over lavest her er Bioenergiprogrammet og Business Matchmaking Programme. Dette er ikke overraskende gitt det formålet og den innretningen som disse tjenestene har. Slikt sett fungerer tjenestene i tråd med hva de er tiltenkt å bidra til.

Tabell 13: Andel bidrag til økt kompetanse i stor grad etter tjeneste

	Produktutvikling	Prosessutvikling	Markedsutvikling	Strategi	Organisasjon og ledelse	Bruk av avansert teknologi	Opparbeiding av bedre nettverk	Internasjonalt samarbeid	Internasjonale markeder	Eksport
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell (n=240)	33%	23%	23%	25%	19%	26%	24%	2%	4%	3%
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring (n=79)	52%	39%	44%	44%	23%	7%	44%	13%	16%	11%
Risikolån - Distriktsrettede (n=30)	62%	56%	60%	48%	32%	44%	45%	26%	22%	17%
Tilskudd - Distriktsrettede (n=255)	58%	51%	57%	45%	28%	35%	53%	27%	23%	18%
Lavrisikolån - GFL-flåte (n=16)	46%	42%	23%	38%	25%	27%	33%	15%	23%	25%
Risikolån - Innovasjonslån (n=18)	58%	53%	50%	47%	31%	41%	53%	41%	53%	50%
Tilskudd - Landsdekkende (n=45)	71%	57%	64%	58%	42%	50%	76%	52%	47%	45%
Lavrisikolån (n=24)	36%	36%	43%	46%	29%	38%	29%	31%	42%	42%
Lavrisikolån - Landbrukslån (n=128)	26%	25%	23%	38%	26%	37%	35%	2%	2%	4%
IFU/OFU (n=82)	77%	48%	60%	57%	29%	59%	56%	52%	46%	38%
FRAM (n=35)	46%	29%	48%	40%	42%	25%	40%	13%	9%	10%
Marint verdiskapingsprogram (n=24)	70%	53%	65%	37%	16%	21%	60%	41%	39%	29%
Trebasert innovasjonsprogram (n=31)	65%	60%	65%	50%	39%	22%	57%	21%	12%	6%
Verdiskapingsprogrammet for rein-drift (n=4)			100%	33%	67%					
Bioenergiprogrammet (n=76)	27%	19%	6%	6%	11%	19%	20%			
Etablererstipend (KRD) (n=157)	68%	49%	60%	50%	35%	36%	63%	35%	29%	20%
Bygdeutviklingsmidler - Stipend (n=41)	67%	43%	50%	46%	27%	9%	54%	10%	5%	
Etablererstipend (NHD) (n=78)	78%	61%	73%	63%	29%	63%	65%	53%	48%	34%
IPR-rådgivning (n=38)	53%	49%	50%	51%	16%	33%	55%	35%	26%	32%
Lokalmatprogrammet (n=50)	77%	60%	75%	53%	29%	11%	63%	17%	17%	
Miljøteknologi (n=26)	73%	60%	56%	60%	33%	86%	69%	60%	71%	62%
Business Matchmaking Programme (n=7)	38%	14%	13%			38%	38%			
GET (n=19)	73%	47%	81%	81%	43%	53%	76%	71%	81%	69%
Internasjonal Vekst (n=106)	46%	28%	53%	48%	23%	28%	53%	51%	40%	37%
NAVIGATOR (n=16)	38%	17%	44%	13%		50%	63%	50%	50%	43%
Total	52%	40%	48%	42%	26%	32%	47%	28%	25%	20%

Kilde: Oxford Research AS

Note: Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall svar for disse tjenestene er få. Dette gjelder Verdiskapingsprogram reindrift, Business Matchmaking Programme, Lavrisikolån - GFL-flåte og NAVIGATOR.

7.2 KOMPETANSE ETTER BLANT GRÜNDERE OG ETABLERTE BEDRIFTER

I den neste tabellen viser vi prosjektenes kompetansebidrag etter bedriftenes alder. Vi finner at gründernes prosjekter gjennomgående har høyere kompetansebidrag enn prosjektene i de etablerte bedriftenes i alle kategorier. Dette er naturlig i og med at de etablerte bedriftene trolig har et høyere kompetansenivå i utgangspunktet. Da blir det vanskeligere å tilføre noe nytt.

Tabell 14: Andel bidrag til økt kompetanse i stor grad etter bedriftsalder

	Produktutvikling	Prosessutvikling	Markedsutvikling	Strategi	Organisasjon og ledelse	Bruk av avansert teknologi	Opparbeiding av bedre nettverk	Internasjonalt samarbeid	Internasjonale markeder	Eksport
Gründer	59%	45%	55%	49%	30%	35%	55%	31%	28%	22%
Etablert bedrift	48%	37%	43%	38%	23%	30%	43%	25%	22%	19%
Total	52%	40%	48%	42%	26%	32%	47%	28%	25%	20%
Kilde: Oxford Research AS										

7.3 SAMLET BIDRAG TIL ØKT KOMPETANSE

I dette kapittelet har vi frem til nå sett på i hvilken grad prosjektene/aktivitetene som Innovasjon Norge har medfinansiert har ført til økt kompetanse på enkeltområder. Ut i fra et innovasjonssystemperspektiv er det imidlertid også interessant å kartlegge i hvilken grad prosjektene/aktivitetene har bidratt til økt kompetanse i stor grad (skår 4 og 5) på flere områder. Dersom de gjør det, vil kompetansebidraget gjennom prosjektet/aktivitetene være av en mer sammensatt og kompleks natur. Det gjør at bidraget blir vanskelig å kopiere, noe som vil gi et bedre grunnlag for å skape mer vedvarende konkurransefortrinn for bedriftene.

I det følgende vil vi se nærmere på det samlede kompetansebidraget ut fra bakgrunnsvariablene tjeneste og bedriftsalder.

7.3.1 Samlet kompetansebidrag etter tjeneste

I den neste figuren gis det en oversikt over antall kompetanseområder de ulike tjenestene i stor grad (skår 4 og 5) har ført til økt kompetanse på. Totalt fører prosjektene/aktivitetene til kompetanseøkning på 2,8 av 10 mulige områder, noe som er sterk oppgang fra etterundersøkelsen for 2011-årgangen (2,3 områder). Med unntak av 2006-årgangen er dette det høyeste kompetansebidraget som er observert.

Som for bidraget til samarbeid kan en medvirkende årsak til økningen i kompetansebidrag fra 2011 til 2012-årgangen være den generelle konjunktursituasjonen i 2012. I 2012 pekte pilene mer oppover enn de gjorde i 2011. En konsekvens av dette kan være at bedriftene i større grad gjennomførte

prosjekter med et høyere kunnskaps- og innovasjonsinnhold. Dette vil da slå direkte ut i form av et større kompetansebidrag.

Dersom en ser nærmere på de kompetansebidraget for de ulike tjenestene, er det stor variasjon mellom dem. De programmene med høyest kompetansebidrag er GET (6,3 områder), Miljøteknologiordningen (5,7 områder) og Etablererstipend (NFD) (5,2 områder). For de to av disse som også inngikk i fjorårets undersøkelse, Miljøteknologiordningen og Etablererstipend (NFD), har kompetansebidraget økt vesentlig. For 2011-årgangen lå kompetansebidraget for Miljøteknologiordningen på 3,9 områder og for Etablererstipend (NFD) på 4,3 områder.

De to tjenestene som skårer lavest på kompetansebidrag er Bioenergiprogrammet (0,8 områder) og Verdiskapingsprogrammet for reindrift (1,0 områder).

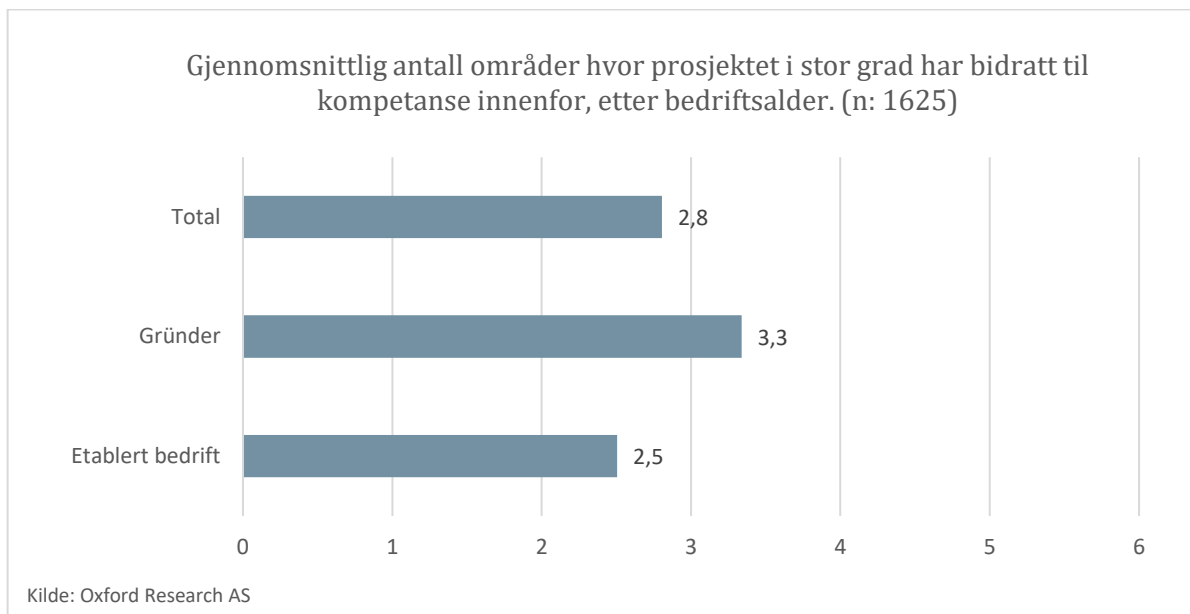
Figur 17: Gjennomsnittlig antall områder hvor prosjektet i stor grad har bidratt til kompetanse innenfor, etter tjeneste. (n: 1625)



7.3.2 Samlet kompetansebidrag etter bedriftsalder

Det gjennomsnittlige kompetansebidraget varierer også mellom gründere og etablerte bedrifter. Av neste figur fremgår det tydelig at gründerne (3,3 områder) i større grad enn de etablerte (2,5 områder) får et større kompetansebidrag. Sammenlignet med 2011-årgangen er imidlertid en forbedring for begge gruppene. Kompetansebidraget øker med 0,3 områder for gründerne og 0,5 områder for de etablerte bedriftene.

Figur 18: Gjennomsnittlig antall områder hvor prosjektet i stor grad har bidratt til kompetanse innenfor, etter bedriftsalder. (n: 1625)



7.4 KOMPETANSESPREDNING

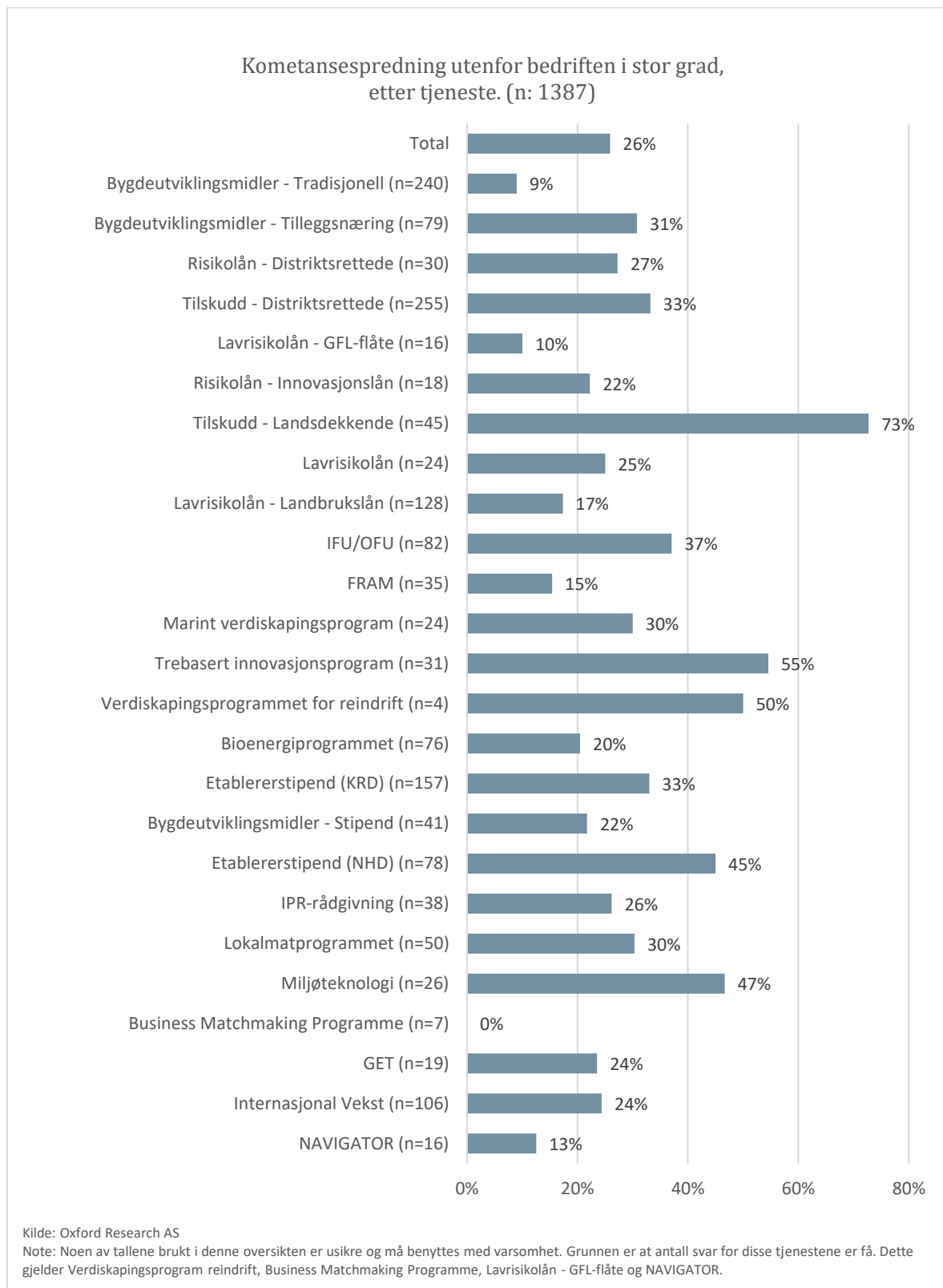
I etterundersøkelsen for 2012-årgangen er det også inkludert et spørsmål om i hvilken grad den kompetansen som er opparbeidet gjennom prosjektet har blitt spredd utenfor egen bedrift. Samlet har 26 prosent av prosjektene ført til kompetansespredning i stor grad.

7.4.1 Kompetansespredning etter tjeneste

I figuren under vises kompetansespredningen for de ulike tjenestene. Kompetanse har i størst grad blitt spredd utenfor bedriften for mottakerne av Tilskudd – Landsdekkende (73 prosent i stor grad) og Trebasert innovasjonsprogram (55 prosent), mens de som skårer lavest her er Business Match-making Programme⁹ (0 prosent) og Bygdeutviklingsmidler – Tradisjonell (9 prosent).

⁹ Her er det få respondenter, noe som gjør at resultatene må tolkes med stor forsiktighet.

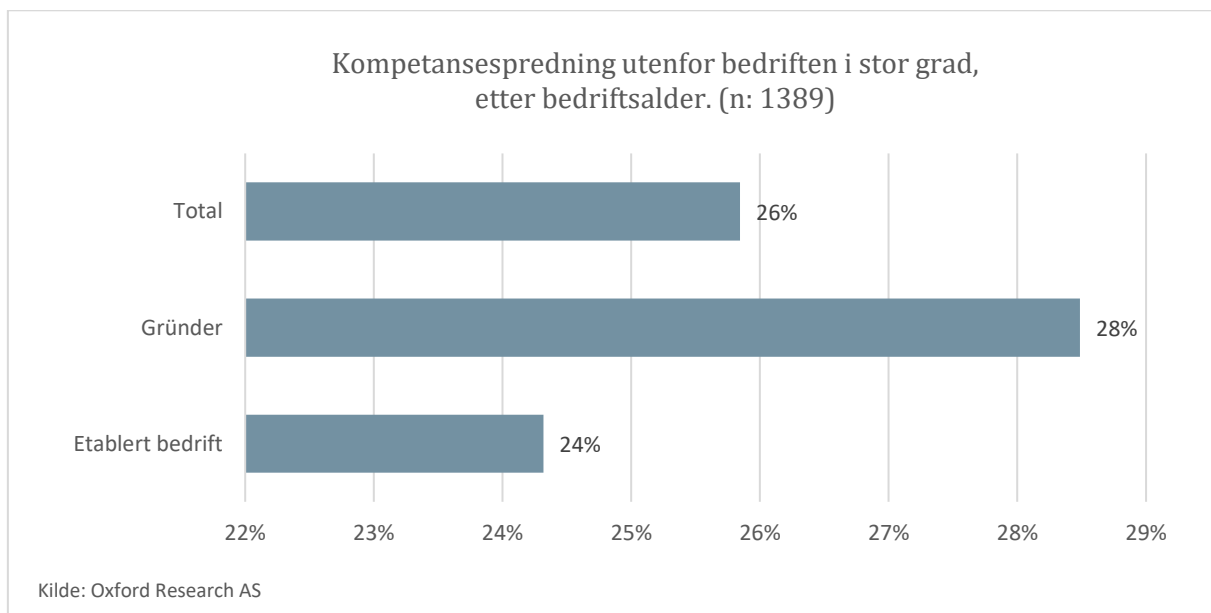
Figur 19: Kompetansespredning utenfor bedriften i stor grad, etter tjeneste. (n: 1387)



7.4.2 Kompetansespredning etter bedriftsalder

Vi har også sett nærmere på i hvilken grad det er forskjeller i kompetansespredning mellom gründere og etablerte bedrifter. Som det framgår i figuren under er resultatene mellom de to grupperingene relativt like her. Bidraget til kompetansespredning i stor grad ligger på 28 prosent for gründerne og 28 prosent for de etablerte bedriftene.

Figur 20: Kompetansespredning utenfor bedriften i stor grad, etter bedriftsalder. (n: 1389)



8. Bidrag til innovasjonsadferd

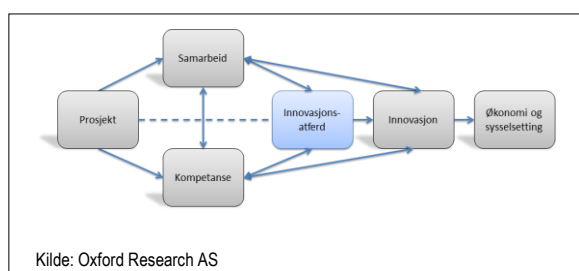
- Prosjektene/aktivitetene har i gjennomsnitt bidratt til atferdsendringer på 2,2 områder. Dette er en klar økning fra 2011-undersøkeslen (1,8 områder), mens det er på nivå med undersøkelsene fra 2010 til 2008 (2,1-2,2 områder).
- 62 prosent av bedriftene har opplevd atferdsendring på ett eller flere områder, noe som er omtrent på nivå som for 2010- og 2011-årgangene (60 og 61 prosent).

Ulike aspekter ved bedriftenes atferd har betydning for deres konkurransefortrinn og hvilke resultater de oppnår. Gjennom kundeeffektundersøkelsen kartlegger vi også ulike dimensjoner koblet opp mot adferdsaddisjonalitet (jf. kapittel 4). Atferdsmessige endringer som studeres gjennom Kundeeffektundersøkelsen, er blant annet knyttet til virksomhetenes strategi, kompetanseutvikling, samarbeids- og nettverksutvikling samt måten bedriftene jobber med innovasjon på. Tankegangen er at bedriftene vil stå bedre rustet ovenfor fremtidige utfordringer om det fokuseres ytterligere på disse områdene.

Atferdsendringene er knyttet til følgende faktorer:

- Økt fokus på utvikling og innovasjon
- Økt fokus på utviklings- og endringsprosesser i bedriften
- Bedre utnyttelse av kunnskap
- Større kunnskap om hvordan forskningsresultater kan nyttiggjøres
- Ansettelse av nye medarbeidere
- Kompetanseutvikling hos meg selv/medarbeiderne
- Å se nye muligheter i internasjonalt samarbeid
- Utvikling av samarbeid/nettverk

Figur 21: Innovasjonsatferd og verdiskaping

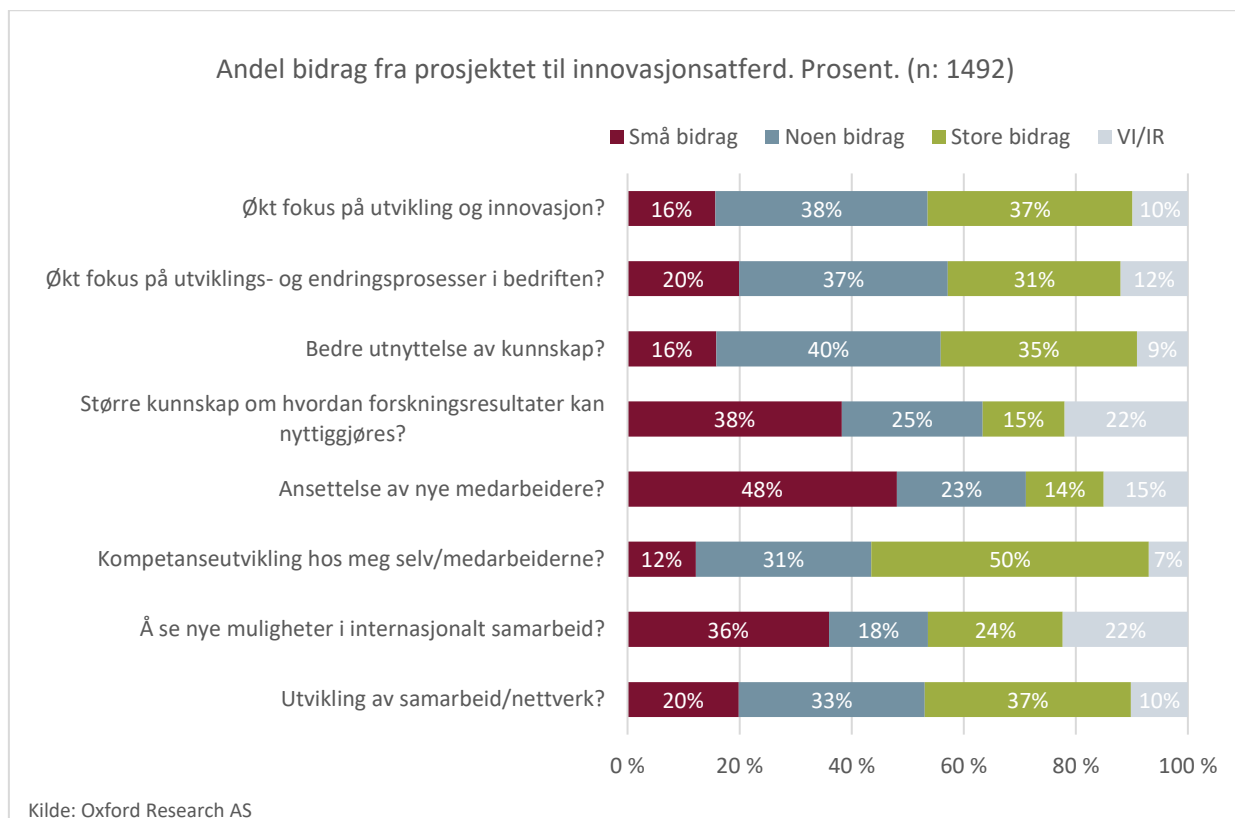


Neste figur viser i hvilken grad prosjektene/aktivitetene har påvirket bedriftenes innovasjonsatferd. Gjennomgående er det en forbedring i resultatene på 2-4 prosentpoeng for de aller fleste indikatorene. Områdene hvor prosjektene/aktivitetene har hatt størst betydning for innovasjonsadferden er kompetanseutvikling hos meg selv/medarbeiderne (50 prosent), økt fokus på utvikling og innovasjon (37 prosent) bedre utnyttelse av kunnskap og utvikling av samarbeid/nettverk (37 prosent). Dette er de samme områdene hvor prosjektene/aktivitetene hadde det største bidraget for 2011-

årgangen, men særlig for kompetanseutvikling hos meg selv/medarbeiderne har bidraget økt (økning på 8 prosentpoeng).

Prosjektene/aktivitetene har hatt minst betydning for ansettelse av nye medarbeidere (14 prosent) og større kunnskap om hvordan forskningsresultater kan nyttiggjøres (15 prosent). Dette var de to indikatorene som skåret lavest også for 2011-årgangen, men det har vært en svak oppgang i resultatene her.

Figur 22: Andel bidrag fra prosjektet til innovasjonsatferd. Prosent. (n: 1492)



Overordnet har 62 prosent av bedriftene opplevd atferdsendring på ett eller flere områdene. Dette er omtrent på samme nivå som for 2010- og 2011-årgangene (60 og 61 prosent). Dersom en relaterer dette til resultatene på de enkelte områdene, er det dermed slik at de bedriftene som har fått et bidrag gjennom prosjektet/aktiviteten har fått et noe kraftigere bidrag.

8.1 ATFERDSENDING ETTER TJENESTE

I den neste tabellen vises prosjektenes/aktivitetenes bidrag til atferdsendringer i stor grad (skår 4 og 5) fordelt etter tjeneste. Som tabellen viser, er bidraget til atferdsendring svært ulikt mellom tjenestene. Samlet er bidraget til atferdsendring størst for GET, Miljøteknologiordningen og Etablererstipend (NFD), men også Tilskudd – Landsdekkende og IFU/OFU skårer høyt her. Dette er også de samme tjenestene som skårer høyest på samarbeids- og kompetansebidrag (jf. kapittel 5 og 6).

Dersom en ser bort fra de to tjenestene som har svært få respondenter, er bidraget til atferdsendringer gjennomgående lavest for Bioenergiprogrammet og Bygdeutviklingsmidler – Tradisjonell. Dette er ikke overraskende siden begge disse i stor grad støtter ulike investeringer i realkapital.

Tabell 15: Andel store bidrag til atferdsendringer etter tjeneste

	Utvikling og innovasjon	Utvikling og endringsprosesser	Bedre utnyttelse av kunnskap	Nytte av forskningsresultater	Nye medarbeidere	Kompetanseutvikling	Internasjonalt samarbeid	Utvikling av samarbeid/nettverk
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell (n=240)	21%	27%	30%	7%	10%	37%	3%	17%
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring (n=79)	31%	33%	30%	8%	8%	40%	12%	38%
Risikolån - Distriktsrettede (n=30)	60%	58%	37%	20%	57%	52%	24%	43%
Tilskudd - Distriktsrettede (n=255)	47%	44%	48%	21%	19%	59%	32%	50%
Lavrisikolån - GFL-flåte (n=16)	23%	33%	29%	8%	29%	40%	20%	23%
Risikolån - Innovasjonslån (n=18)	50%	50%	53%	29%	17%	61%	50%	47%
Tilskudd - Landsdekkende (n=45)	71%	48%	57%	31%	26%	73%	55%	79%
Lavrisikolån (n=24)	38%	38%	29%	8%	14%	38%	17%	15%
Lavrisikolån - Landbrukslån (n=128)	24%	25%	31%	6%	13%	48%	2%	18%
IFU/OFU (n=82)	65%	38%	52%	40%	32%	75%	53%	58%
FRAM (n=35)	40%	38%	29%	9%	21%	46%	5%	35%
Marint verdiskapingsprogram (n=24)	35%	26%	35%	12%	17%	50%	26%	30%
Trebasert innovasjonsprogram (n=31)	60%	56%	59%	37%	22%	76%	18%	67%
Verdiskapingsprogrammet for reindrift (n=4)						67%		
Bioenergiprogrammet (n=76)	17%	14%	20%	6%	3%	40%		14%
Etablererstipend (KRD) (n=157)	54%	37%	45%	26%	17%	67%	47%	60%
Bygdeutviklingsmidler - Stipend (n=41)	39%	35%	50%	17%	5%	80%	7%	44%
Etablererstipend (NHD) (n=78)	68%	47%	45%	39%	26%	75%	55%	55%
IPR-rådgivning (n=38)	65%	47%	44%	32%	14%	49%	44%	40%
Lokalmatprogrammet (n=50)	47%	35%	48%	22%	37%	65%	19%	56%
Miljøteknologi (n=26)	60%	40%	56%	60%	17%	88%	69%	63%
Business Matchmaking Programme (n=7)						13%	14%	14%
GET (n=19)	67%	62%	50%	42%	36%	73%	69%	76%
Internasjonal Vekst (n=106)	43%	29%	33%	20%	12%	56%	57%	47%
NAVIGATOR (n=16)	13%	13%			13%	22%	44%	44%
Total	41%	35%	38%	19%	16%	53%	31%	41%
Kilde: Oxford Research AS Note: Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall svar for disse tjenestene er få. Dette gjelder Verdiskapingsprogram reindrift, Business Matchmaking Programme, Lavrisikolån - GFL-flåte og NAVIGATOR.								

8.2 ATFERDSENDRING ETTER BEDRIFTSALDER

Som for de fleste andre indikatorene vi måler, har gründere flere prosjekter som har medført større grad av endring i innovasjonsatferd enn de etablerte bedriftene. Dette gjelder for alle områdene, men forskjellen i bidrag er særlig stor for økt fokus på utvikling og innovasjon, kompetanseutvikling hos meg selv og medarbeiderne, å se nye muligheter i internasjonalt samarbeid og utvikling av samarbeid/nettverk. Her skårer gründerne fra 10-15 prosentpoeng høyere. Selv om gründerne kan ha en absolutt lavere skår her, betyr det likevel at Innovasjon Norge gjennom prosjektene/aktivitetene er med på å gi dem en mer solid utviklingsplattform og skape ressurser som er vanskeligere å kopiere. Dette vil igjen slå ut i form av bedre konkurransefortrinn.

Tabell 16: Andel store bidrag til atferdsendringer etter bedriftsalder

	Utvikling og innovasjon	Utvikling og endringsprosesser	Bedre utnyttelse av kunnskap	Nytte av forskningsresultater	Nye medarbeidere	Kompetanseutvikling	Internasjonalt samarbeid	Utvikling av samarbeid/nettverk
Gründer	50%	37%	41%	22%	21%	60%	37%	48%
Etablert bedrift	35%	34%	37%	17%	14%	49%	27%	37%
Total	41%	35%	38%	19%	16%	53%	31%	41%
Kilde: Oxford Research AS								

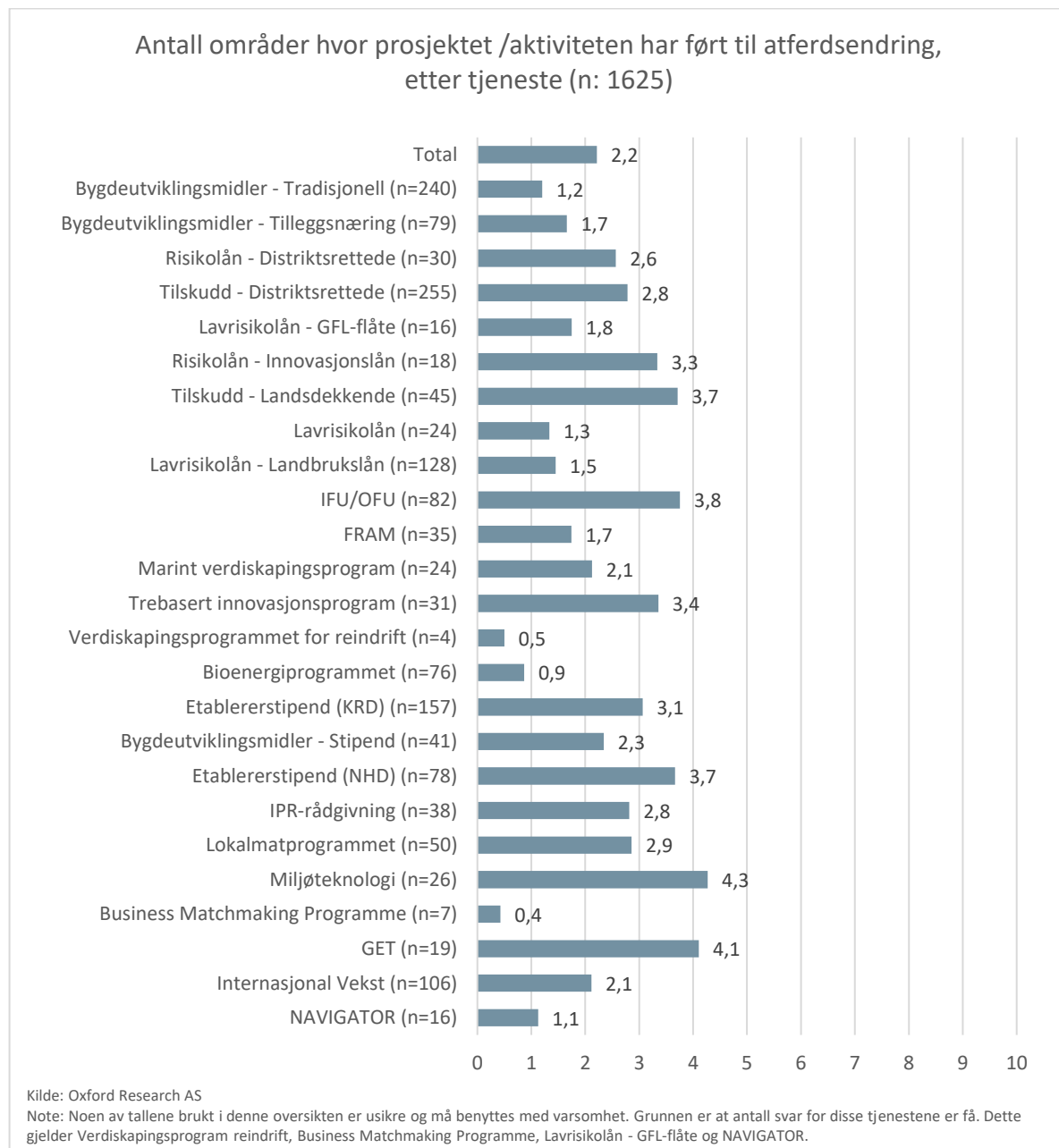
8.3 SAMLET BIDRAG TIL ATFERDSENDRING

Den neste figuren viser antall områder som prosjektet i stor grad (skår 4 og 5) har ført til atferdsendring på etter tjeneste. Totalt har prosjektene i gjennomsnitt bidratt til atferdsendringer på 2,2 områder. Dette er en klar økning fra 2011-undersøkeslen (1,8 områder), mens det er på nivå med undersøkelsene fra 2010 til 2008 (2,1-2,2 områder). Som diskutert i kapittel 6 er en mulig årsak til dette den mer positive konjunkturforventningen virksomhetene hadde i 2012 sammenlignet med 2011.

8.3.1 Samlet bidrag til atferdsendring etter tjeneste

Også for det samlede bidraget til atferdsendringer er det stor variasjon i resultatene mellom de ulike tjenestene. Det høyeste nivået finner vi for Miljøteknologiordningen (4,3 områder), GET (4,1 områder) og IFU/OFU (3,8 områder), mens de tjenestene som hovedsakelig finansierer realkapital i minst grad medfører atferdsendring. Dette er i tråd med funnene fra etterundersøkelsene for 2009 til 2011.

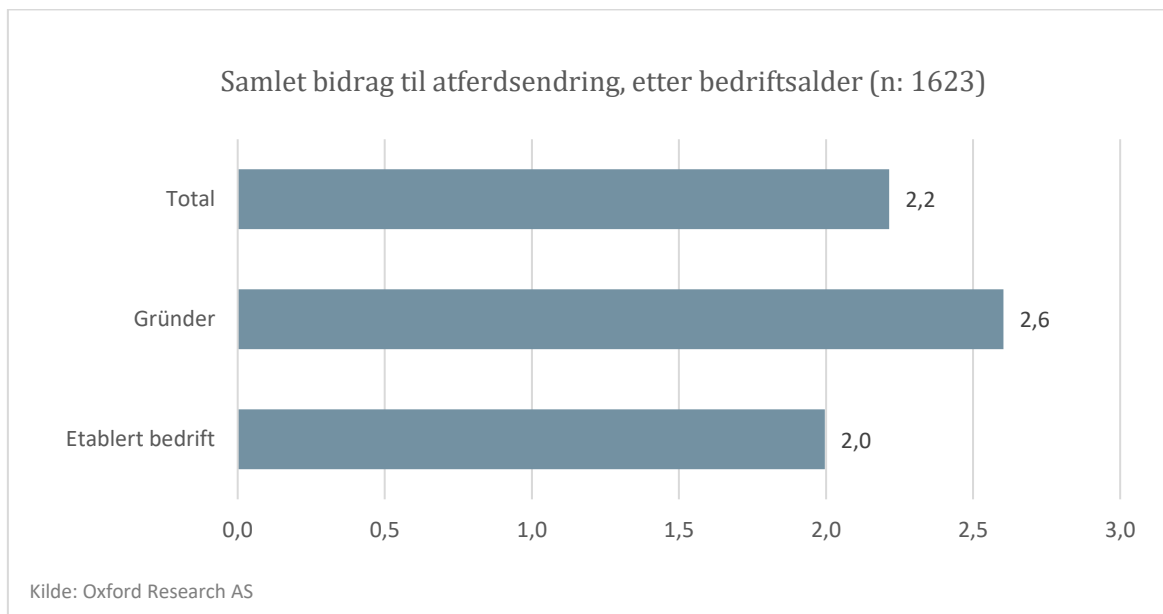
Figur 23: Antall områder hvor prosjektet /aktiviteten har ført til atferdsendring, etter tjeneste (n:1625)



8.3.2 Samlet bidrag til atferdsendring etter bedriftsalder

Vi har også kartlagt i hvilken grad det er forskjeller i det samlede bidraget til adferdsaddisjonalitet ut fra bedriftsalder. Som for både samarbeid og kompetanse er det slik at det bidraget til adferdsaddisjonalitet er størst for gründere (2,6 områder). For de etablerte bedriftene har prosjektene/aktivitetene i gjennomsnitt bidratt til atferdsendringer på 2,0 områder.

Figur 24: Samlet bidrag til atferdsendring, etter bedriftsalder (n: 1623)

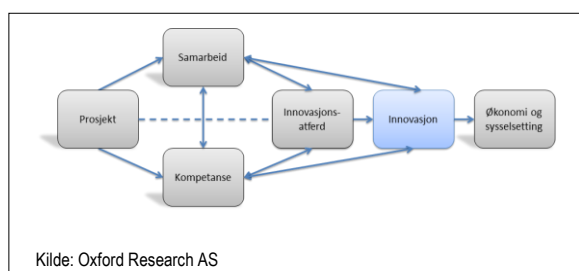


9. Innovasjon

- Flest prosjekter har ført til utvikling og forbedring av (59 prosent), mens færrest har bidratt til organisasjonsutvikling (21 prosent). Sammenlignet med resultatene for 2011-årgangen, er resultatene relativt like.
- I gjennomsnitt bidrar prosjektene/aktivitetene til innovasjon i stor grad (skår 4 og 5) på 2,5 av 17 områder. Dette er klart høyere enn for både 2011 årgangen (2,0 områder) og for 2010-årgangen (2,2 områder).
- Blant de som har utviklet nye varer representerer 39 prosent av dem noe helt nytt, mens det tilsvarende tallet for tjenester og produksjonsprosesser ligger på 30 og 19 prosent.

Økt grad av samarbeid, kompetanseutvikling og endringer i måten bedriftene jobber på, kan føre til at bedriftene utvikler nye varer, tjenester, produksjonsprosesser samt markeds- og organisasjonsutvikling. Denne utviklingen er også kjent som innovasjon, og er en svært sentral målsetting for Innovasjon Norge.

Figur 25: Innovasjon og verdiskaping



I det videre ser vi nærmere på prosjektenes/aktivitetenes bidrag til innovasjon. Følgende dimensjoner inngår i operasjonaliseringen av innovasjon¹⁰:

A. Utvikling og forbedring av varer

- Utvikling av helt ny vare
- Forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende vare

B. Utvikling og forbedring av tjenester

- Utvikling av en helt ny tjeneste
- Forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende tjeneste

¹⁰ Operasjonaliseringen er gjort slik at spørsmålene i størst mulig grad skal være i samsvar med Community Innovation Survey (CIS).

C. Utvikling og forbedring av produksjonsprosesser

- Utvikling av helt nye produksjonsprosesser
- Effektivisering av eksisterende produksjonsprosesser
- Utvikling av metoder for lagring, levering og/eller distribusjon

D. Markedsutvikling og/eller endret markedsføring

- Anvendelse av nye salgskanaler eller markedsføringsmetoder
- Introduksjon av varer/tjenester til nye geografiske markeder
- Lansering av varer/tjenester på en ny måte (f.eks. ny design eller innpakning)
- Identifisering av nye behov hos eksisterende eller nye kunder

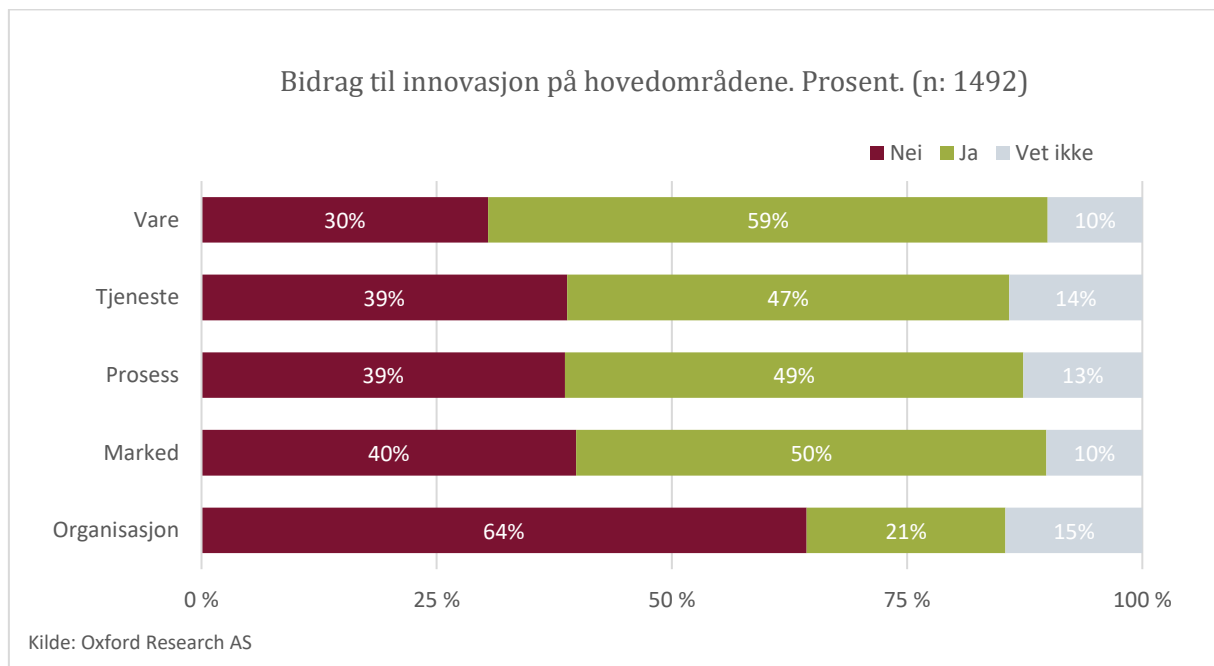
E. Organisasjonsutvikling

- Nye ledelsesfunksjoner og/eller strukturer
- Ny forretningsmodell
- Nye opplæringsystemer, arbeidsprosedyrer eller kvalitetsstyring
- Nye metoder for organisering av arbeidsansvar og beslutningsprosedyrer
- Nye metoder for organisering av relasjoner til andre virksomheter eller offentlige institusjoner
- Nye prosesser/metoder for å identifisere kundebehov

9.1 INNOVASJON PÅ HOVEDOMRÅDER

I neste figur vises det i hvilken grad prosjektene/aktivitetene har bidratt til innovasjon på de fem hovedområdene vare, tjeneste, prosess, marked og organisasjon. Det er flest prosjekter som har ført til utvikling av vare (59 prosent), etterfulgt av markedsutvikling (50 prosent), prosessutvikling (49 prosent), tjenesteutvikling og organisasjonsutvikling (21 prosent). Sammenlignet med resultatene for 2011-årgangen, er resultatene relativt like. Det eneste området hvor det har vært en svak nedgang er innenfor organisasjonsutvikling (nedgang på 2 prosentpoeng).

Figur 26: Bidrag til innovasjon på hovedområdene. Prosent. (n: 1492)



9.1.1 Bidrag til innovasjon etter tjeneste

I tabellen under har vi undersøkt om det er forskjeller i bidraget til innovasjon ut i fra tjeneste. Fokuset på innovasjon varierer mye mellom de ulike tjenestene, og det er derfor som ventet at det slår ut i form av sterk variasjon i resultatene.

På tvers av områdene er innovasjonsbidraget størst innen Miljøteknologiordningen, IPR-rådgivning, Lokalmatprogrammet og Tilskudd - Distriktsrettede, mens det er minst innen Bioenergiprogrammet og Grunnfinansieringslån-flåte¹¹. Det er spennende å merke seg at det er en del andre tjenester som kommer høyest ut her enn hva som er tilfelle for samarbeid, kompetanse og innovasjonsatferd. Særlig interessant er det å merke seg at et stor tjeneste som Tilskudd – Distriktsrettede befinner seg blant disse. Det indikerer at Innovasjon Norge har vært dyktige til å selekttere gode innovasjonsprosjekter knyttet til en svært sentral tjeneste innen det distriktpolitiske virkeområdet.

¹¹ På grunn av at det er så få respondenter for Business Matchmaking Programme inkluderes det ikke i omtalen.

Tabell 17: Andel bidrag til innovasjon i stor grad etter tjeneste. Prosent.

	Vare	Tjeneste	Prosess	Marked	Organisasjon
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell (n=240)	54%	31%	69%	17%	12%
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring (n=79)	71%	62%	63%	69%	27%
Risikolån - Distriktsrettede (n=30)	65%	62%	52%	71%	35%
Tilskudd - Distriktsrettede (n=255)	73%	74%	61%	80%	39%
Lavrisikolån - GFL-flåte (n=16)	42%	36%	46%	20%	14%
Risikolån - Innovasjonslån (n=18)	83%	60%	61%	58%	16%
Tilskudd - Landsdekkende (n=45)	72%	68%	41%	73%	28%
Lavrisikolån (n=24)	67%	47%	63%	50%	31%
Lavrisikolån - Landbrukslån (n=128)	52%	33%	71%	13%	18%
IFU/OFU (n=82)	79%	71%	54%	75%	32%
FRAM (n=35)	67%	63%	46%	58%	40%
Marint verdiskapingsprogram (n=24)	89%	25%	65%	75%	15%
Trebasert innovasjonsprogram (n=31)	65%	65%	59%	65%	28%
Verdiskapingsprogrammet for reindrift (n=4)	50%		100%	33%	33%
Bioenergiprogrammet (n=76)	38%	38%	41%	14%	7%
Etablererstipend (KRD) (n=157)	82%	79%	43%	72%	29%
Bygdeutviklingsmidler - Stipend (n=41)	70%	86%	36%	78%	18%
Etablererstipend (NHD) (n=78)	93%	67%	48%	78%	32%
IPR-rådgivning (n=38)	87%	70%	65%	82%	38%
Lokalmatprogrammet (n=50)	87%	54%	59%	85%	44%
Miljøteknologi (n=26)	86%	83%	67%	87%	50%
Business Matchmaking Programme (n=7)	20%	38%	17%	14%	
GET (n=19)	76%	64%	33%	93%	18%
Internasjonal Vekst (n=106)	58%	48%	29%	73%	22%
NAVIGATOR (n=16)	22%	57%	50%	83%	25%
Total	66%	55%	56%	56%	25%
Kilde: Oxford Research AS Note: Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall svar for disse tjenestene er få. Dette gjelder Verdiskapingsprogram reindrift, Business Matchmaking Programme, Lavrisikolån - GFL-flåte og NAVIGATOR.					

9.1.2 Bidrag til innovasjon etter bedriftsalder

I neste tabell har vi kartlagt andelen prosjekter/aktiviteter som har ført til innovasjon innen de fem hovedområdene etter bedriftsalder. Resultatene viser at det er betydelige forskjeller mellom gründerne og etablerte bedrifter når det gjelder prosjektenes bidrag til innovasjon. Gründerne rapporterer høyere andeler prosjekter som bidrar til både vare, tjeneste, markedsmessig og organisatorisk inno-

vasjon enn de etablerte bedriftene. Forskjellene i innovasjonsbidrag er aller størst for vare og tjeneste innovasjoner. Dette er ikke unaturlig i og med at gründerbedriftene i større grad starter på scratch når det gjelder både varer og tjenester.

Når det gjelder prosessinnovasjon, finner vi at prosjektene til de etablerte bedriftene i større grad bidrar til dette enn tilfellet er for gründerne. Dette er akkurat det samme bildet som ble avdekket for 2011- og 2010-årgangen. En medvirkende årsak til dette er at det er mange etablerte bedrifter innen primærnæringene som har fått bidrag til prosessinnovasjoner gjennom prosjektet.

Tabell 18: Andel bidrag til innovasjon i stor grad etter bedriftsalder. Prosent.

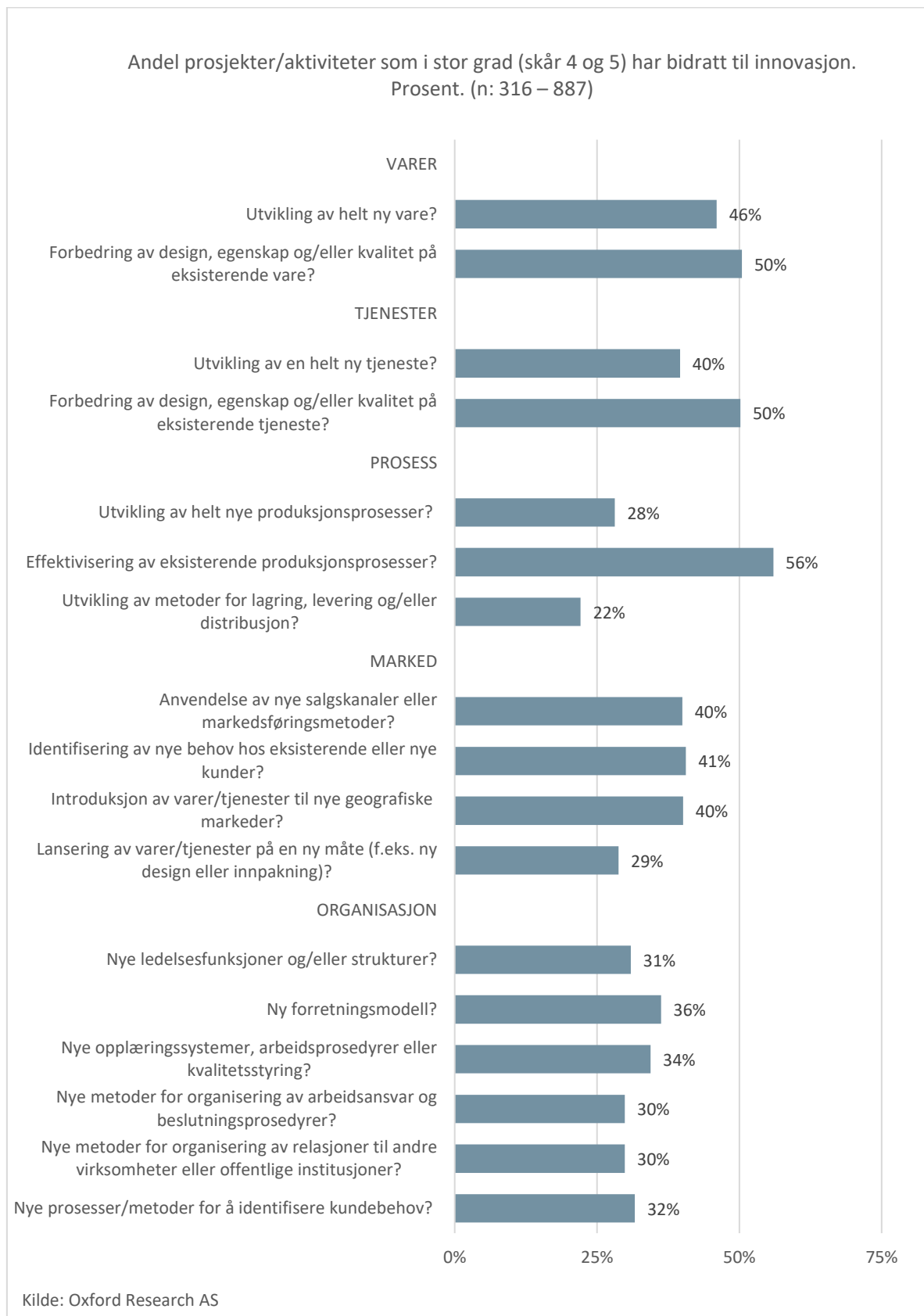
	Vare	Tjeneste	Prosess	Marked	Organisasjon
Gründer	73%	62%	49%	61%	29%
Etablert bedrift	62%	51%	59%	53%	23%
Total	66%	55%	56%	56%	25%
Kilde: Oxford Research AS					

9.2 BIDRAG TIL INNOVASJON PÅ DELOMRÅDER

De fem hovedområdene av innovasjoner som er omtalt ovenfor, er delt opp i en rekke underspørsmål som ble stilt bedriftene for å utdype typen utvikling. I neste figur har vi sett nærmere på hvilke områder prosjektene/aktiviteten først og fremst bidrar. Resultatene viser at det er flest prosjekter som i stor grad (skår 4 og 5) har bidratt til effektivisering av eksisterende produksjonsprosesser (56 prosent), forbedring av design, egenskaper og kvaliteter på eksisterende vare (50 prosent) forbedring av design, egenskaper og kvaliteter på eksisterende tjeneste (50 prosent) og utvikling av helt ny vare (46 prosent). I tillegg er det verdt å merke seg at 40 prosent av prosjektene har ført til utvikling av helt nye tjenester. Sammenlignet med 2011-årgangen betyr det at prosjektene i sterkere grad har bidratt til mer radikale innovasjoner. Bidraget til utvikling av helt nye varer har økt med 8 prosentpoeng, mens det tilsvarende tallet for utvikling av helt nye tjenester ligger på 6 prosentpoeng. Dette bør bidra til å styrke bedriftenes markedsmessige forutsetninger, og innebærer en styrking av mulighetene for å nå Innovasjon Norges delmål om flere gode gründere og flere vekstkraftige bedrifter.

Med unntak for bidraget til introduksjon av varer/tjenester til nye geografiske markeder, har innovasjonsbidraget økt noe på alle områder samelignet med 2011-årgangen. Med 9 prosentpoeng er økningen aller størst for utvikling av nye opplæringssystemer, arbeidsprosedyrer eller kvalitetsstyring.

Figur 27: Andel prosjekter/aktiviteter som i stor grad (skår 4 og 5) har bidratt til innovasjon. Prosent. (n: 316 – 887)



9.3 SAMLET BIDRAG TIL INNOVASJON

Prosjektene/aktivitetene kan spille en vesentlig rolle for bedriftene gjennom at de bidrar sterkt til innovasjon på et enkelt område, men de kan også bidra gjennom at de fører til innovasjon på et bredt spekter av områder og slik sett bidrar til å gi virksomhetene konkurransefortrinn. I det følgende vil vi se nærmere på prosjektenes/aktivitetenes samlede bidrag til innovasjon ut i fra tjeneste og bedriftsalder.

9.3.1 Samlet innovasjonsbidrag etter tjeneste

I gjennomsnitt har prosjektene/aktivitetene bidratt til innovasjon i stor grad (skår 4 og 5) på 2,5 av 17 områder. Dette er klart høyere enn for både 2011-årgangen (2,0 områder) og for 2010-årgangen (2,2 områder). Som figuren under viser er det imidlertid stor variasjon i resultatene mellom de ulike tjenestene. Prosjektene/aktivitetene har i størst grad bidratt til innovasjon for Miljøteknologordningen (4,8 områder), IFU/OFU (4,7 områder) og Etablererstipend (NHD) (4,5 områder). For 2011-årgangen var innovasjonsbidraget for de to etablererstipendene svært likt, men vi er nå tilbake til situasjonen som gjaldt i 2009- og 2010-årgangene ved at stipendet fra NFD har et høyere bidrag.

Gjennomgående er det samlede innovasjonsbidraget lavest for de tjenestene som i stor grad fokuserer på investeringer i realkapital innen primærnæringene. Dette er Bioenergiprogrammet (0,7 områder), Bygdeutviklingsmidler – Tradisjonell (1,1 områder), Lavrisikolån – Landbrukslån (1,3 områder) og Lavrisikolån – GFL-flåte (1,6 områder).

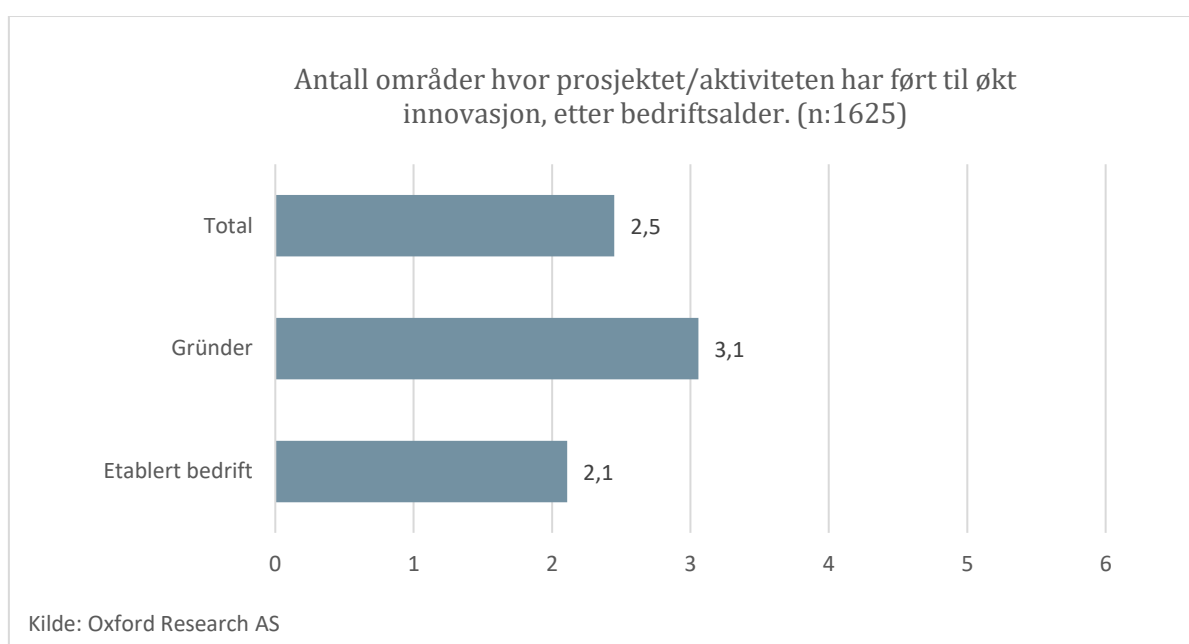
Figur 28: Antall områder hvor prosjektet/aktiviteten har ført til økt innovasjon, etter tjeneste. Prosent. (n: 1625)



9.3.2 Samlet innovasjonsbidrag etter bedriftsalder

Den gjennomførte analysen viser at det er klare forskjeller mellom prosjekter som er gjennomført av gründere og de som er gjennomført av etablerte bedrifter. Som neste figur viser, fører gründernes prosjekter til innovasjon 3,1 områder, mens det tilsvarende tallet for de etablerte bedriftene ligger på 2,1 områder. En medvirkende årsak til dette er den underliggende tjeneste- og programfordelingen. Det er en større andel av tjenestene rettet mot primærnæringene blant de etablerte bedriftene. Disse skårer typisk lavt når det gjelder innovasjonsbidrag. En annen mulig årsak til forskjellen er at gründerbedriftene har kommet kortere i prosessen og som følge av det har et større utviklingsbehov. Da vil det trolig være lettere å oppnå innovasjonsbidrag gjennom prosjektet/aktiviteten.

Figur 29: Antall områder hvor prosjektet/aktiviteten har ført til økt innovasjon, etter bedriftsalder. (n:1625)



9.4 NYHETSVERDI

Utviklingen/innovasjonen som skjer i bedriftene er av ulik karakter og har ulik ”nyhetsverdi”. Noe er bare nytt for bedriften og velkjent ellers, mens andre utviklinger/innovasjoner kan være helt nye. I etterundersøkelsen for 2012-årgangen har vi kartlagt nyhetsverdien knyttet til både vare, tjeneste og prosess.

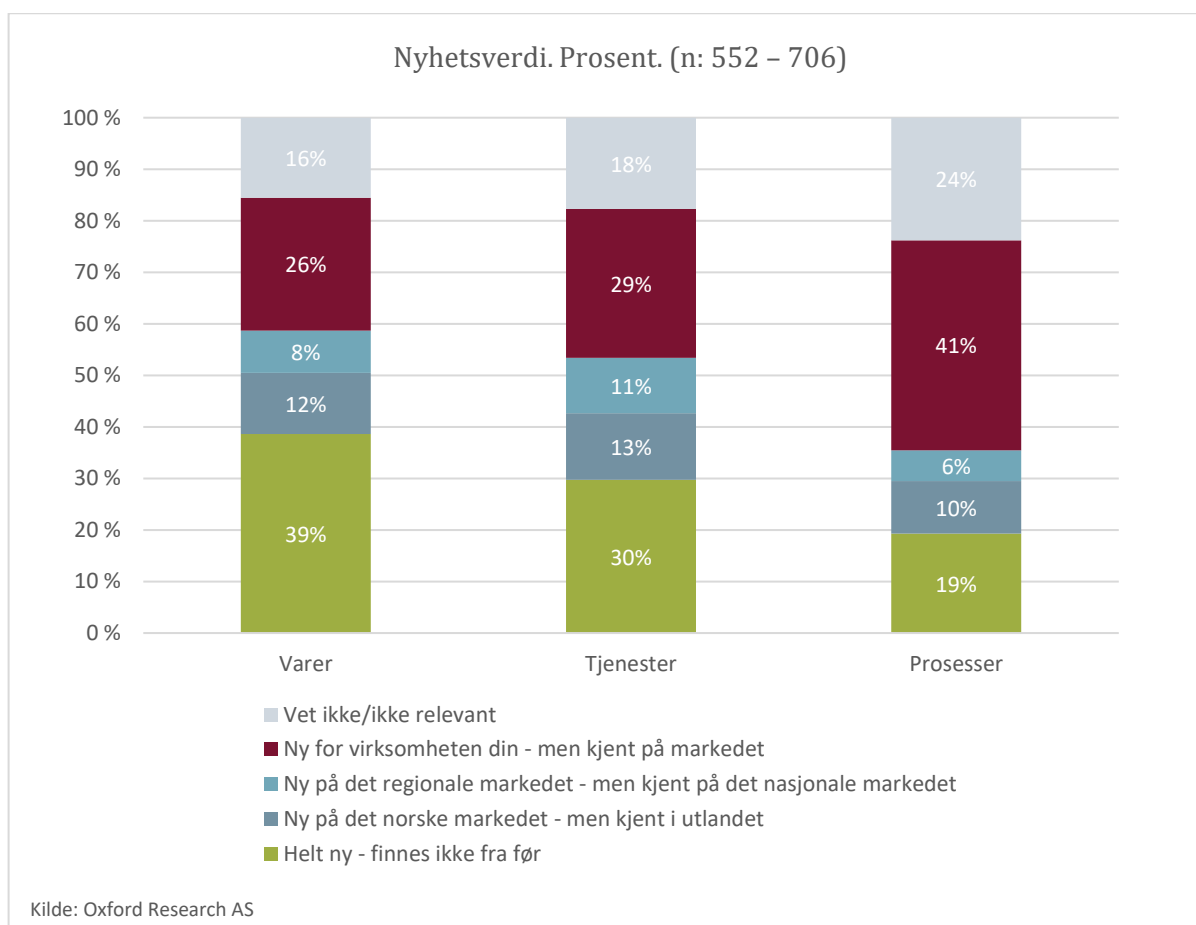
Som figuren under viser, er nyhetsverdien for **varer** gjennomgående høyere enn av hva som er tilfelle for tjenester og prosesser. 39 prosent av prosjektene har ført til utvikling av helt nye varer, mens 12 prosent av prosjektene har ført til utvikling av varer som er nye på det norske markedet og kjent internasjonalt. Sammenlignet med 2011-årgangen er resultatet helt likt for utvikling av helt nye varer, mens andelen som har ført til utvikling av varer som er nye på det norske markedet og kjent internasjonalt har økt med 3 prosentpoeng.

Også for **tjenester** har vi registrert høyere nyhetsverdier enn av hva er tilfelle for prosesser. 30 prosent av prosjektene har bidratt til utvikling av helt nye tjenester. Samtidig er andelen prosjekter

som har ført til utvikling av helt ny tjeneste på det norske markedet høyere enn andelen prosjekter knyttet til både varer og prosesser og tilsvarer til 13 prosent av prosjektene. Dersom en sammenligner disse resultatene med 2011-undersøkelsen, er det slik at nyhetsverdien knyttet til tjenestene har økt. Særlig er dette knyttet til utvikling av helt nye tjenester. Her har skåren økt med 6 prosentpoeng.

Når det gjelder nyhetsverdien for **prosesser** har 19 prosent av prosjektene bidratt med noe som er helt nytt. Dette er omlag samme bilde som for 2011-årgangen.

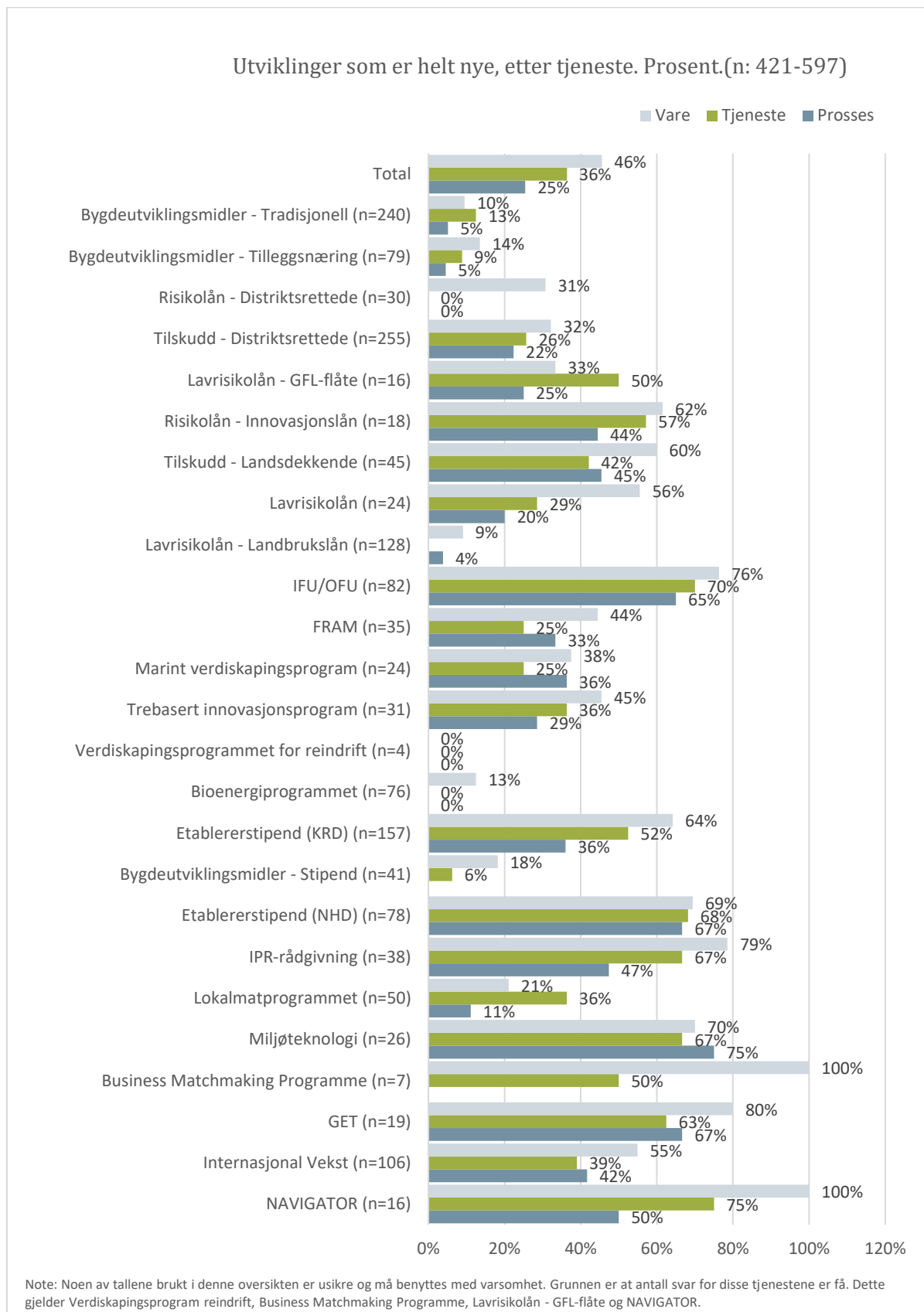
Figur 30: Nyhetsverdi. Prosent. (n: 552 – 706)



9.4.1 Nyhetsverdi etter tjeneste

I og med at tjenestene har svært ulik innretning, er det interessant å se nærmere på nyhetsverdien ut ifra denne dimensjonen. Dette er vist i figuren under. Det er stort sett de samme tjenestene som har høyest andel utviklinger som er helt nye enten det gjelder varer, tjenester eller prosesser. De tjenestene som kommer høyest ut er NAVIGATOR, IPR-rådgivning, Miljøteknologiordningen, Etablererstipend (NHD), GET og IFU/OFU. Dette er mange av de samme som også skåret høyest for 2011-årgangen.

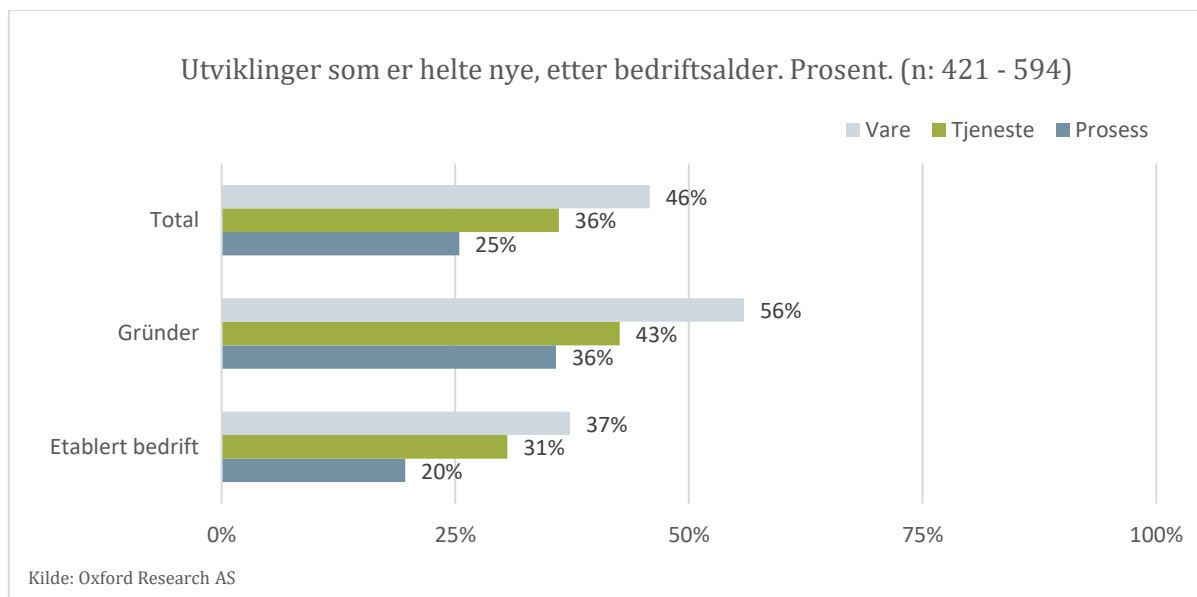
Figur 31: Nyhetsverdi, etter tjeneste. Prosent. (n: 421 - 597)



9.4.2 Nyhetsverdi etter bedriftsalder

Neste figur viser andel utviklinger som er helt nye etter bedriftsalder. Prosjektene/aktivitetene har i større grad bidratt til noe helt nytt for gründerne både for vare, tjeneste og prosess. Forskjellen er aller størst når det gjelder helt nye produksjonsprosesser. Her ligger skåren 16 prosentpoeng høyere for gründerne. Også for helt nye tjenester (12 prosentpoeng høyere) og varer (9 prosentpoeng høyere) er forskjellen betydelig. En mulig årsak til denne forskjellen, kan være at gründerbedrifter i gjennomsnitt i større grad jobber med nyutvikling enn etablerte bedrifter. En annen mulighet kan være at gründerne som følge av mindre erfaring med markedet i større grad overvurderer nyhetsverdien. En tredje mulighet kan være at det er relativt mange bedrifter fra primærnæringene blant de etablerte bedriftene, og disse er blant de som kommer dårligst ut når det gjelder bidrag til innovasjon.

Figur 32: Andel utviklinger som er helt nye, etter bedriftsalder. Prosent. (n: 421 – 594)

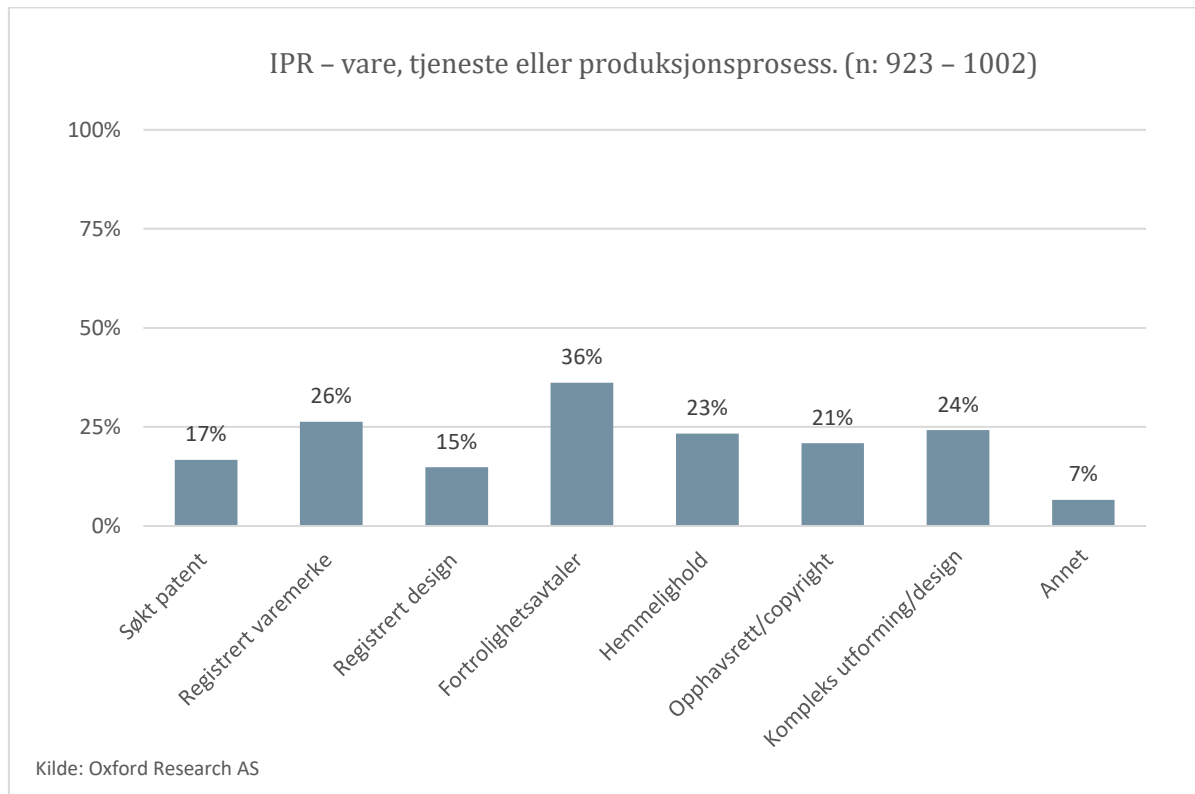


9.5 BESKYTTELSE AV IMMATERIELLE VERDIER

Gjennom etterundersøkelsen ble bedriftene spurt om de har brukt ulike metoder for å beskytte det nye som utvikles i prosjektet. Dette er både knyttet til patent, registrert varemerke, registrert design, fortrolighetsavtaler, hemmelighold, opphavsrett/copyright, kompleks utforming/design og annet, og spørsmålet er stilt både til de respondentene som har utviklet en ny vare, tjeneste eller produksjonsprosess.

Av de bedriftene som har beskyttet sine varer/tjenester/prosesser, er det fortrolighetsavtaler (36 prosent) og registrering av varemerke (26 prosent) som flest har benyttet seg av. Dette er akkurat de samme som i 2011-årgangen, men skåren for fortrolighetsavtaler har gått opp med 5 prosentpoeng.

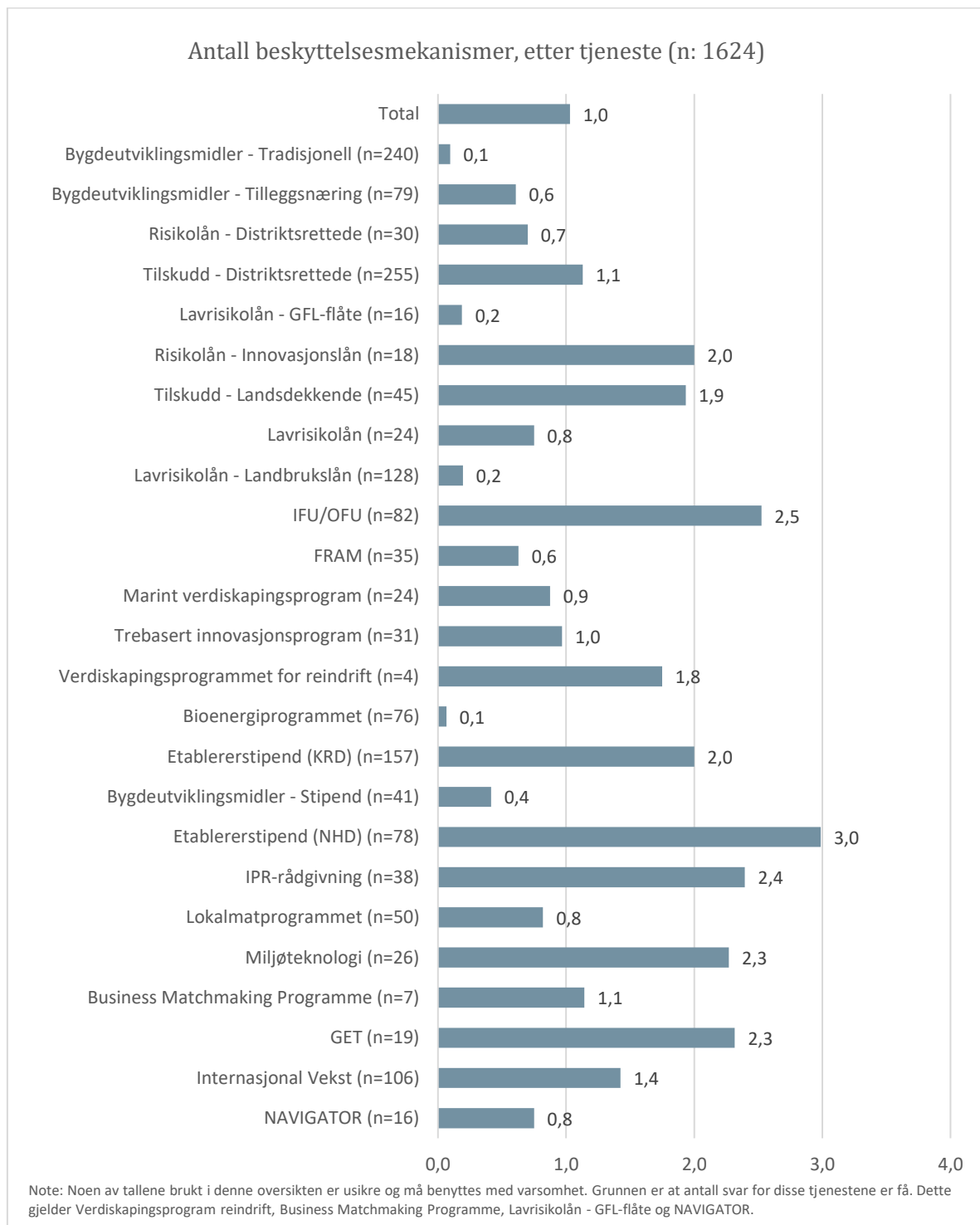
Figur 33: IPR – vare, tjeneste eller produksjonsprosess. (n: 923 – 1002)



9.5.1 Beskyttelse av immaterielle verdier etter tjeneste

For å kartlegge det samlede bidraget til beskyttelse av immaterielle verdier, har vi sett nærmere på hvor mange beskyttelsesmekanismer bedriftene i gjennomsnitt har anvendt. I gjennomsnitt har de benyttet seg av 1,0 beskyttelsesmekanisme. Det er imidlertid stor variasjon mellom de ulike tjenestene her. Antall beskyttelsesmekanismer er høyest blant de Etablererstipend (NHD) (3,0 mekanismer), IFU/OFU (2,5 mekanismer) og IPR-rådgivning (2,4 mekanismer). I tillegg skårer og Miljøteknologiordningen og GET høyt her (2,3 mekanismer for begge). Det innebærer at det er tjenester som har en overvekt utenfor det distriktpolitiske området som kommer høyest ut.

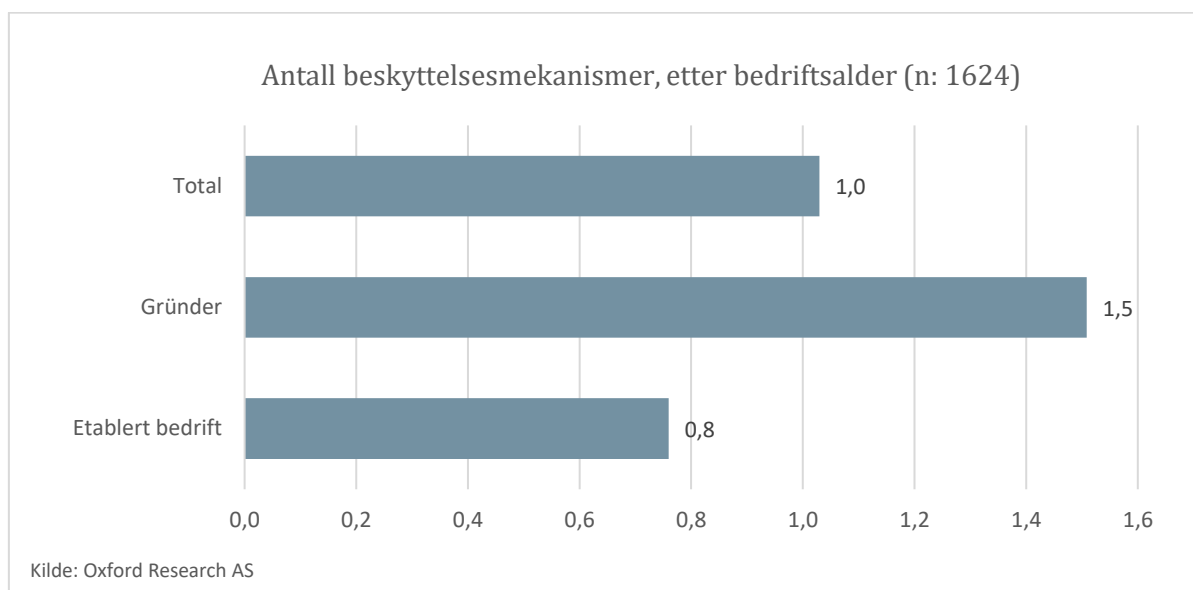
Figur 34: Antall beskyttelsesmekanismer, etter tjeneste (n: 1624)



9.5.2 Beskyttelse av immaterielle verdier etter bedriftsalder

Vi har også sett nærmere på hvorvidt det er forskjeller i beskyttelse av immaterielle verdier mellom gründerbedrifter og etablerte bedrifter. Som det illustreres i figuren under, er det slik at gründerbedrifter (1,5 mekanismer) har tatt i bruk flere beskyttelsesmekanismer enn hva som er tilfelle for etablerte bedrifter (0,8 mekanismer). Dette henger sammen med at gründerbedriftene i større grad har utviklet noe nytt gjennom prosjektet (jf. kapittel 8.4.2).

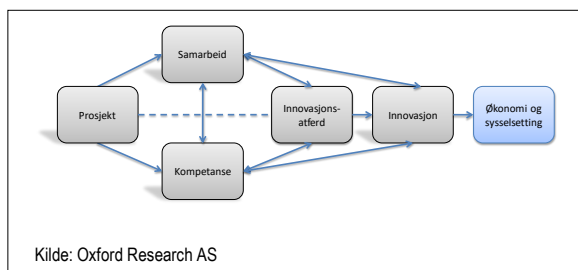
Figur 35: Antall beskyttelsesmekanismer, etter bedriftsalder (n: 1624)



10. Økonomisk bærekraft

- Hovedbildet fra de økonomiske indikatorene er at de fleste resultater har gått litt opp fra 2011-undersøkelsen.
- Indikatorene er nå tilbake på nivå med 2010-undersøkelsen og i noen tilfeller litt over.
- Sammenlignet med 2011-undersøkelsen, er den største endringen for lønnsomhetsindikatoren. Her kan hele økningen i totalindikatoren tilskrives etablerte bedrifter. Disse har nå passert gründerne, og andelen gründerne med prosjekter som i stor grad har vært viktig for lønnsomheten, har gått ned.

Figur 36: Prosjektenes økonomiske bærekraft



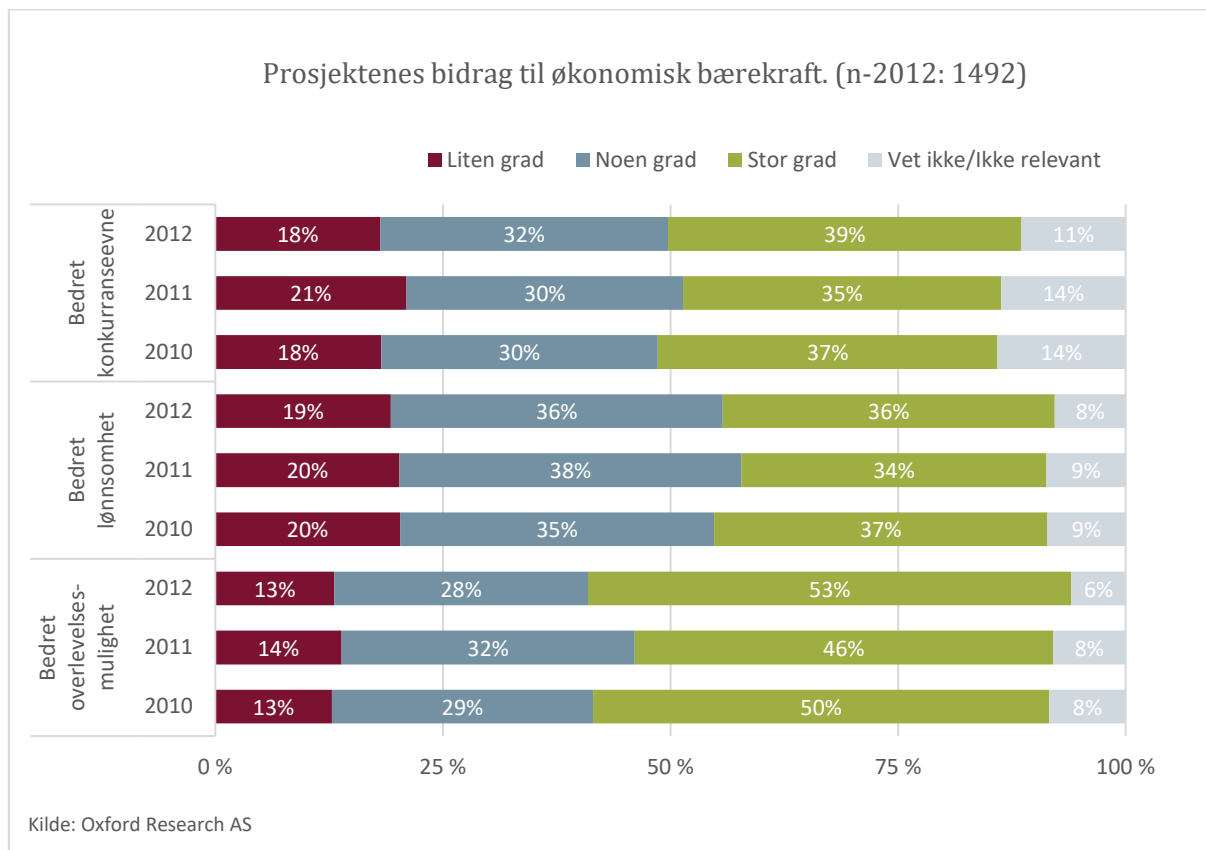
Den økonomiske dimensjonen i bærekraftbegrepet er definert som følger:

- Økonomisk dimensjon - Ved å stimulere til prosjekter som gir økt innovasjonsgrad og økonomisk bæreevne i næringslivet over hele landet.

Den økonomiske bærekraften måles i denne undersøkelsen i form av prosjektenes viktighet for bedriftenes konkurranseevne, lønnsomhet, overlevelse og eksport. Vi har også undersøkt en rekke andre kjennetegn ved bedriftene som har mottatt tilsagn. Vi vil rapportere resultater på et utvalg av disse kjennetegnene i alle delkapitlene. Alle verdiene som omtales er statistisk signifikante om ikke annet er nevnt.

I den neste figuren kan vi se at de fleste økonomiske indikatoren har gått opp fra fjorårets undersøkelse, og omtrent tilbake på nivå med undersøkelsen fra 2010. Fra 2011-årgangen til 2012-årgangen har resultatforbedringen vært størst når det gjelder bidraget til bedret overlevelsesmulighet (økning på 7 prosentpoeng) og bedret konkurranseevne (økning på 4 prosentpoeng).

Figur 37: Prosjektenes bidrag til økonomisk bærekraft. (n-2012: 1492)

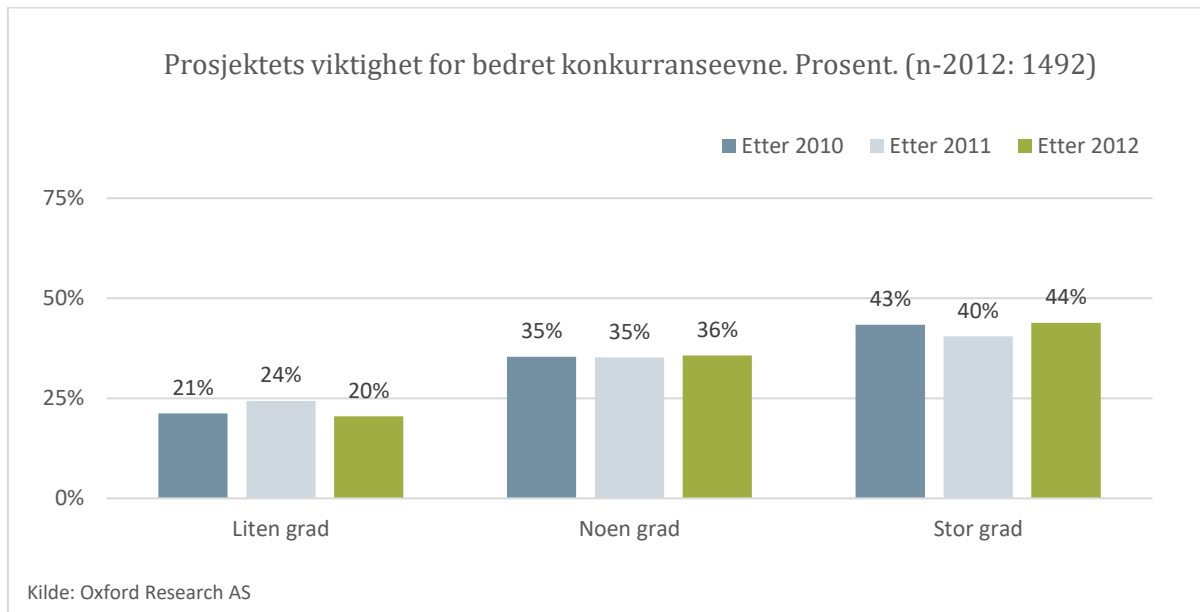


Vi vil i det følgende studere de ulike indikatorene i den økonomiske bærekraften noe mer i detalj, og starter med å se nærmere på prosjektenes bidrag til bedret konkurranseevne for bedriftene.

10.1 BEDRET KONKURRANSEEVNE

Konkurranseevne kan ses på som en mellomliggende variabel i forhold til lønnsomhet, og det er derfor interessant å se nærmere på i hvilken grad de prosjektene Innovasjon Norge har støttet, har hatt betydning for dette. I etterundersøkelsen ble bedriftene spurt om hvor viktig prosjektet har vært for deres konkurranseevne. I neste figur angis det hvor stor andel som mener prosjektet har vært henholdsvis lite viktig (skår 1-2), noe viktig (skår 3) og viktig (skår 4-5) for konkurranseevnen. 44 prosent av virksomhetene fremhever at prosjektet i stor grad har vært viktig for konkurranseevnene, mens 36 prosent sier det i noen grad har vært viktig og 20 prosent sier at det har vært viktig i liten grad. Etter en nedgang i 2011 er nå nivåene for bedret konkurranseevne tilbake på omtrent samme nivå som i 2010.

Figur 38: Prosjektets viktighet for bedret konkurranseevne. Prosent. (n-2012: 1492)

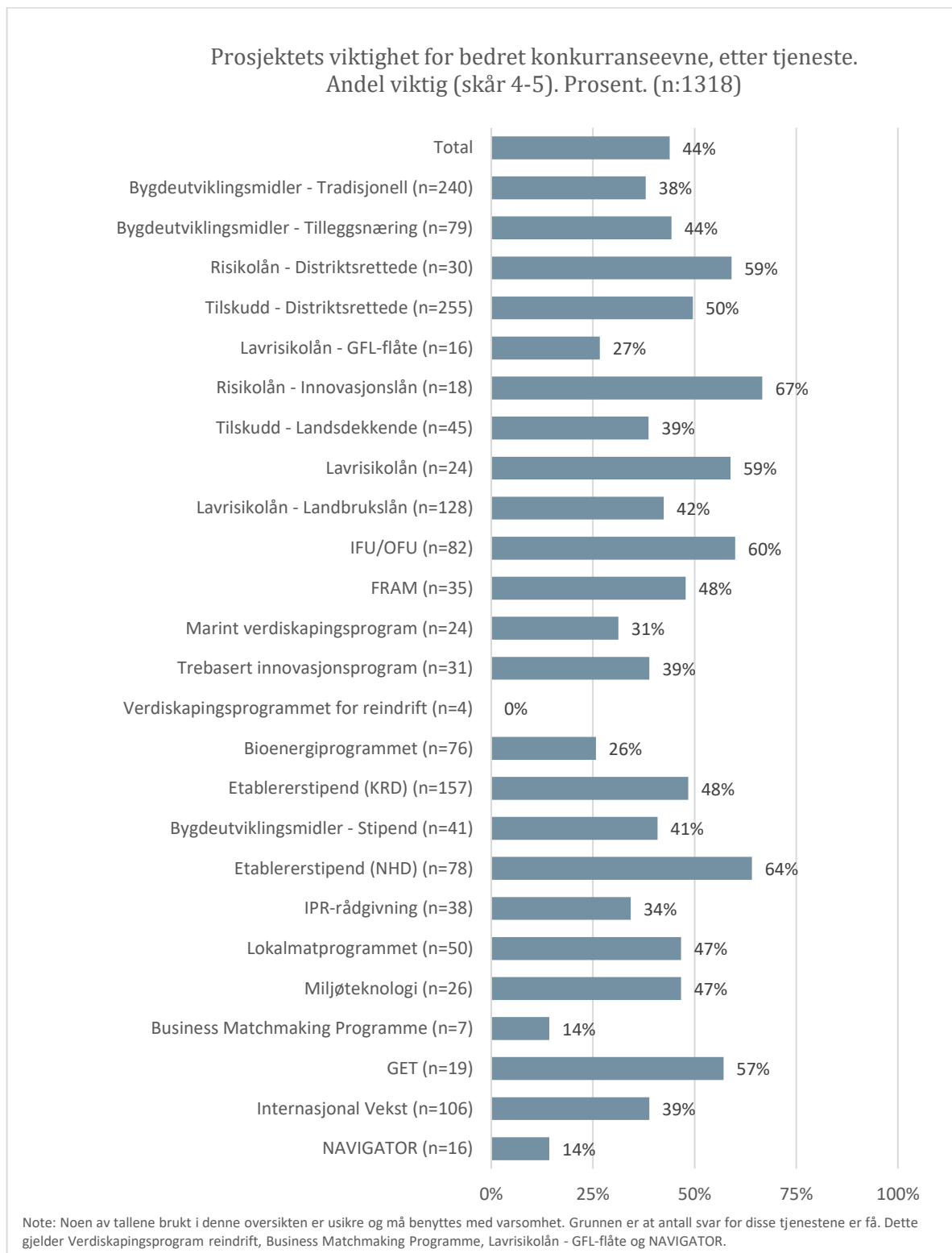


10.1.1 Betydningen for konkurranseevne etter tjeneste

I neste figur vises det hvor stor andel av bedriftene innen de ulike tjenestene som mener at prosjektet har vært viktig (skår 4-5) for deres konkurranseevne. Det er relativt stor variasjon mellom tjenestene. Andelen prosjekter som har vært viktig for konkurranseevnen, varierer mellom 14 og 67 prosent. Betydningen for konkurranseevnen er minst for prosjektene/aktivitetene i NAVIGATOR (14 prosent), Lavrisikolån – GFL-flåte (27 prosent) og Marint verdiskapingsprogram (31 prosent).

For Etterundersøkelsen 2012 er det Risikolån – Innovasjonslån (67 prosent) som har høyest verdi for bedret konkurranseevne. Denne tjeneste er tett fulgt av Etablererstipend (NHD) (64 prosent) og IFU/OFU (60 prosent). Av disse var det bare IFU/OFU som også var på blant topp tre i 2011.

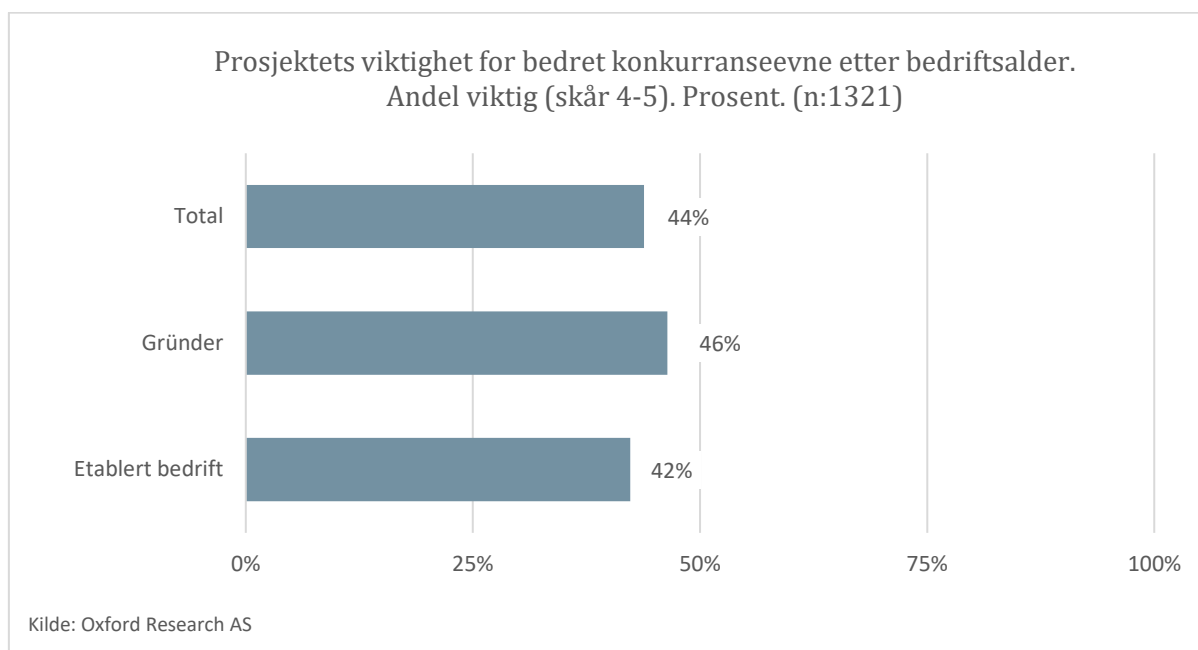
Figur 39: Prosjektets viktighet for bedret konkurranseevne, etter tjeneste. Andel viktig (skår 4-5). Prosent. (n:1318)



10.1.2 Betydningen for konkurranseevne etter bedriftsalder

Bedriftenes alder ved søknadstidspunktet har – i likhet med fjorårets undersøkelse, og året før – ingen signifikant betydning for hvor viktig prosjektet har vært for å forbedre bedriftenes konkurranseevne. Figuren under viser at gründernes prosjekter (46 prosent) har noe større betydning for konkurranseevnen enn de etablerte bedriftenes prosjekter (39 prosent), men forskjellene er som sagt ikke statistisk signifikante.

Figur 40: Prosjektets viktighet for bedret konkurranseevne etter bedriftsalder. Andel viktig (skår 4-5). Prosent. (n:1321)



Bedrifter som driver med organisatorisk innovasjon og vare-/tjenesteinnovasjon er de som rapporterer størst bidrag fra tilsagnet til bedriftens konkurranseevne (48 prosent).

10.2 BEDRET LØNNSOMHET

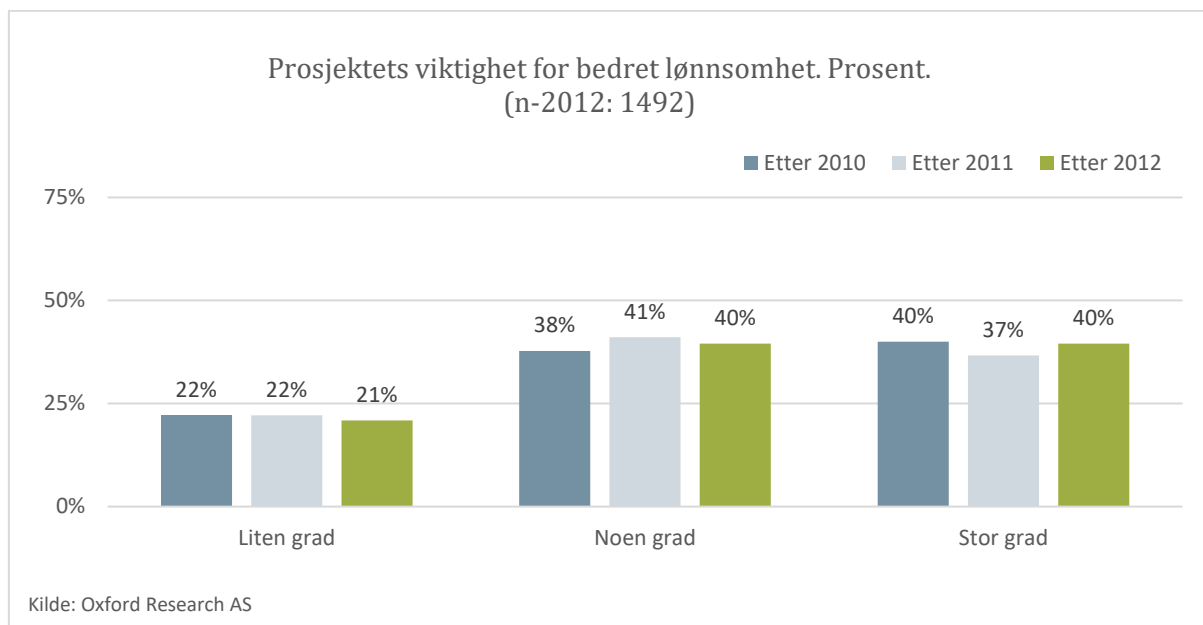
I Lov om Innovasjon Norge § 1. Selskapets formål (per 2012) står det at *"Innovasjon Norge skal fremme bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling i hele landet, og utløse ulike distrikters og regioners næringsmessige muligheter gjennom å bidra til innovasjon, internasjonalisering og profilering"*.

Helt sentralt står dermed spørsmålet om prosjektenes bidrag til virksomhetenes lønnsomhet. I etterundersøkelsen ble bedriftene spurt om hvor viktig prosjektet har vært for deres lønnsomhetsutvikling. I figuren under angis det hvor stor andel som mener prosjektet har vært henholdsvis lite viktig (skår 1-2), noe viktig (skår 3) og viktig (skår 4-5) for lønnsomhetsutviklingen.

40 prosent av bedriftene påpeker at prosjektet i stor grad har vært viktig for lønnsomhetsutviklingen i deres virksomhet, mens 40 prosent sier det har vært noe viktig og 21 prosent mener det i

liten grad har vært viktig. Igjen ser vi en positiv vridning av resultatene sammenlignet med fjoråret. Og det er nå like mange prosjekter som i noen grad og stor grad har gitt bedret lønnsomhet.

Figur 41: Prosjektets viktighet for bedret lønnsomhet. Prosent. (n-2012: 1492)



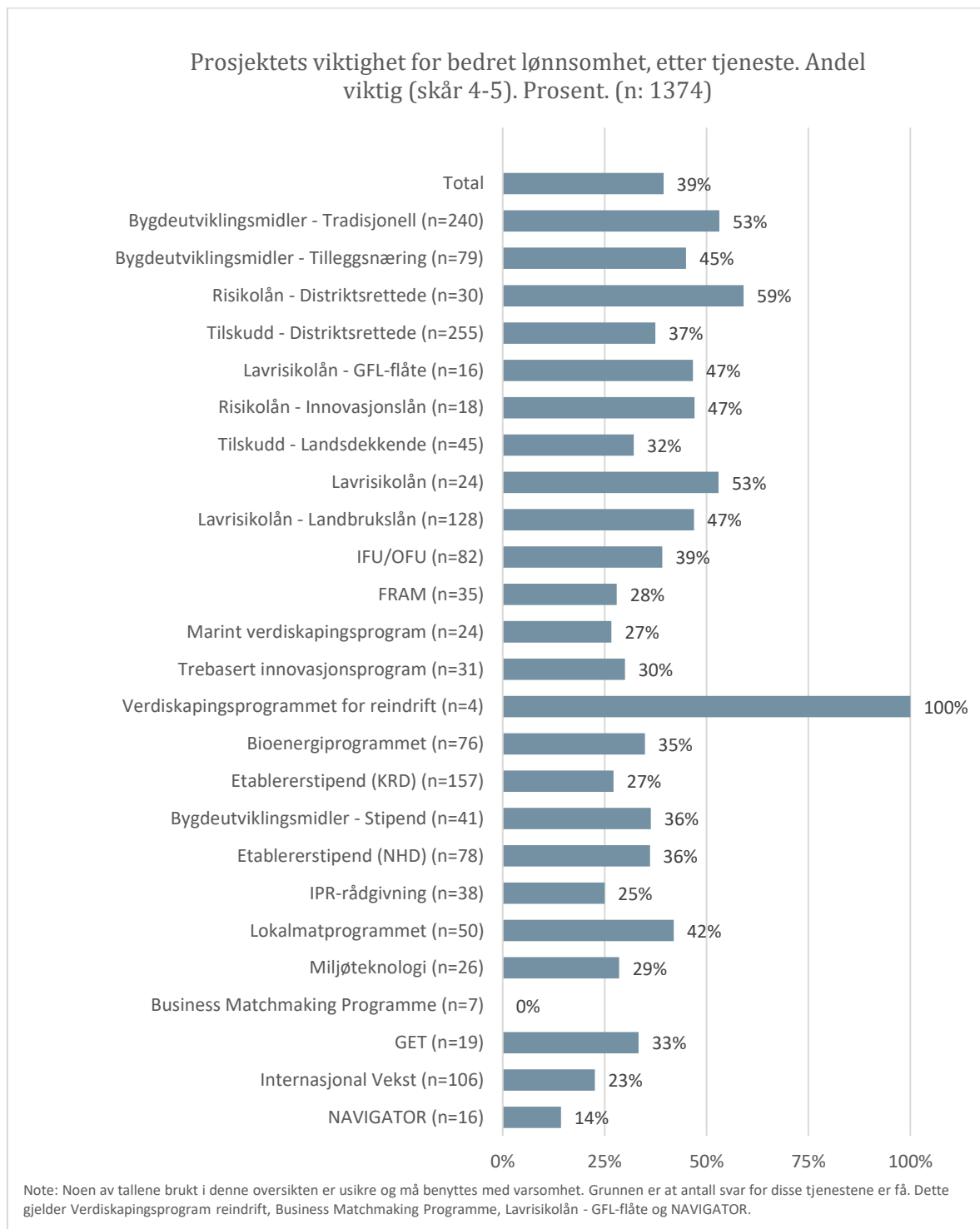
10.2.1 Betydningen for lønnsomhet etter tjeneste

I neste figur illustreres det hvor stor andel av virksomhetene innen de ulike tjenestene som mener at prosjektet har vært viktig (skår 4-5) for deres lønnsomhetsutvikling. Dersom vi ser bort fra de to programmene med veldig små populasjoner og dermed få svar, er det ikke veldig stor variasjon i prosjektenes betydning for lønnsomhet mellom de fleste tjenestene.

De tjenestene hvor betydningen for lønnsomhet er størst, er Risikolån – Distriktsrettet (59 prosent), Bygdeutviklingsmidler – Tradisjonell (53 prosent) og Lavrisikolån (53 prosent).

I den andre enden av skalaen finner vi tjenestene NAVIGATOR (16 prosent), Internasjonal vekst (23 prosent) og IPR-rådgivning (25 prosent).

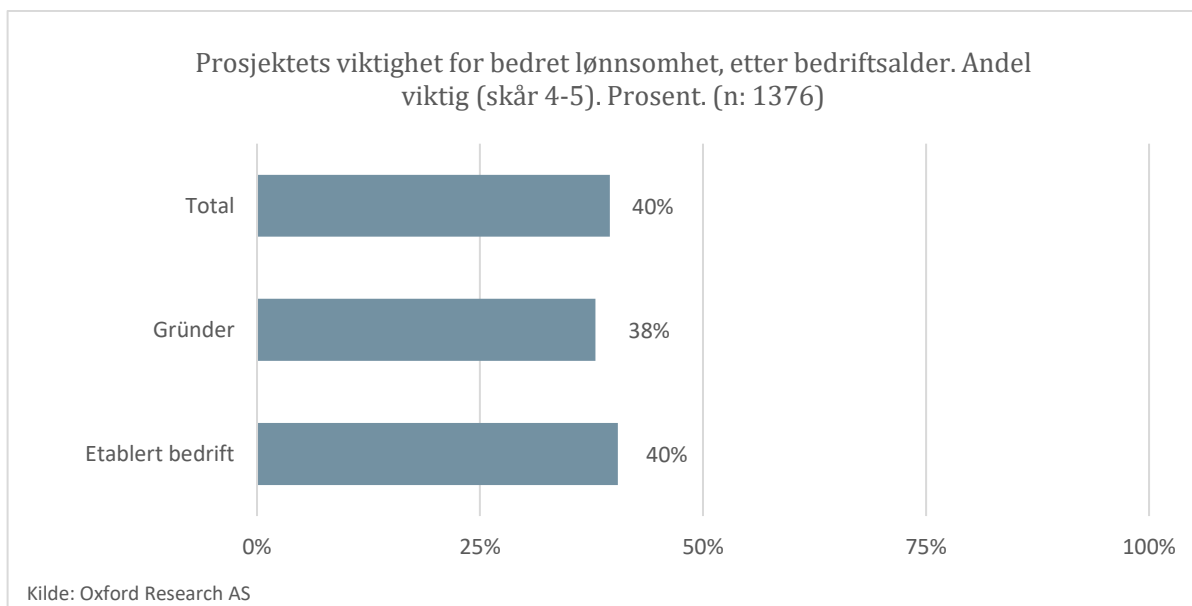
Figur 42: Prosjektets viktighet for bedret lønnsomhet, etter tjeneste. Andel viktig (skår 4-5). Prosent. (n: 1374)



10.2.2 Betydning for lønnsomhetsutvikling etter bedriftsalder

Prosjektets betydning for bedriftens lønnsomhet har, som vist over, økt med tre prosentpoeng fra Etterundersøkelsen 2011. Dersom vi sorterer bedriftene etter alder ser vi at hele denne økningen kommer fra etablerte bedrifter. Etablerte bedrifter har hatt en økning på fem prosentpoeng (til 40 prosent). Andelen gründere som svarer at prosjektet har ført til bedre lønnsomhet, har gått ned to prosentpoeng (38 prosent).

Figur 43: Prosjektets viktighet for bedret lønnsomhet, etter bedriftsalder. Andel viktig (skår 4-5). Prosent. (n: 1376)



Når vi undersøker lønnsomhet per innovasjonstype finner vi at de som driver med innovasjon på bedriftsnivå og de som driver med innovasjon på regionalt nivå er de som får størst bidrag til lønnsomhet (44 prosent). De som driver med innovasjon på internasjonalt nivå er de som får lavest bidratt til lønnsomhet (29 prosent).

Vi har også undersøkt om geografisk lokasjon har påvirkning på lønnsomheten, vi finner at forskjellene mellom de som er innenfor- og utenfor DPV er ganske små (41 prosent og 38 prosent).

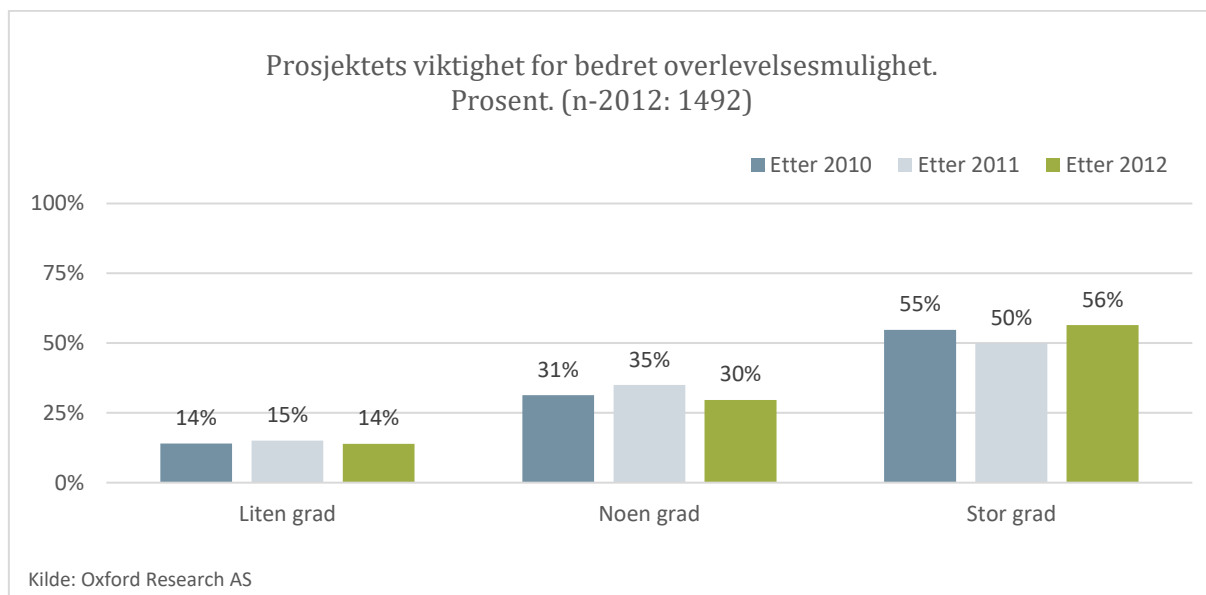
Dersom vi deler respondentene etter hovednæring, ser vi at det er primærnæringene hvor det er størst bidrag til lønnsomhet. Blant respondentene fra jordbruk, skogbruk og fiske har tilsagnene størst påvirkning på lønnsomhet (51 prosent), deretter følger industri, bergdrift og utvinning (34 prosent) og til sist tjenesteytende næringer (32 prosent). Disse resultatene kan også knyttes til kompetanseintensiteten blant de deltagende bedriftene, det er bedrifter med lav kompetanseintensitet hvor tilsagnet har størst betydning på lønnsomhet.

10.3 BEDRET OVERLEVELSESMULIGHET

Innovasjon Norges mål per 2012 sier blant annet at organisasjonen skal bidra til å skape mer robuste bedrifter. Slike robuste bedrifter overlever, derfor er prosjektenes betydning for bedriftenes overlevelse en god indikator på om Innovasjon Norge velger de rette prosjektene og når sine mål.

Av de økonomiske indikatorene er det bedret overlevelsesmulighet som flest bedrifter mener er prosjektets største bidrag. Totalt er det 56 prosent som mener at prosjektet har bidratt til bedret overlevelse. Dette er en økning på 6 prosentpoeng fra Etterundersøkelsen 2011 og nivået er nå tilbake til der vi var i 2010. Dette samsvarer med resultatene fra de andre økonomiske indikatorene.

Figur 44: Prosjektets viktighet for bedret overlevelsesmulighet. Prosent. (n-2012: 1492)



10.3.1 Betydningen for overlevelse etter tjeneste

De ulike tjenestene Innovasjon Norge tilbyr sine kunder, har ulike innretninger og målgrupper, noe som spiller inn på hvor viktige de støttede prosjektene er for overlevelsen til bedriften.

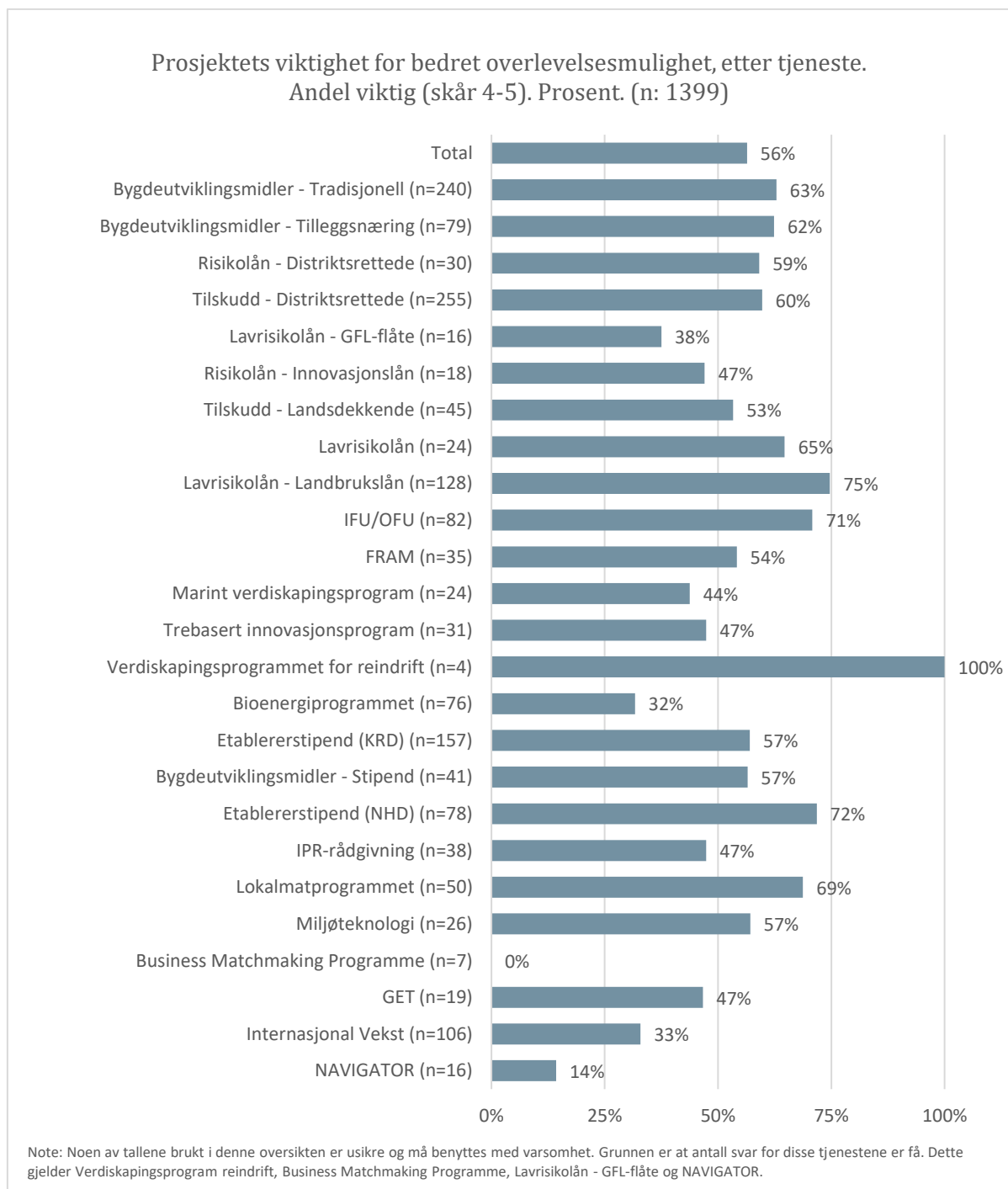
I neste figur vises det hvor stor andel av bedriftene innen de ulike tjenestene som mener at prosjektet har vært viktig (skår 4-5) for deres overlevelse. Resultatene viser som forventet at det er store forskjeller i vurderingene mellom tjenestene.

Overlevelsesindikatoren treffer mange ulike typer tjenester. Den med høyest skår er Lavrisikolån – Landbruk, hvor 75 prosent av respondentene har svart at prosjektet har stor betydning for overlevelse. For landbrukssektoren kan lån som gir mulighet til investeringer i ny teknologi være essensielt i effektiviseringen av driften i en sektor som stadig er under press. Like etter kommer Etablererstipend (NHD) (72 prosent) og IFU/OFU (71 prosent). For kunder som har fått etablererstipend kan kanskje støtten fungere som en katalysator for at idé kan bli til en bedrift, og det viser at Innovasjon Norge har et tilbud som ellers ikke dekkes av markedet. IFU/OFU er i en helt annen kategori, med innovasjonsprosjekter. For de som får knyttet seg opp som leverandør av innovasjoner til offentlig sektor, kan prosjektet bidra til en sikrere framtid.

Blant tjenestene hvor prosjektet ga lavest skår på bedret overlevelse er NAVIGATOR (14 prosent), Bioenergiprogrammet (32 prosent) og Internasjonal vekst (33 prosent). Det disse programmene har til felles, er at de gjerne er et sideprosjekt for etablerte aktører. Prosjektet er gjerne ikke innrettet for økonomiske gevinster på kort sikt.

Vi har også undersøkt om det er en sammenheng mellom prosjektets betydning for bedriftens overlevelse og størrelsen på det innvilgede tilsagnet. Resultatene viser at det ikke foreligger en klar sammenheng (ikke statistisk signifikante forskjeller). Denne gangen har vi undersøkt medianen til bevilgningen. For de som i stor grad får bedret overlevelsesmuligheter er mediantilsagnet kr. 400 000, og for de med liten grad av bidrag til overlevelse er mediantilsagnet kr. 300 000. Men disse forskjellene er som nevnt ikke statistisk signifikant.

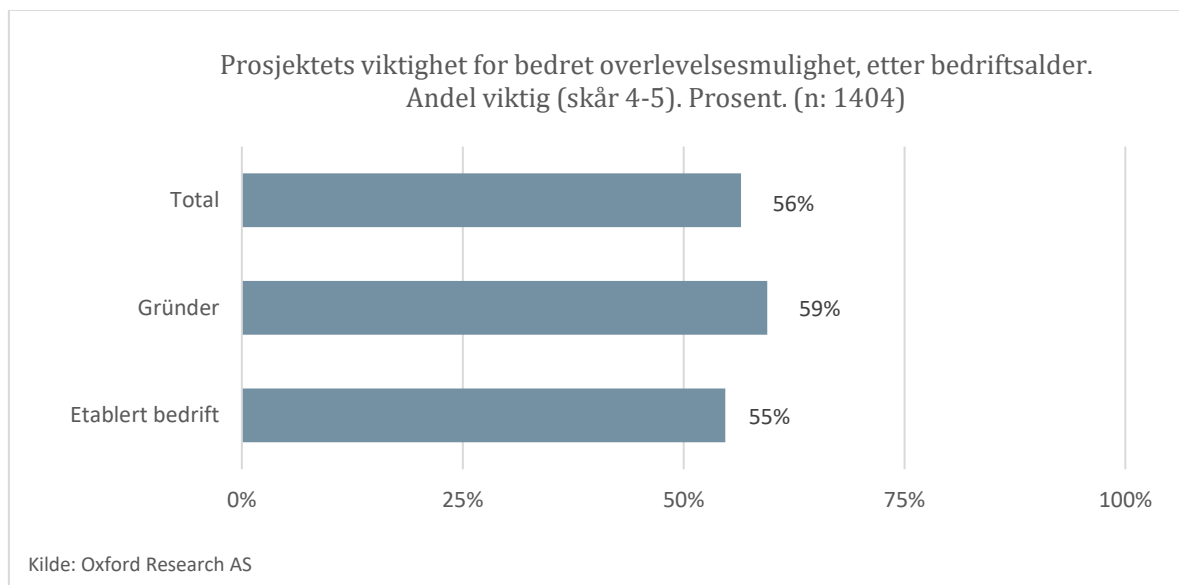
Figur 45: Prosjektets viktighet for bedret overlevelsesmulighet, etter tjeneste. Andel viktig (skår 4-5). Prosent. (n: 1399)



10.3.2 Betydning for overlevelse etter bedriftsalder

Når vi ser på prosjektenes betydning for bedriftenes overlevelse, viser våre analyser at det – som i undersøkelsen av 2010-årgangen - er signifikante forskjeller mellom gründere og etablerte bedrifter. Det er gründerbedriftene som i størst grad rapporterer at deres prosjekter har hatt stor betydning for bedret overlevelsesmulighet (59 prosent).

Figur 46: Prosjektets viktighet for bedret overlevelsesmulighet, etter bedriftsalder. Andel viktig (skår 4-5). Prosent. (n: 1404)



Dersom man ser på overlevelsesmulighet etter innovasjonstype er det de bedriftene som driver med prosessinnovasjon hvor størst andel for store bidrag til overlevelse (63 prosent), like etterfulgt av de som driver produkt-/tjenesteinnovasjon (58 prosent).

Om bedriften som mottar tilsagnet er lokalisert innenfor DPV får de noe høyere bidrag til overlevelse enn de som er utenfor (59 prosent innenfor, og 53 prosent utenfor).

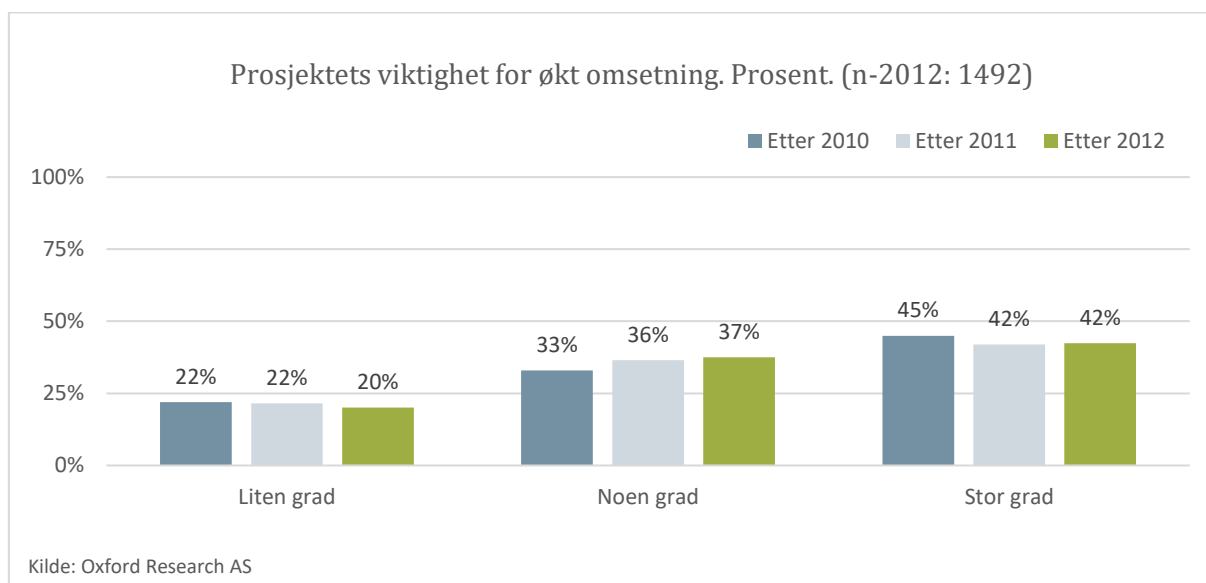
De tre største næringskategoriene som er representert i utvalget er *Industri, Informasjon og kommunikasjon* og *Faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting*. Av disse er det Informasjon og kommunikasjon (60 prosent) som har høyest skår på overlevelse, mens Faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting har lavest skår (48 prosent).

Vi har også undersøkt om kompetanseintensiteten påvirker overlevelsesmulighet. Det er de lite kompetanseintensive næringer/tjenester som får størst bidrag til overlevelse etter tilsagn fra Innovasjon Norge (60 prosent), men de mer kompetanseintensive næringer/tjenester følger like etter.

10.4 ØKT OMSETNING

Ut fra et teoretisk perspektiv kan en hevde at økt konkurranseevne påvirker markedsutviklingen og derigjennom omsetningen og lønnsomheten i bedriftene. Disse forholdene er i sin tur avgjørende for bedriftens overlevelse. For å kartlegge hvordan prosjektene som har fått støtte fra Innovasjon Norge har bidratt til bedriftenes omsetning, har bedriftene blitt spurt om: *"I hvilken grad har prosjektet ført til økt omsetning for virksomheten?"*. Neste figur viser at andelen som har svart at prosjektet i stor grad påvirker bedriftens omsetning ikke har endret seg fra 2011.

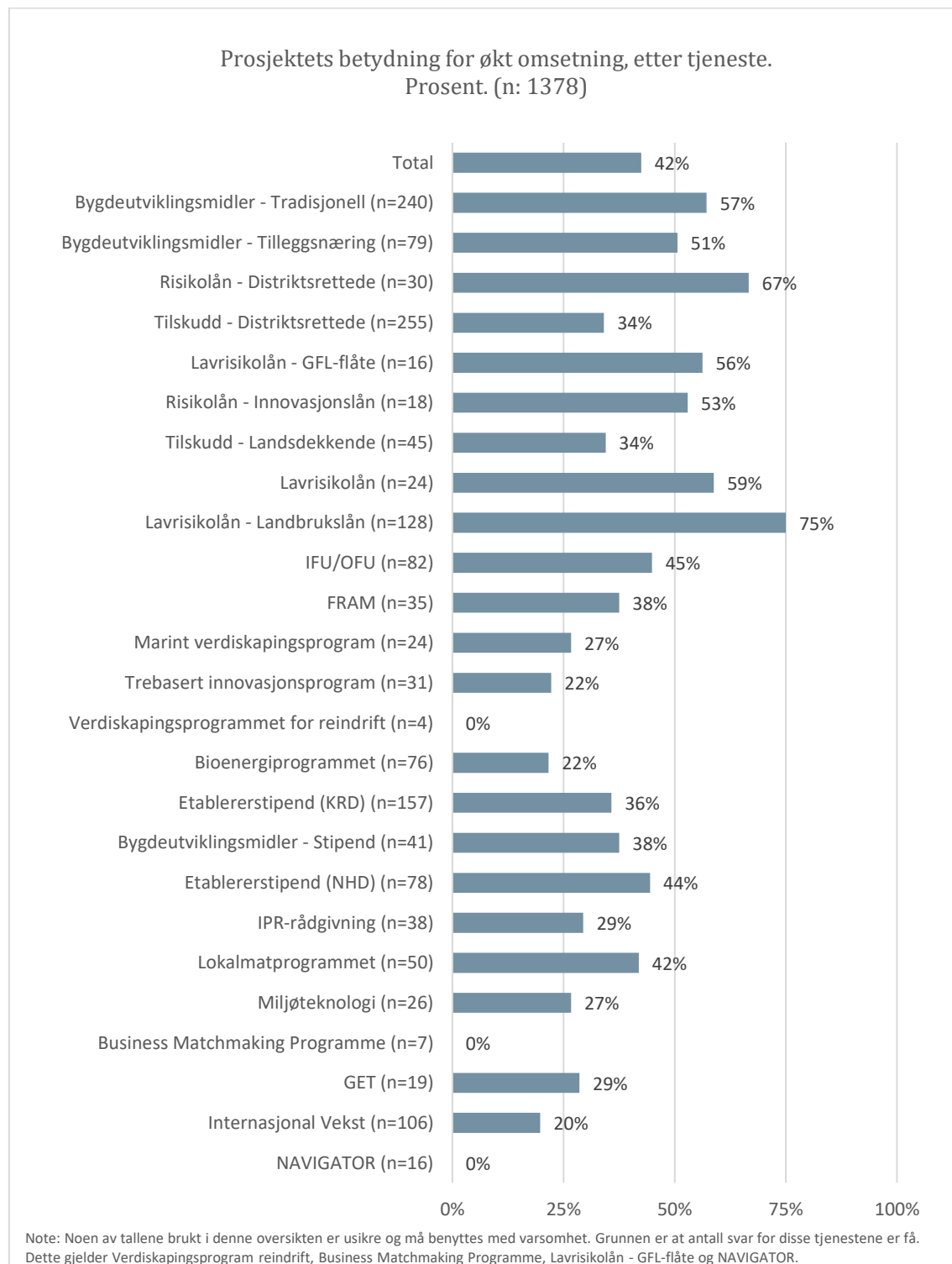
Figur 47: Prosjektets viktighet for økt omsetning. Prosent. (n-2012: 1492)



10.4.1 Omsetning etter tjeneste

I neste figur illustreres det i hvilken grad prosjektene har ført til økt omsetning blant de ulike tjenestene. Resultatene viser at det er svært store forskjeller i bidrag mellom de ulike tjenestene. Prosjektene har bidratt mest til omsetningsøkning blant de som har mottatt ulike former for lån Lavrisikolån – Landbrukslån (75 prosent), Risikolån – Distriktsrettet (67 prosent) og Lavrisikolån (59 prosent). De som har lavest bidrag til omsetning fra prosjektet er Navigator (0 prosent), Internasjonal vekst (20 prosent), Trebasert innovasjonsprogram og Bioenergiprogrammet (22 prosent). Ulighetene mellom tjenestene her kan antageligvis forklares med ulik innretning av tjenestene. Vi ser fremdeles bort fra de tjenestene med mindre enn 10 respondenter.

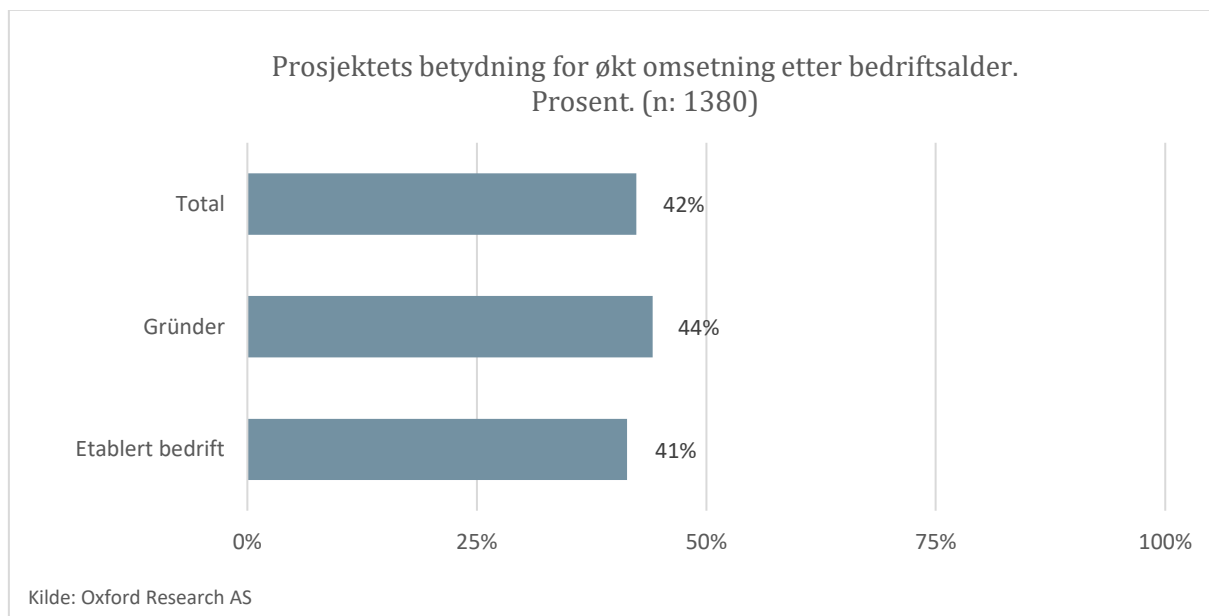
Figur 48: Prosjektets betydning for økt omsetning, etter tjeneste. Prosent. (n: 1378)



10.4.2 Omsetning etter bedriftsalder

Resultatene viser at det er ingen signifikante forskjeller mellom bedriftsalder og prosjekts betydning for økt omsetning etter bedriftsalder.

Figur 49: Prosjektets betydning for økt omsetning etter bedriftsalder. Prosent. (n: 1380)



Vi har også for omsetningsspørsmålet undersøkt en rekke andre indikatorer. Dersom vi ser på innovasjonsnivå er det de som driver med innovasjon på bedriftsnivå som får høyest utslag på omsetning (53 prosent), mens de som driver innovasjon på internasjonalt nivå har lavest utslag på omsetning (32 prosent). Som ved overlevelse er det de som driver med prosessinnovasjon som får høyest utslag (53 prosent) på omsetning.

Når vi deler kundene geografisk innenfor og utenfor DPV, ser vi at de som er innenfor har en større andel med stor grad av bidratt til omsetning (46 prosent). For de som er utenfor DPV er den andelen noe lavere (36 prosent).

Dersom vi ser på hovednæringsgruppe, er det Jordbruk, skogbruk og fiske som får høyest andel med økt omsetning (56 prosent), mens tjenesteytende næringer får lavest andel (33 prosent).

Som ved overlevelse er det også de lite kompetanseintensive næringene som har høyest bidrag til omsetning. Dette henger nok sammen med hovednæringsgruppene.

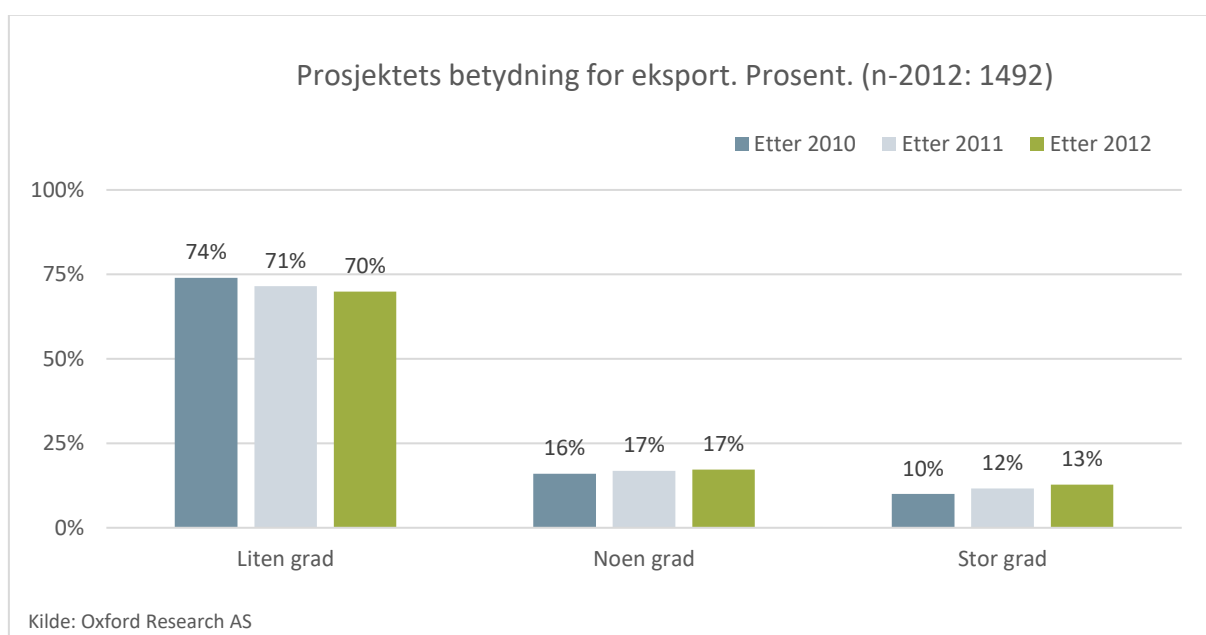
Ikke overraskende er det de bedriftene med størst tilsagn som i stor grad får utslag på omsetning.

10.5 ØKT EKSPORT

Innovasjon Norge legger stor vekt på internasjonalisering. En slik vektlegging kan komme til uttrykk på flere måter, men en interessant indikator er i hvilken grad prosjektene har bidratt til økt eksport. For å kartlegge hvordan prosjektene som har fått støtte fra Innovasjon Norge bidrar til bedriftenes eksport, har bedriftene blitt spurt om: *"I hvilken grad har prosjektet ført til økt eksport for virksomheten?"*.

Som det illustreres i neste figur, er det nå 13 prosent av prosjektene som har ført til økt eksport. Dette er en økning på 1 prosentpoeng fra Etterundersøkelsen 2011. Det innebærer at hovedtyngden av prosjektene er rettet inn mot det nasjonale markedet. Dette er ikke overraskende når en tar hensyn til hva som er formålet med de ulike tjenestene og hvilke bedrifter som får tilsagn.

Figur 50: Prosjektets betydning for eksport. Prosent. (n-2012: 1492)



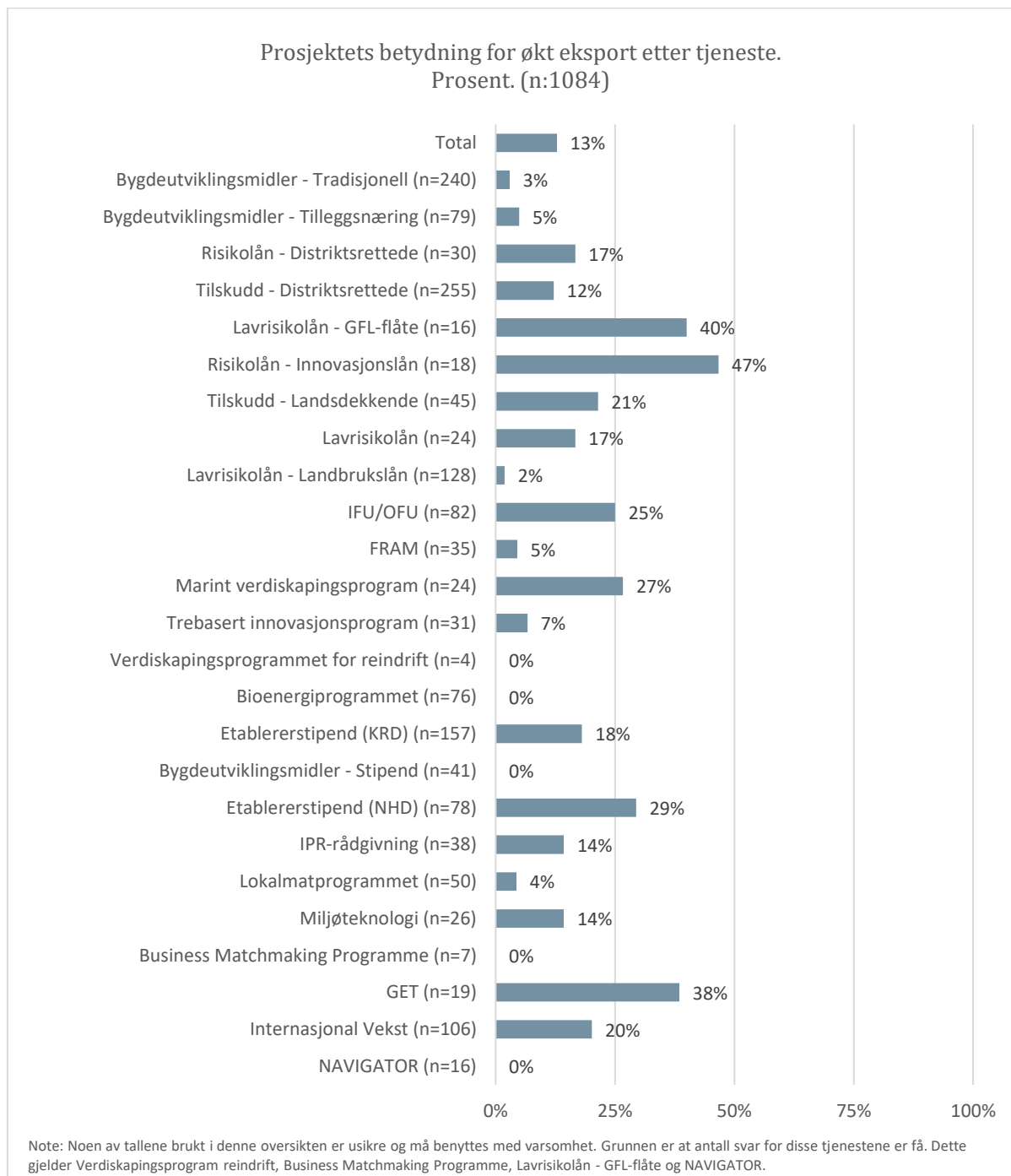
10.5.1 Eksport etter tjeneste

Gjennomgående i etterundersøkelsene er tjeneste er den bakgrunnsvariabelen som forklarer klart mest av variasjonen i de resultatene som oppnås på ulike områder, og denne variasjonen kan i stor grad knyttes til den enkelte tjenestes innretning.

Andelen som oppgir at prosjektet har bidratt til økt eksport varierer mellom 0 prosent og nesten 50 prosent. De tjenestene som i størst grad har bidratt til økt eksport er Risikolån – Innovasjonslån (47 prosent), Lavrisikolån – GFL-flåte (40 prosent) og GET (38 prosent).

I den andre enden av skalaen er de tjenestene hvor prosjektene ikke har bidratt til økt eksport. For Bioenergiprogrammet, Bygdeutvikling – Stipend og NAVIGATOR er bidraget til eksport 0 prosent. Spesielt de tjenestene som tilhører primærnæringen er ikke innrettet for økt eksport.

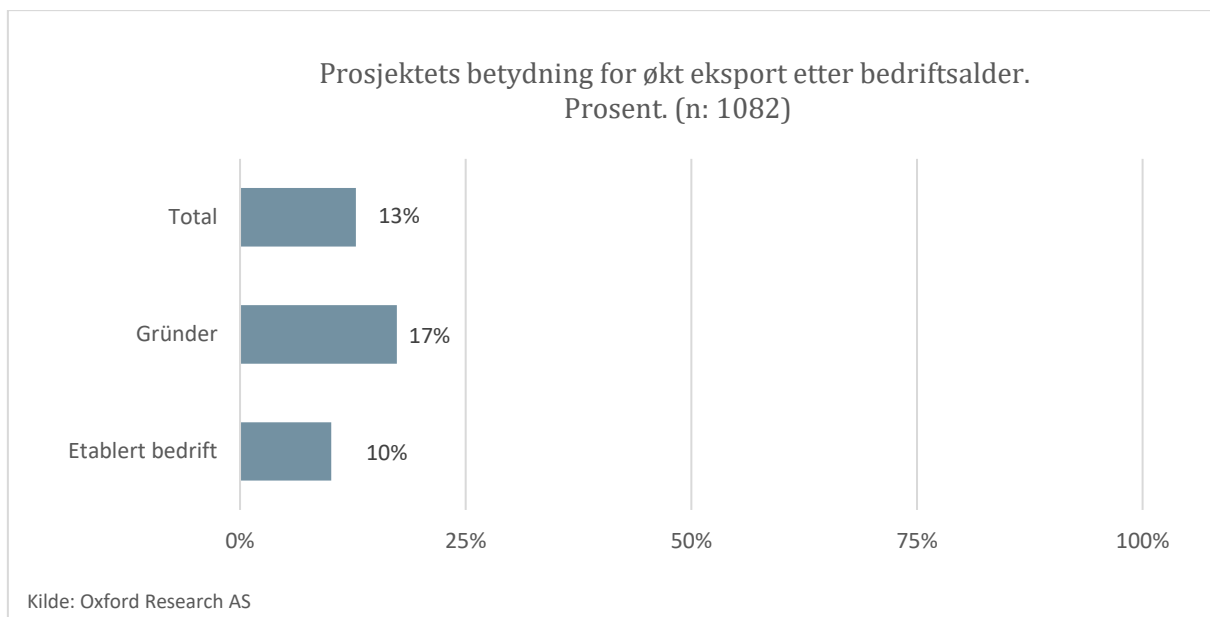
Figur 51: Prosjektets betydning for økt eksport etter tjeneste. Prosent. (n:1084)



10.5.2 Eksport etter bedriftsalder

Dersom vi undersøker prosjektenes betydning etter bedriftsalder, kan vi se at prosjektene har ført til mer eksport for gründerne (17 prosent) enn for de etablerte bedriftene (13 prosent). I 2010- og 2011-Etterundersøkelsene var det mer jevnt mellom de to gruppene.

Figur 52: Prosjektets betydning for økt eksport etter bedriftsalder. Prosent. (n: 1082)



11. Miljø- og samfunnsmessig bærekraft

- Prosjektene bidrar i langt mindre grad til miljø- og samfunnsmessig bærekraft enn til økonomisk bærekraft
- Prosjektene bidrar mest til bedre utnyttelse av biologiske ressurser og minst til flere lærlingeplasser

Bakgrunnen for å inkludere spørsmål knyttet til prosjektenes bidrag til bærekraft utover den økonomiske dimensjonen, er at alle de prosjektene/aktivitetene som Innovasjon Norge bevilger midler til, skal bidra til en bærekraftig utvikling i virksomhetene. Dette betyr at Innovasjon Norge skal arbeide for at behovene til dagens generasjon sikres uten å sette til side kommende generasjoners mulighet til å imøtekomme sine behov. Dette er et mål for alle Innovasjon Norges aktiviteter.

De ikke-økonomiske dimensjonene i bærekraftbegrepet er definert som følger:

- Miljømessig dimensjon - Ved å prioritere miljødimensjonen enda høyere og videreutvikle Innovasjon Norge som miljøfyrtårn. I det videre blir denne dimensjonen omtalt som miljøansvar eller miljømessig bærekraft.
- Sosial/samfunnsmessig dimensjon - Ved å stimulere våre kunder til å ta samfunnsansvar (engelsk: Corporate Social Responsibility (CSR)) og vektlegge dette i alle aktivitetene til Innovasjon Norge. I det følgende blir denne dimensjonen omtalt som samfunnsansvar eller samfunnsmessig bærekraft.

Forut for etterundersøkelsen i 2008, ble antallet spørsmål for å måle miljø- og samfunnsmessig bærekraft redusert fra tre til ett for hver dimensjon. Dette fordi andelene bedrifter som svarte «Vet ikke/ikke relevant» var svært høye. Dette indikerte at spørsmålene rundt disse bærekraftdimensjonene ikke var godt nok tilpasset den virkelighet bedriftene som inngår i Kundeeffektundersøkelsen befinner seg i.

For å kartlegge prosjektenes bidrag til samfunns- og miljømessige bærekraft, ble følgende spørsmål stilt i etterundersøkelsene frem til 2011:

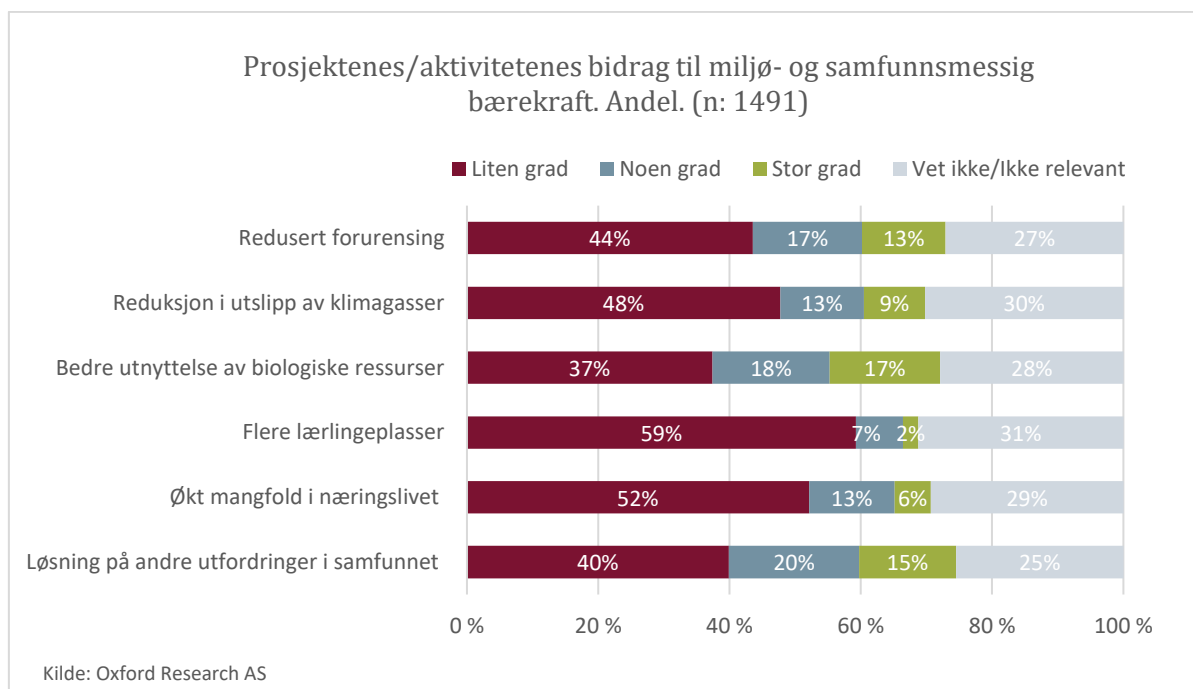
- I hvilken grad har prosjektet bidratt til at du/din bedrift har blitt mer bevisst ditt/deres samfunnsansvar?
- I hvilken grad har prosjektet bidratt til at du/din bedrift har fått økt miljøbevissthet?

Forut for årets etterundersøkelse ble det bestemt at det igjen skulle stilles mer detaljerte spørsmål for å kartlegge prosjektenes bidrag til samfunns- og miljømessige bærekraft. Dette innebærer at det ikke er mulig å sammenligne resultatene med tidligere undersøkelsers resultater for prosjektenes bidrag til samfunns- og miljømessige bærekraft. Spørsmålene knyttet til de to dimensjonene er i hvilken grad prosjektet har bidratt til:

- Redusert forurensing?
- Reduksjon i utslipp av klimagasser?
- Bedre utnyttelse av biologiske ressurser?
- Flere lærlingeplasser?
- Økt mangfold i næringslivet (kjønn, alder, nasjonalitet, minoritetsgrupper m.fl.)?
- Løsning på andre utfordringer i samfunnet (f.eks. helse, matsikkerhet, tryggere samfunn)?

De tre første spørsmålene skal måle den miljømessige bærekraften, mens de tre siste skal måle samfunnsmessig bærekraft. De overordnede resultatene er fremstilt i figuren under.

Figur 53: Prosjektenes/aktivitetenes bidrag til samfunns- og miljømessig bærekraft. Andel. (n: 1491)



Som det fremkommer av figuren under, varierer andelen som svarer «vet ikke/ikke relevant», mellom 25 og 31 prosent. Dette er enda høyere andeler enn de som ble rapportert for de siste års etterundersøkelser.

Resultatene viser videre at den miljømessige dimensjonen vektlegges noe sterkere enn den samfunnsmessige dimensjonen. Prosjektene bidrar i høyest grad til bedre utnyttelse av biologiske ressurser (17 prosent), mens de i kun 2 prosent av tilfellene bidrar til flere lærlingeplasser. Begge disse dimensjonene ligger imidlertid langt etter prosjektenes betydning for bedriftenes økonomiske bærekraft, som ble presentert i forrige kapittel.

I det følgende vil disse dimensjonene i bærekraftbegrepet bli analysert ut fra bakgrunnsvariablene tjeneste og bedriftsalder.

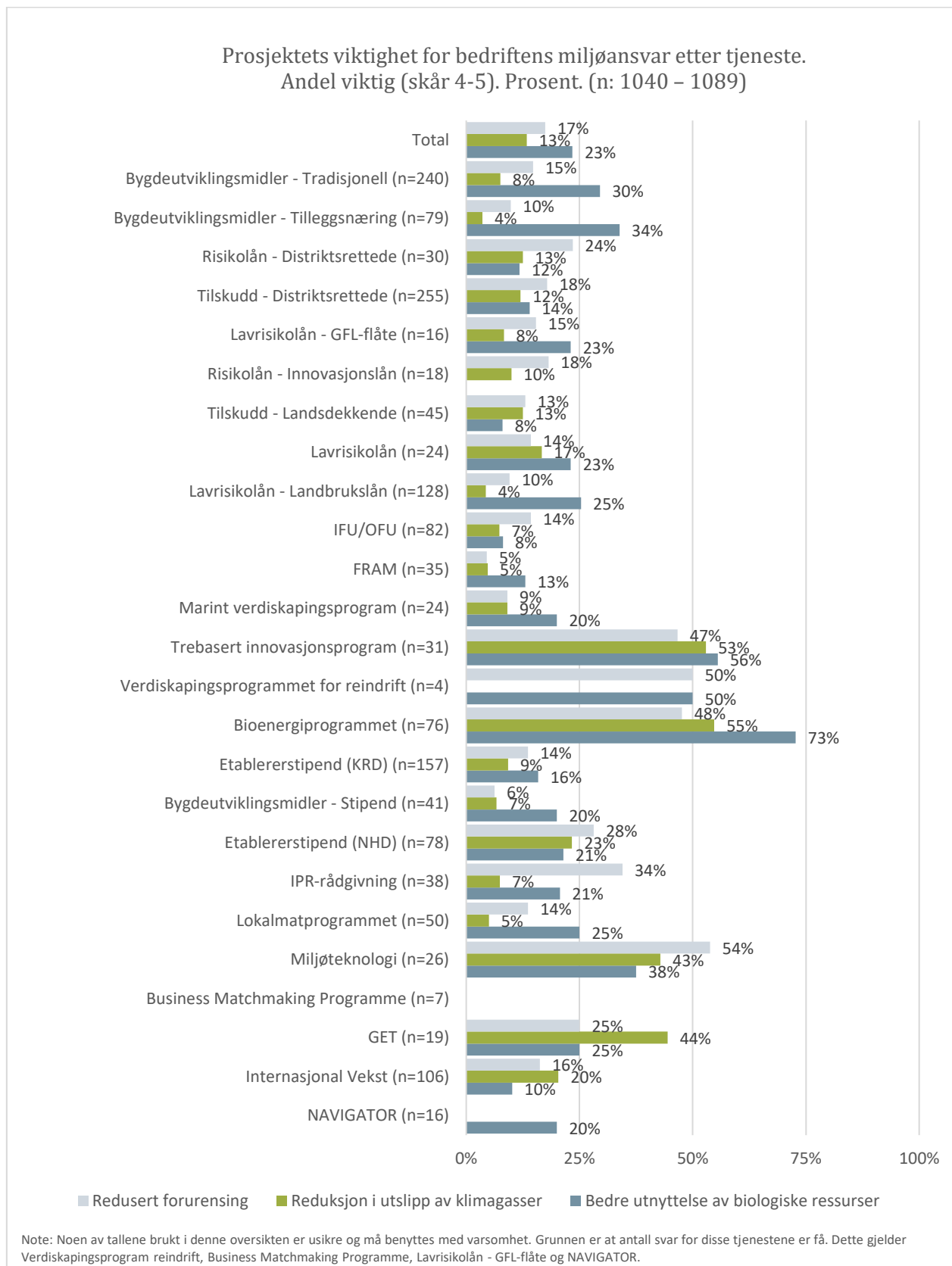
11.1 MILJØMESSIG BÆREKRAFT ETTER TJENESTE

Når vi ser på prosjektenes bidrag til **reduisert forurensing**, finner vi – ikke uventet og i tråd med tidligere undersøkelser – at virksomheter som har deltatt i Miljøteknologi-ordningen (54 prosent), på Bioenergiprogrammet (48 prosent) og på Trebasert innovasjonsprogram (47 prosent) i størst grad rapporterer at deres prosjekter har slike positive bidrag. Dette stemmer godt overens med disse tjenestenes intensjoner. I den andre enden av skalaen finner vi tjenestene Bygdeutviklingsmidler - Stipend (6 prosent) og FRAM (5 prosent) med de laveste bidragene.

En annen miljømessig dimensjon som måles, er prosjektenes bidrag til **reduksjon i utslipp av klimagasser**. Her finner vi at det er de samme tjenestene som bidrar til redusert forurensing som har slike bidrag. Tjenestene som skårer høyest er Bioenergiprogrammet (55 prosent), Trebasert innovasjonsprogram (53 prosent), GET (44 prosent) og Miljøteknologi (43 prosent). Det mest overraskende med dette funnet er at GET skårer såpass høyt og kan muligens forklares med at bedriftene som deltok på programmet i 2012 hadde en spesielt grønn profil. Tjenestene som i minst grad bidrar til reduksjon i utslipp av klimagasser er Lokalmatprogrammet (5 prosent), FRAM (5 prosent), Lavrisikolån - Landbrukslån (4 prosent) og Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring (4 prosent).

Den tredje og siste dimensjonen som inngår i den miljømessige bærekraften er **bedre utnyttelse av biologiske ressurser**. Høyest bidrag til denne finner vi for virksomheter som har deltatt i Bioenergiprogrammet (73 prosent), Trebasert innovasjonsprogram (56 prosent), og Miljøteknologi (38 prosent), det vil si de samme tjenestene som også bidrar mest til to øvrige miljømessige dimensjonene. De laveste bidragene finner vi for virksomheter som har mottatt IFU/OFU (8 prosent) og Tilskudd - Landsdekkende (8 prosent).

Tabell 19: Prosjektets viktighet for bedriftens miljøansvar etter tjeneste. Andel viktig (skår 4-5). Prosent. (n: 1040 – 1089)



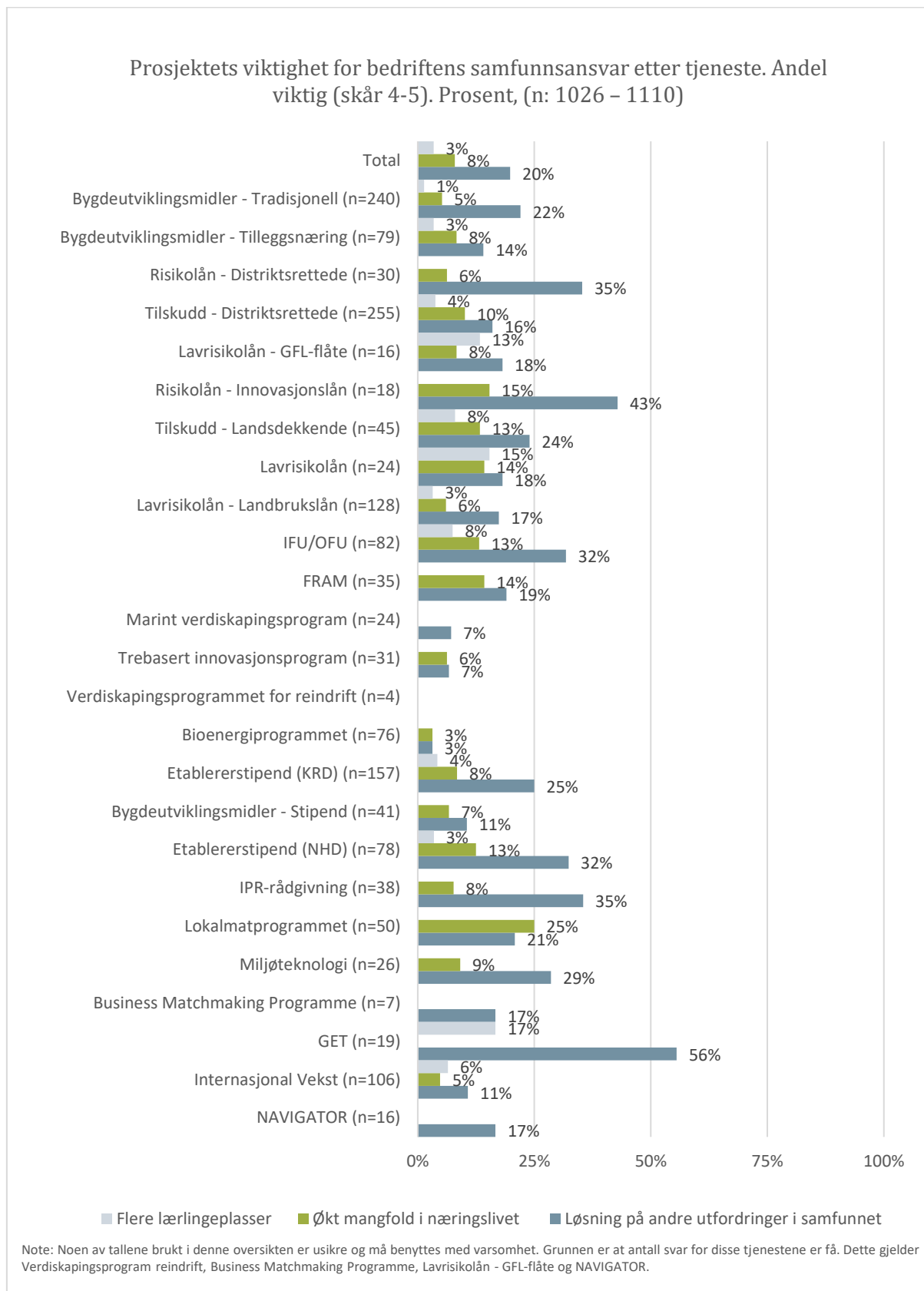
11.2 SAMFUNNSMESSIG BÆREKRAFT ETTER TJENESTE

Når det gjelder prosjektenes bidrag til **samfunnsmessig bærekraft**, viser figuren under at for 13 av de 25 tjenestene, har ikke prosjektene bidratt i høy grad til **flere lærlingeplasser** i det hele tatt. For de tjenestene der bedriftene har rapportert at prosjektet har bidratt i høy grad, finner vi de høyeste bidragene for bedrifter som har deltatt i GET (17 prosent), mottatt Lavrisikolån (15 prosent) og mottatt Lavrisikolån - GFL-flåte (13 prosent).

Når det gjelder **økt mangfold i næringslivet**, er det flere bedrifter og flere tjenester som i stor grad bidrar til dette. De høyeste bidragene finner vi for Lokalmatprogrammet (25 prosent), Risikolån - Innovasjonslån (15 prosent), Lavrisikolån og FRAM (begge 14 prosent). For tjenestene Marint verdiskapingsprogram, GET og NAVIGATOR finner vi ingen bidrag i høy grad.

Den siste dimensjonen som måles i samfunnsmessig bærekraft er **løsning på andre utfordringer i samfunnet** (f.eks. helse, matsikkerhet, tryggere samfunn). Her finner vi at samtlige tjenester mer eller mindre bidrar til dette i stor grad. Tjenestene som skårer høyest her er GET (55 prosent), Risikolån - Innovasjonslån (43 prosent), IPR-rådgivning og Risikolån - Distriktsrettede (begge 35 prosent). I andre enden av skalaen, med lavere bidrag til løsning på andre samfunnsutfordringer finner vi Marint verdiskapingsprogram, Trebasert innovasjonsprogram (begge 7 prosent) og Bioenergiprogrammet (3 prosent).

Figur 54: Prosjektets viktighet for bedriftens samfunnsansvar etter tjeneste. Andel viktig (skår 4-5). Prosent, (n: 1026 – 1110)

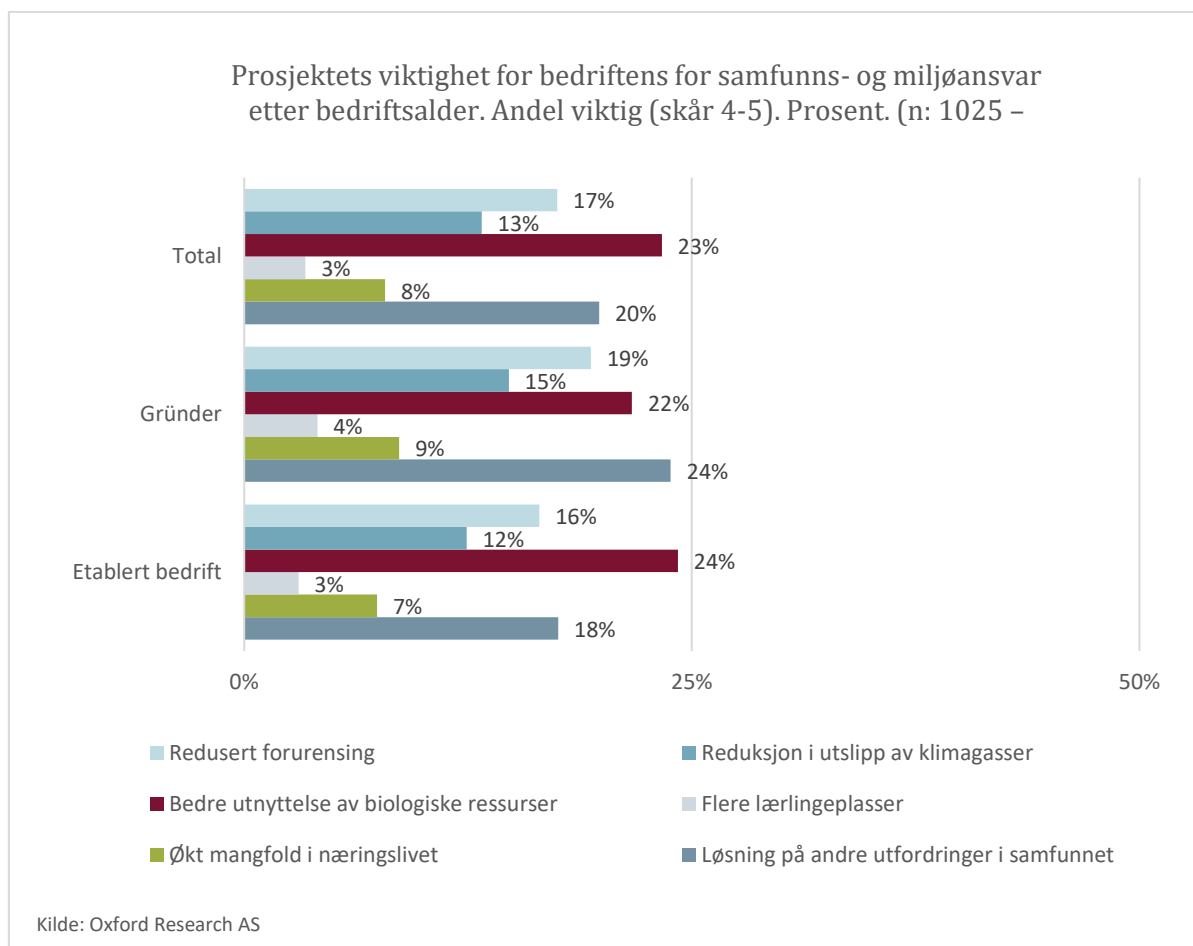


11.3 MILJØ- OG SAMFUNNSMESSIG BÆREKRAFT ETTER BEDRIFTSALDER

Vi har i dette kapittelet sett at det er store forskjeller mellom de ulike tjenestene når det gjelder bidrag til de ulike dimensjonene i miljø- og samfunnsmessig bærekraft. Spørsmålet vi nå skal se nærmere på, er hvorvidt det også er forskjeller mellom prosjektene gjennomført av gründere og etablerte bedrifter.

Figuren under viser at det er små og ikke signifikante forskjeller mellom gründernes og de etablerte bedriftenes prosjekter med hensyn til deres bidrag til både samfunns- og miljømessig bærekraft. Den eneste forskjellen vi finner er prosjektenes bidrag til **løsning på andre utfordringer i samfunnet** (f.eks. helse, matsikkerhet, tryggere samfunn), her skårer de etablerte bedriftenes prosjekter høyere enn gründerbedriftenes.

Figur 55: Prosjektets viktighet for bedriftens for samfunns- og miljøansvar etter bedriftsalder. Andel viktig (skår 4-5). Prosent. (n: 1025 – 1110)



12. Sysselsettingseffekter av prosjektene

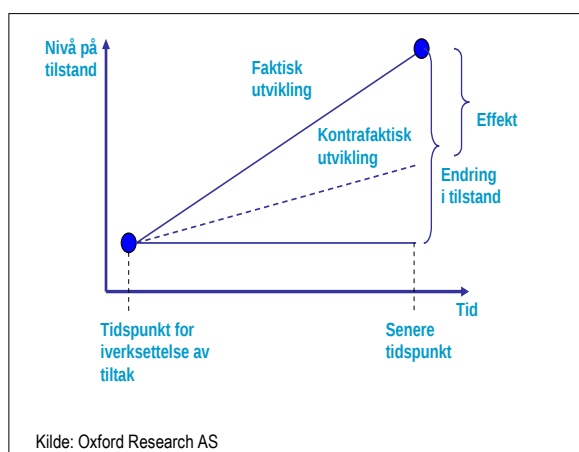
Innovasjon Norge skal bidra til å utvikle og skape robuste og lønnsomme bedrifter. Bidragene som de støttede prosjektene har til innovasjon, kompetanse- og samarbeid er kun et virkemiddel for å oppnå dette, jfr. vår modell. Videre i dette kapitlet vil vi se på prosjektenes betydning for bedriftens sysselsettingsutvikling. Hvor mange arbeidsplasser har blitt skapt og sikret som følge av Innovasjon Norges bistand, og hvor mye koster arbeidsplassene?

I dette kapitlet fokuserer vi på hvilke sysselsettingseffekter støtten fra Innovasjon Norge har ført til. Utgangspunktet for enhver vurdering av resultat og effekt er en endring av en tilstand. Spørsmålet blir dermed ”i hvilken grad skyldes endringen innsatsen?”. Svært ofte stilles ikke dette spørsmålet i evalueringer, og hele endringen tilskrives da innsatsen. En kjenner de faktiske sysselsettingseffektene i bedriftene, men ikke hvor mye av den som skyldes de prosjektene som Innovasjon Norge har vært med på å finansiere eller hva som ville skjedd hvis virksomhetene ikke hadde fått tilsagn fra Innovasjon Norge. Det er avgjørende å kunne si noe om dette for å kunne belyse hva som er effekten av tilsagnene. I prinsippet kan effekten av Innovasjon Norges tilsagn både være større eller mindre enn den observerte endringen i tilstand. Det mest sannsynlige er imidlertid at den vil være mindre.

Det finnes flere metodiske alternativer som kan brukes for å estimere effekter av et tiltak. En kunne tilnærmet seg dette gjennom å benytte kontrollgrupper, hvor forskjellen mellom dem utelukkende var knyttet til tilstedeværelsen av innsatsen. Slike analyser gjennomføres av SSB i et arbeid som er relatert til Innovasjon Norges MRS-system. SSBs estimater dekker imidlertid ikke alle tjenester, de omfatter kun virksomheter med tilgjengelig foretaks- og regnskapsinformasjon.

For å være i stand til å dekke hele tjenestespekteret til Innovasjon Norge, har vi i den foreliggende etterundersøkelsen benyttet en tilnærming som kombinerer prosjektresultater og addisjonalitet. Begrepet addisjonalitet bygger på oppfatningen av hvor mye av innsats, resultater og effekter som er tilført som følge av særskilte handlinger. Begrepet baserer seg på et spørsmål om hva som ville skjedd ”dersom ikke...” Derav den kontrafaktiske dimensjonen. Dermed kan man estimere en endring i tilstand i tilfeller hvor innsatsen ikke hadde blitt realisert. Differansen mellom den faktiske utviklingen og den estimerte kontrafaktiske utviklingen vil da være effekten av tiltaket. Figuren under illustrerer disse forholdene.

Figur 56: Teoretisk tilnærming til effektmåling.



Den kontrafaktiske utviklingen er imidlertid vanskelig å måle, nettopp fordi det representerer en utvikling som faktisk ikke har skjedd. Vi vil derfor understreke at det alltid vil være stor usikkerhet knyttet til slike tallberegninger. Treffsikkerheten i anslagene vil blant annet avhenge av utvalgsusikkerhet og presisjonsproblemer knyttet til de subjektivt graderte svaralternativene som brukes for å beregne sysselsettingseffektene. Her kan blant annet strategisk svargivning være en utfordring. Det kan tenkes at bedriftene vil kunne ha incentiver til å overvurdere betydningen av støtten. Sannsynligheten for at tilbudet vil bli opprettholdt i framtiden øker da, noe som gjør at de også vil kunne søke om støtte i framtiden.

Videre i dette kapitlet beregnes først sysselsettingseffektene i de virksomhetene som er med i denne etterundersøkelsen. Disse tallene brukes så til å beregne sysselsettingseffektene for alle bedriftene, det vil si hele populasjonen, som fikk tilsagn fra Innovasjon Norge i 2012. Til slutt anvendes sysselsettingseffektene for hele populasjonen til å estimere støtteelementet eller INs kostnad per arbeidsplass.

12.1 SYSSELSETTINGSEFFEKTER FOR BEDRIFTER SOM ER MED I ETTERUNDERSØKELSEN

Syssselsettingen kan i prinsippet ha økt, holdt seg konstant eller blitt redusert i de virksomhetene som fikk tilsagn fra Innovasjon Norge i 2012. I det videre ser vi nærmere på netto sysselsettingsøkningen i bedriftene. For å ta hensyn til at resultatene kan bli påvirket av noen få, store ”outliere”, har vi valgt å ekskludere den ene prosenten av bedriftene som har hatt den største sysselsettingsreduksjonen og sysselsettingsøkningen i perioden. Dette er ofte bedrifter som har gjennomgått organisatoriske endringer i form av oppkjøp eller salg av hele eller deler av virksomheten.

12.1.1 Netto sysselsettingsøkning

Blant de virksomhetene som inngår i etterundersøkelsen, har det vært en brutto sysselsettingsøkning på 3321 arbeidsplasser. Det har imidlertid også vært en sysselsettingsnedgang i noen bedrifter (totalt på -743). Dette innebærer at det har vært en samlet netto sysselsettingsøkning på 2578 arbeidsplasser i perioden. Dette tilsvarer en økning på 15 prosent fra 31.12 2012 til 31.12 2015. Dette er 7 prosentpoeng høyere enn for 2011-årgangen. Av sysselsettingsøkningen er 1400 arbeidsplasser kommet innenfor det distriktspolitiske virkeområdet og 1178 utenfor.

Resultatene på overordnet nivå avdekker ikke hvorvidt det er variasjoner mellom støttemottakerne ut fra tjeneste når det gjelder netto sysselsettingsøkning samlet og per prosjekt. Vi har imidlertid sett nærmere på dette i tabellen under. Det er relativt stor variasjon mellom de ulike tjeneste- og programmene både når det gjelder netto sysselsettingsøkning totalt og per prosjekt. Netto sysselsettingsøkning er størst blant de som har fått Tilskudd – Distriktsrettede, Bygdeutviklingsmidler – Tradisjonell, Internasjonal Vekst og IFU/OFU, mens den er minst blant de som har mottatt Verdiskapingsprogrammet for reindrift og Business Matchmaking Programme.

Dersom en ser på tallene per prosjekt er bildet annerledes. Netto sysselsettingsøkning per prosjekt er høyest for Risikolån – Innovasjonslån, Risikolån – Distriktsrettede, Trebasert innovasjonsprogram og Marint verdiskapingsprogram. De spesifikke tallene for de ulike tjenestene framgår av neste tabell.

Tabell 20: Netto sysselsettingsøkning, -12 og -11 fordelt etter tjeneste.

Tjeneste	Netto sysselsettingsøkning			
	Pr prosj. - 12	Pr prosj. - 11	Sum -12	Sum -11
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell (n=240)	1,2	0,6	284	106
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring (n=79)	1,4	0,9	112	60
Risikolån - Distriktsrettede (n=30)	3,2	0,3	95	8
Tilskudd - Distriktsrettede (n=255)	1,8	1,0	448	140
Lavrisikolån - GFL-flåte (n=16)	1,5	-0,5	24	-7
Risikolån - Innovasjonslån (n=18)	3,9	1,0	67	33
Tilskudd - Landsdekkende (n=45)	2,6	-0,1	107	-5
Lavrisikolån (n=24)	0,7	1,5	15	34
Lavrisikolån - Landbrukslån (n=128)	1,4	0,5	181	38
IFU/OFU (n=82)	2,6	3,1	211	197
FRAM (n=35)	0,9	0,8	30	35
Marint verdiskapingsprogram (n=24)	2,8	3,8	55	69
Maritim utvikling (n=8)		2,0		18
Trebasert innovasjonsprogram (n=31)	3,0	1,7	89	28
Verdiskapingsprogrammet for reindrift (n=4)	-0,8	1,0	-3	4
Bioenergiprogrammet (n=76)	1,0	0,9	72	62
Etablererstipend (KRD) (n=157)	1,2	0,4	186	54
Bygdeutviklingsmidler - Stipend (n=41)	1,0	0,2	36	5
Internasjonal markedsrådgivning (n=93)		3,0		259
Risikolån landbruk (n=9)		0,9		8
Etablererstipend (NHD) (n=29)	2,3	1,3	176	37
Skog- og klimaprogrammet (n=20)		0,8		15
Delegasjoner (n=3)		6,0		24
IPR-rådgivning (n=38)	0,9	1,6	28	8
Design rådgivning (n=10)		1,8		20
Entreprenørskap (n=16)		2,7		48
Lokalmatprogrammet (n=50)	0,5	1,7	27	44
Miljøteknologi (n=26)	2,3	8,5	59	154
Business Matchmaking Programme (n=7)	-0,7		-5	
GET (n=19)	2,3		45	
Internasjonal Vekst (n=106)	2,1		212	
NAVIGATOR (n=16)	2,1		31	
Total	1,6	1,3	2578	1494

Kilde: Oxford Research

12.1.2 Skaping av arbeidsplasser

De skapte arbeidsplassene vi nettopp har sett på, kan ha kommet som et resultat av Innovasjon Norges medvirkning. Imidlertid kan det også være slik at de helt eller delvis ville kommet uavhengig av Innovasjon Norges bidrag. For å kunne anslå Innovasjon Norges betydning for antall skapte arbeidsplasser, er det nødvendig å ha en beregningsmodell. Vi har valgt å benytte oss av samme beregningsmetode som ble anvendt for de tre foregående etterundersøkelsene. Denne er noe annerledes enn fra 2008-årgangen og tidligere. Hovedforskjellen er at det fra og med 2009-årgangen anvendes 5-delt måleskala. Det gjør at tallene fra disse ikke blir direkte sammenlignbare med de tidligere årskullene.

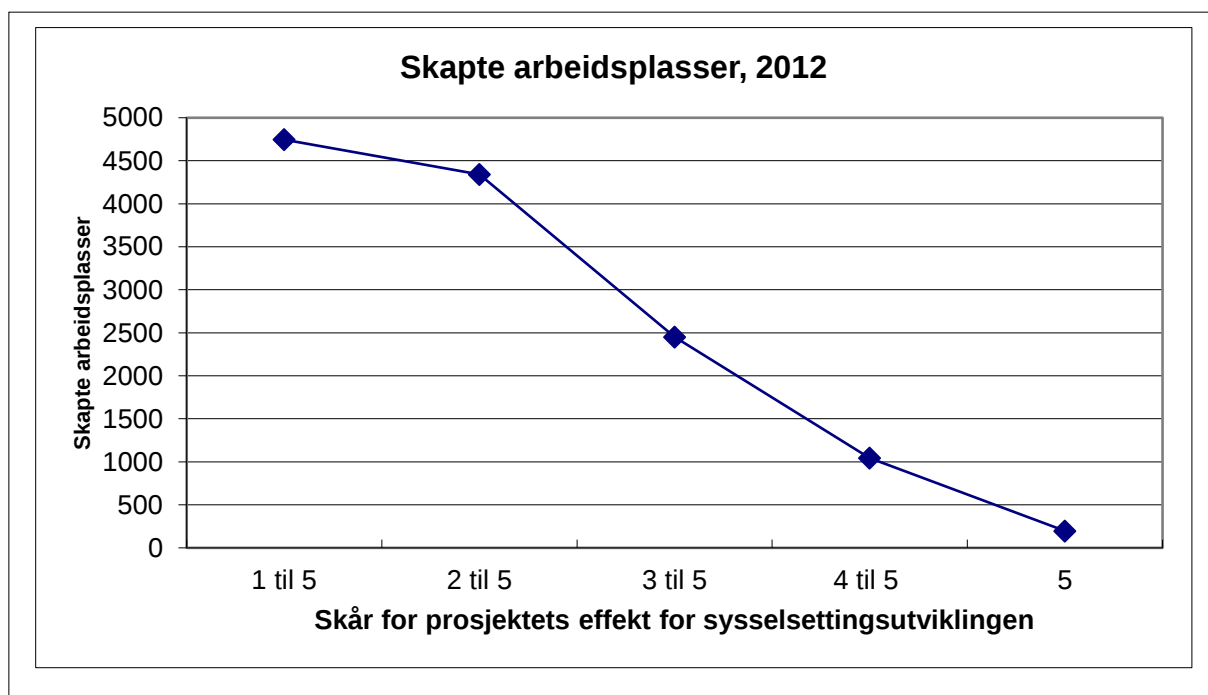
Den benyttede beregningsmetoden tar utgangspunkt i et sett av forutsetninger. Disse er knyttet til virksomhetenes oppfatninger av prosjektets betydning for sysselsettingsutviklingen og Innovasjon Norges betydning for realiseringen av prosjektet (addisjonalitet). Modellen baserer seg på tre steg:

- For at prosjektet skal kunne sies å ha betydning for sysselsettingsutviklingen, må virksomhetene oppgi en skår på 4 til 5 på spørsmålet om prosjektet har hatt effekt på sysselsettingsutviklingen.
- Prosjektet må ha middels eller høy addisjonalitet i førundersøkelsen for 2012-årgangen. Det vil si at Innovasjon Norge må ha betydning for realiseringen av prosjektet.
- Sysselsettingsveksten i perioden 31/12 2012 til 31/12 2015 er utgangspunktet for beregningen.

Beregningen av antall skapte arbeidsplasser er følsomme for hvilke forutsetninger som legges til grunn. I neste figur illustreres endringene i anslagene ut fra hvilke betydning prosjektet har hatt for sysselsettingsutviklingen. Stadig ligger forutsetningene om middels eller høy addisjonalitet til grunn. Det samme gjør kravet til positiv sysselsettingsutvikling.

Figuren under viser at Innovasjon Norge har bidratt til realisering av 1042 arbeidsplasser (skår 4-5 på betydning for sysselsettingsvekst). På grunn av at det er flere svar i denne etterundersøkelsen enn for 2011-årgangen, er det ikke mulig å gjøre en direkte sammenligning av utviklingen her. Vi kommer nærmere tilbake til bidraget per prosjekt senere.

Figur 57: Sammenhengen mellom prosjektets betydning for sysselsettingsutviklingen og skapte arbeidsplasser. Prosjekter med middels og høy addisjonalitet i førundersøkelsen.



Innovasjon Norge skal bidra til næringsutvikling i hele landet. De bedriftene som er med i etterundersøkelsen har skapt 357 arbeidsplasser innenfor det distriktspolitiske virkeområdet og 686 utenfor. Det innebærer at 34 prosent av de skapte arbeidsplassene har kommet innenfor det distriktspolitiske virkeområdet. Det er en andel som er 7 prosentpoeng lavere enn for 2010- og 2011-årgangen.

12.1.3 Sikring av arbeidsplasser

Som tidligere nevnt, kan sysselsettingen ikke bare øke, men også være stabil eller synke. I tillegg til å bidra til sysselsettingsvekst, er det også slik at de Innovasjon Norge finansierte prosjektene kan bidra til at eksisterende arbeidsplasser sikres. Prosjektene kan forhindre at det blir nødvendig å redusere arbeidsstokken eller de kan begrense reduksjonen av den. Eventuelt kan de også motvirke at virksomheten blir nedlagt eller går konkurs.

Også i forhold til beregning av sikring av arbeidsplasser har vi valgt å benytte oss av den samme beregningsmetoden som ble anvendt for de tre forrige årgangene. På grunn av at det gjennomgående ble innført en 5-delt måleskala fra 2009-årgangen samt gjort endringer i måten spørsmålet om betydning for overlevelse er stilt på, er tallene fra og med 2009-årgangen ikke direkte sammenlignbare med de tidligere årskullene.

Omfanget av sikring av arbeidsplasser beregnes gjennom å ta utgangspunkt i hvordan bedriftene vurderer prosjektets viktighet for overlevelse samt deres vurdering av hvilken betydning Innovasjon Norge har hatt for realiseringen av prosjektene (addisjonalitet). Også for denne beregningen ligger det tre forutsetninger til grunn:

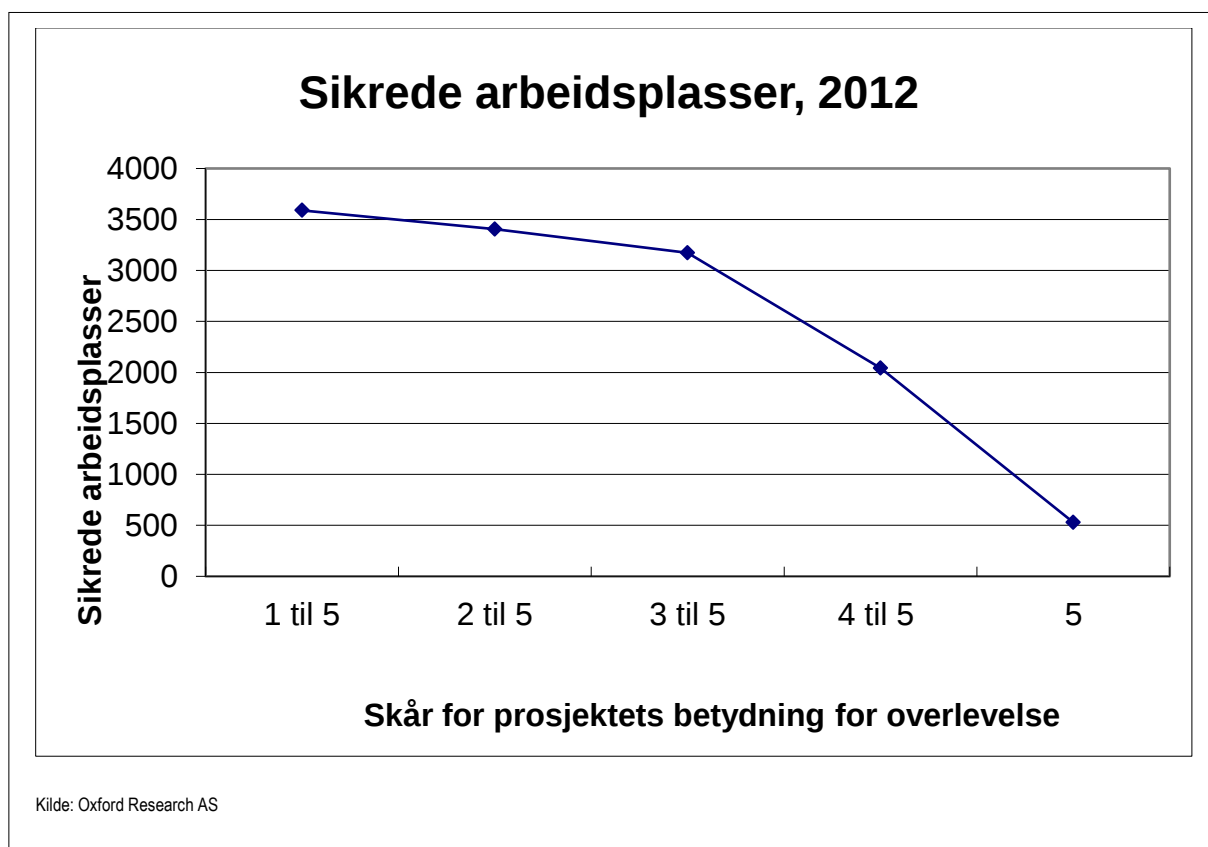
- For at prosjektet skal kunne sies å ha vært viktig for virksomhetenes overlevelse, må de ha svart 5 på dette spørsmålet.
- Prosjektet må ha høy addisjonalitet i førundersøkelsen for 2012, det vil si at det ville blitt gjennomført på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala eller ikke gjennomført i det hele tatt.
- Sysselsettingen per 31.12.12 er utgangspunktet for beregningen.

Som i tidligere undersøkelser er ikke de fem prosent største bedriftene med i beregningen. Om disse bedriftene tas med, risikerer en at en ved oppskalering får resultater som i liten grad er representative for populasjonen.

Som for anslaget over skapte arbeidsplasser er også sikrede arbeidsplasser følsomt for variasjon i forutsetningene som legges til grunn. I figuren under vises sammenhengen mellom prosjektenes betydning for overlevelse og sikring av arbeidsplasser. Det framgår at Innovasjon Norge har bidratt til å sikre 529 arbeidsplasser. Dette innebærer at tilsagnene fra IN har større betydning for skapning av nye arbeidsplasser enn for sikring av eksisterende.

Fordelt etter distriktpolitisk virkeområde har Innovasjon Norge medvirket til å sikre 331 arbeidsplasser innenfor det distriktpolitiske virkeområdet og 198 utenfor. Dette innebærer at 63 prosent av de sikrede arbeidsplassene har kommet i det distriktpolitiske virkeområdet. Dette er svakt høyere enn for 2011-årgangen (63 prosent).

Figur 58: Sammenhengen mellom prosjektenes betydning for overlevelse og sikrede arbeidsplasser. Prosjekter med høy addisjonalitet i førundersøkelsen. Akkumulerte tall.



12.2 ESTIMERING AV SYSSELSETTINGSEFFEKTER FOR HELE POPULASJONEN

Ved å bruke de beregningene som er gjort for sysselsettingseffekter for de prosjektene som inngår i etterundersøkelsen for 2012-kullet, kan en estimere sysselsettingseffekter for hele populasjonen som fikk tilsagn fra Innovasjon Norge i dette året (5732 prosjekter). Disse effektene estimeres gjennom å anslå effekter for både skapte og sikrede arbeidsplasser. På begge disse to områdene tar beregningen utgangspunkt i hvordan resultatene fra prosjektene som inngår i etterundersøkelsen fordeler seg på de ulike tjenestene. Beregningsmåten er beskrevet inngående i forrige delkapittel.

12.2.1 Skapte arbeidsplasser for hele populasjonen

Beregningen av skapte arbeidsplasser for hele populasjonen tar utgangspunkt i andelen prosjekter for hver enkelt tjeneste som har middels eller høy addisjonalitet i førundersøkelsen og der virksomhetene oppgir en skår på 4 til 5 på spørsmålet om prosjektets effekt på sysselsettingsutviklingen. Denne andelen multipliseres så med den gjennomsnittlige sysselsettingsøkningen for hver enkelt tjeneste i etterundersøkelsen. Dette gir uttrykk for hvor mange arbeidsplasser som har blitt skapt per tilsagn. For å finne hvor mange arbeidsplasser som har blitt skapt for hele populasjonen, multipliseres gjennomsnittlig antall arbeidsplasser per tilsagn med antall tilsagn for de ulike tjenestene. Resultatene av disse beregningene vises i tabellen under.

Tabell 21: Beregning av skapte arbeidsplasser. Anslag for hele populasjonen fordelt etter tjeneste.

Tjeneste	Populasjon	Betsys >=4	Gj.arb. pl.	Arb.pl. per prosj.	Tot. arb.pl.
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell	1224	0,09	1,43	0,13	153
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring	316	0,13	1,20	0,15	48
Risikolån - Distriktsrettede	95	0,24	7,57	1,83	174
Tilskudd - Distriktsrettede	919	0,11	4,40	0,50	460
Lavrisikolån - GFL-flåte	60	0,25	0,50	0,13	8
Risikolån - Innovasjonslån	67	0,33	9,00	3,00	201
Tilskudd - Landsdekkende	137	0,20	39,90	7,98	1093
Lavrisikolån	64	0,04	0,00	0,00	0
Lavrisikolån - Landbrukslån	298	0,16	1,68	0,28	82
IFU/OFU	205	0,18	7,13	1,30	267
FRAM	113	0,06	6,50	0,37	42
Marint verdiskapingsprogram	75	0,04	4,00	0,17	13
Trebasert innovasjonsprogram	81	0,06	5,00	0,32	26
Verdiskapingsprogrammet for reindrift	13	0,00	0,00	0,00	0
Bioenergiprogrammet	177	0,04	1,67	0,07	12
Etablererstipend (KRD)	392	0,12	2,53	0,31	121
Bygdeutviklingsmidler - Stipend	98	0,46	1,00	0,46	45
Etablererstipend (NHD))	154	0,01	4,47	0,06	9
IPR-rådgivning	164	0,50	1,75	0,88	144
Lokalmatprogrammet	125	0,08	2,46	0,20	25
Miljøteknologi	57	0,54	7,50	4,04	230
Business Matchmaking Programme	32	0,00	0,00	0,00	0
GET	60	0,11	3,50	0,37	22
Internasjonal Vekst	765	0,05	3,80	0,18	137
NAVIGATOR	41	0,00	0,00	0,00	0
Totalt	5732			0,58	3311

Kilde: Oxford Research
 Populasjon= alle INs prosjekter i 2012, Betsys = andelen prosjekter som har effekt på sysselsettingsutviklingen, Gj.arb.pl = gjennomsnittlig antall skapte arbeidsplasser i de bedriftene hvor prosjektet har hatt effekt på sysselsettingsutviklingen, Arb.pl. per prosj. = antall skapte arbeidsplasser per prosjekt for hele populasjonen, Tot.arb.pl = totalt antall skapte arbeidsplasser

Skapte arbeidsplasser totalt og per prosjekt

For hele populasjonen er det skapt 3311 nye arbeidsplasser. Uten å ta hensyn til antall prosjekter, er det blitt skapt klart flest arbeidsplasser gjennom prosjekter som har fått tilsagn om Tilskudd – Landsdekkende, Tilskudd – Distriktsrettede, IFU/OFU og Miljøteknologiordningen.

Som vist i tidligere etterundersøkelser er det betydelig variasjon mellom tjenestene når det gjelder hvor mange arbeidsplasser som har blitt skapt per prosjekt. Det har blitt skapt flest arbeidsplasser per prosjekt blant mottakerne av Tilskudd – Landsdekkende, Miljøteknologiordningen og Risikolån – Innovasjonslån, Distriktsrettede risikolån, mens det for fire tjenester ikke har blitt skapt noen nye arbeidsplasser (se tabellen over).

For hele populasjonen er det i gjennomsnitt skapt om lag 0,6 arbeidsplasser per prosjekt. Dette er høyere enn for 2011-årgangen (0,3 arbeidsplasser per prosjekt), men det er relativt på linje med estimatet for 2010-årgangen (0,5 arbeidsplasser per prosjekt).

Skapte arbeidsplasser etter distriktspolitisk virkeområde

Vi har også beregnet antall skapte arbeidsplasser fordelt etter distriktspolitisk virkeområde. Prosjektene i 2012-årgangen har skapt 2095 nye arbeidsplasser utenfor det distriktspolitiske virkeområdet, mens 1216 arbeidsplasser har blitt generert innenfor sonene. 37 prosent av arbeidsplassene har dermed oppstått innenfor det distriktspolitiske virkeområdet. Som for 2011-kullet innebærer det at det skapes færre arbeidsplasser per prosjekt innenfor virkeområdet enn utenfor.

12.2.2 Sikrede arbeidsplasser for hele populasjonen

Den videre estimeringen av antall sikrede arbeidsplasser tar utgangspunkt i andelen prosjekter for hver enkelt tjeneste som har høy addisjonalitet i førundersøkelsen og der virksomhetene oppgir en skår på 5 på spørsmålet om hvor viktig prosjektet er for deres overlevelse. Denne andelen multipliseres så med det gjennomsnittlige antall sikrede arbeidsplasser for hver enkelt tjeneste i etterundersøkelsen. Dette gir uttrykk for hvor mange arbeidsplasser som har blitt sikret per tilsagn. For å finne hvor mange arbeidsplasser som har blitt sikret for hele populasjonen, multipliseres antall sikrede arbeidsplasser per tilsagn med antall tilsagn for de ulike tjenestene. Resultatene fra beregningene er vist i tabellen nedenfor.

Tabell 22: Beregning av sikrede arbeidsplasser. Anslag for hele populasjonen fordelt etter tjeneste.

Tjeneste	Populasjon	Betov.= 5	Gj.arb.pl.	Arb.pl. per prosj.	Tot. arb.pl.
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell	1224	0,11	0,77	0,08	102
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring	316	0,13	1,80	0,23	72
Risikolån - Distriktsrettede	95	0,21	2,17	0,45	43
Tilskudd - Distriktsrettede	919	0,08	7,62	0,63	577
Lavrisikolån - GFL-flåte	60	0,19	3,00	0,56	34
Risikolån - Innovasjonslån	67	0,06	15,00	0,83	56
Tilskudd - Landsdekkende	137	0,11	7,04	0,78	107
Lavrisikolån	64	0,13	10,00	1,25	80
Lavrisikolån - Landbrukslån	298	0,21	0,78	0,16	49
IFU/OFU	205	0,16	5,23	0,83	170
FRAM	113	0,09	2,00	0,17	19
Marint verdiskapingsprogram	75	0,08	3,00	0,25	19
Trebasert innovasjonsprogram	81	0,10	4,67	0,45	37
Verdiskapingsprogrammet for reindrift	13	0,25	1,00	0,25	3
Bioenergiprogrammet	177	0,05	1,25	0,07	12
Etablererstipend (KRD)	392	0,14	1,05	0,15	58
Bygdeutviklingsmidler - Stipend	98	0,02	0,00	0,00	0
Etablererstipend (NHD))	154	0,24	0,42	0,10	16
IPR-rådgivning	164	0,03	1,00	0,03	4
Lokalmatprogrammet	125	0,12	3,83	0,46	58
Miljøteknologi	57	0,23	4,17	0,96	55
Business Matchmaking Programme	32	0,00		0,00	0
GET	60	0,16	5,33	0,84	51
Internasjonal Vekst	765	0,04	2,83	0,11	82
NAVIGATOR	41	0,00	0,00	0,00	0
Totalt	5732			0,30	1701

Kilde: Oxford Research
 Populasjon= alle INs prosjekter i 2012, Betov. = andelen prosjekter som har betydning for overlevelsen, Gj.arb.pl = gjennomsnittlig antall sikrede arbeidsplasser i de bedriftene hvor prosjektet har hatt betydning for overlevelsen, Arb.pl. per prosj. = sikrede arbeidsplasser per prosjekt for hele populasjonen, Tot.arb.pl = totalt antall sikrede arbeidsplasser.

Sikrede arbeidsplasser totalt og per prosjekt

For hele populasjonen fra 2012 er det sikret rundt 1700 arbeidsplasser. I motsetning til etterundersøkelsene for 2010- og 2011-årgangen er det slik at Innovasjon Norge har hatt større betydning for skapning enn sikring av arbeidsplasser. Dette virker rimelig ut fra den konjunktursituasjonen som gjorde seg gjeldene på tilsagnstidspunktet.

Om en ser bort fra antall tilsagn, har det høyeste antallet arbeidsplasser blitt sikret gjennom prosjekter som har fått tilsagn om Tilskudd – Distriktsrettede, IFU/OFU, Tilskudd - Landsdekkende og Bygdeutviklingsmidler – Tradisjonell. Av disse tjenestene har særlig Distriktsutviklingstilskudd og Bygdeutviklingsmidler – Tradisjonell også skåret høyt tidligere.

Om en foretar en fordeling ut fra hvor mange arbeidsplasser som har blitt sikret per prosjekt, gir det en annen rekkefølge på tjenestene. Flest arbeidsplasser per prosjekt har blitt sikret blant motakerne av Lavrisikolån, Miljøteknologiordningen og GET. Også for 2011-årgangen var lavrisikolån en av de tjenestene som skåret høyest her.

For hele populasjonen er det i gjennomsnitt sikret 0,3 arbeidsplasser per prosjekt. Dette er både lavere enn for 2011-årgangen (0,5 arbeidsplasser per prosjekt) og 2010-årgangen (0,6 arbeidsplasser per prosjekt).

Sikrede arbeidsplasser etter distriktpolitisk virkeområde

Fordelt etter distriktpolitisk virkeområde har 607 arbeidsplasser blitt sikret utenfor det distriktpolitiske virkeområdet, mens 1094 arbeidsplasser har blitt sikret innenfor sonene. Samlet innebærer det at 64 prosent av de sikrede arbeidsplassene er å finne innenfor det distriktpolitiske virkeområdet. Dette er 5 prosentpoeng høyere enn hva andelen prosjekter innen det distriktpolitiske virkeområdet tilsier (60 prosent).

12.2.3 Skapte og sikrede arbeidsplasser for hele populasjonen

I tabellen under gis det en oversikt over skapte og sikrede arbeidsplasser for hele populasjonen. Med de forutsetningene som er lagt til grunn, er det skapt og sikret 5000 arbeidsplasser blant de bedriftene som fikk tilsagn fra Innovasjon Norge i 2012. Dette innebærer at det er skapt og sikret 0,88 arbeidsplasser per prosjekt. Dette er svært likt estimatet for 2011-årgangen (0,87 arbeidsplasser per prosjekt), men det er en nedgang fra 2010-årgangen (1,18 arbeidsplasser per prosjekt).

Skapte og sikrede arbeidsplasser etter distriktpolitisk virkeområde

Fordelt etter distriktpolitisk virkeområde ligger antall skapte og sikrede arbeidsplasser på 2310 utenfor det distriktpolitiske virkeområdet og på 2690 arbeidsplasser innenfor sonene. Dette innebærer at 46 prosent av de skapte og sikrede arbeidsplassene er kommet innenfor det distriktpolitiske virkeområdet. Det er dermed skapt og sikret færre arbeidsplasser innenfor det distriktpolitiske virkeområdet enn det antall prosjekter tilsier (60 prosent).

Tabell 23: Beregning av skapte og sikrede arbeidsplasser for hele populasjonen fordelt etter tjeneste.

Tjeneste	Populasjon (prosjekt)	Per prosjekt	Totalt
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell	1224	0,21	255
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring	316	0,38	120
Risikolån - Distriktsrettede	95	2,28	217
Tilskudd - Distriktsrettede	919	1,13	1037
Lavrisikolån - GFL-flåte	60	0,69	42
Risikolån - Innovasjonslån	67	3,83	257
Tilskudd - Landsdekkende	137	8,76	1200
Lavrisikolån	64	1,25	80
Lavrisikolån - Landbrukslån	298	0,44	131
IFU/OFU	205	2,13	437
FRAM	113	0,54	61
Marint verdiskapingsprogram	75	0,42	32
Trebasert innovasjonsprogram	81	0,77	63
Verdiskapingsprogrammet for reindrift	13	0,25	3
Bioenergiprogrammet	177	0,14	24
Etablererstipend (KRD)	392	0,46	179
Bygdeutviklingsmidler - Stipend	98	0,46	45
Etablererstipend (NHD)	154	0,16	25
IPR-rådgivning	164	0,91	148
Lokalmatprogrammet	125	0,66	83
Miljøteknologi	57	5,00	285
Business Matchmaking Programme	32	0,00	0
GET	60	1,21	73
Internasjonal Vekst	765	0,29	219
NAVIGATOR	41	0,00	0
Totalt	5732	0,88	5012

Kilde: Oxford Research

12.3 INNOVASJON NORGES KOSTNADER PER ARBEIDSPASS

Anslaget for støtteelementet per arbeidsplass som er skapt eller sikret tar utgangspunkt i de oppskalerte sysselsettingstillene som er beregnet foran samt samlet støtteelement for bevilgningene i 2012. Utgangspunkt her er tall for hele populasjonen.

I beregningene ser vi bort fra de samfunnsøkonomiske kostnadene som er knyttet til å kreve inn skatter. Vi ser også bort fra administrasjonskostnadene for ordningene ettersom disse ikke er kjent. I tabellen vises beregninger for 2012-årgangen hvor alle tjenestene er tatt med.

Anslagene for kostnader per arbeidsplass er beregnet på grunnlag av samlet støtteelement i de årlige bevilgningene til tjenestene. Her har vi satt Innovasjon Norges kostnader lik summen av de ulike tilskuddsordningene tillagt tapsavsetningen for risikolåneordningene. Det totale støtteelementet er så dividert med sysselsettingsanslaget. Metoden må betraktes som en forenkling, da det som nevnt tidligere verken tas hensyn til administrasjonskostnadene eller gjøres korrigeringer i forhold til faktiske tap. Anslagene for kostnader per arbeidsplass er vist i tabellen nedenfor.

Tabell 24: Innovasjon Norges kostnader per skapte og sikrede arbeidsplass.

Årskull	Skapte og sikrede arbeidsplasser		Kostnader per arbeidsplass (i 1000 kr)	
	Høyt anslag	Lavt anslag	Høyt anslag	Lavt anslag
2012*		5011		387
2011*		4400		374
2010*		7975		225
2009*		5625		353
2008	9598	7341	174	227
2007	10176	7554	139	187
2006	7271	5054	199	286
2005	9808	6031	165	243
2004	8118	5885	185	255
2003	6227	4120	171	259
Source: Oxford Research				
Note: * Høyt og lavt anslag ikke beregnet. Dette skyldes at måleskalaen har blitt endret fra en 7-delt til en 5-delt måleskala.				

For de tjenestene som inngår i 2012-årgangen, er Innovasjon Norges samlede kostnader på ca. 1 941 millioner kr, noe som gir totale kostnader per arbeidsplass på 387 000 kr. Dette er om lag som estimatet for 2011- og 2009-årgangen, men vesentlig høyere enn for 2010-årgangen.

For å få et mest mulig robust anslag på Innovasjon Norges kostnader per arbeidsplass, er det best å bruke gjennomsnittet for etterundersøkelsene for 2003-2011-kullet. Dette ligger på 258 000 kr¹².

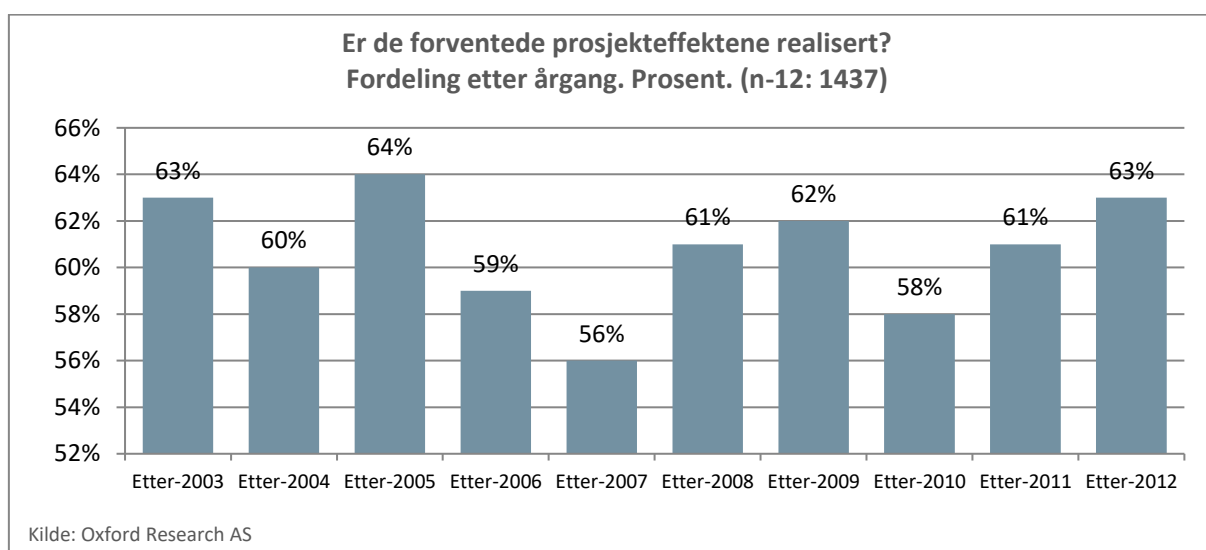
¹² Er laget ved å ta utgangspunkt i et gjennomsnitt for det høye og lave anslaget.

13. Effektrealisering

I hvilken grad effektene av prosjektene er blitt realisert, har vært et spørsmål som har blitt analysert fra og med etterundersøkelsen for 2003-årgangen. Ved å spørre bedriftene om effektene av prosjektene hovedsakelig er oppnådd eller om det er slik at en kan forvente at effektene inntreffer i framtiden, kan en i større grad vurdere de samlede effektene av Innovasjon Norges innsats.

I figuren under vises utviklingen i denne indikatoren siden Etterundersøkelsen for 2003-kullet. Denne andelen har variert noe over tid, men har stort sett ligget på vel 60 prosent. For 2012-kullet påpeker 63 prosent av virksomhetene at prosjekteffektene i hovedsakelig er realisert.

Figur 59: Andel av prosjektene hvor effektene i hovedsak er realisert, etter årgang. Prosent. (n: 1437)

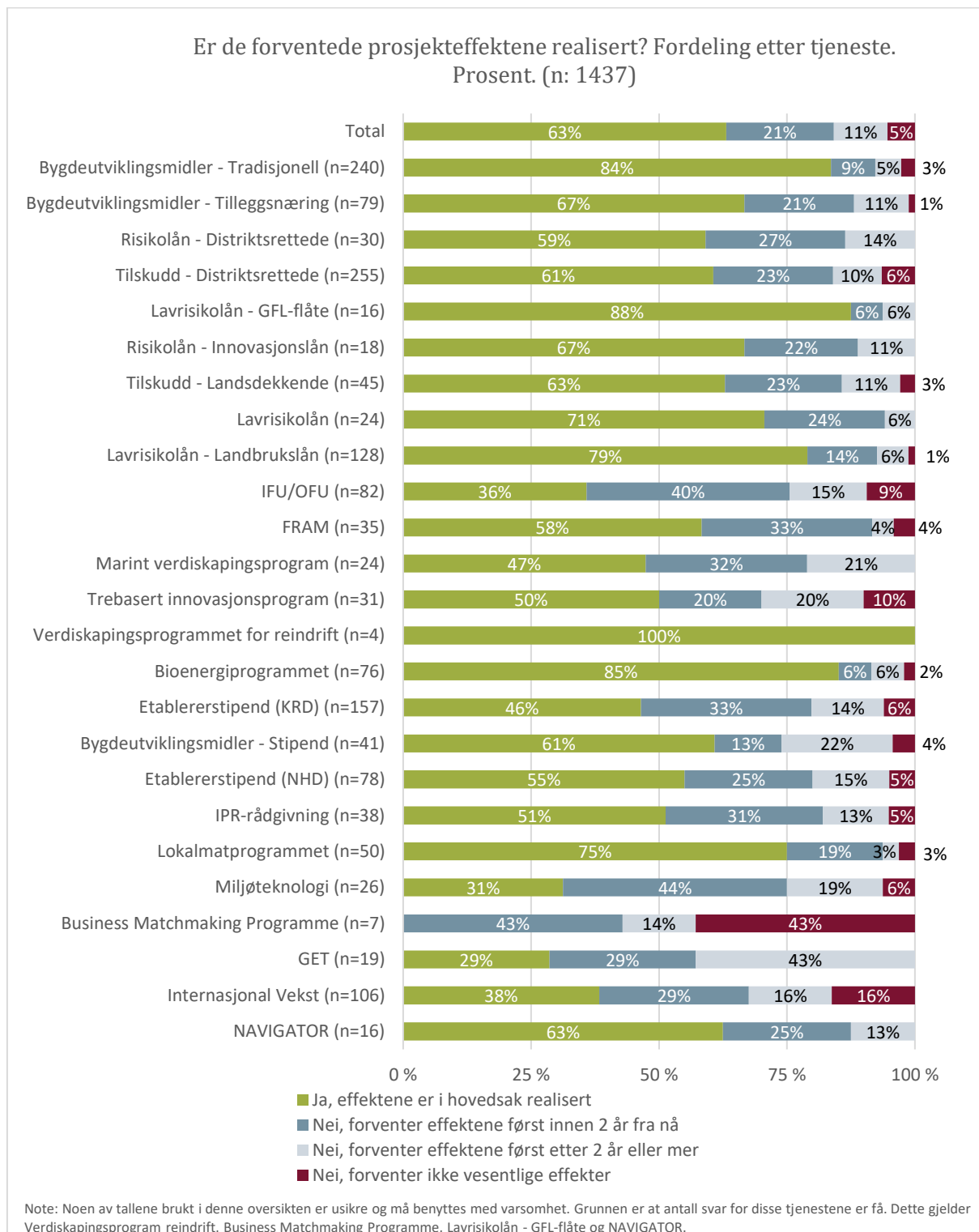


På et overordnet nivå innebærer det at det fortsatt er et urealisert potensial i underkant av en tredjedel av prosjektene. For å kunne si noe nærmere om hva en kan forvente seg, er det særlig nødvendig å se nærmere på hvordan de ulike tjenestene skårer og hvorvidt det er forskjeller mellom gründere og etablerte bedrifter med hensyn til effektrealisering. Dette undersøkes nærmere i dette kapittelet.

Det har ofte vært antatt at det tar lengre tid å realisere de fulle effektene for prosjekter som har et høyt kompetanseinnhold, som i stor grad fokuserer på utvikling av nye varer og tjenester og som legger vekt på samarbeid og nettverksutvikling. I hvilken grad holder en slik hypotese stikk empirisk?

Figuren under viser at det er store forskjeller mellom tjenestene knyttet til hvorvidt virksomhetene mener at prosjekteffektene er realisert. De tjenestene som i størst grad har realisert effektene, er – som i de to foregående undersøkelsene – mottakerne av Lavrisikolån – GFL-flåte (88 prosent), Bioenergiprogrammet (85 prosent), Bygdeutviklingsmidler-tradisjonell (84 prosent), Lavrisikolån – Landbrukslån (79 prosent). De virksomhetene som i minst grad mener at prosjekteffektene allerede er realisert har mottatt GET (29 prosent), Miljøteknologi (31 prosent) samt IFU/OFU (36 prosent). Disse resultatene gir en viss støtte til hypotesen om at det tar lengre tid å oppnå de fulle effektene av prosjekter med et høyt kompetanseinnhold og som legger vekt på innovasjon og nettverksutvikling.

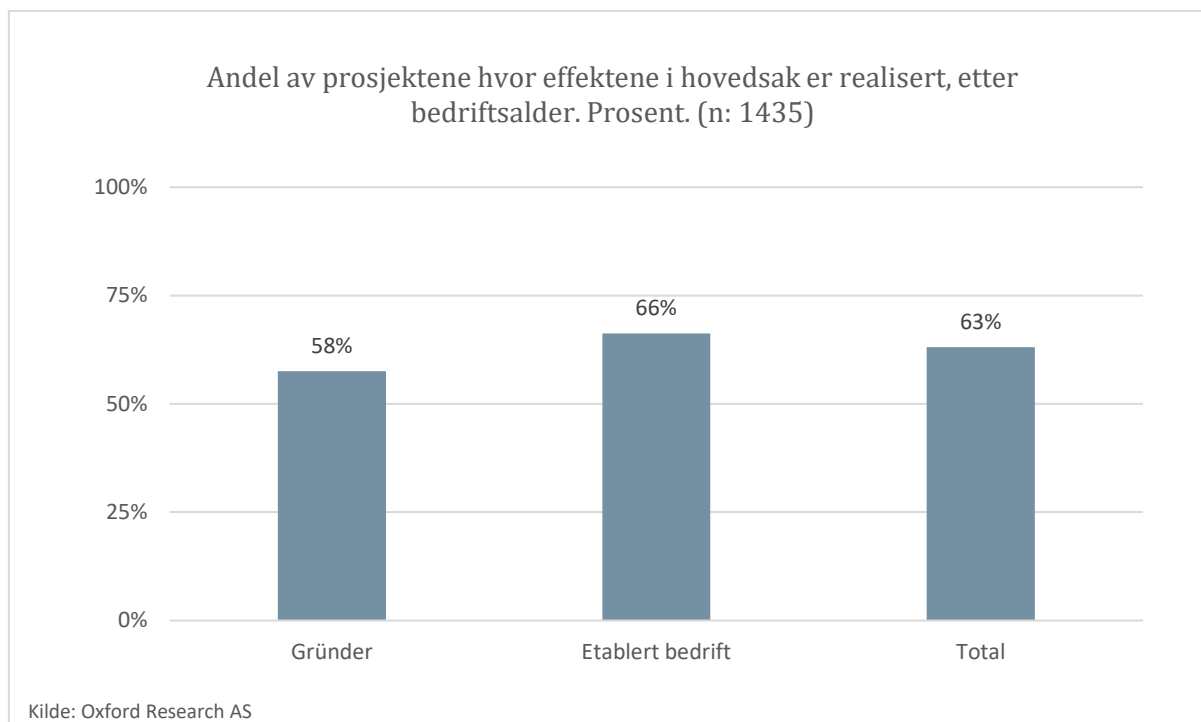
Figur 60: Er de forventede prosjekteffektene realisert? Fordeling etter tjeneste. Prosent. (n: 1437)



I det videre vil vi se nærmere på om det også er forskjeller i effektrealisering når vi sammenligner prosjektene til etablerte og gründerbedrifter. Effektene av prosjektene er i størst grad realisert i de etablerte bedriftene (66 prosent, 64 prosent i 2011), mens de i minst grad er det for gründernes

prosjekter (58 prosent, 55 prosent i 2011). Disse forskjellene er statistisk signifikante og videre analyser viser at det også er en høyere andel gründere (25 prosent) som forventer at effektene skal realiseres innen to år fra nå sammenlignet med de etablerte bedriftene (19 prosent). Andelen som forventer at effektene skal realiseres først etter to år eller mer (11 prosent for gründere og 10 prosent for etablerte bedrifter) samt andelen som ikke forventer vesentlige effekter (6 prosent for gründere og 5 prosent for etablerte bedrifter) er derimot tilnærmet lik for begge gruppene.

Figur 61: Andel av prosjektene hvor effektene i hovedsak er realisert, etter bedriftsalder. Prosent. (n: 1435)



Vi har også sett på øvrige kjennetegn ved de prosjektene som i minst grad har realisert de fulle effektene. Vår analyser viser at det er:

- Prosjekter med høyest innovasjonsnivå (vurdert av Innovasjon Norges kundebehandlere)
- Prosjekter gjennomført av bedrifter utenfor det distriktspolitiske virkeområdet
- Prosjekter gjennomført av bedrifter i storbyregioner
- Prosjekter gjennomført av bedrifter i kompetanseintensive næringer/tjenester
- Prosjekter gjennomført av bedrifter som ikke er 100 % norskeide
- Prosjekter gjennomført av bedrifter som i stor grad gjennomførte utviklingsarbeid eller endringsprosesser for å fremme innovasjon i perioden 2013-2015
- Prosjekter gjennomført av bedrifter som har beskyttet sin IPR

som i minst grad allerede har realisert effektene av sine prosjekter. Disse resultatene indikerer at det tar lengre tid å oppnå resultater gjennom de tjenestene som er mer innrettet mot ”myke” og mer komplekse tiltak.

14. Superinnovatørene

I dette kapitlet ser vi nærmere på de kundene som rapporterer samlet stort utbytte av støtten fra Innovasjon Norge. Dersom vi ser tilbake på kapittel 4 om addisjonalitet, kan denne gruppen beskrives som kundene med høy adferdsaddisjonalitet. Adferdsaddisjonalitet handler om som nevnt om de kvalitative endringene som oppstår når bedrifter mottar støtte. I dette kapitlet samler vi de kundene som rapporterer gode resultater på samarbeid, kompetanse, innovasjon og innovasjonsadferd. Vi ser altså nærmere på de som har høy skår i kapittel 5-8 som en gruppe.

For å identifisere denne gruppen bruker vi en klyngeanalyse. Dette er en statistisk analyseteknikk som grupperer bedriftene ut fra felles kjennetegn. Dette innebærer at man må velge ut én eller flere variabler som bedriftene skal grupperes etter. I denne analysen bruker vi altså:

- Samlet bidrag til samarbeid
- Samlet bidrag til økt kompetanse
- Samlet bidrag til atferdsendringer
- Samlet bidrag til økt innovasjon

Vi går ikke nærmere inn på disse variablene her, men viser til den detaljerte omtalen i de foregående kapitlene. Her vises det hvilke variabler de tre samle-indeksene består av.

14.1 RESULTATER AV ANALYSEN

Klyngeanalysen viser at bedriftene kan deles inn i tre hovedgrupper basert på deres skår på samlet antall bidrag (i stor grad 4 & 5) til henholdsvis samarbeid, kompetanse, atferdsendring og innovasjon. I tabellen under illustreres det hvordan virksomhetene i de tre gruppene i gjennomsnitt skårer på disse indikatorene samt samarbeid.

- **”De driftsorienterte”**. Gruppe 1 består av 50 prosent av bedriftene. Disse virksomhetene skårer klart lavest på alle de tre indikatorene. Disse kan betegnes som ”Driftsorienterte”.
- **”De utviklingsorienterte”**. Gruppe 2 utgjør 35 prosent av bedriftene. Disse virksomhetene skårer vesentlig høyere på alle de tre indikatorene enn gruppe 1, og kan karakteriseres som ”De utviklingsorienterte”
- **”Superinnovatørene”**. Gruppe 3 er relativt liten og inkluderer 15 prosent av bedriftene. Den gruppen skårer desidert høyest på alle indikatorene, og kan kalles ”Superinnovatørene”.

Vi vil understreke at de navnene som vi har satt på gruppene, er ”satt på spissen”. De er kun ment å være noen hovedtypologier som det kan diskuteres ut fra. Vi vil også påpeke at de tallene som er gjengitt i tabellen under, er gjennomsnittstall. Dette innebærer at det vil være en viss variasjon i skåren på de enkelte indikatorene mellom prosjektene som tilhører de ulike hovedgruppene. Variasjonen vil imidlertid langt fra være så stor at disse ikke kan sies å tilhøre en gruppe som har relativt like karakteristika på et overordnet nivå. I tillegg er det viktig å påpeke at det er prosjekter og kjennetegn ved disse som er grunnlaget for kategoriseringen, ikke kjennetegn ved bedriftene. Imidlertid er det interessant å se nærmere på sammenhenger mellom ulike prosjektkategorier og de bedriftstypene som gjennomfører dem. Dette vil både si noe om i hvilken grad Innovasjon Norge når sine mål samt gi innspill i forhold til videreutvikling av Innovasjon Norge sin virksomhet.

Tabell 25: Inndeling av bedriftene i grupper basert på klyngeanalyse. Gjennomsnitt og prosent.

Karakteristika	Gruppe 1: "De driftsorienterte"	Gruppe2: "De utviklingsorienterte"	Gruppe 3: "Superinnovatørene"
Antall bidrag til samarbeid	1,49	4,34	5,25
Antall bidrag til kompetanse	0,57	4,26	6,94
Antall bidrag til atferdsendring	0,48	3,29	5,56
Antall bidrag til innovasjon	0,54	2,57	8,69
Etterundersøkelsen 2012	50 %	35 %	15 %
Etterundersøkelsen 2011	55 %	33 %	12 %
Etterundersøkelsen 2010	50 %	36 %	14 %
Etterundersøkelsen 2009	52 %	28 %	21 %
Etterundersøkelsen 2008	66 %	25 %	10 %
Etterundersøkelsen 2007	67 %	21 %	13 %
Etterundersøkelsen 2006	43 %	37 %	20 %
Etterundersøkelsen 2005	49 %	36 %	15 %
Kilde: Oxford Research AS			

14.2 KJENNETEGN VED BEDRIFTENE I DE TRE GRUPPENE

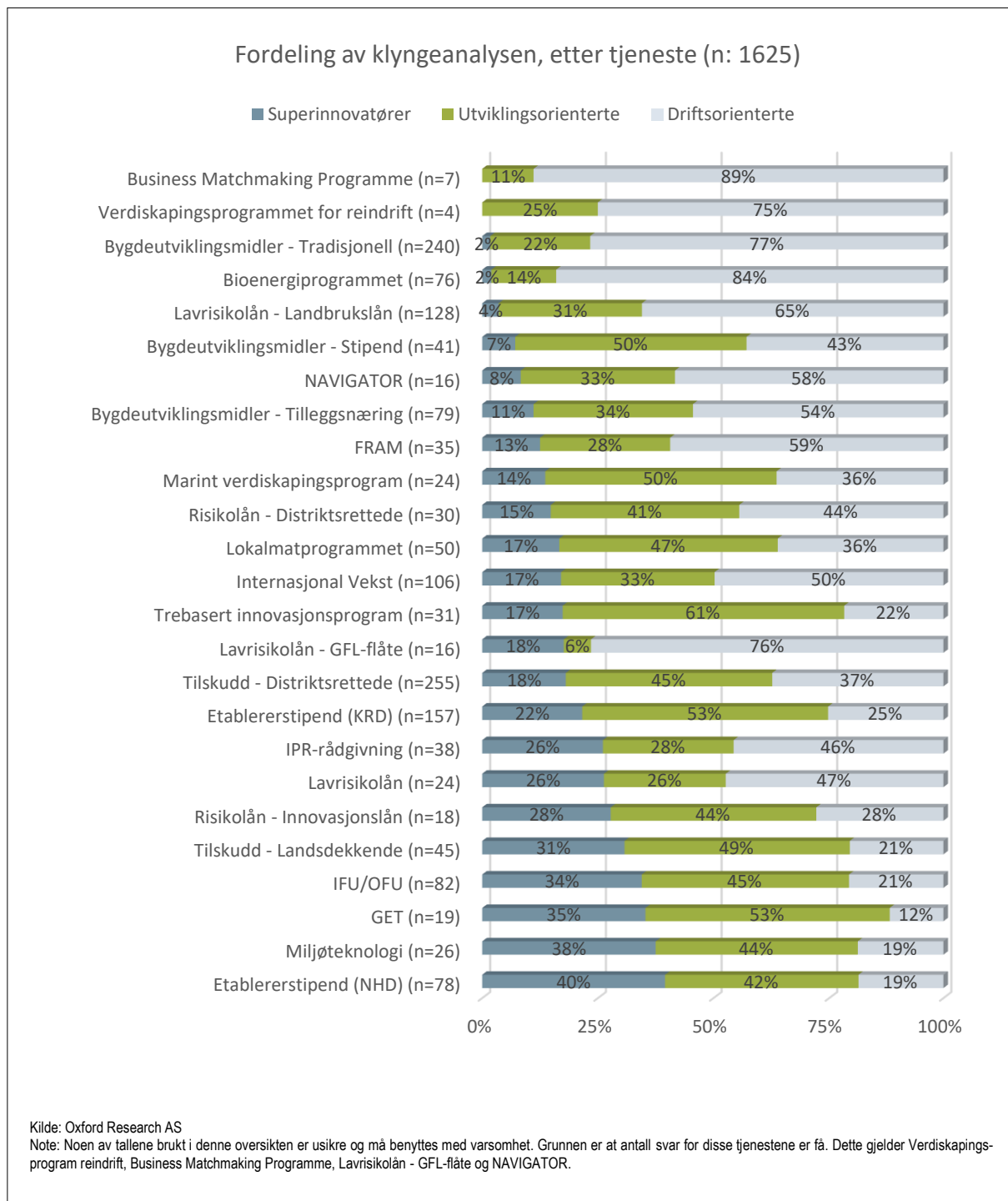
For at den gjennomførte klyngeanalysen i større grad skal kunne brukes til politikkutforming og seleksjon av prosjekter, er det nødvendig å gjøre mer detaljerte analyser relatert til hva som kjennetegner de tre gruppene ut fra noen sentrale kjennetegn ved prosjektene og bedriftene. I det videre vil vi se nærmere på hvordan virksomhetene i de tre gruppene fordeler seg ut fra følgende karakteristika:

- Tjeneste- og programfordeling
- Størrelse
- Distriktspolitisk virkeområde
- Innvilget beløp
- Addisjonalitet
- Bedriftsalder
- Kundeoppgitte økonomiske resultater

14.2.1 Superinnovatører etter tjeneste

Gjennom hele rapporten har vi sett at det er klare variasjoner i resultatene mellom ulike tjenester. I figuren under ser vi derfor nærmere på hvordan de ulike tjenestene fordeler seg på gruppene "De driftsorienterte", "De utviklingsorienterte" og "Superinnovatører" i årets undersøkelse.

Figur 62: Tjeneste- og programfordeling i de tre gruppene



Figuren over viser tydelig at det er klare forskjeller i tjenestefordelingen mellom de tre gruppene. Blant ”De driftsorienterte” er det en klar overvekt av mottakere av landbruks- og fiskerirettede tjenester, som Lavrisikolån – Landbrukslån (65 prosent), Bioenergiprogrammet (84 prosent), Bygdeutviklingsmidler – Tradisjonell (77 prosent) og Lavrisikolån - GFL-flåte (76 prosent). En fellesnevner for disse tjenestene er at de gi tilskudd til investeringer, og ved slike investeringer har ikke kunden for eksempel like stort behov for samarbeid eller innovasjon.

Blant «De utviklingsorienterte» er den høyeste andelen blant Trebasert innovasjonsprogram (61 prosent), Etablererstipend (KRD) (53 prosent), GET (53 prosent) og Marint verdiskapingsprogram (50 prosent).

De fire programmene med størst andel «Superinnovatører» er alle programmer med formål om innovasjon og kompetanseheving, for disse er høye resultater på adferdsaddisjonalitet en god mål-oppgåelse. De fire programmene med høyest andel «Superinnovatører» er Etablererstipend (NHD) (40 prosent), Miljøteknologi (38 prosent), GET (35 prosent) og IFU/OFU (34 prosent). Marint verdiskapingsprogram var i Etterundersøkelsen 2011 i gruppen med høyest andel «Superinnovatører», programmet hadde da 24 prosent Superinnovatører, men denne andelen har nå gått ned til 14 prosent.

14.2.2 Er superinnovatørene større eller mindre enn andre bedrifter?

Hvis en tar utgangspunkt i et markedssviktperspektiv og antar at noe av grunnen til at bedrifter får støtte fra Innovasjon Norge er at deres gode prosjekter ikke er i stand til å tiltrekke seg tilstrekkelig finansiering fra markedet, er det interessant å se nærmere på i hvilken grad det er en overvekt av noen størrelseskategorier i de tre gruppene. Resultatene i tabellen under viser at det ikke finnes noen klare sammenhenger her. Vi ser – som i fjorårets undersøkelse – en tendens til at «De driftsorienterte» i større grad forekommer blant de aller minste bedriftene. Dette skyldes først og fremst at det er en overvekt av tjenester rettet mot primærnæringene i denne størrelseskategorien. Som vi har sett i delkapittelet over, er det en overvekt av «De driftsorienterte» blant disse.

Ser en kun på «Superinnovatørene», er det er de mindre tydelige forskjeller enn det har vært tidligere år. Mens de «utviklingsorienterte» er i størst grad preget av mellomstore bedrifter.

Tabell 26: Størrelsesfordeling i de tre gruppene

Bedriftsstørrelse	Gruppe 1: «De driftsorienterte»	Gruppe2: «De utviklingsorienterte»	Gruppe 3: «Superinnovatørene»
0-4,99 årsverk	56 %	32 %	13 %
5-9,99 årsverk	39 %	42 %	20 %
10-19,99 årsverk	30 %	49 %	21 %
20-49,99 årsverk	41 %	46 %	13 %
50 eller flere årsverk	52 %	29 %	20 %
Sum	50 %	35 %	15 %

Kilde: Oxford Research AS

14.2.3 Finner vi superinnovatører også innen det distriktspolitiske virkeområdet?

Sett opp mot Innovasjon Norges målsetninger, er det et interessant spørsmål om det er et bytteforhold mellom å satse på høy grad av «utviklingsorientering» og det å gi støtte til prosjekter i distriktene. For å kaste lys over dette, har vi undersøkt i hvilken grad det er forskjeller i andelen bedrifter i de tre gruppene i hver av sonene i det distriktspolitiske virkeområdet.

Som tidligere år har vist, er superinnovatørene i større grad er lokalisert utenfor DPV, altså i mer sentrale strøk. Det er likevel ikke store forskjeller, 18 prosent av de bedriftene som er utenfor DPV er superinnovatører, mens 12 prosent av de som er lokalisert innenfor DPV er superinnovatører.

Tabell 27: Fordeling ut fra distriktpolitisk virkeområde i de tre gruppene

Distriktpolitisk virkeområde	Gruppe 1: "De driftsorienterte"	Gruppe2: "De utviklingsorienterte"	Gruppe 3: "Superinnovatørene"
Utenfor	47 %	35 %	18 %
Innenfor	52 %	36 %	12 %
Totalt	50 %	35 %	15 %
Kilde: Oxford Research AS			

14.2.4 Får superinnovatørene innvilget større beløp enn andre?

Det er rimelig å anta at det er en sammenheng mellom prosjektets størrelse og hvilke resultater som oppnås gjennom det. I sin rapport «Innovasjons- og verdiskapingseffekter av utvalgte næringspolitiske virkemidler» viser SSB (2016) akkurat dette. Der finner de hovedsakelig effekter fra de større tilsagnene. For å få et inntrykk av prosjektets størrelse, har vi valgt å se på innvilget beløp fra Innovasjon Norge. I år har vi valgt å presentere både gjennomsnittlig beløp og medianen av de innvilgede beløpene. Fordi spesielt noen av lånetjenestene deler ut veldig store beløp som drar opp snittet er det også greit å se hva som er «det vanligste» tilsagnet i de ulike gruppene. Som vi ser av tabellen under er det stort sett samme størrelse på beløpene innvilget til de ulike gruppene.

Tabell 28: Gjennomsnitt og median av innvilget beløp fra Innovasjon Norge i de tre gruppene

	Driftsorienterte	Utviklingsorienterte	Superinnovatører
Gjennomsnittlig innvilget beløp	1 063 622	923 969	1 669 232
Median av innvilget beløp	326 000	347 398	400 000
Kilde: Oxford Research AS			

14.2.5 Innsatsaddisjonalitet blant superinnovatører

I tabellen under vises det hvordan innsatsaddisjonaliteten fra Førundersøkelsen 2012 fordeler seg i de tre gruppene. Grunnen til at vi har valgt å bruke vurderingene i førundersøkelsen som addisjonalitetsmål, er at dette er et mer robust mål på utløsende effekt enn det er i etterundersøkelsen. I etterundersøkelsen vil svarene i større grad vil bli påvirket av prosjektets utfall.

Analysene viser at det er signifikante forskjeller mellom gruppene ut fra addisjonalitet. I denne årgangen er det de utviklingsorienterte som har høyest addisjonalitet, like fulgt av superinnovatørene og til sist de driftsorienterte. I 2011 var det superinnovatørene med størst andel høy addisjonalitet, men i år har altså denne snudd. Gruppene er uansett ganske nære i størrelse. Denne gangen er det altså de utviklingsorienterte som i mindre grad enn de andre gjennomført prosjektet uavhengig av støtten fra innovasjon Norge.

Tabell 29: Addisjonalitet i de tre gruppene

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
Gruppe 1: "De driftsorienterte"	14 %	27 %	58 %
Gruppe 2: "De utviklingsorienterte"	4 %	24 %	72 %
Gruppe 3: "Superinnovatørene"	8 %	23 %	70 %
Total	10 %	26 %	65 %
Kilde: Oxford Research AS			

14.2.6 Superinnovatørene etter bedriftsalder

I dette avsnittet ser vi nærmere på om det kan påvises noen sammenheng mellom bedriftenes alder på søknadstidspunktet og deres gruppetilhørighet. Resultatene er vist i tabellen under.

Tabell 30: Bedriftsalder i de tre gruppene

Bedriftsalder	Gruppe 1: "De driftsorienterte"	Gruppe 2: "De utviklingsorienterte"	Gruppe 3: "Superinnovatørene"
Gründer	42 %	38 %	20 %
Etablert bedrift	55 %	34 %	12 %
Total	50 %	35 %	15 %

Kilde: Oxford Research AS

Som vi ser av tabellen, er det en større andel gründere blant Superinnovatørene enn etablerte bedrifter. Det er også en større andel gründerbedrifter enn etablerte bedrifter i gruppen "De utviklingsorienterte". Dette gjenspeiler resten av kapitlene ved at gründerbedriftene generelt får mer ut av sine prosjekter enn de etablerte bedriftene.

14.2.7 Superinnovatørene og økonomiske resultater

I undersøkelsen gir kundene svar på i hvilken grad prosjektet bidro til økonomiske indikatorer. Tabellen under summerer opp hvor stor andel av de ulike gruppene som svarte at prosjektet i stor grad bidro til den enkelte økonomiske indikator. Det er en vesentlig større andel av Superinnovatørene som rapporterer at prosjektet i stor grad har bidratt på de økonomiske indikatorene, mens prosjektene spiller minst rolle for «De driftsorienterte».

Tabell 31: Prosjektens bidrag til økonomiske resultater i de tre gruppene (andel som svarer i stor grad)

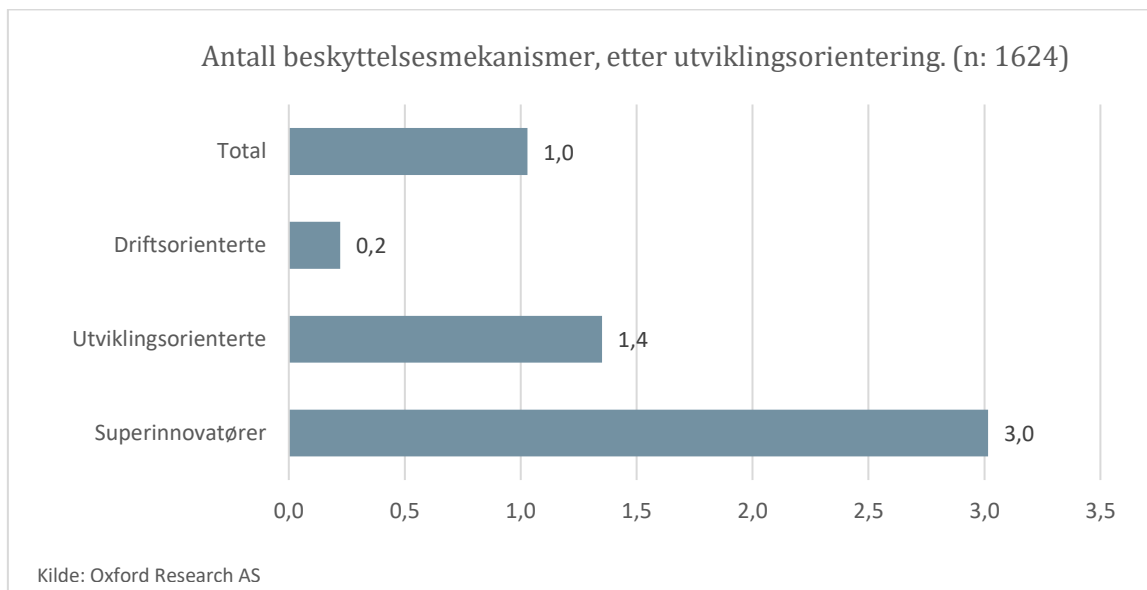
Prosjektbidrag	Gruppe 1: "De driftsorienterte"	Gruppe 2: "De utviklingsorienterte"	Gruppe 3: "Superinnovatørene"
Økt omsetning	36 %	42 %	63 %
Økt eksport	1 %	12 %	41 %
Bedret konkurranseevne	22 %	49 %	85 %
Bedret lønnsomhet	31 %	38 %	65 %
Bedret overlevelsesmulighet	42 %	60 %	87 %
Sysselsetting	9 %	16 %	38 %

Kilde: Oxford Research AS

14.2.8 Superinnovatørene og bruk av IPR

Den neste figuren viser at superinnovatørene benytter langt flere mekanismer enn de andre to gruppene for å beskytte sine innovasjoner. Når vi i tillegg vet at de i langt større grad enn de andre bedriftene benytter seg av patenter, underbygger dette at denne gruppen er den som i størst grad skaper nye varer og tjenester.

Figur 63: Antall beskyttelsesmekanismer, etter utviklingsorientering. (n: 1624)



15. Intraprenørskap

Norge står overfor store utfordringer når det gjelder å skape innovasjoner som bidrar til omstilling av norsk økonomi. En måte for Innovasjon Norge å bidra til dette på, kan være å satse på innovasjon i etablerte virksomheter (intraprenørskap). Ut fra en gjennomsnittsbetraktning har de etablerte virksomhetene et mer solid ressursgrunnlag enn de nyetablerte. Dette gjør at de trolig vil ha bedre forutsetninger for å skape radikale innovasjoner raskere.

Selv om det er en målsetning å skape mer innovasjon, er ikke dette et mål i seg selv. Hovedmålet for norsk økonomi er størst mulig verdiskaping. I dette kapitlet grupperer vi først intraprenørenes prosjekter ut fra innovasjonshøyde. Denne analysen brukes så for å se nærmere på hva som kjennetegner de ulike gruppene av intraprenører samt å belyse hvorvidt det faktisk også er slik at de mest innovative prosjektene bidrar til bedre resultater i form av vekst, sysselsetting og verdiskaping. Dersom det er tilfelle, vil det kunne gi svært interessante implikasjoner for Innovasjon Norges prosjektseleksjon og virkemiddelbruk.

Spilling definerer intraprenørskap på følgende måte: ”Utvikling av ny forretningsmessig virksomhet basert på innovasjon, men innenfor rammen av en bestående virksomhet. Den nye virksomheten kan etter hvert bli skilt ut som en ny og uavhengig virksomhet.”¹³ Basert på denne definisjonen vil vi i dette kapitlet fokusere nærmere på etablerte bedrifter, og nærmere bestemt bedrifter som oppfyller disse kriteriene:

- Etablerte foretak, det vil si foretak som var eldre enn tre år i 2012
- Foretak som ikke er registrert med næringskoder innenfor landbruk, d.v.s. at bedrifter registrert med næringskodene 1110 til 1700 er ekskludert fra analysen

Vi står da igjen med 626 foretak som inngår i analysen. Hovedspørsmålet vi stiller oss er: Er det noen forskjeller mellom disse bedriftene med hensyn til hvor mye innovasjon de får ut av sine prosjekter samt den økonomiske utviklingen i dem? For å svare på dette spørsmålet har vi først gjennomført en klyngeanalyse hvor de 626 etablerte bedriftene inngår. Analysen har tatt utgangspunkt i følgende variabler:

- Samlet bidrag til atferdsendringer
- Samlet bidrag til økt innovasjon

Disse variablene er valgt ut fordi det er disse som gir mest informasjon om bedriftenes innovasjonsadferd og deres faktiske innovasjon. Resultatene fra klyngeanalysen viser at bedriftene kan klassifiseres i tre tydelig ulike grupper, som vist i tabellen under:

Tabell 32: Inndeling av etablerte bedrifter i grupper basert på klyngeanalyse. Gjennomsnitt.

Karakteristika	Gruppe 1	Gruppe 2	Gruppe 3
Antall bidrag til samarbeid	2,16	4,20	5,55
Antall bidrag til kompetanse	1,59	5,06	6,85
Antall bidrag til atferdsendring	0,96	4,37	5,75
Antall bidrag til innovasjon	0,70	4,10	9,66
Fordeling i gruppene	58 %	30 %	12 %
Kilde: Oxford Research AS			

¹³ Se Spilling, Olav (red.) (2006), side 33.

Forskjellene mellom gruppene er til dels betydelige, og det er signifikante forskjeller mellom dem på samtlige indikatorer vist i tabellen over. Det er interessant å merke seg at forskjellene mellom bedriftene i gruppe 2 og 3 ikke er så store på indikatorne for samarbeid, kompetanse og atferdsendring, men at den store forskjellen mellom dem er på indikatoren innovasjon, eller faktisk innovasjon, som den også kan kalles. Gitt denne inndelingen av gruppene og den store forskjellen mellom dem med hensyn til innovasjon, vil vi i det videre se nærmere og mer detaljert på hva det er som skiller bedriftene i gruppe 2 og 3.

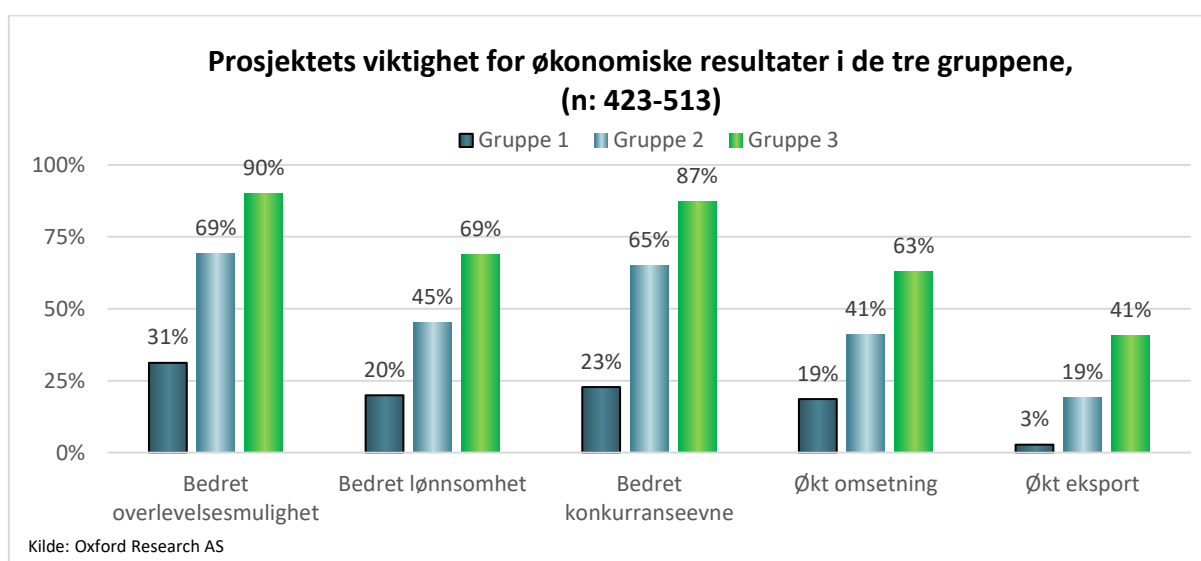
15.1 HVA KJENNETEGNER DE ULIKE GRUPPENE?

Når det gjelder innovasjon og innovasjonsadferd, er det slik at gruppe 3 skårer høyere på omtrent alle indikatorne og spørsmålene, noe som gjenspeiles i de tydelige forskjellene mellom gruppene. Vi finner videre at det er få andre store forskjeller mellom dem på de fleste andre indikatorne i etterundersøkelsen, bortsett fra når det gjelder beskyttelse av immaterielle verdier. Her skårer gruppe 3 signifikant mye høyere enn gruppe to med hensyn til gjennomsnittlig antall mekanismer (bl.a. patenter og designbeskyttelse) enn gruppe 2 (2,77 mekanismer mot 1,61 mekanismer). Selv om vi ikke finner signifikante forskjeller med hensyn til både egenrapportert og IN-vurdert innovasjonshøyde i prosjektene, mener vi at dette tyder på at intraprenørene i gruppe 3 har mer risikofylte prosjekter basert på mer ambisiøse forretningsidéer som krever mer beskyttelse enn tilfellet er for intraprenørene i gruppe 2.

Når det gjelder bedriftenes geografiske og næringsmessige tilhørighet, finner vi ingen forskjeller når vi ser på sentralitetsvariabler, distriktspolitisk virkeområder, sektortilhørighet eller kompetanseintensitet. Dette betyr at bedriftene kan befinne seg hvor som helst i landet og innenfor flere ulike næringer.

Hva tenker så bedriftene selv om hvordan prosjektene deres har påvirket deres økonomiske utvikling? Dette er vist i figuren under.

Figur 64: Økonomiske resultater i de tre gruppene



Dette viser tydelige forskjeller med hensyn til det bedriftene i de tre gruppene selv oppgir at prosjektene har bidratt til av økonomiske resultater. Som vi ser, er det gjennomgående slik at bedriftene i gruppe 3 som mener at prosjektene har hatt størst betydning. Alle forskjellene i figuren over er statistisk signifikante, også når vi kun sammenligner gruppe 2 og 3. Dermed reiser spørsmålet seg, hvorvidt er det mulig å gjenfinne disse rapporterte effektene i bedriftenes regnskaper? Dette har vi sett nærmere på i tabellene under. Vi starter med å se nærmere på den siste tilgjengelige regnskapsinformasjonen for de tre intraprenørgruppene, som er vist i tabellen under. I hvilken grad er det forskjeller mellom de tre gruppene når verdiskaping, totale inntekter og sysselsetting?

Tabell 33: Økonomiske indikatorer for de tre gruppene

Gruppe		Verdiskaping 2014 i 1000 NOK	Totale inntekter 2014 i 1000 NOK	Sysselsatte 2015
Gruppe 1	Gj.snitt	14209	47086	26
	Median	5546	14007	12
Gruppe 2	Gj.snitt	15563	55454	26
	Median	6482	19015	14
Gruppe 3	Gj.snitt	13649	41184	23
	Median	3504	12802	10
Total	Gj.snitt	14582	49119	25
	Median	5962	14993	12

Kilde: Oxford Research AS
 Note: Vi har fjernet de 2,5 prosent største og minste verdiene (outliers) for alle indikatorene

Tabellen under viser at intraprenørene i gruppe 3 har den laveste verdiskapingen, de laveste totale inntektene og de laveste antall sysselsatte. De er altså minst, mens gruppe 2 er størst. Disse forskjellene er dog ikke statistisk signifikante. Men hvordan har den økonomiske utviklingen vært siden disse intraprenørene fikk støtte i 2012? Dette er vist i tabellen under.

Tabell 34: Utvikling i økonomiske indikatorer fra 2012 til 2014 i de to intraprenørgruppene i prosent

Gruppe		Verdiskaping	Totale inntekter	Sysselsatte
Gruppe 1	Gj.snitt	28,8	28,2	45,8
	Median	13,6	10,7	25,2
Gruppe 2	Gj.snitt	6,6	14,5	44,5
	Median	11,5	11,9	29,9
Gruppe 3	Gj.snitt	12,3	43,3	52,9
	Median	3,0	14,1	32,2
Total	Gj.snitt	19,2	25,7	46,2
	Median	11,8	10,8	28,5

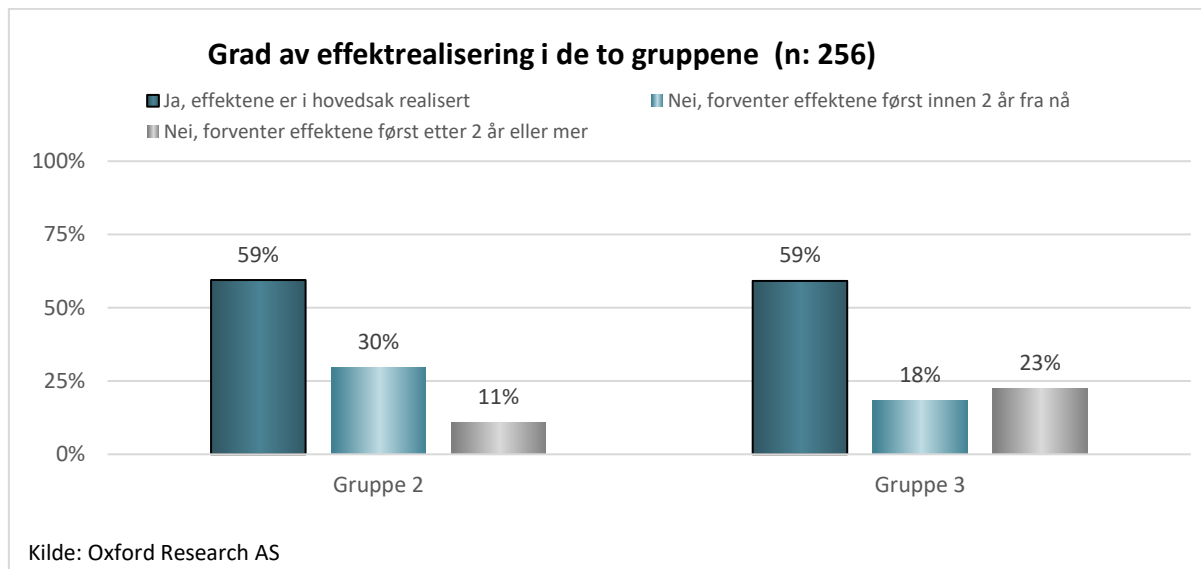
Kilde: Oxford Research AS
 Note: Vi har fjernet de 2,5 prosent største og minste verdiene (outliers) for alle indikatorene

Når vi ser på den faktiske økonomiske utviklingen målt gjennom endring i verdiskaping (driftsresultat + lønnskostnader), totale inntekter og sysselsetting fra 2012 til 2014, viser tabellen over at virksomhetene i gruppe 3 har hatt den sterkeste utviklingen når det gjelder totale inntekter og sysselsatte, mens gruppe 2 har den høyeste veksten med hensyn til verdiskaping. Forskjellene er dog ikke signifikante. Dette betyr at vi ikke enda kan se at ulikhetene vi ser mellom dem når det gjelder innovasjon slår ut i ulik økonomisk vekst.

En mulig forklaring på dette er at det tar tid før resultatene viser seg i bedriftenes regnskaper, noe vi har sett i flere ulike prosjekter, f.eks. i BI sin studie av virksomheter som har mottatt IFU/OFU.

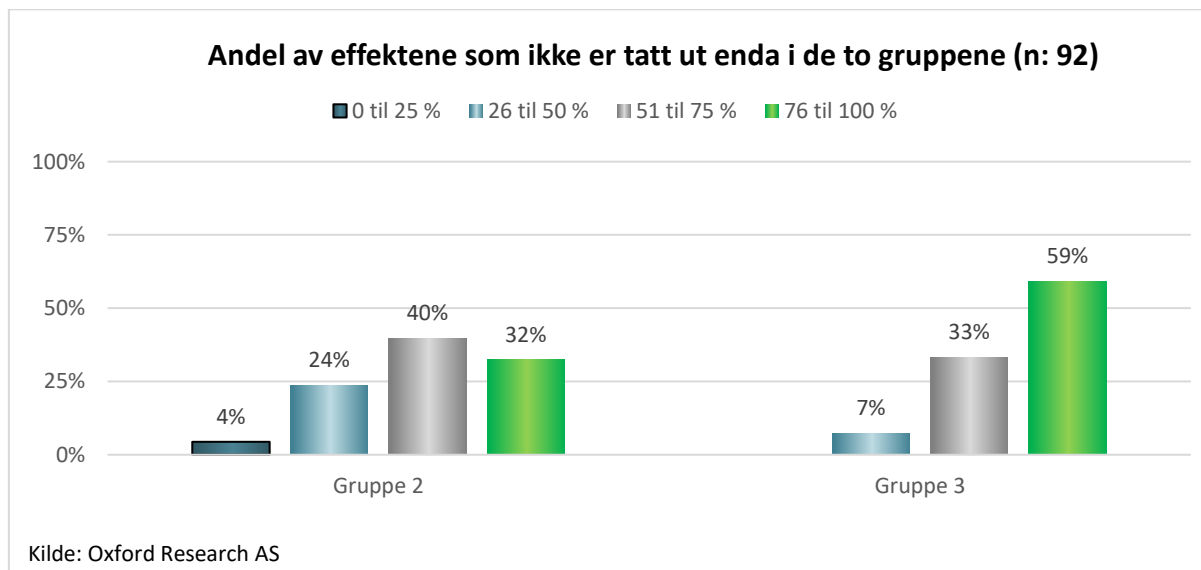
Det er også slik at vi finner dette igjen i resultatene i årets etterundersøkelse. I tabellen under ser vi at mens andelen av bedrifter som sier at effektene allerede er realisert er like store i de to gruppene (59 prosent), er det en større andel i gruppe 3 (23 prosent) som først forventer effektene etter to år eller mer enn i gruppe 2 (11 prosent). Disse forskjellene er statistisk signifikante.

Figur 65: Effektrealisering i de to gruppene



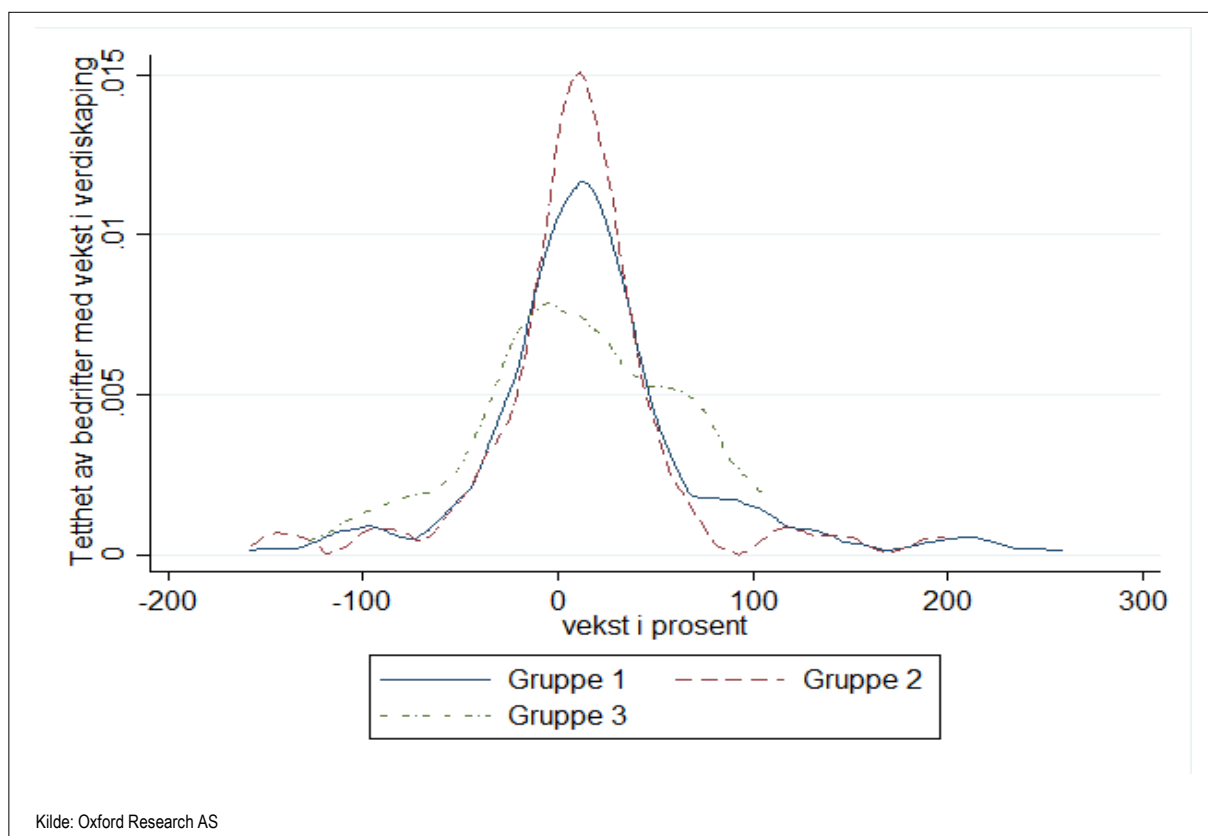
Vi ser også at det er store forskjeller mellom de to gruppene når det gjelder hvor store andeler av effektene som ikke er tatt ut enda. Dette fremkommer av figuren under. Vi ser at nesten alle bedriftene i gruppe 3 enda ikke har tatt ut over halve effekten av prosjektene sine, mens denne andelen utgjør under 75 prosent i gruppe 2. Samlet sett tyder dette på at vi må vente noe lengre før vi ser de økonomiske resultatene i bedriftenes regnskaper, spesielt for gruppe 3. Videre tyder dette på at man må tolke resultatene fra denne gruppen når det gjelder prosjektenes bidrag til økonomisk vekst, f.eks. økt omsetning, delvis som forventninger og ikke faktisk oppnådde resultater.

Figur 66: Hvor mye av effekten er ikke tatt ut enda?



For å få et tydeligere bilde av veksten i verdiskaping og hvordan veksten er fordelt i de tre gruppene, har vi gjennomført en mer inngående analyse av dette. Denne vises i figuren under. Som det framgår har virksomhetene i gruppe 1 og 2 relativt lik fordeling og tilnærmet lik vekst i verdiskaping. De fleste virksomhetene i disse gruppene har en stabil og moderat vekst i sin verdiskaping. Virksomhetene i gruppe 3 har en mer interessant og ujevn fordeling. Her ser vi to topper i figuren, der vi finner en konsentrasjon av virksomheter med nullvekst og en annen konsentrasjon av virksomheter med høy vekst. Gitt at vi finner at en stor andel av virksomhetene i gruppe 3 rapporterer at de enda ikke har hentet ut de fulle effektene av sine prosjekter (se figurene 65 og 66), er det ikke usannsynlig at flere av disse virksomhetene vil «flytte seg i figuren», det vil si at de potensielt kan få en enda sterkere vekst i sin verdiskaping.

Figur 67: Tetthet av bedrifter med vekst i verdiskaping fordelt på de tre intraprenørgruppene

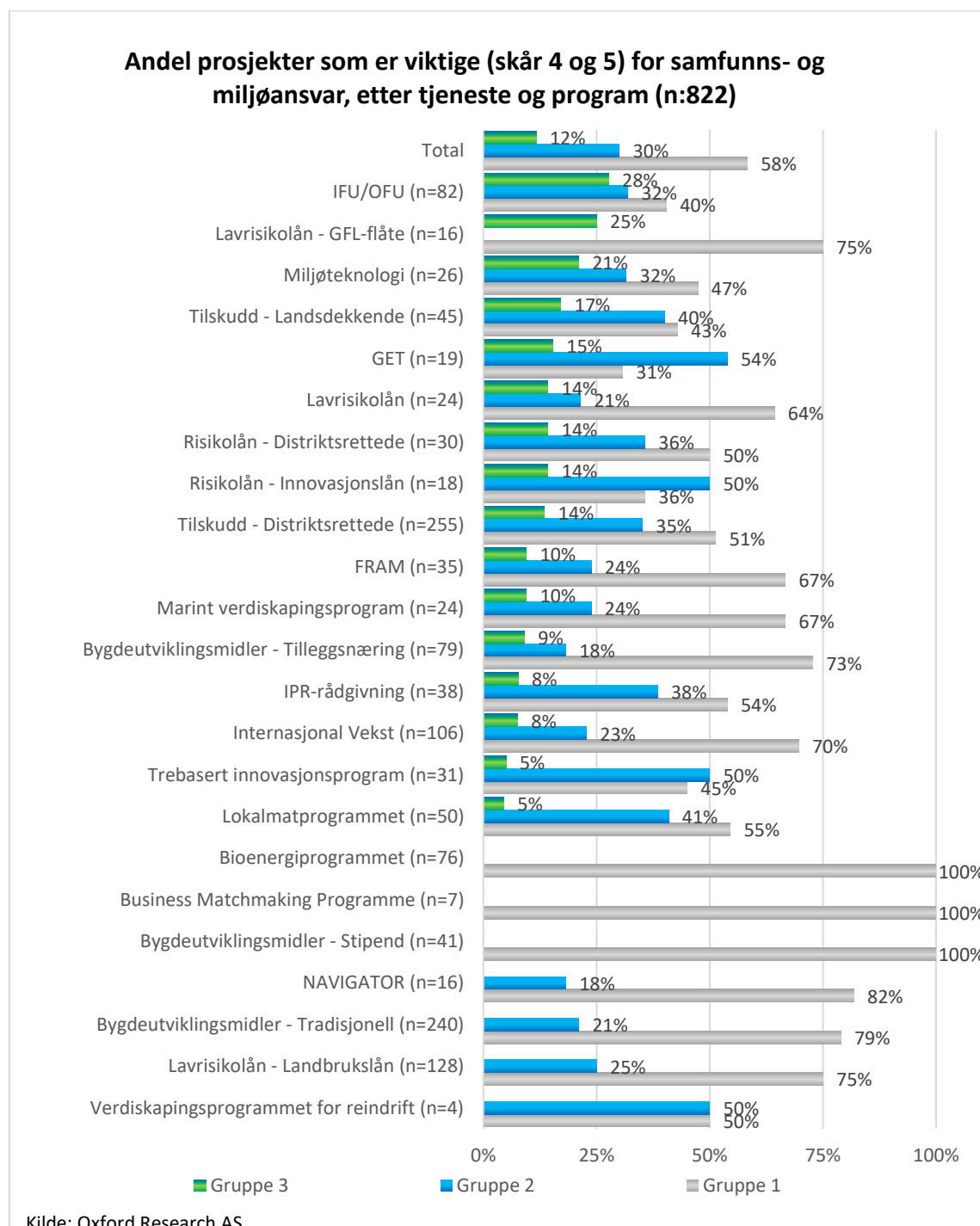


Når det gjelder hvilke tjenester bedriftene har mottatt fra Innovasjon Norge i 2012, er dette vist i figuren under. Vi finner at intraprenørene i gruppe 3 i hovedsak har fått støtte gjennom disse tjenestene:

- IFU/OFU (28 prosent)
- Lavrisikolån - GFL-flåte (25 prosent)
- Miljøteknologi (21 prosent)
- Tilskudd - Landsdekkende (17 prosent)

Dette er tjenester som historisk sett har skåret høyt på indikatorer for innovasjon og økonomisk vekst i kundeeffektundersøkelsene, med unntak av Lavrisikolån - GFL-flåte. Dette er en videre indikasjon på at vi ikke kan finne klare geografiske eller næringsmessige kjennetegn som skiller mellom intraprenørene.

Figur 68: Intraprenørene, fordeling etter tjeneste



15.2 HOVEDFUNN OG IMPLIKASJONER

Basert på våre analyser av intraprenørene, kan vi betegne de tre gruppene på følgende måte:

- Gruppe 1: Iverksettere
- Gruppe 2: Intraprenører som i stor grad har tatt ut potensialet i sine prosjekter
- Gruppe 3: Intraprenører med stort restpotensial

Da vi ikke enda kan påvise en sterkere økonomisk vekst for intraprenørene med stort potensial (gruppe 3), kan vi ikke uten videre anbefale at Innovasjon Norge skal satse spesielt på denne gruppen og de tjenestene som denne gruppen har fått. Det er likevel slik, basert på virksomhetenes egne forventninger, slik de kommer til uttrykk i denne etterundersøkelsen, at det er grunn til å forvente at bedriftene i gruppe 3 vil oppnå bedre resultater av sine innovasjoner på noe lengre sikt. Oxford Research anbefaler at det gjennomføres en ny måling av den økonomiske veksten til alle intraprenørene vi har identifisert i denne analysen om ett til to år for å få slått fast om så er tilfelle.

16. Kort om hver enkelt tjeneste

I det videre vil hver enkelt tjeneste som er med i denne undersøkelsen, presenteres med noen nøkkeltall fra undersøkelsen. Nedenfor er disse nøkkeltallene først presentert for alle tjenestene samlet.

16.1 ALLE TJENESTER

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	4 907	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		1 579
Antall kunder i populasjonen	5 732	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		1 401
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	43%	3%	29%	26%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	12%	21%	67%	
Etterundersøkelsen 2011	17%	22%	61%	
Førundersøkelsen 2012	11%	26%	63%	
Etterundersøkelsen 2012	16%	22%	62%	
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	3,0		79%	
Bidrag til økt kompetanse	2,8		66%	
Bidrag til adferdsendring	2,2		62%	
Bidrag til økt innovasjon	2,5		62%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			42%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			13%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			44%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			39%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			56%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			12%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			58%	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			63%	

16.2 BYGDEUTVIKLINGSMIDLER - TRADISJONELL

Bygdeutviklingsmidlene består av to hovedgrupper; fylkesvise og sentrale bygdeutviklings- midler. De fylkesvise bygdeutviklingsmidlene består av tilskudd og rentestøtte til utvikling av enkeltbedrifter i og i tilknytning til landbruk, og målgruppa er hovedsakelig personer eller foretak som er tilknyttet landbrukseiendommer. De sentrale bygdeutviklingsmidlene består av utviklingsprosjekter som griper over mer enn enkeltbedrifter, og målgruppa består av produksjons- eller bransjesammenslutninger, faglag, nettverk m.v. Kvinner, personer under 35 år og områdene Finnmark, Troms, Nordland og Namdalen er særlig prioritert målgrupper innenfor BU-midlene. Bygdeutviklingsmidler – tradisjonell har til hensikt å bidra til å videreutvikle og effektivisere primærproduksjonen for de som ønsker å satse på tradisjonelt landbruk, og å bidra til en fremtidsrettet primærproduksjon med basis i lokale ressurser. Det gis i hovedsak støtte til investeringer i faste anlegg og tilhørende produksjonsutstyr av varig karakter, rentestøtte på lån til investeringsformål og støtte til mindre investeringer ved generasjonsskifte innen tradisjonelt landbruk.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	1 188,9	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		236,2
Antall kunder i populasjonen	1 224	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		240
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	29%	5%	35%	31%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	17%	21%	62%	
Etterundersøkelsen 2011	25%	21%	54%	
Førundersøkelsen 2012	16%	30%	53%	
Etterundersøkelsen 2012	18%	24%	58%	
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	2,3		72%	
Bidrag til økt kompetanse	1,3		49%	
Bidrag til adferdsendring	1,2		45%	
Bidrag til økt innovasjon	1,1		51%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)				57%
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)				3%
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)				38%
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)				53%
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)				63%
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning				9%
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt				0,13
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert				84%

16.3 BYGDEUTVIKLINGSMIDLER - TILLEGGSNÆRING

Bygdeutviklingsmidlene består av to hovedgrupper; fylkesvise og sentrale bygdeutviklingsmidler. De fylkesvise bygdeutviklingsmidlene består av tilskudd og rentestøtte til utvikling av enkeltbedrifter i og i tilknytning til landbruk, og målgruppa er hovedsakelig personer eller foretak som er tilknyttet landbrukseiendommer. De sentrale bygdeutviklingsmidlene består av utviklingsprosjekter som griper over mer enn enkeltbedrifter, og målgruppa består av produksjons- eller bransjesammenslutninger, faglag, nettverk m.v. Kvinner, personer under 35 år og områdene Finnmark, Troms, Nordland og Namdalen er særlig prioritert målgrupper innenfor BU-midlene. Tjenesten Bygdeutvikling-tilleggsnæring har til hensikt å bidra til utvikling av ny næringsutvikling for alternative næringer for å oppnå en effektiv og fremtidsrettet nærings- og forretningsutvikling med basis i lokale ressurser. Det gis i hovedsak støtte til investeringer i tilleggsnæringer samt støtte til bedriftsutvikling, men også i noe grad til rådgivning, nettverk og kompetanseoppbygging.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	118,2	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		31,5
Antall kunder i populasjonen	316	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		79
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	34%	4%	34%	28%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	18%	21%	62%	
Etterundersøkelsen 2011	20%	25%	55%	
Førundersøkelsen 2012	4%	30%	66%	
Etterundersøkelsen 2012	20%	24%	56%	11%
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	3,2		88%	
Bidrag til økt kompetanse	2,4		66%	
Bidrag til adferdsendring	1,7		57%	
Bidrag til økt innovasjon	2,6		66%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			51%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			5%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			44%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			45%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			62%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			13%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			0,15	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			67%	

16.4 RISIKOLÅN - DISTRIKTSRETTEDE

Distriktsrettede risikolån kan benyttes til toppfinansiering av et investeringsprosjekt, det vil si til finansiering av den mest risikoutsatte delen av investeringen. Lånet omfatter nyetablering, nyskaping, omstilling og utvikling, men kan normalt ikke benyttes til å finansiere løpende driftsutgifter. Rentene for innovasjonslån ligger noe høyere enn for lån i det private kredittmarkedet og skal normalt ha noe kortere løpetid (normalt 5 - 15 år). Målgruppen er alle bedrifter i alle bransjer uansett størrelse, men i praksis utgjør små og mellomstore bedrifter med inntil 100 ansatte den største kundegruppen.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	208,9	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		69,8
Antall kunder i populasjonen	95	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		30
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	0%	0%	33%	67%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	19%	31%	50%	
Etterundersøkelsen 2011	20%	40%	40%	
Førundersøkelsen 2012	15%	15%	71%	
Etterundersøkelsen 2012	17%	25%	58%	
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	3,0		82%	
Bidrag til økt kompetanse	3,0		67%	
Bidrag til adferdsendring	2,6		63%	
Bidrag til økt innovasjon	2,5		59%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			67%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			17%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			59%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			59%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			59%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			24%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			1,83	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			59%	

16.5 TILSKUDD - DISTRIKTSRETTEDE

Distriktsutviklingstilskudd kan benyttes i nærmere definerte distriktsutviklingsområder. Tilskudd kan gis til bedriftsutviklingsprosjekter (myke investeringer) og i noen grad til delfinansiering av fysiske investeringer. Det legges vekt på at tilskuddene bidrar til nyskaping og omstilling, og gode innovative prosjekter med internasjonale vekstmuligheter er spesielt høyt prioritert. Prosjekter med stor innovasjonsgrad og nyetableringer er høyest prioritert når det gjelder investeringstilskudd til fysiske investeringer. Det gis ikke tilskudd til normale utskiftninger, moderniserings- eller vedlikeholdsinvesteringer.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	442,0	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		122,3
Antall kunder i populasjonen	919	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		255
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	5%	1%	46%	47%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	8%	25%	68%	
Etterundersøkelsen 2011	12%	24%	64%	
Førundersøkelsen 2012	6%	28%	67%	
Etterundersøkelsen 2012	13%	24%	63%	
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	3,5		87%	
Bidrag til økt kompetanse	3,4		79%	
Bidrag til adferdsendring	2,8		75%	
Bidrag til økt innovasjon	3,1		72%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)				34%
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)				12%
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)				50%
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)				37%
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)				60%
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning				11%
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt				0,5
Andelen (%) prosieakter hvor effektene i hovedsak er realisert				61%

16.6 LAVRISIKOLÅN – GLF - FLÅTE

Lavrisikolån er et tilbud til bedrifter med behov for finansiering av sitt langsiktige kapital- behov, og kan benyttes til finansiering av anleggsmidler, som bygninger, maskiner, driftstilbehør, fiskefartøy, fiskeredskap mv. Det kreves tilfredsstillende økonomi og god pantsikkerhet for lavrisikolån, og lånene gis med en konkurransedyktig markedsrente. Lavrisikolån kan gis til bedrifter over hele landet innen alle bransjer og næringer, men det prioriteres bedrifter i distrikter og prosjekter hvor lånetilbudet fra andre banker er begrenset på grunn av risikomessige vurderinger. I tillegg har Innovasjon Norge et spesielt ansvar for å ivareta finansiering av bedrifter i fiskeriene og i landbruket. Det er ingen begrensninger på bedriftsstørrelse, men lånene gis i hovedsak til små og mellom- store bedrifter med inntil 250 ansatte. Mange av de langsiktige investeringene finansieres i et samarbeid mellom lokal bank og Innovasjon Norge.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	570,3	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		141,1
Antall kunder i populasjonen	60	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		16
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	6%	6%	44%	44%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	24%	5%	71%	
Etterundersøkelsen 2011	57%	14%	29%	
Førundersøkelsen 2012				
Etterundersøkelsen 2012	25%	19%	56%	15%
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	1,0		50%	
Bidrag til økt kompetanse	2,3		41%	
Bidrag til adferdsendring	1,8		50%	
Bidrag til økt innovasjon	1,6		35%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			56%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			40%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			27%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			47%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			38%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			25%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			0,13	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			88%	

16.7 RISIKOLÅN – INNOVASJONSLÅN

Innovasjonslån (tidligere kalt Landsdekkende risikolån) kan benyttes til toppfinansiering av et investeringsprosjekt; det vil si den delen av investeringen som er mest risikoutsatt på grunn av dårlig patentsikkerhet. Lånet benyttes til investeringsprosjekter som handler om ny-etableringer, nyskaping, omstilling, internasjonalisering og utvikling, og kan normalt ikke benyttes til å finansiere løpende utgifter som eksempelvis lønn, innkjøp av varer m.m. Innovasjonslån skal gis til prosjekter med høy addisjonalitet – det vil si prosjekter der Innovasjon Norges medvirkning skal være avgjørende for at prosjektet gjennomføres. Rentene for innovasjonslån ligger noe høyere enn for lån i det private kredittmarkedet og skal normalt ha noe kortere løpetid (normalt 5 - 15 år). Målgruppen er alle bedrifter i alle bransjer uansett størrelse, men i praksis utgjør små og mellomstore bedrifter med inntil 100 ansatte den største kundegruppen.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	260,0	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		46,3
Antall kunder i populasjonen	67	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		18
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	100%	-	-	-
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	10%	17%	73%	
Etterundersøkelsen 2011	7%	21%	72%	
Førundersøkelsen 2012	7%	36%	57%	
Etterundersøkelsen 2012	24%	41%	35%	
	50%			
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	3,4		95%	
Bidrag til økt kompetanse	4,4		79%	
Bidrag til adferdsendring	3,3		74%	
Bidrag til økt innovasjon	3,9		84%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			53%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			47%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			67%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			47%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			47%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			33%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			3,0	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			67%	

16.8 TILSKUDD - LANDSDEKKENDE

Tilskudd er et virkemiddel som kan skape konkurransevidning og er derfor underlagt retningslinjer i EØS-avtalen som angir maksimale støttesatser avhengig av formål, bedrifts-størrelse og geografisk lokalisering. I henhold til disse retningslinjene kan det gis tilskudd til SMB-støtte til konsulentbi-stand og andre tjenester/aktiviteter, støtte til opplæring, støtte til forskning, utvikling og innovasjon, støtte til investeringer og regional støtte til små nyetablerte bedrifter med vekstpotensial. Der-som det ikke kan gis tilskudd etter formålene over, kan tilskudd gis etter reglene om bagatellmessig støtte som kan utgjøre maksimalt € 200 000. Generelt sett gis det tilskudd til innovative og inter-nasjonalt rettede prosjekter for å bedre lønnsomheten redusere risikoen. Det er et krav om at til-skuddet skal være utløsende for at støtte skal kunne gis. Tjenesten kalles Landsdekkende utvik-lingstilskudd, og målgruppen er primært små og mellomstore bedrifter over hele landet, men stats-støttereglene gir også i noen grad anledning til å gi tilskudd til store bedrifter.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	64,6	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		25,9
Antall kunder i populasjonen	137	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		45
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	91%	2%	7%	-
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	4%	33%	63%	
Etterundersøkelsen 2011	17%	21%	62%	
Førundersøkelsen 2012	5%	31%	64%	
Etterundersøkelsen 2012	23%	31%	46%	10%
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	4,7		90%	
Bidrag til økt kompetanse	4,5		87%	
Bidrag til adferdsendring	3,7		85%	
Bidrag til økt innovasjon	3,7		72%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			34%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			21%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			39%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			32%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			53%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			20%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			7,98	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			63%	

16.9 LAVRISIKOLÅN

Lavrisikolån er et tilbud til bedrifter med behov for finansiering av sitt langsiktige kapital-behov, og kan benyttes til finansiering av anleggsmidler, som bygninger, maskiner, driftstilbehør, fiskefartøy, fiskeredskap mv. Det kreves tilfredsstillende økonomi og god pantsikkerhet for lavrisikolån, og lånene gis med en konkurransedyktig markedsrente. Lavrisikolån kan gis til bedrifter over hele landet innen alle bransjer og næringer, men det prioriteres bedrifter i distrikter og prosjekter hvor lånetilbudet fra andre banker er begrenset på grunn av risikomessige vurderinger. I tillegg har Innovasjon Norge et spesielt ansvar for å ivareta finansiering av bedrifter i fiskeriene og i landbruket. Det er ingen begrensninger på bedriftsstørrelse, men lånene gis i hovedsak til små og mellomstore bedrifter med inntil 250 ansatte. Mange av de langsiktige investeringene finansieres i et samarbeid mellom lokal bank og Innovasjon Norge.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	552,8	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		245,1
Antall kunder i populasjonen	64	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		24
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	21%	-	42%	38%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	35%	25%	40%	
Etterundersøkelsen 2011	25%	25%	50%	
Førundersøkelsen 2012	26%	30%	44%	
Etterundersøkelsen 2012	36%	21%	43%	
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	2,9		72%	
Bidrag til økt kompetanse	2,7		50%	
Bidrag til adferdsendring	1,3		44%	
Bidrag til økt innovasjon	3,1		58%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			59%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			17%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			59%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			53%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			65%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			4%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			0,0	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			71%	

16.10 LAVRISIKOLÅN - LANDBRUKSLÅN

Landbrukslån er en del av ordningen med lavrisikolån, med landbruksaktører som mål-gruppe. Det kan gis lån til boligformål, kjøp av eiendom og investeringer i driftsbygninger og anlegg for tradisjonelt landbruk og tilleggsnæringer. Det kreves tilfredsstillende sikkerhet for lånene med pant i fast eiendom og evt. driftstilbehør. Landbrukslånene er kommersielle lån som gis til markedsmessige betingelser. Mange av de langsiktige investeringer finansieres i et samarbeid mellom lokal bank og Innovasjon Norge.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	653,4	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		302,2
Antall kunder i populasjonen	298	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		128
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	34%	2%	28%	35%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	17%	22%	62%	
Etterundersøkelsen 2011	20%	16%	64%	
Førundersøkelsen 2012	19%	18%	63%	
Etterundersøkelsen 2012	26%	15%	59%	9%
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	2,9		79%	
Bidrag til økt kompetanse	1,7		57%	
Bidrag til adferdsendring	1,5		60%	
Bidrag til økt innovasjon	1,3		53%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			75%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			2%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			42%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			47%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			75%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			16%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			0,28	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			79%	

16.11 IFU/OFU

Industrielle og offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (IFU/OFU) skal stimulere til innovativt utviklingssamarbeid. Tjenesten innebærer et nært utviklingssamarbeid om krevende forsknings- og utviklingsprosjekter mellom to eller flere parter som har inngått en kontraktfestet og målrettet samarbeidsavtale. IFU er en forpliktende utviklingsavtale mellom to eller flere innovative leverandør- og kundebedrifter i privat sektor, og samarbeid med utenlandske krevende kunder viser best resultater. OFU er et forpliktende og målrettet samarbeid mellom norske innovative leverandørbedrifter og norske offentlige virksomheter som for eksempel kommuner, fylkeskommuner, statsetater, sykehus eller forsvarssektoren. Innovasjon Norge bidrar med kompetanse i internasjonal forretnings- utvikling og finansielt med tilskudd for å avlaste risiko og legge til rette for iverksetting av krevende utviklingsprosjekter. Tjenesten prioriterer norske små og mellomstore leverandørbedrifter med kompetanse, evner og kapasitet til å utvikle et nytt produkt, løsning eller tjeneste, som ikke dekkes av eksisterende tilbud i markedet, for en privat kundebedrift eller offentlig virksomhet.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	285,7	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		107,8
Antall kunder i populasjonen	205	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		82
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	84%	2%	11%	2%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	4%	10%	86%	
Etterundersøkelsen 2011	13%	18%	69%	
Førundersøkelsen 2012	3%	23%	73%	
Etterundersøkelsen 2012	17%	17%	65%	
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	4,0		95%	
Bidrag til økt kompetanse	4,8		90%	
Bidrag til adferdsendring	3,8		85%	
Bidrag til økt innovasjon	4,7		85%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			45%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			25%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			60%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			39%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			71%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			18%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			1,3	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			36%	

16.12 FRAM

FRAM er et kompetansehevende tilbud til små og mellomstore bedrifter (SMB) med formål å styrke deltakernes konkurransekraft, lønnsomhet og innovasjonsevne. Tjenesten retter seg mot bedrifter med vilje, evne og mulighet til vekst. Kompetansehevingen skjer gjennom fellessamlinger med andre deltakerbedrifter, individuell rådgivning før og mellom fellessamlinger og nettverksbygging med andre deltakere. Bedriftene deltar i grupper med 8-12 bedrifter som deltar på 4-6 samlinger over en periode på 10 til 24 måneder. Det finnes tre typer tjenester innen FRAM; FRAM Strategisk Ledelse som bygger kompetanse innen bedrifts- og ledelsesutvikling, FRAM Marked (tidligere NAVIGATOR) som gir et bedre utgangspunkt for inngang og vekst i et utenlandsk marked og FRAM Innovasjon (nytt i 2012) som bidrar til mer og riktigere innsats for å fremme vekst gjennom innovasjon. I tillegg til de tre standardtjenestene kan det også settes sammen skreddersydde aktiviteter. Deltakerne betaler en egenandel for å delta.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	0,0	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		0,0
Antall kunder i populasjonen	113	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		35
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	29%	3%	40%	29%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	11%	19%	70%	
Etterundersøkelsen 2011	13%	15%	72%	
Førundersøkelsen 2012	18%	18%	64%	
Etterundersøkelsen 2012	23%	5%	73%	
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	2,5		72%	
Bidrag til økt kompetanse	2,3		59%	
Bidrag til adferdsendring	1,7		53%	
Bidrag til økt innovasjon	1,9		50%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			38%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			5%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			48%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			28%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			54%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			6%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			0,37	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			58%	

16.13 MARINT VERDISKAPINGSPROGRAM

Formålet med Marint verdiskapingsprogram (MVP) er å bedre konkurranseevnen og lønnsomheten i norsk sjømatnæring. Mer konkret er målsettingen å øke verdien pr. produsert kg ved å gjøre produsentene bedre til å tilpasse seg kundenes krav til produktene (markedsorientering). Tjenesten omfatter i hovedsak tiltak mot enkeltbedrifter eller nettverk for å optimalisere verdikjeden ut i markedet og kompetansetjenester/ markedstiltak for å bygge kunnskap om markedsorientering og for å profilere sjømatbedriftene ute og hjemme. Målgruppen er hele sjømatnæringen. Bedrifter med vilje til forpliktelse til langsiktighet og omstilling til markedsorientert strategi, samt kvinner prioriteres.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	39,3	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		15,3
Antall kunder i populasjonen	75	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		24
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	42%	4%	29%	25%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	10%	24%	67%	
Etterundersøkelsen 2011	7%	13%	80%	
Førundersøkelsen 2012	0%	23%	77%	
Etterundersøkelsen 2012	11%	26%	63%	0%
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	3,3		86%	
Bidrag til økt kompetanse	3,8		86%	
Bidrag til adferdsendring	2,1		71%	
Bidrag til økt innovasjon	2,6		81%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			27%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			27%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			31%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			27%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			44%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			4%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			0,17	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			47%	

16.14 TREBASERT INNOVASJONSPROGRAM

Trebasert Innovasjonsprogram har som hovedmål å øke bruken av tre i Norge, og gjennom dette bidra til klimapolitiske og næringspolitiske målsettinger. Målgruppen er alle bedrifter som arbeider for å øke bruken av tre, og hovedvekten av kundene er produksjonsbedrifter, arkitekter, entreprenører, utbyggere, aktører innen kompetanse- utvikling og aktører innen formidling av kunnskap. Tjenesten er i stor grad rettet mot innovasjon i bedrifter, produkt- og prosessutvikling, industrialisering av byggeriet samt opplæringsprosjekter i bedriftene. Annet utviklingsarbeid som bidrar til økt bruk av tre kan søkes finansiert. Prosjektene kan i hovedsak deles i tre typer; forprosjekter/tekniske mulighetsstudier, utviklingsprosjekter og opplæringsprosjekter/kunnskapsinnhenting. Oppdragsgiver for tjenesten er Landbruks- og matdepartementet.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	37,3	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		16,5
Antall kunder i populasjonen	81	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		31
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	52%	-	42%	6%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	-	30%	70%	
Etterundersøkelsen 2011	10%	30%	60%	
Førundersøkelsen 2012	6%	18%	76%	
Etterundersøkelsen 2012	5%	19%	76%	
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	4,1		91%	
Bidrag til økt kompetanse	3,4		83%	
Bidrag til adferdsendring	3,4		83%	
Bidrag til økt innovasjon	3,5		78%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			22%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			7%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			39%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			30%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			47%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			6%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			0,32	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			50%	

16.15 VERDISKAÅINGSPROGRAM REINDRIFT

Verdiskapingsprogrammet for reindrift (VSP-Rein) skal bidra til økt lokal slakting og foredling, samt å finne nye markeder for omsetning av reinkjøtt og biprodukter. Målgruppen er råvareleverandører og reinciører/sammenslutninger av reinciører. VSP-Rein har som formål å bidra til at reinciører gis muligheter til å øke sin inntjening ved at de selv tar ansvar for en større del av verdiskapingen. Tjenesten omfatter blant annet kompetanseheving og veiledning knyttet til forretningsdrift, markedskompetanse og markedsarbeid (distribusjons-løsninger og markedsanalyser), nettverksbygging, produktutvikling og avdekke flaskehalser knyttet til struktur og regelverk. Tilskudd kan gis til nyskaping og bedriftsutvikling, produktutvikling (inkl. utvikling av emballasje), konsulentbistand, kompetanseutvikling, testsalg, markedsføring og fysiske investeringer i mindre anlegg (bygninger, maskiner mv.). Det kan også gis støtte til andre aktørers arbeid med effektive markedskanaler når det kan sannsynliggjøres at prosjektene bidrar til økt verdiskaping for reinciører.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	2,7	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		0,6
Antall kunder i populasjonen	13	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		4
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	0%	-	-	100%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	-	-	-	
Etterundersøkelsen 2011	-	-	-	
Førundersøkelsen 2012	-	17%	83%	
Etterundersøkelsen 2012	-	-	100%	0%
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	2,5		75%	
Bidrag til økt kompetanse	1,0		50%	
Bidrag til adferdsendring	0,5		50%	
Bidrag til økt innovasjon	1,5		50%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			0%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			0%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			0%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			100%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			100%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			0%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			0,0	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			100%	

16.16 BIOENERGIPROGRAMMET

Bioenergiprogrammets formål er å bidra til en effektiv og fremtidsrettet bruk av bioenergi med basis i gårdens, landbrukets og bygdenes ressurser. Programmet tilbyr investeringsstøtte til landbruksforetak som vil bygge anlegg for varmesalg, gårdsvarmeanlegg, veksthus, biogass og flisproduksjon. I tillegg til økonomisk støtte, gis det også kompetansemessig hjelp for å etablere bioenergivirksomhet. Målgruppa for programmet er i hovedsak bønder og skogeiere, men for flisproduksjon kan også andre søke. Programmets samfunnsmessige effekter er at det bidrar til verdiskaping i landbruket basert på lokale bioenergiressurser, samt til å redusere CO₂-utslipp.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	42,0	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		22,3
Antall kunder i populasjonen	177	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		76
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	38%	4%	36%	22%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	13%	15%	71%	
Etterundersøkelsen 2011	24%	5%	71%	
Førundersøkelsen 2012	13%	18%	69%	
Etterundersøkelsen 2012	17%	17%	67%	
3%				
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	1,7		58%	
Bidrag til økt kompetanse	0,8		34%	
Bidrag til adferdsendring	0,9		40%	
Bidrag til økt innovasjon	0,7		26%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			22%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			0%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			26%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			35%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			32%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			4%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			0,07	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			85%	

16.17 ETABLERERSTIPEND – KOMMUNAL OG REGIONALDEPARTEMENTET

Formålet med etablererstipendet er å bidra til at omfanget av nye lønnsomme og bærekraftige bedrifter øker. Målgruppen er bedrifter i en tidlig fase, dvs. bedrifter som er yngre enn 5 år, med betydelig vekst- og verdiskapingspotensial. Generelt sett prioriteres etableringer som innebærer introduksjon av et eller flere nye produkter, en ny anvendelse av et produkt, en ny måte å organisere på og/eller er basert på en ny teknologi. Etablerer- stipendene kan bevilges i hele landet og for alle næringer, unntatt offentlig virksomhet. For Etablererstipend (KRD) blir det gjort prioriteringer ut fra lokale forhold og behov. Tilskuddene kan benyttes til å dekke kostnader av eget arbeid, konsulentbistand, kompetansetiltak, mindre fysiske investeringer og diverse oppstartskostnader. Finansieringen skal bidra til å redusere risikoen i prosjektet, i tillegg til at det tilbys faglig veiledning knyttet til etablering og bedriftsutvikling, og tilgang til kompetansenettverk mot andre bedrifter og kunnskapsmiljøer samt finansieringsnettverk (såkorn- og venturefond, private investorer og finansieringssituasjoner).

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	113,2	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		47,8
Antall kunder i populasjonen	392	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		157
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	52%	4%	22%	22%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	-	17%	83%	
Etterundersøkelsen 2011	7%	26%	67%	
Førundersøkelsen 2012	5%	27%	68%	
Etterundersøkelsen 2012	6%	17%	77%	
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	3,8		90%	
Bidrag til økt kompetanse	4,0		85%	
Bidrag til adferdsendring	3,1		76%	
Bidrag til økt innovasjon	3,6		79%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)				36%
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)				18%
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)				48%
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)				27%
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)				57%
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning				12%
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt				0,31
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert				46%

16.18 BYGDEUTVIKLINGSMIDLER - STIPEND

Bygdeutviklingsmidlene består av to hovedgrupper; fylkesvise og sentrale bygdeutviklings-midler. Stipendordningen er en del av de fylkesvise bygdeutviklingsmidlene som består av tilskudd og rentestøtte til utvikling av enkeltbedrifter i og i tilknytning til landbruk. Formålet med stipendordningen er å bidra til å utvikle og etablere ny virksomhet utenom tradisjonelt landbruk. Det gis stipend både til utviklingsfasen og etableringsfasen. Stipendet har til hensikt å dekke kostnader som naturlig påløper i de aktuelle fasene, som for eksempel lønn, konsulentbistand, konsept-/produktutvikling, markedsundersøkelser, relevante kurs, mindre fysiske investeringer og lignende. Målgruppa i hovedsak er personer eller foretak som er tilknyttet landbrukseiendommer. Kvinner, personer under 35 år og områdene Finnmark, Troms, Nordland og Namdalen er særlig prioritert målgruppe innenfor BU-midlene.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	13,2	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		6,3
Antall kunder i populasjonen	98	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		41
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	46%	2%	37%	15%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	5%	23%	72%	
Etterundersøkelsen 2011	9%	27%	64%	
Førundersøkelsen 2012	7%	29%	63%	
Etterundersøkelsen 2012	12%	28%	60%	
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	3,8		89%	
Bidrag til økt kompetanse	2,7		82%	
Bidrag til adferdsendring	2,3		79%	
Bidrag til økt innovasjon	2,2		67%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			38%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			0%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			41%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			36%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			57%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			46%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			0,46	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			61%	

16.19 ETABLERERSTIPEND (NHD)

Formålet med etablererstipendet er å bidra til at omfanget av nye lønnsomme og bærekraftige bedrifter øker. Målgruppen er bedrifter i en tidlig fase, dvs. bedrifter som er yngre enn 5 år, med betydelig vekst- og verdiskapingspotensial. Generelt sett prioriteres etableringer som innebærer introduksjon av et eller flere nye produkter, en ny anvendelse av et produkt, en ny måte å organisere på og/eller er basert på en ny teknologi. Etablererstipendene kan bevilges i hele landet og for alle næringer, unntatt offentlig virksomhet. For Etablererstipend (NHD) er det kun bedrifter med innovasjonshøyde nasjonalt og internasjonalt nivå som kan finansieres. Tilskuddene kan benyttes til å dekke kostnader av eget arbeid, konsulentbistand, kompetansetiltak, mindre fysiske investeringer og diverse oppstartskostnader. Finansieringen skal bidra til å redusere risikoen i prosjektet, i tillegg til at det tilbys faglig veiledning knyttet til etablering og bedriftsutvikling, og tilgang til kompetansenettverk mot andre bedrifter og kunnskaps- miljøer samt finansieringsnettverk (såkorn- og venturefond, private investorer og finansieringssituasjoner).

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	71,1	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		37,3
Antall kunder i populasjonen	154	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		78
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	94%	0%	5%	1%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	-	17%	83%	
Etterundersøkelsen 2011	-	31%	69%	
Førundersøkelsen 2012	3%	28%	69%	
Etterundersøkelsen 2012	12%	24%	63%	
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	4,4		93%	
Bidrag til økt kompetanse	5,2		86%	
Bidrag til adferdsendring	3,7		82%	
Bidrag til økt innovasjon	4,5		80%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			44%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			29%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			64%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			36%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			72%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			1%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			0,06	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			55%	

16.20 IPR RÅDGIVNING

IPR (Intellectual Property Rights) rådgivning tilbys kunder med innovative prosjekter som har behov for veiledning knyttet til hvordan immaterielle verdier kan beskyttes og anvendes i forretningsutviklingen. For personer og bedrifter som jobber med innovasjons- prosjekter er det viktig å kartlegge egen IPR, finne ut hva som kan beskyttes, eget handlingsrom, avklare eierskap og hvordan de immaterielle verdiene kan utnyttes kommersielt. IPR rådgivning leveres i direkte dialog mellom bedrift (kunde) og IPR rådgiver.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	-	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		-
Antall kunder i populasjonen	164	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		38
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	55%	8%	13%	24%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)				
Etterundersøkelsen 2010	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2011	-	-	-	
Førundersøkelsen 2012	-	29%	71%	
Etterundersøkelsen 2012	16%	18%	66%	
Etterundersøkelsen 2012	17%	17%	66%	%
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	3,4		85%	
Bidrag til økt kompetanse	3,3		68%	
Bidrag til adferdsendring	2,8		68%	
Bidrag til økt innovasjon	3,9		76%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			29%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			14%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			34%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			25%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			47%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			50%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			0,88	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			51%	

16.21 LOKALMATPROGRAMMET

Lokalmatprogrammet (tidligere Verdiskapingsprogram mat) har fokus på utvikling og kommersialisering av produkter, prosesser og tjenester som skaper økte verdier for bedriftene. Lokalmatprogrammet kan tilføre bedriftene kompetanse og finansielle ressurser på de områdene de trenger hjelp, og det legges spesielt vekt på å tilføre bedriftene kompetanse på det forretningsmessige og kommersielle området. Midlene kan blant annet brukes til vekst og utvikling av markeder, produkt-konsepter, produsent- sammenslutninger, distribusjons- og salgsløsninger. Målgruppen er bønder, små og mellomstore næringsmiddelbedrifter og forpliktende produsentsammenslutninger med hovedmål å utvikle lokale matspesialiteter, samt reiselivsbedrifter som har utviklings- prosjekter i samarbeid med lokalmatprodusenter. Satsingen skal komme primærleddet til gode, noe som betyr at støtte til næringsmiddelbedrifter skal ha en økonomisk effekt for landbruket, enten i form av økt pris eller økt salgsvolum.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	42,2	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		17,7
Antall kunder i populasjonen	125	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		50
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	36%	8%	22%	34%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	-	-	-	
Etterundersøkelsen 2011	30%	20%	50%	
Førundersøkelsen 2012	6%	22%	73%	
Etterundersøkelsen 2012	18%	12%	70%	
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	4,1		89%	
Bidrag til økt kompetanse	3,5		89%	
Bidrag til adferdsendring	2,9		72%	
Bidrag til økt innovasjon	2,9		69%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			42%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			4%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			47%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			42%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			69%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			8%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			0,2	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			75%	

16.22 MILJØTEKNOLOGI

Miljøteknologi er en ny tjeneste i årets undersøkelse, og omfatter renseteknologi, mer miljøvennlige produkter og produksjonsprosesser, mer effektiv ressurs håndtering og teknologiske systemer som reduserer miljøpåvirkningen. Tilskuddsordningen gjelder utvikling og investeringer i Norge, og dekker kostnader til prosjektering og utvikling av pilot- og demonstrasjonsanlegg, investeringskostnader ved bygging av anlegg og kostnader med igangkjøring og testing etter driftsstart. Det gis ikke støtte til drift av anlegg, og prosjektene må være nær kommersialisering, dvs. forprosjekter og utviklingsprosjekter i tidlig fase støttes ikke. Målgruppen er bedrifter i alle størrelser, over hele landet.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	200,2	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		87,4
Antall kunder i populasjonen	57	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		26
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	77%	12%	12%	-
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	-	-	-	
Etterundersøkelsen 2011	9%	36%	55%	
Førundersøkelsen 2012	4%	13%	83%	
Etterundersøkelsen 2012	19%	19%	63%	
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	5,1		94%	
Bidrag til økt kompetanse	5,7		94%	
Bidrag til adferdsendring	4,3		94%	
Bidrag til økt innovasjon	4,8		75%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			27%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			14%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			47%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			29%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			57%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			54%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			4,04	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			31%	

16.23 BUSINESS MATCHMAKING PROGRAMME

Business Matchmaking Programme (BMMP) tilbyr tilgang til internasjonale nettverk som kan bistå bedrifter som søker etter businesspartnere i Bangladesh, India, Sør-Afrika eller Vietnam. Programmet omfatter også markedssjekk og støtter til besøksreiser. Tjenesten gjennomføres i samarbeid med Norad. Hensikt med programmet er å bidra til at bedrifter skal etablere et langsiktig samarbeid med en utenlandsk partner, og målet er å bidra til økt verdiskaping og sysselsetting i partnerlandet. Programmet prioriterer bedrifter med god økonomi, interessant teknologi, gode produkter og gjennomføringsevne.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	0,0	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		0,0
Antall kunder i populasjonen	32	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		7
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	71%	-	29%	-
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	-	-	-	
Etterundersøkelsen 2011	-	-	-	
Førundersøkelsen 2012	0%	0%	100%	
Etterundersøkelsen 2012	14%	-	86%	0%
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	1,3		56%	
Bidrag til økt kompetanse	1,1		44%	
Bidrag til adferdsendring	0,4		11%	
Bidrag til økt innovasjon	0,4		33%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			0%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			0%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			14%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			0%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			0%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			0%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			0,0	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			0%	

16.24 GET

GET (Global Entrepreneurship Training) er en kurstjeneste der hensikten er å øke kompetansen til deltakerne gjennom å lære dem om internasjonal forretningsutvikling og vekst i oppstartsselskap. Tjenesten gjennomføres som et intensivt 5-dagers kurs på Babson College i Boston der deltakerne får kunnskap og lærer om utvikling av entreprenørvirksomhet der målet er internasjonal vekst. Deltakerne vil i tillegg introduseres for et bredt nettverk av både nasjonale og internasjonale entreprenører og eksperter. Det tilbys også besøk til internasjonale markeder der Innovasjon Norge er til stede. Tjenesten retter seg mot bedrifter med bevist, eller lovende, internasjonalt markedspotensial, med potensial for høy vekst og som tilbyr et høyteknisk produkt eller en høyteknisk service.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	0,0	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)	0,0
Antall kunder i populasjonen	60	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)	19

Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	84%	-	16%	-

Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	-	-	-	
Etterundersøkelsen 2011	-	-	-	
Førundersøkelsen 2012	4%	24%	72%	
Etterundersøkelsen 2012	7%	40%	53%	

	Gj. snittlig antall	Andel prosjekter med bidrag (%)
Bidrag til økt samarbeid	4,3	94%
Bidrag til økt kompetanse	6,3	88%
Bidrag til adferdsendring	4,1	88%
Bidrag til økt innovasjon	3,5	83%

Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)	29%
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)	38%
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)	57%
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)	33%
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)	47%

Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning	11%
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt	0,37

Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	29%
---	-----

16.25 INTERNASJONAL VEKST

Tjenesten skal bidra til at norske bedrifter øker sin verdiskaping gjennom å utnytte internasjonale markedsmuligheter og/eller dra nytte av kunnskapsmiljøer i utlandet. Mål-gruppen er i hovedsak norske små og mellomstore bedrifter (SMB), inkl. oppstartsbedrifter, med internasjonale vekst-ambisjoner og vekstpotensial, og nødvendige interne forutsetninger for å lykkes i internasjonal konkurranse. Målgruppen omfatter også SMB-bedrifter som ønsker å styrke sin posisjon i forhold til å møte internasjonal konkurranse i hjemmemarkedet. Bedriftene inngår en skriftlig avtale med ett (eller flere) av Innovasjon Norges kontorer i utlandet om en skreddersydd leveranse og betaler en egenandel for tjenesten. Tjenesten omfatter eksempelvis informasjon om markeds- og forretningsforhold, kartlegging av markedspotensial, bistand til inntreden i nye markeder, identifikasjon og nettverksbygging med potensielle kunder og samarbeidspartnere, kunnskap om internasjonale handelsregler, sparring/vurdering av muligheter og utfordringer.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	0,9	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		0,0
Antall kunder i populasjonen	765	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		106
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	73%	2%	20%	6%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	-	-	-	
Etterundersøkelsen 2011	-	-	-	
Førundersøkelsen 2012	15%	28%	58%	
Etterundersøkelsen 2012	10%	23%	67%	
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	2,3		67%	
Bidrag til økt kompetanse	3,0		56%	
Bidrag til adferdsendring	2,1		55%	
Bidrag til økt innovasjon	2,2		51%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			20%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			20%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			39%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			23%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			33%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			5%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			0,18	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			38%	

16.26 NAVIGATOR

Tjenesten NAVIGATOR (også kalt FRAM marked) er et kompetansehevende tilbud til små og mellomstore bedrifter (SMB) innen alle næringer med formål å styrke deltakernes konkurransekraft, lønnsomhet og innovasjonsevne. Tjenesten har til hensikt å gi bedriftene et bedre utgangspunkt for inngang og vekst i et utenlandsk marked, og retter seg mot bedrifter med vilje, evne og mulighet til vekst. Kompetansehevingen skjer gjennom fellessamlinger med andre deltakerbedrifter, individuell rådgivning før og mellom fellessamlinger og nettverksbygging med andre deltakere. Konkrete internasjonaliseringsprosjekter i bedriftene blir bearbeidet og realisert i nært samarbeid med ett eller flere av Innovasjon Norges kontorer i utlandet samt en kvalitetssikret bedriftsrådgiver. Tjenesten består av fire til seks samlinger, over periode på maksimalt 16 måneder. Deltakere fra åtte til tolv virksomheter deltar.

Totalt beløp bevilget i 2012 (mill)	0,0	Totalt beløp til bedrifter som svarte på etterundersøkelsen i 2012 (mill)		0,0
Antall kunder i populasjonen	41	Antall intervjuer (etterundersøkelsen)		16
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	Sone 1 (utenfor)	Sone 2	Sone 3	Sone 4
Andelen (%)	63%	-	25%	13%
Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Lav	Middels	Høy	Andelen som har ønsket men ikke fått rådgivning eller lignende fra IN etter tilsagnet
Etterundersøkelsen 2010	-	-	-	
Etterundersøkelsen 2011	-	-	-	
Førundersøkelsen 2012	12%	18%	71%	
Etterundersøkelsen 2013	13%	38%	50%	
	Gj. snittlig antall		Andel prosjekter med bidrag (%)	
Bidrag til økt samarbeid	1,8		67%	
Bidrag til økt kompetanse	2,6		67%	
Bidrag til adferdsendring	1,1		64%	
Bidrag til økt innovasjon	1,8		50%	
Andelen (%) som har ført til økt omsetning (4-5 på skala 1-5)			0%	
Andelen (%) som har ført til økt eksport (4-5 på skala 1-5)			0%	
Andelen (%) viktig for konkurranseevnen (4-5 på skala 1-5)			14%	
Andelen (%) viktig for lønnsomhetsutviklingen (4-5 på skala 1-5)			14%	
Andelen (%) viktig for virksomhetens overlevelse (4-5 på skala 1-5)			14%	
Andelen (%) prosjekter som bidrar til sys.økning			0%	
Gj.snitt antall skapte arbeidsplasser per prosjekt			0,0	
Andelen (%) prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert			63%	

Spørreskjema

KUNDEEFFEKTUNDERSØKELSE BLANT INNOVASJON NORGES KUNDER

Du eller din bedrift mottok i 2012 en tjeneste fra Innovasjon Norge (IN). I 2013 var du/din virksomhet invitert til å besvare et spørreskjema som ledd i INs årlige kundeeffektundersøkelse. Den gang omfattet undersøkelsen en kartlegging av dine/virksomhetens forventninger til det støttede prosjektet. Nå ønsker vi å finne ut om det har gått som forventet. Denne henvendelsen gjelder ordningen [LEVERANSE].

Kundeeffektundersøkelsene omfatter alle som har fått finansieringsbistand, rådgiving eller andre tjenester/programmer fra IN. De årlige kundeeffektundersøkelsene gir IN nyttig kunnskap om hvordan organisasjonen og de ulike tjenestene/programmene møter næringslivets behov og hvilke virkninger vårt engasjement har. Det er derfor viktig for oss at du/din bedrift deltar i disse undersøkelsene. Slike undersøkelser gir viktige innspill i arbeidet med å utvikle et best mulig tjenestetilbud til næringslivet.

Det står derfor i tilsagnsbrev fra IN at:

"Det er en forutsetning at bedriften deltar i eventuelle spørreundersøkelser i forbindelse med at IN eller departementene gjennomfører evalueringer, kundeundersøkelser mv..."

Oxford Research AS er engasjert som faglig ansvarlig for undersøkelsene og vi ber deg/din bedrift om å besvare undersøkelsen ved å klikke på følgende link: [LINK]

og logge på ved å oppgi følgende informasjon (kan kopieres inn i login-feltene):

Brukernavn: ^userid^

Passord: ^password^

For at Innovasjon Norge skal kunne utvikle et best mulig tilbud til kundene, er det viktig at dine vurderinger kommer fram gjennom undersøkelsen. Vi setter derfor stor pris på at du tar deg tid til å besvare spørsmålene innen xxxdag xx. xxxx 2016.

Vi presiserer at svarene fra den enkelte bedrift behandles konfidensielt og at de ikke vil være tilgjengelige for IN eller andre. Rapporten vil heller ikke inneholde opplysninger som kan identifisere enkeltbedrifter eller enkeltpersoner.

På forhånd takk for hjelpen!

Med vennlig hilsen

Innovasjon Norge

Anita Krohn Traaseth

Administrerende direktør

A. Om prosjektet

1. Du/bedriften fikk i 2011 tilsagn om finansiering fra IN til det omtalte prosjektet. Har du/dere benyttet dere av dette tilsagnet? (Sett kun ett kryss)

- 1 ☐ Ja
 2 ☐ Nei, men kommer til å benytte det
 3 ☐ Nei, og kommer ikke til å benytte det (Takk for dine svar, du trenger ikke svare på flere spørsmål!)
 9 ☐ Vet ikke (Takk for dine svar, du trenger ikke svare på flere spørsmål!)

2. Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom IN ikke hadde gitt deg/bedriften dette tilbudet/støtten? (Sett kun ett kryss)

1. ☐ Gjennomført prosjektet/aktiviteten uten endringer; samme omfang og tidsskjema
 2. ☐ Gjennomført prosjektet/aktiviteten i samme omfang, men på et senere tidspunkt
 3. ☐ Gjennomført prosjektet/aktiviteten i et mer begrenset omfang, men med samme tidsskjema
 4. ☐ Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i et mer begrenset omfang
 5. ☐ Prosjektet/aktiviteten ville ikke bli gjennomført
 9. ☐ Vet ikke

B. Prosjektets betydning for samarbeid, kompetanse og innovasjon

3. Har prosjektet ført til økt samarbeid med følgende virksomheter? (ett kryss pr. linje)

	Ja	Nei	Vet ikke
1. Universiteter og høyskoler?			
2. Forskningsinstitutter?			
3. Kunder?			
4. Konkurrenter?			
5. Leverandører?			
6. Konsulenter?			
7. Investorer/finansieringsmiljø?			
8. Offentlige myndigheter utenom IN?			
9. Bransjeorganisasjoner og lignende?			

4. I hvilke grad har prosjektet ført til ... (ett kryss pr. linje)

	I svært liten grad					I svært stor grad	Vet ikke
	1	2	3	4	5		
1. Økt kompetanse om produktutvikling							
2. Økt kompetanse om prosessutvikling							
3. Økt kompetanse om markedsutvikling							
4. Økt kompetanse om strategi							
5. Økt kompetanse om organisasjon og ledelse							
6. Økt kompetanse om bruk av avansert teknologi							
7. Økt kompetanse om opparbeiding av bedre nettverk							
8. Økt kompetanse om internasjonalt samarbeid							
9. Økt kompetanse om internasjonale markeder							
10. Økt kompetanse om eksport							

5. I hvilken grad har kompetansen som er opparbeidet gjennom prosjektet blitt spredd utenfor bedriften?

- ☐ Ingen grad (1)
☐ Liten grad (2)
☐ Noen grad (3)
☐ Stor grad (4)
☐ Svært stor grad (5)
☐ Vet ikke/Ikke relevant (99)

6. Har prosjektet bidratt til ... (ett kryss pr. linje)

	Ingen bidrag					Svært store bidrag		Vet ikke
	1	2	3	4	5	6	7	
1. Økt fokus på utvikling og innovasjon?								
2. Økt fokus på utviklings- og endringsprosesser i bedriften?								
3. Bedre utnyttelse av kunnskap?								
4. Større kunnskap om hvordan forskningsresultater kan nyttiggjøres?								
5. Ansettelse av nye medarbeidere?								
6. Kompetanseutvikling hos meg selv/medarbeiderne?								
7. Å se nye muligheter i internasjonalt samarbeid?								
8. Utvikling av samarbeid/nettverk?								

7. I hvilken grad har prosjektet ført til ... (ett kryss pr. linje)

	I svært liten grad					I svært stor grad					Vet ikke
	1	2	3	4	5	6					
A. Utvikling av nye varer eller forbedring av eksisterende varer? 1 ☐ Ja 2 ☐ Nei 99 ☐ Vet ikke/ikke relevant Hvis 2 eller 99, gå til 6 B i denne tabellen											
1. Utvikling av helt ny vare											
2. Forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende vare											
B. Utvikling av nye tjenester eller forbedring av eksisterende tjenester? 1 ☐ Ja 2 ☐ Nei 99 ☐ Vet ikke/ikke relevant Hvis 2 eller 99, gå til 6 C i denne tabellen											
3. Utvikling av helt ny tjeneste											
4. Forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende tjeneste											
C. Utvikling av nye produksjonsprosesser eller effektivisering/forbedring av eksisterende produksjonsprosesser? 1 ☐ Ja 2 ☐ Nei 99 ☐ Vet ikke/ikke relevant Hvis 2 eller 99, gå til 6 D i denne tabellen											
5. Utvikling av helt ny produksjonsprosess											
6. Effektivisering av eksisterende produksjonsprosesser											
7. Utvikling av metoder for lagring, levering og/eller distribusjon											
D. Markedsutvikling og/eller endret markedsføring? 1 ☐ Ja 2 ☐ Nei 99 ☐ Vet ikke/ikke relevant Hvis 2 eller 99, gå til 6 E i denne tabellen											
8. Anvendelse av nye salgskanaler eller markedsføringsmetoder											
9. Introduksjon av varer/tjenester til nye geografiske markeder											
10. Lansering av varer/tjenester på en ny måte (f.eks. ny design eller innpakning)											
11. Identifisering av nye behov hos eksisterende eller nye kunder											

E. at virksomheten tar i bruk nye organisatoriske løsninger internt eller i sitt markedsarbeid? 1 ☐ Ja 2 ☐ Nei 99 ☐ Vet ikke/ikke relevant Hvis 2 eller 99, gå til spørsmål 7 (eller 9) I hvilken grad har eller tror du prosjektet vil føre til endring i følgende forhold i bedriften?						
12. Ledelsesfunksjoner og/eller strukturer						
13. Forretningsmodellen						
14. Opplæringsystemer, arbeidsprosedyrer eller kvalitetsstyring						
15. Arbeidsansvar og beslutningsprosedyrer						
16. Organisering av relasjoner til andre virksomheter eller offentlige institusjoner						
17. Prosesser/metoder for å identifisere kundebehov						

8. Hvordan vil du beskrive den nye ... (ett kryss per linje)

	Helt ny(tt) – finnes ikke fra før (1)	Ny(tt) på de norske markedet - men kjent i utlandet (2)	Ny(tt) på det regionale markedet - men kjent på det nasjonale markedet (3)	Ny for virksomheten din - men kjent på markedet (4)	Vet ikke/ikke relevant (99)
A. varen					
B. tjenesten					
C. produksjonsprosessen					

9. Har eller tror du at virksomheten vil komme til å bruke noen av følgende metoder for å beskytte det nye som utvikles i prosjektet? (ett kryss per linje)

	Ja	Nei	Vet ikke/ikke relevant
Patent			
Registrert varemerke			
Registrert design			
Fortrolighetsavtaler			
Hemmelighold			
Opphavsrett/copyright			
Kompleks utforming/design			
Annet			

C. Prosjektets økonomiske resultater og effekter

10. I hvilken grad har prosjektet ført til følgende for virksomheten? (ett kryss pr. spørsmål)	Ingen grad					Svært stor grad	Vet ikke
	1	2	3	4	5		
A. Økt omsetning							
B. Økt eksport							
C. Bedret konkurranseevne							
D. Bedret lønnsomhet							
E. Bedret overlevelsesmulighet							

D. Andre resultater og effekter

11. I hvilken grad har prosjektet hatt effekt på sysselsettingsutviklingen?

I svært liten grad -1	2	3	4	I svært stor grad - 5	Vet ikke/ikke relevant (99)
☐	☐	☐	☐	☐	☐

12. I hvilken grad har prosjektet bidratt til ... (ett kryss pr. spørsmål)	Svært liten grad					Svært stor grad	Vet ikke/ikke relevant
	1	2	3	4	5		
1. Redusert forurensing							
2. Reduksjon i utslipp av klimagasser							
3. Bedre utnyttelse av biologiske ressurser							
4. Flere lærlingeplasser							
5. Økt mangfold i næringslivet (kjønn, alder, nasjonalitet, minoritetsgrupper m.fl.)							
6. Løsning på andre utfordringer i samfunnet (f.eks. helse, matsikkerhet, tryggere samfunn)							

13. Er prosjektets forventede effekter realisert?

- 1 ☐ Ja, effektene er i hovedsak realisert
 2 ☐ Nei, forventer effektene først innen 2 år fra nå
 3 ☐ Nei, forventer effektene først etter 2 år eller mer
 4 ☐ Nei, forventer ikke vesentlige effekter
 99 ☐ Vet ikke/ikke relevant

Dersom avkryssing i alternativ 2 eller 3, gå til spørsmål 14, ellers gå til spørsmål 15

14. Hvor mye av den forventede effekten er enda ikke realisert?

- 1 ☐ 0 % – 25 % 2 ☐ 26 % – 50 % 3 ☐ 51 % – 75 % 4 ☐ 76 % – 100 %

E. Om Innovasjon Norge

15. Har du/virksomheten fått støtte til dette prosjektet mer enn en gang fra Innovasjon Norge?
 1 ☐ Nei 2 ☐ Ja, antall ganger totalt sett: _____
16. Har du/virksomheten fått rådgivning/veiledning/oppfølging fra Innovasjon Norge etter tilsagn om støtte/tjeneste?
 1 ☐ Ja 2 ☐ Nei, det var ikke nødvendig/ønskelig 3 ☐ Nei, ønsket det, men fikk ikke
17. Dersom Ja på forrige spørsmål: Er du/virksomheten tilfreds med omfanget av rådgivning/veiledning/oppfølging som du/dere fikk fra Innovasjon Norge etter tilsagn om støtte/tjeneste?
 1 ☐ Tilfreds 2 ☐ Ikke tilfreds

F. Bakgrunnsopplysninger

18. Hva var virksomhetens omsetning i 2015? (i kroner) Vet ikke/ikke relevant ☐
19. Omtrent hvor stor andel av samlet omsetning i 2015 ble eksportert? ... % Vet ikke/ikke relevant ☐
20. Hvor mange årsverk (ett årsverk tilsvarer ca. 1850 timer) hadde virksomheten pr. 31.12.2015?
 1 Skriv ca. antall årsverk: _____ 2 ☐ Vet ikke 3 ☐ Har ikke stiftet selskap
21. Har virksomheten utenlandske eiere?
 1 ☐ Ja, heleid av utenlandske eiere 3 ☐ Ja, en minoritet blant eierne er utenlandske
 2 ☐ Ja, en majoritet blant eierne er utenlandske 4 ☐ Nei, selskapet er 100 prosent norsk eid

22. I hvilken grad vil du si at bedriften gjennomførte utviklingsarbeid eller endringsprosesser for å fremme innovasjon i perioden 2013-2015?	Ingen grad					Svært stor grad	Vet ikke
	1	2	3	4	5	6	

23. Dersom vi har kontaktet deg ved hjelp av feil eller foreldet kontaktinformasjon, kan du oppdatere denne under

Virksomhetens navn? _____

Virksomhetens org.nr? _____

Din e-post adresse? _____

Din korrekte postadresse? _____

Ditt korrekte tlf.nr:? _____

Takk for at du tok deg tid til å svare på spørsmålene!



DANMARK

Oxford Research A/S
Falkoner Allé 20
2000 Frederiksberg
Danmark

Tel: (+45) 3369 1369

office@oxfordresearch.dk

NORGE

Oxford Research AS
Østre Strandgate 1
4610 Kristiansand
Norge

Tel: (+47) 4000 5793

post@oxford.no

SVERIGE

Oxford Research AB
Norrandsgatan 11
103 93 Stockholm
Sverige

Tel: (+46) 08 240 700

office@oxfordresearch.se

FINLAND

Oxford Research Oy
Fredrikinkatu 61a
00100 Helsinki
Finnland

www.oxfordresearch.fi

office@oxfordresearch.fi

BRUXELLES

Oxford Research
C/o ENSR
5. Rue Archimède
Box 4, 1000 Brussels

www.oxfordresearch.eu

office@oxfordresearch.eu

LATVIJA

Baltijas Konsultācijas, SIA
Vilandes iela 6-1
LV-1010, Rīga, Latvija
Tel.: (+371) 67338804
info@balticconsulting.com

www.balticconsulting.com