



**Høgskulen  
på Vestlandet**

**Kapitaltilgang for oppstartsbedrifter i**

**Florø og Bergen**

**Capital access for startup companies in**

**Florø and Bergen**

**Mathilde Bjørkås**

**Kristine Larsen Mjelde**

**Master i innovasjon og ledelse**

**Avdeling for ingeniør- og økonomifag**

**22.05.2018**

<b>Oppgavens tittel:</b>	<b>Kapitaltilgang for oppstartsbedrifter i Florø og Bergen</b>	<b>Levert dato: 21.05.2018</b>
<b>Masteroppgavens omfang:</b>	<b>30 studiepoeng</b>	
<b>Forfatter:</b>	<b>Mathilde Bjørkås og Kristine Larsen Mjelde</b>	
<b>Mastergrad:</b>	<b>Master i Innovasjon og Ledelse</b>	<b>Tall sider u/vedlegg: 82</b>
<b>Veileder(e):</b>	<b>Stig Erik Jakobsen</b>	<b>Tall sider m/vedlegg: 91</b>
<b>Studieobjekt:</b>	<b>Oppstartsbedrifter</b>	
<b>Metodevalg:</b>	<b>Kvalitativ metode</b>	
<b>Sammendrag:</b>		
<p>Temaet for denne oppgaven er kapitaltilgang for oppstartsbedrifter som er tilknyttet en inkubator, med fokus på faktorer som påvirker kapitaltilgangen. Målet er å avdekke hvordan ulike bedriftsinterne- og eksterne faktorer påvirker oppstartsbedrifters tilgang på kapital. Studien baserer seg på case fra to norske byer, og vi har derfor avdekket regionale forskjeller i faktorer som påvirker oppstartsbedrifters kapitaltilgang. Studien baserer seg på teori om "liability of newness and smallness", kunnskapsbaser, nettverk, proximity, inkubasjon, regionale innovasjonssystem og kapitalmarked.</p> <p>Oppgaven er en kvalitativ sammenlignende casestudie hvor vi har gjennomført intervjuer med et utvalg case bedrifter lokalisert i inkubatorene Nyskapingsparken (Bergen) og Aksello (Florø). Dette gjør det mulig å finne ut om det foreligger noen regionale forskjeller i faktorer som påvirker oppstartsbedrifters kapitaltilgang.</p> <p><b>Summary:</b>  The theme for this master's thesis is capital access for start-up companies in incubation, focusing on factors that influence capital access. The goal is to reveal how different internal and external company factors influence start-up companies' access to capital. This study is based on cases from two Norwegian cities, and we have therefore revealed regional differences in factors that influence capital access. This study is based on theories about: "liability of newness and smallness", knowledge bases, network, proximity, incubation, regional innovation systems and the capital market.</p> <p>We have based our data basis on a qualitative comparative case study where we have conducted interviews with a selection of businesses located in Nyskapingsparken (Bergen) and Aksello (Florø). This makes it possible to determine if there are any regional differences in factors that affect the capital access for start-up companies.</p>		
<b>Stikkord for bibliotek:</b> Kapital, kapitaltilgang, oppstartsbedrifter, inkubator, inkubatormiljø, nettverk, samlokalisering, nærhet, regionale innovasjonssystem, RIS, kunnskapsbaser, liability of newness and smallness, stuetvikling, kvalitativ metode, intervju, Florø, Bergen		

Jeg bekrefter at arbeidet er selvstendig utarbeidet, og at referanser/kildehenvisninger til alle kilder som er brukt i arbeidet er oppgitt, *jf. Forskrift om studium og eksamen ved Høgskulen på Vestlandet, § 10.*

© Mathilde Bjørkås og Kristine Larsen Mjelde

2018

Kapitaltilgang for oppstartsbedrifter i Florø og Bergen

Mathilde Bjørkås og Kristine Larsen Mjelde

Høgskulen på Vestlandet, Bergen



## Forord

Innleveringen av denne masteroppgaven markerer slutten på vår tid som studenter ved Høgskulen på Vestlandet i Bergen. Arbeidet med denne oppgaven har vært en lang og lærerik prosess, med både oppturer og utfordringer.

Vi ønsker å rette en stor takk til informantene i både Bergen og Florø, deres bidrag har vært avgjørende i arbeidet med studien. Videre vil vi takke Stig Erik Jakobsen, leder ved Mohnsenteret for innovasjon og regional utvikling, for god veiledning, hjelp til valg av oppgave, engasjement og gode innspill underveis.

Til slutt ønsker vi å takke hverandre for godt samarbeid, en god arbeidsprosess og et godt produkt som vi er stolte av. Denne oppgaven hadde ikke vært den samme uten dette samarbeidet.

Kristine Larsen Mjelde og Mathilde Bjørkås, 22.05.18

<b>FORORD</b> .....	<b>5</b>
<b>1. INNLEDNING</b> .....	<b>8</b>
1.1 BAKGRUNN .....	8
1.2 TILGANG TIL KAPITAL.....	9
1.3 PROBLEMSTILLING .....	10
<b>2. TEORI</b> .....	<b>12</b>
2.1 BEDRIFTSINTERNE FAKTORER.....	12
2.1.1 “Liability of newness and smallness” .....	12
2.1.2 Kunnskapsbaser.....	13
2.1.3 Nettverk.....	14
2.2 BEDRIFTSEKSTERNE FAKTORER .....	17
2.2.1 Geografisk, sosial og kognitiv nærhet .....	17
2.2.2 Inkubatormiljø.....	19
2.2.3 Regionale innovasjonssystem.....	21
2.2.4 Kapitalmarkedet .....	23
2.2.5 Nyansert problemstilling .....	24
<b>3. METODE</b> .....	<b>25</b>
3.1 KVALITATIV METODE.....	25
3.1.1 Case.....	26
3.1.2 Valg av case.....	27
3.2 DATAINNSAMLING .....	28
3.3 RELIABILITET, VALIDITET OG TROVERDIGHET .....	29
3.3.1 Reliabilitet.....	29
3.3.2 Validitet .....	30
3.3.3 Oppgavens troverdighet.....	31
<b>4. INTRODUKSJON AV STUDIE- OG INTERVJUOBJEKTER</b> .....	<b>32</b>
4.1 UTVALGTE BEDRIFTER.....	32
4.1.1 IngScan .....	32
4.1.2 Crescat.....	32
4.1.3 Estro.....	33
4.1.4 Nekst.....	33
4.1.5 Dimeq.....	33
4.1.6 Norwegain Seaweed Production .....	34

4.2 AKTØRER I INNOVASJONSSYSTEMET SOM ER INTERVJUET .....	34
4.2.1 Nyskapingsparken.....	35
4.2.2 Aksello.....	35
4.2.3 Connect Vest-Norge.....	36
4.2.4 Sarsia Seed.....	37
4.2.5 DNB.....	37
4.2.6 Sparebanken Sogn og Fjordane.....	37
4.2.7 Sparebanken Vest.....	38
<b>5. ANALYSE .....</b>	<b>39</b>
5.1 BEDRIFTER I KONTEKST.....	39
5.2 BEDRIFTSINTERNE FAKTORER.....	40
5.2.1 <i>Liability of newness and smallness</i> .....	40
5.2.2 <i>Kunnskapsbaser</i> .....	44
5.2.3 <i>Nettverk</i> .....	48
5.2.4 <i>Kort oppsummering av interne faktorer</i> .....	53
5.3 BEDRIFTSEKSTERNE FAKTORER .....	54
5.3.1 <i>Geografisk, sosial og kognitiv nærhet</i> .....	54
5.3.2 <i>Betydningen av å være tilknyttet en inkubator</i> .....	57
5.3.3 <i>Regionale innovasjonssystem</i> .....	60
5.3.4 <i>Kapitalmarkedet</i> .....	65
5.3.5 <i>Kort oppsummering av eksterne faktorer</i> .....	68
5.4 PARADOKS.....	69
<b>6. AVSLUTNING .....</b>	<b>72</b>
6.1 KONKLUSJON .....	72
6.2 BIDRAG TIL TEORIDISKUSJON .....	77
6.3 KRITIKK TIL EGET ARBEID.....	78
<b>REFERANSELISTE .....</b>	<b>79</b>
<b>VEDLEGG.....</b>	<b>83</b>
Vedlegg 1: <i>Intervjuguide - Bedrifter</i> .....	83
Vedlegg 2: <i>Intervjuguide - Inkubatorleder</i> .....	85
Vedlegg 3: <i>Intervjuguide - Bank</i> .....	87
Vedlegg 4: <i>Intervjuguide - Connect Vest</i> .....	89
Vedlegg 5: <i>Intervjuguide - Sarsia Seed</i> .....	91

# 1. Innledning

## 1.1 Bakgrunn

Innovasjon og entreprenørskap er grunnleggende elementer som må være til stede for at norsk økonomi skal kunne oppnå fremgang og vekst i årene som kommer. Norge har lenge blitt sett på som en oljeavhengig nasjon og etter det kraftige oljeprisfallet sommeren 2014 ble det klart at næringslivet i Norge trenger flere bein å stå på i fremtiden (Hvinden og Nordbø, 2016). Etablering av nye bedrifter vil derfor være en nødvendig faktor for å sikre økonomisk vekst også i fremtiden.

Kapital er et viktig element som må være til stede for at oppstartsbedrifter skal klare å etablere seg og kommersialisere driften sin uten å havne i "dødens dal". Dødens dal er fasen før bedriftene starter å generere inntekter. For å øke antall bedriftsetableringer og bedre entreprenørens tilgang på kapital er det viktig med miljøer som legger til rette for at bedrifter skal kunne etablere, vokse og utvikle seg. Gjennom såkalte inkubatorer, det vil si tilrettelagte miljøer, kan oppstartsbedrifter finne denne støtten og hjelpen de trenger til å etablere og utvikle seg (Jakobsen mfl., 2017).

Vi skal i denne masteroppgaven gjennomføre et sammenlignende casestudie av oppstartsbedrifter i inkubatorene Aksello og Nyskapningsparken, som ligger i henholdsvis Florø og Bergen. Ved å studere bedrifter på to ulike steder kan vi også se om det finnes noen regionale forskjeller på hvilke faktorer som påvirker kapitaltilgangen til oppstartsbedriftene. For å kunne gi et mest mulig nyansert svar på problemstillingen har vi valgt å hente inn data fra både oppstartsbedrifter i inkubasjon, inkubatorledere og kapitaltilbydere i form av banker og investorer.



## 1.2 Tilgang til kapital

Vi ønsker i denne oppgaven å få et innblikk i hvordan kapitaltilgang for oppstartsbedrifter er i ulike regioner, da dette er et tema det er relativt lite forsket på. Det finnes enkelte utredninger som har sett på regionale forskjeller i kapitaltilgang (Stamland mfl., 2008; Mjøs mfl., 2018), mens innovasjonslitteraturen og studier av regional næringsutvikling og regionale innovasjonssystemer (RIS) i liten grad har fokusert på kapitaltilgang (Abelsen mfl., 2013; Doloreux og Porto Gomez, 2017). Vi tror derfor at vårt arbeid kan være et viktig bidrag til kunnskapen om kapitaltilgang for oppstartsbedrifter i ulike regioner.

Oppstartsbedrifter trenger kapital til utvikling, overlevelse og vekst. Det finnes to typer ekstern finansiering for nye bedrifter; egenkapitalfinansiering eller gjeldsfinansiering. Ved egenkapitalfinansiering vil deler av eiendelene i firmaet tildeles de som er med på finansieringen og de blir dermed deleiere i det nye firmaet. På den andre siden finner vi gjeldsfinansiering der finansielle forpliktelser gjør at man må tilbakebetale kapitalen man får tilgang til i tillegg til renter. Det kan for eksempel være bankinstitusjoner som tilbyr kapital til nye bedrifter gjennom for eksempel lån eller kassekreditt.

Det finnes flere måter bedrifter kan finansieres ved hjelp av egenkapital, og vi skal nå ta for oss disse. Den viktigste kilden til kapital for oppstartsbedrifter er egne oppsparte midler. Venner og familie er en annen kilde som kan gi entreprenører den kapitalen de trenger for å finansiere bedriften sin. En tredje kilde til finansiering er "business angels", dette er privatpersoner som investerer i nye bedrifter og de krever ofte lavere tilbakebetaling enn venturekapitalfond som er nok en kilde til kapital. Venturekapitalfond er organisasjoner som samler inn penger fra store institusjonelle investorer og videre investerer disse i nye bedrifter. En femte form for finansiering skjer ved hjelp av andre selskaper. Mange selskaper foretar investeringer i nye selskaper, som kan gi tilgang til nye produkter eller teknologi oppstartsbedriften har. Man kan si det slik at disse bedriftene gir med en hånd, i form av finansiell støtte, og tar med den andre fordi de bruker andre bedrifters teknologi og innovasjoner. Den siste kilden til finansiering er staten, eller det offentlige virkemiddelapparatet, som opererer med ulike virkemidler for å støtte oppstartsbedrifter (Baron, 2012).

Oppsummert finnes det mange kilder til kapital for entreprenører, som alle varierer i forhold til støtten de gir og hva som kreves i retur. For eksempel kan venturekapitalister tilby mest støtte, men de krever også mye i retur i form av eierandeler. På den andre siden finner vi midler fra staten som er noe begrenset, men som ikke krever så mye i retur av entreprenøren (Baron side 177).

### **1.3 Problemstilling**

Drømmeløftet er en serie rapporter utarbeidet av Innovasjon Norge. I den ene delrapporten om gründere og oppstartsbedrifter hevdes det at det er en mangel på kapital for bedrifter i tidlig fase i Norge. Tilgang på kapital blir beskrevet som et problem for oppstartsbedrifter og det blir i rapporten lagt frem flere konkrete forslag til tiltak for å løse denne utfordringen. Noen av tiltakene som blir nevnt i rapporten er “matching” av privat kapital opp mot offentlige virkemidler, likestilling av investeringer i tidligfase-bedrifter med dagens favorisering av eiendomsinvesteringer og “business angels”, som kan utvikle kultur og nettverk for private investorer (Innovasjon, 2015).

Alle tiltakene i rapporten vil kunne føre til at nystartede bedrifter kan få bedre og bredere tilgang på kapital. Enklere låneordninger som ikke stiller så strenge krav til oppstartsbedriftene må til for å hindre at bedrifter “hviler” seg på tilskudd. Dette gjør at man unngår at oppstartsbedriftene konstruerer prosjekter som tilpasses virkemidlene i dag. Dersom entreprenørene tilpasser prosjektene sine mister man mye av den originale skapergleden og det blir et større fokus på å “jakte tilskudd”. Det blir i rapporten sagt at ved å gjøre flere av dagens virkemidler om til lån eller ved at milepæler er knyttet til måloppnåelse som utløser midler vil man unngå at folk misbruker tiltakene (Innovasjon, 2015).

Det er tydelig at det er flere enn Innovasjon Norge som er bekymret for oppstartsbedrifters kapitaltilgang i Norge. Seniorrådgiver Daniel Ras-Vidal i Abelia sier i en artikkel i Dagens Næringsliv at norske oppstartsselskaper råtner på rot på grunn av kapital- og kompetansemangel (Johannessen, S.Ø., 2018). Abelia er NHOs forening for kunnskap- og teknologibedrifter og jobber næringspolitisk for gode rammevilkår for oppstartsbedrifter (Abelia, 2018).

Rapporten fra Innovasjon Norge samt utsagnet fra Abelias seniorrådgiver gir oss grunn til å anta at det er betydelige utfordringer knyttet til kapitaltilgangen for oppstartsbedrifter i Norge. Vi ønsker gjennom oppgaven vår å undersøke ulike faktorer som er med på å påvirke kapitaltilgang, og om det foreligger noen regionale forskjeller når det kommer til innhenting av kapital.

På bakgrunn av det vi har gjennomgått i denne innledningen har vi utarbeidet følgende hovedproblemstilling som vi ønsker å besvare i denne masteroppgaven:

*Hvilke faktorer påvirker kapitaltilgangen til oppstartsbedrifter som er tilknyttet en inkubator?*

## 2. Teori

Vi vil nå presentere ulike teorier som kan være relevante i en analyse av kapitaltilgang for oppstartsbedrifter. Det er på bakgrunn av den teoretiske gjennomgangen vi kommer til å diskutere og analysere funnene våre for å svare på problemstillingen. Vi har videre valgt å dele inn teoriene ut i fra hvilke faktorer vi ser på som henholdsvis bedriftsinterne og bedriftseksterne.

### 2.1 Bedriftsinterne faktorer

Bedriftsinterne faktorer er faktorer man finner internt i bedriften og i dens indre organisatoriske miljø. De interne faktorene vil på ulike måter påvirke oppstartsbedrifters evne til å hente inn kapital.

#### 2.1.1 “Liability of newness and smallness”

Arthur Stinchcombe introduserte i 1965 begrepet “liability of newness” for å beskrive de utfordringene nyetablerte virksomheter opplever. Stinchcombe diskuterer hvorfor mange nye bedrifter mislykkes og går videre inn på hva som kjennetegner virksomhetene som lider under det han kaller liability of newness. Bedriftene kjennetegnes ved at de er en helt ny type organisasjon som involverer nye roller som må innlæres. Ved eldre organisasjoner finner man ofte mer etablerte roller. Her kan oppgavene i bedriften læres og kunnskap videreformidles til de som skal overta rollene i bedriften. Stinchcombe mener at standardiserte sosiale rutiner i organisasjonskulturen kan være med på å løse mange problemer og dermed redusere liability of newness (Stinchcombe, 1965).

Mange oppstartsbedrifter opplever å falle fra på et tidlig stadie og mye av grunnen til dette kan forklares med begrepet liability of newness. Stinchcombe påpeker at entreprenører har en del utfordringer siden de har begrenset tilgang til ulike ressurser som for eksempel kapital og tilstrekkelig finansiering til prosjektene sine. Entreprenørene mangler også ofte legitimitet og synlighet hos potensielle interessegrupper. Det er ikke sikkert at finansinstitusjoner som banker og investorer føler at entreprenøren er til å stole på. Bedriftene har også begrenset historikk de kan vise til, og det kan være vanskelig for investorer å stole på at bedriftene blir

lønnsomme investeringsobjekter. Bankene skal sikre seg at pengene deres ikke går tapt, og uten tidligere historikk kan det være bankene mener det er for høy risiko knyttet til å gi bedriftene lån. Videre mangler oppstartsbedrifter i stor grad nettverk til både kunder, leverandører og forskningsmiljøer (Jakobsen mfl., 2017).

Begrepet “liability of smallness” er et annet begrep som kan hjelpe oss med å forklare hvorfor en del små oppstartsbedrifter ofte mislykkes. Grunnen til at en del små bedrifter feiler er fordi de har begrenset med fysiske, finansielle og menneskelige ressurser (Mireftekhari, 2017). For vår oppgave er det spesielt de begrensede finansielle ressursene som vil være av interesse å undersøke nærmere. Små bedrifter i tidlig utviklingsfase har flere ulemper sett i forhold til godt etablerte selskaper. Et av utfallene av liability of smallness er at små bedrifter har vanskeligheter med å tiltrekke seg kompetent og kvalifisert arbeidskraft. I motsetning har store organisasjoner strukturer og ansettelseskontrakter som blir sett på som mer pålitelige. De evner derfor i større grad å tiltrekke seg både kompetent og kvalifisert arbeidskraft (Mireftekhari, 2017). Denne arbeidskraften kan derfor øke deres vekstpotensiale og legitimitet ovenfor bank og investorer.

### **2.1.2 Kunnskapsbaser**

Kunnskapsbaser beskriver hvilken type kunnskap som ligger til grunn for bedriftenes aktiviteter. Det er vanlig å skille mellom tre ulike kunnskapsbaser; analytisk, syntetisk og symbolsk. Vi kommer til å gå inn på de to første kunnskapsbasene ettersom disse er relevant for vår studie. Analytisk kunnskap kalles gjerne for vitenskapsbasert kunnskap. Vitenskapsbasert kunnskap er kodifisert, nedtegnet og derfor allment tilgjengelig. Utvikling av vitenskapsbasert kunnskap baserer seg på utvikling og testing av vitenskapelige modeller og antagelser. Denne kunnskapen blir i neste instans anvendt i kommersiell virksomhet.

Syntetisk kunnskap blir gjerne referert til som erfaringsbasert kunnskap og er som oftest taus og avhengig av kontekst. Erfaringsbasert kunnskap er knyttet til bestemte næringer og teknologiske områder. Erfaringsbasert kunnskap tar ofte utgangspunkt i spesifikke problemer som løses gjennom et samspill av kjent kunnskap, prøving og feiling (Isaksen mfl., 2008).

Grovt sagt innoverer bedrifter som domineres av vitenskapsbasert kunnskap etter en STI-basert innovasjonsmodell. STI står for science, technology og innovation. Innovasjonsvirksomheten i denne type bedrifter baserer seg på FoU-basert- eller analytisk kunnskap og det satses ofte på radikale innovasjoner ved hjelp av forskning. Kunnskapsflyten i slike bedrifter er ofte internasjonal og skjer mellom forskningsavdelinger i ulike deler av verden. Bedrifter som i motsetning domineres av erfaringsbasert kunnskap innoverer etter DUI-modellen. DUI står for doing, using og interacting. Her skjer innovasjoner som stegvise prosesser og ofte i samarbeid med kunder og leverandører. Kunnskapsflyten skjer her mellom kunder og leverandører når det for eksempel skal skreddersys løsninger for kundene. Utvikling av kunnskap skjer gjennom ordinær drift og gjennom bruk av erfaring (Isaksen mfl., 2008).

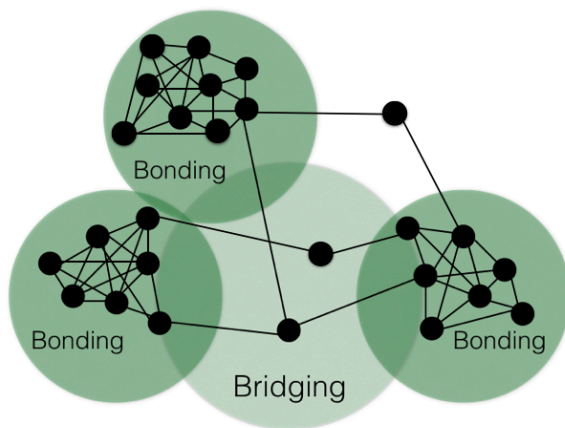
Vi har valgt å ta med kunnskapsbaser som en faktor som kan påvirke kapitaltilgangen til oppstartsbedrifter, fordi vi mener det er viktig å se om det kan være forskjell på tilgangen til kapital for bedrifter med ulike kunnskapsbaser.

### **2.1.3 Nettverk**

Innenfor teorien om nettverk finner vi uttrykkene “bonding” og “bridging” som to ulike former for nettverk og videre kommer vi til å gjøre rede for forskjellen mellom disse. Bonding-koblinger fungerer som en nettverksressurs som utvikler seg mellom aktører som samhandler over tid, bygger tillit og som har felles følelse av tilhørighet. Bonding er nære og sterke bånd som på norsk kan beskrives som uformelle nettverk. Bedrifter som har mest erfaringsbasert kunnskap har ofte mye bonding nettverk. Enkelt fortalt bruker vi bonding-forbindelser når vi beskriver innovasjonssamarbeid mellom lignende selskaper. Bonding-nettverk hjelper bedriftene til å styrke og utvikle sin allerede etablerte kunnskap.

Bridging-tilknytninger beskriver forholdet som bygges opp gjennom sporadiske forbindelser til nye aktører og nettverk. Det oppstår ved bridging-tilknytninger et innovasjonssamarbeid mellom aktører som er ganske ulike og som i stor grad har kunnskap som ikke overlapper hverandre. Dette fører til at det tilføres ny kunnskap og nye perspektiver til aktørene (Jakobsen og Lorenzen, 2015). Bridging-nettverk blir på norsk beskrevet som svake bånd og er mer formelle nettverk. Bedrifter som har mer vitenskapsbasert kunnskap vil ofte ha mer bridging-nettverk som for eksempel er

knyttet opp mot universiteter og andre kunnskapsinstitusjoner. Vi ser i modellen nedenfor at bonding er tette sammenkoblinger mellom flere aktører, mens bridging fungerer som en bro mellom ulike bonding grupperinger.



Figur 1: Bonding-nettverk og bridging-nettverk

Nettverk har en tendens til å utvikle seg etterhvert som bedriftene trenger andre eller nye ressurser. Forskerne Hite og Hesterly har sett på utviklingen av nettverk og har kommet frem til en kategorisering av nettverkene ettersom de utvikler seg. De har delt de inn i identitetsbasert (identity based) nettverk og kalkulative (calculative) nettverk. Når firmaer først etableres finner man sosialt integrert bånd som kommer fra tette relasjoner og dette kalles identitetsbasert nettverk. Etter hvert som bedrifter utvikler seg og trenger andre ressurser, som for eksempel finansielle midler, utvikler også nettverket seg. Bånd utvikler seg basert på beregning av økonomiske kostnader og fordeler og kalles for kalkulativt nettverk (Hite og Hesterly, 2001). Man kan med andre ord si det slik at bedrifters nettverk går fra å være sosiale, uformelle og tette bånd, til å bli mer profesjonelle nettverk som kan tilby kapital og andre viktige ressurser som for eksempel relevant kompetanse.

Man kan se at det eksisterer en viss sammenheng mellom bonding-nettverk og identitetsbaserte nettverk, og bridging-nettverk og kalkulative nettverk. Dette er mye fordi bonding-nettverk blir sett på som ditt nære nettverk og det samme gjelder for identitetsbaserte nettverk. Vi kan også se en sammenheng mellom bridging-nettverk som ditt mer eksterne og mer profesjonelle nettverk på samme måte som med kalkulative nettverk. Vi skiller likevel mellom disse fordi de tydelig er ulike begrep i det teoretiske rammeverket og har ulike egenskaper og utviklingsløp.

Nettverk, og styrken i nettverk, blir ofte sett på som en viktig suksessfaktor for bedriftene når det kommer til å sikre en gunstig utvikling av selskapet. Nettverk kan særlig bidra til å gjøre innhenting av kapital enklere, i tillegg til å styrke bedriftenes kompetanse. Begrepet nettverk er vidt og kan eksistere mellom for eksempel bedrifter og kunnskapsmiljøer, kunde og leverandør, bedrifter i forskjellige bransjer eller mellom andre sentrale innovasjonsaktører. For vår oppgave blir det viktig å se på de relasjonene og nettverkene bedriftene har til tilbydere av kapital. Dette kan være med på å avdekke om nettverket er med på å påvirke oppstartsbedriftenes tilgang til kapital. Mange oppstartsbedrifter har samtidig verken kapasitet eller ressurser nok til å kunne holde følge med teknologiutviklingen vi har sett de siste årene. Det kan i noen tilfeller være avgjørende at de kan inngå i strategiske samarbeid med andre aktører for å kunne ivareta og følge utviklingen som skjer rundt de (Abelsen mfl., 2013). Dette gjør at små bedrifter kan dele unik og ny kunnskap de selv sitter på og dermed få tilgang til et større nettverk med annen type kunnskap og kompetanse.

Jakobsen m.fl. (2017) skriver i "Midtveisvurdering av Sivas Inkubatorprogram og Næringshageprogram" at bedrifter i en inkubator har lite samarbeid med andre aktører. En inkubator er enkelt forklart et hjelpemiddel som er med på å støtte nye bedrifter i tidlig fase til å kunne vokse når de er mest sårbare. Vi skal komme videre inn på hva en inkubator er senere i oppgaven. Grunnen til at bedrifter i inkubator relativt sett har lite samarbeid med andre aktører kan skyldes at sammensetningen av bedrifter i inkubatoren ofte består av små og nyetablerte virksomheter. Det viser seg at mer modne bedrifter i en inkubator har mer samarbeid enn de som er nyetablerte (Jakobsen mfl., 2017). Dette kan forklares med at modne bedrifter har vært lenger tid i inkubasjon og dermed fått mer tid til å utvikle et større nettverk til aktørene i og utenfor inkubatoren.

Samarbeid og nettverk med ulike aktører både regionalt, nasjonalt og internasjonalt er sentrale faktorer for bedrifters utvikling. Bedriftene som har deltatt i evalueringen oppgir at de i svært få tilfeller i særlig utstrekning samarbeider med investorer, da særlig internasjonalt. Dette til tross for at kapital er essensielt for små bedrifters eksistens og overlevelse. Svarfordelingen i Midtveiseevalueringen peker i retning av at



bedriftene som deltar i Inkubatorprogrammet er i en tidlig fase når det kommer til utvikling av nettverk, noe som også er vanlig karakteristika for oppstartsbedrifter (Jakobsen mfl., 2017).

Midtveisevalueringen har funnet at det er stor forskjell på om bedriftene i inkubasjon er lokalisert i eller utenfor inkubatoren. Rapporten viser at bedriftene som har kontorer i inkubatoren har signifikant mer samarbeid med andre bedrifter i tilknytning til inkubatoren sett i forhold til de som ikke er lokalisert i inkubatoren. I tillegg oppgir bedrifter lokalisert i inkubator høyere score når det kommer til samarbeid med regionale og nasjonale investorer. Dette indikerer at lokalisering i inkubatoren fremmer samarbeid med aktører som det i utgangspunktet kan være vanskelig å etablere en relasjon til (Jakobsen mfl., 2017).

## **2.2 Bedriftseksterne faktorer**

I bedriftenes eksterne miljø finnes det flere faktorer som kan påvirke evnen deres til å hente inn kapital. Ofte er eksterne faktorene avgjørende for bedriftenes eksistens og vekst. På bakgrunn av dette har vi valgt ut noen teorier som kan være med på å forklare hvordan bedriftenes kapitalinnhenting påvirkes av deres eksterne miljø.

### **2.2.1 Geografisk, sosial og kognitiv nærhet**

Proximity, også kjent som nærhet på norsk, spiller en viktig rolle for innhenting av kapital. Vi kan koble ordet samlokalisering til nærhet, da det innebærer litt mer av det proximity handler om. Store avstander mellom tilbyder og etterspørre av kapital kan føre til usikkerhet og skaper informasjonsbarrierer (Mjøs mfl., 2018). At finansinstitusjonene og investorene ikke har tilstrekkelig kjennskap til bedriftene kan gjøre at de vegrer seg for å gi ut lån eller gjøre investeringer i oppstartsbedriftene. I utredningen "Kapital i omstillingens tid" kan vi lese at nesten halvparten av norske småbedrifter har lokal- eller regional bank som sin långiver. Disse bankene er svært viktige for mindre bedrifter i Distrikts-Norge, og gir et tydelig bilde på hvorfor geografisk nærhet er viktig for bedriftenes kapitalinnhenting og overlevelse (Mjøs mfl., 2018). Lokale banker har ofte bedre kjennskap til bedriftene, i tillegg til at nærheten gjør det enklere å følge opp bedriftene. Dette gjør at de har et

informasjonsfortinn fordi informasjonsbarrierene blir mindre med kortere avstand mellom bedrift og bank.

Tradisjonelt sett har geografisk nærhet og samlokalisering av økonomisk aktivitet vært ansett som viktige faktorer for bedrifters innovasjon og konkurransevne. Vi ønsker å se på hvilken rolle samlokalisering og den geografiske nærheten mellom bedrifter, finansaktører og kunnskapsinstitusjoner spiller for bedrifters kapitaltilgang. Geografisk nærhet er også med på å fasilitere overføringen av informasjon og kunnskap mellom ansatte og firmaer (Lazzeretti og Capone, 2016).

En annen form for nærhet er "social proximity", eller sosial nærhet på norsk. Sosial nærhet oppfordrer til en åpen tilnærming til kommunikativ rasjonalitet, fremfor en kalkulatativ markedsorientering mellom aktørene. Dette vil si at det er mer fokus på den mellommenneskelige relasjonen og kommunikasjonen, fremfor beregninger av økonomiske kostnader og fordeler. Det er viktig med en god balanse når det kommer til sosial nærhet. For mye sosial nærhet kan føre til at aktørene låser seg til en etablert måte å gjøre ting på, mens for lite sosial nærhet kan begrense prosessene for læring og innovasjon på grunn av lite tillit og forpliktelse mellom aktørene (Aslesen og Jakobsen, 2007).

En tredje form for nærhet er kognitiv nærhet. En effektiv kunnskapsdeling forutsetter at bedriftene har evne til å identifisere, tolke og utnytte ny kunnskap. For å få til en suksessfull kunnskapsdeling er det viktig at mottakeren av kunnskap har en kognitiv forståelse av avsenderen. Som regel vil bedrifter søke etter kunnskap som ligger tett opp mot sine egne kunnskapsbaser, og på grunn av den kognitive nærheten vil kommunikasjonen ofte flyte lett (Aslesen og Jakobsen, 2007). Kognitiv nærhet kan ofte sees i sammenheng med nærhet til næring. Bedrifter i samme næring vil enklere kunne lære av hverandre og ha en bedre evne til å kommunisere, da de har en felles forståelse av næringen. Den kognitive nærheten kan derfor gjøre det enklere for oppstartsbedrifter å hente inn kapital fra personer eller bedrifter i samme næring som de selv er på vei inn i.

I denne studien er det relevant å se på hvordan den geografiske-, sosiale- og kognitive nærheten mellom bedrifter, finansinstitusjoner, investorer og banker påvirker bedriftenes kapitalinnhenting.

### **2.2.2 Inkubatormiljø**

Inkubatorer kan i stor grad være med på å støtte nye bedrifter i tidlig fase når de er mest sårbare. En inkubator tilbyr et tilrettelagt miljø for å støtte oppstartsbedrifter, slik at de kan vokse. Sivas inkubatorprogram har som oppgave å fasilitere og tilrettelegge for utvikling, og har i betydelig grad vært knyttet opp mot ideen om samlokalisering. Ved at oppstartsbedriftene har kontorer nære hverandre skapes et uformelt rom for deling av kunnskap og ideer, og de får en felles tilhørighet med mange kontaktpunkter. Inkubatorene skal også bidra til forretningsutvikling og rådgivning ved å tilby tjenester innenfor relevante områder til subsidierte priser, og til at hver enkelt bedrift har et nettverk av andre ressurspersoner og bedrifter (Jakobsen mfl., 2017). Ved hjelp av et stabilt og godt utviklet nettverk kan bedriftene komme i kontakt med både investormiljø og finansinstitusjoner. Dette kan være kontakter og nettverk som man ikke finner dersom man opererer på egenhånd og utenfor en inkubator.

Siva beskriver en inkubator som følgende:

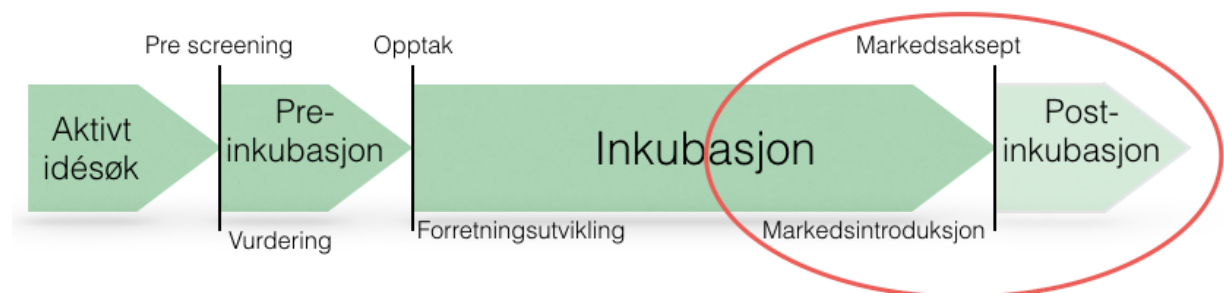
*En inkubator er et innovasjonsselskap som skal bidra til utvikling og etablering av nye vekstbedrifter og skape vekst i etablert næringsliv. Inkubatoren tilbyr et faglig og sosialt miljø hvor gründere, bedrifter, akademia, FoU-miljøer, investorer og andre kobles sammen (Siva).*

Ut ifra denne definisjonen ser vi at oppstartsbedriftene ikke bare får tilgang til lokaler, men også rådgivning, læring og nettverk. Innovative oppstartsbedrifter kan oppsøke inkubatorer for å motta hjelp fra eksperter til alt fra å registrere bedriften til det å overkomme både “liability of newness”, “liability of smallness” og “dødens dal”. Dødens dal blir av Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO, 2013) betegnet som “den kritiske overgangsfasen etter at den første støtten har tatt slutt, men før større fond, banker og andre kommersielle investorer tør satse”.

Inkubatormiljøene kan hjelpe gründerene med å lage gode investorpresentasjoner og søknader til næringsfond. Inkubatoren kan også sette gründerne i kontakt med riktig nettverk og klargjøre dem for innhenting av kapital, slik at de unngår dødens dal. Hensikten med inkubatorer er at de skal tilby profesjonell kompetanse i forretningsutvikling og det å bygge nettverk, i tillegg til et fysisk miljø hvor de kan lære av hverandre og dra nytte av samlokalisering (Jakobsen mfl., 2017). Ved å tilby disse tjenestene kan oppstartsbedriftene konsentrere seg om driften, noe som kan føre til økt suksessrate blant nyetablerte bedrifter (Kristiansen, 2015).

Selskapet for Industrivekst SF (Siva) ble etablert i 1968 og er statens virkemiddel for tilretteleggende eierskap og utvikling av bedrifter og nærings- og kunnskapsmiljø i hele landet. De har også et særlig ansvar for å fremme vekstkraften i distriktene (Siva). Det første Inkubatorprogrammet ble startet i 2000, og i 2012 ble det utarbeidet et felles Inkubasjonsprogram (“Ny nasjonal inkubasjonssatsing”) med visjon om å skape morgendagens konkurransedyktige bedrifter (Havnes, 2003). I programbeskrivelsen skriver Siva at *“gjennom inkubasjon søker man å øke andelen levedyktige nystartede bedrifter gjennom kompetanse, kapital, nettverk og eierskap”*. og de hevder at inkubasjon vil gi flere vekstbedrifter i Norge (Havnes, 2003). Hovedmålet med Inkubatorprogrammet er å øke den nasjonale verdiskapingen gjennom å effektivt identifisere, videreutvikle og kommersialisere gode ideer til nye vekstbedrifter, og gi ny vekst i etablerte virksomheter (Havnes, 2003).

I januar 2018 var det 35 inkubatorer som var tilknyttet Siva (Siva). Inkubatorene mottar økonomisk støtte gjennom en kombinasjon av ekstern finansiering, deriblant Siva, betaling fra bedriftene, eller eierandeler og eieravkastning i bedrifter som går ut av inkubatoren (Havnes, 2003). Inkubasjonsprosessen er delt inn i fire deler som vist i figuren under:



Figur 2: Utviklet fra Inkubasjonsprosessen (Siva, 2013)

1. Aktivt idésøk (Idésøk som proaktiv aktivitet) (Siva, 2013)
2. Preinkubasjon (håndtering og vurdering av ideer) (Siva, 2013)
3. Inkubasjon (oppfølging av bedrifter under inkubasjon) (Jakobsen mfl., 2017)
4. Postinkubasjon (oppfølging av inkubatorbedrift etter inkubasjonsperioden) (Siva, 2013)

For at bedriftene skal kunne overleve og vokse er det avgjørende at de har kapital mot slutten av inkubasjonstiden og i postinkubasjon. Dette er markert med en rød sirkel i figuren over. For mange oppstartsbedrifter er dette en fase hvor kapitalbeholdningen minker, men penger til kommersialisering er avgjørende for videre vekst. Det er i denne fasen at små bedrifter kan oppleve dødens dal, fordi de trenger kapital for å komme seg ut på markedet, men kapitalbeholdningen er tom.

### **2.2.3 Regionale innovasjonssystem**

Regionale innovasjonssystemer (RIS) er grovt sett inndelt i to delsystemer. Det ene delsystemet omfatter en regions bedrifter, mens det andre delsystemet består av den kunnskapsmessige infrastrukturen som blant annet består av universiteter, høyskoler og forskningsinstitutt. Innovasjonsaktivitet forsterkes ved flyt av kunnskap mellom de to delsystemene. Dette skjer for eksempel dersom utdanningsinstitusjoner har relevante studietilbud og forskningsprosjekt rettet mot behovene i regionens næringsliv (Abelsen mfl., 2013).

Både formelle og uformelle institusjoner stimulerer til samarbeid mellom ulike aktører i et RIS, noe som reduserer usikkerheten rundt innovasjonsprosesser (Strambach, 2008). Både banker, investorer og inkubatorer er blant aktørene man finner i et RIS. I vår oppgave er det særlig næringslivet, forsknings- og utdanningsinstitusjoner og støttende organisasjoner, som banker, investorer og inkubatorer, som vil være sentrale når vi skal analysere betydningen av det regionale innovasjonssystemet. Det er relevant for oss å se hvordan disse ulike aktørene i et RIS påvirker oppstartsbedrifters kapitalinnhenting, samt undersøke om det foreligger noen forskjeller mellom de ulike regionale innovasjonssystemene.

Isaksen og Trippl (2014) skiller mellom tre ulike typer RIS: (1) organisatorisk tykke og diversifiserte RIS, (2) organisatorisk tykke og spesialiserte RIS og (3) organisatorisk tynne RIS. Organisatorisk tykke og diversifiserte RIS blir beskrevet som store kjerneregioner eller områder preget av avansert teknologi. Disse kjennetegnes av mange ulike industrier, samt kunnskaps- og støtteorganisasjoner som fremmer innovasjon og utvikling. I organisatorisk tykke og diversifiserte RIS ser man ofte diversifiserte og geografisk åpne kunnskapsnettverk, i tillegg til både bonding- og bridgingnettverk (Isaksen og Trippl, 2014).

Organisatorisk tykke og spesialiserte RIS blir forklart som tradisjonelle industriområder og industrielle distrikt preget av sterke klynger, en eller noen få industrier og høyt spesialiserte støttestrukturer. Disse RISene mangler et internt mangfold av næringer, kunnskapsbaser, støtteorganisasjoner og institusjoner som anses som kritiske for å utvikle nye næringer i en region. Som regel skjer innovasjonen innenfor eksisterende næring, noe som forklares av at de opplever en positiv "lock-in" i disse næringene (Isaksen og Trippl, 2014).

Organisatorisk tynne RIS blir omtalt som perifere områder. Per definisjon har disse regionene få eller ingen utdannings- eller FoU-institusjoner, lite utviklede klynger og dermed lite kunnskapsdeling. Regionene er ofte preget av små- og mellomstore bedrifter (SMB) som opererer i tradisjonelle og ressursbaserte næringer (Isaksen og Trippl, 2014).

Man kan plassere disse tre RISene på et kontinuum, hvor det er en glidende overgang mellom tykke og tynne RIS. Derfor er det ikke nødvendigvis et mål å plassere henholdsvis Bergen og Florø i hver sin kategori. Vi har likevel sett at det vil være naturlig å definere Bergen som et organisatorisk tykt og diversifisert RIS. Dette fordi Bergen er preget av et diversifisert næringsliv med et bredt utvalg av utdannings- og FoU-institusjoner, samt et rikt utvalg av kapitaltilbydere. Florø, derimot, er vanskeligere å plassere i et av de nevnte RISene. Vi har derfor kommet frem til at Florø befinner seg mellom organisatorisk tykt og spesialisert RIS og organisatorisk tynt RIS. Grunnen til dette er at Florø har et spesialisert næringsliv som dreier seg rundt ressursbaserte næringer som alle handler om havbruk, men har

svært få utdannings- og forskningsinstitusjoner og et mindretall av kapitaltilbydere. Til gjengjeld er disse utdanningstilbudene rettet mot det lokale næringslivet.

Stiavhengighet er et utfall som kommer som en følge av prosessen eller systemets egen historie (Martin og Sunley, 2006). Man finner stiavhengighet på ulike nivåer og vi har fokusert på regionalt nivå. Hvilken sti en region utvikler er i stor grad påvirket av tidligere industriell utvikling. Det kan for eksempel være at historiske hendelser påvirker kunnskapsbaser, industriell aktivitet og dominerende teknologi i en region. Næringslivet i Florø er mindre variert enn i Bergen, og man kan dermed anta at det i større grad vil være preget av reproduksjon av eksisterende strukturer (dvs. stiavhengighet) Bergen vil på den andre siden ha større variasjon med hensyn til bransjer og hvordan bransjene utvikler for eksempel ved oppgang eller nedgang i økonomien.

#### **2.2.4 Kapitalmarkedet**

Med et samfunn i omstilling vil et godt fungerende kapitalmarked være en forutsetning for å holde omstillingstakten oppe og bidra til at næringslivets konkurransekraft opprettholdes. Etterspørselen etter kapital oppstår når virksomheter har finansieringsbehov, noe som fører til at kapitalmarkedet kobler kapitalbesittere og kapitalsøkere sammen. Virksomheter selger da finansielle instrumenter for eksempel i form av aksjer og gjeldskontrakter til investorer (Mjøs mfl., 2018). Dette er typisk for bedrifter i tidlig fase som ofte ikke har tilgang til kapital for å starte opp virksomheten.

Kapitalmarkedet har tre formål hvor det første er å kanalisere og samle kapital. Det andre er å omfordele og spre risiko, og det tredje er å verdsette økonomisk virksomhet (Mjøs mfl., 2018). Et godt fungerende kapitalmarked sørger for at kapitalen kanaliseres dit den kan gjøre mest nytte for seg, slik at ressursene kan anvendes på best mulig måte. Siden den norske økonomien er åpen og velorganisert, er det god grunn til å tro at kapitalmarkedet i Norge fungerer godt (Mjøs mfl., 2018). I NOU-en "Kapital i omstillingens tid" pekes det på et ikke-nøytralt skattesystem, mangelfull kompetanse eller kommunikasjon, for svak investorbeskyttelse, få aktører eller manglende likviditet, som noen mulige årsaker til

et mindre effektivt marked (Mjøs mfl., 2018). Offentlige utredninger fra de siste 30 årene viser imidlertid gjennomgående at det norske kapitalmarkedet fungerer godt.

Vi ser at selv om både Bergen og Florø tilhører det norske kapitalmarkedet, så ser kapitalmarkedene de forholder seg til ganske ulike ut. Bergen er en større by med langt flere innbygger enn Florø, og det vil derfor av naturlige årsaker være flere tilbydere av kapital. Når det er sagt har vi ikke sett på forholdstallet mellom nyoppstartede bedrifter og mulige kapitaltilbydere for Bergen og Florø. Grunnen til det er at dette er tall som er krevende å oppdrive og det har ikke vært en avgjørende eller nødvendig del av studien vår.

### **2.2.5 Nyansert problemstilling**

Før vi startet med teoridelen i oppgaven vår hadde vi utarbeidet følgende problemstilling:

*Hvilke faktorer påvirker kapitaltilgangen til oppstartsbedrifter som er tilknyttet en inkubator?*

Etter å ha gjennomgått ulike teorier som skal hjelpe oss å besvare denne problemstillingen, fant vi det formålstjenlig å danne to delproblemstillinger. Dette fordi hovedproblemstillingen er omfattende og kompleks, og det vil være enklere å svare på denne dersom man først definerer noen delproblemstillinger man kan svare på. Når det kommer til faktorer som påvirker kapital har vi delt disse inn i interne og eksterne faktorer, og vi har derfor valgt å ha delproblemstillinger for hver av disse. De to nye delproblemstillingene er som følger:

*Hvilke interne faktorer påvirker kapitaltilgangen til oppstartsbedrifter som er tilknyttet en inkubator?*

*Hvilke eksterne faktorer påvirker kapitaltilgangen til oppstartsbedrifter som er tilknyttet en inkubator?*



### 3. Metode

Metodedelen i denne oppgaven tar for seg de metodiske valgene vi har gjort og hvordan vi har gjennomført forskningen vår.

#### 3.1 Kvalitativ metode

I samfunnsvitenskapelig metodelitteratur skilles det mellom kvalitativ og kvantitativ metode. Kvalitativ metode dreier seg enkelt forklart om å gå i dybden på et tema og vektlegger forståelse, mens kvantitative metoder vektlegger utbredelse og antall (Thagaard, 2013). Kvalitativ metode innebærer å fremheve prosesser og mening, som man ikke kan måle kvantitativt. Når man skal velge en av disse metodene er det viktig å se metodevalget i lys av problemstillingen (Johannessen, A. mfl., 2011). Dersom man ønsker å få dypere forståelse av sosiale fenomener er det naturlig å velge et kvalitativt forskningsdesign. Fortolkning har derfor en stor betydning i kvalitativ forskning (Thagaard, 2013). De vanligste formene for data er informasjon om hva forskningsobjektene har sagt eller gjort, og samles inn i en ikke-numerisk form. Datainnsamlingen kan gjøres i form av intervju, observasjon, bilder, videoer eller dokumenter. Kvalitativ forskning er ofte mer eksplorativ og spørsmålene som blir stilt er ofte mer åpne enn ved kvantitativ forskning (Easterby-Smith, 2015).

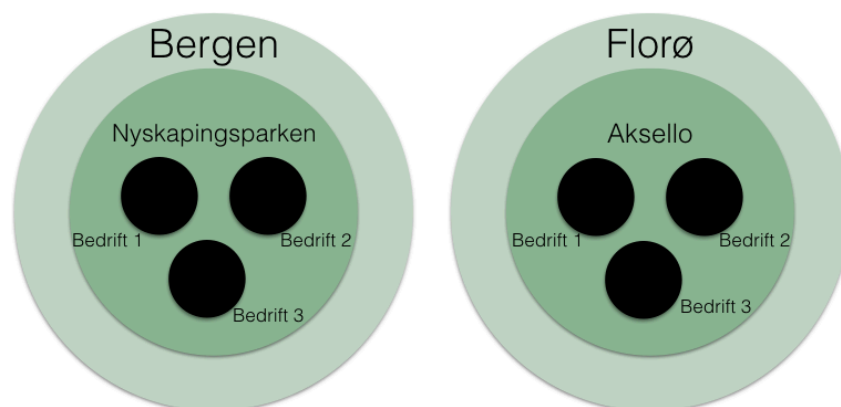
Dersom man skal studere et tema som er lite forsket på er det gunstig å velge kvalitativ forskningsmetode. Dette er fordi det stilles store krav til åpenhet og fleksibilitet, som gjør at opplegget kan endres og tilpasses ut ifra erfaringer og utfordringer som dukker opp underveis i undersøkelsesprosessen (Thagaard, 2013). Siden vi ønsket å gå i dybden på et fenomen som er lite forsket på (jf. kapittel 1.2), var det naturlig for oss å velge kvalitativ forskningsmetode. Når man gjennomfører en kvalitativ studie er man ofte tett på subjektet man studerer, for eksempel gjennom deltakende observasjon eller intervju. For å hente inn datamateriale til denne studien har vi gjennomført en rekke intervjuer, og i kapittel 3.2 vil vi gå nærmere inn på hvordan disse ble gjennomført. Intervjuene ga oss verdifull innsikt i faktorene som påvirker kapitaltilgangen til oppstartsbedrifter, og vi satt igjen med unik informasjon om hvordan enkeltpersoner opplever og reflekterer over egen situasjon. Vi ville trolig ikke fått den samme innsikten dersom vi hadde valgt en kvantitativ forskningsmetode. Underveis i prosessen har vi hele tiden gjort endringer og

tilpasninger som følge av oppdagelsene vi har gjort. Vi har derfor vært tvungen til å være fleksible i forskningsprosessen, og vært åpne for nye innfallsvinkler underveis.

### 3.1.1 Case

Casestudier ser i dybden på en eller et lite antall organisasjoner, individer eller hendelser generelt sett over tid (Yin, 2014). Man skiller i litteraturen mellom enkeltcasestudier og multiple casestudier. Ved et multippelt casestudiedesign kan man sammenligne flere case, men ved enkeltcasestudier går man mer i dybden på et enkelt case (Easterby-Smith, 2015).

I vår oppgave har vi valgt å benytte oss av en sammenlignende multippel casestudie. Vi har valgt ut seks bedrifter, tre stykker fra to ulike inkubatorer, som blir casene våre. Bedriftene skal sammenlignes med fokus på ulike faktorer som påvirker kapitaltilgangen deres. Casebedriftene holder til i to ulike byer, og det er derfor naturlig å se på bedriftene som to grupper, hvor den ene representerer Florø og den andre representerer Bergen. Det er med andre ord bedrifter på de to steder som blir sammenlignet, og ikke hver enkelt bedrift mot hverandre. Dette vises i figuren under.



Figur 3: Case

### 3.1.2 Valg av case

Som nevnt tidligere skal vi i denne oppgaven se på hvilke faktorer som påvirker kapitaltilgangen til oppstartsbedrifter i inkubasjon. Vi ønsker særlig å finne ut om det foreligger noen regionale forskjeller når det kommer til kapitalinnhenting. To av kriteriene for utvelgelsen av casebedrifter var at bedriftene er del av en inkubator og at de alle befinner seg i en fase hvor kapitalinnhenting er nært forestående. Vi har gjennomført intervjuer med seks casebedrifter, der tre bedrifter tilhører inkubatoren Aksello i Florø, mens de tre andre tilhører inkubatoren Nyskapingsparken i Bergen. Dette gjorde vi for å ha et mest mulig likt sammenligningsgrunnlag når vi senere skal analysere funnene våre. Inkubatorlederne i Aksello og Nyskapingsparken var behjelpelige med å velge ut bedrifter som var relevante for vår oppgave, i tillegg hjalp de oss med å komme i kontakt med disse.

Bedriftene har ulike mål når det kommer til vekst og skalering og mengden kapital de skal hente inn er derfor ulik. Noen av bedriftene er dessuten i en mer etablert posisjon enn andre. Vi har derfor ikke fokusert på størrelse og modenhet på prosjektene, men hvilken fase de er i sett fra et økonomisk perspektiv. Det var også store forskjeller i hvor mye kapital de enkelte bedriftene hadde som mål å hente inn. Bedriftene vi har snakket med skal samle inn mellom tre hundre tusen til tre hundre millioner norske kroner.

Når man skal gjøre en sammenlignende casestudie er det viktig at noen av faktorene er like, mens andre faktorer er ulike. Bedriftene i både Florø og Bergen er alle på utkikk etter kapital, samt de er en del av et inkubasjonsprogram. Teoretisk sett har de derfor lik tilgang til ressursene et inkubasjonsprogram bringer med seg. En annen ting som gjør at casene er like, er at alle driver med noe som er nytt og innovativt.

Det som gjør at casene er ulike og verdifulle å sammenligne er at miljøet utenfor inkubatorene er svært ulikt. Florø er en liten by med ca. 12.000 innbyggere og er preget av et spesialisert og ressursbasert næringsliv, mens Bergen er en storby med 280.000 innbyggere og har derfor et mye mer diversifisert næringsliv. En annen tydelig forskjell er størrelsen på inkubatorene. Aksello er en liten inkubator, som tidligere har vært en industriinkubator, der alle bedriftene er tilknyttet havbruk. Dette gjorde at vi hadde færre valgmuligheter når vi skulle velge ut casebedrifter, men med

hjelp av inkubatorleder fant vi likevel tre bedrifter hvor kapitalinnhenting er nært forstående. I Nyskapingsparken, som er en vesentlig større inkubator, hadde vi dermed flere alternativer. Valget falt på tre bedrifter som alle er på jakt etter kapital og som representerer tre ulike næringer. Datamaterialet som ble samlet inn skal brukes til å finne ut hvilke faktorer som er med på å påvirke kapitaltilgangen, samt om det eksisterer noen regionale forskjeller for oppstartsbedrifter i Florø og Bergen. Grunnen til at vi valgte nettopp Bergen og Florø var fordi dette er to byer med flere ulikheter, deriblant størrelse og næringsstruktur. Dette gjorde at vi fikk et sammenligningsgrunnlag som kan være med på å avdekke regionale forskjeller i faktorer som påvirker kapitaltilgangen til oppstartsbedrifter som er tilknyttet en inkubator.

### **3.2 Datainnsamling**

Yin drøfter ulike kvalitative datainnsamlingsteknikker, der intervju ses på som den mest målrettede og innsiktsfulle måten å samle inn data når man gjennomfører et casestudie (Yin, 2014).

For å samle inn relevante data valgte vi å bruke kvalitativ metode med bruk av semistrukturert intervju. På forhånd utarbeidet vi intervjuguider for de ulike gruppene med informanter, som var strukturert ut fra tema med tilhørende spørsmål. Vi konstruerte ulike intervjuguider til bedrifter i inkubator, inkubatorleder og finansinstitusjoner. Hovedtemaene for intervjuene var: Bakgrunnen til bedriften og gründerne, kunnskapsbaser, nettverk, næringslivet rundt bedriften, inkubatorens rolle og kapitalinnhenting. Underveis i intervjuene gjorde vi valg om hvilke spørsmål vi ønsket å gå i dybden på og hvilke spørsmål som kunne forkastes. Dette gjorde at vi dannet oss et bilde av den bedriftsinterne- og eksterne situasjonen, samt at nøkkelinformantene gav oss verdifull innsikt i flere ytre faktorer som påvirker bedriftenes kapitalinnhenting.

Bruk av semistrukturerte intervju og kvalitativ metode gir forskeren muligheten til å kartlegge og avdekke problemområder i forhold til kapitalinnhenting for oppstartsbedrifter. Ved bruk av semistrukturert intervju som datainnsamlingsmetode kan man gå i dybden på interessante opplysninger som dukker opp i løpet av

intervjuet, samtidig som man forholder seg til intervjuguiden underveis. Dette gjør at man kan få innblikk i bakenforliggende informasjon, som ikke alltid kommer så godt frem i for eksempel en spørreundersøkelse.

Vi intervjuet ulike nøkkelinformanter i form av inkubatorlederne i nevnte inkubatorer, såkornfondet Sarsia Seed, Connect Vest-Norge, samt bedriftsrådgivere i både sparebanker og forretningsbank. Intervjuene hadde en varighet fra 30 minutter til en og en halv time og ble dokumentert ved hjelp av lydopptak. I ettertid ble intervjuene transkribert for å gjøre analysen enklere. Grunnen til at vi valgte å benytte oss av lydopptak var fordi vi ønsket å kunne sitere intervjuobjektene korrekt i analysedelen av oppgaven. Videre gjorde dette at vi i intervjusituasjonen kunne fokusere på det som ble sagt og dermed stille oppfølgingsspørsmål, i stede for å notere underveis.

Vi har av hensyn til intervjuobjektene valgt å anonymisere de fleste sitatene i denne oppgaven.

### **3.3 Reliabilitet, validitet og troverdighet**

Vi skal nå forklare begrepene reliabilitet, validitet og troverdighet, samt se hvordan dette har blitt ivare tatt gjennom arbeidet med studien vår.

#### **3.3.1 Reliabilitet**

Reliabilitet handler om i hvilken grad en studie er pålitelig og kan etterprøves. Med dette menes at andre vil komme frem til de samme resultatene dersom de gjennomfører en tilsvarende studie. Målet med reliabilitet er å minimere feil og antagelser (Yin, 2014). I kvalitative studier der forskerens rolle i ulik grad kan ha påvirkning på datainnsamlingen er det derfor avgjørende å ikke la seg påvirke av situasjonsbestemte faktorer som andre forskere ikke vil oppleve (Easterby-Smith, 2015).

For å utføre datainnsamlingen lagde vi tre intervjuguides. En for bedriftene i inkubatorene, en for inkubatorlederne og en til bankene, såkornfond og Connect Vest-Norge. I den siste intervjuguiden var noen av spørsmålene ulike, basert på hvilken aktør vi intervjuet, da det var naturlig å stille ulike spørsmål til bank og

såkorndfond, men rammeverket var likt. I gjennomføringen av intervjuene brukte vi disse intervjuguidene slik at vi var sikre på å få svar på de samme spørsmålene for hver bedrift, noe som gjorde at vi kunne sammenligne svarene. Dette gjør at studien kan etterprøves ved bruk av de samme intervjuguidene. Spørsmålene som ble stilt var ikke sjenerende eller avslørende, noe som førte til at intervjuobjektene ikke følte seg "truet" og dermed kunne svare ærlig på spørsmålene.

Selv om det er krevende å ikke la seg påvirke av personlige antakelser både i arbeidet med intervjuguide og i gjennomføringen av intervjuene, synes vi likevel at vi har laget intervjuguides som er objektive. Vi vil på bakgrunn av det ovennevnte derfor påstå at studien vår er pålitelig og lar seg etterprøve. Når dette er sagt er det viktig å vektlegge at bedriftene vi har pratet med er på et gitt stadiet når det kommer til innhenting av kapital og at de kan svare annerledes på et senere tidspunkt. Dersom andre bruker våre intervjuguides og intervjuer de samme intervjuobjektene på et senere tidspunkt vil det være nærliggende å tro at de vil få andre svar enn de vi fikk.

### **3.3.2 Validitet**

Validitet handler om man har undersøkt det man i utgangspunktet hadde til hensikt å undersøke. Studiens gyldighet kan også beskrives som validitet. Det skilles mellom intern og ekstern validitet. Intern validitet beskriver i hvilken grad studiens resultater er gyldige for utvalget og det fenomenet som er undersøkt. Ekstern validitet beskriver i hvilken grad resultatene kan overføres til andre situasjoner og utvalg. Dette kaller man også for generalisering (Easterby-Smith, 2015).

Når vi ser på den eksterne validiteten er det viktig å skille mellom statistisk (empirisk) generalisering og analytisk (teoretisk) generalisering. Statistisk generalisering er mindre relevant i en casestudie. Dette er fordi målet med statistisk generalisering er å lage konklusjoner om populasjonen man studerer på bakgrunn av data man har samlet inn om et utvalg av populasjonen. Denne generaliseringen er mer relevant når man benytter spørreundersøkelser eller analyserer registerdata. Yin (2014) hevder at en fatal feil man kan gjøre er å se på statistisk generalisering som den optimale måten å generalisere når man gjennomfører et casestudie. Dette er fordi caset ikke er en "utvalgsenhet", og man vil ha for få respondenter til å kunne representere et større utvalg.

Det Yin (2014) derimot mener at man skal fokusere på når man gjennomfører et casestudie er analytisk generalisering. Fremfor å se på casene som et utvalg av en populasjon, bør man se på det som en mulighet til å se på empirien i lys av det teoretiske rammeverket. Teoretisk generalisering baserer seg altså på at en kan trekke konklusjoner basert på de funnene som blir gjort i studien og abstraherer funnene fra empirien og over til teorien (George og Bennett 2005, gjengitt av (Taksdal, 2015)). Det er dette som er blitt gjort i denne oppgaven. Analytisk generalisering kan altså skje basert på at man 1) bekrefter, modifierer eller avkrefter de teoretiske rammeverkene man har presentert i studien, eller 2) presenterer nye begrep eller teorier som er utviklet under gjennomføringen av studien. Vårt bidrag til teorien blir videre forklart i kapittel 6.2.

### **3.3.3 Oppgavens troverdighet**

For å studere forskningens kvalitet har faglitteraturen ulike synspunkter på hvilke dimensjoner som er relevante. Forskerne Corbin og Strauss gjengitt av Thagaard (2013) legger vekt på begrepet troverdighet fordi de mener begrepet omfavner både forskeren, deltakernes og lesernes erfaring med fenomenene som studeres. De fremhever videre betydningen av at kvalitativ forskning bør vurderes med hensyn til troverdighet og ser tillit til forskningen som et uttrykk for dens troverdighet (Thagaard, 2013).

Vi kan med andre ord si at det finnes flere ulike definisjoner på hvordan man kan kvalitetssikre en studie. Vi har valgt å se på både validitet, reliabilitet og troverdighet når vi definerer kvalitetssikringen av denne studien. Reliabilitet og validitet innenfor kvalitativ forskning vil på mange måter fungere som en vurdering av forskningens troverdighet eller pålitelighet (Thagaard, 2013). Troverdighet blir derfor på mange måter en kombinasjon av forskningens validitet og reliabilitet, men handler mer om tilliten til forskningen. Vi kan ikke snakke for andre enn oss selv når det kommer til troverdigheten til denne studien, men etter vår mening er forskningen vi har gjennomført troverdig.

## **4. Introduksjon av studie- og intervjuobjekter**

Bedriftene beskrevet nedenfor er de vi har intervjuet i arbeidet med denne oppgaven. De seks første bedriftene er alle del av inkubator i Nyskapingsparken og Aksello. Ingscan, Crescat og Estro er bedrifter som er en del av Nyskapingsparken. Neste, Dimeq og Norwegian Seaweed Production er en del av Aksello. Deretter følger en introduksjon av Nyskapingsparken og Aksello som er inkubatorene vi tar utgangspunkt i. Til slutt presenterer vi bedrifter som har tilknytning til nettverk og finansmarked. Her introduserer vi Connect Vest-Norge, Sarsia Seed, DNB, Sparebanken Sogn og Fjordane og Sparebanken Vest.

### **4.1 Utvalgte bedrifter**

Bedriftene som blir presentert under er valgt fordi de alle er på et stadium der de på en eller annen måte trenger kapital for å bevege seg videre i utviklingsløpet, og vi ønsker å se på hvilke faktorer som påvirker deres evne til å hente inn kapital.

#### **4.1.1 IngScan**

IngScan ble opprettet i oktober 2017 og har vært en del av Nyskapingsparken siden september 2017. I dag har bedriften én ansatt. IngScan skal lage fremtidens verktøy for matmerking. Målet er at det skal bli enklere for folk med spesialdietter og matallergier å finne ut hva de kan spise på hotell og restauranter. Tjenesten skal kunne benyttes av både privatpersoner og næringslivsaktører i hotell- og restaurantbransjen, i tillegg til å bidra til reduksjon av matsvinn og gjøre merking av mat enklere. Dette verktøyet skal være med på å hjelpe aktører med å ivareta EU reglement om merking av mat og allergifremkallende ingredienser (IngScan, 2018).

#### **4.1.2 Crescat**

Crescat ble etablert i januar 2017 og har i dag to ansatte som har holdt til i Nyskapingsparken siden august samme år. Crescat tilbyr en digital løsning som skal gjøre arbeidsdagen for de som jobber i produksjonen med kultur- og konferansearrangementer lettere. Et standardisert og enkelt system skal gjøre at det oppstår mindre misforståelser og dobbeltarbeid for de involverte. Systemet gjør det for eksempel mulig å avtale hvor og når noe skal leveres til produksjonen, som også



kan sjekkes i systemet til en hver tid. Her kan det gjøres endringer som alle de involverte blir oppdatert på til enhver tid. Dette gjør at det kan brukes mindre tid på feil og mer tid på arrangementer (Crescat, 2018).

#### **4.1.3 Estro**

Estro ble grunnlagt i midten av 2016 og fikk tildelt plass i Nyskapingsparken høsten samme år. Selskapet har i dag to ansatte. Estro har utviklet et habitat for rognkjeks i merder. Mange rensefisk, som skal redusere lakselus, dør under transport eller de første ukene grunnet stress. Dette vil Estro ved hjelp av nytt habitat gjøre noe med. Deres pilotprodukt er plassert i en av Marine Harvest sine merder og viser at rognkjeksen trives godt med produktet deres. Produktet er en plastduk formet som et trekkspill som henger loddrett inne i merdene. Denne duken gir sitteplasser for rognkjeksen, som ikke har svømmeblære. Dermed kan den suge seg fast og sove på duken (Estro, 2018).

#### **4.1.4 Nekst**

Nekst ble etablert i 2010 og har i dag tre ansatte. Selskapet har vært en del av Aksello siden midten av 2016. Nekst er et selskap som skal drive med produksjon av laksesmolt på land i en lenger fase enn normalt. Nekst vil ha hele produksjonen fra egg til fem kilos slaktefisk, der siste fase skal foregå i offshore merder når fisken er rundt to kg. Nekst ønsker å benytte seg av de gunstige forholdene langs den norske kysten for oppdrett ved å sette laksen ut i siste fase før slakting (Nekst, 2018).

#### **4.1.5 Dimeq**

Dimeq har to ansatte og ble etablert tidlig i 2017. De startet preinkubasjon i Aksello i september 2017, og ble inkubatorbedrift i desember samme år. Dimeq er et teknologiselskap som skal være med på å redde liv i nødssituasjoner. Selskapet utvikler digitale armbånd med kombinerte chipper inni. Folk som jobber på båt skal ha på seg disse armbåndene 24 timer i døgnet den perioden de er ombord. Man kan da monitorere hvor de ansatte befinner seg til en hver tid slik at man kan være trygg på at man har kontroll dersom det skulle skje en nødssituasjon. Hvis for eksempel en ansatt skulle falle over bord vil systemet fange dette opp og man vil kunne sette i

gang redning på et tidlig tidspunkt. Dette er et skalerbart produkt som kan brukes både på båt, plattform og lignende (Dimeq, 2018).

#### **4.1.6 Norwegian Seaweed Production**

Norwegian Seaweed ble etablert midt i 2015 og har i dag tre ansatte. De har tilhørt Aksello siden starten av 2017. Norwegian Seaweed Production har en intensjon om å ta opp tare (makroalger) fra havet og prosessere det. Det vil både være snakk om viltvoksende tare og den taren som blir dyrket frem i oppdrett. Når produktet er tatt opp og prosessert skal det selges i tørket format til bruk i medisiner og lignende. Dette er en mer industriell tare enn den som blir benyttet i sushi (Norwegian Seaweed Production, 2018).

#### **4.2 Aktører i innovasjonssystemet som er intervjuet**

Vi ville intervju aktører i innovasjonssystemet fordi det ville gi oss et mest mulig nyansert bilde av miljøet rundt bedriftene. Tidlig i prosessen ble vi enige om at det ville være formålstjenlig å snakke med inkubatorlederene for Nyskapingsparken og Aksello for å få vite litt mer om historien til inkubatoren og inkubatorens rolle i forhold til bedriftene. Deretter ønsket vi å snakke med Connect Vest-Norge fordi de spiller en viktig rolle når det kommer til å bygge opp nettverk rundt bedriftene. Connect Vest-Norge har tilknytninger til både Nyskapingsparken og Aksello. Vi antok derfor at de kunne si noe om hvordan bedrifter får tilgang til nettverk uavhengig av RIS og hvordan dette påvirker deres evner til å hente inn kapital.

Vi antok at Sarsia Seed, som er et tidligfase investeringsselskap, ville bidra med å vise hvordan et såkornsselskap fungerer og hvilke kriterier som skal til for at oppstartsbedrifter blir investert i. Til slutt ønsket vi å snakke med ulike finansinstitusjoner i bedriftenes miljø. Vi ble enige om at to sparebanker i Florø og en forretningsbank i Bergen ville dekke de områdene der vi ønsket økt innsikt. Det naturlige valget falt på DNB i Bergen fordi de er det største finanskonsernet i Norge og fordi de har en aktiv rolle i oppstartsmiljøer. DNB har blant annet et eget prosjekt som heter oppstartslosen som skal hjelpe gründere med å gjøre idé til virkelighet. Sparebanken Sogn og Fjordane og Sparebanken Vest er de tydeligste finansinstitusjonene i Florø og valget falt derfor på at vi burde snakke med begge to.

### **4.2.1 Nyskapingsparken**

Nyskapingsparken er en inkubator for nystartede bedrifter som har et stort vekstpotensial og en høy grad av innovasjon. Dette er Bergens eneste inkubator og eies av Bergen Teknologioverføring AS (BTO). Den finansieres av Høgskulen på Vestlandet, Norges Handelshøyskole, Hordaland Fylkeskommune, Bergen Kommune, Universitetet i Bergen og SIVA. Nyskapingsparken jobber i tett samarbeid med aktører innenfor innovasjon og entreprenørskap både i Bergen, Norge og internasjonalt. Nyskapingsparken har som mål å tilby tjenester og skape et tilbud som gjør det mulig for selskaper å utvikle ideen sin i et profesjonelt, inspirerende og trygt miljø. I 2017 hadde Nyskapingsparken 123 bedrifter i preinkubasjon og inkubasjon i løpet av året. Dette er over en seksdobling av tallene fra 2013 da de hadde 19 bedrifter i preinkubasjon og inkubasjon i løpet av året (Nyskapingsparken, 2018a). Medlemmene i Nyskapingsparken får tilgang til viktige ressurser og kompetanse ved å være en del av inkubatoren. De får blant annet mulighet til å rådføre seg med inkubatoren sine samarbeidspartnere i Innovasjon Norge, DNB, Steenstrup Stordrange (SANDS) og ZACCO. Bedriftene kan spørre om alt fra hjelp til støtteordninger fra Innovasjon Norge til juridiske problemstillinger (Nyskapingsparken, 2018b).

Nyskapingsparken har i tillegg til inkubatordriften flere ulike virksomhetsområder i tilknytning til inkubatoren. Gründer Hub, Ocean Industries Accelerator (OIA), Marineholmen Makerspace, Accel og Mediekuben er ulike tilbud som faller inn under inkubatoren. På deres nettsider skriver Nyskapingsparken at “en inkubator er den gode blandingen av kompetanse, nettverk og infrastruktur som stilles til disposisjon for oppstartsbedrifter og mennesker som vil utvikle morgendagens tjenester og produkter” (Nyskapingsparken, 2018b).

### **4.2.2 Aksello**

Aksello er et inkubator- og næringsutviklingsselskap med mål om å skape sikre arbeidsplasser gjennom bedriftsetableringer og styrke eksisterende næringsliv. Inkubatoren er lokalisert i Florø og gir lokale gründere og etablerte bedrifter i Sogn og Fjordane et sosialt og faglig miljø hvor nyskaping og videreutvikling står i fokus. Fra til 2010 var Aksello en industriinkubator, men gikk høsten 2016 over til å bli en

generell inkubator. Aksello bærer likevel preg av å ha vært en industriinkubator. I dag eies den av SIVA, Statoil, Sparebanken Vest, Sparebanken Sogn og Fjordane, Saga Fjordbase, Flora Kommune, Flora industri- og næringsforening, Engie og Westcon (Aksello, 2018a).

Per i dag er det ni oppstartsbedrifter som er del av Aksellos inkubasjonsprogram, hvor to av disse er i en preinkubasjonsfase. Inkubatoren bidrar blant annet med kontorfasiliteter, rådgivning og erfaring med forretningsutvikling og hjelp til å komme i kontakt med investeringsmiljøene. I tillegg til å være et regionalt næringsutviklingselskap og inkubator, er Aksello også Flora Kommunes næringsapparat og forvalter av det kommunale næringsfondet (Aksello, 2018b).

#### **4.2.3 Connect Vest-Norge**

Connect Vest-Norge er en nøytral non-profit organisasjon som de siste 17 årene har jobbet for å styrke næringslivet på Vestlandet gjennom å bidra til vekst, innovasjon og et blomstrende gründermiljø. De jobber både med gründerbedrifter, bedrifter i omstilling innenfor petroleumsindustrien og med små og mellomstore bedrifter (SMB) som ønsker vekst. De kobler disse opp med kompetanse, nettverk og kapital. Connect Vest-Norge har 95% overlevelse på gründercasene de jobber med, og samarbeider med Innovasjon Norge, fylkeskommuner, kommuner, utdanningsinstitusjoner, BTO/Nyskapingsparken, klynger, næringsparker og privat næringsliv. Organisasjonen har et stort nettverk med 200 medlemsbedrifter og tilgang til 500 ressurspersoner, og alle prosjekter og tjenester er bygd opp i samarbeid med både private og offentlige aktører (Connect, 2018).

I løpet av et år arrangerer Connect Vest-Norge rundt 60 springbrett hvor bedriftene får syretestet sine planer for et nøye utvalgt panel bestående av eksperter fra næringslivet. Connect Vest-Norge kobler gründerelskaper med private tidligfase-investorer, som siden juni 2016 har investert 35 millioner kroner fra private midler. Englenettverket til Connect Vest-Norge, Connect BAN Bergen, har i dag 34 investorer som er aktive og bidrar med både kapital, kompetanse og nettverk. Til sammen har disse en portefølje på 14 selskaper (Connect Vest-Norge, 2018)

#### **4.2.4 Sarsia Seed**

Sarsia Seed AS er et norsk såkornfond som investerer i teknologibedrifter i en tidlig fase innenfor områdene energi-/miljøteknologi og bioteknologi/"Life Science". Sarsia Seed består av et team med dyp sektorforståelse, samt erfaring og nettverk innen finans, forskning og forretningsutvikling. Ved å bygge kontakter med internasjonal orientert industri og koinvestorer bidrar teamet med porteføljeselskapenes internasjonale ekspansjon (Sarsia Seed AS, 2018).

Sarsia Seed har sammen med co-investorer investert i overkant av 2,2 milliarder i 22 selskaper over 10 år. For Sarsia Seed er en typisk førstegangsinvestering på mellom 1 - 5 millioner kroner mot en eierandel på 10 - 40% av aksjene i selskapet. Målet er at selskapene som blir investert i skal selges for å betale tilbake co-investorer samt gi et overskudd til eierne. For å sikre at porteføljeselskapene får en rask kommersialisering og verdiutvikling legger Sarsia Seed stor vekt på at det så tidlig som mulig finnes kompetente finansielle eller industrielle co-investorer (Sarsia Seed, 2018).

#### **4.2.5 DNB**

DNB sin finanshistorie strekker seg 190 år tilbake i tid og i dag er DNB ASA Norges største finanskonsern. Med representasjonskontorer og filialer på 23 ulike steder internasjonalt er DNB en bank som er tydelig til stede både nasjonalt og internasjonalt. DNB tilbyr finansiering og støtteordninger for oppstartsbedrifter hvor nye virksomheter kan finansieres gjennom støtte og tilskudd, egenkapital og investorer eller lån fra private/banker. Det er ved det siste punktet at banken kommer inn. Gjennom nedbetalingslån, kassekreditter og garantier kan banken være med på å støtte nye virksomheter (DNB, 2018a) og (DNB, 2018b). DNB har et offisielt samarbeid med Nyskapingsparken og har hver mandag en representant tilgjengelig for gründerne. Her kan gründerne komme for å få finansiell rådgivning (Nyskapingsparken, 2018a).

#### **4.2.6 Sparebanken Sogn og Fjordane**

Sparebanken Sogn og Fjordane har en forvaltningskapital på 50,7 milliarder kroner og 257 årsverk. Sparebanken er Sogn og Fjordanes største bank og har 13

salgskontorer og 25 Bank i butikk-avtaler. På bedriftsmarkedet har banken ytt lån til virksomheter hovedsakelig i Sogn og Fjordane på 11,4 milliarder kroner i 2016. Dette utgjør 26% av totalt utlån. Med en visjon om å være en drivkraft for fylket vil de gi god rådgiving, tilføre kapital til sunne prosjekt for næringslivet og folk flest (Sparebanken Sogn og Fjordane, 2018).

Som sparebank er hovedregelen at de yter realkreditt, kreditt mot sikkerhet. Når det kommer til oppstartsbedrifter er problemet at disse ofte ikke har kapital, sikkerhet eller kontantstrøm. Derfor har Sparebanken Sogn og Fjordane løst dette på en litt annen måte, ved å gi såkornmidler til blant annet Fjord Invest som videre kan investere disse pengene. De gir også pre-såkornmidler til Kunnskapsparken i Sogn og Fjordane som også skal fange opp bedrifter i Aksello (Sogn og Fjordane, 2018). På denne måten kan banken være med på å støtte lokalt næringsliv, gi tilbake til samfunnet, uten å ta unødvendig risiko.

#### **4.2.7 Sparebanken Vest**

Sparebanken Vest er Norges tredje største sparebank med mer enn 250.000 person- og bedriftskunder og virksomhet i Rogaland, Hordaland og Sogn og Fjordane, fordelt på 34 kontorer. Banken jobber for at lokalsamfunn skal ha de beste vekstvilkår og en bærekraftig utvikling, og har som visjon å gjøre livet på Vestlandet enda litt bedre. Som en sparebank eid av innskyterne, lokalsamfunn og kommuner, er Sparebanken Vest pliktig til å gi tilbake deler av overskuddet til lokalsamfunnet. I 2017 delte banken ut hundre millioner kroner til alt fra idrettsutøvere til innovasjonspriser på Vestlandet. Sparebanken Vest sine kontorer i Florø har vært med å finansiere tre oppstartsbedrifter i form av kassakreditt. For å bidra til utvikling av nye tidligfase forretningsidéer har Sparebanken Vest startet Næringsstiftinga i Sogn og Fjordane. Stiftelsen disponerer tre millioner kroner per år og utdelingen skjer to ganger i året. Hvert prosjekt kan motta opptil tre hundre tusen kroner i flere omganger (Vest, 2018).

## 5. Analyse

Vi skal nå analysere intervjuene våre i lys av teorien vi har gjennomgått i kapittel 2 for på best mulig måte finne svar på de tre delspørsmålstillingene våre, og til slutt hovedspørsmålstillingen. Vi valgte bedrifter i Aksello og Nyskapingsparken som analyseenheter for å se om det kan være noen regionale forskjeller når det kommer til hvilke faktorer som påvirker oppstartsbedrifters tilgang på kapital. En av årsakene til at vi tror det eksisterer regionale forskjeller er fordi miljøene rundt inkubatorene er ganske ulike. I tillegg til at det finnes ulike typer industrier i Bergen og Florø, er det også stor forskjell i antall banker, andre finansinstitusjoner, utdannings- og FoU-institusjoner, og nettverkstjenester på de to stedene. Samtidig ser vi at det er tydelige forskjeller i bedriftenes interne faktorer. De ulike bedriftene blir ulikt påvirket av de interne faktorene som kunnskapsbaser, nettverk og liability of smallness og newness. Videre i oppgaven vil skal vi analysere hvilke interne- og eksterne faktorer som påvirker oppstartsbedriftenes kapitaltilgang, samt finne ut om det foreligger noen regionale forskjeller i hvilke faktorer som påvirker bedriftene.

Når vi bruker sitat fra informanter har vi valgt å sette disse i kursiv og med anførselstegn. Videre er sitat på over tre linjer tydelig vist med kursiv tekst med innrykk i teksten uten anførselstegn.

### 5.1 Bedrifter i kontekst

Bedriftene som er en del av Aksello sitt inkubasjonsprogram er knyttet til olje/gass,- maritim,- eller marin næring. Vi kommer videre til å referer til dette som havbruk. Dette er kapitalsterke næringer som gjenspeiler hoveddelen av det næringslivet man finner i Florø. Det er derfor nærliggende å tro at eksisterende selskap ønsker å investere i bedrifter som opererer i, eller er på vei inn i samme næring. Dette gir positive ringvirkninger og det vil være med på å støtte opp om det lokale næringslivet. Kunnskapen man finner innenfor skipsverftene, fiskeri og oppdrett, og olje- og gasselskapene i Florø er i stor grad erfaringsbasert kunnskap som genereres videre i nyoppstartede selskaper.

Bedriftene som sitter i Nyskapingsparken i Bergen forholder seg til et mye større og mer variert marked enn bedriftene i Florø, og investorer har muligens ikke samme fokus på å lage positive ringvirkninger for lokalsamfunnet. Selv om man ser at investorer er positive til å investere penger inn i noe de selv har drevet med, er investorer i Bergen er trolig mer tilbøyelige til å investere i noe de ikke kjenner like godt. Bergen er større, mer diversifisert og har flere typer næringer det kan investeres i. Gründervirksomhet er blitt populært og investorer ser at de må flytte investeringene sine fra tradisjonelle næringer over på nye og mer radikale markeder.

Vi kan si det slik at alle bedrifter påvirkes av miljøet rundt seg og konteksten de opererer i. Konteksten for bedriftene i Bergen og Florø er tydelig forskjellig og vi skal nå se på faktorer og kontekstuelle forhold som påvirker oppstartsbedriftens tilgang på kapital. Avslutningsvis kan vi si at bedriftene i Florø tilhører et tynt spesialisert RIS, mens bedriftene i Bergen tilhører et tykt og diversifisert RIS. Dette vil vi diskutere nærmere i oppgavens kapittel 5.3.3 om regionale innovasjonssystem.

## **5.2 Bedriftsinterne faktorer**

Vi skal nå foreta en analyse og diskusjon av bedriftsinterne forhold som kan være med på å påvirke oppstartsbedrifters tilgang på kapital. I den forbindelse har vi valgt å lage en delproblemstilling som skal hjelpe oss med å besvare den overordnede problemstillingen fra innledningen.

*Hvilke interne faktorer påvirker kapitaltilgangen til oppstartsbedrifter som er tilknyttet en inkubator?*

### **5.2.1 Liability of newness and smallness**

Det er som vi kan se i teoriens kapittel 2.1.1, og som vi også ser fra intervjuene med informantene våre, flere ulemper ved å være både ny og liten bedrift. Når vi ser på overlevelsesstatistikk for nyetablerte selskaper etter 5 år, er det ikke enkelt å holde en nyetablert bedrift i drift over lengre tid. Denne statistikken kan si oss noe om hvordan det er for nye og små bedrifter å etablere seg i markedet etter den første etableringsfasen. Det er viktig å understreke at Statistisk Sentralbyrå (SSB) kun tilbyr disse dataene på fylkesnivå og ikke kommunenivå. Vi synes likevel at dataene vil



være gunstig å benytte oss av ettersom de gir oss en god pekepinn på hvordan tilstanden er i regionene rundt Bergen og Florø. Nedenfor ser vi overlevelsestall fra SSB på oppstartsbedrifter fra 2010 til 2014 (SSB, 2017). Vi mener derfor at antall bedriftsetableringer og overlevelsesraten deres etter 5 år vil kunne gi en indikasjon på hvordan situasjonen er i nevnte fylker.

Fylke	Antall nyetablerte selskaper totalt i 2010	Overlevelse 1 år	Overlevelse 2 år	Overlevelse 3 år	Overlevelse 4 år	Overlevelse 5 år
Hordaland	4215	47,5%	43,6%	36,6%	31,3%	27,7%
Sogn og Fjordane	638	54,1%	51,7%	45,1%	41,1%	36,7%

Tabell 1: Overlevelsesstatistikk i Hordaland og Sogn og Fjordane

Det ble totalt startet 4215 nye bedrifter i Hordaland og 638 nye bedrifter i Sogn og Fjordane i 2010. Når vi ser på overlevelsesraten til disse bedriftene ser vi at det kun er omkring 50 prosent som overlever det første året. Det som likevel skiller de to fylkene er at Sogn og Fjordane jevnt over har høyere overlevelsesprosent på selskapene. Vi kan tydelig se at Sogn og Fjordane nesten har 10 prosentpoeng høyere overlevelsesrate på selskapene etter 5 år sett i forhold til Hordaland. For å få en bedre forståelse av hvor mange etableringer de ulike fylkene har i forhold til innbyggertall har vi brukt innbyggertall fra SSB. Innbyggertallene i Hordaland per 1. januar 2010 var 477.175 (SSB, 2010a), mens innbyggertallene for Sogn og Fjordane på samme tidspunkt var 107.080 (SSB, 2010b). Vi kan da dele antall nyetableringer på antall 1000 innbyggere i de to fylkene for å se om det er noen forskjell i antall bedriftsetableringer per innbygger.

Fylke	Bedriftsetablering per innbygger	Bedriftsetablering per 1000 innbyggere
Hordaland	$(4215/477175)=0,008833$	<u>8,83</u>
Sogn og Fj.	$(638/107080)=0,005958$	<u>6,00</u>

Tabell 2: Bedriftsetableringer per innbygger i Hordaland og Sogn og Fjordane

Vi ser fra tabellen ovenfor at det er flere bedriftsetableringer per innbygger i Hordaland i forhold til Sogn og Fjordane, men at overlevelsesraten til bedriftene i Hordaland er lavere. Noe av grunnen til den store forskjellen kan som nevnt ovenfor skyldes at hele lokalsamfunnet i Florø er tjent med at oppstartsbedrifter lykkes for å skape vekst for lokalt næringsliv. Dette fører til at oppstartsbedriftene får tettere oppfølging av næringslivet rundt seg fordi næringslivet er tjent med deres eksistens.

En annen grunn til at overlevelsen er høyere kan skyldes at næringslivet og de nye bedriftene som etableres i Florø hører til i samme kategori av industri og virksomhet. Både de eksisterende bedriftene og de nyetablerte bedriftene i Florø hører til det vi har valgt å kalle havbruk. Dette kan føre til at næringslivet føler en slags felles tilhørighet og forståelse for de andre bedriftene. Noe som igjen kan føre til at de godt etablerte bedriftene føler et visst ansvar for å ta vare på og beskytte de nye og små bedriftene som etablerer seg.

Det vi derimot ikke var klar over var at det også finnes klare positive fordeler ved å være ny og liten. Dette er særlig tilfellet i Florø hvor man lettere blir lagt merke til som ny bedrift. Når man starter opp noe nytt i Florø vil lokalsamfunnet få med seg etableringen og oppstarten gjennom for eksempel lokalaviser eller ved at ryktet sprer seg i lokalbefolkningen, også kalt "word of mouth". En av informantene våre hadde startet en bedrift i Florø og sitter nå i inkubasjon i Aksello. Informanten kunne fortelle hvorfor det er positivt å være liten og ny i Florø:

*Det blir en liten utfordring, men samtidig er det positivt fordi når det ikke skjer så veldig mye nytt så blir fokuset på de som har penger til å investere, de ser på det nye som skjer. En plass som Bergen vil jeg tro det skjer veldig masse nytt og det kan forvirre en investor. Skal jeg gjøre det eller skal jeg gjøre det?*

Videre sier informanten følgende: "De (næringslivsaktører) vil være med på å bygge opp Florø med nye arbeidsplasser og slike ting, da ser de kanskje en gevinst i det selv å få være med på å etablere nye ting i Florø. (...) det har en ringvirkning på byen". Dette viser oss at et relativt lite lokalsamfunn kommer sammen for å støtte opp om nye virksomheter og at det vil skape positive ringvirkninger for dem også når det lokale næringslivet blir styrket.

Det er som sagt i stor grad maritime-, marine- og subseabedrifter som har tilknytning til Florø. De nye bedriftene som starter opp i inkubatoren Aksello har også en tydelig og sterk tilknytning til disse næringene. Grunnen til dette skyldes nok den allerede eksisterende virksomheten i Florø, samt at Aksello frem til 2015 var en industriinkubator. Det at man er en industriinkubator betyr at man har industrielle eiere og at man har inkubasjon på bedrifter som driver med mye av det samme som næringen ellers i regionen. Inkubatorleder i Florø forklarer det slik:

*Vår bakgrunn er at vi har vært en industriinkubator og det har sitt utspring i at det i 2010 ble gitt verftspakke til fem verft i Norge. Da fikk man fem millioner over fem år som skulle brukes til å knoppskyte og skape effekter rundt verftet da. Vi har Westcon verftet her som da het STX, så i den forbindelse var vi ganske direkte knyttet til industri.*

Når det er sagt finnes det også ulemper for små og nye bedrifters etablering i Florø. Siden Florø er en relativt liten by vil det være problematisk for bedrifter som skal hente inn mye penger. Da kan det være at Florø rett og slett er for lite i forhold til mengden kapital som skal hentes inn. Vi har en informant som uttalte at verken Florø eller Bergen er store nok dersom man skal samle inn mye kapital. Informanten sier følgende: *“(...) er du i Florø og har drevet med større business så ender du opp i Oslo eller Bergen uansett og har gjort det for lengst”*. Dette er mye fordi de lokale sparebankene ikke har mulighet til å låne ut summer av en viss størrelse, og at man derfor må oppsøke mer urbane strøk for å opprette avtaler med større forretningsbanker eller investorer. Det informanten derimot kunne se som en fordel med en liten plass som Florø var dersom du var en helt ny gründer uten “track record”. Da kunne det være en fordel å starte opp i Florø der “alle kjenner alle”. Informanten sier følgende: *“Der tror jeg det kan være mer positivt å starte opp på en liten plass som Florø. Den type gründer som ikke har record for noenting som helst”*.

I motsetning til Florø er Bergen en mye større by og det kan derfor være lettere at man som ny og liten bedrift forsvinner i mengden. Man skal kunne skille seg kraftig ut for at flere skal legge merke til en. En informant fra Bergen var av den oppfatning at

det ikke er et umiddelbart fortrinn å sitte i Bergen, men at det til og med kan være en ulempe. Informanten uttaler følgende:

*Vi blir en blant veldig mange, og så er egentlig investorene veldig få. (...) jeg tror ikke at det er noen umiddelbar fordel å være her. Ikke for vår del som skal ha 3 millioner. Det kunne du nok sannsynligvis lettere fått inn hvis du hadde sittet i grisgrendte strøk, mye tettere på næringen, den ene oppdretteren, det ene selskapet. 3 millioner for de er så lite.*

Bergen har betydelig flere som tilbyr kapital, men også mange flere som etterspør kapital. Hvordan forholdstallene for tilbud og etterspørsel av kapital er i Bergen og Florø har vi ikke nøyaktig kunnskap om, men dersom vi ser på overlevelsesraten til nyetableringer er den som sagt høyere i Sogn og Fjordane enn i Hordaland. Denne forskjellen kan skyldes en rekke ting, men det kan tenkes at nyetableringer i Bergen ikke treffer samme interessen hos lokale investorer, slik den gjør i Florø.

Det vi kan se ut i fra intervjuene våre er at både bedriftene i Bergen og Florø er enige om at det ikke nødvendigvis er en fordel å være oppstartsbedrift i en stor by.

Bedriftene i Nyskapingsparken legger vekt på at de kan forsvinne i mengden og at investorer er vanskelige å komme i kontakt med. Bedriftene i Aksello sier det er en fordel når man er helt ny at man starter på et lite sted som Florø fordi man enklere blir lagt merke til.

### **5.2.2 Kunnskapsbaser**

Når vi startet med denne oppgaven hadde vi en antakelse om at det ville finnes mer erfaringsbasert kunnskap i forhold til vitenskapsbasert kunnskap hos bedriftene i Florø. De ulike kunnskapsbasene er gjennomgått i kapittel 2.1.2 og vi skal nå se på hvilken type kunnskap som dominerer Florø og Bergen. Antakelsen om at Florø har mer erfaringsbasert kunnskap er på lang vei blitt bekreftet. Gründerne i Florø har ofte jobbet seg opp i en bransje, og ønsker etterhvert å starte sin egen bedrift innenfor samme bransjen. Dette kommer trolig av at næringslivet i Florø er preget av ressursbaserte næringer, der erfaring og taus kunnskap ofte er mer etterspurt enn høy utdanning. Vi ser likevel at enkelte av gründerne i Aksello har en kombinasjon av

høyere utdanning og lang bransjeerfaring. Et annet kjennetegn vi har lagt merke til er at mange i Aksello har en ingeniørfaglig bakgrunn, fremfor en akademisk bakgrunn. Vi ser også at det i stor grad er erfarne menn som starter opp nye bedrifter i Florø.

I Bergen antok vi at det ville være mer vitenskapsbasert kunnskap enn i Florø. Dette stemte til en viss grad, men også i Bergen er bedriftene startet av folk som har opplevd konkrete problemer i næringslivet som de ønsker å finne løsninger på. Inkubatorlederen i Nyskapingsparken sier følgende om hvilken type kunnskap man finner hos de som har startet bedrifter her:

*Det er ganske blandet, men jeg vil nok si at hovedvekten er folk med lang utdanning. Om ikke det er forskning så er de i hvert fall høyt utdannede, og har vært i arbeidslivet i gjerne ti år og har sett og opplevd problemet på kroppen i sin bransje, og funnet en løsning.*

Inkubatorlederen fortalte videre at bedriftene kan ansette for eksempel personer med spesialkompetanse, og at disse ofte kan komme rett fra skolebenken, men at gründerne selv kan ha lang erfaring fra ulike bransjer. Bedriftene vi snakket med i Nyskapingsparken er startet av både nyutdannede unge gründerne, med erfaring fra jobber ved siden av studier, og folk med ingeniørbakgrunn og lang arbeidserfaring i ressursbaserte næringer.

Etter å ha intervjuet en av bankene i Florø kom det frem at bransjespesifikk kunnskap er avgjørende når de gir ut lån til oppstartsbedrifter. Informanten fortalte at *“(...) Du må kunne bransjen din, det er en forutsetning. Ting er så komplisert, så du må kunne det du driver med”*. Et såkornfond etablert i Bergen, kunne i motsetning fortelle at de vektlegger forskning, altså vitenskapsbasert kunnskap, når de gjør sine investeringer. Dette gir signal om at ulike typer finansieringsinstitusjoner har ulike preferanser når det gjelder kunnskapsbaser i investeringsobjektet. Siden det her er snakk om en sparebank i Florø og et såkornfond i Bergen kan vi likevel ikke trekke endelige slutninger om at det eksisterer forskjell i lånevillighet og investeringsvillighet mellom Florø og Bergen basert på bedriftenes kunnskapsbaser. Det aktuelle såkornfondet har helt klare retningslinjer når det kommer til hvilken type næring de investerer i og setter sine egne forskning- og fagfelt som høyeste prioritet når det

kommer til å plukke ut prosjekt de vil investere i. Dette skiller seg helt klart fra hvordan en sparebank opererer. De har et mer helhetlig bilde om å støtte opp lokalt næringsliv og et samfunnsansvar når det kommer til lokalsamfunnet.

Som nevnt i teorien handler DUI og STI-baserte innovasjonsmodeller (jf. Kapittel 2.1.2) om hvordan bedrifter innoverer. Det vises til at bedrifter som er dominert av vitenskapsbasert kunnskap ofte har STI-basert innovasjonsmodell, hvor STI står for science, technology og innovation. I motsetning viser teorien at bedrifter som domineres av erfaringsbasert kunnskap innoverer etter DUI-modellen, hvor DUI står for doing, using and interacting. Det vi derimot ser er at det i stor grad innoveres etter DUI prinsippene selv om bedriftene domineres av vitenskapsbasert kunnskap. En bedrift i Bergen som har vitenskapsbasert kunnskap som grunnlag, men med mye bransjeeerfaring uttalt følgende om et pilotprosjekt: *“Nå ser vi på hvordan vi kan komme inn med produktet på et tidligere stadie. Det er bølgedempende og det har blant annet Marine Harvest meldt tilbake at er positivt”*. Vi kan her se at de er inne hos Marine Harvest og fått testet produktene sine hos det som potensielt kan bli kundene deres. Bedriftene vi har snakket med driver i stor grad etter DUI-baserte innovasjonsmodeller, selv om flere har tydelig vitenskapsbasert kunnskap som fundament.

Det kan være flere grunner til at bedriftene fokuserer på DUI-baserte innovasjonsmodeller. Vi tror at mye av grunnen til at de fleste bedriftene fokuserer på denne innovasjonsmodellen er fordi det er kundene som til slutt skal være villig til å betale for produktene deres. At produktene er utviklet i samarbeid med kunder kan også gi økt legitimitet i møte med banker og investorer, og dermed øke investeringsvilligheten da kundene selv har vært med å verifisere behovet for produktet. Når vi spurte en bank i Bergen om hva som skal til for at de gir ut lån til oppstartsbedrifter svarte han følgende:

*Om de kjenner kundene sine godt nok. Om de faktisk vet hvem som skal betale for dette her. Hvem putter ekte penger på bordet og ikke bare heder og ære. Det handler om å finne ut hvem som faktisk er kunden, for det er ofte den aller største utfordringen for grunderne. (...) Hvem er det som skal betale?*

Dette utsagnet vitner om at også bankene anerkjenner gründerne som benytter DUI-modellen ved utforming av nye produkter eller tjenester. Det er avgjørende for banken at pengene de låner ut blir tilbakebetalt, og det vil derfor være med på å redusere lånerisiko når de ser at det finnes markedsaksept for produktet.

Vi har nå gått gjennom kunnskapsbaser og sett på hvilke kunnskapsbaser som eksisterer i Florø og Bergen. Som en avslutning ønsker vi å se på hvordan en finansinstitusjon og hvordan en bedrift vektlegger viktigheten av tidligere erfaring når det kommer til det å starte opp en bedrift. Dette kategoriserer vi som en form for erfaringsbasert kunnskap og når vi spør en bankinstitusjon i Bergen ble det uttalt følgende om hvem som lykkes med å samle inn kapital: *“det er klart at det at du har gjort det før, har tilgang på kapital, erfaring og kompetanse, er det med på å gjøre det enklere for deg å lykkes”*. Når vi spør hvordan erfaring spiller inn på bedriftens innhenting av kapital sier en bedrift fra Florø følgende: *“Det er absolutt en positiv ting. All erfaring er god erfaring. Spesielt der man vet at de tre-fire første årene er knalltøffe for en hver gründer. Da gjelder det å ha såpass is i magen at man klarer seg”*. En gründer i Bergen uttalte hvordan det er å være en litt “yngre” gründer:

*Det vi opplever litt det er det at folk ser på oss som fryktelig unge. Dette er menn på 50 år. Der føler vi at alderen spiller mot oss, samtidig føler vi at vi får litt tyngde med utdanning og nettverket vi har. Det spiller positivt. Igjen så er vi litt underdogs, så når vi presterer så blir det lagt merke til. Vi er mye mer trent på det enn de 50 åringene som har sittet på et kontor i 50 år. Det er veldig irriterende den nedlatende holdningen mange har til oss bare fordi vi er unge.*

Vi kan på bakgrunn av disse utsagnene slå fast at det blir sett på som positivt, av både finansinstitusjoner og gründerne selv, at man har gjort noe før og dermed har erfaring. Når det kommer til evnen til å hente inn kapital uttaler samme bedrift følgende: *“Men så er det sånn at de med pengesekken er 50 år selv”*. De ser derfor på det som utfordrende å få tilgang til kapital fordi de som sitter med pengene prioriterer eldre og mer erfarne menn. Dette kan ha en sammenheng med at de lettere kan sette seg inn i situasjonen når det er snakk om en gründer på deres egen alder, enn når det er snakk om veldig unge gründerne.

Vi hadde på forhånd en antagelse om at det ville være store forskjeller på kunnskapsbaser i Florø og Bergen og at dette potensielt kunne spille en rolle når det kom til kapitalinnhenting i bedriftene. Det viste seg at både vitenskapsbasert og erfaringsbasert kunnskap er viktig for bedriftene på begge stedene, men at det eksisterer mer erfaringsbasert kunnskap i Florø. Dette er mye grunnet selve sammensetningen av næringslivet der. Samtidig ser vi at det spiller en tydelig positiv rolle om en gründer har startet ett eller flere selskap før når det kommer til kapitalinnhenting og dermed evnen til å lykkes. I tillegg til dette ble det tydelig at finansinstitusjoner foretrekker at bedriftene kjenner kundene sine for å redusere risikoen ved låneopptak.

### **5.2.3 Nettverk**

Vi hadde på forhånd en tanke om at nettverk var en viktig faktor for nyetablerte bedrifters evne til å hente inn kapital. Hvor viktig nettverk viste seg å være var vi ikke klar over. Vi kan på bakgrunn av kapittel 2.1.3 vise til nettverksteorien om identitetsbasert og kalkulative nettverk. Denne teorien viser tydelig at bedrifters nettverk går fra å være personlige og identitetsbaserte forhold over til å bli mer kalkulative og formelle nettverk over tid når bedriften utvikler seg. De fleste bedriftene vi har pratet med opplevde nettverk som en avgjørende del når det kom til deres tilgang til kapital, overlevelse og potensielle vekst.

Det viser seg at bedriftene ser på identitetsbaserte nettverk som viktige, men at de har en mer støttende funksjon og ikke gir tilgang til kapital. Nettverket bedriftene får gjennom inkubatoren ses derfor på som mer profesjonelle. Det er gjennom disse nettverkene de får mulighet til å "pitche" ideer, det vil si selge inn ideen sin, og bli satt i kontakt med potensielle kapitaltilbydere. En bedrift fra Bergen uttalte følgende:

*Så nettverket og miljøet her er vel egentlig vel så mye verdt som folkene her. Det hadde vi ikke klart hvis vi satt hjemme. (...) vi ser nå at vi har kommet sånn at vi har fått den mentorbiten på plass, vi er begynt å åpne opp muligheter for BAN nettverket (business angel nettverk), investorene kommer inn. Det er en sammenheng.*



Connect Vest-Norge mener at nettverk sammen med kapital er helt avgjørende for oppstartsbedriftene. Videre sier de at det er utrolig viktig at nettverkene ikke undervurderes. Det kan for eksempel være nettverk som direkte eller indirekte viser seg å være avgjørende for om bedriften får kapital og rett kompetanse inn i selskapet. Når vi spør om bedriftene de møter har et profesjonelt nettverk svarer de følgende:

*Det er nok veldig, veldig varierende. Stort sett er det noe av det de mangler mest. De kan ofte ha et stort nettverk, men de må ha et relevant nettverk. For å lykkes må de ha bredden i kompetanse. (...) Vi tror vel egentlig at nettverk, sammen med kapital og tilpasning, er helt avgjørende.*

Når det kommer til investeringsvilligheten i nettverk sier Connect Vest-Norge følgende: "Svaret er nok dessverre at investornettverket i Hordaland kun investerer i Hordaland. Og vi har ikke fått etablert tilsvarende i Sogn og Fjordane. Vi har hatt tanker om å bidra til at det blir gjort, men det er ikke blitt gjort enda". Vi kan se at det samme gjelder for Florø, da investorene foretrekker å investere i bedriftsetableringer i egen region. Det kan med andre ord se ut som at kapitalen som eksisterer i de to regionene investeres tilbake til bedrifter som tilhører samme region og nettverk. Dette kan ha en sammenheng med kjennskap til regionene og tillit bedriftene har opparbeidet seg i lokalsamfunnet.

Florø har ikke det samme investornettverk som man ser i Bergen og inkubatorleder i Florø uttaler følgende på spørsmål om investornettverk i Florø: "Det finnes enkeltpersoner som kan gå inn selvfølgelig, men det er ikke noe organisert slik som i Bergen". På spørsmål om hvordan Aksello benytter seg av Connect Vest-Norge svares det følgende:

*Vi har som mål å jobbe mer med Connect Vest-Norge. Vi har ikke tatt ut nok muligheter der. Det er jo en del av våre inkubatorbedrifter som har vært på Springbrett og det vi vet om Springbrett er at det er en god måte å få en tilbakemelding på. (...) Det som er veldig bra er at de har et så godt nettverk.*

I tillegg til Connect Vest-Norge som har et stort profesjonelt nettverk av investorer finner vi også BAN-nettverket med engleinvestorer i Bergen. Dette gir oppstartsbedrifter i Bergen en mulighet til å få private investorer til prosjektene sine. BAN-nettverket er relativt lukket, men man får tilgang til det ved å sitte i inkubator. Når vi spurte en bedrift i Bergen om hvordan det å være en del av en inkubator påvirker kapitalinnhenting deres svarer de følgende: *“Vi opplever det som verdifullt. Man får være med i mange av de nettverkene. Det var slik vi kom med i det BAN-nettverket for eksempel”*. De fleste bedriftene vi har snakket med oppgir at nettverk er det som er blant det mest nyttige ved å sitte i inkubator, både for å komme i kontakt med tilbydere av kapital og riktig kompetanse.

Når det kommer til å utvikle nettverk fra sosiale relasjoner til mer profesjonelle nettverk (jf. Kapittel 2.1.3), sier en bedrift i Bergen at nettverket deres har utviklet seg på følgende måte: *“Nå har folk begynt å invitere oss med på ting og banke litt på døren”*. Videre sier de:

*Men personlig nettverk – altså det skader jo ikke å kjenne folk. Men jeg kan ikke skryte av at jeg kjenner så mye folk med alt for mye penger som de har lyst å hive rett inn til oss da. Men ja nettverk, det er klart – dette er gutteklubben grei, så enkelt er det bare.*

Connect Vest-Norge fortalte at det er viktig med riktig type nettverk. Vi skal nå ta for oss ulike typer nettverk og se litt hva som kjennetegner disse. Bonding og bridging er begreper som forklarer sterke (bonding) og svake (bridging) bånd i et nettverk. Det er viktig å legge merke til at svake bånd ikke er noe negativt, selv om ordlyden kan få det til å høres slik ut.

Enkelt forklart handler bonding om etablert kunnskap, mens bridging handler om opparbeiding av ny kunnskap. De vi har intervjuet legger vekt på at det ikke er nok å kun ha bonding-relasjoner til et lite nettverk, men at man må ha en bredde i nettverket sitt med bridging-relasjoner som dekker flere viktige områder for drift. Et godt eksempel på dette er inkubatorenes tilbud om blant annet juridisk bistand, rådgivning av forretningsutviklere og finansiell veiledning. Dette er med på å skape

svake bånd mellom bedriftene og andre aktører som kan være avgjørende for at bedriftene skal kunne overleve og vokse.

En bedrift i Florø uttaler følgende om bridging og svake bånd i nettverk: *“Man trenger å ha nettverket og folk som har erfaring. (...) Jeg vet ikke hva jeg vet, men jeg vet hva jeg ikke vet”*. Dette utsagnet viser oss at det er de svake båndene i et nettverk som kan bidra med kompetanse og utvikle bedriftene. Det kan være at sterke bånd ikke utfordrer tanker og ideer på samme måte som det svake bånd gjør. Dette kan ha en sammenheng med at man blir “blind” på muligheter når man er sterkt knyttet innad i en bedriften eller til andre bedrifter. Derfor kan svake bånd være med på å tilføre et nytt perspektiv slik at man ser ting på en ny måte og kanskje ser andre muligheter enn det man har gjort tidligere.

Bedriftene trenger i stor grad tilgang til mer profesjonelle nettverk som ikke bare inkluderer andre små bedrifter, venner og familie for å kunne ekspandere driften sin. Gjennom ulike arrangementer i regi av inkubatoren vil bedriftene kunne opparbeide relasjoner til viktige nøkkelpersoner i nettverket rundt dem og i tilknytning til inkubatoren. Nøkkelpersonene kan være med på å åpne dører eller sette bedriften i kontakt med de rette ressursene, som kan bidra med kompetanse eller kapital. Disse svake båndene er det inkubatoren som i stor grad fasiliterer og tilrettelegger for. Det kan vise seg at det er disse som er avgjørende for at bedriftene lykkes.

Mulighetene for å bygge bridging-relasjoner i nettverket er viktig og en bedrift i Bergen uttaler følgende om nettverket i inkubatoren: *“Det er mye veiledning og rådgivning. Vi får en forretningsutvikler som vi kan ha så mange møter med som vi bare vil. Vi har IT kompetanse som sitter her”*. Med andre ord er dette kompetanse de ikke ville fått tilgang på gjennom sine sterke bånd. Dette er aktører som de ikke har i sin omgangskrets og kontakten de oppnår her er på grunn av inkubatoren. I noen tilfeller kan disse kontaktene være avgjørende for bedriftenes kapitalinnhenting, enten i form av at de selv investerer i bedriftene, eller at de kan koble bedriftene med investorer i sitt eget nettverk.

Vi ser samtidig at samlokaliseringen i inkubatorene fører til at det knyttes sterke bånd. De sterke båndene beskrives av en bedrift i Bergen som følgende: *“Så er det nettverket da. Du kan gå og banke på kontoret til de andre bedriftene og høre hvordan de har løst enkelte problemstillinger”*. Bedriftene i inkubatorene har med andre ord både tilgang på svake og sterke bånd innad i inkubatoren. Dette kan på mange måter styrke deres posisjon og være med på å skape relasjoner de ellers ikke ville fått.

Når det kommer til identitetsbaserte nettverk, er dette noe vi ser som et tydelig fenomen i Florø. Som nevnt i kapittel 2.1.4 er det veldig viktig hvem du er i Florø og dette kan på mange måter være avgjørende for at du får tilgang til kapital. En av finansinstitusjonen beskriver situasjonen i Florø slik:

*Vi jobber tett med folk, og man kjenner folk etterhvert. (...) Jeg merker at de som sitter i Bergen har en helt annen avstand til ting. (...) Mens vi tenker sånn at det er jo personene bak som er like viktig. Dersom tallene er svakere så snakker vi mye om hvem personene er og hvor dyktige de er. Men dess lenger du kommer fra kunden dess mer teller “harde fakta”.*

Dette er helt klart et tegn på at det identitetsbaserte nettverket har mye å si i Florø. Det er mer krevende å få et lån i Bergen basert på hvem du er og hvem du kjenner, her må du vise til tidligere erfaring, hva du har oppnådd og en realistisk forretningsplan for prosjektet ditt. Banken i Bergen uttalte følgende: *“Når vi kan argumentere for at de pengene kommer, så kan vi låne de, men vi må jo ha sikkerhet. Vi driver jo med lånekapital og ikke risikokapital”*. Det blir her tydelig at forretningsbanken i Bergen ikke er villig til å ta den samme risikoen, når det kommer til utlån, basert på hvem du er.

Den personlige og identitetsbaserte delen av det å gi ut lån er med andre ord ikke så viktig og det er de “harde faktaene” som teller for banken i Bergen. Når bedriftene utvikler nettverket sitt går de ofte fra å være personlige, identitetsbaserte og over til å bli det som kalles mer kalkulative nettverk. Vi kan forklare dette med at man finner tilhørighet og godkjenner bedrifter på bakgrunn av hvilken næring de tilhører og om man har den samme tilhørigheten til næringen. Når vi snakket med en

finansinstitusjon i Florø var det tydelig at næringslivet, og bedriftenes tilhørighet til dette næringslivet, er viktig. Banken uttaler følgende om bedrifters tilknytninger til næringslivet i Florø:

*Det ble nevnt Maritim Forening (interesseforening for virksomheter med havbasert aktivitet i Sogn og Fjordane, (Maritim forening, 2018)), eid av næringsaktører og drevet av næringslivsaktører, hvor de er veldig tilstede selv. Nettverkene er bedre og mer hensiktsmessige for gründere. (...) Det kan være noen som har kommet veldig langt og egentlig trenger en knytning mot næringslivet. Da er type Maritim Forening er en riktigere arena.*

Det at bedriftene tilhører samme næring gir grunnlag for samarbeid og utvikling på tvers av bedrifter. Gjennom arenaer som Maritim forening, som representerer næringslivet i Florø, kan bedriftene skape en profesjonell relasjon til næringslivet. En annen bedrift i Florø uttalte følgende om nærhet til næringslivet og det å operere innenfor samme næring som mange andre bedrifter: *“Florø er en maritim plass og det er veldig bra å være maritim gründer på en plass som dette. Det er helt sikkert”.*

#### **5.2.4 Kort oppsummering av interne faktorer**

I Florø viser det seg at det kan være positivt å være ny og liten bedrift. Dette skyldes at Florø er en liten by med få nye bedriftsetablering, som gjør at man blir lagt merke til og oppnå publisitet. I Bergen derimot er det lettere å forsvinne i mengden av nye bedrifter og det er vanskeligere å skille seg ut. Det kan derfor være enklere for bedriftene i Florø å få oppmerksomhet fra næringslivsaktører og finansielle aktører. Statistikken viser også at det er større sjanse for en ny bedrift i Sogn og Fjordane å overleve etter fem år enn en ny bedrift i Hordaland.

Når vi ser på kunnskapsbaser kan vi se at det som kjennetegner entreprenørene i Aksello er erfaringsbasert kunnskap og at det i stor grad er menn som har tidligere erfaring med gründervirksomhet. I Bergen finner vi et større mangfold av entreprenører og det er i større grad vitenskapsbasert kunnskap i kombinasjon med erfaringer fra næringslivet som gjenspeiler gründerne. Dette har sin naturlige forklaring i at bedriftene i Florø sitter tett på et industrielt næringsliv, mens at man i

Bergen finner en større diversifisering når det kommer til ulike næringer. I tillegg til dette så vi at kunnskapsbasene blir ulikt vurdert av banker og såkornfond. Mens bankene vi intervjuet foretrakk bransjespesifikk kunnskap, vektla såkornfondet vitenskapsbasert kunnskap.

Nettverket har mye å si for bedrifter både i Florø og i Bergen. Det vi derimot ser er at det er tydelige forskjeller på hvilken type nettverk bedriftene besitter. Bedriftene i Florø har mer identitetsbaserte nettverk, mens bedriftene i Bergen har mer profesjonelle nettverk. Mye av grunnen til dette er fordi Florø er en liten by der “alle kjenner alle”. Når man trenger kapital på en liten plass som Florø, kan det være en fordel at man har kjennskap til investorer eller bankansatte. I Bergen derimot ser vi at det i stor grad er inkubatoren som er med på å fasiliterer profesjonelle relasjoner til finansinstitusjoner. Vi kan derfor si at bedriftene i Bergen har mer kalkulative eller profesjonelle nettverk.

### **5.3 Bedriftseksterne faktorer**

Vi skal nå analysere og diskutere hvilke eksterne faktorer som er med på å påvirke bedriftenes tilgang på kapital. Vi har derfor utarbeidet følgende underproblemstilling som vil hjelpe oss med å besvare den overordnede problemstillingen:

*Hvilke eksterne faktorer påvirker kapitaltilgangen til oppstartsbedrifter som er tilknyttet en inkubator?*

#### **5.3.1 Geografisk, sosial og kognitiv nærhet**

Det er flere former for nærhet til andre aktører som kan være med på å forklare bedrifters tilgang på kapital. Gjennom teorien (jf. Kap 2.2.1) introduserte vi begrepet “proximity” for å finne forklaring og definisjon på nærhet og samlokalisering. Vi har derfor valgt å bruke begrepet samlokalisering videre i oppgaven for å forklare og beskrive geografisk nærhet. Både geografisk nærhet, sosial nærhet og kognitiv nærhet er med å påvirke hvilken evne bedriftene har til å få tilgang til kapital. Det har tidligere vært fokusert mest på viktigheten av geografiske nærheten, men vi ønsker også å se på sosial og kognitiv nærhet sin betydning ved innhenting av kapital.

Ved at bedriftene sitter samlokalisert får de utnyttet hverandres og andres kompetanse og kunnskap gjennom nettverket inkubatoren tilbyr. Den fysiske nærheten som samlokalisering i inkubator fasiliterer gjør at bedriftene kommer tett på finansinstitusjoner og andre viktige aktører som kan tilby finansiell støtte. Inkubatorleder i Nyskapingsparken har følgende uttalelse om samlokalisering som kan spille en viktig rolle når det kommer til kapitaltilgang for bedriftene:

*Geografisk nærhet er veldig viktig tror jeg. Det er derfor samlokalisering er så bra. (...) Det å sitte som mediegrüder sammen med alle de store "in house", det samme gjelder også for helse som kommer til å sitte nær lab, fagfolk og pasienter. Det er veldig viktig. Avgjørende i mange tilfeller.*

Vi har fått et tydelig inntrykk av at den geografiske nærheten er med på å støtte opp om bedriftenes evne til å komme i kontakt med de riktige aktørene for finansiell støtte og utvikling. Når bedriftene sitter lokalisert i inkubator får de oppfølging og en nærhet til viktige aktører som de muligens ikke ville fått på samme måte om de hadde jobbet eksternt uten tilknytning til inkubator. En bedrift i Florø har uttalt følgende om effektene han opplever ved å være en del av inkubator: *"Ja, det er mye, jeg kan bare si at det er mye. Både på den tekniske siden, på informasjonssiden og finansieringssiden"*. I tillegg til den geografisk nærheten som en inkubator bidrar med, sitter man i Bergen tett på kompetanse i forskningsmiljøene, mens man i Florø sitter tett på det aktuelle industrielle næringslivet. Begge steder opplever derfor at geografisk nærhet er viktige elementer for tilgang på kapital.

Når det kommer til den sosiale nærheten ser vi at dette er særlig viktig i Florø der "alle kjenner alle". Det faktum at Florø er en liten plass der de fleste kjenner hverandre direkte eller indirekte medfører at den sosiale nærheten spiller en viktigere rolle her enn i Bergen. En finansinstitusjon i Florø uttaler følgende om sosial nærhet:

*Vi har kapital som bygger seg opp rundt oppdretterne. Det er familier og privatpersoner som i noen grad er interessert i andre ting enn de gjør selv. Det er ikke organisert på samme måte som det er i større byer. Det handler om kjennskap og at du kjenner meg og jeg kjenner deg.*

Videre ser vi tydelig at sosial- og geografisk nærhet er viktig og dette kommer tydelig frem i et utsagnet fra en bedrift i Florø:

*Det med å ha næringslivet på lag, kommunen på lag, det at vi har gjort avtaler med Høgskulen, avtale med NTNU, og bruker de som referanser har betydd mye i forbindelse for å få tak i utenlandsk kapital. (...) Når disse investorene kommer til Florø og vi kan ringe ordføreren og gå rett inn til han. Sånn sett kan du si at det er positivt at vi er på en liten plass. Det er enkelt å få tak i ordføreren, det er enkelt å få tak i næringssjefer, rådmannen, fylkesordføreren og stortingsrepresentanter. De er med på å gi deg credibility.*

Denne uttalelsen viser at også bedrifter i mindre byer og tettsteder kan være attraktive for utenlandske investorer på grunn av deres unike form for sosial- og geografisk nærhet. Dersom man ikke kjenner ordføreren eller næringslivstoppene selv, er det alltid noen andre i ditt identitetsbaserte nettverk som kan gi deg tilgangen til disse menneskene. I tillegg gjør den geografiske nærheten det enkelt å oppsøke de rette personene.

Vi kan tydelig forstå at det i Florø handler mye om hvem man er og hvem man kjenner, i tillegg til at man har en god forretningside og en tydelig plan for fremdrift, for å lykkes. Det kan derfor vise seg at det i Florø er viktigere med sosial nærhet for å få tilgang til kapital. Dette blir en tydelig motsetning til Bergen der den sosiale nærheten ikke nødvendigvis gir deg tilgang til kapital på samme måte. Man kan på mange måter si at det eksisterer en annen form for profesjonalitet, kalkulative nettverk og harde fakta som spiller inn når man skal hente inn kapital i Bergen. Nyskapingsparken er med på å fasilitere mye av den profesjonelle kontakten bedriftene har til banker og investorer i Bergen. Inkubatorleder har uttalt følgende om hvordan inkubatoren er med på å fasilitere kontakt med viktige aktører som kan åpne opp for finansielle muligheter for bedriftene:

*Jeg tror det er helt avgjørende. Jeg skjønner ikke hvordan de skulle klart å være for seg selv. Og det er klart at bedriftene (industripartnere/investorer) ofte kan bli veldig lei av at de blir nedringt av en og en, og det er veldig vanskelig for en gründer å ta den telefonene til de store og komme inn. (...) Så*



*vi er jo en døråpner, sant. Ved at vi kan representere flere så er det enkelt å komme til bords.*

Når det kommer til den kognitive nærheten er vårt inntrykk gjennom våre intervjuer at det eksisterer kunnskapsdeling mellom bedriftene, men at dette utarter seg på ulike måter. Den kunnskapen som deles mellom bedrifter i Bergen oppleves i stor grad som generell og handler for eksempel om hvordan prosesser i Innovasjon Norge er gjennomført eller bør gjennomføres. Når det kommer til den kognitive nærheten i Florø er denne i utgangspunktet større fordi bedriftene opererer innenfor samme eller lignende næring. Alle bedriftene i Aksello har en tilknytning til havbruk og kunnskapsdelingen vil derfor være knyttet til en felles forståelse av mange konsepter som man ikke finner blant bedriftene i Bergen. En bedrift i Bergen uttaler følgende om kunnskapsdelingen de opplever i inkubatoren:

*Du kan gå og banke på kontoret til de andre bedriftene og høre hvordan de har løst enkelte problemstillinger. Så selv om noen holder på med fisk og vi holder på med et Sass-prosjekt og noen holder på å lage noen plastgreier, så er det ofte de samme problemstillingene man kommer opp i.*

Vi kan med dette konkludere med at samlokalisering er viktig for bedriftene både i Bergen og i Florø, mens at den sosiale nærheten spiller en viktigere rolle i Florø. Når det kommer til den kognitive nærheten spiller denne også en spesiell rolle i Florø der bedriftene i større grad vet hva andre bedrifter driver med. For bedriftene i Bergen vil det ikke eksistere samme form for kognitiv nærhet, men de kan likevel dele viktig kunnskap om lignende problemstillinger og lære av hverandre.

### **5.3.2 Betydningen av å være tilknyttet en inkubator**

Det finnes mange fordeler med å være tilknyttet et inkubatormiljø. Flere av bedriftene vi har snakket med sier at de sannsynligvis hadde klart seg uten tilknytning til inkubator, men at etablering og vekst ikke ville gått like raskt og smertefritt. En bedrift i Florø sier følgende når vi spør om de hadde vært der de er i dag uten inkubatoren:

*Nei. Jeg tror faktisk ikke det. Det å ha en slik inkubator er såpass viktig fordi du får et miljø og slipper å løpe rundt for å få løst små problemer. Du kan gå til de som driver inkubatoren og si "du jeg har et problem her og her" og så kan de sette inn sine egne folk for å løse disse tingene. Det er en helt genial måte å få oppsving og oppstart på nye ting.*

Bedriftene vi har snakket med har alle vært i samme fase når det kommer til innhenting av kapital og en bedrift fra Florø sier følgende: "Vi deler mye erfaring med de som er på noenlunde samme stadiet som oss da". Dette utsagnet forteller oss at bedriften opplever en form for synergieffekt av å være del av et inkubatormiljø. De opplever at kunnskap og erfaring kan deles med de som er på det samme stadiet som de selv. Inkubatorlederen i Florø påpeker også at det er et krav at bedriftene som søker plass i inkubatoren må dele erfaring og kunnskap med hverandre:

*En søker må (...) ha en åpen holdning til tett samarbeid med inkubator og rådgiver. Det er veldig veldig viktig. (...) Være villig til å dele av sin kunnskap med andre bedrifter og prosjekter i inkubatoren. Det at man i det forætt kan si at "nå sliter jeg skikkelig med slik og slik, er det noen som har et tips?"*

For de bedriftene vi har pratet med er det viktig at disse erfaringene og kunnskapen er knyttet til bedriftenes tilgang på kapital. Det at bedriftene i samarbeid med andre i samme posisjon kan øke attraktiviteten til potensielle investorer og kunder viser oss at det finnes tydelige synergier for bedriftene som er tilknyttet en inkubator. En bedrift i Nyskapingsparken sier følgende om disse positive ringvirkningene:

*Fremtidig kapitalinnhenting vil være positivt påvirket av at jeg sitter i en inkubator. Jeg snakket med Orkla og de skjønner at det er seriøse greier med en gang jeg sier at jeg sitter i inkubator. Dette er ikke bare rundt kjøkkenbordet, men det er seriøst. Det å sitte her er veldig bra for prosjektet.*

Alle bedriftene vi har vært i kontakt med har hatt behov for kapital for å kunne vokse, kommersialisere produktene sine og for å unngå å havne i dødens dal. Inkubatorene gir tilgang til diverse ressurser, nettverk og kompetanse for å hjelpe bedriftene med utfordringene vi har nevnt ovenfor. Som vi har diskutert tidligere får bedriftene tilgang

til flere svake bånd og kalkulative nettverk gjennom inkubatoren, som kan vise seg å være avgjørende for deres tilgang på kapital. En bedrift fra Florø sier følgende om hvordan bedriftene som sitter i inkubator blir klargjort for investormøter:

*Man får forskjellige utfordringer i forhold til det å hente inn kapital og hente inn investorer og det å presentere seg og sånn. De er veldig dyktige på å drille oss på den slags her i inkubatoren. Når vi først leverer varene så har vi noe som er 100% tett opp mot de som vil investere. Dette er enten det er finans eller direkte over på industripartnere.*

Det gir med andre ord en egen flyt i etablering og fremgang når man er en del av inkubator og slipper å gjøre alt på egenhånd. Bedriftene får en kontinuerlig oppfølging og det stilles krav til at de skal vise fremgang. Milepæler skal oppnås innen gitte tidsrom og bedriftene opplever derfor et visst press på å oppnå disse innen fristen. De kan derfor klare mer på kortere tid enn de hadde klart på egenhånd uten det samme presset. Inkubatorleder i Nyskapingsparken sier følgende om hva de forventer av bedriftene som sitter i inkubasjon:

*Vi skal være noe mer enn coworking, vi skal være best på rådgivning. Vi må ha kvalitet, og være klare på hva vi kan hjelpe til med, at det er en forventningsavklaring. Og at vi måler de og stiller krav til de underveis. At de blir litt pushet og at vi er tydelige på at "nå synes vi at kanskje at dere er litt på siden" og at vi holder de innenfor disse milepælene.*

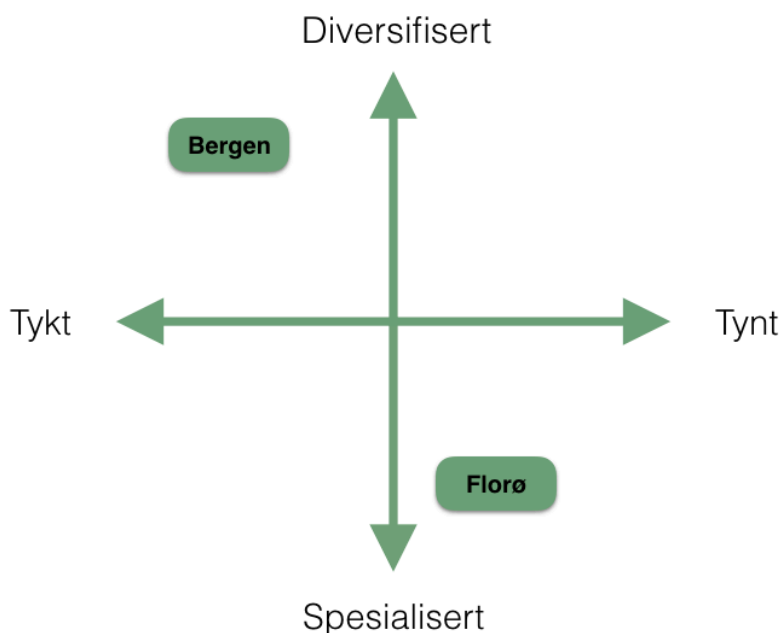
Stort sett blir det sett på som en fordel at bedriftene har vært tilknyttet en inkubator når de trenger finansiell støtte. Dette fordi at det å være tilknyttet en inkubator viser at man har en idé og en fremdriftsplan som har fått et type "godkjentstempel" hos Innovasjon Norge før inkubasjon. Når en gründer starter for seg selv har de gjerne ikke den samme legitimiteten som en inkubator kan være med å fasilitere. Det er likevel viktig at inkubatoren ikke blir som en sovepute for bedriftene. Dette blir også tydeliggjort i en uttalelse fra en finansinstitusjon i Bergen: "Det kommer helt an på inkubatoren. Jeg tenker at inkubator er kjempebra, men det kan bli en sovepute. Jeg tror i det store og hele at man får være en del av en inkubator og får kvalifisert hjelp er kjempeviktig".

Når vi spør et investeringselskap i Bergen om de mener det er positivt at en bedrift har tatt del i et inkubasjonsprogram svarer de følgende: *“Ja. I høyeste grad. Det har vært masse jobb fordi de ikke var klar for det (investering). Så har vi måttet gjøre en del av den jobben som inkubatorene gjør for å gjøre de klar da. Det har vært tungt til tider”*. Dette utsagnet viser at inkubatorene er gode når det kommer til å gjøre bedriftene klar for investering og at det er kan være enklere for inkubatorbedrifter å få investeringer i selskapene sine. Inkubatorlederen i Nyskapingsparken kunne fortelle oss at de jobber mye for at bedriftene skal bli mest mulig investorklare: *“Vi siler de og kvalitetssikrer de, vi gir de kompetanse og arrangerer og fasiliterer møtet”*.

Det er altså flere aspekt ved inkubasjon som gjør det enklere for bedriftene å hente inn kapital. Både samlokalisering, nettverk, rådgivning og tilgang til investornettverk er faktorer både bedriftene, inkubatorlederne og finansinstitusjonene trekker frem som relevante for kapitalinnhenting.

### **5.3.3 Regionale innovasjonssystem**

Vi har laget en egen modell for plassering og kategorisering av RIS. Ved å sette opp de ulike kategoriseringene diversifisert, spesialisert, tykt og tynt inn i en kryssmodell mener vi at man kan få en god oversikt over plassering av RIS. Det blir med andre ord ikke rene kategorier hvor man kan definere et RIS som en enkelt kombinasjon av diversifisert, spesialisert, tykt og tynt. Med denne modellen kan man plassere et RIS som en mer glidende definering og ikke inn i en konkret gruppe som for eksempel tynt og spesialisert eller tykt og diversifisert. Det kan til og med være slik at man kan plassere ulike bedrifter, som tilhører samme RIS, i forhold til hverandre. Man får med andre ord en mer fleksibel tilnærming til kategorisering av RIS og hvor en region, eller en bedrift i en region skal plasseres.



Figur 4: Plassering og kategorisering av RIS

Modellen ovenfor lar oss derfor plassere Bergen og Florø der vi synes de passer best og ikke inn der de teoretisk sett "hører til". Det er viktig å presisere at vi har plassert Bergen og Florø inn i modellen slik av ser situasjonen for de to regionen i dag og at dette som nevnt ovenfor kan endres over tid. Vi har derfor valgt å sette Bergen inn ganske høyt oppe innenfor diversifisert og tykt oppe til venstre i modellen. Florø har vi plassert mellom spesialisert og tynt, men mer mot den spesialiserte aksene. Dette fordi det er et tydelig spesialisert næringsliv i Florø som ikke ser ut til å preges av det å tilhøre et tynt RIS. Næringslivet i Florø tenderer til å støtte opp om de bedriftene som tilhører det næringslivet man som investor tilhører. Dette fører til en videre spesialisering av næringslivet der aktørene blir avhengig av hverandre og ønsker at andre aktører skal lykkes. Positive ringvirkninger som en av bedriftene i Florø kaller det for:

*Men Florø de vil være med på å bygge Florø opp med nye arbeidsplasser såne ting så ser de kanskje en gevinst i det selv å få være med på å etablere nye ting i Florø. Med at det har en ringvirkning på byen og alle. For kompetansen på å levere varer her i Florø vil jeg si er ganske høy i forhold til i Bergen altså.*

I kapittel 2.2.3 poengterte vi at det særlig er næringslivet, forsknings- og utdanningsinstitusjoner og støttende organisasjoner, slik som banker, investorer og inkubatorer, som vil være sentrale når vi skal analysere betydningen av det regionale innovasjonssystemet.

Vi har gjennom denne studien sett at bedriftene stort sett gjenspeiler det regionale innovasjonssystemet (RIS) de tilhører. Bedriftene i Bergen gjenspeiler et diversifisert næringslivet og et organisatorisk tykt og diversifisert RIS. Bedriftene i Florø gjenspeiler et maritimt- og marint næringsliv og befinner seg i en situasjon mellom organisatorisk tykt og spesialisert RIS og organisatorisk tynt RIS.

Oppstartsbedriftene vi har snakket med i Florø tilhører havbaserte næringer. Grunnen til dette kan være at Aksello inntil 2015 hadde status som industriinkubator. Etter dette inngikk Aksello en samarbeidsavtale med Kunnskapsparken i Sogn og Fjordane, som er en mer generell inkubator. Vi har likevel valgt å fokusere på Florø fordi næringslivet der skiller seg betydelig fra Bergen og gir oss et godt case vi kan sammenligne. Næringslivet i Florø er preget av ressursbaserte næringer der havet står i fokus. På bakgrunn av dette velger vi å plassere Florø mellom organisatorisk tykt og spesialisert RIS og organisatorisk tynt RIS. Vi ser at bedriftene ofte faller inn i samme industri eller forlenger den industrien som er i området.

Næringslivet i Bergen derimot har et større mangfold av bedrifter. Vi kategoriserer derfor Bergen som et organisatorisk tykt og diversifisert RIS fordi næringslivet her består av mange flere forretningsområder, utdanningsinstitusjoner, forskningsinstitusjoner og en større bredde i næringer. Når det er sagt er det tydelig at begge RISene er preget av industrien og næringslivet der de hører til.

Nyskapingsparken er plassert i det som kalles Marineholmen Forskningspark AS. Dette blir kalt for den marine klyngen i Bergen og omfatter 150 virksomheter og 5000 ansatte. Klyngen består av en rekke utdanningsinstitusjoner, forskningsmiljøer, gründermiljøer og solide næringslivsaktører (Marinholmen.com).

Det regionale innovasjonssystemet i Bergen har stort innslag av forskning, utvikling og utdanning. Nyskapingsparken har sterke tilknytninger til mange aktører i

næringslivet og i miljøet rundt inkubatoren. Dette vil si at bedriftene kan spille ball med FoU-institusjoner og lære mer fra de som sitter tett på forskningen. Blant annet har bedriftene i Nyskapingsparken mulighet til å ha studenter i ulønnede internships som inngår som en del av deres studieløp på Høgskulen på Vestlandet. En bedrift i Bergen uttaler følgende når det kommer til hvordan nærheten til næringslivet og aktørene der påvirker arbeidet deres:

*Alle vil hjelpe oss. Og på sykehuset borte på Lærings- og mestringssenteret så var de sånn "dette må jo vi være med med på og trenger du brukerguppe så skaffer vi det. Vi må snakke mer sammen og vi må forske på dette og du må være med på forskningen".*

I Aksello derimot, kan det se ut til at samarbeid med utdannings- og forskningsinstitusjoner er noe bedriftene i stor grad må ta initiativ til på egenhånd. Florø har et betydelig mindre antall utdannings- og FoU-institusjoner, noe som gjør at for eksempel et samarbeid mellom bedrifter og studenter vil være mer krevende å få til. En av bedriftene vi intervjuet uttrykte stor begeistring for å samarbeide med studenter og utdanningsinstitusjoner:

*Vi har avtaler med Høgskulen på Vestlandet som er lokalisert her i bygget, vi har avtale med Vidaregåande skule i Måløy, med NTNU i Trondheim. Både for å drive prosjektet i en driftsfase, men også for å dra disse forskningsmiljøene inn i prosjektet når vi skal begynne å evaluere og teste teknologier. Da er det viktig å koble oss opp mot studenter. (...) Det er en fin måte å få tak i kvalifisert personell.*

RIS er med på å påvirke kapitaltilgangen til oppstartsbedrifter fordi det i hvert enkelt regionale innovasjonssystem opererer både finansinstitusjoner på tilbudssiden og bedrifter på etterspørselssiden. Endringer i et regionalt innovasjonssystemet kan derfor potensielt få store konsekvenser for lokalt næringsliv. Ved økt eller redusert antall finansielle tilbydere i et RIS vil kapitaltilgangen til oppstartsbedriftene bli påvirket. For Bergen som har et omfattende, tykt og diversifisert RIS skal det mer til for å påvirke kapitaltilgangen enn for et mindre, tynt og spesialisert RIS som i Florø. Man kan for eksempel se at nedleggelse av en bank eller flytting av investorer

nødvendigvis får større konsekvens i et tynt RIS som Florø enn i et tykt RIS som Bergen. Når vi spurte en finansinstitusjon i Florø om hvordan de opplever at det regionale innovasjonsmiljøet påvirker bedriftenes evne til hente inn kapital sier de følgende:

*Jeg skal være forsiktig med å uttale meg om hva bedriftene synes, men jeg opplever en positiv retning når det kommer til disse møteplassene da. De har blitt profesjonalisert gjennom de senere årene og vi heier på den endringen som har vært bak Aksello som har gått på forskjellige faser. Det er ikke en bransje, det er crossovereffekter.*

Vi kan her forstå at det fører med seg positive ringvirkninger med inkubatorvirksomhet i Florø. Finansinstitusjonen opplever at det bygges opp en viss profesjonalitet og at møteplassene som skapes fører til økt produktivitet i det lokale næringslivet. Dette støttes videre av et utsagn fra en annen finansiell institusjon i Florø som uttaler følgende: *“Det påvirker oss positivt. Fordi jeg tenker slik at når en bedrift blir tatt opp i Aksello så er det et kvalitetsstempel. Da har de gått gjennom en utsilingsfase.”*

En finansinstitusjon i Bergen uttaler at også de ser på det som positivt med et profesjonelt miljø rundt oppstartsbedriftene: *“Ja absolutt, det er kjempeviktig. For oss er det veldig viktig å være med på å bygge opp et økosystem rundt oppstart og vekstmiljø.”* Videre sier Connect Vest-Norge følgende om den seneste utviklingen innenfor inkubatormiljøet i Bergen:

*Hvis vi ser på de siste 5 årene så har jo dette huset (Vitensenteret) og andre miljø poppet opp og vokst. Så vi lever jo i en symbiose med alt som skjer rundt oss så vi må jo både forholde oss til og delvis forandre oss og fornye oss og finne vår rolle hele tiden fremover. Og startups de vokser jo sammen med det miljøet som utvikles.*

Innovasjonsmiljøene som bygges opp i både Bergen og Florø spiller, som vi kan se, en positiv rolle når det kommer til bedriftenes tilgang på kapital. Finansinstitusjonene ser på det som positivt at bedriftene er en del av et miljø som fasiliterer vekst og



utvikling for tidligfasebedrifter. Dette kan være fordi det ved en slik “kvalitetsstempling” reduserer risikoen deres ved å gi ut lån. I tillegg kan det også vise seg å redusere risikoen til eventuelle andre investorer og derfor skape en større villighet til å investere. Det er klart at investorer kan være noe tilbakeholdne til å investere i noe de ikke kan tjene penger på og et slikt miljø kan derfor øke bedriftens legitimitet og pålitelighet.

### **5.3.4 Kapitalmarkedet**

Som vi har skrevet i kapittel 2.2.5 om kapitalmarkedet, ble det i februar 2018 publisert en NOU (Norges offentlige utredninger) om kapital i omstillingens tid der tilgang på kapital i næringslivet blir undersøkt. Utredningen sier følgende om kapitalmarkedet i Norge: “*Utvalgets overordnede vurdering er at det norske kapitalmarkedet i hovedsak fungerer godt (s.9)*”. Utvalget sier videre at de, blant annet på bakgrunn av tidligere utredninger og relatert forskning, har valgt å gå i dybden på områder der det kan være potensiale for forbedringer (NOU side 9). Gjennom utredningen har det blitt hentet inn informasjon fra ulike markedsaktører med fokus på aktører som er aktive i ulike deler av kapitalmarkedet.

Egenkapitalmarkedet i Norge synes gjennom rapporten i hovedsak å være velfungerende. Det som likevel er tydelig er at skattemessige favorisering av investeringer i fast eiendom samt petroleumssektoren med relaterte næringer er med på å svekke kapitaltilgangen til andre sektorer. Det som ses på som en spesiell utfordring er egenkapitaltilgangen til mindre bedrifter som har et kapitalbehov inntil 20 millioner kroner (NOU side 10). Det vil med andre ord si at små bedrifter som befinner seg i tidlig utviklingsfase ofte blir forsømt når det kommer til kapitaltilgang. En bedrift i Bergen sier følgende om hvordan de opplever kapitaltilgangen:

*Hadde vi vært på jakt etter 300 millioner så hadde vi hatt finansiering i morgen. Det er en haug med folk som er villig til å gi deg 300 millioner. (...) Skal du bare ha et par millioner er det ingen som bryr seg. Kom tilbake når du skal ha 300.*

Dette utsagnet viser at bedriftene også sitter med et inntrykk av at det er enklere å få investeringer dersom man er på jakt etter større mengder med kapital. Vårt fokus i denne oppgaven har vært tilgangen på kapital for oppstartsbedrifter, og forskerne skriver i NOU-en at det i den tidlige utviklingsfasen for potensielle vekstbedrifter er særlig krevende å ivareta finansiering. Videre sier de at dette spesielt gjelder for bedrifter som må forvente flere år med kapitalintensiv utvikling før de kan vente seg kommersielle inntekter. Disse bedriftene opplever utfordringer i forhold til finansiering i det norske kapitalmarkedet, men har stort potensiale for verdiskapende vekst og et vellykket utviklingsløp (NOU side 11).

Bedrifter vi har snakket med legger vekt på at tilgang på venturekapital i Norge heller ikke fungerer optimalt. De mener at det er for dårlig tilgang til kapital for tidligfase bedrifter som trenger kapital for å vokse. En bedrift i Bergen sa følgende:

*Vår opplevelse etter å ha vært i dialog med de (venturefond) er at de begynner med fond som skal investere i veldig tidlig fase, så sitter de fondsforvalterne og bare vil redusere risikoen sin fordi de blir målt på prestasjonen sin. Så går de inn i senere og senere fase. De går helt bort ifra det som i utgangspunktet var formålet med fondet.*

Det blir gjennom hele NOU-en vektlagt hvordan kapitaltilgangen ser ut i Norge. Det har vært en tydelig reduksjon av investeringskapital som satser på ventureinvesteringer i Norge og dette er noe utvalget er bekymret over. Denne negative utviklingen svekker økosystemet for finansiering av lovende tidligfaseselskaper i Norge. Reduksjonen i investeringskapital fører til at den tilgjengelige kompetansen fra venturemiljøene til bedrifter i tidligfase svekkes, og dermed også kompetent kapital til vekstbedrifter i Norge. Dette kan i noen grad forklares på bakgrunn av blant annet norsk næringsstruktur, lav prosjektkvalitet og lav forventet avkastning. En konsekvens av reduksjonen i ventureinvesteringene er at det blir investert mindre i norske tidligfasebedrifter og at færre venturefond fokuserer på denne delen av markedet (NOU, s 112).

Vi kan på bakgrunn av det som er nevnt over si at kapitaltilgangen i Norge generelt sett er god, men at den for oppstartsbedrifter er noe mangelfull og vanskelig å få tilgang til. Som utredningen påpeker er det i dag mer gunstig for investorene å investere pengene sine i eiendom, og det foregår derfor en favorisering av disse investeringene. Dersom man skal få til mer investering i oppstartsbedrifter vil det være nødvendig at man gjør disse investeringene like lønnsomme og attraktive som eiendomsinvestering. En bedrift i Bergen er også tydelige på dette: *“Jeg synes Norge er et helt medioker (gjennomsnittlig) gründerland på grunn av at det ikke finnes den type kapital. Det er alt for lukrativt å investere i bolig”*.

Vi ser tydelig gjennom NOU-en og utsagn fra de vi har intervjuet at investering i eiendom er mer lukrativt enn det å investere i oppstartsbedrifter. Det kan likevel finnes andre grunner til at investorer velger eiendom fremfor “start-ups”. Investering i nyetablerte bedrifter kan for mange investorer ses på som litt mer utilgjengelig og vanskelig å finne ut av. Mange investorer har ikke kjennskap til oppstartsbedrifter på samme måte som de har til eiendom, samtidig som det er mer risiko forbundet med slike investeringer. Eiendom blir sett på som stabile og solide investeringer og de som investerer vet for lite om det å investere i tidligfase bedrifter. Inkubatorlederen i Nyskapingsparken uttaler følgende om investering i oppstartsbedrifter:

*Det er jo klart at bankene også sitter på mange private banking kunder som kanskje har ti millioner i banken. De er det også viktig å invitere inn for de har kanskje til nå investert i eiendom men kunne tenke seg å investere i startup, men synes det er utilgjengelig. Da kan de komme på et arrangement med oss og få det litt mer servert.*

Det handler med andre ord litt om følelsen av at et investeringsobjekt er utilgjengelig. Det er derfor et stykke å gå før investorer føler at det å investere i en oppstartsbedrift kan sidestilles med å investere millionene sine inn i eiendom. Vi tror at det vil være gunstig å invitere potensielle investorer inn i inkubatormiljøene. Dette gjøres til en viss grad i dag gjennom pitching og ulike eventer, men bør i større grad utvides og gjennomføres. Dette kan føre til at investorer føler at de reduserer risikoen sin ved å bli kjent med både bedrifter og selve inkubatoren før de investerer.

### 5.3.5 Kort oppsummering av eksterne faktorer

Den geografisk nærheten er viktig og vi ser at begge byene drar fordel av nærheten til andre bedrifter og miljøet rundt. Vi ser en større anerkjennelse fra det lokale næringslivet dersom du skal inn i en bransje som har lokalt forankret historie og som kan være gunstig for lokalmiljøet. Dette gjelder både for Bergen og Florø, men har større betydning for bedriftene i Florø der den sosiale og kognitive nærheten er spesielt viktig. Lokale aktører er opptatt av å opprettholde lokalt næringsliv, men vektlegger samtidig fokus på nyhet, vekstpotensial og mulighet for internasjonal suksess.

Inkubatormiljø har mye å si for at bedriftene skal få anerkjennelse for ideene sine hos potensielle investorer og finansinstitusjoner. Både i Florø og i Bergen ser bedriftene og finansinstitusjonene det som positivt å være tilknyttet inkubator. Bedriftene vi intervjuet fortalte at uten inkubatoren ville de ikke kommet så langt i prosjektene sine som de har i dag, samtidig som de ikke ville fått den samme legitimiteten som en inkubator gir. En inkubator fører med andre ord til at bedriftene kan få tilgang til finansiell hjelp som de trolig ikke hadde klart å opparbeide på egenhånd. Inkubatoren stiller også diverse krav når det kommer til måloppnåelse som er med på å øke hastigheten og gjennomføringsgraden til prosjektene.

Gjennom studien har vi sett at bedriftene i Aksello og Nyskapingsparken i stor grad gjenspeiler det regionale innovasjonssystemet de tilhører. Vi har plassert Florø som et organisatorisk tynt og spesialisert RIS og Bergen som et organisatorisk tykt og diversifisert RIS. Det regionale innovasjonssystemet har mye å si for hvordan bedriftene klarer å utnytte ressurser som er tilgjengelig for de på best mulig måte. Det vi ser er at et tynnere og spesialisert RIS vil bli sterkere påvirket av økonomiske endringer enn et tykkere og mer diversifisert RIS. Vi kan derfor si at økonomiske oppturer eller nedturer vil påvirke Florø i større grad enn Bergen.

Kapitalmarked i Norge favoriserer per i dag i stor grad eiendomsinvestering. For å øke investeringsvilligheten i oppstartsbedrifter må denne typen investering gjøres mer lukrativt. Når det er sagt finnes det helt klart kapital som er tilgjengelig for gründerne, men den kan være litt vanskelig å lokalisere. Gjennom blant annet BAN-nettverket i Bergen blir engleinvestorer tilgjengelig for bedriftene, men dette kan være

vanskelig å få tilgang til. Ellers finnes det mange gode muligheter for bedriftene til å motta midler fra Innovasjon Norge. Mange av bedriftene vi har snakket med har også tilgang på lån i banken, men ønsker i stor grad å klare seg uten dette. De ønsker heller å bruke egne midler for å få bedriften opp å gå. Dette bringer oss over på paradokset vi nevnte ovenfor. Bedriftene vil gjerne ha kapital, men vil ikke gi fra seg eierskap. Vi kan derfor si at bedriftene i større grad må fri seg fra tanken om å kunne starte noe og stable det på beina helt på egenhånd.

## 5.4 Paradoks

Etter å ha gjennomført en rekke intervjuer i forbindelse med denne studien ble det tidlig klart for oss at det foreligger et paradoks. Flere av bedriftene uttrykker at de ikke ønsker å gi fra seg eierandeler til investorer, og at de vegrer seg for å ta opp banklån, selv om flere av dem har fått innvilget dette. Dette er et paradoks da alle vi har intervjuet er på utkikk etter kapital, men få er villig til å ta risikoen det innebærer å få inn friske penger. Det foreligger en viss forventning om at investorer skal komme på banen med penger, uten at dette kommer med noen forpliktelser som for eksempel eierandeler. En informant fra Florø uttaler følgende:

*Innovasjon Norge (IN) må inn med "big cash" til å bli ferdig med dette prosjektet. (...) Jeg er ikke så villig til å selge selskapet. Jeg har ikke gått på denne veien for å begynne å lete etter investorer og selge deler av selskapet. (...) Hvis jeg klarer det ved hjelp av IN og de midlene der, så er det supert. Da trenger jeg ikke å selge deler av selskapet. Og IN har jo penger, de har jo millioner, milliarder, jeg trenger bare to av de.*

Dette utsagnet vitner om at det foreligger en forventning om at Innovasjon Norge skal dele ut penger. Oppstartsbedrifter har ofte en sterk tro på at egne prosjekter skal lykkes, men kan synes det er vanskelig å overbevise andre om det samme. Dette fører til at bedriftene i stor grad mener at Innovasjon Norge stiller for strenge krav når det kommer til tilgang på midler og ikke bare gir de "det de trenger".

For at bedriftene skal overleve dødens dal og klare å kommersialisere virksomheten er det vesentlig at de har kapital i denne prosessen. Det er likevel tydelig at det sitter

langt inne å skulle gi fra seg andeler av virksomheten. Alle vi har snakket med har skutt inn private midler som egenkapital, fremfor å ta opp lån i bank. Dette er også den mest vanlige måten man kan tilføre egenkapital til en bedrift. Alle bedriftene vi intervjuet er enten heleid av en person, eller mer eller mindre likt fordelt mellom de som har startet bedriften. En bedrift fra Florø uttaler følgende: *“Vi har gått inn med lik andel siden vi har lik mengde aksjer i selskapet da. Det er en grei strategi i begynnelsen slik at man slipper å sitte på et stort lån sånn helt i starten”*. Noen av gründerne sa seg også villig til å gi fra seg eiendeler til eventuelle nyansatte etterhvert, eller kjøpe tjenester fra andre med aksjer som betaling.

Noe av grunnen til at gründerne opptrer varsomt når det gjelder å gi fra seg eierandeler kan være fordi bedriften blir sett på som “babyen” deres. De investerer all sin tid, energi og kapital for å få virksomheten opp å gå, og har et nært forhold til det de har bygget opp. Da er det naturlig at man ikke ønsker å gi fra seg eierskap for å få inn en lav sum med penger her og nå. Det er ofte vanskelig å sette en verdi på selskapene, da de har lite historiske data og inntekter å se tilbake på. I tillegg til dette har som nevnt gründerne et sterkt forhold til det de har skapt, og det vil være vanskelig for dem å se hva som er en realistisk pris på aksjene. Dette kan føre til at investorer prøve å kapre mest mulig eierandeler for en lavest mulig sum. En bedrift beskriver dette som følger:

*Det er vanskelig å samle kapital. Blant investorer generelt sett så er det vanskelig. Enten skal de ha fryktelig mye av kaken for veldig lite, eller så skal de helst ha sett at du har gjort et salg, eller noe. (...) Så jeg sitter med en følelse av at for veldig mange selskaper så er det ikke enkelt å få en investor inn på banen, selv om det gjerne er, kall det “småpenger”.*

Når det gjelder vegringen mot å ta opp lån, har dette gjerne en sammenheng med at gründerne ofte blir personlig ansvarlig for lånene. Dette betyr at dersom ikke lånet blir tilbakebetalt, blir gründeren personlig stilt til ansvar, noe som går ut over deres private økonomi. En informant i Bergen uttalte dette: *“Vi fikk beskjed om at hvis vi skulle ta opp lån så anbefalte de oss å gjøre det privat. Det er det absolutt dummeste jeg har hørt i hele mitt liv. Man får bedre rettigheter og lavere rente, men personlig risiko er høy”*. En teknologibedrift har gjerne ikke noen fysiske eiendeler å stille til

sikkerhet, og mottar derfor det som kalles en forbrukerkausjon. Det vil si at banken ikke tar pant i eiendom eller eiendeler, men kun i gründeren selv (waaler).

Vi har nå gått gjennom det man kan kalle et paradoks. Det er mulig for en gründer å få tilgang på kapital, men ofte er ikke gründerne villige til å ta den risikoen eller gi fra seg noe av bedriften sin for å få tilgang på den kapitalen de trenger. Dette kan i verste fall føre til at de forsvinner inn i "dødens dal" eller at de ikke får utnyttet virksomhetens fulle potensial.

## 6. Avslutning

### 6.1 Konklusjon

For å gjøre konklusjonen oversiktlig har vi valgt å utarbeide en tabell som enkelt viser hvilken påvirkning de ulike faktorene har på kapitaltilgang for oppstartsbedriftene.

Tabellen nedenfor viser hvordan vi har rangert tre bedriftsinterne og fire bedriftseksterne faktorer og hvordan disse påvirker bedriftenes kapitaltilgang. Denne rangeringen baserer seg på vår tolkning av bedriftenes egne uttalelser.

		Bedriftsinterne faktorer			Bedriftseksterne faktorer			
B e r g e n		Newness and smallness	Kunnskaps-baser	Nettverk	Sosial, kognitiv og geografisk nærhet	Inkubator-miljø	Regionale innovasjons-system	Kapital-markedet
	Bedrift 1	0	+	++	+	+	+	0
	Bedrift 2	--	++	++	+	++	0	-
	Bedrift 3	-	+	++	+	++	+	0
F l o r ø	Bedrift 4	+	++	++	++	+	++	+
	Bedrift 5	0	+	++	0	++	+	-
	Bedrift 6	+	+	+	++	+	++	0

Tabell 3: Faktorer som påvirker kapitaltilgang

**+ = positiv, - = negativt og 0 = nøytralt**

Vi har benyttet et rangeringssystem hvor pluss (+) spiller en positiv rolle, minus (-) spiller en negativ rolle og null (0) er nøytralt. Dersom en faktor har veldig positiv eller veldig negativ påvirkning på kapitalinnhenting er dette markert med to symbol.

Hvordan bedriftene har vurdert de ulike faktorene vil vi komme inn på når vi under skal besvare våre problemstillinger. Vi har i denne oppgaven analysert bedrifter som



er i en prosess med å hente inn kapital, og vi har derfor ikke data på om de lykkes med kapitalinnhenting.

For å finne svar på hovedproblemstillingen valgte vi å utarbeide to delproblemstillinger. Den første delproblemstillingen var:

### **1) Hvilke interne faktorer påvirker kapitaltilgangen til oppstartsbedrifter som er tilknyttet en inkubator?**

Som vi kan se fra analysen (jf. kapittel 5.2.1) og som tabell 6.1 også viser, spiller liability of newness og smallness stort sett en liten rolle når det kommer til bedriftenes kapitaltilgang. Bedriftene i Florø betrakter det som mer positivt å være liten og ny enn bedriftene i Bergen, da det er lettere å få oppmerksomhet rundt bedriften i en liten by som Florø. I analysedelen i oppgaven så vi at bedrifter i Sogn og Fjordane har ti prosentpoeng høyere overlevelsesrate etter fem år enn bedrifter i Hordaland. Fordi bedriftene vi har intervjuet tilhører samme næring som dominerer i Florø blir de i større grad lagt merke til av etablerte næringslivsaktører.

Kunnskapsbaser viser seg å spille en positiv rolle når det kommer til innhenting av kapital. Så lenge bedriftene har en spesifikk type kunnskap blir dette regnet som positivt for å hente inn kapital, både via bank og investorer. Vi ser at de fleste bedriftene innoverer etter DUI-modellen samt besitter erfaringsbasert kunnskap, og at dette er faktorer som påvirker deres kapitalinnhenting i en positiv retning. Når bedriftene kan definere hvem som er kunden, og bevise at det eksisterer et markedspotensiale, øker investeringsvilligheten hos investorer.

Nettverk er den faktoren som tydelig er mest positiv for bedriftenes kapitaltilgang. Alle bedriftene vi har intervjuet har opplyst at nettverk til andre aktører er av stor betydning for deres evne til å hente inn kapital. Som vi kan se fra analysen (jf. kapittel 5.2.3) er de identitetsbaserte nettverkene sett på som viktige, men det er de profesjonelle nettverkene som gir bedriftene mulighet til å komme i kontakt med potensielle kapitaltilbydere. Gjennom bridging-nettverk, som ofte opparbeides ved hjelp av inkubatoren, får bedriften tilgang til et større nettverk med blant annet investeringsvillige aktører. For bedriftene i Florø er bonding- og identitetsbaserte nettverkene viktigere for bedriftenes tilgang på kapital enn i Bergen. Dette kan ha en

sammenheng med at Florø er en mindre by der det er lettere å komme i kontakt med noen i ditt nære nettverk som besitter investeringsvilje- og evne. I Bergen vil det i stor grad være de kalkulative og profesjonelle nettverkene som bidrar med denne typen finansielle kontakter.

Den andre delproblemstillingen vi introduserte var:

## **2) Hvilke eksterne faktorer påvirker kapitaltilgangen til oppstartsbedrifter som er tilknyttet en inkubator?**

Nærhet spiller i hovedsak en svak positiv rolle på bedriftenes tilgang på kapital. I begge byene oppleves den geografiske nærheten som et viktig aspekt for å få tilgang til kapital. Hovedforskjellen mellom de to regionene er at den kognitive og sosiale nærheten er viktigere for bedriftene i Florø enn bedriftene i Bergen. Denne typen nærhet kompenserer i stor grad for at kapitalmarkedet i Florø er betydelig mindre enn i Bergen. Sosial og kognitiv nærhet fører til at aktører som besitter kapital i Florø gjerne ønsker å investere i det lokale næringslivet.

Ut ifra tabellen er det tydelig at bedriftene anser det som positivt for kapitalinnhenting å være en del av et inkubatormiljø. Inkubatoren hjelper blant annet bedriftene med store og små utfordringer, fasiliterer investormøter, tilbyr et unikt nettverk, samt gir bedriftene legitimitet overfor investorer og finansinstitusjoner. Dette gjør at bedriftene kan fokusere på andre sentrale problemstillinger i forbindelse med kapitalinnhenting. For bedriftene i Bergen er tilgangen til nettverket gjennom inkubatoren, altså et mer kalkulativt nettverk, sentralt når det kommer til deres evner til å hente inn kapital. En fellesnevner alle bedriftene har vektlagt er at de ikke hadde kommet så langt i prosjektene sine uten å være tilknyttet en inkubator.

Regionale innovasjonssystem spiller, som man kan se i tabellen over, en svakt positiv rolle for de fleste bedriftenes kapitaltilgang. Med dette kan vi forstå at miljøet bedriftene er en del av spiller en positiv rolle for deres evne til å hente inn kapital, uten at det er en avgjørende faktor. Det regionale innovasjonssystemet i Bergen er tydelig større og mer diversifisert når det kommer til blant annet forsknings- og utdanningsinstitusjoner og finansinstitusjoner. Dette fører til at bedriftene har sterke tilknytninger til mange ulike aktører i miljøet som eksisterer rundt inkubatoren. For bedriftene i Florø er det å være en del av det lokale næringslivet avgjørende for

deres suksess i og med at det ikke eksisterer like mange forsknings- og utdanningsinstitusjoner eller finansielle institusjoner.

Den siste faktoren vi har valgt å ta med inn i denne tabellen er kapitalmarkedet og hvordan dette påvirker bedriftenes kapitaltilgang. Samlet sett kan vi si at bedriftene har en noe negativ vurdering av kapitalmarkedet. Bedriftene gir uttrykk for at det norske kapitalmarkedet ikke i tilstrekkelig grad fungerer for oppstartsbedrifter. Noe av grunnen til dette kan være at eiendomsinvesteringer i Norge favoriseres og fordi investorer har for lite kunnskap og erfaring med å investere i oppstartsselskaper. Bedriftene vi har intervjuet hevder at det kan være enklere å hente inn større mengder kapital, mens mindre tilskudd kan være mer krevende å få tilgang til. Dette samsvarer med NOU-en som fant det utfordrende for bedrifter å få tak i kapital dersom de har kapitalbehov inntil 20 millioner kroner. Et annet aspekt ved kapitalmarkedet i Norge når det kommer til oppstartsbedrifter er tilgangen til lån i banken. Ofte stilles gründerne personlig ansvarlige for lånene og dermed vegrer seg for å ta opp lån. Studien viser også at bedriftene gjerne vil ha kapital, men at de ikke ønsker å gi fra seg eierskap.

Vi kan på bakgrunn av disse delkonklusjonene komme til en endelig konklusjon på hovedproblemstillingen vår:

### **Hvilke faktorer påvirker kapitaltilgangen til oppstartsbedrifter som er tilknyttet en inkubator?**

Tabell 6.1 fastslår at både de interne og eksterne faktorene spiller en rolle når det kommer til bedriftenes tilgang på kapital. Samlet sett ser vi at de fleste faktorene spiller en positiv rolle (kunnskapsbaser, nettverk, geografisk, sosial og kognitiv nærhet, inkubatormiljø og RIS). Vi ser at kun to av faktorene oppleves å ha nøytral eller negativ påvirkning på kapitaltilgangen (liability of newness og smallness og kapitalmarkedet).

Vi hadde på forhånd en antagelse om at de regionale forskjellene ville være større enn de viste seg å være. Grunnen til at vi hadde denne antagelsen er fordi Bergen og Florø har tydelig forskjellig næringsstruktur og RIS. Florø er i tillegg en betydelig mindre by og vi hadde derfor trodd at det ville være vanskeligere å få tak i kapital, samt at det ville være andre faktorer som påvirket bedriftene i Florø sin kapitaltilgang.

Den tydeligste regionale forskjellen vi fant var forholdet mellom nærhet og kapital. I Florø var det tydelig at den sosiale og kognitive nærheten var viktig for kapitaltilgangen, mens i Bergen hadde ikke disse faktorene like stor betydning. Dette har en naturlig forklaring i og med at Bergen er en stor by med variert kapitalmarked, mens det i Florø ofte er avgjørende med tettere nettverk til kapitaltilbydere.

Vi kan se at samtlige faktorer vi har valgt å ta med i denne studien påvirker kapitaltilgangen i både positiv og negativ retning, men at noen faktorer oppleves som viktigere enn andre når det kommer til å få tilgang til kapital. Det vi ser på som den desidert viktigste faktoren i forbindelse med bedriftenes kapitaltilgang er tilgangen til relevant nettverk. Det viser seg imidlertid at relevante nettverk for bedrifter i Florø handler mye om identitetsbaserte nettverk og tette bonding-nettverk, mens det i Bergen er tilgang til mer kalkulative nettverk som er viktig for kapitaltilgangen deres.

På bakgrunn av Drømmeløftet til Innovasjon Norge, presentert i innledningens kapittel 1.3, hadde vi en antagelse om at det var krevende for oppstartsbedrifter i Norge å hente inn kapital. Som nevnt tidligere i konklusjonen har vi analysert bedrifter som er i en prosess hvor de skal hente inn kapital, og vi har derfor ingen data på om de lykkes. Det er derfor vanskelig å si om denne antakelsen kan bekreftes eller ikke. Det vi imidlertid kan si er at flere av bedriftene vi har intervjuet opplever det som en krevende prosess å hente inn kapital. Som nevnt påpeker også NOU-en at det er krevende for oppstartsbedrifter å hente inn summer inntil 20 millioner. Likevel er det et paradoks at bedrifter som har tilgang til kapital, enten fra bank eller investor, velger å ikke benytte seg av den.

Vi mener at tiltakene som presenteres i Drømmeløftet vil bedre situasjonen for oppstartsbedrifter som trenger kapital i tidlig fase. Business angels er allerede en del av inkubatornettverkene og vi ser at fokus på private investorer øker. Likevel er det et stykke igjen før eiendomsinvesteringer er sidestilt med investering i oppstartsbedrifter. Investering i oppstartsbedrifter må ha en tydelig gevinst i forhold til risikoen dette medfører for investorer, sett i forhold til relativt stabile investeringer i eiendom. Avslutningsvis kan vi si at kapitaltilgangen i Norge generelt sett er bra, men at kapitaltilgangen til tidligfase oppstartsbedrifter er noe mangelfull og kan være vanskelig å fange opp.

## 6.2 Bidrag til teoridiskusjon

I henhold til metodedelens kapittel 3.3 om oppgavens reliabilitet, validitet og troverdighet har vi funnet ut at den interne validiteten til oppgaven vår er høy. Grunnen til at den interne validiteten vår er høy er fordi studien svarer på det vi hadde til hensikt å finne ut. Vi ønsket å finne ut hvilke faktorer som påvirker kapitaltilgangen til oppstartsbedrifter i inkubator og det har vi klart. Vi har sett på en rekke ulike faktorer og sett hvordan disse er med på å påvirke oppstartsbedriftenes tilgang på kapital. Resultatene vi har kommet frem til i studien vår er gyldige for utvalget vårt og for det fenomenet vi undersøker.

Man skal ved høy ekstern validitet kunne generalisere funnene på bakgrunn av forskningen sin og bruke resultatene på andre utvalg. En statistisk generalisering av funnene til alle oppstartsbedrifter i inkubatorer er ikke nødvendigvis mulig eller ønskelig å oppnå. Dersom statistisk generalisering hadde vært et mål kunne vi valgt ut inkubatorer som var mer like både i sammensetning, størrelse og plassering. Siden vi har valgt å gjennomføre en kvalitativ studie er det viktigere for oss å oppnå en høy analytisk generalisering, fremfor statistisk generalisering.

Vi vil imidlertid hevde at vår studie kan bidra til analytisk generalisering fordi vi gjennom empirien kan bekrefte store deler av de teoretiske rammeverkene vi har undersøkt. For eksempel kan vi se at kunnskapsbaser, nettverk, nærhet og inkubatormiljø spiller en viktig rolle for bedriftenes kapitaltilgang i både tykke og tynne RIS. Samtidig er det også forskjeller mellom tynne og tykke RIS. Vår studie viser at i tynne og mer spesialiserte RIS er det indikasjoner på at sosial og kognitiv nærhet er avgjørende for bedriftenes kapitaltilgang, mens slik nærhet har mindre betydning i tykke og mer diversifiserte RIS.

Vi kan med dette si at vi bidrar med kunnskap om hva som preger kapitaltilgangen i ulike RIS. Som nevnt i innledningen (jf. kapittel 1.2) er dette et tema som er lite forsket på.

### 6.3 Kritikk til eget arbeid

De fleste studier inneholder svakheter. Når det kommer til datainnsamlingen vår, er den utført på et gitt tidspunkt og skaper derfor et stillbilde av faktorer som påvirker bedrifters kapitalinnhenting. Dersom vi hadde fulgt disse bedriftene over tid ville vi mest sannsynlig fått et mer helhetlig bilde av hvordan disse faktorene påvirker bedriftene og deres evner til å hente inn kapital. Dette har ikke vært mulig å oppnå, da masteroppgaven begrenses av tid og ressurser.

Studien vår tar for seg oppstartsbedrifter som er tilknyttet en inkubator og som er på utkikk etter kapital for videre utvikling. Denne studien vil derfor være begrenset til bedrifter som befinner seg i samme situasjon. Dersom man hadde hatt mulighet til å forske på flere inkubatorer rundt i landet kunne studien vår blitt forsterket eller synspunkt kunne vært videre utfordret. Man kunne valgt bedrifter som var etablert på samme tidspunkt eller som har samme ramme for ønsket kapital. Dette er momenter vi ikke har kunnet ta høyde for i vår studie på grunn av det begrensede utvalget av bedrifter i Florø og fordi det ikke er uproblematisk å få bedrifter til å dele informasjon med oss. Vi kunne videre basert forskningen vår på bedrifter i samme bransje eller næring. Dette på bakgrunn av at bedriften i Florø tilhører den samme næringen. Det kunne derfor være formålstjenlig at bedriftene i Bergen også tilhørte samme næring. Likevel gir denne ulikheten en unik mulighet til å se bedriftene i sammenheng med hvilket regionalt innovasjonssystem de tilhører og finne likheter på tross av denne ulikheten.

Et annet aspekt som kunne styrket eller påvirket oppgaven vår ville vært om vi hadde fokusert på andre eller flere faktorer for å avdekke kapitaltilgangen til bedriftene. Derfor ville et forslag til videre forskning være om man hadde sett på andre faktorer enn de vi har fokusert på. Man kan for eksempel fokusere på faktorer knyttet til forskjellig stuetvikling, forskjeller mellom mannlige og kvinnelige gründere og forskjeller mellom oppstartbedrifter som er knyttet til inkubatorer og oppstartbedrifter som ikke er det. Vi kunne også sett for oss at denne oppgaven kunne vært utført ved hjelp av kvantitativ metode med et større og bredere datagrunnlag.

## Referanseliste

Abelia (2018) *Drivkraft for kunnskapssamfunnet* [Internett]. Internet: Abelia. Tilgjengelig fra: <<https://www.abelia.no/om-Abelia/om-oss/>> [Lest 05. april 2018].

Abelsen, B., Isaksen, A. og Jakobsen, S.-E. (2013) *Innovasjon - organisasjon, region, politikk*. Cappelen Damm as.

Aksello (2018a) *Aksello for nyskaping og næringsutvikling* [Internett]. Aksello. Tilgjengelig fra: <<https://aksello.no>> [Lest 05.04.18].

Aksello (2018b) *Kapitaltilgang*. I: Bjørkås, M. og Mjelde, K.L. red.

AS, S.S. (2018) *Sarsia Seed* [Internett]. Tilgjengelig fra: <<http://www.sarsiaseed.com>> [Lest 05.04.18].

Aslesen, H.W. og Jakobsen, S.E. (2007) The role of proximity and knowledge interaction between head offices and kibs. *Tijdschrift Voor Economische en Sociale Geografie*, 98 (2), s. 188-201.

Baron, R.A. (2012) *Entrepreneurship : an evidence-based guide*. Cheltenham, U.K., Northampton, Mass: Edward Elgar.

Connect, N. (2018) *Connect Vest-Norge* [Internett]. Tilgjengelig fra: <<http://www.connectnorge.no/vest>> [Lest 05.04.18].

Crescat (2018) *Kapitaltilgang*. I: Bjørkås, M. og Mjelde, K.L. red.

Dimeq (2018) *Kapitaltilgang*. I: Bjørkås, M. og Mjelde, K.L. red.

DNB (2018a) *Historien vår* [Internett]. DNB. Tilgjengelig fra: <<https://www.dnb.no/om-oss/om-konsernet/historien-vaar.html>> [Lest 08.04].

DNB (2018b) *Kapitaltilgang*. I: Bjørkås, M. og Mjelde, K.L. red.

Doloreux, D. og Porto Gomez, I. (2017) A review of (almost) 20 years of regional innovation systems research. *European Planning Studies*, 25 (3), s. 371-387.

Easterby-Smith, M.T., Richard; Jackson, Paul R (2015) *Management & Business Research Great Britain*: Ashford Colour Press Ltd.

Estro (2018) *Kapitaltilgang*. I: Bjørkås, M. og Mjelde, K.L. red.

Fjordane, S.S.o. (2018) *Kapitaltilgang*. I: Bjørkås, M. og Mjelde, K.L. red.

forening, M. (2018) *Om maritim forening* [Internett]. Tilgjengelig fra: <<http://www.maritimsfj.no/about/>> [Lest 02.05.18].

Havnes, P.-A. (2003) Ni norske inkubatorer. *Midtveisgjennomgang av første pulje i SIVAs program*.

Hite, J.M. og Hesterly, W.S. (2001) The evolution of firm networks: from emergence to early growth of the firm. *Strategic Management Journal*, 22 (3), s. 275-286.

Hvinden, E.C. og Nordbø, E.W. (2016) *Oljeprisfallet og arbeidsmarkedet* AKTUELL KOMMENTAR. Internet: Bank, N. Tilgjengelig fra: <[https://static.norges-bank.no/contentassets/d469bee4f3d94903bb5179df62e55a8d/aktuell\\_kommentar\\_7\\_2016.pdf?v=03/09/2017123445&ft=.pdf](https://static.norges-bank.no/contentassets/d469bee4f3d94903bb5179df62e55a8d/aktuell_kommentar_7_2016.pdf?v=03/09/2017123445&ft=.pdf)> [Lest 05. april 2018].

IngScan (2018) *Kapitaltilgang*. I: Bjørkås, M. og Mjelde, K.L. red.

Innovasjon, N. (2015) *Delrapport Drømmeløftet: Grundere og oppstartsbedrifter*. Tilgjengelig fra: <<http://www.drømmeløftet.no/wp-content/uploads/2015/05/Grundere-og-oppstartsbedrifter.pdf>> [Lest 12.01.2018].

Isaksen, A., Karlsen, A. og Sæther, B. (2008) *Innovasjoner i norske næringer - et geografisk perspektiv*. Grimstad: Fagbokforlaget Vigmostad & Bjørke AS.

Isaksen, A. og Trippl, M. (2014) Regional industrial path development in different regional innovation systems: A conceptual analysis. I: Lund University, CIRCLE - Center for Innovation, Research and Competences in the Learning Economy.

Jakobsen, S.E., Engesæter, P., Kvitastein, O., Mæhle, N., Nesheim, T. og Aarstad, J. (2017) *Midtveisevaluering av Sivas Inkubatorprogram og Næringshageprogram*. SNF-rapport nr. 01/17. Bergen, Norge: AS, S.-o.n.

Jakobsen, S.E. og Lorenzen, T. (2015) Between bonding and bridging: Regional differences in innovative collaboration in Norway. *Norwegian Journal of Geography*, 69 (2), s. 9.

Johannessen, A., Christoffersen, L. og Tufte, P.A. (2011) *Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag*. 3. utg. utg. Oslo: Abstrakt forl.

Johannessen, S.Ø. (2018) -Norske oppstartsbedrifter råtner på rot. *Dagens Næringsliv*. Tilgjengelig fra: <<https://www.dn.no/grunder/2018/02/21/2049/Arbeidsliv/-norske-oppstartsbedrifter-ratner-pa-rot>> [Lest 5. april 2018].

Kristiansen, J. (2015) *Inkubatorbedrifters opplevelse av Inkubatortjenester* [Master]. Ås: Norges miljø- og biovitenskapelige universitet, Samfunnsvitenskapelig fakultet.

Lazzeretti, L. og Capone, F. (2016) How proximity matters in innovation networks dynamics along the cluster evolution. A study of the high technology applied to cultural goods *Journal of Business Research*, 69, s. 10.

Martin, R. og Sunley, P. (2006) Path dependence and regional economic evolution. *Journal of Economic Geography*, 6 (4), s. 42.

Mireftekhari, S.P. (2017) *Business incubator, a solution for startup's challenges. A qualitative look at business incubator's support for startups to overcome the liability of newness and smallness* [Master thesis]. Oslo: University of Oslo, The Faculty of Mathematics and Natural Sciences.



Mjøs, A., Ellefsen, H., Hægeland, T., Sund, T.S., Giverholt, J., Ibsen, M.-L., Thorleifsson, T., Helsingreen, M.B. og Mæland, J. (2018) *Kapital i omstillingens tid*. Norges offentlige utredninger. Oslo:

Nekst (2018) *Kapitaltilgang*. I: Bjørkås, M. og Mjelde, K.L. red.

NHO (2013) *Innovasjon+ Næringslivets Hovedorganisasjons innovasjonspolitik*.

Tilgjengelig fra:

<[https://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/294122/Fjellheim\\_master2015.pdf?sequence=1](https://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/294122/Fjellheim_master2015.pdf?sequence=1)> [Lest 12.02.2018].

Nyskapingsparken (2018a) *Kapitaltilgang*. I: Bjørkås, M. og Mjelde, K.L. red.

Nyskapingsparken (2018b) *Nyskapingsparken Inkubator* [Internett]. Nyskapingsparken. Tilgjengelig fra: <<http://nyskapingsparken.no/inkubatoren>> [Lest 05.04.18].

Production, N.S. (2018) *Kapitaltilgang*. I: Bjørkås, M. og Mjelde, K.L. red.

Seed, S. (2018) *Kapitaltilgang*. I: Bjørkås, M. og Mjelde, K.L. red.

Siva *Om oss* [Internett]. Siva.no. Tilgjengelig fra: <<https://siva.no/om-oss/>> [Lest 13.04].

Siva *Siva Effekten* [Internett]. Tilgjengelig fra:

<<http://effekten.siva.no/side/1/selskapstype/INK/innovation>>

Siva (2013) *Ny nasjonal inkubasjonssatsing 2012-2022*. Tilgjengelig fra:

<<https://siva.no/wp-content/uploads/2015/03/programbeskrivelse-inkubator.pdf>>

SSB (2010a) *Folkemengde, etter kjønn, alder og kommune. 1. januar 2010. Hordaland*

[Internett]. Internet. Tilgjengelig fra:

<<https://www.ssb.no/a/kortnavn/folkemengde/arkiv/tab-2010-02-18-14.html>> [Lest 05. april].

SSB (2010b) *Folkemengde, etter kjønn, alder og kommune. 1. januar 2010. Sogn og*

*Fjordane* [Internett]. Internet: SSB. Tilgjengelig fra:

<<https://www.ssb.no/a/kortnavn/folkemengde/arkiv/tab-2010-02-18-15.html>> [Lest 5. april].

SSB (2017) *Nyetablerte foretaks overlevelse og vekst* [Internett]. Internet. Tilgjengelig fra:

<<https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/statistikker/fordem/aar>> [Lest 05. april].

Stamland, T., Rud, L. og Mjøs, A. (2008) *Kapitaltilgangen for SMB i ulike deler av landet*. I.

Stinchcombe, A. (1965) Social structure and organizations. I: March, J.G. red. *Handbook of organizations*. Routledge library editions s. 51. Tilgjengelig fra:

Strambach, S. (2008) *Path dependency and path plasticity: the co-evolution of institutions and innovation-the German customized business software industry*.

Taksdal, T. (2015) Hva kjennetegner innovasjonsmodellene til spillbedrifter i Bergen? En studie av fem spillbedrifter. I.

Thagaard, T. (2013) *Systematikk og innlevelse : en innføring i kvalitativ metode*. 4. utg. utg. Bergen: Fagbokforl.

Vest, S. (2018) *Om Sparebanken Vest* [Internett]. Sparebanken Vest: Sparebanken Vest. Tilgjengelig fra: <<https://www.spv.no/om-oss/om-banken?WT.svl=footer>> [Lest 06.04].

Vest-Norge, C. (2018) *Kapitaltilgang*. I: Bjørkås, M. og Mjelde, K.L. red.

Yin, R.K. (2014) *Case Study Research -Design and Methods*. United States of America: SAGE Publications, Inc.

# Vedlegg

## Vedlegg 1: Intervjuguide - Bedrifter

### Generelt

1. Navn, stilling og bakgrunn (utdanning, erfaring), alder på den/de deres intervjuer
2. Hva gjør bedriften deres? (hva er viktigste produkt, hvilke bransje tilhører dere)
3. Hvor mange er dere i temaet? (antall ansatte og antall årsverk siste år)
4. Hvor har dere kontorplass?
5. Hvor lenge har dere vært en del av inkubatoren?
6. Er de ledelsen/grunderne i bedriften deres novise eller erfarne entreprenører? Dersom erfarne, var dette i eller utenfor inkubator? Positivt eller negativt utfall for tidligere prosjekt/forretningside?
7. Hvilken type kunnskap sitter deres bedrift på? Har dere mest bransjespesifikk kunnskap som dere har lært gjennom jobb og erfaring eller mer faglig kunnskap som er lært på skolen eller gjennom utdanning, eller hentet fra forskningsmiljøer?
8. Hvilke bakgrunn har dere? (fagfelt, tidligere erfaringer etc. Sammensatt team med komplementær eller homogen bakgrunn?)
9. Har dere startet noe før? Eventuelt hatt exit med overskudd eller konkurs? (sammen som 5?)
10. På hvilke måte styrker det bedriften at den er tilknyttet en inkubator? (nettverk, kompetanse)
11. Hvor hadde dere vært i dag om dere ikke hadde vært en del av en inkubator?

### Kapitaltilgang

12. Hvilke selskapsform har dere? (AS, ansvarlig selskap m m)
13. Hvem er eiere av bedriften? (og hvordan er eierskapet fordelt) (om det er andre enn grunderne som er eiere, så er det viktig å avklare hvem det er, er det investorer, venner, fond m m?)
14. Har dere mottatt offentlig støtte til bedriften? (kommunalt næringslivsfond? Innovasjon Norge? Norges forskningsråd)

15. Hvem er den sentrale bankforbindelse deres? Hvilke type finansiering hentes fra banken? (lån, garantier, kassakreditt m m)
16. I hvilken grad opplever dere at alder, kjønn, utdanning og tidligere trackrecord påvirker kapitaltilgang til prosjektet deres? Både kapital til å holde bedriften i gang, (som stort sett banker bidrar med) og eierkapital (dvs. at investorer m m går inn på eiersiden)
17. Har erfarenheten deres vært et tema når det kommer til innhenting av kapital?
18. Hvordan påvirker nettverket deres evne til å innhente kapital?
19. Hvordan opplever dere at det påvirker kapitalinnhenting at dere er en del av inkubator?
20. Hvordan opplever dere at nærhet til næringsliv påvirker deres evne til kapitaltilgang?
21. Hvilken rolle spiller det at Bergen/Florø er en relativt stor/liten kommune når det kommer til kapitalinnhenting deres? (få tilbydere?)
22. Hvis bedriften har fått Innovasjon Norge midler, har dette vært med på å gi dere andre finansieringsmuligheter?
23. Betyr bransje noe for mulighetene til å hente inn kapital? (opplever dere at det noen bransjer bankene/investorene liker bedre enn andre?)
24. Har dere tilgang til mer finansielle midler og i tilfelle hvor?
25. Hva er neste steg for dere når det kommer til innhenting av kapital?

**Dersom bedriften har mottatt finansielle midler fra bank:**

26. Hvilke faktorer anser dere som avgjørende når dere fikk lån?
27. Hvilken type bank fikk dere lån av? Forretningsbank eller sparebank?
28. Hadde dere kjennskap til banken eller kontaktpersonene der fra før? (privatkunde eller personlig kjennskap?) I såfall, opplevde dere det som en fordel at dere hadde denne kontakten?

## **Vedlegg 2: Intervjuguide - Inkubatorleder**

### **Generelt**

1. Hvilket stadie er bedriftene som sitter hos dere i?
2. Hvilke krav stilles til nye bedrifter som tas opp i inkubatoren?
3. Påvirker virksomhetsområde opptaket av nye bedrifter i inkubatoren?
4. Hvor lenge kan bedriftene sitte hos dere?
5. Hvor mange bedrifter sitter i kontorlokalene til inkubatoren? Hvor sitter de som ikke sitter hos dere? (eget eller i regi av inkubator?)
6. Hvilke tjenester tilbyr dere bedriftene som sitter hos dere? (nettverk, finans, rådgiving etc)

### **Nettverk og kapital**

7. Hvordan har tjenestene dere tilbyr styrket bedriftenes nettverk til banker og investorer? Og næringsliv?
8. Hvordan opplever dere at bedriftene samler inn kapital? (privat, offentlig, lån?)
9. Hvordan påvirker det kapitaltilgangen til bedriftene at de har et nettverk i og utenfor inkubatoren?
10. Hvordan kjenner dere til Connect Vest? (springbrett, engleinvestorer, nettverk)
11. Hva er det mest avgjørende for kapitaltilgang? Egne nettverk eller nettverk bedriftene får gjennom inkubatoren?
12. Hvordan hjelper dere til med å koble bedriftene til kapitaltibydere?
13. Har dere samarbeid med banker og eller andre finansinstitusjoner i nærområdet?
14. På hvilken måte har SIVA vært med på å styrke inkubatoren?
15. Kunne inkubatoren eksistere uten SIVA?
16. Hva ser du på som spesielt viktige faktorer for å lykkes med inkubator drift?
17. Hvilken kunnskap opplever dere at bedriftene sitter med? (Syntetisk eller analytisk?)
18. Hvordan opplever dere at grunderens erfaringer påvirker nettverk og kapitaltilgangen deres? Ser dere sammenheng mellom erfaringer og suksess?
19. Hvordan påvirker nærhet til næringslivet og finansinstitusjoner muligheten til bedriftene til å få kapital?

20. Ser dere det som positivt eller negativt for bedriftene at Flora er en relativt liten kommune?
21. Ser dere noen forskjell på lånevillighet til oppstartsbedrifter når det kommer til forretningsbanker og sparebanker?

## **Vedlegg 3: Intervjuguide - Bank**

### **Generelt**

1. I hvilket stadiet er de fleste bedriftene som oppsøker dere?
2. Hvilke virksomhetsområder får dere flest henvendelser fra?
3. → Er det noen bransjer som peker seg ut?
4. Kommer oppstartsbedriftene til dere, eller driver dere også med oppsøkende virksomhet i oppstartsmiljø?

### **Oppstartsbedrifter**

5. Hvilken type finansiell hjelp kan banken støtte oppstartsbedrifter med?
6. Har dere noen tall på hvor mange oppstartsbedrifter dere støtter? Eventuelt med hvor mye? (per prosjekt)
7. Hvilke faktorer er avgjørende når dere finansierer oppstartsbedrifter?
8. Hvilken betydning har det at bedriften er en del av en inkubator?
9. Hvilken kontakt eller samarbeid har dere med oppstartsmiljøer eller inkubatorer i Florø/ Bergen?
10. Kobler dere bedrifter opp mot investorer enn investorfond?
11. Har dere noe kontakt med Innovasjon Norge? Har det betydning om de har vurdert bedriftene/prosjektene?
12. Hvilken kunnskap?

### **Risiko og strategi**

13. Hvordan måler dere risiko ved oppstartsprosjekter? Hvordan er risikovilligheten i forhold til å støtte oppstartsbedrifter?
14. Hvordan påvirker innovasjonsmiljøet i Florø/Bergen banken sin villighet til å støtte oppstartsbedrifter?
15. Hvordan påvirker erfaringen til entreprenørene lånevilligheten til banken? (novise vs seriegrunder) Ser dere på track-record? Hvordan vil det påvirke valget om støtte fra dere dersom bedriftene har fått støtte fra andre aktører? (Innovasjon Norge, såkornfond eller lignende)
16. Har størrelse på prosjektet noe å si for om de får støtte? (lavere risiko ved større prosjekt?)
17. Hvilken type sikkerhet for lån krever dere?
18. Hvilken modenhetsgrad må prosjektene være for å få finansiell støtte?

19. Har innovasjonshøyde betydning? (dvs. at de holder på med noe som har stor nyhetsverdi i markedet)
20. Hvilken tidshorisont er mest vanlig når dere vurderer prosjekter?
21. Hvor store summer kan dere støtte bedriftene med? Hvilke bransjer foretrekker dere å gi støtte til? (tradisjonelle eller nye bransjer)



## **Vedlegg 4: Intervjuguide - Connect Vest**

### **Generelt**

1. I hvilket stadi er de fleste bedriftene som oppsøker dere? (Tidlig fase vs modne bedrifter)
2. Hvilke virksomhetsområder får dere flest henvendelser fra? (Er det noen bransjer som peker seg ut?)
3. Kommer oppstartsbedriftene til dere, eller driver dere også med oppsøkende virksomhet i oppstartsmiljø?

### **Oppstartsbedrifter**

4. Hvilken type hjelp kan Connect Vest støtte oppstartsbedrifter med?
5. Har dere noen tall på hvor mange oppstartsbedrifter dere støtter?
6. Hvilken betydning har det for dere at bedriften er en del av en inkubator?
7. Hvilken betydning har det for investorer at bedriftene er en del av en inkubator?

### **Nettverk**

8. Hvordan påvirker innovasjonsmiljøet i Bergen Connect Vest sitt arbeid?
9. Ser dere det som fordelaktig at Bergen er en relativt stor by?
10. Kontakter Connect Vest investorer eller er det investorer som oppsøker dere?
11. Opplever dere at bedriftene som oppsøker dere har et godt utviklet nettverk fra før?
12. Har nettverk noe å si for overlevelsen til en oppstartsbedrift?

### **Strategi**

13. Hvordan opplever Connet Vest at erfaringen til entreprenørene påvirker investeringsvilligheten til investorene? (serie vs novise. Track record etc)
14. Ser dere bransjeforskjeller på investeringsvillighet? (er investorer særlig knyttet til noen bransjer?)
15. Ser dere forskjell i investeringsvillighet på bedrifter fra Sogn og Fjordane i forhold til bedrifter fra Bergen?

## Risiko

16. Hvordan opplever dere at investorer måler risiko ved oppstartsprosjekter?  
Hvordan er den generelle risikovilligheten i forhold til å støtte oppstartsbedrifter?
17. Opplever dere at størrelse på prosjektet noe å si for om de får støtte? (lavere risiko ved større prosjekt?)
18. Hvilken tidshorisont er mest vanlig når dere og investorer vurderer prosjekter?
19. Har Connect Vest noen bransjer som er foretrukket for medlemsporteføljen?  
(er dere opptatt av at det skal være et variert utvalg av investorer).

## **Vedlegg 5: Intervjuguide - Sarsia Seed**

### **Generelt**

1. I hvilket stadiet er de fleste bedriftene som oppsøker dere?
2. Hvilke virksomhetsområder får dere flest henvendelser fra? (Er det noen bransjer som peker seg ut?)
3. Kommer oppstartsbedriftene til dere, eller driver dere også med oppsøkende virksomhet i oppstartsmiljø?

### **Oppstartsbedrifter**

4. Hvilken type finansiell hjelp kan Sarsia Seed støtte oppstartsbedrifter med?
5. Har dere noen tall på hvor mange oppstartsbedrifter dere støtter? Eventuelt med hvor mye? (per prosjekt)
6. Hvilke faktorer er avgjørende når dere gir midler til oppstartsbedrifter?
7. Hvilken betydning har det at bedriften er en del av en inkubator?
8. Hvilken kontakt eller samarbeid har dere med oppstartsmiljøer eller inkubatorer i Bergen?

### **Risiko og strategi**

9. Hvordan måler dere risiko ved oppstartsprosjekter? Hvordan er risikovilligheten i forhold til å støtte oppstartsbedrifter?
10. Hvordan påvirker innovasjonsmiljøet i Bergen Sarsia Seed sin villighet til å støtte oppstartsbedrifter?
11. Hvordan påvirker erfaringen til entreprenørene investeringsvilligheten til Sarsia Seed? (novise vs seriegrunder) Ser dere på track-record? Hvordan vil det påvirke valget om investering fra Sarsia Seed dersom bedriftene har fått støtte fra andre aktører? (Innovasjon Norge eller lignende)
12. Har størrelse på prosjektet noe å si for om de får støtte? (lavere risiko ved større prosjekt?)
13. Hvilken modenhetsgrad må prosjektene være for å få finansiell støtte?
14. Hvilken tidshorisont er mest vanlig når dere vurderer prosjekter?
15. Hvilke bransjer foretrekker dere å gi støtte til?