



Årsrapport 2014

For Siva SF

Til:
Nærings- og fiskeridepartementet
Kommunal- og
moderniseringsdepartementet
Landbruks- og matdepartementet

4. mai 2015

INNHALDSFORTEGNELSE

1	Leders beretning	4
2	Introduksjon til virksomheten og hovedtall	5
2.1	Omtale av virksomheten og samfunnsoppdrag	5
2.2	Omtale av organisasjonen	5
2.3	Presentasjon av utvalgte nøkkeltall.....	6
3	Årets resultater og aktiviteter	7
3.1	Eiendomsvirksomheten	7
3.1.1	Målsetting	7
3.1.2	Styringsindikatorer	8
3.1.2.1	Omsetningsvekst hos leietakerne	8
3.1.2.2	Avkastning på eiendomsinvesteringene.....	8
3.1.2.3	Utleiegrad	9
3.1.2.4	Medinvestorbarometer	10
3.1.3	Gjennomføring av oppdrag fra departementet	11
3.1.4	Redegjørelse for ressursbruk	11
3.1.5	Analyse og vurderinger	11
3.1.5.1	Porteføljeanalyse.....	11
3.1.5.2	Menons evaluering av Sivas eiendomsvirksomhet.....	15
3.1.5.3	Vurdering av indikatorene for eiendomsvirksomheten	15
3.1.6	Samlet vurdering av måloppnåelse for eiendomsvirksomheten ifht. samfunnsoppdraget.....	16
3.2	Innovasjonsvirksomheten.....	16
3.2.1	Målsetting	16
3.2.2	Datagrunnlag.....	16
3.2.3	Styringsindikatorer	19
3.2.3.1	Vekst i omsetning og verdiskaping i målbedriftene i inkubasjonsprogrammet	19
3.2.3.2	Vekst i omsetning og verdiskaping i målbedriftene i næringshageprogrammet	22
3.2.3.3	Kundetilfredshet.....	24
3.2.4	Gjennomføring av oppdrag fra departementet	27
3.2.5	Redegjørelse for ressursbruk	27
3.2.6	Analyse og vurderinger	27
3.2.6.1	Syssettingsvekst i målbedriftene i næringshagene	27
3.2.6.2	Endringer i antall målbedrifter i inkubatorene og næringshagene	29
3.2.6.3	Andel målbedrifter med kvinner i ledende stillinger.....	30
3.2.6.4	Vurdering av indikatorene for innovasjonsvirksomheten	31
3.2.6.5	Kvalitativ vurdering av Sivas utviklings- og nettverksvirksomhet.....	31
3.2.6.6	Relevante forskningsresultater for Sivas inkubatorer og næringshager	34
3.2.6.7	Videreutvikling av innovasjonsanalysearbeidet i Siva	35
3.2.7	Samlet vurdering av måloppnåelse for innovasjonsvirksomheten ifht samfunnsoppdraget	36

3.2.7.1	Økonomisk utvikling i målbedriftene	37
3.2.7.2	Inkubatorenes og næringshagenes addisjonalitet for målbedriftene, og Sivas addisjonalitet for innovasjonsselskapene	38
3.2.7.3	Profesjonalisering av eierskapsoppfølging og programaktivitet i Siva	39
4	Styring og kontroll i virksomheten	41
5	Vurdering av framtidsutsikter	42

1 LEDERS BERETNING

Det er nå det skjer. Verden er i omstilling og norsk økonomi med den. Oljesektoren møter en ny hverdag, globaliseringen øker og konkurransen blir sterkere. Næringslivet må fornye seg. Norge må fornye seg. Situasjonen er utfordrende, men den åpner også nye muligheter.

Norge er et land med få innbyggere og mye geografi. For å møte omstillingene i norsk og internasjonal økonomi trenger vi å ta hele landet i bruk. Vi må stimulere til næringsvekst både i byene og i distriktene. En nasjonal dugnad, der målet er et bærekraftig og konkurransedyktig næringsliv – i lokalsamfunnet, i de regionale innovasjonsmiljøene og i de store bysentrene.

Siva har posisjonert seg for framtiden gjennom å rendyrke sin kjernevirksomhet: Eiendom, eierskap og utvikling. Selskapet har vært gjennom en omfattende innsparings- og effektiviseringsprosess i året som har gått. De mest sentrale tiltakene har vært reduksjon i antall ansatte, nedleggelse av Oslo-kontoret og avvikling av innovasjonsaktiviteten i Nordvest-Russland. De administrative driftskostnadene er redusert og organisasjonen er mer dynamisk og samhandlende.

I snart 20 år har Siva støttet opp om næringshager gjennom eierskap og programmidler. I dag er 46 næringshager og 40 inkubatorer over hele landet en del av vårt nettverk, til sammen utgjør disse en finmasket og unik infrastruktur for vekst og innovasjon. Denne er på sitt beste når gode ideer, kapital og pågangsmot kan arbeide med ekspertise og FoU-resultater.

Våre innovasjonsselskap er kraftsentre for innovasjon og utvikling. De som trenger hjelp til å starte bedrift, eller utvikle bedriften sin, kan oppsøke en næringshage eller inkubator i sitt nærmiljø og bli en del av Norges største innovasjonsnettverk. Gjennom samlokalisering og tilførsel av nettverk og kompetanse øker sjansen for at nye bedrifter startes opp, og at allerede eksisterende utvikler seg og vokser. Dette gir dokumenterbare resultater: I 2014 var over 3000 bedrifter tilknyttet vårt nettverk, vel 1000 av dem nykommere. Over 60 % av bedriftene opplevde vekst, flere mer enn doblet omsetningen. Vi er med god grunn stolte over tallene vårt nettverk er med på å virkeliggjøre.

Sivas eiendomsvirksomhet har en dokumentert positiv effekt på norsk næringsutvikling. En evaluering av Sivas eiendomsvirksomhet i perioden 2003-2013, gjennomført av Menon Business Economics som oppfølging av Stortingsmelding nr. 22 – Verktøy for vekst, konkluderer med at «Sivas eiendomsvirksomhet er samfunnsøkonomisk lønnsom og velfungerende, og bør beholdes som et offentlig virkemiddel»

Vi kan likevel bli enda bedre. Våre næringshager og inkubatorer er en innovasjonsplattform som kan bygges ut og styrkes. Potensialet for verdiskaping er større enn vi klarer å ta ut i dag. I fjor lanserte vi en betydelig styrking av inkubatorprogrammet med godt resultat. Nå lanserer vi en tilsvarende satsing på næringshagene. Formålet med denne pakken er tredelt: 1) Sterkere økonomi 2) Større geografisk nedslagsfelt 3) Utvidet tjenestetilbud. I en treårsperiode vil Siva øremerke inntil 30 millioner kroner til denne satsingen. Den vil i hovedsak komme de beste og mest utviklingsorienterte næringshagene til gode.

Siva har det siste året styrket sitt analysearbeid. Dette bidrar til bedre dokumentasjon av Sivas resultat- og måloppnåelse, og gir et mer presist beslutningsgrunnlag for å gjøre gode prioriteringer i framtida. Årsrapporten 2014 er den første som baserer seg på en total implementering av det nye mål- og resultatstyringsystemet. Den tegner et nyansert bilde av verdiskapingen og nyskappingsarbeidet i Sivas innovasjonsnettverk og eiendomsvirksomhet.

Espen Susegg, administrerende direktør i Siva

2 INTRODUKSJON TIL VIRKSOMHETEN OG HOVEDTALL

2.1 Omtale av virksomheten og samfunnsoppdrag

Sivas hovedmål er å utløse lønnsom næringsutvikling i bedrifter og regionale nærings- og kunnskapsmiljø. Siva har et særlig ansvar for å fremme vekstkraften i distriktene.

Gjennom sine eiendomsinvesteringer skal Siva senke barrierer for etablering der markedsmekanismer gjør dette spesielt krevende, også for større industrielle prosjekt.

Sivas innovasjonsaktiviteter skal tilrettelegge for etablering og utvikling av bedrifter i nærings- og kunnskapsmiljø, og koble disse sammen i regionale, nasjonale og internasjonale nettverk.

Siva er en samfunnsaktør med sterke etiske retningslinjer. Selskapet skal legge økonomiske, sosiale og miljømessige vurderinger til grunn for sin virksomhet og på den måten bidra til bærekraftig og lønnsom vekst i hele landet.

Den pågående omstillingen av norsk næringsliv viser at behovet for Siva aldri har vært større enn nå. Endringene kommer raskere og med økt risiko. Siva ønsker å redusere denne risikoen gjennom å senke barrierer slik at utviklings- og omstillingstakten økes. Sivas virkemidler for eiendom, eierskap og utvikling er sentrale verktøy for økt nyskaping og vekstkraft over hele landet. Siva skal posisjonere seg for å effektivt legge til rette for lønnsom næringsutvikling i framtiden.

2.2 Omtale av organisasjonen

Siva er et statsforetak eid av Nærings- og fiskeridepartementet og er en del av det offentlige virkemiddelapparatet for innovasjon. Bedriften har pr rapporteringstidspunkt 42 ansatte fordelt på en årsverksramme på 43,1 årsverk og har kontor i Trondheim.

Sivas ledergruppe består av seks personer:

- Espen Susegg, administrerende direktør
- Jørn Rørmark, økonomidirektør
- Roy Strømsnes, kommunikasjonsdirektør
- Lise Bartnes Aaberg, eiendomsdirektør
- Jon Johansen, programdirektør
- Ola Borten Moe, innovasjonsdirektør

Sivas styre:

- Kristin Reitan Husebø (styreleder)
- Peter Arbo (nestleder)
- Jens P. Heyerdahl d.y.
- Sverre Narvesen
- Tor-Arne Solbakken
- Kari Riddervold
- Helene Jebsen Anker
- Randi Torvik

2.3 Presentasjon av utvalgte nøkkeltall

Konsernresultatet for Siva i 2014 viser et overskudd etter skatt og minoritetsinteresser på kr 110,7 millioner. Til sammenligning viste resultatet i 2013 et overskudd på kr 3,8 millioner. Den viktigste årsaken til resultatforbedringen er økt resultateffekt fra investeringer i tilknyttede selskaper.

Leieinntektene fra eiendomsvirksomheten på kr 191,8 millioner er noe redusert fra 2013 som følge av salg av eiendomsselskaper ut av konsernet. Utleiegraden har økt. Eiendomsvirksomheten er selvfinansierende og mottar ingen bevilgninger eller tilskudd.

Tilskudd fra departementene til bruk i innovasjonsaktiviteter er tatt til inntekt i 2014-regnskapet med kr 135,0 millioner mot kr 133,3 millioner i 2013.

Økning i finansinntekter fra 2013 til 2014 skyldes økt resultateffekt fra tilknyttede selskaper samt salgsgevinster etter salg av tilknyttede selskaper. Økning i finanskostnader skyldes tapsavsetninger på ansvarlige lån til tilknyttede selskaper.

Lånesaldo på selskapets innlån fra statskassen er 700 MNOK som er uforandret fra forrige år. Rente- og provisjonskostnadene i tilknytning til statskasselånene er kr 28,8 MNOK. Reduksjonen fra forrige år skyldes lavere rentenivå ved refinansiering.

Resultateffekten i 2014 av investeringen i Koksa Eiendom AS (tidligere IT Fornebu Properties AS) er kr 129 millioner, mot kr 35 millioner foregående år. Det er i 2014 mottatt utbytte fra Koksa Eiendom AS på kr 112 millioner.

Konsernets balanseverdi er 3 183 millioner kroner mot 3 147 millioner i 2013. Egenkapitalandelen har i 2014 økt fra 38 % til 41 %.

Total likviditetsbeholdning ved utløpet av 2014 var kr 939 millioner, en økning på kr 123 millioner fra 2013. Hovedårsaken til økningen er utbytte fra Koksa Eiendom AS. I hovedsak fordeler likviditetsbeholdningen seg på tre hovedposter; (1) Mottatt utbytte fra Koksa Eiendom AS, (2) Innskutt egenkapital fra eier, og (3) Programmidler.

3 ÅRETS RESULTATER OG AKTIVITETER

Dette kapitlet presenterer årets resultater og aktiviteter for Sivas eiendomsvirksomhet (3.1) og innovasjonsvirksomhet (3.2).

3.1 Eiendomsvirksomheten

Siva skal øke investeringskapasiteten i bedrifter og nærings- og kunnskapsmiljøer, og senke barrierer for etablering. Sivas tilretteleggende arbeid og investeringer skal mobilisere privat kapital og kompetanse til prosjektene, og skal ha en utløsende effekt. Det er en forutsetning at eiendomsvirksomheten ikke fortrenger privat kapital, og at den foregår på kommersielle vilkår og etter markedsmessige prinsipper. Siva skal være en profesjonell eiendomsutvikler og kunne tilby næringsarealer tilpasset ulike regioners og bedrifters behov. Sivas medvirkning i større industrielle eiendomsprosjekter skal bidra til å utløse lønnsomme nasjonale investeringer og etableringer. Siva skal gjennom sitt arbeid bidra til økt kompetanse om tilrettelegging for og etablering av fysisk infrastruktur for innovasjons- og næringsvirksomhet.

Av spesielle oppdrag eller forventninger i oppdragsbrevet for 2014 nevnes særskilt:

- Koksa Eiendom AS (Tidligere IT Fornebu Properties AS)

Siva har gjennom året fulgt opp sitt oppdrag med håndtering av «Fornebu» gjennom sitt 32,5 % eierskap i Koksa Eiendom AS (Selskapet). Gjennom året har selskapet fortsatt sin rendyrking av strategien, det å være et eiendomsutviklingselskap på Fornebu. Selskapet har solgt sin 30 % aksjepost i Martin Linges vei 33 AS («Statoilbygget») til majoritetseier, og følger videre opp sin forvaltning av øvrige eierandeler i ferdig utviklet eiendom. Selskapet er, og har gjennom året, vært involvert i flere prosesser knyttet opp til ikke utviklet eiendom. I tråd med Sivas oppdrag er det gjennomført løpende rapportering til NFD, og bidratt med informasjon knyttet til en videre forvaltning og utvikling av statens interesser på Fornebu.

- Avvikling av næringspark i Baltikum

Siva har i 2014 solgt sine 51 % av aksjene i selskapet UAB Siva Scaninvestment til medeier, Scan Industrier AS, som fra før eide 49 % av selskapet. Siva gikk inn på eiersiden i det litauiske selskapet i 2001. Selskapets eiendom i Panevezys har rommet, og rommer, flere norske industribedrifter. Siva engasjerte seg i starten av 2000-tallet i tilrettelegging av fysisk infrastruktur i Baltikum, men fikk i 2004 et styringssignal om å avvike sin tilstedeværelse. Anlegget i Panevezys er den siste av tre næringsparker Siva har avhendet i Baltikum. Siva har tidligere hatt eierskap til en næringspark i Ogre, Latvia, og en i Panevezys med selskapsnavn UAB Siva Spilka Baltic. Salg av aksjene i UAB Siva Scaninvestment er et avsluttende kapittel i Sivas engasjement i de baltiske landene, og eiers forventning til Siva er oppfylt.

- Styringsdialog, rapportering og evaluering

Menon Business Economics har gjennom 2014 gjennomført en ekstern evaluering av Sivas eiendomsvirksomhet i perioden 2003-2013 («Menonrapporten») ¹ på oppdrag fra NFD. Det er ikke foretatt noen andre evalueringer.

3.1.1 Målsetting

Målsettingen for Sivas eiendomsvirksomhet er angitt gjennom delmål 1: «Siva skal gjennom sine eiendomsinvesteringer senke barrierer for etablering der markedsmekanismer gjør dette spesielt krevende, også for større industrielle eiendomsprosjekter».

¹ Jakobsen, E.W., Høiseth-Gilje, K., Aagesen, E., Grünfeldt, L.A. og Ulstein, H. (2015). Evaluering av eiendomsvirksomheten til Siva. Menon Business Economics.

3.1.2 Styringsindikatorer

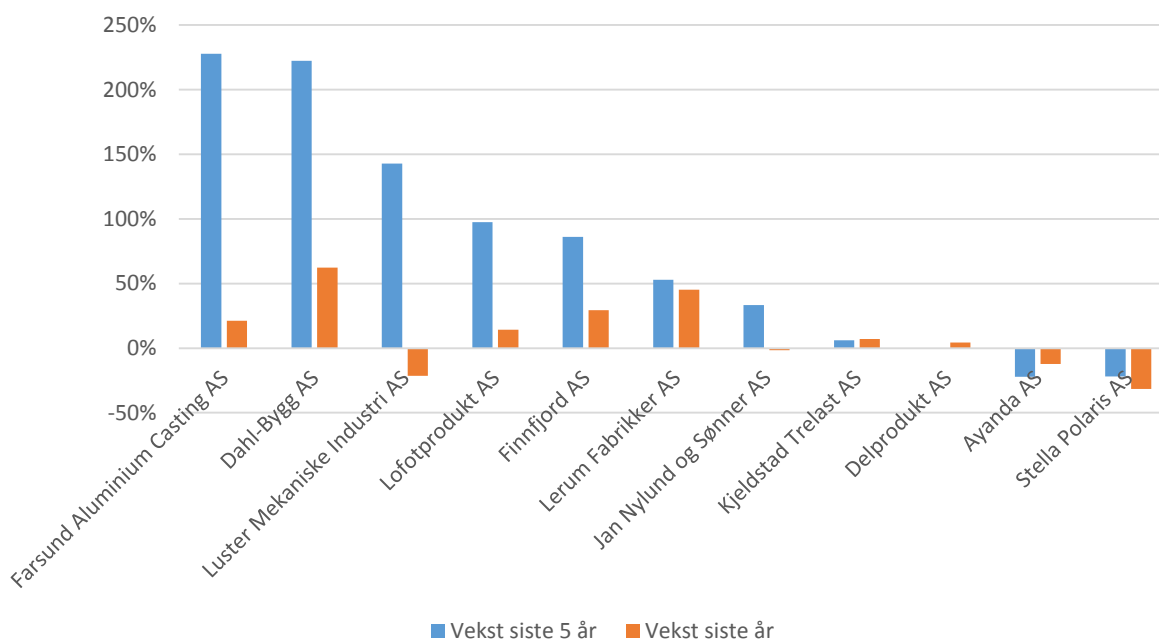
Styringsindikatorene består av to effektindikatorer (omsetningsvekst hos leietakerne og avkastning på eiendomsinvesteringene) samt to resultatindikatorer (utleiegrad og medinvestorbarometer).

3.1.2.1 Omsetningsvekst hos leietakerne

Denne indikatoren skal si noe om Sivas kunder på sikt skaper verdier for samfunnet lokalt, regionalt og nasjonalt. Indikatoren er definert som årlig vekst i omsetning for bedriftene som er lokalisert i enkeltbygg som er realisert gjennom Sivas medvirkning.² Omsetningstall måles i kroner, mens vekst måles i prosentvis årlig vekst.

Vedlegg 1 viser omsetningsvekst hos leietakere i enkeltbygg. Her rapporteres omsetning (sum driftsinntekter) for hvert år fra og med 2009 til og med 2013. Tallene er hentet fra proff.no, og tall fra 2014 er på rapporteringstidspunktet ikke klare enda. I rapporteringen er 11 leietakere i enkeltbygg tatt med. Leietaker i Marinehuset AS på Leknes i Nordland (Orkla Health AS) har ikke spesifiserte omsetningstall for dette bygget, og er derfor utelatt fra rapporteringen. Leietakere i eiendommer som er solgt i 2014, som for eksempel Lerum Fabrikker AS (Siva Lerum Eigedom AS) er også tatt med, for å vise historikken og siden de var leietaker i den aktuelle perioden. Gjennomsnittlig omsetningsvekst siste 5 år er 75 %, og gjennomsnittlig vekst siste år er 11 %. Farsund Aluminium Casting AS (leietaker i Siva Lista Eiendom AS) har størst omsetningsvekst over de siste 5 år (228 %), mens Dahl-Bygg AS (leietaker i Siva Industrianlegg AS sitt anlegg i Fauske) hadde størst omsetningsvekst siste år (62 %).

Figur 3.1: Omsetningsvekst hos leietakere i enkeltbygg

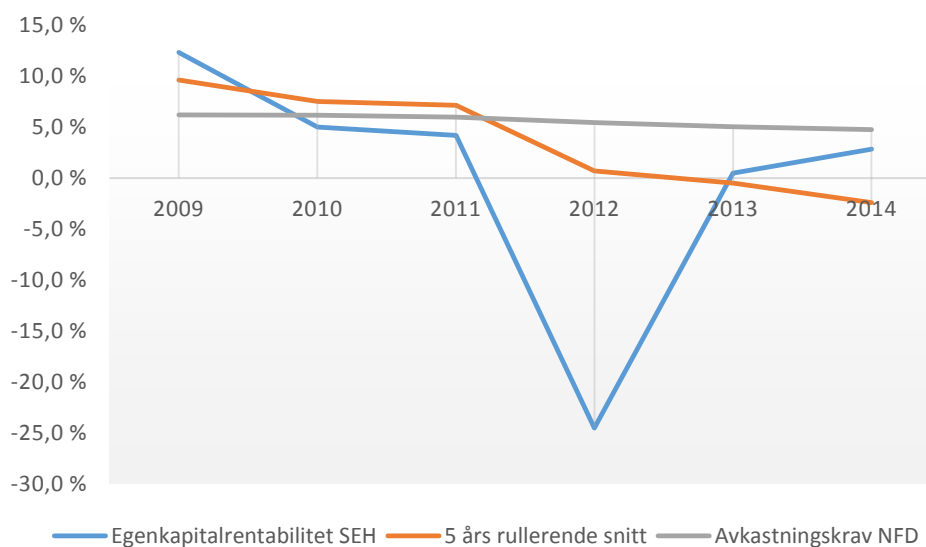


3.1.2.2 Avkastning på eiendomsinvesteringene

Indikatoren skal avdekke om Sivas eiendomsvirksomhet lykkes i å utvikle en portefølje av prosjekter der leietakerne på lang sikt klarer å skape verdier og overleve. Indikatoren er definert som egenkapitalrentabilitet før skatt. Kravet som stilles er at Sivas eiendomsvirksomhet (ekskl. Koksia Eiendom AS) sin egenkapitalrentabilitet før skatt minimum skal tilsvare 5 års rullerende snitt av 10-års statsobligasjonsrente, med et risikopåslag på 2,0 %.

² Med unntak av leietakere i forsknings- og kunnskapspark, næringshager, inkubatorer og industriparker.

Figur 3.2: Avkastning Siva Eiendom Holding AS (SEH)



SEH³ sin egenkapitalrentabilitet før skatt i 2014 var på 2,8 %, sammenlignet med 0,5 % i 2013. 5 års rullerende snitt for 2014 gir -2,4 %, mens avkastningskravet fra NFD var 4,8 %. Det negative avviket har fortsatt sammenheng med ekstraordinær nedskrivning av eiendomsverdier i 2012 og 2011, hovedsakelig grunnet nedgangen i solcelleindustrien (som store deler av Siva sin leieinntekt har vært knyttet til). Avkastningen for 2014 er isolert sett betydelig høyere enn de to foregående år (blå graf).

3.1.2.3 Utleiegrad

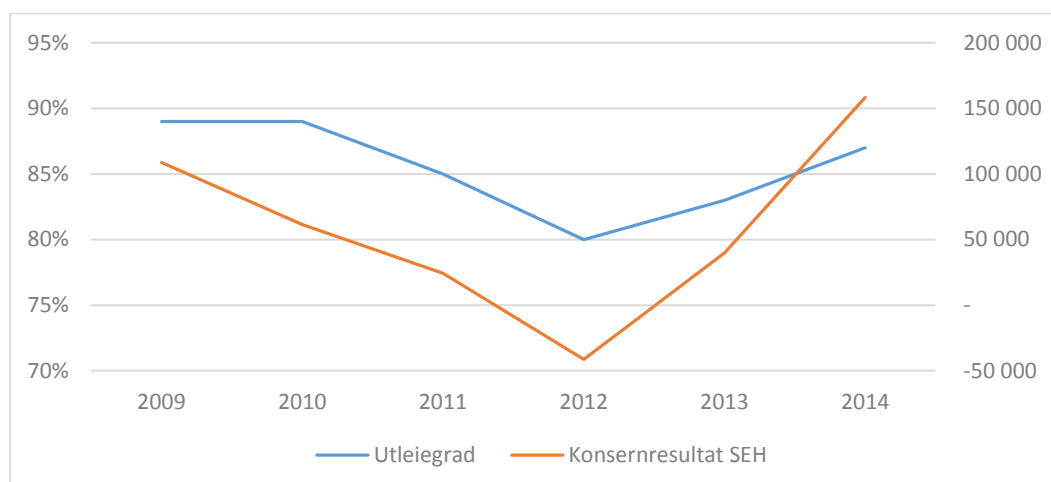
Formålet med indikatoren er å se på økonomisk aktivitet hos leietakerne ved å fange opp hvor stor prosentandel av Sivas samlede antall kvadratmeter som er utleid. Indikatoren defineres som samlet gjennomsnittlig utleiegrad i eiendomsselskaper hvor Siva har eierskap.

Utleiegraden i Sivas eiendomsportefølje har økt fra 83 % i 2013, til 87 % i 2014. Dette viser en positiv utvikling i anskaffelse av nye leietakere til tomme lokaler – til tross for at dette kan være vanskelig på grunn av at det ofte dreier seg om spesialtilpassede bygg i desentrale områder. Økningen i utleiegrad fra 2013 til 2014 skyldes flere forhold, blant annet Siva Moelv Næringspark AS hvor utleiegrad har økt fra 60 % i 2013 til 81 % i 2014. Den største utfordringen er fortsatt «REC-bygget» i Narvik, som er et 15.000 kvm bygg tilpasset REC sin produksjon av solcelleelementer. Etter avviklingen av RECs produksjon i Narvik er bygget per tid ca. 10 % utleid, og det arbeides med nye leiekontrakter. 20 av de 44 utleide eiendommene i Siva sin portefølje er ved utløpet av 2014 fullt utleid (45 %). Nyinvesteringer i 2014 (i hovedsak kontorbygg som NMK Holding AS⁴ i Ålesund og Blått Kompetansesenter Eiendom AS på Frøya) har potensiale til å kunne medføre en økning i porteføljens utleiegrad framover. Figuren viser utviklingen i utleiegrad sammenstilt med resultatutvikling i konsernet SEH i perioden 2009-2014. Dette viser at utleiegrad og resultatutvikling samvarierer i stor grad.

³ SEH er forkortelse for Siva Eiendom Holding AS

⁴ NMK er forkortelse for Norsk Maritimt Kompetansesenter

Figur 3.3: Utleiegrad og konsernresultat SEH



3.1.2.4 Medinvestorbarometer

Formålet med denne indikatoren er å få informasjon om hvilke erfaringer medinvestorene i eiendomsprosjektene har fra samarbeidet med Siva. Indikatoren er tredelt; 1) Var Sivas investeringer utløsende for andre investorer uten å fortrenge privat kapital? 2) Er Sivas kompetanse viktig for andre aktørers investeringsbeslutning? 3) Går Siva inn i prosjekter på samme vilkår som de øvrige investorene? Medinvestorbarometeret skal gjennomføres som en enkelt survey-undersøkelse som sendes ut til Sivas medinvestorer (andre eiere i eiendomsselskap som ligger under SEH) og som har spørsmål som fanger opp de tre dimensjonene nevnt overfor. For denne indikatoren i år vises det til Menonrapporten. Menon har i forbindelse med evalueringen gjennomført spørreundersøkelse og intervjuer blant medinvestorer. Totalt ble 82 medinvestorer invitert til spørreundersøkelsen, hvorav 31 responderte (responsrate 38 %). Hovedkonklusjonen for de tre spørsmålene gjengis nedenfor.

1) Var Sivas investeringer utløsende for andre investorer, uten å fortrenge privat kapital?

Informasjon fra spørreundersøkelsen viser at nesten 80 % av medeierne mener at Sivas risikoavlastning gjennom tilførsel av kapital var viktig for å få realisert prosjektet. Gjennom intervjuer kommer det fram at medinvestorer i stor grad mener at prosjektet ikke ville blitt gjennomført dersom Siva ikke hadde vært med på prosjektet. Rapporten konkluderer med at Siva i stor grad avlaster private eiendomsinvestorers risiko ved å gå inn på eiersiden i eiendomsprosjekter og derigjennom bærer en del av investeringskostnadene for private aktører som ikke ønsker å eksponere seg i for stor grad i et risikabelt prosjekt (Menonrapporten, side 82). Menon har videre gjennom samtaler og intervjuer med leietakere og medinvestorer ingen indikasjoner på at Siva har utkonkurrert private investorer.

2) Er Sivas kompetanse viktig for andre aktørers investeringsbeslutning?

I spørreundersøkelsen var nærmere 70 % av medeierne enige i at Siva var i besittelse av en type eiendomskompetanse som ellers ville manglet i prosjektet. Et eksempel er Kystens Hus i Tromsø – i dette prosjektet bidro Siva med viktig kompetanse med hensyn til å designe et hensiktsmessig bygg som var i overensstemmelse med det planlagte innholdet i bygget.

3) Går Siva inn i prosjekter på samme vilkår som de øvrige investorene?

Denne indikatoren er ikke relevant. MRS-rapporten definerer heller ikke hvilke «vilkår» det er snakk om. Medinvestorer har ingen kunnskap om hvilke vilkår Siva går inn på, og vil derfor ikke være i stand til å svare på dette gjennom et «medinvestorbarometer». I Sivas øyne er svaret alltid ja. I Menonrapporten går det fram at Siva går inn «i denne typen prosjekter (les: bygg med innovasjons- og FoU-miljøer) på like vilkår med private aktører, noe som enten må innebære at den forventede bedriftsøkonomiske avkastningen må være tilfredsstillende eller at private aktører aksepterer en lavere forventet avkastning enn de ellers krever. Alternativt må Siva tilføre prosjektene noen andre ressurser i tillegg til kapitalen, og det er disse ressursene som gjør det attraktivt for private aktører å investere i forsknings- og kunnskapssentrene» (Menonrapporten, side 6). Siva opererer heller ikke med lavere leiepriser enn andre private aktører ville ha gjort; disse er på markedsmessige vilkår.

3.1.3 Gjennomføring av oppdrag fra departementet

Gjennomføring av oppdraget fra departementet er omtalt i innledning til kapittel 3.1.

3.1.4 Redegjørelse for ressursbruk

Sivas eiendomsvirksomhet er organisert under Siva Eiendom Holding AS. Ressursbruken er angitt i regnskap og årsberetning for 2014.

3.1.5 Analyse og vurderinger

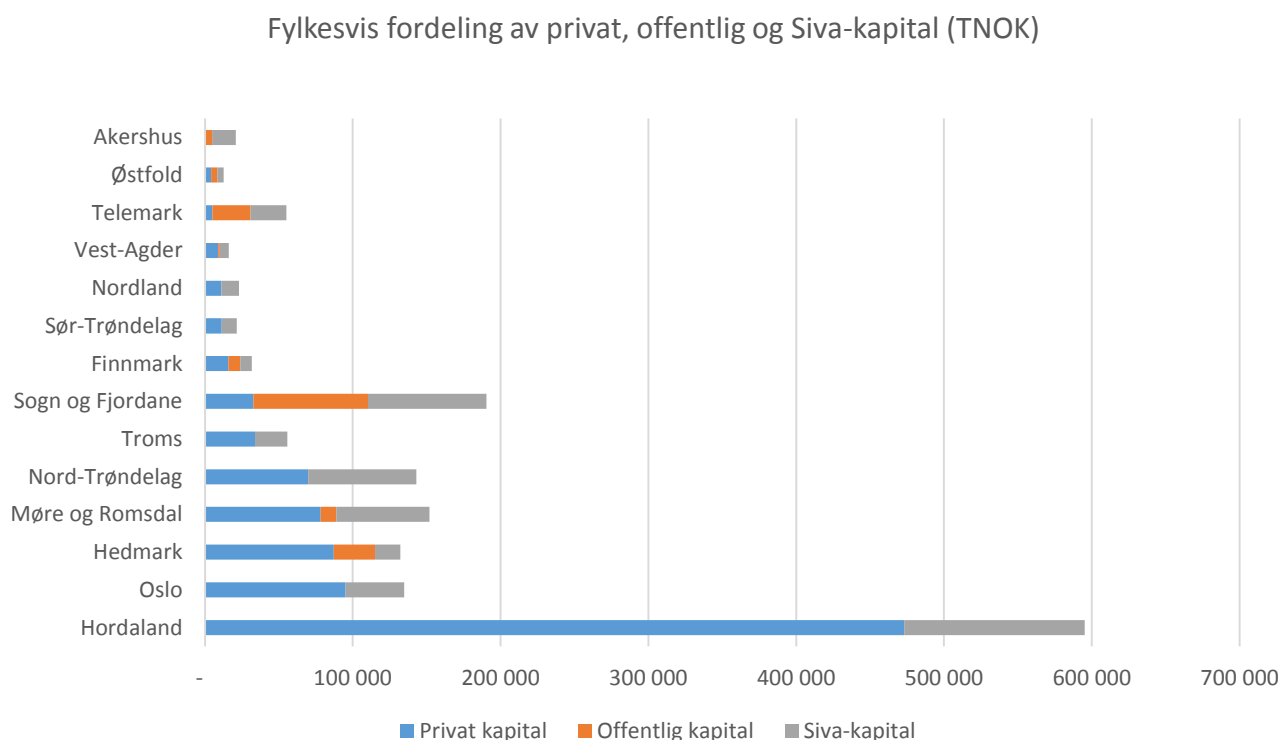
3.1.5.1 Porteføljeanalyse

Formålet med porteføljeanalysen er å gi et mer utfyllende bilde av status for utviklingen i Sivas eiendomsportefølje. Analysen inneholder følgende punkter; mobilisering av privat kapital, risiko, andel industrielle prosjekter, geografi og prosjektstørrelse.

Mobilisering av privat kapital (andel privatkapital)

Andel annen kapital i eiendomsporteføljen er 69 % pr. 31.12.2014, hvorav 59 % er privat og 10 % er offentlig. I denne fordelingen inngår alle majoritetside og minoritetside selskaper (ekskl. Koks Eiendom AS). 51 % av den private kapitalen har geografisk tilhørighet i Hordaland, og er knyttet til medinvestorer i Marineholmen Forskningspark AS. For hver krone Siva har investert er det utløst gjennomsnittlig 2,2 kroner fra andre. Av dette er 1,9 kroner privat kapital. Figuren nedenfor viser geografisk fordeling av privat kapital sammenlignet med offentlig kapital og Siva-kapital, basert på sum egenkapital pr. 31.12.2014:

Figur 3.4: Fylkesvis fordeling av privat, offentlig og Siva-kapital (TNOK)



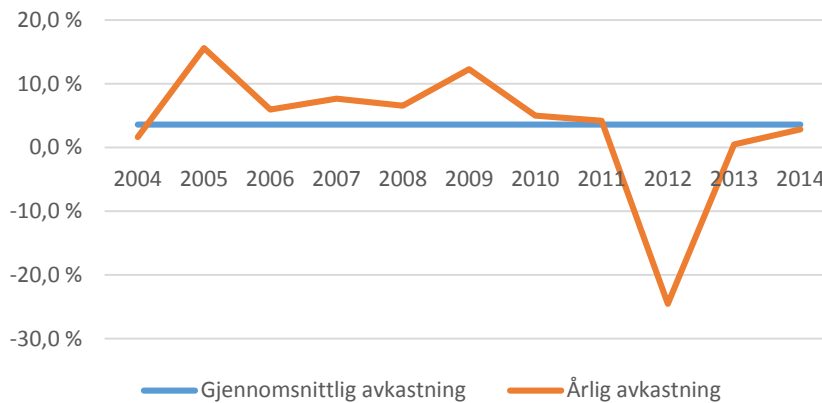
Risiko

Sivas mandat (delmål 1) medfører at Siva skal gå inn i samfunnsøkonomisk lønnsomme prosjekt der andre normalt ikke ville investert, og således påta en større risiko enn andre eiendomsaktører. Variansen i porteføljens avkastning over de siste 10 år er 111 (standardavvik på 11).

Figur 3.5 viser variasjoner i porteføljens avkastning over tid, sammenlignet med gjennomsnittet (3,6 %) for det utvalgte antall år. Utviklingen viser at porteføljens risiko har vært økende de siste 2 år. Dette har i hovedsak sammenheng med avvikling av store leietakere innenfor solcelleindustrien. Sammenlignet med utviklingen av

utleiegrad (figur 3.3), ser man at risiko og utleie henger nøye sammen. Nyinvesteringer i 2014 vil potensielt kunne representere en mindre risikobelastning for porteføljen, idet det i hovedsak dreier seg om investeringer i mer urbane strøk og med solide leietakere. Bransjemessig er porteføljen nå mer diversifisert, med flere og mindre leietakere fordelt på flere bransjer.

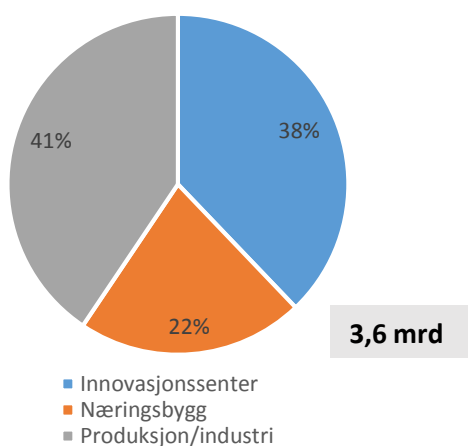
Figur 3.5: Variasjoner i avkastning over tid



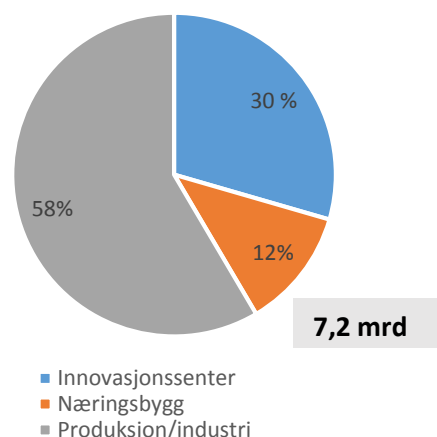
Andel industrielle prosjekter

Av en total eiendomsmasse på ca. 600.000 m², utgjør andelen industri-/produksjonsbygg 39 % og kontorbygg 61%. I 2004 var fordelingen til sammenligning 55 % industri-/produksjonsbygg og 35 % kontorbygg. Dette viser at det har vært en vridning mot en større andel kontorbygg de siste årene. Nyinvesteringer i 2014 har blant annet medført økning av kontorarealer (NMK Holding AS i Ålesund) og salg har medført reduksjon av industribygg for enkeltbedrifter (Siva Lerum Eigedom AS i Sogndal). Porteføljen har pr. 31.12.2014 følgende fordeling på innovasjonssenter (kontorbygg), næringsbygg og produksjon-/industribygg: Innovasjonssenter 38 %, næringsbygg 22 % og produksjon/industri 41 %. Til sammenligning er etterspørselen etter Sivas deltakelse i nye investeringer fordelt med hhv. 30 %, 12 % og 58 % (Sivas andel av total kapital).

Figur 3.6: Investeringer fordelt på type eiendom



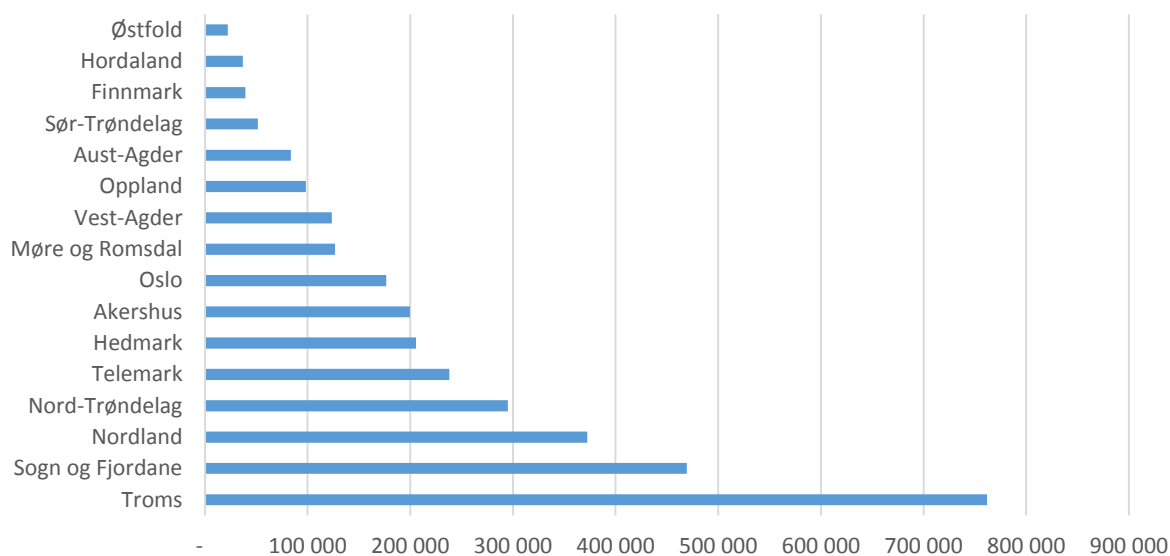
Figur 3.7: Total etterspørsel pr. 31.12.2014



Geografi

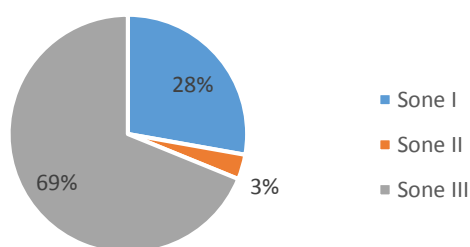
Siva eier eiendom i 16 fylker, og figuren nedenfor viser at vi har størst engasjement i Troms, Sogn og Fjordane og Nordland basert på historisk kostpris av eiendommene. De største engasjementene i de tre nevnte fylker er hhv. Siva Tromsø Eiendom AS (Forskningsparken i Tromsø), Sivafjorden Eiendom AS og Siva Narvik Eiendom AS. Sivas eiendomsportefølje har pr. 31.12.2014 en historisk kostpris på ca. 3,6 milliarder (andel Siva).

Figur 3.8: Geografisk fordeling av eiendomsinvesteringer (TNOK)



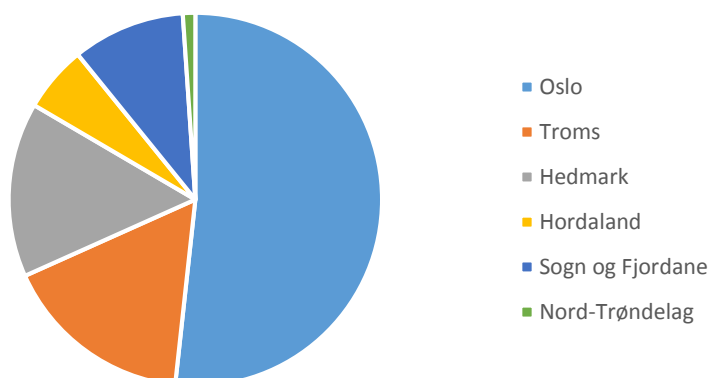
Fordelt på distriktpolitiske virkeområder har Siva størst engasjement i sone III og II, med til sammen 72 %. Dette er basert på historisk kostpris av eiendommene, og inkluderer både majoritets- og minoritetsseide selskaper (ekskl. Koksa Eiendom AS). Resterende andel ligger i sone I, og gjelder hovedsakelig investeringer i Kunnskapsbyen Eiendom AS på Kjeller, Marineholmen Forskningspark AS i Bergen og Oslo Cancer Cluster Innovasjonspark AS (OCCI) i Oslo. Siden det i løpet av 2014 er gjort endringer i inndelingen av de distriktpolitiske virkeområdene, er det ikke foretatt sammenligning med året før. Av salg foretatt i 2014 nevnes Siva Lerum Eigedom AS og Siva Frøya Eiendom AS, som var heleide datterselskaper av SEH. Dette har redusert våre engasjement i henholdsvis Sogn og Fjordane og Sør-Trøndelag. I tillegg ble Sivas aksjepost (40 %) i Forskningsparken i Vestfold AS solgt, som medførte at vi ikke lengre har noe eiendomsengasjement i Vestfold. Av nyinvesteringer kan nevnes 40 % aksjepost i henholdsvis NMK Holding AS i Ålesund, og Blått Kompetansesenter Eiendom AS på Frøya. Dette har medført økt engasjement i Møre og Romsdal og Sør-Trøndelag.

Figur 3.9: Sivas eiendomsportefølje fordelt på distriktpolitiske virkeområder



Det er investert totalt ca. 962 millioner i eiendom (bygg og tomter) i Sivas eiendomsportefølje i 2014 (gjelder både datterselskaper og tilknyttede selskaper under SEH). Av investeringene har det vært størst aktivitet i Oslo og Troms. Investeringen i Oslo gjelder byggingen av OCCI, hvor det er investert totalt 495 millioner i eiendomsmasse i løpet av 2014. I Troms er det foretatt bygningsmessige investeringer gjennom Stortorget 1 AS, som har under bygging Kystens Hus sentralt i Tromsø. I tillegg er det investert ca. 11,5 millioner i våre eiendommer i Siva Tromsø Eiendom AS og i Kaldfjord. Hedmark: Storhamargata Eiendom AS (84,7 millioner). Hordaland: Marineholmen Forskningspark AS (54,8 millioner).

Figur 3.10: Eiendomsinvesteringer 2014 (bygg og tomter – millioner kroner) - Fylkesvis



Prosjektstørrelse

Oversikt over fordelingen på større og mindre eiendomsprosjekter.

I Meld. St. nr. 22 (2011 – 2012) fremheves den muligheten selskapet har til å gå inn i større industriprosjekter.

Tabellene 3.1 og 3.2 nedenfor viser oversikt over Sivas andel av historisk kostpris for aksjene i hhv datterselskaper og tilknyttede selskaper.

Tabell 3.1: Historisk kostpris for aksjene i datterselskapene

Datterselskaper	Eierandel SEH	Kostpris SEH
Siva Narvik Eiendom AS	100,00 %	115 107
Sivafjorden Eiendom AS	100,00 %	92 106
Siva Tromsø Eiendom AS	100,00 %	73 622
Siva Industrianlegg AS	100,00 %	73 170
Siva Kongsvinger Eiendom AS	100,00 %	40 006
Siva Eiendom Utland AS	100,00 %	35 100
Siva Lista Eiendom AS	100,00 %	29 091
Siva Moelv Næringspark AS	100,00 %	18 061
Fakkeltgården AS	100,00 %	17 126
Siva Melhus Eiendom AS	100,00 %	13 864
Kunnskapsbyen Eiendom AS	76,88 %	11 865
Sagabygget AS	75,82 %	5 797
Siva Selbu Eiendom AS	66,67 %	4 106
Marinehuset AS	60,61 %	1 321
Siva Verdal Eiendom AS	54,00 %	15 666
Sum datterselskaper		546 008

Tabell 3.2: Historisk kostpris for aksjene i tilknyttede selskap

Tilknyttede selskaper	Eierandel SEH	Kostpris SEH	Merknad - Endringer i 2014
SIVA Namsos Eiendom AS	50,00 %	34 444	
SIVA Sunnmøre AS	49,00 %	3 917	
Aurland Ressursutvikling AS	47,39 %	35 516	
Herøya Næringspark AS	44,00 %	36 050	
Lofoten Golfbane AS	42,57 %	16 600	Emisjon
NMK Holding AS	40,00 %	57 968	Ny investering
Blått Kompetansesenter Eiendom AS	40,00 %	5 600	Ny investering
Arendal Kunnskapspark Eiendom AS	37,17 %	7 489	
NØK Energi Eiendom AS	34,15 %	17 500	
Coastbase Nordland AS	34,00 %	4 803	
Kunnskapsparken Eiendom AS	34,00 %	1 662	
Storhamargata Eiendom AS	33,40 %	4 387	
SIVA Magnor Eiendom AS	33,33 %	856	
Koksa Eiendom AS (ITFP)	32,60 %	362 007	
Magnorgården AS	30,26 %	700	
Stortorget 1 AS	30,00 %	22 527	Konvertering av ansvarlig lån til aksjekapital
Sunnal Næringseiendom AS	26,78 %	7 037	
Kunnskapsparken Alta AS	25,00 %	8 004	
YSBP AS	25,00 %	7,5	Ny investering
OCCI (Oslo Cancer Cluster Innovasjonspark AS)	22,22 %	40 000	
Halden Utvikling AS	21,00 %	4 001	
Marineholmen Forskningspark AS	20,52 %	99 501	
Nyhavna Utvikling AS	20,00 %	500	
Norsun AS	11,60 %	11 699	
Visnes Industripark AS	10,00 %	1 000	
Innvik Næringspark AS	10,00 %	1 000	
Sum tilknyttede selskaper		784 776	

3.1.5.2 Menons evaluering av Sivas eiendomsvirksomhet

Som det er referert til i punkt 3.1 har Menon Business Economics gjennom 2014 gjennomført en ekstern evaluering av Sivas eiendomsvirksomhet («Menonrapporten») på oppdrag fra NFD. Rapporten evaluerer eiendomsvirksomheten gjennom perioden 2004 – 2013. Formålet med evalueringen er å gi oppdragsgiver et bedre grunnlag for å vurdere bruken av offentlige midler i Sivas eiendomsvirksomhet.

Rapporten konkluderer med at Sivas eiendomsvirksomhet er samfunnsøkonomisk lønnsom, og at den gjennom tilførsel av kapital, kompetanse, nettverk og legitimitet bidrar til å løse sin samfunnsoppgave, ivareta en god kapitalforvaltning, og til å utløse lønnsom næringsutvikling på en god måte i tråd med Sivas formål og målsettinger.

3.1.5.3 Vurdering av indikatorene for eiendomsvirksomheten

- **Omsetningsvekst hos leietakerne:** En svakhet ved denne indikatoren er at enkelte av leietakerne er store selskaper som har virksomhet på flere steder. Det er tidkrevende å skaffe relevante omsetningstall spesifisert for det aktuelle Siva-bygget (leietakere hvor vi ikke har lyktes med å skaffe til veie de riktige tallene er utelatt fra denne rapporteringen). I tillegg er det i noen av byggene framleie, slik at det ikke nødvendigvis er den leietakeren som står i våre leiekontrakter som faktisk driver produksjon i våre lokaler. I denne rapporten har vi målt omsetning for den bedriften som faktisk driver produksjon i bygget. Dette setter relevansen til indikatoren noe i tvil, selv om vi etter beste evne har forsøkt å gjøre det så relevant som mulig.

- Risiko: Risiko beregnes som *variansen* i porteføljens avkastning over tid, i tråd med det nye MRS-systemet. En bedre indikator vil være *standardavvik*, som er mer konkret i forhold til avkastningens variasjoner i forhold til gjennomsnittlig avkastning.

3.1.6 Samlet vurdering av måloppnåelse for eiendomsvirksomheten ifht. samfunnsoppdraget

Eiendomsvirksomheten skal senke barrierer for etablering av ny virksomhet. Sivas investeringer skal være utløsende og mobilisere privat kapital, uten å fortrenge denne. Virksomheten skal skje på kommersielle vilkår og etter markedsmessige prinsipper.

Gjennom året har Siva hatt sterkt fokus på profesjonalisering av beslutningsunderlag til styret. Forbedrede investeringsanalyser gir grunnlag for dokumenterte beslutninger ved nye eiendomsinvesteringer. I tillegg er det videreutviklet verktøy for verdsettelse av eiendommer som benyttes i forbindelse med årsregnskap (vurdering av nedskrivningsbehov), som dokumentasjon til kredittkomite i bank ved innhenting av finansiering og generelt for markedsverdidetaktning ved vurdering av salgs- og kjøpsstrategi. I tillegg har Siva gjennom året hatt fokus på effektivisering av forvaltning og drift, gjennom en økt grad av formalisering av arbeidsmetodikk og arbeidsverktøy. Samlet gir disse verktøyene Siva et bedre grunnlag for vurderinger av investeringer og avhending av eiendommer, samt en forbedret budsjettkontroll for økt resultatforbedring i de enkelte eiendomsselskap som forvaltes av Siva – som videre vil medføre en positiv innvirkning på eiendomsvirksomhetens måloppnåelse framover.

Når det gjelder avkastningskravet, har ikke dette vært oppfylt siden 2011. Som nevnt skyldes dette hovedsakelig investeringer i solcelleindustrien. Omsetningsveksten i bedriftene som leier lokaler hos Siva viser at leietakerne skaper verdier for samfunnet. Ifølge medinvestorene er Sivas engasjement utløsende, i tillegg til at Siva tilfører prosjektene verdifull kompetanse. Porteføljene har god spredning på type eiendom og geografi. Slik det framgår av analyser og vurderinger under hvert av punktene over vurderes derfor samlet sett måloppnåelsen som god i forhold til samfunnsoppdraget. Det vises for øvrig til Menons evaluering som konkluderer med at virksomheten er samfunnsøkonomisk lønnsom og velfungerende. De anbefalinger som gis i evalueringen vil bli benyttet i den videre utviklingen av virksomheten.

3.2 Innovasjonsvirksomheten

Sivas innovasjonsvirksomhet omfatter aktivt eierskap i innovasjonsselskaper, finansiering og utvikling av inkubasjons- og næringshagevirksomhet, regional samlokalisering og klyngeutvikling. Innovasjonsvirksomheten skal legge til rette for etablering, utvikling og omstilling av bedrifter for å bidra til økt verdiskaping. Virksomheten inkluderer også utvikling av samarbeidsarenaer og nettverk, nasjonalt og internasjonalt, mellom privat næringsliv, FoU-miljøer og offentlig virksomhet. Vi skal gjennom vårt arbeid bidra til økt kompetanse om inkubasjon og samlokalisering som virkemiddel for etablering og utvikling av bedrifter, og til å utvikle ny beste praksis og effektive verktøy.

Dette delkapitlet er bygget opp på følgende måte: 3.2.1 ser på hva som er målsettingene til Sivas innovasjonsvirksomhet. Datagrunnlaget som analysene i dette delkapitlet bygger på presenteres i 3.2.2. Det gis en beskrivelse av styringsindikatorne (*vekst i omsetning, vekst i verdiskaping, og kundetilfredshet*) i 3.2.3. Videre redegjøres det for oppdrag fra departementet i 3.2.4 og for ressursbruken i 3.2.5. I 3.2.6 presenteres analyse og vurderinger, mens den samlede vurderingen av måloppnåelse for innovasjonsvirksomheten gis i 3.2.7.

3.2.1 Målsetting

Målsettingen for Sivas innovasjonsvirksomhet er angitt gjennom delmål 2: «Sivas innovasjonsaktiviteter skal tilrettelegge for etablering og utvikling av bedrifter i nærings- og kunnskapsmiljøer, og koble disse sammen i regionale, nasjonale og internasjonale nettverk.»

3.2.2 Datagrunnlag

I dette delkapitlet gis det en oversikt over hvor mange bedrifter som var aktive i næringshage- og inkubatorprogrammene i 2013 og 2014, og det redegjøres for hvordan vi har kommet fram til datagrunnlaget

som analysene av innrapporterte målbedrifter i programmene i 2013 og 2014 bygger på.⁵ En oversikt over de 37 inkubatorene og 46 næringshagene som var aktive i henholdsvis inkubasjons- og næringshageprogrammene per 31.12.2014 finnes i vedlegg 2.

Antall bedrifter i inkubasjonsprogrammet og antall målbedrifter som inngår i datagrunnlaget for analyser

Tabellen nedenfor viser antall bedrifter som var i inkubasjonsprogrammet i 2013 og 2014 fordelt på ulike faser. Den viser også hvor mange av bedriftene som hadde avtalestart⁶ i 2013 og 2014.

Tabell 3.3: Antall bedrifter i inkubasjonsprogrammet i 2013 og 2014 fordelt på faser

Faser ⁷	2013		2014	
	Avtalestart 2013	Totalt	Avtalestart 2014	Totalt
Preinkubasjon	138	196	134	279
Inkubatorbedrift	214	448	190	531
Forretningsmessig innovasjon	85	114	74	155
Postinkubasjon	8	73	21	94
Totalt	445	831	429	1 059

Tabellen viser at det totalt i 2013 var 831 bedrifter i inkubasjonsprogrammet, hvorav 53,5 % hadde avtalestart i løpet av 2013. I 2014 var det 1 059 bedrifter i inkubasjonsprogrammet, og 429 av disse hadde avtalestart i 2014. Når vi i denne årsrapporten skal si noe om effekten av inkubasjonsprogrammet i form av vekst i omsetning, vekst i verdiskaping og andre indikatorer for målbedriftene, er det *målbedriftene som er i preinkubasjon og inkubatorbedriftene* som er utgangspunktet vårt (disse blir heretter kalt *målbedrifter* som en fellesbenevnelse). Forretningsmessige innovasjoner er organisert som prosjekter i regi av eksisterende bedrifter og resultatene av innovasjonen blir benyttet internt i den eksisterende bedriften. Siden det kun er prosjektet som er i inkubasjon ville det gitt en kunstig høy effekt av Sivas inkubasjonsprogram dersom vi inkluderte disse eksisterende bedriftenes omsetning, verdiskaping o.l. i analysene. Bedriftene i postinkubasjon er ferdig med inkubasjonsfasen, men er fortsatt tilknyttet inkubatoren gjennom kjøp av tjenester til markedspris.

For å øke datakvaliteten på målbedriftene som inngår i analysene, har vi fjernet følgende målbedrifter fra datagrunnlaget: De som ikke er aksjeselskap, de som mangler organisasjonsnummer (hovedsakelig relevant for målbedriftene i preinkubasjon), de som ikke defineres som SMB⁸, samt duplikater (dvs. at en målbedrift som har målbedriftsavtale med to eller flere inkubatorer bare telles en gang). Tabellen nedenfor viser hvilket datagrunnlag vi står igjen med etter at disse målbedriftene er fjernet.

⁵ Det er avvik på tallene for målbedriftene i 2013 mellom denne årsrapporten og fjorårets årsrapport. Det er tallene i årets rapport som er riktige utfra den rapporteringen vi har fått inn fra inkubator- og næringshagelederne. Vi ser imidlertid at det er behov for ytterligere kvalitetssikring av de innrapporterte dataene, og vil iverksette en større jobb på dette på forsommeren (se mer om dette i avsnitt 3.2.6.6).

⁶ Begrepene «avtalestart» og «nye inntak» brukes om de bedriftene som er registrert med avtalestart i det året rapporteringen gjelder for.

⁷ **Preinkubasjon:** Fasen der en idé videreføres, evalueres og vurderes for opptak til inkubasjonsfasen. **Inkubatorbedrift:** Etablert bedrift hvor det foreligger inkubatoravtale. Bedriften skal være etablert ved opptak, eller så snart som mulig etter opptak. Dette skal være en SMB. **Forretningsmessige innovasjoner:** Prosjekter i inkubasjon som resulterer i en ny avdeling eller et nytt produktområde i en **eksisterende** bedrift. **Postinkubasjon:** Fasen hvor bedrifter uteksaminert fra inkubasjonsfasen får støtte til videre akselerert vekst gjennom bl.a. fokus på vekststrategier, salg og organisasjonsutvikling og aktivt eierskap.

⁸ **SMB-bedrift:** «Mellomstore bedrifter» er bedrifter som har færre enn 250 ansatte, og årlig omsetning som ikke overstiger 50 millioner euro og/eller totalt balanseregnskap som ikke overstiger 43 millioner euro. I tillegg må bedriften være «uavhengig».

Tabell 3.4: Antall målbedrifter som inngår i datagrunnlaget for analyser av målbedriftene i inkubasjonsprogrammet

Målbedrifter	Totalt antall ¹	Herav nye	Populasjon (ref tab. 3.3)
Målbedrifter som det er rapportert på kun i 2013	64		
Målbedrifter som det er rapportert på kun i 2014	182		
Målbedrifter som det er rapportert på i 2013 og 2014	299		
Totalt antall unike målbedrifter	545		

Totalt antall målbedrifter i 2013 363 208 644 (herav 352 nye)

Totalt antall målbedrifter i 2014 481 182 810 (herav 324 nye)

¹ 14 av målbedriftene hadde rapportert avtalestart i både 2013 og 2014. Vi regner disse som avtalestart og -slutt i 2013, og som avtalestart i 2014. De inngår derfor i kategoriene «kun rapportert på i 2013» og «kun rapportert på i 2014» for å unngå at de telles dobbelt.

Analysene for 2013 bygger på 53,1 % av totalt innrapporterte målbedrifter og 59,1 % av målbedriftene med innrapportert avtalestart i 2013. Analysene for 2014 bygger på 59,4 % av totalt innrapporterte målbedrifter og 56,2 % av målbedriftene med innrapportert avtalestart i 2014.

Antall bedrifter i næringshageprogrammet og antall målbedrifter som inngår i datagrunnlaget for analyser

Tabellen nedenfor viser antall bedrifter som var i næringshageprogrammet i 2013 og 2014 fordelt på ulike tilknytningsformer. Tabellen viser også hvor mange av bedriftene som hadde avtalestart i 2013 og 2014.

Tabell 3.5: Antall bedrifter i næringshageprogrammet i 2013 og 2014 fordelt på tilknytningsformer

Tilknytningsformer ⁹	2013		2014	
	Avtalestart 2013	Totalt	Avtalestart 2014 ¹	Totalt
Målbedrift	585	1 281	419 (248)	1 406
Medlemsbedrift	65	206	32 (0)	236
Prosjekt	220	245	171 (4)	345
Totalt	870	1 732	622	1 987

¹ Tallene i parentes viser hvor mange av bedriftene med avtalestart i 2014 som har hatt avtaler med næringshagene tidligere.

Tabellen viser at i underkant av 2 000 bedrifter var tilknyttet næringsprogrammet i 2014. Dette var en økning på 14 % fra 2013. Selv om mange av disse bedriftene ikke er definert som målbedrifter, er de viktige for det totale næringshagemiljøet og tilbudet som målbedriftene får i næringshagen. *Analysene i denne rapporten bygger på data om målbedriftene.* For å øke datakvaliteten har vi fjernet følgende målbedrifter fra datagrunnlaget: Bedrifter som ikke er aksjeselskap, bedrifter som ikke defineres som SMB, bedrifter som mangler organisasjonsnummer, samt duplikater (dvs. at en målbedrift som er i to eller flere næringshager bare telles en gang). Tabellen nedenfor viser hvilket datagrunnlag vi står igjen med etter disse målbedriftene er fjernet.

⁹ **Målbedrift:** En bedrift med mål om utvikling og vekst, og som blir tilknyttet næringshagen gjennom en målbedriftsavtale. Dette skal være en SMB. **Prosjekt:** Dette gjelder kun ved felles prosjekter mellom flere målbedrifter. Egenandel skal faktureres den enkelte målbedrift. En **medlemsbedrift** har tilknytning til næringshagen og utgjør en viktig del av næringshagenettverket, men har ikke inngått målbedriftsavtale og kan ikke motta støtte fra Siva gjennom næringshageprogrammet.

Tabell 3.6: Antall målbedrifter som inngår i datagrunnlaget for analyser av målbedriftene i næringshageprogrammet

Målbedrifter	Totalt antall ¹	Herav nye	Populasjon (ref. tabell 3.5)
Målbedrifter som det er rapportert på kun i 2013	138		
Målbedrifter som det er rapportert på kun i 2014	313		
Målbedrifter som det er rapportert på i 2013 og 2014	652		
Totalt	1 103		
Totalt antall målbedrifter i 2013	790	319	1 281 (herav 585 nye)
Totalt antall målbedrifter i 2014	965	313	1 406 (herav 419 nye)

¹ 43 av målbedriftene hadde rapportert avtalestart i både 2013 og 2014. Vi regner disse som avtalestart og -slutt i 2013, og som avtalestart i 2014. De inngår derfor i kategoriene «kun rapportert på i 2013» og «kun rapportert på i 2014» for å unngå at de telles dobbelt.

Dette innebærer at for 2013 bygger analysene på 61,7 % av totalt innrapporterte målbedrifter og 54,5 % av målbedriftene med innrapportert avtalestart i 2013. Analysene for 2014 bygger på 68,6 % av totalt innrapporterte målbedrifter og 74,7 % av målbedriftene med innrapportert avtalestart i 2014.

Variabler som inngår i datagrunnlaget for analyser

Analysene i dette delkapitlet bygger på data om målbedriftene som er i inkubasjons- og næringshageprogrammet til Siva (ref. tabell 3.4 og 3.6). Følgende data om inkubator- og næringshagebedriftene er hentet inn:

- Fra Sivas rapporteringssystem (AVI):
 - Basisinformasjon (navn, organisasjonsnummer, etableringsdato, fylke, kvinne/mann i ledende stillinger)
 - Programinformasjon (avtalestart og –slutt, fase for inkubatorbedriftene, type tilknytning for næringshagebedriftene)
- Fra Brønnøysundregistrene:

Basert på organisasjonsnummer er følgende data innhentet; organisasjonsform, antall ansatte, omsetning, driftsresultat og lønnskostnader. For bedriftene som ble rapportert i 2013 er regnskapsdata innhentet for 2012 og 2013, mens det for bedriftene med rapporteringsår 2014 er innhentet regnskapsdata for 2013.

3.2.3 Styringsindikatorer

Styringsindikatorene består av to effektindikator (*vekst omsetning* og *vekst i verdiskaping* i målbedriftene) og en resultatindikator (kundertilfredshet).

3.2.3.1 Vekst i omsetning og verdiskaping i målbedriftene i inkubasjonsprogrammet

Formålet med disse indikatorene er å avdekke hvorvidt målbedriftene i inkubatorene og næringshagene opplever vekst målt ved økonomisk aktivitet. Dette gir en indikasjon på om inkubatorene og næringshagene har en merverdi i form av å tilrettelegge for bedriftenes utvikling. Omsetning og verdiskaping (driftsresultat + lønnskostnader) måles i kroner, mens endringen måles i intervaller av prosentvis årlig vekst eller reduksjon.¹⁰

Omsetning og omsetningsendring for målbedrifter i inkubasjonsprogrammet

Tabellen nedenfor viser omsetning i 2012 og 2013 for målbedriftene som var i inkubasjonsprogrammet i 2013 og 2014.

¹⁰ Vi har ikke fått regnskapsdata for alle målbedriftene i datagrunnlaget. Dette skyldes i all hovedsak at bedriftene er så nyetablerte at de ikke har levert årsregnskap ennå. Antall målbedrifter med avtalestart i 2013 kan bli høyere i 2014 enn 2013. Dette skyldes at noen av målbedriftene som ble tatt opp i program 2013 ikke hadde levert regnskap for 2012, men har gjort dette for 2013. Det at antall målbedrifter kan gå ned fra 2013 til 2014 skyldes at noen målbedrifter har gått ut av programmene ved årsskiftet 2013/2014. Dette vil gjelde for målbedriftene i begge program.

Tabell 3.7: Total omsetning for målbedriftene i inkubasjonsprogrammet i 2013 og 2014

Målbedriftsgrupper	I program 2013		I program 2014	
	Antall	Omsetning 2012	Antall	Omsetning 2013
Målbedrifter med avtalestart før 2013	103	125,08 millioner	82	159,32 millioner
Målbedrifter med avtalestart i 2013	142	321,69 millioner	161	393,67 millioner
Målbedrifter med avtalestart i 2014	-	-	84	457,05 millioner
Totalt	245	446,77 millioner	327	1 010,04 millioner

De 245 målbedriftene som var i inkubasjonsprogrammet i 2013 hadde en samlet omsetning på 446,77 millioner, noe som gir en gjennomsnittsomsetning på 1,82 millioner. Medianen var kr 380 000. 327 målbedrifter i program i 2014 hadde 1,01 milliard i samlet omsetning, i gjennomsnitt 3,09 millioner per målbedrift. Medianen var kr 548 000. Dette tilsier at det er noen få målbedrifter som har svært høy omsetning selv om de faller innenfor definisjonen av SMB på grunn av antall ansatte. Tabellene 1 og 2 i vedlegg 3 viser derfor gruppert omsetning i 2012 og 2013 for målbedriftene i 2013 og 2014.

Gruppert omsetning for målbedriftene i inkubasjonsprogrammet

Litt over halvparten av målbedriftene i inkubasjonsprogrammet i 2013 hadde omsetning på inntil en halv million i 2012. 52 (21,2 %) av målbedriftene hadde ingen omsetning i 2012. De 3,7 % av målbedriftene som hadde omsetning på 10 millioner eller mer i 2012 representerte en samlet omsetning på 406,45 millioner, noe som utgjør 91,0 % av total omsetning for alle målbedriftene i 2013. To tredjedeler av målbedriftene i 2013 hadde en omsetning på inntil 1 million i 2012.

48 (14,7 %) av målbedriftene i inkubasjonsprogrammet i 2014 hadde ingen omsetning i 2013. De 6,1 % av målbedriftene som hadde 10 millioner eller mer i omsetning i 2013 hadde totalt 658,23 millioner i omsetning, noe som utgjør 65,2 % av den totale omsetningen i 2013. Ni av ti målbedrifter i 2014 hadde en omsetning på inntil 5 millioner i 2013. Dette tilsier at en høyere andel av målbedriftene som var i inkubasjonsprogrammet i 2014 var klassifisert i høyere omsetningsgrupper sammenlignet med målbedriftene som var i program i 2013. Dette gjelder særlig for målbedriftene med avtalestart før 2013 og som var i program både 2013 og 2014.

Endring i omsetningen for målbedriftene i inkubasjonsprogrammet i 2013

Tabell 3.8 viser endring i omsetning fra 2012 til 2013 for målbedriftene som var i inkubasjonsprogrammet i 2013. Endring i omsetning er definert i ulike intervaller og tabellen viser andel målbedrifter i de ulike intervallene.

Tabell 3.8: Endring i omsetning fra 2012 til 2013 for målbedriftene i inkubasjonsprogrammet som ble innrapportert i 2013*.

Endring i omsetning 2012-2013	Avtalestart før 2013 (n = 68)	Avtalestart i 2013 (n = 112)	Totalt (n = 180)
Nedgang på 100 % eller mer	4,4 %	1,8 %	2,8 %
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	7,4 %	9,8 %	8,9 %
Nedgang på mellom 20 og 49,9 %	8,8 %	14,3 %	12,2 %
Nedgang på mellom 10 og 19,9 %	2,9 %	6,3 %	5,0 %
Nedgang på inntil 10 %	5,9 %	3,6 %	4,4 %
Ingen endring	-	1,8 %	1,1 %
Økning på inntil 10 %	-	3,6 %	2,2 %
Økning på mellom 10 og 19,9 %	4,4 %	8,0 %	6,7 %
Økning på mellom 20 og 49,9 %	16,2 %	11,6 %	13,3 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	14,7 %	12,5 %	13,3 %
Økning på 100 % eller mer	35,3 %	26,8 %	30,0 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %

* Tabellen inkluderer kun målbedrifter med omsetning over kr 0 i 2012. Av de 52 målbedriftene som ikke hadde omsetning i 2012, har 25 av dem (48,1 %) omsetning i 2013. Tabellen tar ikke hensyn til om målbedriftene var i inkubasjonsprogrammet også i 2014.

65,5 % av målbedriftene som var i inkubasjonsprogrammet i 2013, og som hadde omsetning i 2012, hadde en økning i omsetningen fra 2012 til 2013. Det var en signifikant større andel målbedrifter som hadde en dobling av inntektene enn de som hadde en reduksjon på 100 % eller mer. 43,3 % hadde en økning på 50 % eller mer.

Verdiskaping og endring i verdiskaping for målbedrifter i inkubasjonsprogrammet

Tabellen nedenfor viser total verdiskaping i 2012 og 2013 for målbedriftene i inkubasjonsprogrammet i 2013 og 2014.

Tabell 3.9: Total verdiskaping 2012 og 2013 for målbedriftene i inkubasjonsprogrammet i 2013 og 2014

Målbedriftsgrupper	I program 2013		I program 2014	
	Antall	Verdiskaping 2012	Antall	Verdiskaping 2013
Målbedrifter med avtalestart før 2013	101	32,26 millioner	95	40,56 millioner
Målbedrifter med avtalestart i 2013	140	89,13 millioner	173	127,60 millioner
Målbedrifter med avtalestart i 2014			84	128,05 millioner
Totalt	241	121,39 millioner	352	296,21 millioner

De 241 målbedriftene som var i inkubasjonsprogrammet i 2013 hadde en samlet verdiskaping på 121,39 millioner i 2012. Dette gir en gjennomsnittlig verdiskaping på kr 503 693, mens medianen var 22 168. Målbedriftene i program i 2014 hadde en samlet verdiskaping på 296,21 millioner, noe som tilsvarer gjennomsnittlig verdiskaping på kr 841 505. Medianen var 38 587. Akkurat som for omsetningstallene indikerer dette noen få målbedrifter med svært høy verdiskaping. For å gi et bedre bilde av denne variasjonen i verdiskapingen, presenteres gruppert verdiskaping i 2012 og 2013 for målbedriftene i 2013 og 2014 i tabellene 3 og 4 i vedlegg 3.

Gruppert verdiskaping for målbedriftene i inkubasjonsprogrammet

53,6 % av målbedriftene i inkubasjonsprogrammet i 2013 hadde en positiv verdiskaping. I overkant av to tredjedeler av målbedriftene har en verdiskaping i spennet fra minus en halv til en halv million. Blant målbedriftene med avtalestart i 2013 er det relativt flere med svært høy og lav verdiskaping sammenlignet med målbedriftene som hadde avtalestart før 2013. Det er dermed større spredning i verdiskapingen på målbedriftene med avtalestart i 2013.

I 2014 hadde 56,6 % av målbedriftene i inkubasjonsprogrammet positiv verdiskaping. Målbedriftene med avtalestart i 2014 hadde relativt flere målbedrifter med høy verdiskaping enn målbedriftene med avtalestart før eller i 2013. Også i 2014 hadde cirka to tredjedeler av målbedriftene en verdiskaping som lå i spennet fra minus en halv til en halv million, selv om denne andelen var noe lavere i 2014 sammenlignet med målbedriftene i program i 2013.

Endring i verdiskapingen for målbedriftene i inkubasjonsprogrammet i 2013

Tabell 3.10 viser endring i verdiskaping fra 2012 til 2013 for målbedriftene som var i inkubasjonsprogrammet i 2013. Endring i verdiskaping er definert i ulike intervaller og tabellen viser andel målbedrifter som faller innenfor de ulike intervallene.

*Tabell 3.10: Endring i verdiskaping fra 2012 til 2013 for målbedriftene i inkubasjonsprogrammet i 2013 **

Endring i verdiskaping 2012-2013	Avtalestart før 2013 (n = 99)	Avtalestart i 2013 (n = 134)	Totalt (n = 233)
Nedgang på 100 % eller mer	25,3 %	18,6 %	21,5 %
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	9,1 %	6,0 %	7,3 %
Nedgang på mellom 25 og 49,9 %	2,0 %	8,2 %	5,6 %
Nedgang på inntil 25 %	3,0 %	9,0 %	6,4 %
Økning på inntil 25 %	10,1 %	14,2 %	12,4 %
Økning på mellom 25 og 49,9 %	4,0 %	8,2 %	6,4 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	9,1 %	12,7 %	11,2 %
Økning på 100 % eller mer	37,4 %	23,1 %	29,2 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %

* Denne tabellen tar ikke hensyn til om målbedriftene var i inkubasjonsprogrammet også i 2014.

Tabellen viser at om lag en av fem målbedrifter som var i inkubasjonsprogrammet i 2013 hadde en nedgang på 100 % eller mer i verdiskapingen fra 2012 til 2013. På den andre enden av skalaen opplevde cirka tre av ti målbedrifter minst en fordobling av sin verdiskaping fra 2012 til 2013. Målbedriftene med avtalestart før 2013 hadde en høyere andel målbedrifter blant disse to ytterpunktene sammenlignet med målbedriftene som hadde avtalestart i 2013. 59,2 % av målbedriftene som var i inkubasjonsprogrammet i 2013 opplevde en økning i verdiskapingen fra 2012 til 2013.

3.2.3.2 *Vekst i omsetning og verdiskaping i målbedriftene i næringshageprogrammet*

Omsetning og endring i omsetning for målbedrifter i næringshageprogrammet

Tabellen nedenfor viser omsetning i 2012 og 2013 for målbedriftene som var i næringshageprogrammet i 2013 og 2014.

Tabell 3.11: Total omsetning i 2012 og 2013 for målbedriftene i næringshageprogrammet i 2013 og 2014

Målbedriftsgrupper	I program 2013		I program 2014	
	Antall	Omsetning 2012	Antall	Omsetning 2013
Målbedrifter med avtalestart før 2013	454	13,76 milliarder	369	12,16 milliarder
Målbedrifter med avtalestart i 2013	254	3,94 milliarder	256	3,56 milliarder
Målbedrifter med avtalestart i 2014	-	-	229	10,0 milliarder
Totalt	708	17,70 milliarder	854	25,72 milliarder

Målbedriftene som var i næringshageprogrammet i 2013 hadde en samlet omsetning i 2012 på 17,70 milliarder. Gjennomsnittlig omsetning i 2012 for målbedriftene i 2013 var 25 millioner, mens medianen var 4,8 millioner. I 2014 representerte målbedriftene i næringshageprogrammet en samlet omsetning i 2013 på 25,72 milliarder. Gjennomsnittlig omsetning i 2013 for målbedriftene i 2014 var 30,1 millioner, mens medianen var 4,69 millioner. Dette viser at spennet i omsetning varierer sterkt blant målbedriftene. Tabellene 5 og 6 i vedlegg 4 viser derfor gruppert omsetning i 2012 og 2013 for målbedriftene i 2013 og 2014.

Gruppet omsetning for målbedriftene i næringshageprogrammet

Halvparten av målbedriftene i næringshageprogrammet i 2013 hadde omsetning i 2012 på inntil 5 millioner. De 11,4 % av målbedriftene som hadde omsetning på 50 millioner eller mer i 2012 representerte en samlet omsetning på 12,38 milliarder, noe som utgjør 69,9 % av total omsetning i 2012 for alle målbedriftene i 2013.

51,5 % av målbedriftene som var i næringshageprogrammet i 2014 hadde en omsetning i 2013 på inntil 5 millioner. Målbedriftene i 2014 som hadde en omsetning på minimum 50 millioner i 2013 representerer en samlet omsetning på 23,3 milliarder. Dette utgjorde 90,6 % av total omsetning i 2013 for alle målbedriftene i 2014. Det er dermed en relativt liten andel av målbedriftene i næringshageprogrammet både i 2013 og 2014 som står for en svært høy andel av den samlede omsetningen som målbedriftene totalt representerer.

Endring i omsetningen for målbedriftene i næringshageprogrammet i 2013

Tabellen nedenfor viser endring i omsetning fra 2012 til 2013 for målbedriftene som var i næringshageprogrammet i 2013. Endring i omsetning er definert i ulike intervaller og tabellen viser andel målbedrifter som faller innenfor de ulike intervallene.

Tabell 3.12: Endring i omsetning fra 2012 til 2013 for målbedriftene i næringshageprogrammet i 2013*

Endring i omsetning 2012-2013	Avtalestart før 2013 (n = 442)	Avtalestart i 2013 (n = 242)	Totalt (n = 684)
Nedgang på 100 % eller mer	0,9 %	1,2 %	1,0 %
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	3,4 %	4,5 %	3,9 %
Nedgang på mellom 20 og 49,9 %	9,5 %	7,9 %	8,9 %
Nedgang på mellom 10 og 19,9 %	9,5 %	9,9 %	9,7 %
Nedgang på inntil 10 %	13,3 %	12,5 %	12,9 %
Ingen endring	0,5 %	0,8 %	0,6 %
Økning på inntil 10 %	19,5 %	20,3 %	19,7 %
Økning på mellom 10 og 19,9 %	15,6 %	10,7 %	13,9 %
Økning på mellom 20 og 49,9 %	13,3 %	13,2 %	13,4 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	5,7 %	7,0 %	6,1 %
Økning på 100 % eller mer	8,8 %	12,0 %	9,9 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %

* Tabellen inkluderer kun målbedrifter med omsetning over kr 0 i 2012. Av de 13 målbedriftene som ikke hadde omsetning i 2012, har 9 av dem (69,2 %) omsetning i 2013. Tabellen tar ikke hensyn til om målbedriftene var i næringshageprogrammet også i 2014.

I overkant av 60 % av målbedriftene som var i næringshageprogrammet i 2013 hadde en økning i omsetningen fra 2012 til 2013. Det var en signifikant større andel målbedrifter som hadde minimum en fordobling av omsetningen sammenlignet med de som hadde en reduksjon i omsetningen på 100 % eller mer.

Verdiskaping og endring i verdiskaping for målbedrifter i næringshageprogrammet

Tabellen nedenfor viser total verdiskaping 2012 og 2013 for målbedriftene i næringshageprogrammet i 2013 og 2014.

Tabell 3.13: Total verdiskaping 2012 og 2013 for målbedriftene i næringshageprogrammet i 2013 og 2014

Målbedriftsgrupper	I program 2013		I program 2014	
	Antall	Verdiskaping 2012	Antall	Verdiskaping 2013
Målbedrifter med avtalestart før 2013	462	4,25 milliarder	372	4,16 milliarder
Målbedrifter med avtalestart i 2013	260	1,25 milliarder	262	1,24 milliarder
Målbedrifter med avtalestart i 2014			235	1,99 milliarder
Totalt	722	5,50 milliarder	869	7,39 milliarder

Målbedriftene som var i næringshageprogrammet i 2013 hadde en samlet verdiskaping i 2012 på 5,50 milliarder. Gjennomsnittlig verdiskaping i 2012 for målbedriftene i 2013 var 7,6 millioner, mens medianen var 1,9 millioner. I 2014 representerte målbedriftene i næringshageprogrammet en samlet verdiskaping i 2013 på 7,39 milliarder, noe som ga en gjennomsnittlig verdiskaping på 8,5 millioner. Medianen var 1,9 millioner. Dette viser det samme som for omsetningstallene; verdiskapingen varierer sterkt blant målbedriftene. Tabellene 7 og 8 i vedlegg 4 viser derfor gruppert verdiskaping i 2012 og 2013 for målbedriftene i henholdsvis 2013 og 2014.

Gruppert verdiskaping for målbedriftene i næringshageprogrammet

86,8 % av alle målbedriftene som var i næringshageprogrammet i 2013 hadde positiv verdiskaping i 2012. I overkant av halvparten av målbedriftene hadde inntil 5 millioner i verdiskaping. Det var en vesentlig mindre andel av målbedriftene med avtalestart i 2013 som hadde mer enn 10 millioner i verdiskaping i 2012 sammenlignet med målbedriftene som hadde avtalestart før 2013.

86,0 % av alle målbedriftene i 2014 hadde positiv verdiskaping i 2013. Andelen målbedrifter med negativ verdiskaping i 2013 øker marginalt jo senere målbedriftene ble tatt opp i næringshageprogrammet. Andelen målbedrifter med en verdiskaping i 2013 på 10 millioner er vesentlig større for målbedrifter med avtalestart før 2013 sammenlignet med de med avtalestart i 2013 eller 2014. Hovedforklaringen på dette er at bedriftene som ble tatt opp i programmet i 2014 er yngre enn de som ble tatt opp i programmet året før osv. Det er ikke uvanlig

at bedrifter går med underskudd de første leveårene og at det heller ikke er høye lønnskostnader i denne perioden.

Endring i verdiskapingen for målbedriftene i næringshageprogrammet i 2013

Tabellen nedenfor viser endring i verdiskaping fra 2012 til 2013 for målbedriftene som var i næringshageprogrammet i 2013. Endring i verdiskaping er definert i ulike intervaller og tabellen viser andel målbedrifter som faller innenfor de ulike intervallene.

*Tabell 3.14: Endring i verdiskaping fra 2012 til 2013 for målbedriftene i næringshageprogrammet i 2013**

Endring i verdiskaping 2012-2013	Avtalestart før 2013 (n = 455)	Avtalestart i 2013 (n = 255)	Totalt (n = 710)
Nedgang på 100 % eller mer	5,3 %	6,7 %	5,8 %
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	5,7 %	5,9 %	5,8 %
Nedgang på mellom 20 og 49,9 %	9,7 %	8,6 %	9,3 %
Nedgang på mellom 10 og 19,9 %	6,2 %	7,5 %	6,6 %
Nedgang på inntil 10 %	11,4 %	10,6 %	11,1 %
Økning på inntil 10 %	14,5 %	12,2 %	13,7 %
Økning på mellom 10 og 19,9 %	9,7 %	9,0 %	9,4 %
Økning på mellom 20 og 49,9 %	14,3 %	15,7 %	14,8 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	10,5 %	6,3 %	9,0 %
Økning på 100 % eller mer	12,7 %	17,6 %	14,5 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %

* Denne tabellen tar ikke hensyn til om målbedriftene var i næringshageprogrammet også i 2014.

Av tabellen fremgår det at 61,4 % av målbedriftene som var i næringshageprogrammet i 2013 hadde en økning i verdiskapingen fra 2012 til 2013. Det er ingen signifikante forskjeller på verdiskapingsendringen for målbedriftene med avtalestart før og i 2013 med unntak for de to høyeste verdiskapingsintervallene.

3.2.3.3 Kundetilfredshet

Denne indikatoren skal avdekke hvordan innovasjonsselskapene vurderer Sivas innsats, og hvordan målbedriftene vurderer inkubatorenes og næringshagenes innsats. Kundetilfredsheten måles ved å se på andelen som svarer positivt på spørsmål knyttet til betydningen av Siva for innovasjonsselskapene, og betydningen av inkubatorene/næringshagene for målbedriftene.

NTNU har gjennomført kundetilfredshetsundersøkelsene på oppdrag fra Siva. Det ble sendt ut spørreskjema til følgende fem målgrupper:

- 1) Daglig ledere i målbedriftene i næringshagene (1 314 utsendte spørreskjema og 301 svar, 22 %)
- 2) Daglig ledere i målbedriftene i inkubatorene (776 utsendte spørreskjema og 252 svar, 34 %)
- 3) Inkubatorledere (37 utsendte spørreskjema og 28 svar, 76 %)
- 4) Næringshageledere (46 utsendte spørreskjema og 34 svar, 78 %)
- 5) Daglig ledere i kunnskaps-/forskningsparkene (17 utsendte spørreskjema og 12 svar, 71 %)

Datagrunnlaget for undersøkelsen er samlet inn i perioden 15. mars til 1. april 2015. Figuren nedenfor viser hovedgruppene av spørsmål som inngår i de fem spørreundersøkelsene.

Figur 3.11: Hovedgrupper av spørsmål

Leder INK-bedrift	Leder NH-bedrift	INK-leder	NH-leder	KP/FP-leder
Spørsmål for å kunne kategorisere bedriftene	Spørsmål for å kunne kategorisere bedriftene	Spørsmål for å kunne kategorisere inkubatorene	Spørsmål for å kunne kategorisere næringshagene	Spørsmål for å kunne kategorisere forsknings-/kunnskapsparkene
Tilgang til ressurser som akselerer forretningsutvikling	Tilgang til ressurser som akselerer forretningsutvikling	Vurdering av konkrete aktiviteter for inkubatorlederne	Vurdering av konkrete aktiviteter for næringshagelederne	
Tilfredshet med ressursene inkubatoren tilbyr	Tilfredshet med ressursene næringshagen tilbyr	Vurdering av hvordan ink-programmet bidrar til økt verdiskaping for inkubatorens bedrifter	Vurdering av hvordan nh-programmet bidrar til økt verdiskaping for næringshagens bedrifter	Vurdering av inkubasjonsprogrammet bidrag til økt verdiskaping for inkubatorbedriftene
Aktører som tilfører bedriften ressurser via inkubatoren	Aktører som tilfører bedriften ressurser via næringshagen	Oppfattelse av Sivas eierskap (for inkubatorer som er egne AS)	Oppfattelse av Sivas eierskap	Oppfattelse av Sivas eierskap
Addisjonalitet for målbedriftene	Addisjonalitet for målbedriftene	Addisjonalitet for inkubatorene	Addisjonalitet for næringshagene	Addisjonalitet for forsknings-/kunnskapsparkene
«Generell» tilfredshet med inkubatoren	«Generell» tilfredshet med næringshagen	«Generell» tilfredshet med Siva	«Generell» tilfredshet med Siva	«Generell» tilfredshet med Siva
Åpent spørsmål	Åpent spørsmål	Åpne spørsmål	Åpne spørsmål	Åpne spørsmål

I forbindelse med denne årsrapporten har NTNU levert en foreløpig oppsummering av resultatene knyttet til betydningen av Siva for innovasjonsselskapene, og betydningen av inkubatorene/næringshagene for målbedriftene. I årsrapporten inkluderes derfor resultatene knyttet til addisjonalitet og «generell» tilfredshet med henholdsvis inkubatorene, næringshagene og Siva. Hovedrapporten om kundetilfredshet, som inneholder analyse av alle elementene i figuren overfor, leveres til Siva i slutten av mai.

Målgruppe: Daglig ledere i målbedriftene i næringshagene

Gjennomgående rapporteres det om tilfredshet med næringshagens beliggenhet og lokalene (3,9 og 3,5)¹¹, mens lavest score får utsagnet at troverdigheten til målbedriften har blitt styrket gjennom tilknytningen til næringshagen (3,0) og at bedriftene i næringshagemiljøet gjennomfører konkrete prosjekt sammen (2,9).

Målbedriftene i næringshagene ble spurt om hva som ville skjedd med bedriftens utviklingsarbeid dersom den ikke hadde blitt tilknyttet næringshagemiljøet. 39 % mener at det å være målbedrift i næringshagen ikke har hatt innflytelse på omfang og tidsskjema. 22 % mener at utviklingsarbeidet hadde hatt samme omfang, men vært gjennomført på et senere tidspunkt. 24 % mener at de hadde hatt samme tidsskjema for utviklingsarbeidet, men at omfanget på utviklingsarbeidet hadde vært i et mer begrenset. De resterende 16 % mener at utviklingsarbeidet hadde blitt utsatt på ubestemt tid, og/eller ikke blitt gjennomført uten tilknytningen til næringshagen.

Målgruppe: Daglig ledere i målbedriftene i inkubatorene

Målbedriftene opplever at inkubatoren har relevant beliggenhet (3,9) og de er tilfredse med kontorlokalene sine (3,7). Videre opplever målbedriftene at troverdigheten til bedriften har blitt styrket som en følge av tilknytningen til inkubatoren (3,7), og inkubatorledelsen får relativt god score i forhold til å gi råd (3,6). Lavest score gir målbedriftene på at bedriftene i inkubatormiljøet gjennomfører konkrete prosjekt sammen (2,6).

Målbedriftene i inkubatorene fikk spørsmål om hva som ville skjedd med bedriften dersom den ikke hadde blitt tilknyttet inkubatormiljøet. 36 % mener at det å være målbedrift i inkubatoren ikke har hatt innflytelse på omfang og tidsskjema for etableringen. Dette tilsier at 64 % av lederne i målbedriftene mener det har hatt en positiv

¹¹ Når det oppgis score i parentes, er denne basert på en svarskala som går fra 1 til 5 der 1 er dårligst score og 5 er beste score. Dette gjelder for alle målgruppene og alle spørsmålene.

innflytelse på omfang og/eller tidsskjema for etableringen å være tilknyttet inkubatoren. 16 % mener at etableringen hadde hatt samme omfang, men skjedd på et senere tidspunkt, mens 31 % mener at de hadde etablert på samme tidspunkt, men i et mer begrenset omfang. 17 % mener at etableringen hadde blitt utsatt på ubestemt tid, og/eller ikke blitt gjennomført dersom det ikke hadde vært for tilknytningen til inkubatoren.

Målgruppe: Næringshageledere

Næringshagelederne framhever at troverdigheten til næringshagen er klart styrket som følge av tilknytningen til Siva sitt næringshageprogram (4,1). Sivas nettverk oppfattes å ha høy verdi (4,3), og av aktivitetene i programmet oppfattes nettverkstiltak som ledersamlinger (4,1) og Sivanett (3,6) som relevante. Kompetansetiltak som kurs i bedriftsledelse (3,7) og utviklingssamtaler (3,5) blir også verdsatt. Det går også fram at næringshagelederne gjennomgående samarbeider godt med Siva (4,0), synes det er enkelt å samarbeide med Siva (3,6) og at ansatte i Siva er engasjerte (3,6). På spørsmål om hva som tilføres gjennom næringshageprogrammet anses nettverk til andre næringshager (4,1) og nettverk til øvrige innovasjonsselskaper (3,4) som viktige og relevante. Næringshagelederne er minst tilfredse med rapporteringsverktøyet AVI (2,4) og kompetansetilførsel knyttet til internasjonalisering (2,5).

Næringshagelederne ble spurt om hva som ville skjedd med sin næringshage dersom den ikke var en del av Sivas næringshageprogram. Svarene på dette addisjonalitetsspørsmålet viser at næringshageprogrammet er svært viktig for næringshagene: Halvparten av næringshagene ville hatt mindre bredde i tilbudet og mer begrenset omfang dersom de ikke var en del av næringshageprogrammet. Videre ville 36 % av næringshagene ikke vært i drift uten programmet. Næringshagelederne oppgir tilskudd den viktigste forklaringen på den høye addisjonaliteten, men de fremhever også tilgang til nettverk som viktig.

Målgruppe: Inkubatorledere

Inkubatorlederne framhever at troverdigheten til inkubatoren er klart styrket som følge av deltagelse i Siva sitt inkubasjonsprogram (4,0). Videre mener inkubatorlederne at Sivas nettverk gir verdi (3,9). Det går også fram at de gjennomgående samarbeider godt med Siva (3,9), at de ansatte i Siva oppfattes som engasjerte (3,8) og at det oppleves som enkelt å samarbeide med Siva (3,8). Av aktivitetene i inkubasjonsprogrammet oppleves kurset i inkubasjonsledelse (3,5) og ledersamlinger (3,4) som mest relevante. Inkubatorlederne opplever bruk av AVI som minst relevant – både som et arbeidsverktøy (2,2) og rapporteringsverktøy (2,2).

Det kommer tydelig fram at inkubatorprogrammet er avgjørende for at inkubatoren skal levere tjenester til sine målbedrifter. Undersøkelsen viser at ca. 75 % av inkubatorene ville hatt et mer begrenset tilbud og 20 % ville lagt ned inkubatortilbudet i sin helhet dersom de ikke var en del av Sivas inkubasjonsprogram. Dette bildet bekreftes også av de kvalitative kommentarene i undersøkelsen hvor det bl. a. framheves at Siva sitt engasjement har vært avgjørende for å mobilisere industriaktører. Årsaken til den høye addisjonaliteten begrunnes med tilskuddet som Siva gir til inkubatorene, men også tilgang til nettverk framheves som viktig.

Målgruppe: Ledere i forsknings-/kunnskapspark

Siva anses som en aktiv eier (4,2) som har god dialog med øvrige eiere (4,2). Lederne i forsknings-/kunnskapsparkene er meget tilfredse med hvordan Siva fasiliterer nettverksarenaer, både nettverk til andre inkubatorer (4,4) og til øvrige innovasjonsselskaper (4,1). De opplever at troverdigheten til sin forsknings-/kunnskapspark har blitt styrket på grunn av tilknytningen til Siva (4,3). Videre mener disse lederne at Sivas nettverk gir verdi (4,2). Det går også fram at de gjennomgående samarbeider godt med Siva (4,4), at de ansatte i Siva oppfattes som engasjerte (4,3) og at det oppleves som enkelt å samarbeide med Siva (4,2). Siva oppfattes i noe mindre grad å være nyskapende (3,4) og profesjonell i alt de gjør (3,4), selv om scoren også her er over middels. Lederne i forsknings- og kunnskapsparkene er minst tilfreds med kompetansen som Siva tilfører inkubatoren knyttet til internasjonalisering (2,7) og arbeidsverktøy (2,9).

Når det kommer til addisjonalitet så er det åpenbart at inkubasjonsprogrammet ses på som avgjørende. Ingen ville drevet inkubatorene videre i samme omfang og bredde i tilbudet, og nær halvparten av inkubatorene ville vært avvirket uten Siva sitt bidrag. Det understrekes også her at Siva sitt bidrag er utløsende for å få tilgang til andre kapitalkilder. Årsaken til den høye addisjonaliteten begrunnes også her hovedsakelig med tilskuddet som Siva gir til inkubatorene, men også tilgang til nettverk framheves som viktig.

3.2.4 Gjennomføring av oppdrag fra departementet

Beskrivelsen av gjennomførte oppdrag fra departementet er inkludert i de ulike delkapitlene der det naturlig hører hjemme.

3.2.5 Redegjørelse for ressursbruk

Som vist i tabellen nedenfor, har det totale forbruket av bevilgede midler i 2014 vært 137,4 millioner, herav er 60,3 millioner brukt på inkubasjonssatsningen og 39,4 millioner på næringshagesatsningen.

Tabell 3.15: Totalt forbruk av bevilgede midler i 2014 (tall i 1000)

Totalt i Siva 2014	Inkubasjon	Næringshage	Innovasjonssystem ¹²	Klynger	Sum
Aksjeinnganger	-	-	-257	-	-257
Utbetalte tilskudd	47 928	30 485	1 964	-	80 377
Tjenestekjøp	1 308	303	3 330	427	5 367
Egne kostnader	11 111	8 592	28 123	4 104	51 930
Sum kostnader	60 347	39 380	34 574	4 531	138 831
<i>herav Siva overhead</i>	<i>4 902</i>	<i>3 770</i>	<i>14 851</i>	<i>1 798</i>	<i>25 322</i>
Interne inntekter	128	0	3 751	0	3 879
Sum forbruk 2014	60 218	39 380	30 817	4 531	134 951

Bevilgningen for 2014 fra Nærings- og fiskeridepartementet (NFD), Kommunal- og moderniseringsdepartementet (KMD) og Landbruks- og matdepartementet (LMD) var på til sammen kr 151,9 millioner. Differansen mellom forbruket og bevilgningen utgjør kr 16,8 millioner. I vedlegg 5 fremgår en mer detaljert fremstilling av forbruket fordelt på finansierende departementer. Her fremgår også en oversikt over avsetninger og planlagt bruk av disse. Av overførte midler til 2015 på kr 126,4 millioner har vi allerede disponert om lag kr 98 millioner.

Oversikt over samlet gjeldsbelastning som er knyttet til innovasjonsområdet, spesifisert på såkorn/venture og andre innovasjonsselskaper

Ved utgangen av 2014 var lånebelastningen (statskasselån) knyttet til Sivas investeringer i innovasjonsselskaper beregnet til kr 49 millioner. Av dette utgjør investeringer i såkorn/ventureselskaper kr 11,5 millioner mens lånebelastningen på investeringer i andre innovasjonsselskaper var kr 37,5 millioner. Investeringer i næringshager og industriinkubatorer er finansiert med programmidler, og blir ikke tilordnet andel av lånebelastningen.

3.2.6 Analyse og vurderinger

I dette delkapitlet presenteres analyser og vurderinger av resultater, oppnådde effekter og effektiv ressursbruk. Delkapitlet innledes med sysselsettingsvekst i målbedriftene i næringshagene. Deretter ses det på dynamikken blant målbedriftene i inkubatorene og næringshagene, herunder geografisk fordeling. Delkapitlet fortsetter med andel målbedrifter med kvinner i ledende stillinger, og en vurdering av indikatorene som brukes i MRS-en. Delkapitlet inkluderer videre en kvalitativ vurdering av Sivas utviklings- og nettverksvirksomhet, samt presenterer relevante forskningsresultater for Sivas inkubatorer og næringshager. Avslutningsvis gis det en redegjørelse for videreutvikling av innovasjonsanalysearbeidet i Siva og en samlet vurdering av måloppnåelse for innovasjonsvirksomheten til Siva.

3.2.6.1 Sysselsettingsvekst i målbedriftene i næringshagene

Dette er et sentralt mål på bedriftenes utvikling, og forventes å samvarierte i stor grad med størrelser som omsetning og verdiskaping. Indikatoren måles i endring i antall ansatte blant målbedriftene i næringshagene. Tabellen nedenfor viser totalt antall ansatte i 2012 og 2013 for målbedriftene som var i næringshageprogrammet i 2013 og 2014.

¹² Kolonnen Innovasjonssystem inneholder nettverksaktivitet, eierskapsoppfølging, innovasjonssenter, Nordvest-Russland, utland, samfunshotell og utviklingsarbeid.

Tabell 3.16: Totalt antall ansatte i 2012 og 2013 for målbedrifter i næringshageprogrammet i 2013 og 2014

Målbedriftsgrupper	I program 2013		I program 2014	
	Antall	Antall ansatte 2012	Antall	Antall ansatte 2013
Målbedrifter med avtalestart før 2013	468	7 002 ansatte	378	6 333 ansatte
Målbedrifter med avtalestart i 2013	318	2 337 ansatte	270	2 175 ansatte
Målbedrifter med avtalestart i 2014			311	2 941 ansatte
Totalt	786	9 339 ansatte	959	11 449 ansatte

Målbedriftene som var i næringshageprogrammet i 2013 hadde totalt 9 339 ansatte i 2012, noe som tilsvarer et gjennomsnitt på 11,9 ansatte per målbedrift. Medianen var 3 ansatte. Målbedriftene som var i programmet i 2014 hadde totalt 11 449 ansatte i 2013, noe som gir et gjennomsnitt på 11,9 ansatte per målbedrift. Medianen var 3 ansatte. Det er dermed identiske gjennomsnittsmål for målbedriftene som var i næringshageprogrammet disse to årene, og tabellene 9 og 10 i vedlegg 4 (gruppert antall ansatte i 2012 og 2013 for målbedriftene i henholdsvis 2013 og 2014) viser at det også er en relativt lik fordeling av målbedriftene på de ulike størrelseskategoriene for programårene 2013 og 2014.

Gruppert antall ansatte i næringshageprogrammet

Fire av ti målbedrifter med avtalestart i 2013 hadde ingen ansatte i 2012, mens dette var tilfelle for i underkant av en av fem bedrifter med avtalestart før 2013. De 5,0 % av målbedriftene som har flere enn 50 ansatte i 2012 har totalt 3 990 ansatte. Dette tilsvarer 42,7 % av totalt antall ansatte i 2012 i målbedriftene i program i 2013.

Andelen målbedrifter uten ansatte i 2013 øker jo senere målbedriftene er tatt opp i næringshageprogrammet. Dette er samme trenden som vi så for omsetning og verdiskaping; at målbedriftene har høyere verdiskaping, omsetning og antall ansatte jo lengre de har vært i næringshageprogrammet. De 5,6 % av målbedriftene som har flere enn 50 ansatte i 2013 har totalt 5 272 ansatte. Dette tilsvarer 46,0 % av totalt antall ansatte i 2013 for målbedriftene i program i 2014.

Endring i antall ansatte for målbedriftene i næringshageprogrammet i 2013

Tabellen nedenfor viser endring i antall ansatte fra 2012 til 2013 for målbedriftene som var i næringshageprogrammet i 2013. Endring i antall ansatte er definert i ulike intervaller og tabellen viser andel målbedrifter som faller innenfor de ulike intervallene.

Tabell 3.17: Endring i antall ansatte 2012 - 2013 for målbedriftene i næringshageprogrammet som ble innrapportert i 2013 *

Endring i antall ansatte 2012-2013	Avtalestart før 2013 (n=382)	Avtalestart i 2013 (n=183)	Totalt (n=565)
Nedgang på 100 % eller mer	1,0 %	1,6 %	1,2 %
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	2,6 %	1,1 %	2,1 %
Nedgang på mellom 20 og 49,9 %	35,1 %	38,8 %	36,3 %
Nedgang på inntil 19,9 %	-	-	
Ingen endring	44,1 %	45,3 %	44,5 %
Økning på inntil 19,9 %	-	-	
Økning på mellom 20 og 49,9 %	8,9 %	6,6 %	8,1 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	3,1 %	3,3 %	3,2 %
Økning på 100 % eller mer	5,2 %	3,3 %	4,6 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %

* Tabellen inkluderer kun målbedrifter med ansatte i 2012. Av de 221 målbedriftene som ikke hadde ansatte i 2012, har 56 av dem (25,3 %) ansatte i 2013. Tabellen tar ikke hensyn til om målbedriftene var i næringshageprogrammet også i 2014.

Den største andelen av målbedriftene finner vi i kategorien ingen endring i antall ansatte fra 2012 til 2013, som inkluderer ca. 45 % av målbedriftene i 2013. For de øvrige kategoriene, er det ingen store forskjeller mellom målbedriftene som ble tatt opp før og i 2013. Det er en signifikant større andel målbedrifter (som hadde ansatte i 2012) som opplever nedgang i antall ansatte enn de som opplever økning i antall ansatte. Det er imidlertid en signifikant større andel målbedrifter som opplever minimum en fordobling av antall ansatte fra 2012 til 2013 enn de som opplever en nedgang på mer enn 100 %.

3.2.6.2 Endringer i antall målbedrifter i inkubatorene og næringshagene

Formålet med denne indikatoren er å gi et bilde av gjennomstrømning og volum av målbedrifter i Sivas inkubatorer og næringshager. Indikatoren består av tre elementer: 1) Endring i antall målbedrifter i inkubatorene og næringshagene, 2) Antallet nye bedrifter som er tatt inn og antallet som har gått ut av inkubatorene og næringshagene, og 3) Geografisk fordeling på endringene. Tabellen nedenfor viser endring i antall målbedrifter i inkubasjons- og næringshageprogrammene i 2013 og 2014, herunder antall målbedrifter som er tatt inn og gått ut av inkubatorene og næringshagene.

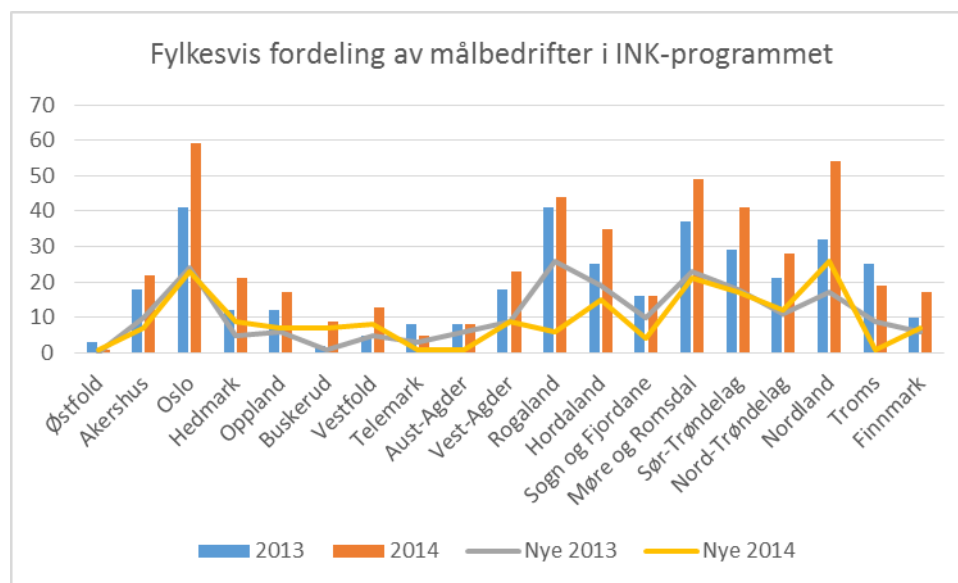
Tabell 3.18: Endring i antall målbedrifter i inkubasjons- og næringshageprogrammene i 2013 og 2014

Endring i antall målbedrifter	Antall inkubasjonsprogram	Antall næringshageprogram
Målbedrifter med avtalestart før 2013	155	471
Nye inntak i 2013	208	319
Målbedrifter i 2013	363	790
Avsluttede målbedrifter årsskiftet 2013/2014	64	138
Nye inntak i 2014	182	313
Målbedrifter i 2014	481	965

Geografisk fordeling

Figurene nedenfor viser fylkesvis fordeling av antall nye og totalt antall målbedrifter i inkubasjons- og næringshageprogrammene i 2013 og 2014. Grunnlagsmaterialet for figurene ligger i tabell 17 og 18 i vedlegg 6.

Figur 3.12: Fylkesvis fordeling av målbedrifter i inkubasjonsprogrammet

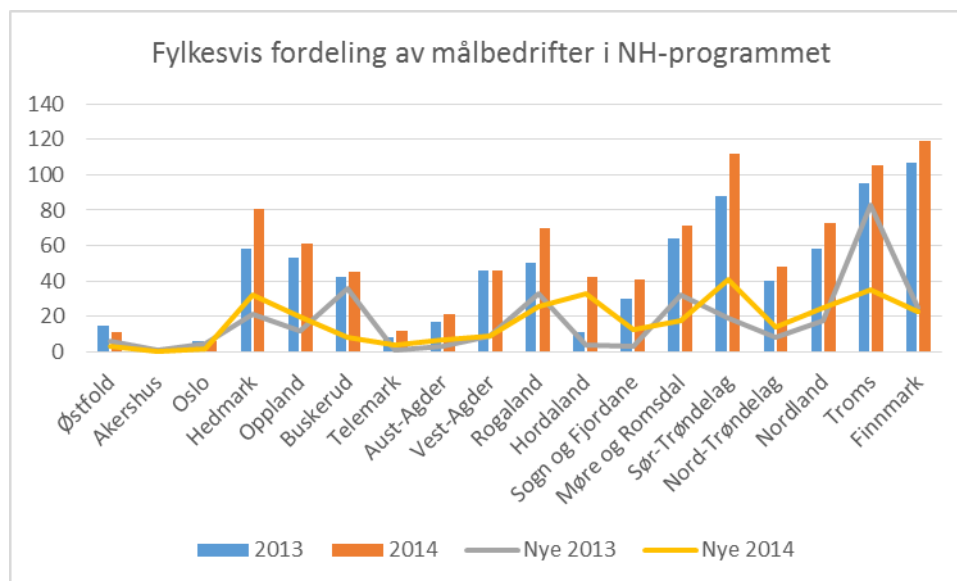


Stolpediagrammene i figuren viser at det er flest målbedrifter i inkubasjonsprogrammet i Oslo, Nordland, Møre og Romsdal, Rogaland og Sør-Trøndelag. Med unntak av Østfold, Telemark, Aust-Agder, Sogn og Fjordane samt Troms har alle fylkene hatt en økning i antall målbedrifter i inkubasjonsprogrammet fra 2013 til 2014. Den største økningen i absolutte størrelser var i Nordland og Oslo, mens Buskerud, Vestfold, Hedmark, Finnmark og Nordland hadde den største relative veksten i antall målbedrifter – alle med en økning på 70 % eller mer.

Linjediagrammene i figuren overfor viser hvor mange målbedrifter som hadde avtalestart i henholdsvis 2013 og 2014. Jo kortere avstanden er mellom linjediagrammene og toppen på stolpediagrammene, jo høyere andel av målbedriftene hadde avtalestart dette året. I 2013 var det høyest andel målbedrifter med avtalestart i 2013 blant målbedriftene i Vestfold, Hordaland og Aust-Agder, mens Østfold, Troms og Telemark hadde lavest andel nye målbedrifter med avtalestart i 2013 blant sine målbedrifter i 2013. I 2014 var det lavest andel målbedrifter med avtalestart i 2014 blant målbedriftene i Troms, Aust-Agder og Rogaland, mens Østfold, Buskerud og Vestfold hadde høyest andel målbedrifter med avtalestart i 2014 blant sine målbedrifter i 2014. Hvis vi ser på absolutte

tall hadde Rogaland, Oslo og Møre og Romsdal flest målbedrifter med avtalestart i 2013, mens Nordland, Oslo og Møre og Romsdal hadde flest målbedrifter med avtalestart i 2014.

Figur 3.13: Fylkesvis fordeling av målbedrifter i næringshageprogrammet



Stolpediagrammene i figuren ovenfor viser at samtlige fylker med unntak av Østfold og Akershus enten har hatt en økning eller ingen endring i antall målbedrifter i næringshageprogrammet fra 2013 til 2014. Det var Finnmark, Sør-Trøndelag og Troms som hadde flest målbedrifter, mens Akershus, Oslo, Telemark og Østfold hadde færrest. En viktig forklaring til dette er at de fylkene som har flest målbedrifter, har mange kommuner innenfor distriktspolitisk virkeområde (DPV). 78 % av Sivas næringshager ligger innenfor DPV. Den største økningen i absolutte størrelser var i Hordaland, Sør-Trøndelag og Hedmark, mens Hordaland, Telemark, Rogaland og Hedmark hadde den største relative veksten i antall målbedrifter – alle med en økning på 40 % eller mer.

Linjediagrammene i figuren overfor viser hvor mange målbedrifter som hadde avtalestart i henholdsvis 2013 og 2014. Hvis vi ser på absolutte tall, hadde Troms, Rogaland og Buskerud flest målbedrifter med avtalestart i 2013, mens Sør-Trøndelag, Troms og Hordaland hadde flest målbedrifter med avtalestart i 2014. I 2013 var det høyest andel målbedrifter med avtalestart i 2013 blant målbedriftene i Troms, Oslo og Buskerud, mens Finnmark, Aust-Agder og Telemark hadde lavest andel målbedrifter med avtalestart i 2013 blant sine målbedrifter i 2013. I 2014 var det lavest andel målbedrifter med avtalestart i 2014 blant målbedriftene i Akershus, Finnmark og Buskerud, mens Hordaland, Hedmark og Rogaland hadde høyest andel målbedrifter med avtalestart i 2014 blant sine målbedrifter i 2014.

3.2.6.3 Andel målbedrifter med kvinner i ledende stillinger¹³

Andel målbedrifter med kvinner i ledende stillinger i inkubasjonsprogrammet

Tabellen nedenfor viser andel målbedrifter i inkubasjonsprogrammet i 2013 og 2014 med kvinne(r) i ledende stilling(er) pr 31.12.2012 og 31.12.2013.

Tabell 3.19: Andel målbedrifter i inkubasjonsprogrammet i 2013 og 2014 med kvinne(r) i ledende stilling(er) i 2012 og 2013

Målbedriftsgrupper	I program 2013		I program 2014	
	Antall	Kvinnelig ledelse 2012	Antall	Kvinnelig ledelse 2013
Målbedrifter med avtalestart før 2013	155	35 (22,6 %)	104	30 (28,8 %)
Målbedrifter med avtalestart i 2013	208	40 (19,2 %)	195	40 (20,5 %)
Målbedrifter med avtalestart i 2014	-	-	182	46 (25,2 %)
Totalt	363	75 (20,7 %)	481	116 (24,1 %)

¹³ Se vedlegg 7 for nærmere detaljer om rapporten som KMD mottar om kvinneandelen blant målbedriftene.

Tabellen viser at blant målbedriftene som var i inkubasjonsprogrammet i 2013 hadde en av fem kvinnelig ledelse ved slutten av 2012. Ved årets slutt i 2013 var det om lag en fjerdedel av målbedriftene i inkubasjonsprogrammet i 2014 som hadde kvinnelig ledelse.

I denne rapporten defineres kvinnelig ledelse som kvinnelig daglig leder og/eller styreleder og/eller gründer. I tabellene 19 og 20 i vedlegg 7 gis det en detaljert oversikt over andelen målbedrifter som hadde kvinner i de tre ulike stillingene, og andelen målbedrifter som hadde en, to eller tre av disse stillingene besatt av kvinner. Det var flest kvinnelige ledere som gründer og færrest som styreleder. Hvis en målbedrift i inkubasjonsprogrammet har kvinnelig ledelse, er det mer vanlig at to eller tre av stillingene innehas av kvinner enn at bare en stilling er besatt av kvinner.

Andel målbedrifter med kvinner i ledende stillinger i næringshageprogrammet

Tabellen nedenfor viser andel målbedrifter i næringshageprogrammet i 2013 og 2014 med kvinne(r) i ledende stilling(er) pr 31.12.2012 og 31.12.2013.

Tabell 3.20: Andel målbedrifter i næringshageprogrammet i 2013 og 2014 med kvinne(r) i ledende stilling(er) i 2012 og 2013

Målbedriftsgrupper	I program 2013		I program 2014	
	Antall	Kvinnelig ledelse 2012	Antall	Kvinnelig ledelse 2013
Målbedrifter med avtalestart før 2013	471	109 (23,1 %)	381	109 (28,6 %)
Målbedrifter med avtalestart i 2013	319	99 (31,0 %)	271	85 (31,4 %)
Målbedrifter med avtalestart i 2014	-	-	313	94 (30,0 %)
Totalt	790	208 (26,3 %)	965	288 (29,8 %)

Tabellen viser at blant målbedriftene som var i næringshageprogrammet i 2013 hadde i overkant av en fjerdedel kvinnelig ledelse ved slutten av 2012. Ved årets slutt i 2013 var det 29,8 % av målbedriftene i 2014 som hadde kvinnelig ledelse. I tabellene 21 og 22 i vedlegg 7 gis det en detaljert oversikt over andelen målbedrifter som hadde kvinner i de tre ulike stillingene (daglig leder, styreleder og gründer), og andelen målbedrifter som hadde en, to eller tre av disse stillingene besatt av kvinner. Også for målbedriftene i næringshageprogrammet var det flest kvinnelige ledere i stillingen som gründer og færrest i stillingen som styreleder. I motsetning til målbedriftene i inkubasjonsprogrammet, er det mest vanlig at bare en av stillingene innehas av kvinner.

3.2.6.4 Vurdering av indikatorene for innovasjonsvirksomheten

Dette er andre året Siva rapporterer etter indikatorene som inngår i MRS. Vi oppfatter indikatorene som relevante for å få fram aktivitetsnivå og resultatene av vår programaktivitet. I MRS-en angis geografisk nivå til å være kommuner, men vi finner det mer hensiktsmessig å presentere dataene fordelt på fylkesnivå. Dette ble også gjort i fjorårets årsrapport. Vi har potensiale for å få fram flere geografiske fordelinger av f.eks. verdiskaping, omsetning og ansatte, men avventer dette til vi har gjennomført kvalitetssikringen av dataene i AVI (se 3.2.6.6).

3.2.6.5 Kvalitativ vurdering av Sivas utviklings- og nettverksvirksomhet

Dette avsnittet er delt i fire hovedbolker som omhandler en kvalitativ vurdering av aktivitetene i henholdsvis eierskapsfunksjonen, inkubasjonsprogrammet, næringshageprogrammet og samfunnsnettprosjektet.

Kvalitativ vurdering av aktivitetene i eierskapsfunksjonen

Utenfor Sivas eiendomsvirksomhet, har Siva eierskap i 105 selskap. Omkring to tredjedeler av disse er innovasjonsselskap som opererer inkubasjons- eller næringshageprogram. Formålet med eierskap er for Siva å etablere en helhetlig plattform for nyskaping med robuste enheter som har gode forutsetninger til å bidra til innovasjon og nyskaping, samt være utløsende for at private aktører fra det etablerte næringslivet blir medeiere i selskapene. Nettverket av forskjellige innovasjonsselskap er en viktig del av den nasjonale innovasjonsinfrastrukturen.

Siva skal være en strategisk, langsiktig og aktiv eier. I selskapene er det sentralt for Siva å bidra med kompetanse og kapital. Siva har i 2014 utarbeidet en ny eierskapspolicy. Når det gjelder selskapsstrukturen, har Siva erfart at en gjennomgående utfordring for flere selskaper er sårbarhet når det gjelder økonomi, personell og kompetanse. Slik sårbarhet viser seg kritisk for resultatoppnåelsen i innovasjonsinfrastrukturen. Et viktig prinsipp i Sivas nye eierskapspolicy er å være medvirkende i å gjøre selskapene i stand til å tilby de tjenestene som defineres som

relevante og viktige. Flerfunksjonalitet i selskapene har i flere sammenhenger vist seg å være resultatfremmende og kostnadsbesparende, da synergieffekter mellom ulike aktiviteter gir signifikant utslag. På denne bakgrunn har Siva i 2014 vært involvert i flere prosesser der innovasjonsselskap har fusjonert/samlet sine virksomheter. En styrking av selskapsstrukturen har også skjedd i form av oppkapitalisering av selskap. I løpet av 2014 har Siva involvert seg i emisjonsprosesser og nyetableringer til en samlet sum av kr 7,3 millioner, i tillegg til at vi per april 2015 har investert 3 millioner i eksisterende selskaper. Dette arbeidet vil videreføres, og oppkapitalisering av eksisterende velfungerende miljø med videre potensiale prioriteres.

I 2014 har Siva også besluttet å gjennomføre en konseptuell endring som innebærer at ett selskap kan operere både næringshageprogrammet og inkubasjonsprogrammet. Dette åpner for en større fleksibilitet i innovasjonsarbeidet, både når det gjelder selskapsstruktur og når det gjelder selskapets tilbud for å kommersialisere nye ideer og utvikle eksisterende næringsliv.

Siva har i 2014 gjennomført metodiske og organisatoriske endringer med hensyn til hvordan våre eierskap blir forvaltet. Det er gjort et tydelig skille mellom Sivas programvirksomhet og eierskap. Fra å være representert i nær alle næringshager og inkubatorselskaper, har Siva i 2014 trukket seg ut av flere styreverv og sitter nå i styreposisjon i cirka en tredjedel av alle våre selskaper. Det er strategisk viktige selskaper, som har en kraftfull og proaktiv rolle i regionens innovasjonsutvikling. Siva nå i hovedsak er styrerepresentert i. For øvrig kan Siva også ta styreplass i nyetablerte innovasjonsselskaper eller eksisterende selskaper med særlige utfordringer. For å spisse eierrollen, har Siva oppfordret innovasjonsselskapene til å avholde eiermøte i forbindelse med ordinær generalforsamling. På eiermøtet er det fra Sivas side ønskelig å fremme strategiske drøftinger, og dedikere medeierne til dette. Som et ledd i å spisse Sivas eierrolle, og for hindre feil incentiver for egne ansatte, har Siva besluttet og gjennomført at Sivaansatte som bekler styreverv på vegne av Siva ikke skal motta styrehonorar.

Kvalitativ vurdering av aktivitetene i inkubasjonsprogrammet

Hovedmålet med inkubasjonsatsingen er «økt nasjonal verdiskaping gjennom effektivt å identifisere, videreutvikle og kommersialisere gode idéer til nye vekstbedrifter, og gi ny vekst i etablerte virksomheter». Dette er et viktig bidrag til Sivas overordnede mål, og er et sentralt element i Sivas mål om å utvikle bedrifter og nærings- og kunnskapsmiljøer, jamfør Sivas formål.

2014 har vært et år med stort fokus på utviklingsarbeid på inkubasjon. Ytterligere profesjonalisering av inkubatormiljøene har hatt stor oppmerksomhet, i tillegg til en videreutvikling av inkubatorene til å i større grad bli sentrale motorer for innovasjons- og nyskappingsarbeidet i regionene. Blant Sivas satsinger i 2014 er en ekstrasatsing på inkubasjon, hvor målet er utvikling av ny beste praksis på ulike områder. Det er satt av 30 millioner over en treårsperiode, og åtte utvalgte miljø skal utvikle nye metoder for inkubasjon. Bakgrunnen for valg av miljø var:

- 1) Sivas strategi; sterke næringsmiljøer og urban agenda
- 2) Potensial fremover; helhetlig vurdering av miljøene og Sivas engasjement
- 3) Tidligere resultater innenfor inkubasjon

I tillegg har det i 2015 blitt igangsatt en foresight-prosess som vil gi viktige innspill til denne videreutviklingen. Det er tre områder som er særlig viktige i dette arbeidet:

- 1) *Utvikling av sterke akseleratorer:* De fremste inkubatorene i Norge vil få en vesentlig forsterking og tillegges en del nye tjenester og oppgaver. Disse akseleratorene vil få et nasjonalt ansvar i forhold til å bygge spisskompetanse på visse bransjer og markeder. De skal ta tak i de beste inkubatorbedriftene og løfte disse ytterligere. Akselerasjonsprosessen innebærer økt og mer intensiv tilførsel av kompetanse, kapital og nettverk for den enkelte bedrift.
- 2) *Knoppskyting fra eksisterende næringsliv:* Verdiskapingspotensialet for inkubasjon i eksisterende næringsliv er betydelig. Økt omstillingsevne i næringslivet er avgjørende for den videre verdiskapingen og inkubasjon vil være en viktig verktøy i denne sammenheng. Det har videre kommet tilbakemelding fra næringsklyngene i Norge hvor de etterlyser inkubasjon som metodikk for å bidra til å økt verdiskaping og knoppskyting i og tilknyttet de sterke næringsklyngene.
- 3) *Attraktive inkubatorer – økt idetilfang:* Det nasjonale inkubatornettverket representerer viktige verdiskapingsmiljø og bidrar betydelig i utviklingen av morgendagens næringsliv. Gjennom å utvikle inkubatorene til å bli både mer attraktive, relevante og synlige, vil inkubasjonsatsingen bidra til ytterligere

nyetableringer både fra FoU og fra eksisterende næringsliv, samt private gründere som gjennom inkubasjon vil få et betydelig løft.

I 2014 ble det videre igangsatt et arbeid for å utvikle nye retningslinjer for differensiering av tilskudd til inkubatorene. Målet med differensieringen er økt verdiskaping gjennom å forsterke de miljøene med størst utnyttet potensiale, og dermed få en effektiv bruk av offentlige midler. Dette implementeres fra 2016.

Implementering av utviklingssamtaler med alle inkubatormiljøene i Sivas inkubasjonssatsing er et viktig tiltak som har gitt positive effekter. Dette er strukturerte dybdesamtaler (Qimono) hvor man går gjennom alle sider ved inkubatorens drift og måler dem etter en definert beste praksis. Siva ser på hvordan inkubatoren bidrar til å nå hovedmålet med satsingen, hvordan den er organisert internt og hvordan inkubatoren jobber med kundene (inkubatorbedriftene). Resultatet av utviklingssamtalen er en feedback-rapport som viser hvilke områder den enkelte bør ha større fokus på og videreutvikle. Siva har fått gode tilbakemeldinger fra miljøene på at dette har bidratt til å løfte selskapene og sette fokus på viktige forbedringsområder. Qimono-analysen for 2013/2014 viste en klar tendens til at inkubatorenes største utfordringer var knyttet til tilgang til tidligfasekapital og det å bidra i større grad til internasjonalisering og markedsadgang. Foreløpige resultater for 2014/2015 viser at selskapene har tatt tak i disse utfordringene og vi ser en positiv utvikling spesielt i forhold til internasjonalisering og markedsadgang.

I 2013 ble Arbeidsverktøy for inkubasjon (AVI) implementert. Dette er et rapporterings- og arbeidsverktøy for inkubatorene som skal brukes til oppfølging av inkubatorbedriftene. Det har vært noen oppstartsutfordringer med både implementering og ferdigstilling av systemet. AVI utvikles videre for å sørge for at både inkubatorenes og Sivas behov i forhold til rapportering blir tilfredsstillt (se 3.2.6.7).

I 2014 ble det satt i gang tre forprosjekter for å utrede om det var potensial for nye inkubatorer. Dette var Smart Innovation Østfold AS tilknyttet NCE Smart Energy, Inkubator Ås AS rundt miljøet på NMBU hvor Kjeller Innovasjon AS har vært en viktig aktør, og Kystens hus AS i Tromsø i regi av Norinnova Technology Transfer AS. Smart Innovation Østfold AS og Inkubator Ås AS er begge tatt opp i inkubasjonssatsingen fra 2015. I forprosjektet med Kystens Hus AS ble det konkludert med at det ikke var marked for en inkubator.

På slutten av 2014 ble det igangsatt et samarbeidsprosjekt mellom Innovasjon Norge og Siva; «Pilotprosjekt om etablerertilskudd i inkubatorer». Formålet med pilotprosjektet er tredelt; å få frem flere gode gründere, å effektivisere saksbehandlingen i Innovasjon Norge og å få et mer effektivt virkemiddelapparat gjennom økt samhandling mellom Innovasjon Norge, inkubatorene og Siva. Konkret skal inkubatorene brukes til vurdering av bedrifter som søker etablerertilskudd gjennom å bidra med et anbefalingsbrev. Piloten går et stykke ut i 2015 før en evaluering gjøres.

For inkubasjonssatsingen, som hadde oppstart i 2012, vil det i løpet av 2015 bli forberedt en midtveisevaluering. Denne kommer i tillegg til den løpende følgeevalueringen Handelshøgskolen i Bodø og Nordlandsforskning AS gjennomfører.

Kvalitativ vurdering av aktivitetene næringshageprogrammet

Hovedmålsettingen til Sivas næringshageprogram er å bidra til økt verdiskaping gjennom å bidra til å utvikle attraktive bedrifter og arbeidsplasser i hele landet. Nedenfor følger en beskrivelse og vurdering av arbeidet med utvikling av næringshageprogrammet i 2014.

Siva har startet en utvikling av næringshageprogramaktiviteten til å dekke større geografiske regioner. Her kan særlig nevnes Rørosregionen Næringshage AS og Vest-Telemark Næringshage AS som begge har mottatt forprosjektmidler for dette. Begge næringshagene arbeider nå videre i større regioner og vil motta økte programmidler i 2015. Flere næringshager har også i 2014 etablert noder/avdelinger i sin region.¹⁴

Næringshagene i Glåmdalsregionen; Odal Næringshage AS, Magnor Næringshage AS, Solør Næringshage AS og Åsnes Næringshage AS, inngikk i 2014 en samarbeidsavtale for å se på muligheten for bedre utnyttelse av ressurser og kompetanse for målbedriftene. Siva har bidratt med forprosjektmidler for å teste denne typen

¹⁴ Suldal Næringshage, Landsbyen Næringshage, Odal Næringshage, Halti Næringshage og Aura Næringshage.

samarbeidsmodell. Næringshagene gir uttrykk for at samarbeidet er nyttig i arbeidet med målbedriftene fordi de kan tilby sin kompetanse på tvers i regionen, og at miljøene blir mindre sårbare ved eventuelle sykdomsperioder.

Siva mottok ekstraordinære midler fra KMD for Næringshagen i Midt-Gudbrandsdalen AS som i 2014 startet et pilotprosjekt for helhetlig næringsutvikling i Gudbrandsdalen. Dette skjer i samarbeid med Næringshagen i Nord-Gudbrandsdalen AS og Lillehammer Kunnskapspark AS. Piloten skal kartlegge det reelle behovet og potensialet for en næringshage blant næringslivet i Gudbrandsdalen gjennom tettere samarbeid med eksisterende utviklingsmiljø, og komme med mulige løsninger gjennom en helhetlig tenking.

Siva implementerte, som nevnt, et nytt arbeids- og rapporteringsverktøy (AVI) i 2013. Samtidig har næringshagene i Rogaland, med støtte fra Siva, initiert et samarbeid om å utvikle et felles arbeidsverktøy for målbedriftene i næringshagene for økt innovasjon og verdiskaping.

Med bakgrunn i at Siva nå har gått ut av styrene i de fleste næringshagene, har det vært behov for å implementere bedre verktøy for programoppfølging i næringshagene. En standard for kvalitativ utviklings-samtale er uttestet og gjennomført i mange næringshager i løpet av 2014, og vil resultere i en rapport til hver enkelt næringshage. På bakgrunn av utviklingssamtalene blir det utarbeidet en kvalitativ rapport for den enkelte næringshage. Erfaringene så langt er at dette er en god metodikk for oppfølging av programaktiviteten og næringshagene gir uttrykk for at denne samtalen gir mulighet for en tettere dialog med Siva istedenfor deltakelse i styrerommet.

Med bakgrunn i programbeskrivelsen for næringshageprogrammet tok Siva i 2014 initiativet til å etablere det Nasjonale programrådet. Programrådets mandat er å være et strategisk forum for videreutvikling av næringshagene som nasjonalt verktøy for økt regional verdiskaping. Programrådet er rådgivende og består av representanter fra fylkeskommunen, Innovasjon Norge, Norges Forskningsråd og Siva. KMD deltar som observatør. Rådet, som ledes av Siva, behandler saker knyttet til innretning, oppfølging og utvikling av programmet, styrking av samspill med andre relevante program og aktører, samt rapportering og evaluering.

Det nye næringshageprogrammet hadde sitt første år i 2011. Som for inkubasjonssatsingen vil det i løpet av 2015 bli satt i gang forberedelse av en midtveisevaluering av programmet. Denne kommer i tillegg til den løpende følgeevalueringen Handelshøgskolen i Bodø og Nordlandsforskning AS gjennomfører.

Kvalitativ vurdering av aktivitetene prosjektet «Samfunnshotell»

Siva fikk ved årsskiftet 2013/2014 i oppdrag fra KMD å teste ut ideen om å koble *distriktshotellenes* behov for mer stabil drift utenfor turistsesongen med blant annet kommunens nye oppgaver innenfor samhandlings-reformen. Målet med prosjektet er å lage en nasjonal modell for hvordan samhandling på tvers av næringskjeder kan styrke de ulike aktørene med utgangspunkt i samfunnshotellets infrastruktur, og på den måten sikre levende lokalsamfunn og bærekraftig næringsutvikling. Det ble gjennomført en utlysning hvor vi mottok 26 henvendelser fra aktuelle hoteller. Av disse ble det valgt ut tre pilothotell; Selje Hotell, Vågå Hotell og Grand Hotell Bellevue i Åndalsnes.

Prosjektet er organisert med lokale prosjektledere knyttet til nærings- og utviklingselskap i den aktuelle kommunen samt en lokal ressursgruppe for å ivareta lokal forankring. Lillehammer Kunnskapspark AS er prosessdriver og arrangerer lokale workshops. Wood Arkitekter + Design AS benyttes for å ivareta design, arkitektur og visuell utforming. Prosjektet er også knyttet opp mot lokale banker og Innovasjon Norge lokalt.

Østlandsforskning AS er engasjert til å foreta følgeevaluering av prosjektet og er godt i gang. I løpet av høsten ble Selje Hotell tatt ut av prosjektet grunnet manglende forankring som følge av et lederskifte. Prosjektets framdrift var ellers i tråd med vedtatt plan fram til 31.12.14. På grunn av endringene i prosjektledelsen vinteren 2015 er fristen for levering av prosjektrapporten forlenget til 30.08.15.

3.2.6.6 Relevante forskningsresultater for Sivas inkubatorer og næringshager

Siva inngikk i 2012 en avtale med Handelshøgskolen i Bodø/Nordlandsforskning AS om et 6-årig forskningsprosjekt. En av målsettingene i prosjektet er å dokumentere hvilken betydning Sivas virkemidler (inkubator/næringshage) har for innovasjon, næringsutvikling og for innovasjonskraften i nasjonale/regionale innovasjonssystem. I 2014 kom det to rapporter fra dette prosjektet; en om finansiering og eierskap i

inkubatorbedrifter,¹⁵ og en om næringshagemiljøene sett fra næringshagebedriftene.¹⁶ De viktigste funnene fra disse rapportene gjengis nedenfor.

Rapporten om finansiering og eierskap i inkubatorbedrifter baseres på en spørreundersøkelse som ble besvart av 162 inkubatorbedrifter (svarandel på 43 %). Rapporten viser at det er stor variasjon blant bedriftene om hvor stort kapitalbehov de har de neste 12 månedene, fra kr 0 til 50 millioner. Gjennomsnittlig kapitalbehov er 3,6 millioner mens medianen er 1,5 millioner. Inkubatorbedriftenes foretrukne finansieringstype er, ikke overraskende, offentlige tilskudd/lån, men halvparten av inkubatorbedriftene oppgir det som sannsynlig at deler av kapitalbehovet også kan dekkes gjennom salg av tjenester/produkter. I underkant av en tredjedel av inkubatorbedriftene oppgir at mer kapital fra gründerne er en sannsynlig finansieringskilde, mens svært få ser for seg å hente inn kapital fra familie og venner. Om lag en tredjedel av inkubatorbedriftene oppgir banklån, private investorer, investeringsselskap og industrielle partnere som aktuelle kapitalkilder.

I underkant av 50 % av inkubatorbedriftene har forsøkt å få inn mer kapital gjennom å få inn nye eiere, og noe under halvparten av disse har lyktes med dette. En av fire inkubatorbedrifter oppgir at en inkubator/kunnskapspark har eierandeler i bedriften. Av inkubatorbedriftene oppgir 60 % at de har og 47 % at de har hatt behov for tjenester knyttet til henholdsvis å opprette kontakt med bank/offentlig virkemiddelapparat og opprette kontakt med nye eiere, investorer eller investeringsselskap. Analysen viser at inkubatorene spiller en viktig rolle for hvilke finansieringsstrategier inkubatorbedriftene velger. Rapporten konkluderer med at inkubatorene har en rolle i forhold til opplæring og bistand for inkubatorbedriftene på finansieringsområdet, særlig gjelder dette egenkapitalfinansiering.

Rapporten om næringshagemiljøene sett fra næringshagebedriftene er skrevet basert på en spørreundersøkelse som ble besvart av 322 næringshagebedrifter (svarprosent på 37,6). Av disse ble 242 klassifisert som aktive næringshagebedrifter (underskrevet målbedriftsavtale og/eller benytter seg av kurs, konferanser etc.), og 80 ble klassifisert som passive næringshagebedrifter (har medlemskap i næringshagen og/eller leier kontorplass, men har ikke målbedriftsavtale eller benytter konferanser/ kurs). Undersøkelsen viser at næringshagene i stor grad har lyktes med å rekruttere bedrifter med behov for kunnskap/kompetanse for å etablere/videreutvikle bedriften. De aktive bedriftene har større kompetansebehov enn de passive bedriftene. Dette funnet er spesielt fremtredende når det gjelder kompetanse innenfor utvikling av produkt/tjeneste, nettverk (tilgang til forskere, FoU-institutt og relevante industrielle miljø), forretningsutvikling, samt råd og veiledning knyttet til introduksjon av produkt/tjeneste på markedet. Blant de aktive bedriftene har 92 % benyttet seg av en eller flere kompetansetjenester som næringshagen tilbyr, og en tredjedel har benyttet seg av fem eller flere tjenester. Blant de passive bedriftene har tre av ti ikke benyttet seg av noen av kompetansetjenestene. Analysene viser at det er de næringshagebedriftene som oppgir å ha kunnskaps-/kompetansebehov og som bruker et bredt spekter av næringshagens kompetansetjenester, som er mest enige i påstanden om at tjenestene fra næringshagen dekker bedriftens behov for kunnskap/kompetanse.

Hovedfunnene i rapporten oppsummeres med at a) næringshagene har rekruttert bedrifter med stort behov for kunnskap og kompetanse, b) bedriftene bruker et bredt spekter av næringshagens tilbud for å dekke sine behov, c) bedriftene oppgir at de har læringseffekter og får kompetansetilførsel fra næringshagens ansatte og fra andre aktører tilknyttet næringshagen. Analysene i rapporten viser også at hvis en ikke tar hensyn til ulik tilknytningsform (aktiv/passiv) står en i fare for å undervurdere effektene av næringshagene og næringshageprogrammet. Forskerne påpeker videre at de passive næringshagebedriftene også kan ha en positiv effekt for næringshagen og de aktive næringshagebedriftene. De passive bedriftene bidrar til næringshagens økonomi, de utgjør en del av næringshagemiljøet, og de kan være viktig nettverk og verdifulle kunnskapskilder for de andre bedriftene i næringshagen.

3.2.6.7 Videreutvikling av innovasjonsanalysearbeidet i Siva

I 2014 har det vært en økt satsing på innovasjonsanalysearbeid i Siva, blant annet gjennom å ansette en innovasjonsanalytiker. Styret har vedtatt følgende målsettinger for innovasjonsanalysearbeidet; 1) Opparbeide

¹⁵ Arntzen, M., Alsos, G.A. og Clausen, T.H. (2015). Finansiering og eierskap i inkubatorbedrifter: Et etterspørselsperspektiv på finansiering av nye bedrifter. Nordlandsforskning, arbeidsnotat 1001/2015. Dette notatet har også vært grunnlag for et paper som er til vurdering for publisering i Technovation.

¹⁶ Waldahl, R.H., Clausen, T.H. og Alsos, G.A. (2014). Næringshagemiljøene sett fra næringshagebedriftene. Nordlandsforskning, arbeidsnotat 1006/2014

og analysere kunnskap om effektene av Sivas innsats som grunnlag for bedre prioritering av egne ressurser, 2) Bruke tilegnet kunnskap aktivt for å øke verdiskapingen i inkubator- og næringshagebedriftene, 3) Innhente og analysere nasjonal og internasjonal «beste praksis» som grunnlag for egen innovasjon og utvikling av Siva som næringspolitisk virkemiddel, og 4) Bidra med faktabasert kunnskap og vurderinger i den innovasjonspolitiske debatten.

Et av de viktigste verktøyene for innovasjonsanalyse i Siva er arbeids- og rapporteringsverktøyet AVI som alle inkubator- og næringshageledere bruker for å legge inn data om sine målbedrifter. Dette systemet ble implementert i 2013, og har potensiale til å bli et svært godt verktøy for både Siva og inkubator-/næringshagelederne. Per i dag har imidlertid systemet noen svakheter både teknisk og med tanke på brukervennlighet, og disse svakhetene har blitt tydeliggjort gjennom arbeidet med analysene i forbindelse med denne årsrapporten. I kundetilfredshetsundersøkelsen som NTNU har gjennomført får AVI gjennomgående lav score blant inkubator- og næringshagelederne. Siva iverksetter derfor i april/mai 2015 et betydelig kvalitetssikringsprosjekt relatert til AVI. Det er fire hovedelementer som inngår i dette prosjektet:

- 1) Samtlige inkubatorer og næringshager skal kvalitetssikre sine egne innrapporterte data fra 2013-2015. De feilene som avdekkes gjennom dette arbeidet vil bli korrigert i AVI, slik at AVI i løpet av 2015 skal ha så korrekte data som mulig liggende i databasen. Avhengig av hvor mange og hvor omfattende feil som avdekkes gjennom denne prosessen, kan det få innvirkning på de tallene vi har presentert i denne årsrapporten.¹⁷
- 2) Siva skal gå gjennom alle registreringskjema som ligger i AVI for å sikre at vi spør om kun relevant informasjon som vi bruker.
- 3) Det opprettes et prosjekt for å finne en løsning på hvordan data fra Brønnøysundregistrene kan implementeres i AVI slik at alle data som kan hentes fra Brønnøysundregistrene hentes derfra. Det vil øke nytteverdien av AVI for inkubator- og næringshagelederne, og det vil samtidig bidra til å kvalitetssikre dataene som ligger i AVI.
- 4) Vi jobber for å øke brukervennligheten i AVI, blant gjennom å bruke en interaksjonsdesigner og gjennom tilbakemeldinger fra inkubator- og næringshageledere. I dette punktet inngår også å predefinere relevante rapporter som skal være enkelt for inkubator- og næringshagelederne å hente ut av AVI.

I tillegg til disse punktene som går på kvalitetssikring av data fra 2013-2015 og økt brukervennlighet, jobber vi med å få implementert historiske tall i AVI. Intensjonen er å få lagt inn tidligere års innrapporteringer for hver enkelt inkubator og næringshage slik at AVI inneholder en komplett historikk over hvilke bedrifter som har vært i inkubatoren/næringshagen til enhver tid. Dette vil muliggjøre svært interessante tidsserieanalyser om blant annet hvilken verdiskaping bedriftene som har vært i en inkubator/næringshage har over tid.

Analysearbeidet i Norges forskningsråd, Innovasjon Norge og Siva har flere felles utfordringer. I 2014 ble det nedsatt en gruppe av innovasjonsanalytikere fra de tre virkemiddelaktørene som jobber sammen om blant annet et felles kunnskapsgrunnlag og hvordan vi kan lage en database som ser de tre virkemidlene i sammenheng. Dette arbeidet fortsetter i 2015.

Siva samler inn ulike data om og fra de enkelte inkubatorene og næringshagene (blant annet gjennom AVI, Qimono og kundetilfredshetsundersøkelsene). Høsten 2015 iverksetter vi et 3-årig forskningsprosjekt med NTNU som vil ha fokus på hvordan vi kan nyttiggjøre oss alle dataene vi samler inn. Formålet med prosjektet er å utvikle programaktiviteten vår, og å få en bedre forståelse av den effekten Sivas innovasjonsvirksomhet har for nyskaping og verdiskaping i Norge. Dette prosjektet, sammen med det pågående prosjektet som ledes av Handelshøgskolen i Bodø/Nordlandsforskning AS, vil tilføre Siva betydelig ekstern forskningsbasert kunnskap.

3.2.7 Samlet vurdering av måloppnåelse for innovasjonsvirksomheten ifht samfunnsoppdraget

Sivas målsetting for innovasjonsvirksomheten er å tilrettelegge for etablering og utvikling av bedrifter i nærings- og kunnskapsmiljøer og koble disse sammen i regionale, nasjonale og internasjonale nettverk. Hovedmålet med inkubasjonssatsingen er økt nasjonal verdiskaping gjennom effektivt å identifisere, videreutvikle og kommersialisere gode idéer til nye vekstbedrifter, og gi ny vekst i etablerte virksomheter. Næringshage-

¹⁷ Er det store avvik, kan vi levere oppdaterte tall for programaktiviteten i 2013 og 2014 i løpet av høsten 2015, evt. vil dette bli inkludert i årsrapporten for 2015.

programmet skal bidra til økt verdiskaping gjennom å bidra til å utvikle attraktive bedrifter og arbeidsplasser i hele landet. Disse målsettingene skal sammen bidra til at Sivas hovedmål nås; å utløse lønnsom næringsutvikling i bedrifter og regionale nærings- og kunnskapsmiljøer.

I dette delkapitlet har vi sett at antall bedrifter i både inkubasjons- og næringshageprogrammet har økt fra 2013 til 2014. Det var i overkant av 1 000 bedrifter i inkubasjonsprogrammet og nesten 2 000 bedrifter i næringshageprogrammet ved årets slutt i 2014.

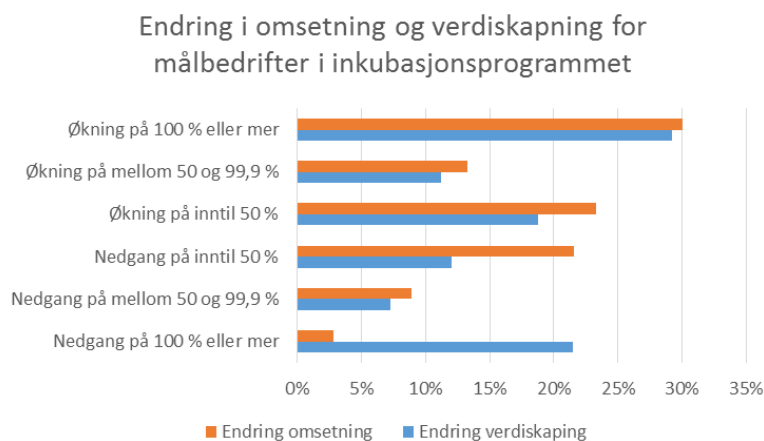
3.2.7.1 Økonomisk utvikling i målbedriftene

Analysene av den økonomiske effekten bedriftene står for, er basert på de bedriftene som defineres som målbedrifter (bedrifter med mål om utvikling og vekst og som har en målbedriftsavtale med næringshagen eller en inkubatoravtale med inkubatorene). Hovedfunnene fra disse analysene gjengis nedenfor.

Målbedriftene i inkubasjonsprogrammet i 2014 hadde en samlet omsetning i 2013 på vel 1 milliard kroner, mens samlet omsetning i 2012 utgjorde 446,8 millioner for målbedriftene som var i inkubasjonsprogrammet i 2013. Analyser av omsetningstallene viser at en liten andel av målbedriftene (3,7 % i 2013 og 6,1 % i 2014) står for en høy andel av samlet omsetning for målbedriftene (91,0 % i 2013 og 65,2 % i 2014). Majoriteten av målbedrifter i inkubasjonsprogrammet har en relativt lav omsetning (inntil 1 million). Av de målbedriftene som var i program i 2013 (og som hadde omsetning i 2012) opplevde to tredjedeler vekst i omsetningen fra 2012 til 2013. 30 % hadde minimum en fordobling av omsetningen fra 2012 til 2013.

Total verdiskaping i 2012 for målbedriftene som var i inkubasjonsprogrammet i 2013 utgjorde 121,4 millioner, mens total verdiskaping i 2013 var 296,2 millioner for målbedriftene som var i program i 2014. Analyser viser at det også for verdiskapingen er en relativt liten andel av målbedriftene som står for en høy andel av den samlede verdiskapingen. I overkant av halvparten av målbedriftene som var i program i henholdsvis 2013 og 2014 hadde positiv verdiskaping. Seks av ti målbedrifter som var i program i 2013 (og som hadde verdiskaping i 2012) hadde en økning i verdiskapingen fra 2012 til 2013. Figuren nedenfor viser endring i omsetning og verdiskaping fra 2012 til 2013 for målbedriftene i inkubasjonsprogrammet i 2013.

Figur 3.14: Endring i omsetning og verdiskaping for målbedrifter i inkubasjonsprogrammet

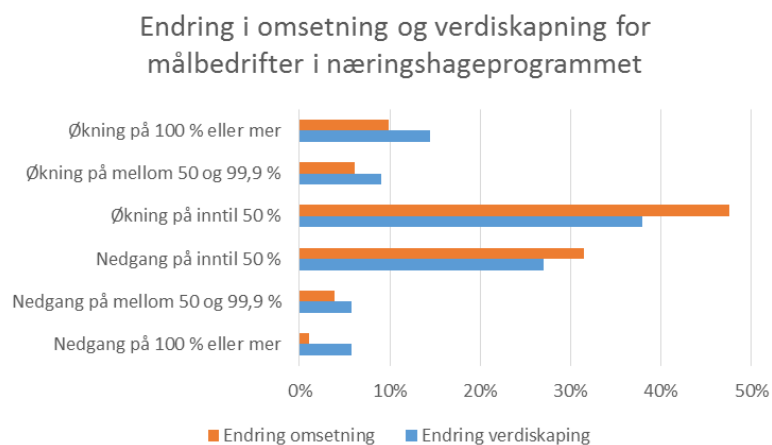


Målbedriftene i næringshageprogrammet i 2013 hadde en samlet omsetning i 2012 på 17,7 milliarder. I 2014 hadde målbedriftene i program en samlet omsetning i 2013 på 25,7 milliarder. Analyser av omsetningstallene viser også her at en liten andel av målbedriftene (11,4 % i 2013 og 11,5 % i 2014) står for en høy andel av samlet omsetning for målbedriftene (69,9 % i 2013 og 90,6 % i 2014). Majoriteten av målbedriftene i næringshageprogrammet har en omsetning på inntil 5 millioner. Av de målbedriftene som var i program i 2013 (og som hadde omsetning i 2012) hadde seks av ti vekst i omsetningen fra 2012 til 2013. En av ti hadde minimum en fordobling av omsetningen fra 2012 til 2013, mens en av hundre opplevde en nedgang på 100 % eller mer.

Samlet verdiskaping i 2012 for målbedriftene i næringshageprogrammet i 2013 var 5,5 milliarder. For bedriftene i program i 2014 var samlet verdiskaping i 2013 7,4 milliarder. Analyser viser at verdiskapingen varierer sterkt

blant målbedriftene. Nesten ni av ti målbedrifter i næringshageprogrammet i 2013 og 2014 hadde en positiv verdiskaping i henholdsvis 2012 og 2013, og i overkant av halvparten av målbedriftene hadde inntil 5 millioner i verdiskaping i 2012 og 2013. Seks av ti målbedrifter som var i program i 2013 (og som hadde verdiskaping i 2012) hadde en økning i verdiskaping fra 2012 til 2013. Figuren nedenfor viser endring i omsetning og verdiskaping fra 2012 til 2013 for målbedriftene i næringshageprogrammet i 2013.

Figur 3.15: Endring i omsetning og verdiskaping for målbedrifter i næringshageprogrammet



Sysselsettingsvekst måles for målbedriftene i næringshageprogrammet. I 2013 hadde målbedriftene i program totalt 9 339 ansatte i 2012. I 2013 var antall ansatte 11 449 for målbedriftene som var i program i 2014. Av målbedriftene i program i 2013 og 2014 hadde ca. 5 % flere enn 50 ansatte, og dette utgjorde henholdsvis 42,7 % og 46,0 % av totalt antall ansatte i 2012 og 2013. 44,5 % av målbedriftene i program i 2013 (og med ansatte i 2012), hadde ingen endring i antall ansatte fra 2012 til 2013. Selv om det er en høyere andel målbedrifter som opplever en nedgang i antall ansatte fra 2012 til 2013, er det en signifikant høyere andel målbedrifter som hadde minimum en fordobling av antall ansatte fra 2012 til 2013 enn de som opplevde en nedgang på mer enn 100 %.

Funnene som omhandler økonomisk utvikling hos målbedriftene i både inkubasjons- og næringshageprogrammet viser at målbedriftene i begge programmene har hatt en betydelig vekst i både omsetning og verdiskaping. Når det gjelder sysselsetting i målbedriftene i næringshageprogrammet, viser analysene at nesten halvparten av målbedriftene i program i 2013 ikke har noen endringer i antall ansatte fra 2012 til 2013. Analysene viser at målbedriftene i inkubatorene i gjennomsnitt har lavere omsetning og verdiskaping enn målbedriftene i næringshagene, noe som ikke er overraskende dersom en ser på hvor i bedriftens utviklingsløp de to programmene opererer.

3.2.7.2 Inkubatorenes og næringshagenes addisjonalitet for målbedriftene, og Sivas addisjonalitet for innovasjonsselskapene

Kundetilfredshetsundersøkelsen som NTNU har gjennomført viser at 61 % av målbedriftene i næringshagen angir at næringshagen har hatt positiv betydning for omfang og/eller tidsskjema for bedriftens utviklingsarbeid. 16 % rapporterer at utviklingsarbeidet ville blitt utsatt på ubestemt tid og/eller ikke blitt gjennomført uten tilknytning til næringshagen. Blant målbedriftene i inkubasjonsprogrammet angir 64 % at inkubatoren har hatt en positiv betydning for omfang og/eller tidsskjema for etableringen. 17 % mener at etableringen hadde blitt utsatt på ubestemt tid og/eller ikke blitt gjennomført uten tilknytning til inkubatoren.

Inkubatorlederne, næringshagelederne og lederne i forsknings-/kunnskapsparken ble bedt om å vurdere hva som ville skjedd dersom inkubatoren/næringshagen ikke var en del av Sivas inkubasjons-/næringshageprogram. 86 % av næringshagelederne angir at Sivas næringshageprogram har en positiv effekt på bredde i tilbudet og/eller omfang av aktivitet (antall bedrifter i miljøet). I overkant av en tredjedel rapporterer at næringshagen ikke ville vært i drift uten tilknytning til Sivas næringshageprogram.

Tre av fire inkubatorledere rapporterer at inkubatoren ville hatt mindre bredde i tilbudet og/eller færre bedrifter uten deltakelse i Sivas inkubasjonsprogram. I tillegg ville en av fem inkubatorer vært lagt ned i sin helhet uten tilknytningen til programmet. Lederne i forsknings-/kunnskapsparkene med inkubatorer er enda tydeligere på

inkubasjonsprogrammets betydning. Ingen ville drevet inkubatorene videre i samme omfang og bredde i tilbudet, og nær halvparten av inkubatorene ville vært avvirket uten Sivas bidrag.¹⁸

Sivas tilskudd til programaktiviteten er selvsagt en viktig årsak til innovasjonsselskapenes vurdering av Sivas addisjonalitet. Det er imidlertid positivt å se at en vesentlig andel av respondentene angir tilgang til Sivas nettverk som en viktig begrunnelse for sin vurdering av addisjonalitet. Utfra addisjonalitetsmålingen i kundetilfredshetsundersøkelsen, kan det konkluderes med at Sivas inkubatorer og næringshager har en svært positiv effekt på målbedriftenes etablerings- og utviklingsaktiviteter. Videre er Sivas programaktivitet helt avgjørende for bredden i tilbudet og omfanget av aktiviteten i inkubatorene og næringshagene. En vesentlig andel av inkubatorene og næringshagene ville blitt nedlagt uten Sivas bidrag.

3.2.7.3 Profesjonalisering av eierskapsoppfølging og programaktivitet i Siva

Siva har i 2014 hatt et sterkt fokus på profesjonalisering av *eierskapsoppfølging* ved å være en strategisk, aktiv og langsiktig eier. Siva har i 2014 utarbeidet en ny eierskapspolicy der et viktig prinsipp er å være medvirkende i å gjøre selskapene i stand til å tilby de tjenestene som defineres som relevant og viktig. Siva har i 2014 vært involvert i flere prosesser der innovasjonsselskap har fusjonert/samlet sine virksomheter. Vi har også bidratt til å styrke selskapsstrukturen gjennom oppkapitalisering av selskap, og gjennomført en konseptuell endring som innebærer at ett selskap kan operere både inkubasjons- og næringshageprogrammet.

Det har blitt gjennomført metodiske og organisatoriske endringer med hensyn til forvaltning av våre eierskap. Siva har i 2014 trukket seg ut av flere styreverv, og har nå styreposisjon i om lag en tredjedel av alle våre selskaper. For å spisse eierrollen, har Siva oppfordret innovasjonsselskapene til å avholde eiermøte i forbindelse med ordinær generalforsamling. Som et ledd i å spisse Sivas eierrolle, har Siva i 2014 besluttet at Sivaansatte som bekler styreverv på vegne av Siva, ikke skal motta styrehonorar.

Inkubasjonsseksjonen har hatt stort fokus på utviklingsarbeid i 2014 med formål om ytterligere profesjonalisering av inkubatormiljøene og videreutvikling av inkubatorene til å bli en enda mer sentral motor for innovasjons- og nyskappingsarbeidet i regionene. Det er avsatt 30 millioner over en tre-årsperiode til denne satsningen. Satsningen har tre hovedområder: 1) Utvikling av sterke akseleratorer, 2) Knoppskyting fra eksisterende næringsliv, og 3) Attraktive inkubatorer med økt idetilfang.

For å bidra til økt verdiskaping gjennom å forsterke de miljøene med størst uutnyttet potensiale, og derigjennom få en effektiv bruk av offentlige midler, ble det i 2014 igangsatt et arbeid for å utvikle nye retningslinjer for differensiering av tilskudd til inkubatorene.

På slutten av 2014 ble det igangsatt et samarbeidsprosjekt mellom Innovasjon Norge og Siva; «Pilotprosjekt om etablerertilskudd i inkubatorer». Inkubatorene skal vurdere bedrifter som søker etablerertilskudd, og på bakgrunn av det bidra med et anbefalingsbrev. Dette vil forenkle saksbehandlingen i Innovasjon Norge og forkorte ned behandlingstiden på søknadene.

Næringshageseksjonen har startet et utviklingsarbeid for at programaktiviteten skal dekke større geografiske regioner. Et av tiltakene har vært å bidra med forprosjektmidler for å teste ut en modell for samarbeid mellom næringshagene der de tilbyr sin kompetanse på tvers i regionen, og reduserer miljøene sårbarhet ved eventuelle sykdomsperioder.

Siden Siva nå har gått ut av styrene i de fleste næringshagene, har det vært behov for å implementere bedre verktøy for programoppfølging i næringshagene. En mal for utviklingssamtaler er testet og gjennomført i mange næringshager i 2014. Erfaringene tilsier at dette er en god metodikk for oppfølging av programaktiviteten og muliggjør en tett dialog med Siva.

I 2014 tok Siva initiativ til å etablere et nasjonalt programråd, som er et strategisk forum for videreutvikling av næringshagene som nasjonalt verktøy for økt regional verdiskaping. Programrådet er rådgivende og består av representanter fra fylkeskommunen, Innovasjon Norge, Norges Forskningsråd og Siva med KMD som observatør, og ledet av Siva. Programrådet skal bidra til å profesjonalisere næringshageprogrammet gjennom å behandle

¹⁸ Her er det viktig å påpeke at noen av inkubatorlederne og lederne i forsknings-/kunnskapspark har svart på vegne av den samme inkubatoren.

saker som omfatter innretning, oppfølging og utvikling av programmet, styrke samspillet med andre relevante program og aktører, samt rapportering og evaluering.

På bakgrunn av gjennomgangen i 3.2 og oppsummeringen i 3.2.7, ser vi ingen vesentlige avvik i forhold til Sivas og innovasjonsvirksomhetens mål. Vi anser måloppnåelsen som god.

4 STYRING OG KONTROLL I VIRKSOMHETEN

Siva er et statsforetak regulert etter statsforetaksloven. Selskapet avgir årsregnskap og årsberetning i henhold til bestemmelsene i regnskapsloven og god regnskapsskikk. I årsregnskapet med noter og i årsberetningen beskrives blant annet forhold rundt risiko knyttet til virksomheten og hvordan denne risikoen håndteres, samt forhold rund HMS/arbeidsmiljø, likestilling, diskriminering og ytre miljø. Årsregnskapet inkluderer revisjonsberetning signert av statsautorisert revisor.

Årsregnskapet med årsberetning er vedlagt denne rapporten.

5 VURDERING AV FRAMTIDSUTSIKTER

Norsk økonomi og sysselsetting preges av nedgang innenfor oljesektoren samt økt globalisering og endret konkurransebilde for norsk næringsliv generelt. Dette krever at næringslivet i stadig større grad må finne vekstmuligheter innenfor andre næringer som marin og maritim industri, prosessindustri og fremtidsrettet industri. Dette gjør det nødvendig med økt omstillingstakt og nyskapingsevne og utvikling av kompetanse og kapasitet innen eierskap, teknologi og internasjonalisering. Det nasjonale virkemiddelapparatet må til enhver tid være relevant for å møte næringslivets fremtidige utfordringer. Sivas virkemidler, eiendomsinvesteringer, eierskap og utviklingsmidler, er effektive virkemidler i omstillingen.

I Meld. St. 22 (2011-2012) «Verktøy for Vekst» fikk Siva styrket sitt mandat for utvikling av store industrielle prosjekter og økt satsing på innovasjonsarbeid. Staten har fulgt opp meldingen gjennom økte bevilgninger til innovasjonsaktiviteten og ved tilførsel av ny egenkapital til Sivas eiendomsvirksomhet. Evaluering av eiendomsvirksomheten i 2014 konkluderer med at eiendomsvirksomheten er et effektivt virkemiddel med god samfunnsøkonomisk lønnsomhet. Siva opplever sterk etterspørsel etter eiendomsinvesteringer over hele landet, spesielt på industrisiden. Siva opplever god tilgang på relevante prosjekter som kan gi grunnlag for nye eiendomsinvesteringer, og er godt rustet for å møte etterspørselen.

Siva har opparbeidet et landsdekkende nettverk av innovasjonsselskap. Innovasjonsselskapene er sentrale juridiske enheter i organiseringen av regionale innovasjonstiltak. De driver inkubatorer, er vertskap for klyngeprogrammer og fungerer som kommersialiseringsaktører i Forny-programmet. Innovasjonsselskapene er eid av en blanding av private, offentlige og institusjonelle eiere (universiteter og høyskoler). Kompetente innovasjonsselskap vil bli stadig viktigere ettersom den globale økonomien fører til raskere endringer og økt konkurranse med tilhørende krav til omstilling og utvikling. Siva mener det er samfunnsøkonomisk fornuftig å forsterke innovasjonsselskapenes evne til å tiltrekke seg høy kompetanse og videreutvikle kulturen for innovasjon regionalt. Sivas rolle som eier er å spre beste praksis og vedlikeholde endringsviljen og innovasjonskraften. Siva vil fortsette arbeidet for å dyktiggjøre og profesjonalisere innovasjonsselskapene, gjennom en mer effektiv organisatorisk drift av innovasjonsmiljøene, og styrke selskapene finansielt.

Sivas næringshager, innovasjonsselskaper og inkubatorer er en innovasjonsplattform som kan bygges ut og styrkes. Potensialet for verdiskaping er større enn det man klarer å ta ut i dag. I fjor lanserte Siva en betydelig styrking av inkubatorprogrammet, med godt resultat. For 2015 lanseres en tilsvarende satsing på næringshagene.

Denne forsterkingen av næringshageprogrammet inneholder en klar utfordring og ansvarliggjøring av miljøene: Næringshagene må, i større grad enn tidligere, søke sammen og etablere sterke nettverk – regionalt, nasjonalt og internasjonalt. En næringshage i 2015 skal være den foretrukne samarbeidspartneren for kompetanseutveksling, kommersialisering og utvikling i sitt nærrområde.

Siva har det siste året styrket sitt analysearbeid. Dette bidrar til bedre dokumentasjon av Sivas resultat- og måloppnåelse og gir et mer presist, faktabasert beslutningsgrunnlag som kan brukes til å gjøre gode prioriteringer i framtida. Arbeidet så langt tegner et solid bilde av verdiskapingen og nyskappingsarbeidet i Sivas innovasjonsnettverk og eiendomsvirksomhet.

Siva og Sivas nettverk skal endrer seg i takt med utfordringene. Det pågår en omstilling og effektivisering av virkemiddelapparatet, og Siva fikk et rasjonaliseringskrav fra eier i 2014. Ved inngangen til 2015 er Siva i mål med dette kravet, og godt rustet for å levere mere ressurser ut i nettverket. Dette er ikke noe å slå seg til ro med. Siva skal møte de endrede behovene til næringslivet gjennom å utvikle seg og ligge i forkant av utviklingen og omstille seg deretter. Videre skal selskapet bidra til at innovasjonsnettverket utvikler seg i samme retning.

Siva ser en økende etterspørsel etter testanlegg for produksjon. Siva har nylig, i samarbeid med de øvrige virkemiddelaktørene, igangsatt pilotprosjektet «Norsk Katapult» for å komme denne etterspørselen i møte. Det oppleves å være et stort potensiale for videre utvikling av Sivas innovasjonsaktivitet og for utvikling av innovasjonsmiljøene.

Videre ser Siva et potensial i å se virkemidlene, både Sivas og andres, i en større sammenheng. Ved å knytte virkemidler for eiendom, eierskap, programutvikling og tidligfasekapital tettere sammen kan vi bidra til å skape et mer komplett og effektivt økosystem for innovasjon.

Sivas virkemidler vil være viktige verktøy for å oppnå nødvendig omstilling og for å legge til rette for lønnsom næringsutvikling fremover.