



Årsrapport 2015

For Siva SF

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

4. mai 2016

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	6
2.3	Presentasjon av utvalgte nøkkeltall.....	7
2.3.1	Overordnede nøkkeltall	7
2.3.2	Nøkkeltall fra eiendomsvirksomheten	7
2.3.3	Nøkkeltall fra innovasjonsvirksomheten	8
2.3.4	Kommentar til den finansielle stillingen.....	8
3	EIENDOMSVIRKSOMHETEN	10
3.1	Målsetting.....	10
3.2	Styringsindikatorer	10
3.2.1	Omsetningsvekst hos leietakerne	10
3.2.2	Avkastning på eiendomsinvesteringene	11
3.2.3	Utleiegrad.....	12
3.2.4	Medinvestorbarometer	12
3.3	Gjennomføring av oppdrag fra departementet.....	13
3.4	Redegjørelse for ressursbruk.....	13
3.5	Analyse og vurderinger	13
3.5.1	Porteføljeanalyse	13
3.5.2	Vurdering av indikatorene for eiendomsvirksomheten	21
3.6	Samlet vurdering av måloppnåelse for eiendomsvirksomheten ift. samfunnsoppdraget	21
4	Innovasjonsvirksomheten	22
4.1	Målsetting.....	23
4.2	Datagrunnlag for analyser av programvirksomheten.....	23
4.2.1	Datagrunnlag for analyser av målbedriftene i inkubatorprogrammet.....	23
4.2.2	Datagrunnlag for analyser av målbedriftene i næringshageprogrammet	24
4.2.3	Variabler som inngår i analysene av begge programmene	25
4.3	Styringsindikatorer	26
4.3.1	Vekst i omsetning og verdiskaping i målbedriftene i inkubatorprogrammet	26
4.3.2	Vekst i omsetning og verdiskaping i målbedriftene i næringshageprogrammet	28
4.3.3	Kundetilfredshet.....	31
4.4	Gjennomføring av oppdrag fra departementet.....	32
4.5	Analyse og vurderinger relatert til programvirksomheten.....	32
4.5.1	Sysselsettingsvekst i målbedriftene i næringshagene.....	32
4.5.2	Endringer i antall målbedrifter i inkubatorene og næringshagene	33
4.5.3	Andel målbedrifter med kvinner i ledende stillinger	35
4.5.4	Analyse av inkubatorene – differensiering av tilskudd	36

4.5.5	Kvalitativ vurdering av Sivas utviklings- og nettverksvirksomhet	39
4.5.6	Relevante forskningsresultater for Sivas inkubatorer og næringshager	42
4.5.7	Vurdering av indikatorene for innovasjonsvirksomheten	43
4.5.8	Videreutvikling av analysearbeid relatert til Sivas programaktivitet	43
4.6	Analyse og vurderinger relatert til eierskap i innovasjonsselskap	44
4.6.1	Status Sivas eierskap i innovasjonsselskap	44
4.6.2	Utøvelse av eierskap – Sivas eierskapspolicy	46
4.6.3	Sammenhengen mellom program og eierskap i Siva	48
4.6.4	Fremtidige ambisjoner	49
4.6.5	Utvikling av indikatorer for eierskap	49
4.7	Redegjørelse for ressursbruk	49
4.8	Samlet vurdering av måloppnåelse for innovasjonsvirksomheten, jf. samfunnsoppdraget	51
4.8.1	Økonomisk utvikling i målbedriftene	51
4.8.2	Inkubatorenes og næringshagenes addisjonalitet for målbedriftene, og Sivas addisjonalitet for innovasjonsselskapene	53
5	Styring og kontroll i virksomheten	55
6	Vurdering av framtidutsikter	56

VEDLEGG:

Vedlegg 1: Omsetningsvekst hos leietakere i enkeltbygg

Vedlegg 2: Aksjonæroversikt i Siva Eiendom Holding AS

Vedlegg 3: Inkubatorer og næringshager i program per 31.12.2015

Vedlegg 4: Gruppert omsetning og verdiskaping i målbedriftene i inkubasjonsprogrammet

Vedlegg 5: Gruppert omsetning, verdiskaping og ansatte i målbedriftene i næringshageprogrammet

Vedlegg 6: Oppsummering av kundetilfredshetsundersøkelsen

Vedlegg 7: Fylkesvise endringer i nye og totalt antall målbedrifter i programmene

Vedlegg 8: Redegjørelse for ressursbruk i 2015

Vedlegg 9: Årsregnskap og årsberetning for 2015

1 LEDERS BERETNING

I året som har gått har vi i Siva vært med på å blåse nytt liv i solcelleindustrien på Herøya. På ruinene av en gammel konkurs kommer ny industri, der lokale fortrinn gir global, grønn konkurransekraft. Gjennom vårt engasjement i *Oslo Cancer Cluster* har vi bidratt til et ledende økosystem for kommersialisering av kreftforskning, slik at nye medisiner og behandlinger kommer frem til markedet. På Frøya i Sør-Trøndelag har vi sammen med gode lokale initiativtakere bidratt til å realisere *Blått kompetansesenter*, en koblingsarena for de «blå næringene», der forskning, næringsliv og utdanning møtes.

«Færre, sterkere innovasjonsselskaper med større geografisk nedslagsfelt» har vært mantraet for våre eierskap i innovasjonsselskapene. Dette har gitt seg utslag i opprettelsen av *Validé* i Stavanger. Det samme har også skjedd i Bergen og Grimstad, der gode miljøer har søkt sammen og dannet sterke, regionale arenaer for nyskaping. Effekten av dette forsterkes gjennom en spisset programsatsing inn mot de samme selskapene og det har skapt synergier. Gjennom å prioritere midler der de gir størst effekt, gir vi gode miljøer nødvendig handlingsrom til å skape vekst i sine regioner.

Siva står sjelden øverst på talerstolen når slike næringsmiljø åpnes eller når nye suksesser feires. Vi er et indirekte virkemiddel og en tilretteleggende samarbeidspartner – men vi har alltid en utløsende rolle.

Disse, og flere andre eksempler, kan det leses mer om på nettsidene våre i den heldigitale versjonen av vår årsberetning. At årets utgave av «*Siva beretter*» presenteres som et heldigitalt produkt er i seg selv en viktig symbolhandling. Digitalisering av Siva er et sentralt utviklingsområde. Samling, systematisering og tilgjengeliggjøring av data vil gjøre oss i bedre stand til å fortelle om effekten av arbeidet vårt. Det vil gi et mer solid faktagrunnlag for beslutninger og rapportering, og det vil gjøre oss i stand til å automatisere arbeidsprosesser. Digitaliseringsarbeidet er godt i gang og har så langt gitt oss detaljert oversikt over innovasjonsselskapene vi har eierinteresser i. Innen utgangen av inneværende år vil dessuten alle data fra Sivas eiendoms-, eierskaps- og programvirksomhet være samlet i én felles database. Dette forventer vi enkelt kan krysses med lignende arbeid i Innovasjon Norge og i Norges Forskningsråd.

Gjennom et halvt århundre har Siva opparbeidet et erfaringsgrunnlag, en systemforståelse og en næringslivskompetanse som er unik i norsk og internasjonal sammenheng. Synergiene mellom våre virkemidler for eierskap, eiendomsutvikling og programtilskudd er sterke, og drar nytte av snart femti år med prøving, feiling, læring og nettverksbygging.

Sivas rolle og prioriteter er tydeliggjort i vår nye strategi som ble besluttet i april 2016. Vi vil bruke våre virkemidler der de utgjør den største forskjellen. Fram mot 2020 betyr det økt satsing på framtidsrettet industri, industrielle test- og pilotanlegg og regionale arenaer for nyskaping. Dette betyr at vi i tiden framover ønsker å ta en tydeligere rådgivende rolle ovenfor vår eier og våre samarbeidspartnere, for å skaffe oss handlingsrom til å løse oppdraget på best mulig måte.

Vår ambisjon er likevel den samme i dag som da vi satte opp vårt første industribygg i 1968 – *Vi skal gi næringslivet rom til å vokse.*

Espen Susegg
Administrerende direktør

2 INTRODUKSJON TIL VIRKSOMHETEN OG HOVEDTALL

2.1 Omtale av virksomheten og samfunnsoppdrag

Innovasjon er nøkkelen til fremtidig velstand, bærekraftig vekst og trygge arbeidsplasser. Siva er en del av det offentlige virkemiddelapparatet for innovasjon og næringsutvikling, med hovedmål om å utløse lønnsom næringsutvikling i bedrifter og regionale nærings- og kunnskapsmiljø i hele landet. Våre to delmål er (1) «Gjennom sine eiendomsinvesteringer skal Siva senke barrierer for etablering der markedsmekanismer gjør dette spesielt krevende, også for større industrielle prosjekt» og (2) «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 har et særlig ansvar for å fremme vekstkraften i distriktene. Siva identitet, egenart og arbeidsområde kommer ut fra denne formålsbestemmelsen og har betydning for hvordan Siva opererer over hele landet.

«Egenarten ved Siva ligger i synergieffektene»

Sivas egenart ligger i synergiene/merverdi som oppstår der våre virkemidler innen eiendom, eierskap og programvirksomhet virker sammen. Siva vil gjennom 2016 bygge ytterligere opp under analyse og dokumentasjon på hva som har størst effekt, for på den måten videreutvikle leveransen til våre partnere.

Som en begynnelse på dokumentasjon av synergier mellom Sivas virkemidler gjennomførte NTNU Samfunnsforskning høsten 2015 en begrenset undersøkelse på hvordan Sivas tilstedeværelse hadde påvirket innovasjons- og vekstmiljøer i Ålesund, Verdal og Tromsø.

Forskerne identifiserte synergier mellom Sivas virkemidler på tre nivåer:

- 1) *Medeierskap* både på bygg- og innovasjonssiden gjør det mulig å utforme komplementære strategier for innovasjon og næringsutvikling. Her er det sentralt at Siva, til forskjell fra private eiendomsaktører, har et videre siktemål enn egen kapitalavkastning
- 2) Ved sitt engasjement på både eiendoms- og innovasjonssiden kan Siva på en systematisk måte bidra til lokal tilpasning ved innovasjons- og vekstmiljøer, i rapporten definert som en *systematisk skreddersøm*
- 3) Det tredje synerginivået, som både er avhengig av de to første, men også en forutsetning for dem, er *læring*; læring mellom arbeidsområdene i Siva, læring innad i innovasjons- og vekstmiljøene og læring mellom slike miljøer i Siva-nettverket.

«Sivas engasjement er utløsende for investeringer»

I følge medinvestorene i nye eiendomsprosjekter i 2015 er Sivas engasjement utløsende, og Siva tilfører prosjektene verdifull kompetanse. Porteføljen har god spredning på type eiendom og geografi. Avkastningen for eiendomsvirksomheten for 2015 er på 8,2 %. Leietakere i enkeltbygg eid av Siva viser en gjennomsnittlig omsetningsvekst på 35%, noe som viser at leietakerne skaper verdier for samfunnet, både lokalt gjennom direkte og indirekte arbeidsplasser, og nasjonalt gjennom økt skatt og avgifter.

«Sivas inkubatorer og næringshager har en positiv effekt på målbedriftenes etablerings- og utviklingsaktiviteter»

Resultater fra kundetilfredshetsundersøkelsen viser at Sivas inkubatorer og næringshager har en positiv effekt på målbedriftenes etablerings- og utviklingsaktiviteter. En vesentlig andel av respondentene angir tilgang til Sivas nettverk som en viktig begrunnelse for sin vurdering av addisjonalitet. Videre er Sivas programaktivitet helt avgjørende for bredden i tilbudet og omfanget av aktiviteten i inkubatorene og næringshagene.

Målbedriftene i begge programmene har hatt en betydelig vekst i både omsetning og verdiskaping. Nær halvparten av målbedriftene i næringshageprogrammet har en økning i antall ansatte i 2015.

«Siva eierskap til innovasjonsselskaper»

Eierskap i innovasjonsselskaper er et av Sivas tre definerte verktøy for å legge til rette for etablering og utvikling av bedrifter i nærings- og kunnskapsmiljøer, og koble disse sammen i regionale, nasjonale og internasjonale nettverk. Eierskap i innovasjonsselskaper er et tilretteleggende virkemiddel for koordinering og strukturering av offentlige og private ordninger og virkemidler rettet mot næringsutvikling. Innovasjonsselskaper spredt over hele Norge utgjør en infrastruktur som muliggjør relevante samlokaliseringstilbud, klyngefasilitering og utvikling, og oppbygging av langsiktig kompetanse innen næringsutvikling. Siva bidrar med investeringer, aktivt eierskap, nettverksbygging og styrerepresentasjon.

2.2 Omtale av organisasjonen

Siva har gjennom 2015 gjennomført en rekke tiltak i organisasjonen for å bli bedre i stand til å prioritere, utvikle og gjennomføre de aktiviteter som støtter best opp om selskapets formål og mål.

Det viktigste tiltaket har vært å organisere selskapet i tråd med målstrukturen angitt i St.mld. 22 (2012) i fire områder/avdelinger (Eiendom, Innovasjon, Virksomhetsstyring og Kommunikasjon) og ta bort aktivitetsområder som ansees ikke å ha god nok måloppnåelse. Ledelsen i selskapet er endret og ny rekruttert, hvorpå ledergruppen er redusert fra ni til fem ledere. Ledergruppen var fulltallig fra januar 2016, og består av tre kvinner og to menn.

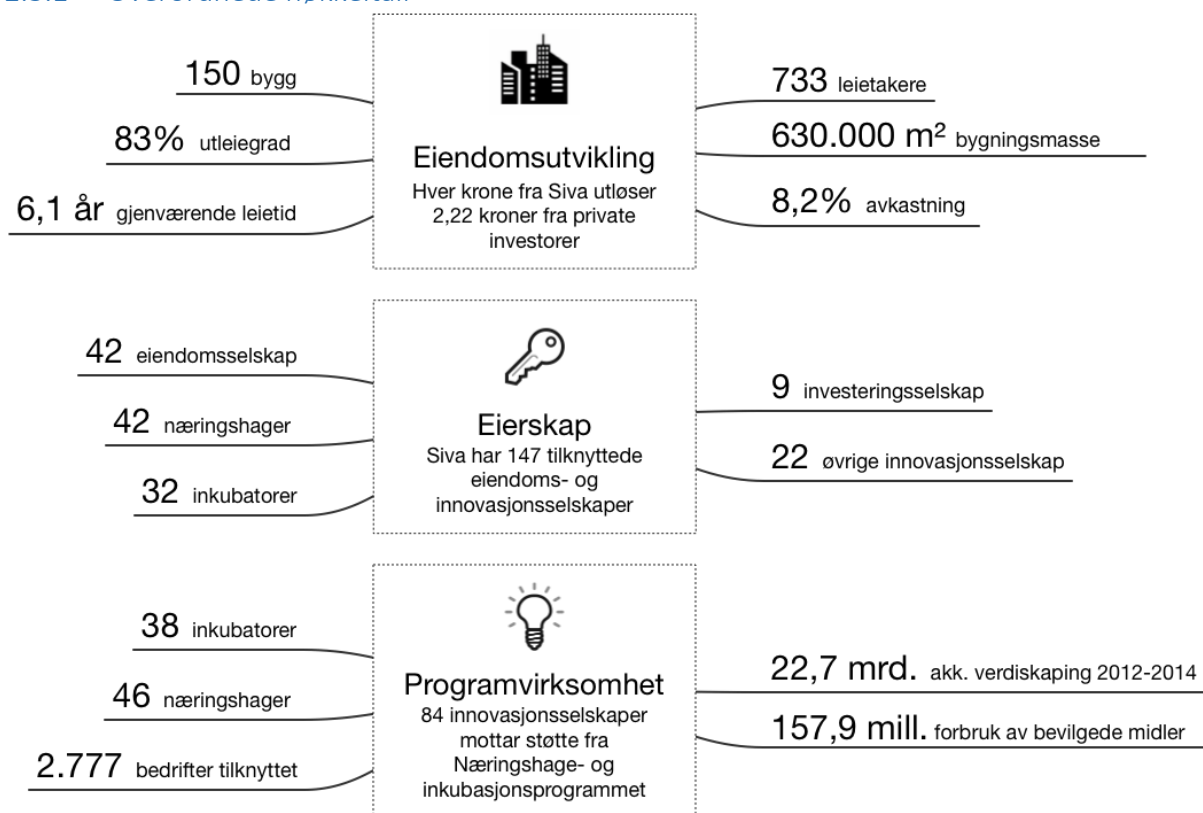
I de fire virksomhetsområdene arbeides det med effektivisering av arbeidsprosesser og spissing av måloppfyllende aktiviteter. For hver avdeling nevnes aktiviteter som:

- *Innovasjonsområdet*
 - Økt ressursbruk mot de aktiviteter som har størst måloppfyllelse på bekostning av mindre viktige aktiviteter
 - Nedbygging av tidligere mottatte bevilgninger (midlene er satt i arbeid)
- *Eiendomsområdet:*
 - Kontinuerlig forbedringer av alle prosesser
 - Prosjektutvikling og investeringsaktivitet
 - Ivaretagelse og utvikling av verdier
- *Virksomhetsstyring:*
 - Økt fokus på økonomistyring og internkontroll
 - Utvikle Sivas analysefunksjon ift samfunnsoppdraget
 - Integre og harmoniserer en helhetlig personal-/lønnspolitikk, kompetanseutvikling hos medarbeidere og støttefunksjoner til de utadrettede avdelingene (Eiendom og Innovasjon)
- *Kommunikasjonsområdet*
 - Synliggjøring av Sivas aktiviteter og måloppnåelse
 - Samarbeid mellom VMA (Innovasjon Norge, NFR og Siva)
 - Digitalisering og tilgjengeliggjøring av Sivas databaser.

Siva har ved inngangen av 2016 42 ansatte. Arbeidsstokken kjennetegnes ved en gjennomsnittsalder på ca 51 år, høyt utdannede medarbeidere med lang yrkeserfaring fra Siva.

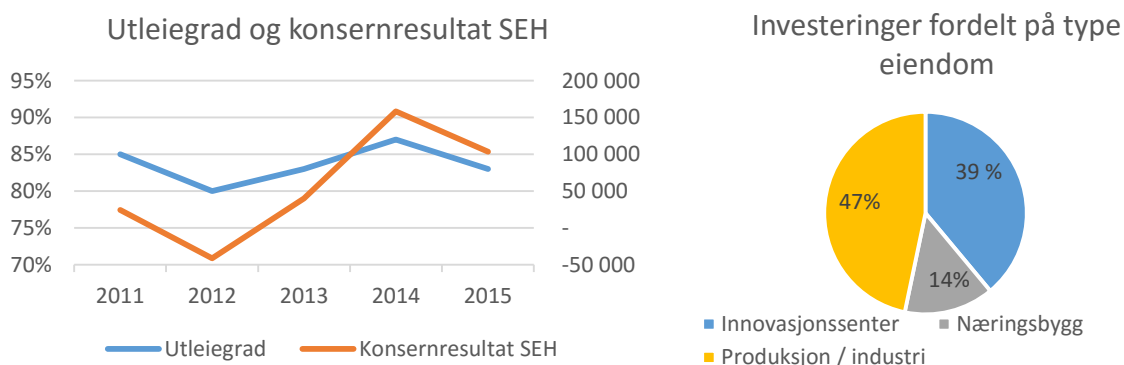
2.3 Presentasjon av utvalgte nøkkeltall

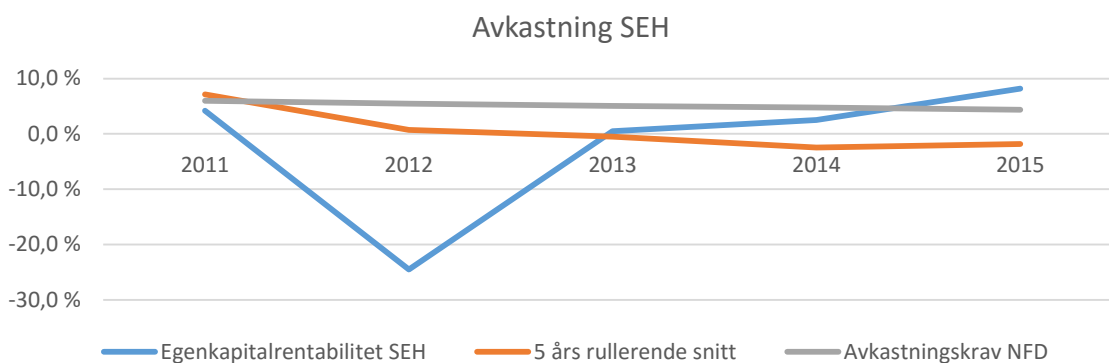
2.3.1 Overordnede nøkkeltall



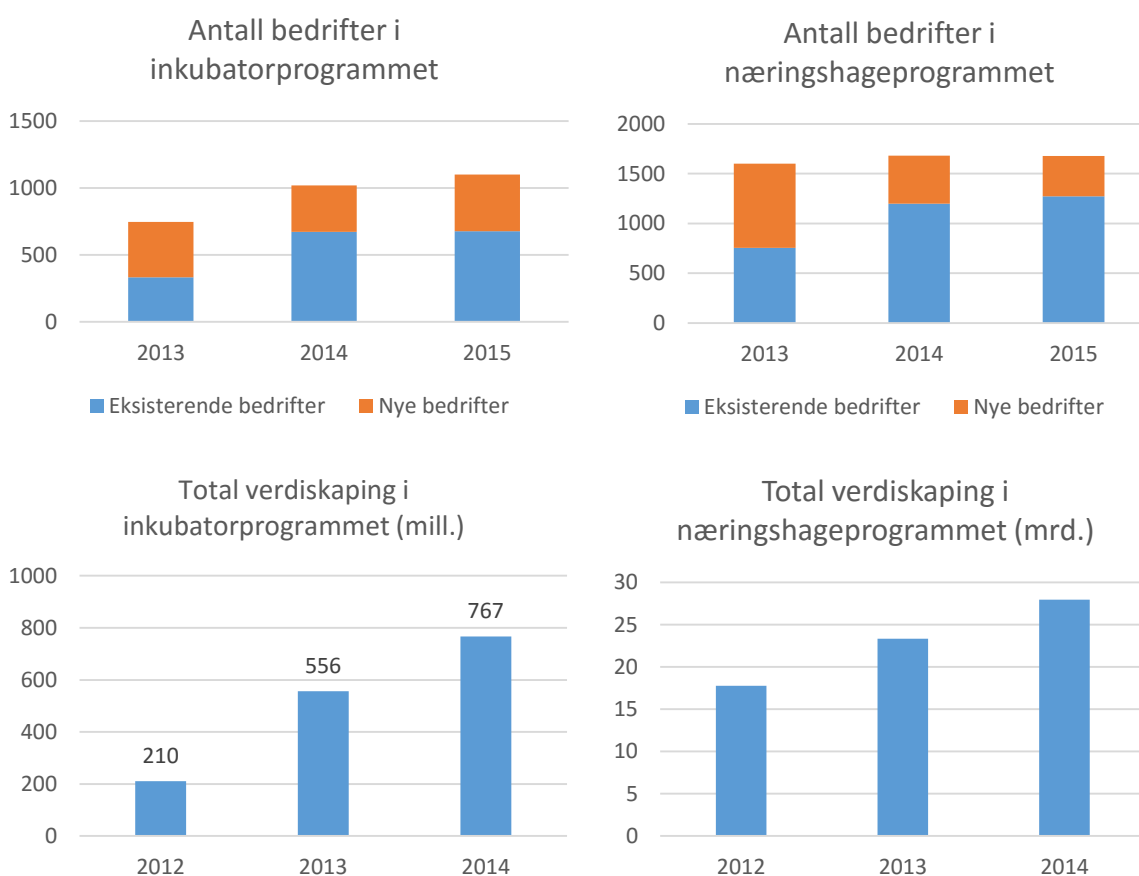
Siva vurderer sin måloppnåelse gjennom 2015 som god, og ut fra analysene redegjort for i rapporten fremvises det en positiv utvikling for alle områder. I den videre rapporten underbygges nøkkeltallene med analyser og vurderinger av Sivas arbeid gjennom 2015, og fremtidige utsikter.

2.3.2 Nøkkeltall fra eiendomsvirksomheten





2.3.3 Nøkkeltall fra innovasjonsvirksomheten



2.3.4 Kommentar til den finansielle stillingen

Konsernresultatet for Siva i 2015 viser et overskudd etter skatt og minoritetsinteresser på kr 88,4 millioner. Til sammenligning viste resultatet i 2014 et overskudd på kr 110,7 millioner. Den viktigste årsaken til resultatendringen er redusert resultat effekt fra investeringer i tilknyttede selskaper. Konsernresultatet er sterkest påvirket av resultatet fra eiendomsvirksomheten (Siva Eiendom Holding AS) som ble på kr 102,5 millioner.

Leieinntektene fra eiendomsvirksomheten ble på kr 196,7 millioner og er noe økt fra 2014 som følge av nye investeringer. Utleiegraden er redusert til 83% mot 87% fra foregående år. Dette skyldes primært endringer i

eiendomsporteføljen gjennom nyinvesteringer og salg. Eiendomsvirksomheten er selvfinansierende og mottar ingen bevilgninger eller tilskudd.

Tilskudd fra departementene til bruk i innovasjonsaktiviteter og drift av Siva er tatt til inntekt i 2015-regnskapet med kr 157,9 millioner mot kr 135,0 millioner i 2014.

Driftskostnadene på konsernnivå ble på kr 306,2 millioner, redusert fra kr 315,1 millioner i 2014. Holdes påvirkning fra Siva Eiendom Holding AS utfor ser man at morselskapets kostnader har økt med kr 3,9 millioner (2,2%) gjennom 2015. Driftsresultatet for konsernet viste en positiv utvikling gjennom et driftsresultat på kr 80,7 millioner mot kr 43,3 millioner i 2014. For morselskapet sees samme utvikling gjennom et driftsresultat på kr 5,1 millioner mot kr -19,0 millioner i 2014. Endringen skyldes i hovedsak effekt fra innsparinger i 2014 og en høyere og mer effektiv ressursanvendelse.

Reduksjon i finansinntekter fra 2014 til 2015 skyldes redusert resultat effekt fra tilknyttede selskaper, hovedsakelige knyttet til marginal påvirkning fra Koksa Eiendom AS, og endret likviditetsbeholdning på konsernnivå. Reduksjon i finanskostnader skyldes reversering av tidligere tapsavsetninger til tilknyttede selskaper og lavere rentekostnader.

Lånesaldo på selskapets innlån fra statskassen er 700 MNOK som er uforandret fra forrige år. Rente- og provisjonskostnadene i tilknytning til statskasselånene er kr 27,4 MNOK. Reduksjonen fra forrige år skyldes lavere rentenivå ved refinansiering.

Konsernets balanseverdi er 3 021 millioner kroner mot 3 182 millioner i 2014. Egenkapitalandelen har i 2015 blitt redusert fra 41 % til 34 %. Reduksjonen skyldes primært tilbakebetaling av kapital til NFD på kr 391 millioner med opprinnelse i tidligere mottatte utbytter fra Koksa Eiendom AS.

Total likviditetsbeholdning ved utløpet av 2015 var kr 463 millioner, en reduksjon på kr 475 millioner fra 2014. Hovedårsaken til reduksjonen er delt i tre; (1) Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter (kr +47,4 mill.), (2) Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter (kr – 81,2 mill.) og (3) Netto kontantstrøm fra finansieringsaktiviteter (kr -441,3 mill.). Likviditetsbeholdningen i Siva Eiendom Holding AS var ved utløpet av 2015 på kr 315,3 millioner. Øvrig likviditetsbeholdning er tilknyttet tidligere mottatte tilskudd på kr 123,1 millioner, resterende del av likviditetsbeholdninger (kr 25 millioner) er arbeidskapital og investeringsmidler tilknyttet innovasjonsvirksomheten. Regnskapet viser en nedbygging av tidligere mottatte tilskuddsmidler gjennom 2015 fra inngående saldo på kr 126,4 millioner til en utgående saldo på kr 123,1 millioner. Siva har iverksatt og planlagt aktiviteter som gjennom 2016 vil føre til en videre nedbygging av slik midlere til kr 78 millioner ved utgangen av 2016.

3 EIENDOMSVIRKSOMHETEN

Sivas eiendomsvirksomhet er organisert under Siva Eiendom Holding AS (SEH) og hadde i 2015 eierskap i 42 eiendomsselskaper hvorav 17 datterselskaper og 25 tilknyttede selskaper. Virksomheten forvaltes av Siva og omfatter eiendomsutvikling, utbygging, eiendomsforvaltning og eierskap.

Av spesielle oppdrag i tildelingsbrevet for 2015 nevnes særskilt Sivas eierskap i Koksa Eiendom AS (Tidligere IT Fornebu Properties AS). Det føres separat regnskap og gis separat rapportering for dette engasjementet til NFD. I NFDs budsjettproposisjon for 2015 fremgår det at utviklingen i selskapet tilsier at statens engasjement på Fornebu vil bli vurdert nærmere. 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.

I løpet av 2015 har Siva ervervet Umoe AS sin aksjepost i Koksa Eiendom, og har økt sitt eierskap fra 32,6% til 37,1%. Siva har benyttet ordinære investeringsmidler til aksjeerhvervet. Resultatet i 2015 fra Koksa Eiendom har marginal påvirkning på Sivas regnskaper. Koksa Eiendom har besluttet utdeling av 20 MNOK i utbyttet for 2015, hvorpå 7,4 MNOK utgjør Sivas andel.

3.1 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».

3.2 Styringsindikatorer

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

3.2.1 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.¹ Omsetningstall måles i kroner, mens vekst måles i prosentvis årlig vekst.

Figur 3.1 viser omsetningsvekst hos leietakere i enkeltbygg. Her rapporteres omsetning (sum driftsinntekter) for hvert år fra og med 2010 til og med 2014. Tallene er hentet fra proff.no, og tall fra 2015 er på rapporteringstidspunktet ikke klare enda. I rapporteringen er 11 leietakere i enkeltbygg tatt med. Gjennomsnittlig omsetningsvekst siste 5 år er 53 %, og gjennomsnittlig vekst siste år er 35 %. Dahl-Bygg AS (leietaker i SIVA Industrianlegg AS i Fauske) har størst omsetningsvekst over de siste 5 år (252 %), mens Norsun AS (leietaker i Sivafjorden Eiendom) hadde størst omsetningsvekst siste år (130 %).

¹ Med unntak av leietakere i forsknings- og kunskapsparker, næringshager, inkubatorer og industriparker.

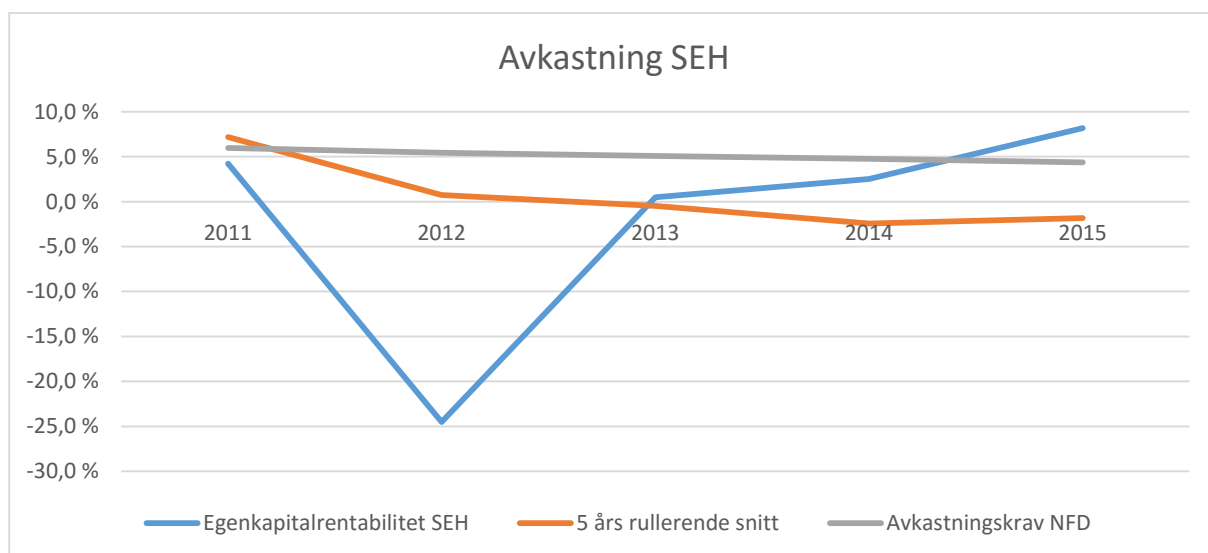
Figur 3.1: Omsetningsvekst hos leietakere i enkeltbygg



3.2.2 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 sin egenkapitalrentabilitet før skatt minimum skal tilsvare 5 års rullerende snitt av 10-års statsobligasjonsrente, med et risikopåslag på 2,0 %.

Figur 3.2: Avkastning Siva Eiendom Holding AS (SEH)



SEH² sin egenkapitalrentabilitet før skatt i 2015 var på 8,2 %, sammenlignet med 2,8 % i 2014. 5 års rullerende snitt for 2015 gir -1,8 %, mens avkastningskravet fra NFD var 4,4 %. Det negative avviket har fortsatt sammenheng med ekstraordinær nedskrivning av eiendomsverdier i 2012 og 2011, hovedsakelig grunnet nedgangen i

² SEH er forkortelse for Siva Eiendom Holding AS

solcelleindustrien. Avkastningen for 2015 er isolert sett betydelig høyere enn de to foregående år (figur 3.2). Dette har sammenheng med større inntekter fra investeringer i tilknyttede selskaper.

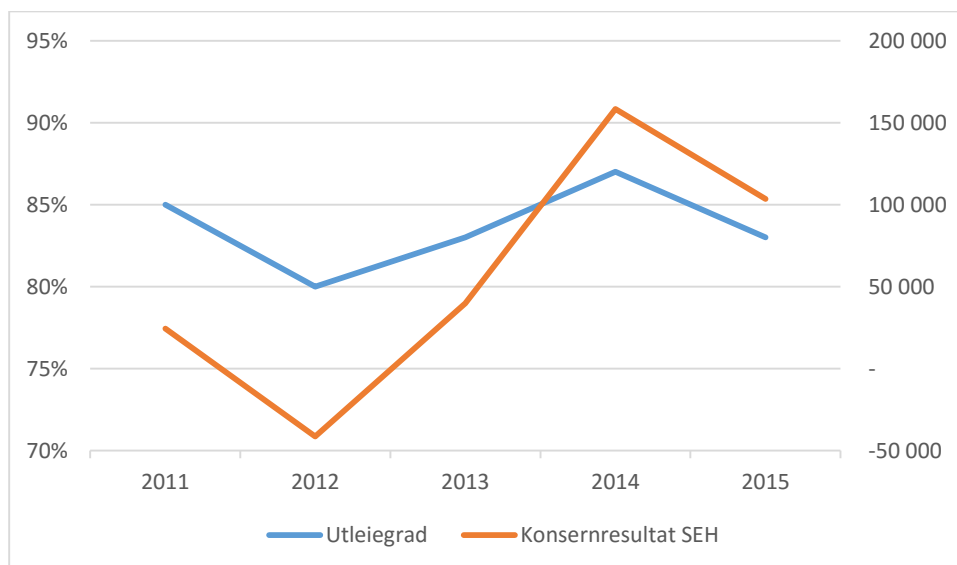
3.2.3 Utleiegrad

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 er redusert fra 87 % i 2014, til 83 % i 2015. Reduksjon i utleiegrad skyldes først og fremst at porteføljen er endret ved at nye bygg har startet utleie, men er foreløpig ikke fullt utleid. Disse var ikke med i beregningen av utleiegrad for 2014. Videre er det foretatt salg av eiendommer.

Den største utfordringen med hensyn til ledighet 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 fortsatt kun 10 % utleid. Figur 3.3 viser utviklingen i utleiegrad sammenstilt med resultatutvikling i konsernet SEH (inklusive Fornebu) i perioden 2011-2015. Dette viser at utleiegrad og resultatutvikling samvarierer i stor grad.

Figur 3.3: Utleiegrad og konsernresultat SEH



3.2.4 Medinvestorbarometer

Formålet med denne indikatoren er å få informasjon om hvilke erfaringer medinvestorene i eiendomsprosjektene har fra samarbeidet med Siva. For denne indikatoren i år vises det til en spørreundersøkelse foretatt av NTNU. Totalt ble 11 medinvestorer invitert til spørreundersøkelsen, hvorav 11 responderte (responsrate 100 %). Medinvestorene representerer 3 ulike investeringer. Undersøkelsen har som formål å avdekke hvordan Sivas medinvestorer vurderer Sivas bidrag med kompetanse og nettverk i eiendomsprosjektet, og Sivas påvirkning til å utløse kapital fra andre investorer. 80 % av respondentene er, eller har vært medeier i 5 eller færre eiendommer. 100 % av respondentene er fortsatt medeier i prosjektet. 30 % av respondentene er i tillegg leietaker i bygget hvor de er medeier.

Konklusjonen er at flertallet medeierne mener at Sivas risikoavlastning gjennom tilførsel av kapital var viktig for å få realisert prosjektet. På spørsmålet om hvorvidt prosjektet ville ha blitt realisert hvis Siva ikke hadde deltatt, svarte 40 % at Siva ikke hadde hatt innflytelse på omfang og tidsskjema på prosjektet, 30 % at prosjektet ville hatt samme omfang, men gjennomført på et senere tidspunkt. 10% mener at prosjektet ville hatt mindre omfang og blitt gjennomført på innenfor samme tidsramme, 10% at prosjektet ville hatt mindre omfang og blitt gjennomført på et senere tidspunkt og 10 % at prosjektet ikke ville vært gjennomført i det hele tatt dersom Siva ikke hadde vært medeier.

De faktorene respondentene er mest tilfreds med er hvordan Sivas omdømme og merkenavn gjør det lettere å få med andre investorer på prosjektet, hvordan Siva brukte sin tekniske erfaring og kom med gode løsninger på prosjektet, Sivas bidrag til risikoavlastning og Siva sin interesse i å investere mer i prosjektet. Respondentene har kommentert at Siva er svært profesjonelle og ryddige i sine eiendomsprosjekter, og bidrar med eiendomskompetanse gjennom styrearbeid, finansiering, struktur på arbeidet og kontraktsbestemmelser i leiekontrakter og utarbeidelse av aksjonæravtaler. Ytterligere kommentarer er at Siva er en svært troverdig aktør med høy kompetanse innenfor næringseiendom. Det respondentene er minst tilfreds med er at med Siva på eiersiden oppnår man verken høyere leiepriser eller bedre arealutnyttelse. Kommentarer fra respondentene viser også at Siva kan bli enda bedre på å koble sammen sine partnere og skape synergier mellom prosjektene og de ulike selskapene som Siva har eierskap i.

3.3 Gjennomføring av oppdrag fra departementet

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

3.4 Redegjørelse for ressursbruk

Sivas eiendomsvirksomhet er organisert under Siva Eiendom Holding AS. Ressursbruken er angitt i selskapets regnskap og årsberetning for 2015, og rapporteres ikke særskilt ovenfor departementene.

3.5 Analyse og vurderinger

3.5.1 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)

I rapporteringen av denne indikatoren skal det fremgå hvor stor andel av investeringskapitalen som kommer fra private aktører. Rapporteringen skal skille mellom kapital tilført fra Siva, andre offentlige kilder og privat kapital. Det skal angis hvor den private kapitalen er hentet fra. Rapporteringen er basert på tilført egenkapital i form av kostpris på aksjer samt ansvarlige lån til selskapene, tilført fremmedkapital er således ikke er medtatt.

Andel annen kapital i eiendomsporteføljen er 66 % pr. 31.12.2015, hvorav 58 % er privat og 8 % er offentlig. Totalt sett har hver krone fra Siva utløst 1,98 kroner fra andre, hvorav 1,73 kroner kommer fra private aktører og 0,25 kroner kommer fra offentlige. I denne fordelingen inngår alle majoritets- og minoritetside selskaper hvor Siva har medinvestorer.

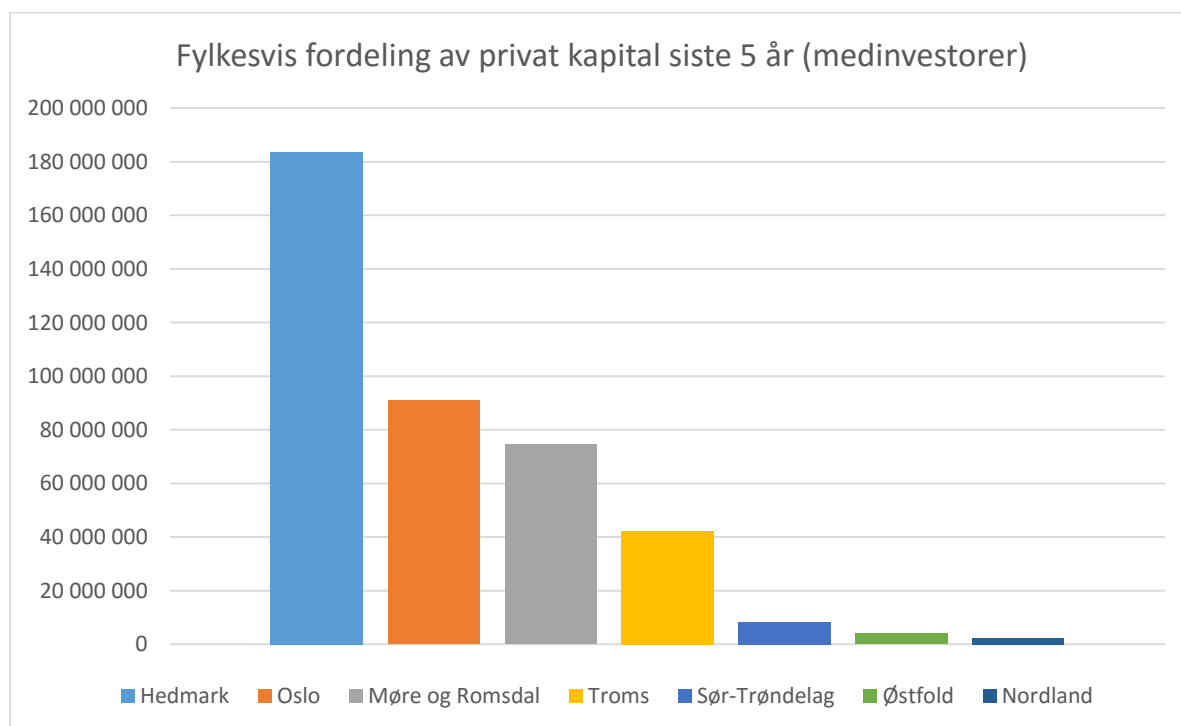
I eiendomsprosjekter hvor Siva har investert sammen med andre de siste 5 årene, er 69 % annen kapital. Av dette er 68 % privat kapital, og 1 % offentlig. Hver krone fra Siva de siste 5 årene har utløst 2,24 kroner fra andre aktører, hvorav 2,22 kroner er privat kapital.

Se hele aksjonæroversikten i vedlegg.

Tabell 3.1: Oversikt over nye eiendomsprosjekter med medinvestorer siste 5 år

Eiendomsprosjekter siste 5 år	Type bygg	Selskapets tilhørighet	År	Kapital fra Siva	Kapital fra medinvestorer	Mobilisert privat kapital pr. Siva-krone
Halden Utvikling AS	Innovasjonssenter	Østfold	2011	4 001 000	16 004 000	3,00
Storhamargata Eiendom AS	Innovasjonssenter	Hedmark	2012	40 345 532	80 449 474	1,99
Stortorget 1	Innovasjonssenter	Troms	2012	31 527 000	73 563 000	2,33
Oslo Cancer Cluster Innovasjonspark AS	Innovasjonssenter	Oslo	2013	40 000 000	140 000 000	3,50
NMK Holding AS	Innovasjonssenter	Møre og Romsdal	2014	61 168 000	91 752 000	1,50
Blått Kompetansesenter Eiendom AS	Innovasjonssenter	Sør-Trøndelag	2014	5 600 000	8 400 000	1,50
Astafjord Industrier AS	Produksjon / industri	Nordland	2015	2 500 000	4 500 840	1,80
SUM				185 141 532	414 669 314	2,22

Figur 3.4: Fylkesvis fordeling av opprinnelse av privat kapital siste 5 år (2011 – 2015)



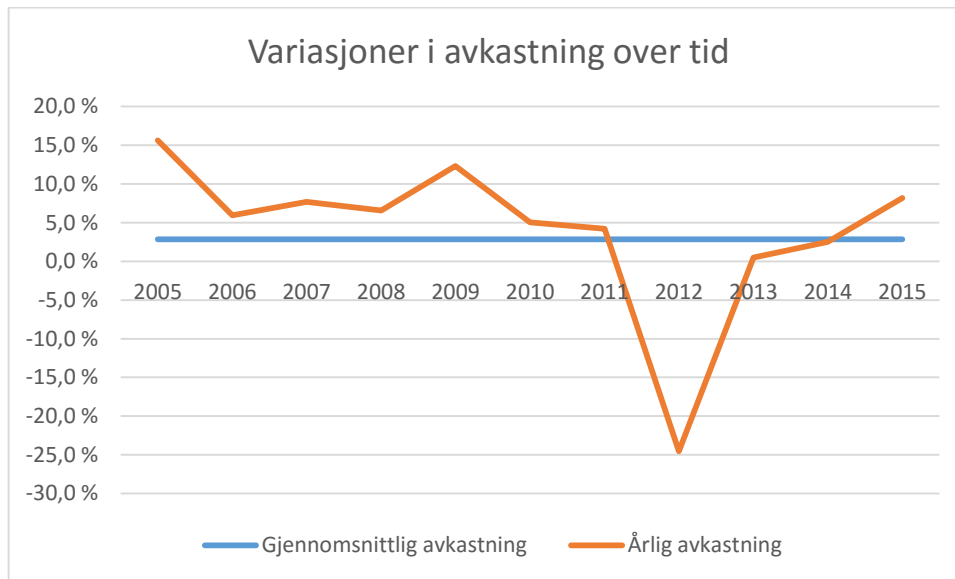
Risiko

Sivas mandat (delmål 1) medfører at Siva skal gå inn i lønnsomme prosjekt der andre normalt ikke ville investert, og således påta en større risiko enn andre eiendomsaktører. Enbruker industribygg anses for å være av høyest risiko, og leieinntekter fra denne typen bygg i egen forvaltet portefølje utgjør 46,2 % av totale leieinntekter, noe som er en relativt stor andel. Investeringer i 2015 har økt risikoen sett i forhold til dette.

Risikospredning i eiendomsporteføljen skal måles på variansen i porteføljens avkastning over tid. Variansen i porteføljens avkastning over de siste 10 år er 93, sammenlignet med 111 i 2014. Standardavvik for 2015 er 10, mens det i 2014 var 11. Porteføljens risiko målt i varians er med andre ord redusert fra 2014 til 2015.

Figur 3.5 viser variasjoner i porteføljens direkte avkastning over tid, sammenlignet med gjennomsnittet (2,8 %) for det utvalgte antall år. Sammenstillingen hensyn tar ikke verdiendringer. Nyinvesteringer i 2015 ligger i høyeste risikokategori (enbruker industribygg), og vil potensielt kunne representere en større risikobelastning for porteføljen. I løpet av siste 5-årsperiode har imidlertid nyinvesteringer i hovedsak dreid seg om eiendomsprosjekter i mer urbane strøk og med flere leietakere (se også figur 3.11). Bransjemessig og geografisk er porteføljen totalt sett mer diversifisert enn tidligere, med flere og mindre leietakere fordelt på flere bransjer.

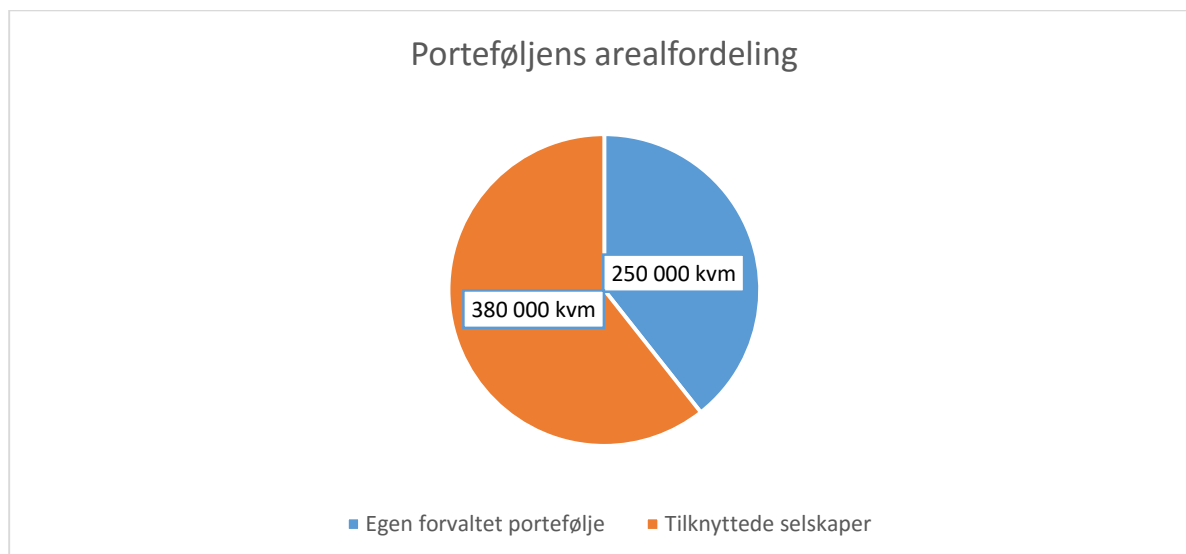
Figur 3.5: Variasjoner i avkastning over tid



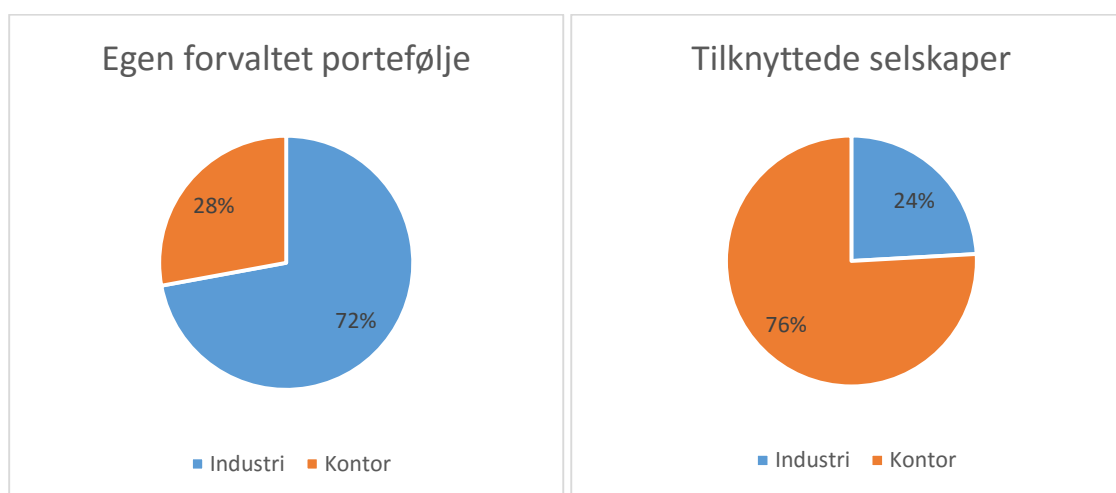
Andel industrielle prosjekter

Av en total eiendomsmasse på 630 000 m² som Siva har eierskap til, utgjør andelen industri-/produksjonsbygg 38 % og kontorbygg 62 %, sammenlignet med hhv. 39 % og 61 % i 2014. 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. Figurene 3.6 - 3.8 viser arealfordeling på egen forvaltet portefølje og areal på eiendommer i tilknyttede selskaper, og hvordan disse er fordelt på industri- og kontorbygg.

Figur 3.6: Arealfordeling egen forvaltet portefølje og tilknyttede selskaper



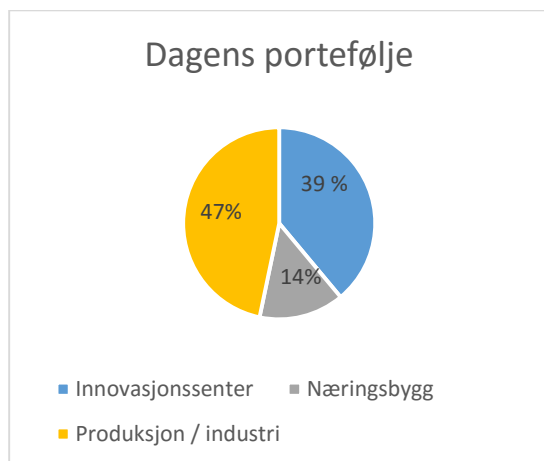
Figur 3.7: Andel industrielle prosjekter- egen forvaltet portefølje Figur 3.8: Andel industrielle prosjekter - tilknyttede selskaper



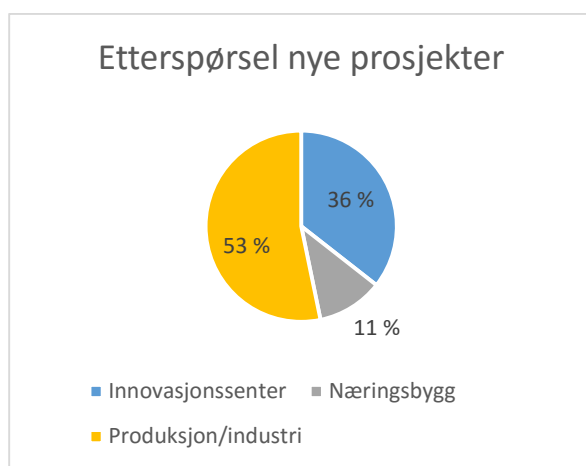
I porteføljen som Siva forvalter selv, er 72 % industri og 28 % kontor, mens fordelingen i de tilknyttede selskapene er tilnærmet omvendt. Investeringer i egen forvaltet portefølje i 2015 har medført en økning av produksjon/industri gjennom Siva Åndalsnes Eiendom AS og Astafjord Industrier AS, mens investeringer i porteføljen for øvrig (tilknyttede selskaper) gjør at andelen kontorbygg totalt sett øker. Ser man på nyinvesteringer i siste 5-årsperiode, vil man se utviklingen tydelig (figur 3.11). Sivas investeringer de siste 5 år er i større grad fokusert på innovasjonssenter gjennom investeringer i tilknyttede selskaper.

Porteføljen har pr. 31.12.2015 følgende fordeling på innovasjonssenter (kontorbygg der Sivas virkemidler virker sammen), næringsbygg og produksjons-/industribygg: Innovasjonssenter 39 %, næringsbygg 14 % og produksjon/industri 47 % (figur 3.9). Til sammenligning er etterspørselen etter Sivas deltakelse i nye investeringer fordelt med hhv. 36 %, 11 % og 53 % (figur 3.10).

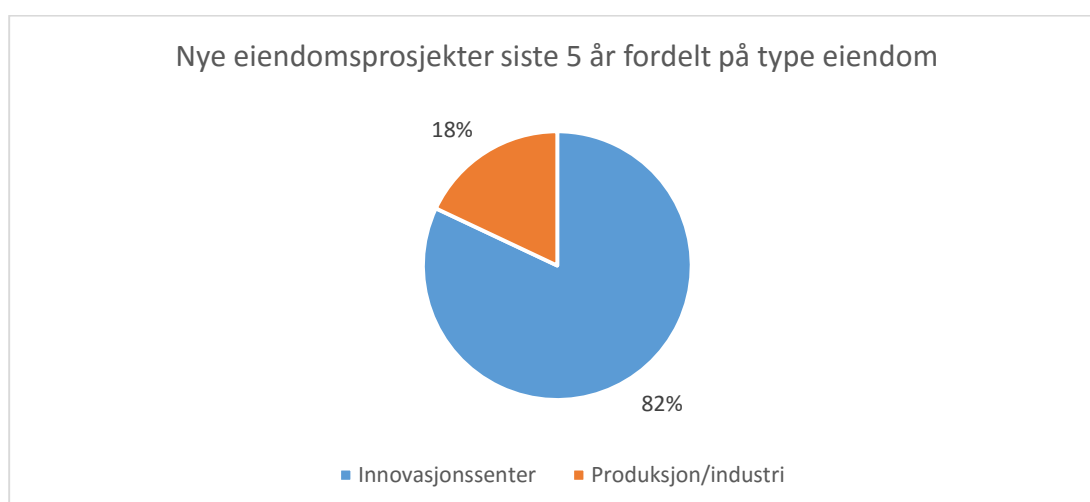
Figur 3.9: Investeringer fordelt på type eiendom (dagens portefølje)



Figur 3.10: Total etterspørsel pr. 31.12.2015 (etterspørsel nye prosjekter)



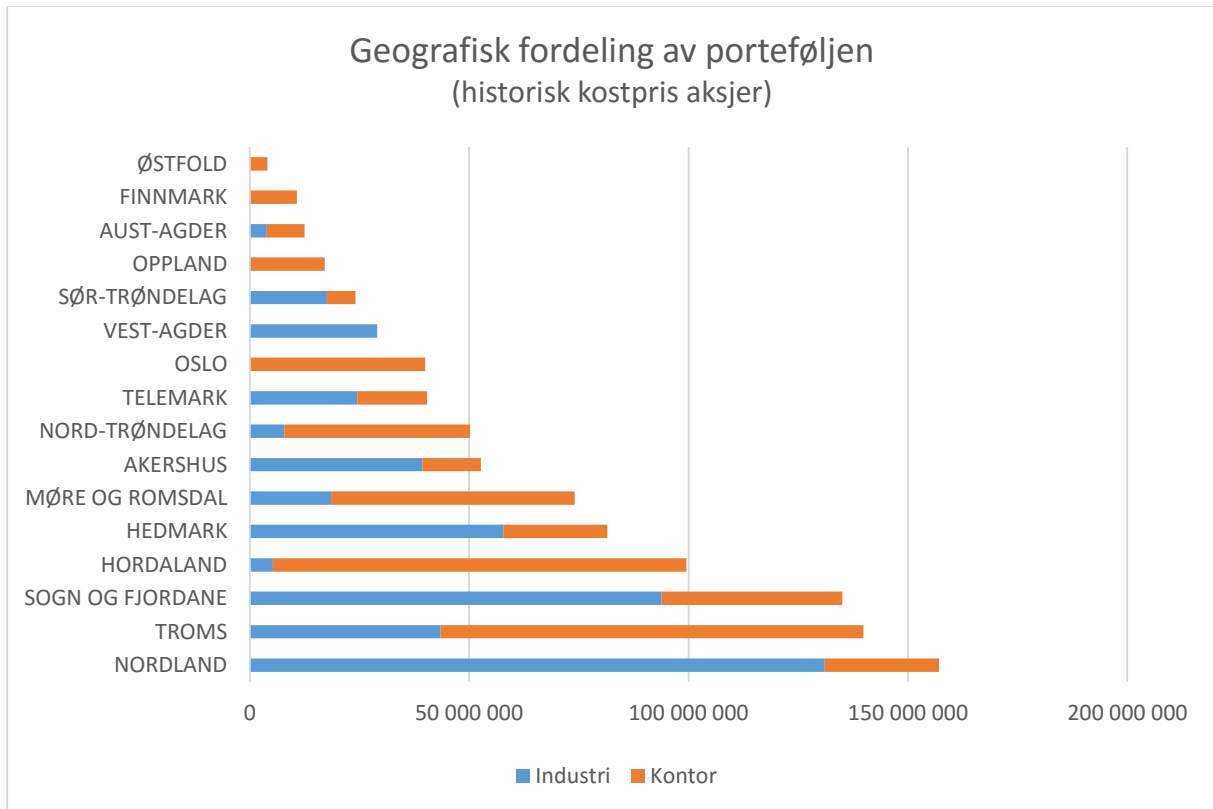
Figur 3.11: Investeringer i nye eiendomsprosjekter siste 5 år fordelt på type eiendom (2011 – 2015)



Geografi

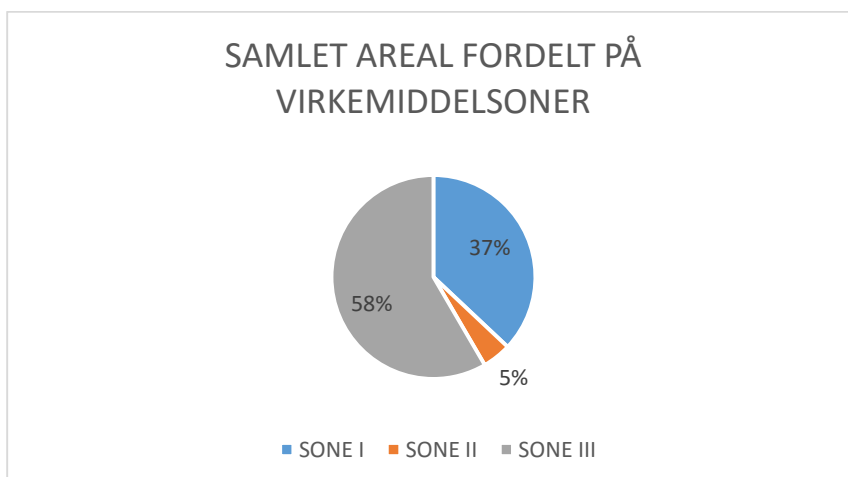
Siva eier eiendom i 16 fylker, og figur 3.12 viser at vi har størst engasjement i Nordland, Troms og Sogn og Fjordane. Dette er basert på historisk kostpris på Sivas aksjepost. De største engasjementene i de tre nevnte fylker er hhv. Siva Narvik Eiendom AS, Siva Tromsø Eiendom AS (Siva Innovasjonssenter Tromsø) og Sivafjorden Eiendom AS.

Figur 3.12: Geografisk fordeling av porteføljen (TNOK)



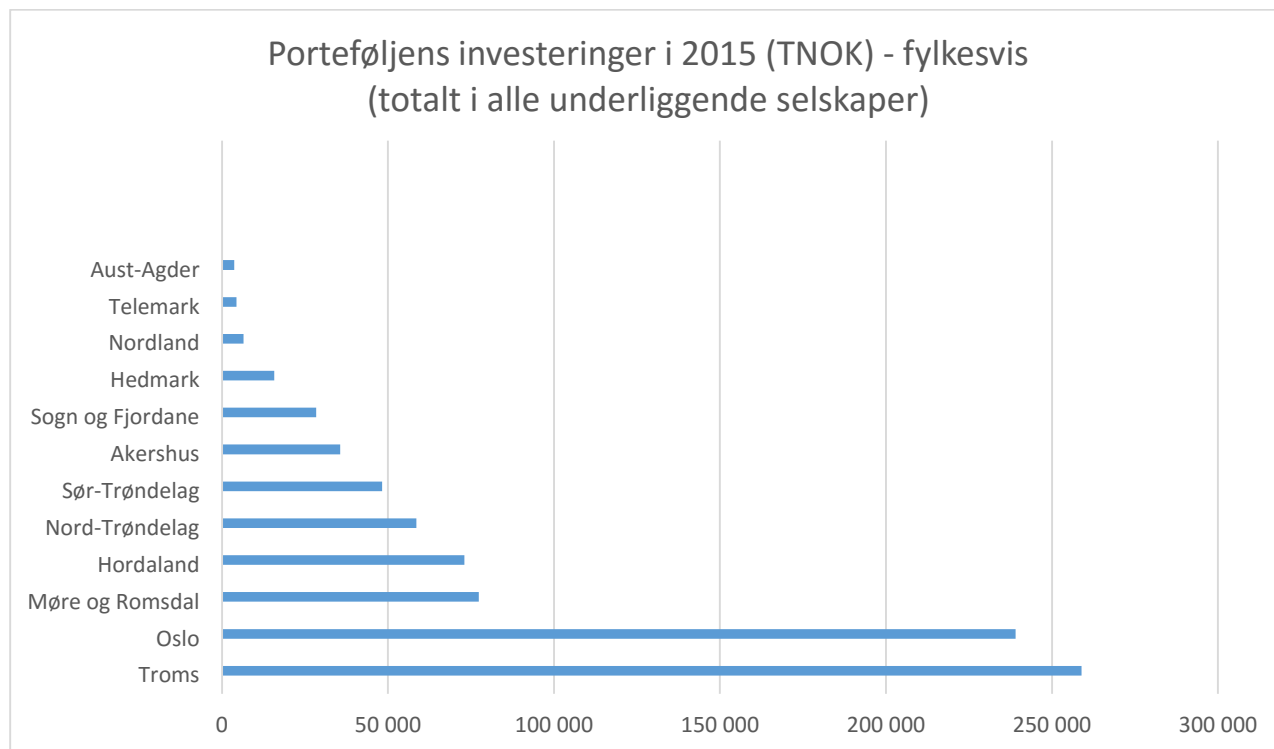
Fordelt på distriktpolitiske virkeområder har Siva størst engasjement i sone III og II, med til sammen 63 %. Dette inkluderer både majoritets- og minoritetsseide selskaper. Resterende andel ligger i sone I, og gjelder hovedsakelig Marineholmen Forskningspark AS i Bergen, Oslo Cancer Cluster Innovasjonspark AS (OCCI) i Oslo, NMK Holding AS i Ålesund og Herøya Næringspark AS i Porsgrunn.

Figur 3.13: Sivas eiendomsportefølje fordelt på distriktpolitiske virkeområder



Gjennom selskaper SEH har eierskap i er det totalt investert ca. 850 millioner i 2015 (figur 3.14). Av de største investeringene kan nevnes Kystens Hus i Tromsø, Oslo Cancer Cluster Innovasjonspark i Oslo, Norsk Maritimt Kompetansesenter i Ålesund og Marineholmen Forskningspark i Bergen.

Figur 3.14: Porteføljens totale eiendomsinvesteringer i TNOK i 2015 (aksjer og eiendom) – Fylkesvis



Prosjektstørrelse

Oversikt over fordelingen på større og mindre eiendomsprosjekter. Tabellene 3.2 og 3.3 nedenfor viser oversikt over Sivas andel av historisk kostpris for aksjene i hhv datterselskaper og tilknyttede selskaper.

Tabell 3.2: Historisk kostpris for aksjene i datterselskapene (TNOK)

Datterselskaper	Eierandel SEH	Kostpris SEH	Merknad – endringer i 2015
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	
Herøya Næringspark AS	88,00 %	40 450	Kjøp av aksjer, økt eierandel i 2015
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	
Fakkelgården AS	100,00 %	17 126	
Siva Melhus Eiendom AS	100,00 %	13 864	
Kunnskapsbyen Eiendom AS	76,88 %	11 865	
Siva Åndalsnes Eiendom AS	100,00 %	11 233	Ny investering i 2015
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		597 690	

Tabell 3.3: Historisk kostpris for aksjene i tilknyttede selskaper (TNOK)

Tilknyttede selskaper	Eierandel SEH	Kostpris SEH	Merknad - Endringer i 2015
SIVA Namsos Eiendom AS	50,00 %	34 444	
SIVA Sunnmøre AS	49,00 %	3 917	
Aurland Ressursutvikling AS	47,39 %	35 516	
Lofoten Golfbane AS	42,57 %	16 600	
NMK Holding AS	40,00 %	57 968	
Blått Kompetansesenter Eiendom AS	40,00 %	5 600	
Longum Næringspark AS	37,17 %	7 489	
Koksa Eiendom AS	37,11 %	397 007	Kjøp av aksjer, økt eierandel i 2015
Astafjord Industrier AS	35,71 %	2 500	Ny investering i 2015
NØK Energi Eiendom AS	34,15 %	17 500	
Coastbase Nordland AS	34,00 %	9 869	
Kunnskapsparken Eiendom AS	34,00 %	1 662	
Storhamargata Eiendom AS	33,40 %	4 387	
SIVA Magnor Eiendom AS	33,33 %	856	
Magnorgården AS	30,26 %	700	
Stortorget 1 AS	30,00 %	31 527	Kapitalforhøyelse med 9 mnok i 2015
Sunndal Næringseiendom AS	26,78 %	7 037	
Kunnskapsparken Alta AS	25,00 %	8 004	
OCCI (Oslo Cancer Cluster Innovasjonspark AS)	22,22 %	40 000	
Halden Utvikling AS	20,00 %	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		800 292	

3.5.2 Vurdering av indikatorene for eiendomsvirksomheten

Avkastning på eiendomsinvesteringene og utleiegrad er gode indikatorer på om virksomheten drives godt. Det mangler indikatorer for hvordan Siva evner å utløse nye investeringer i tråd med målsettingen. Videre gjøres følgende vurdering av indikatorene:

- Omsetningsvekst hos leietakerne: En svakhet ved denne indikatoren er at Siva ikke kan påvirke omsetning hos leietakerne. En annen svakhet er at leietakere i enkeltbygg kun utgjør en liten del av den verdiskapingen som skjer knyttet til Sivas engasjement. Det er også en svakhet at enkelte av leietakerne har virksomhet på flere steder, noe som gjør det krevende å skaffe relevante omsetningstall spesifisert for det aktuelle Siva-bygget.
- Risiko: Risiko beregnes som *variansen* i porteføljens avkastning over tid, i tråd med MRS-systemet. En bedre indikator vil være *standardavvik*, som er mer konkret i forhold til avkastningens variasjoner i forhold til gjennomsnittlig avkastning. Indikatoren sier ikke noe om Sivas evne til å forstå og ta risiko. Siva skal løse markedssvikt ved å ta høyere risiko enn andre investorer ville gjort, noe som innebærer at det er avgjørende at Siva er i stand til å vurdere risiko ved ulike typer markedssvikt for det enkelte prosjekt og prosjektets bidrag til totalporteføljens risiko.
- Medinvestorbarometer: Spørsmålet om Siva går inn i prosjekter på samme vilkår som de øvrige investorene ikke relevant da medinvestorer har ingen kunnskap om hvilke vilkår Siva går inn på, og vil derfor ikke være i stand til å svare på dette. En annen svakhet ved denne indikatoren er at det gjennomgående er få medinvestorer i hvert prosjekt og at antall nye prosjekter hvert år er begrenset, noe som gjør det vanskelig å ivareta anonymitet for respondentene og svarene vil kunne ha liten nytteverdi. For å få et visst volum på antall respondenter er det ønskelig å gjennomføre spørreundersøkelse annethvert år istedenfor hvert år.

3.6 Samlet vurdering av måloppnåelse for eiendomsvirksomheten ift. samfunnsoppdraget

Gjennom året har Siva hatt sterkt fokus på effektivisering og kontinuerlig forbedring av eiendomsvirksomheten. Det er utviklet verktøy for vurdering av nye investeringer ut fra prosjektenes egenart, Sivas strategi og samfunnsøkonomisk effekt. I tillegg er det utarbeidet investerings- og eierskapspolicy for eiendomsvirksomheten som setter rammer for vurdering av nye investeringer også med hensyn til risiko. Det arbeides med kontinuerlig forbedring for god måloppnåelse.

Når det gjelder avkastningskravet, har ikke dette vært oppfylt siden 2011 noe som hovedsakelig skyldes investeringer i solcelleindustrien. Omsetningsveksten i bedriftene som leier lokaler hos Siva viser at leietakerne skaper verdier for samfunnet. I følge medinvestorene er Sivas engasjement utløsende, i tillegg til at Siva tilfører prosjektene verdifull kompetanse. Porteføljen 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.

4 INNOVASJONSVIRKSOMHETEN

Sivas innovasjonsvirksomhet omfatter tre hovedområder:

- 1) Eierskap i innovasjonsselskaper
- 2) Programaktivitet (finansiering og utvikling av inkubasjons- og næringshageprogrammene)
- 3) Klyngeutvikling

Sivas **eierskap** i innovasjonsselskaper har de siste årene fått en større rolle innenfor Sivas kjernevirksomhetsområde. Siva hadde i løpet av 2015 eierskap i 105 innovasjonsselskaper fordelt over hele Norge.

Siva er nasjonal operatør for to **programmer** – inkubatorprogrammet og næringshageprogrammet. I begge programmer er Sivas bidrag tilskudd, nettverk og kompetanse. Inkubasjon er et verktøy for utvikling av nye bedrifter eller utvikling i eksisterende bedrifter. En inkubator er et selskap som gir gründere tilgang på profesjonelle forretningsutviklere, rådgivere, nettverk og investorer. Det var 39 inkubatorer i Sivas inkubatorprogram i løpet av 2015. En næringshage samlokaliserte utviklingsorienterte bedrifter for å fremme vekst, samarbeid og utvikling. I næringshagen får bedriftene tilgang til kompetanse, nettverk og et faglig og sosialt fellesskap. I løpet av 2015 var 47 næringshager med i Sivas næringshageprogram.

Siva samarbeider med Innovasjon Norge og Forskningsrådet om **klyngeprogrammet** Norwegian Innovation Clusters. Siva retter sin innsats inn mot utvikling og tilrettelegging av organisatorisk og fysisk infrastruktur som kan bidra til å forsterke innovasjonsarbeidet i klyngene. Dette gjelder innovasjonsselskaper som fasiliterer og leder klyngeprosjekter, inkubatorer og næringshager som bidrar til kommersialisering av nye forretningsideer fra klyngene og utvikling av SMB i klyngene.

Siva deltar i fora hvor regionale innovasjonsstrategier utarbeides og tilstreber gjennom dette å oppnå en mer målrettet og styrket effekt av Sivas virkemidler. Både i utarbeidelsen og oppfølgingen av slike strategier er et godt samarbeid med de andre virkemiddelaktørene regionalt og fylkeskommunen som regional utviklingsaktør viktig. Siva har regionale samarbeidsavtaler med Innovasjon Norge og Norges forskningsråd, og i tillegg partnerskapsavtaler mellom de enkelte fylkeskommuner. Ut over dette har Siva en tett dialog og samarbeid med fylkeskommunene i egen programoppfølging og andre typer samarbeidsprosjekter. Særlig gjelder dette næringshageprogrammet hvor fylkeskommunene både er eier og medfinansiør. Selskapets regionale arbeid er i dag organisert ut fra 7 regioner som er tilnærmet lik de regionale forskningsfondenes inndeling.

Summen av Sivas innovasjonsvirksomhet skal legge til rette for etablering, utvikling og omstilling av bedrifter med sikte på økt verdiskaping. Virksomheten inkluderer også utvikling av samarbeidsarenaer og nettverk, nasjonalt og internasjonalt, mellom privat næringsliv, FoU-miljøer og offentlig virksomhet. Siva skal gjennom sitt 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.

For lesbarhetens skyld opplyses om at dette delkapitlet er bygget opp på følgende måte:

- 4.1 presenterer målsettingen for Sivas innovasjonsvirksomhet
- 4.2 presenterer datagrunnlaget som analysene av inkubator- og næringshageprogrammene bygger på
- 4.3 gir en beskrivelse av styringsindikatorerne (*vekst i omsetning, vekst i verdiskaping, og kundetilfredshet*)
- 4.4 redegjør for oppdrag fra departementet
- 4.5 presenteres analyse og vurderinger relatert til programvirksomheten
- 4.6 gir en oversikt over og vurderinger av Sivas eierskap i innovasjonsselskaper (dette delkapitlet er et nytt tilfang i Sivas årsrapport).
- 4.7 redegjør for ressursbruk
- 4.8 gir en samlet vurdering av måloppnåelse for selskapets innovasjonsvirksomhet.

4.1 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.»

4.2 Datagrunnlag for analyser av programvirksomheten

I dette delkapitlet gis en oversikt over hvor mange bedrifter som var aktive i næringshage- og inkubatorprogrammene i 2013, 2014 og 2015, og det redegjøres for hvordan datagrunnlaget som analysene av innrapporterte målbedrifter i programmene i 2013-2015 bygger på er fremkommet.³ En oversikt over de 38 inkubatorene og 46 næringshagene som var aktive i henholdsvis inkubasjons- og næringshageprogrammene per 31.12.15 finnes i vedlegg 3.

4.2.1 Datagrunnlag for analyser av målbedriftene i inkubatorprogrammet

Tabellen nedenfor viser antall bedrifter som var i inkubatorprogrammet per 31.12 i 2013-2015 fordelt på ulike faser. Den viser også hvor mange av bedriftene som hadde avtalestart i hhv. 2013, 2014 og 2015.

Tabell 4.1: Antall bedrifter i inkubatorprogrammet pr 31.12 i 2013-2015 fordelt på faser

Faser pr 31.12 ⁴	2013		2014		2015	
	Avtalestart	Totalt	Avtalestart	Totalt	Avtalestart	Totalt
Preinkubasjon	134	167	128	208	182	257
Inkubatorbedrift	208	428	150	472	184	525
Forretningsmessig innovasjon	59	75	48	95	51	108
Postinkubasjon	9	71	9	104	3	114
Alumni, men aktive i rapp.året	6	6	12	141	2	96
Totalt	416	747⁵	347	1 020	422	1 100

Tabellen viser at det i 2013 var totalt 747 bedrifter i inkubatorprogrammet, hvorav 55,7 % hadde avtalestart i løpet av 2013. I 2014 var det 1 020 bedrifter i programmet, og 347 av disse hadde avtalestart i 2014. I 2015 har det vært en økning i antall nye inntak. 422 av de 1 100 bedriftene som var aktive i inkubatorprogrammet i 2015 hadde avtalestart dette året.

Tabellen nedenfor viser hvordan de aktive bedriftene i de ulike rapporteringsårene fordeler seg på bedriftskull basert på avtalestart.

Tabell 4.2: Aktive bedrifter i 2013-2015 fordelt på avtalestart

Avtalestart	Aktive i 2013	Aktive i 2014	Aktive i 2015
Før 2013	331	295 (89 %)	174 (53 %)
2013	416	378 (90 %)	209 (50 %)
2014		347	295 (85 %)
2015			422
Totalt	747	1 020	1 100

³ Det er avvik på antallet målbedrifter i denne årsrapporten og fjorårets årsrapport. Det er tallene i årets rapport som er korrekt. Det er gjort en betydelig jobb med å kvalitetssikre alle data i AVI i løpet av 2015, som har involvert samtlige av Sivas inkubatorer og næringshager.

⁴ **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. **Alumni** er bedrifter som er gått ut av inkubasjonsfasen og evt. postinkubasjon. De Alumnibedriftene som oppgis i tabell 4.1, er kun de Alumnibedriftene som har vært aktive i en av inkubasjonsfasene (inkl. postinkubasjon) i løpet av rapporteringsåret.

⁵ Differansen mellom totalantallet og nye inntak for året 2013 skyldes at 331 bedrifter hadde avtalestart før 2013.

Tabellen indikerer at frafallet er mellom 10-15 % fra det første året til det neste året bedriftene er i inkubatorprogrammet, deretter går ytterligere 35-40 % ut av programmet påfølgende år. Tabellen viser at av de 416 bedriftene som hadde avtalestart i 2013, var 90 % aktive i programmet i 2014, mens bare halvparten var aktive i 2015. En ytterligere konkretisering av endringene i antall målbedrifter presenteres i 4.5.2.

Når vi i denne årsrapporten skal si noe om effekten av inkubatorprogrammet i form av vekst i omsetning, vekst i verdiskaping og andre indikatorer for bedriftene, vil analysene ta utgangspunkt i det året bedriften ble tatt opp i inkubatorprogrammet enten som bedrift i *preinkubasjon* eller *inkubatorbedrift* (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 eksisterende bedrift. Siden det kun er prosjektet som er i inkubasjon ville det gitt en kunstig høy effekt av programmet dersom vi inkluderte disse eksisterende bedriftenes omsetning, verdiskaping o.l. i analysene.⁶ Bedriftene i postinkubasjon er ferdig med inkubasjonsfasen selv om de fortsatt er tilknyttet inkubatoren gjennom kjøp av tjenester til markedspris. Disse er dermed inkludert i det årskullet målbedrifter de ble tatt opp enten som bedrift i preinkubasjon eller inkubatorbedrift.

For å øke datakvaliteten på målbedriftene som inngår i analysene er følgende målbedrifter fjernet fra datagrunnlaget: De som vi ikke har informasjon om fra Brønnøysundregistrene, samt de som mangler organisasjonsnummer (hovedsakelig relevant for målbedriftene i preinkubasjon). Videre er duplikater fjernet (dvs. at en målbedrift som har avtale med to eller flere inkubatorer bare telles en gang). Tabellen nedenfor viser hvilket datagrunnlag som gjenstår når disse målbedriftene er fjernet.

Tabell 4.3: Antall målbedrifter som inngår i datagrunnlaget for analyser av målbedriftene i inkubatorprogrammet

Målbedrifter	Datagrunnlag	Populasjon (ref tabell 4.1)	Andel som inngår i datagrunnlaget
Avtalestart 2012	233	253	92,1 %
Avtalestart 2013	243	342	71,1 %
Avtalestart 2014	192	278	69,1 %
Avtalestart 2015	169	366	46,2 %
Totalt antall unike målbedrifter	837⁷	1 239	67,6 %

Tabellen viser at analysene av målbedriftene baseres på 67,6 % av målbedriftene i inkubatorprogrammet. Dess lengre tid det er siden avtalestart, jo større andel av målbedriftene er inkludert i datagrunnlaget. Dette skyldes at de fleste målbedriftene er nyetablerte, og at det derfor går 1-2 år før det blir registrert regnskapstall i Brønnøysundregistrene.

4.2.2 Datagrunnlag for analyser av målbedriftene i næringshageprogrammet

Tabellen nedenfor viser antall bedrifter som var i næringshageprogrammet per 31.12 i 2013-2015 fordelt på ulike tilknytningsformer. Den viser også hvor mange av bedriftene som hadde avtalestart i hhv. 2013, 2014 og 2015.⁸

Tabell 4.4: Antall bedrifter i næringshageprogrammet pr 31.12 i 2013-2015 fordelt på tilknytningsformer

Tilknytningsform pr 31.12	2013		2014		2015	
	Avtalestart	Totalt	Avtalestart	Totalt	Avtalestart	Totalt
Målbedrifter	561	1 113	332	1 222	349	1 341
Medlemsbedrifter	155	349	78	337	52	295
Prosjekter	129	139	71	122	5	41
Totalt	845	1 601	481	1 681	406	1 677

Tabellen viser at det totalt i 2013 var 1 601 bedrifter i næringshageprogrammet, hvorav 52,8 % hadde avtalestart i løpet av 2013. I 2014 var det 1 681 bedrifter i næringshageprogrammet, og 481 av disse hadde avtalestart i

⁶ Dette innebærer at de bedriftene som går fra preinkubasjon til forretningsmessig innovasjon ikke blir inkludert i analysene.

⁷ Av disse er det 188 som kun har verdier for antall ansatte (har ikke tall for omsetning og verdiskaping).

⁸ Differansen mellom totalantallet og nye inntak for året 2013 skyldes at 756 bedrifter hadde avtalestart før 2013.

2014. I 2015 har det vært en økning i antall nye inntak av målbedrifter. 406 av de 1 677 bedriftene som var aktive i næringshageprogrammet i 2015 hadde avtalestart dette året.

Tabellen nedenfor viser hvordan de aktive bedriftene i de ulike rapporteringsårene fordeler seg på bedriftskull basert på avtalestart.

Tabell 4.5: Aktive bedrifter i næringshageprogrammet 2013-2015 fordelt på tilknytningsformer

Avtalestart	Aktive i 2013	Aktive i 2014	Aktive i 2015
Før 2013	756	605 (80 %)	523 (69 %)
2013	845	595 (70 %)	386 (46 %)
2014		481	362 (75 %)
2015			406
Totalt	1 601	1 681	1 677

Det er et noe høyere frafall fra det første året til det neste for bedriftene er i næringshageprogrammet sammenlignet med inkubatorprogrammet. Tabellen indikerer at bedriftene med avtalestart i 2013 er det kullet som har hatt høyest frafall. En ytterligere konkretisering av endringene i antall målbedrifter presenteres i 4.5.2. Tabellen viser videre at det har vært nesten uendret antall totalt i næringshageprogrammet i 2014 og 2015. Selv om mange av bedriftene i tabell 4.5 ikke er definert som målbedrifter er de viktige for det totale næringshagemiljøet og tilbudet som målbedriftene får i næringshagen. Vi gjør imidlertid oppmerksom på at analysene i denne rapporten bygger på data om målbedriftene. For å øke datakvaliteten er følgende målbedrifter fjernet fra datagrunnlaget: De som vi ikke har informasjon om fra Brønnøysundregistrene og 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 som gjenstår etter disse målbedriftene er fjernet.

Tabell 4.6: Antall målbedrifter som inngår i datagrunnlaget for analyser av målbedriftene i næringshageprogrammet

Målbedrifter	Datagrunnlag ⁹	Populasjon (ref. tabell 4.4)	Andel som inngår i datagrunnlaget
Avtalestart 2012	538	552	97,5 %
Avtalestart 2013	510	561	90,9 %
Avtalestart 2014	328	332	98,8 %
Avtalestart 2015	287	349	82,2 %
Totalt antall unike målbedrifter	1 663¹⁰	1 794	92,7 %

Tabellen viser at analysene av målbedriftene baseres på 92,7 % av målbedriftene i næringshageprogrammet. Dette er signifikant høyere enn for inkubatorprogrammet, og skyldes hovedsakelig at næringshagene arbeider med eldre bedrifter enn det inkubatorene gjør.

4.2.3 Variabler som inngår i analysene av begge programmene

Analysene i dette delkapitlet bygger på data om målbedriftene som er i inkubator- og næringshageprogrammet (ref. tabell 4.3 og 4.6). Følgende data om inkubator- og næringshagebedriftene er hentet 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)
- Antall ansatte, omsetning, driftsresultat og lønnskostnader. For bedriftene med avtalestart før eller i 2013 er regnskapsdata innhentet for 2012, 2013 og 2014. Bedriftene med avtalestart 2014 har regnskapsdata for 2013 og 2014, mens bedriftene med avtalestart 2015 har regnskapsdata for 2014. Disse regnskapstallene importeres inn i AVI fra Brønnøysundregistrene.

⁹ I dette datagrunnlaget inngår alle som har vært målbedrifter i løpet av 2013-2015, inkludert de som har endret status fra prosjekt eller medlemsbedrift til målbedrift i løpet av perioden. For de som har endret status benyttes avtalestart for når de ble tatt opp i programmet uavhengig av hvilken type bedrift de ble tatt inn som.

¹⁰ Av disse er det 416 (25 %) som kun har verdier for antall ansatte (har ikke tall for omsetning og verdiskaping).

4.3 Styringsindikatorer

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

4.3.1 Vekst i omsetning og verdiskaping i målbedriftene i inkubatorprogrammet

Formålet med 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.¹¹

Omsetning og omsetningsendring for målbedrifter i inkubatorprogrammet

Tabellen nedenfor viser omsetning i 2012-2014 for målbedriftene fordelt på avtalestart.

Tabell 4.7: Total omsetning 2012-2014 for målbedriftene i inkubatorprogrammet basert på avtalestart

Avtalestart	2012		2013		2014		Akkumulert omsetning
	n	Omsetning	n	Omsetning	n	Omsetning	
Avtalestart før 2013	187	204,83 mill.	219	348,15 mill.	209	380,38 mill.	933,36 mill.
Avtalestart i 2013	107	469,71 mill.	180	632,95 mill.	206	806,57 mill.	1 909,23 mill.
Avtalestart i 2014			64	1 262,43 mill.	135	1 509,05 mill.	2 771,48 mill.
Avtalestart i 2015					66	600,81 mill.	600,81 mill.
Totalt omsetning pr år	294	674,54 mill	463	2 243,53 mill.	616	3 296,81 mill.	6 214,88 mill.

Totalt har bedriftene i inkubatorprogrammet en akkumulert omsetning på 6,2 mrd. kroner. Tabell 4.7 viser at målbedriftene som hadde avtalestart i 2014 har en vesentlig høyere gjennomsnittlig omsetning enn øvrige bedriftskull. Målbedriftene hadde en gjennomsnittsomsetning i 2012 på 2,29 mill. kroner, mens medianen var 376 000 kroner. Gjennomsnittsomsetningen i 2013 var 4,85 mill. kroner, og medianen var 501 000 kroner. I 2014 hadde hver målbedrift i snitt 5,35 mill. kroner i omsetning, mens medianen var 438 000 kroner. Dette indikerer at et fåtall av målbedriftene har svært høy omsetning.

For å gi et riktigere bilde av størrelsen på målbedriftene i inkubatorprogrammet viser tabellene 1-3 i vedlegg 4 gruppert omsetning i 2012-2014 for målbedriftene. Tabellene i vedlegg 4 viser at rundt halvparten av målbedriftene har inntil en halv million i omsetning uavhengig av hvilket år omsetningen måles. 65 (22,1 %) av målbedriftene med avtalestart i eller før 2013 hadde ingen omsetning (kr 0) i 2012. 88 (19,0 %) av målbedriftene med avtalestart til og med 2014 hadde ingen omsetning i 2013. Blant samtlige målbedrifter var det 102 (16,6%) som ikke hadde omsetning i 2014. Dette indikerer at for mange av målbedriftene tar det tid å skaffe seg et inntektsgrunnlag.

Tabellene i vedlegg 4 viser at det er en svært liten andel av målbedriftene som har mer enn 10 mill. kroner i omsetning (3,0 % i 2012, 5,8 % i 2013 og 6,9 % i 2014). Disse står imidlertid for en stor andel av total omsetning. I 2012 representerte de 3 % av målbedriftene en samlet omsetning på 393,9 mill. kroner, noe som utgjør 58,4 % av total omsetning i 2012. Målbedriftene med mer enn 10 mill. kroner i omsetning i 2013 har en samlet omsetning 1,76 mrd. kroner, noe som utgjør 78,5 % av omsetningen i 2013. For 2014 er tilsvarende tall en samlet omsetning på 2,62 mrd. kroner og 79,5 %.

Endring i omsetningen for målbedriftene i inkubatorprogrammet

Tabell 4.8 viser endring i omsetning fra 2012 til 2014 for målbedriftene med avtalestart før eller i 2013, samt endring i omsetning fra 2013 til 2014 for målbedriftene med avtalestart i 2014. Endring i omsetning er definert i ulike intervaller og tabellen viser andel målbedrifter i de ulike intervallene.

¹¹ Antall målbedrifter med f.eks. avtalestart i 2013 kan bli høyere i 2014 enn 2013. Dette skyldes at noen av målbedriftene som ble tatt opp i program i 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 fått status «ikke aktiv» i Brønnøysundregistrene (kan f.eks. skyldes at de har gått konkurs, blitt kjøpt opp eller avviklet). Dette vil gjelde for målbedrifter i begge program.

Tabell 4.8: Endring i omsetning for målbedriftene i inkubatorprogrammet*

Endring i omsetning	Endring 2012-2014			Endring 2013-2014
	Avtalestart før 2013 (n = 147)	Avtalestart i 2013 (n = 68)	Totalt (n = 215)	Avtalestart i 2014 (n = 45)
Nedgang på 100 %	10,2 %	8,8 %	9,8 %	-
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	16,3 %	13,2 %	15,3 %	4,4 %
Nedgang på mellom 20 og 49,9 %	9,5 %	5,9 %	8,4 %	8,9 %
Nedgang på mellom 10 og 19,9 %	2,0 %	4,4 %	2,8 %	6,7 %
Nedgang på inntil 10 %	4,1 %	5,9 %	4,7 %	4,4 %
Ingen endring	,7 %	-	,5 %	2,2 %
Økning på inntil 10 %	3,4 %	8,8 %	5,1 %	17,8 %
Økning på mellom 10 og 19,9 %	4,1 %	-	2,8 %	2,2 %
Økning på mellom 20 og 49,9 %	4,1 %	11,8 %	6,5 %	15,6 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	8,2 %	5,9 %	7,4 %	8,9 %
Økning på 100 % eller mer	37,4 %	35,3 %	36,7 %	28,9 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

* For bedriftene med avtalestart før eller i 2013 inkluderer tabellen kun målbedrifter med omsetning over kr 0 i 2012. Av de 64 målbedriftene som ikke hadde omsetning i 2012, har 34 av dem (53,1 %) omsetning i 2013 og/eller 2014. Videre er det 15 av målbedriftene som hadde omsetning i 2012 som ikke har data for omsetning i 2014. Disse 15 er ikke inkludert i tabell 4.8.

For bedriftene med avtalestart i 2014 inkluderer tabellen kun målbedrifter med omsetning over kr 0 i 2013. Av de 18 målbedriftene som ikke hadde omsetning i 2013, har 13 av dem (72,2 %) omsetning i 2014. Videre er det 5 av målbedriftene som hadde omsetning i 2013 som ikke har data for omsetning i 2014. Disse 5 er ikke inkludert i tabell 4.8.

58,5 % av målbedriftene med avtalestart før og i 2013, og som hadde omsetning i 2012, hadde en økning i omsetningen fra 2012 til 2014. Det var en signifikant større andel målbedrifter som hadde mer enn en dobling av omsetningen enn de som hadde en reduksjon på 100 %. 44,8 % hadde en økning på 50 % eller mer. Det er ingen store forskjeller mellom bedriftskullene som hadde avtalestart før og i 2013. 73,4 % av målbedriftene med avtalestart i 2014 hadde en økning i omsetningen fra 2013 til 2014, og kun 4,4 % hadde mer enn halvert omsetningen sin fra 2013 til 2014.

Verdiskaping og endring i verdiskaping for målbedrifter i inkubatorprogrammet

Tabellen nedenfor viser verdiskaping (driftsresultat + lønnskostnader) i 2012-2014 for målbedriftene fordelt på avtalestart.

Tabell 4.9: Total verdiskaping 2012-2014 for målbedriftene i inkubatorprogrammet basert på avtalestart

Avtalestart	2012		2013		2014		Akkumulert verdiskaping
	n	Verdiskaping	n	Verdiskaping	n	Verdiskaping	
Avtalestart før 2013	187	18,04 mill.	219	91,34 mill.	209	73,36 mill.	182,74 mill.
Avtalestart i 2013	107	192,19 mill.	180	234,76 mill.	205	304,05 mill.	731,00 mill.
Avtalestart i 2014			64	230,17 mill.	135	259,26 mill.	489,43 mill.
Avtalestart i 2015					66	130,24 mill.	130,24 mill.
Totalt omsetning pr år	294	210,23 mill.	463	556,27 mill.	615	766,91 mill.	1 533,41 mill.

Totalt har bedriftene i inkubatorprogrammet en akkumulert verdiskaping på 1,5 mrd. kroner for årene 2012-2014. Tabell 4.9 viser at målbedriftene som hadde avtalestart før 2013 har en vesentlig lavere gjennomsnittlig verdiskaping enn øvrige bedriftskull. Målbedriftene hadde en gjennomsnittlig verdiskaping i 2012 på 715 000 kroner, mens medianen var 500 kroner. Gjennomsnittlig verdiskaping i 2013 var 4,85 mill. kroner, og medianen var 501 000 kroner. I 2014 hadde hver målbedrift i snitt 5,35 mill. kroner i verdiskaping, mens medianen var 438 000 kroner. Som for omsetning indikerer dette at det er et fåtall av målbedriftene har svært høy verdiskaping.

For å gi et riktigere bilde av størrelsen på målbedriftene i inkubatorprogrammet viser tabellene 4-6 i vedlegg 4 gruppert verdiskaping i 2012-2014 for målbedriftene. Tabellene i vedlegg 4 viser at rundt halvparten av

målbedriftene har en positiv verdiskaping i 2012, 2013 og 2014. Andelen målbedrifter i de ulike størrelsesgruppene er relativt stabil i 2012-2014 for de ulike kullene av målbedrifter.

Endring i verdiskaping for målbedriftene i inkubatorprogrammet

Tabell 4.10 viser endring i verdiskaping fra 2012 til 2014 for målbedriftene med avtalestart før eller i 2013, samt endring i verdiskaping fra 2013 til 2014 for målbedriftene med avtalestart i 2014. Endring i verdiskaping er definert i ulike intervaller og tabellen viser andel målbedrifter i de ulike intervallene.

Tabell 4.10: Endring i verdiskaping for målbedriftene i inkubatorprogrammet*

Endring i verdiskaping	Endring 2012-2014			Endring 2013-2014
	Avtalestart før 2013 (n = 174)	Avtalestart i 2013 (n = 83)	Totalt (n = 257)	Avtalestart i 2014 (n = 48)
Nedgang på 100 % eller mer	26,4 %	30,1 %	27,6 %	12,5 %
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	8,0 %	7,2 %	7,8 %	10,4 %
Nedgang på mellom 25 og 49,9 %	3,4 %	3,6 %	3,5 %	12,5 %
Nedgang på inntil 25 %	6,3 %	7,2 %	6,6 %	14,6 %
Ingen endring	,6 %	-	,4 %	-
Økning på inntil 25 %	6,3 %	8,4 %	7,0 %	6,3 %
Økning på mellom 25 og 49,9 %	6,9 %	3,6 %	5,8 %	8,3 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	12,1 %	9,6 %	11,3 %	4,2 %
Økning på 100 % eller mer	29,9 %	30,1 %	30,0 %	31,3 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

* 34 av målbedriftene som hadde verdiskaping i 2012 har ikke data for verdiskaping i 2014. 3 av målbedriftene hadde 0 i verdiskaping i 2012. Disse 37 målbedriftene er ikke inkludert i tabell 4.10. Videre er det 14 av målbedriftene med avtalestart 2014 som hadde verdiskaping i 2013 som ikke har data for verdiskaping i 2014. Disse er ikke inkludert i tabell 4.10.

Tabellen viser at litt over en fjerdedel av målbedriftene med avtalestart før og i 2013 hadde en nedgang på 100 % eller mer i verdiskapingen fra 2012 til 2014. På den andre enden av skalaen opplevde tre av ti målbedrifter minst en fordobling av sin verdiskaping fra 2012 til 2014. 12,5 % av målbedriftene med avtalestart i 2014 hadde en nedgang på 100 % eller mer i verdiskapingen fra 2013 til 2014, mens nesten en tredjedel av 2014-kullet hadde minst en fordobling av sin verdiskaping fra 2013 til 2014.

4.3.2 Vekst i omsetning og verdiskaping i målbedriftene i næringshageprogrammet

Omsetning og endring i omsetning for målbedrifter i næringshageprogrammet

Tabellen nedenfor viser omsetning i 2012-2014 for målbedriftene fordelt på avtalestart.

Tabell 4.11: Total omsetning 2012-2014 for målbedriftene i næringshageprogrammet basert på avtalestart

Avtalestart	2012		2013		2014		Akkumulert omsetning
	n	Omsetning	n	Omsetning	n	Omsetning	
Avtalestart før 2013	448	11,69 mrd.	457	12,51 mrd.	446	13,75 mrd.	37,95 mrd.
Avtalestart i 2013	319	6,08 mrd.	382	7,92 mrd.	366	8,25 mrd.	22,25 mrd.
Avtalestart i 2014			185	2,88 mrd.	243	2,97 mrd.	5,85 mrd.
Avtalestart i 2015					192	2,99 mrd.	2,99 mrd.
Totalt omsetning pr år	767	17,77 mrd.	1 024	23,31 mrd.	1 247	27,96 mrd.	69,04 mrd.

Totalt har bedriftene i næringshageprogrammet en akkumulert omsetning på 69,04 mrd.kroner. Tabell 4.11 indikerer at målbedriftene med avtalestart før 2013 har en vesentlig høyere gjennomsnittlig omsetning enn øvrige bedriftskull. Målbedriftene hadde en gjennomsnittsomsetning i 2012 på 23,17 mill. kroner, mens medianen var 4,29 mill. kroner. Gjennomsnittsomsetningen i 2013 var 22,76 mill. kroner, og medianen var 3,94 mill. kroner. I 2014 hadde hver målbedrift i snitt 22,42 mill. kroner i omsetning, mens medianen var 3,54 mill. kroner. Dette indikerer at et fåtall av målbedriftene har svært høy omsetning. Vi ser også at målbedriftene i næringshageprogrammet har vesentlig høyere omsetning enn målbedriftene i inkubatorprogrammet. Dette er som forventet utfra hvilke bedrifter som er målgruppen for disse to programmene.

For å gi et riktigere bilde av størrelsen på målbedriftene i næringshageprogrammet viser tabellene 1-3 i vedlegg 5 gruppert omsetning i 2012-2014 for målbedriftene. Tabellene i vedlegg 5 viser at rundt halvparten av målbedriftene har inntil fem millioner kroner i omsetning uavhengig av hvilket år vi måler omsetningen. 36 (4,7 %) av målbedriftene med avtalestart i eller før 2013 hadde ingen omsetning (kr 0) i 2012. 50 (4,9 %) av målbedriftene med avtalestart til og med 2014 hadde ingen omsetning i 2013. Blant samtlige målbedrifter var det 57 (4,6%) som ikke hadde omsetning i 2014. En så lav andel av bedrifter som har 0 i omsetning indikerer at det er eldre bedrifter i næringshageprogrammet sammenlignet med i inkubatorprogrammet. Dette underbygger forskjellen på målgruppene til de to programmene.

Tabellene i vedlegg 5 viser at om lag en av ti målbedrifter har en omsetning på mer enn 50 mill. kroner uavhengig av hvilket år vi måler omsetningen (10,8 % i 2012, 10,5 % i 2013 og 10,2 % i 2015). Disse står imidlertid for en stor andel av totale omsetning. I 2012 representerte de 10,8 % målbedriftene en samlet omsetning på 12,2 mrd. kroner, noe som utgjør 68,7 % av total omsetning i 2012. Målbedriftene med mer enn 50 mill. kroner i omsetning i 2013 har en samlet omsetning 16,36 mrd. kroner, noe som utgjør 70,2 % av omsetningen i 2013. For 2014 er tilsvarende tall en samlet omsetning på 19,47 mrd. kroner og 69,6 %.

Endring i omsetningen for målbedriftene i næringshageprogrammet

Tabell 4.12 viser endring i omsetning fra 2012 til 2014 for målbedriftene med avtalestart før eller i 2013, samt endring i omsetning fra 2013 til 2014 for målbedriftene med avtalestart i 2014. Endring i omsetning er definert i ulike intervaller og tabellen viser andel målbedrifter i de ulike intervallene.

Tabell 4.12: Endring i omsetning for målbedriftene i næringshageprogrammet*

Endring i omsetning	Endring 2012-2014			Endring 2013-2014
	Avtalestart før 2013 (n = 415)	Avtalestart i 2013 (n = 280)	Totalt (n = 695)	Avtalestart i 2014 (n = 165)
Nedgang på 100 %	2,2 %	1,4 %	1,9 %	0,6 %
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	8,0 %	8,6 %	8,2 %	4,8 %
Nedgang på mellom 20 og 49,9 %	9,4 %	11,1 %	10,1 %	6,7 %
Nedgang på mellom 10 og 19,9 %	9,9 %	6,4 %	8,5 %	8,5 %
Nedgang på inntil 10 %	8,9 %	8,6 %	8,8 %	20,0 %
Ingen endring	-	0,7 %	0,3 %	-
Økning på inntil 10 %	11,7 %	12,9 %	12,2 %	15,2 %
Økning på mellom 10 og 19,9 %	11,8 %	10,4 %	11,2 %	11,5 %
Økning på mellom 20 og 49,9 %	18,1 %	16,4 %	17,4 %	14,6 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	7,2 %	9,6 %	8,2 %	2,4 %
Økning på 100 % eller mer	12,8 %	13,9 %	13,2 %	15,7 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

* For bedriftene med avtalestart før eller i 2013 inkluderer tabellen kun målbedrifter med omsetning over kr 0 i 2012. Av de 36 målbedriftene som ikke hadde omsetning i 2012, har 22 av dem (61,1 %) omsetning i 2013 og/eller 2014. Videre er det 36 av målbedriftene som hadde omsetning i 2012 som ikke har data for omsetning i 2014. Disse 36 er ikke inkludert i tabell 4.12.

For bedriftene med avtalestart i 2014 inkluderer tabellen kun målbedrifter med omsetning over kr 0 i 2013. Av de 15 målbedriftene som ikke hadde omsetning i 2013, har 13 av dem (86,7 %) omsetning i 2014. Videre er det 5 av målbedriftene som hadde omsetning i 2013 som ikke har data for omsetning i 2014. Disse 5 er ikke inkludert i tabell 4.12.

62,2 % av målbedriftene med avtalestart før og i 2013, og som hadde omsetning i 2012, hadde en økning i omsetningen fra 2012 til 2014. Det var en signifikant større andel målbedrifter som hadde mer enn en dobling av omsetningen enn de som hadde en reduksjon på 100 %. Om lag en av fem målbedrifter hadde mer enn 50 % vekst i omsetningen fra 2012 til 2014. Det er ingen store forskjeller mellom bedriftskullene som hadde avtalestart før og i 2013. Om lag seks av ti målbedrifter med avtalestart i 2014 hadde en økning i omsetningen fra 2013 til 2014, og kun 5,4 % hadde mer enn halvert omsetning fra 2013 til 2014.

Verdiskaping og endring i verdiskaping for målbedrifter i næringshageprogrammet

Tabellen nedenfor viser verdiskaping (driftsresultat + lønnskostnader) i 2012-2014 for målbedriftene fordelt på avtalestart.

Tabell 4.13: Total verdiskaping 2012-2014 for målbedriftene i næringshageprogrammet basert på avtalestart

Avtalestart	2012		2013		2014		Akkumulert verdiskaping
	n	Verdiskaping	n	Verdiskaping	n	Verdiskaping	
Avtalestart før 2013	450	3,411 mrd.	457	3,789 mrd.	446	4,028 mrd.	11,228 mrd.
Avtalestart i 2013	324	1,865 mrd.	382	2,477 mrd.	366	2,480 mrd.	6,822 mrd.
Avtalestart i 2014			185	1,018 mrd.	243	1,023 mrd.	2,041 mrd.
Avtalestart i 2015					192	1,127 mrd.	1,127 mrd.
Totalt omsetning pr år	774	5,276 mrd.	1 024	7,284 mrd.	1 247	8,658 mrd.	21,218 mrd.

Totalt har bedriftene i næringshageprogrammet en akkumulert verdiskaping på 21,2 mrd. kroner for årene 2012-2014. Tabell 4.13 indikerer at det er de yngste målbedriftskullene som har lavest gjennomsnittlig verdiskaping. Målbedriftene hadde en gjennomsnittlig verdiskaping i 2012 på 6,8 mill. kroner, mens medianen var 1,7 mill. kroner. Gjennomsnittlig verdiskaping i 2013 var 7,1 mill. kroner, og medianen var 1,6 mill. kroner. I 2014 hadde hver målbedrift i snitt 6,9 mill. kroner i verdiskaping, mens medianen var 1,4 mill. kroner. Som for omsetning indikerer dette at det er en liten andel av målbedriftene som har svært høy verdiskaping.

For å gi et riktigere bilde av størrelsen på målbedriftene i næringshageprogrammet viser tabellene 4-6 i vedlegg 5 gruppert verdiskaping i 2012-2014 for målbedriftene. Tabellene i vedlegg 5 viser at rundt to tredjedeler av målbedriftene har en positiv verdiskaping i 2012, 2013 og 2014. Andelen målbedrifter i de ulike størrelsesgruppene er relativt stabil i 2012-2014 for de ulike kullene av målbedrifter.

Endring i verdiskapingen for målbedriftene i næringshageprogrammet

Tabell 4.14 viser endring i verdiskaping fra 2012 til 2014 for målbedriftene med avtalestart før eller i 2013, samt endring i omsetning fra 2013 til 2014 for målbedriftene med avtalestart i 2014. Endring i verdiskaping er definert i ulike intervaller og tabellen viser andel målbedrifter i de ulike intervallene.

Tabell 4.14: Endring i verdiskaping for målbedriftene i næringshageprogrammet*

Endring i verdiskaping	Endring 2012-2014			Endring 2013-2014
	Avtalestart før 2013 (n = 428)	Avtalestart i 2013 (n = 294)	Totalt (n = 722)	Avtalestart i 2014 (n = 178)
Nedgang på 100 % eller mer	8,4 %	7,1 %	7,9 %	10,7 %
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	6,5 %	5,4 %	6,1 %	7,3 %
Nedgang på mellom 25 og 49,9 %	6,3 %	8,5 %	7,2 %	6,7 %
Nedgang på inntil 25 %	17,1 %	14,6 %	16,1 %	18,5 %
Ingen endring	-	0,3 %	0,1 %	-
Økning på inntil 25 %	21,7 %	21,4 %	21,6 %	24,7 %
Økning på mellom 25 og 49,9 %	13,6 %	13,6 %	13,6 %	8,4 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	10,3 %	11,6 %	10,8 %	7,9 %
Økning på 100 % eller mer	16,1 %	17,3 %	16,6 %	15,7 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

* 46 av målbedriftene som hadde verdiskaping i 2012 har ikke data for verdiskaping i 2014. 6 av målbedriftene hadde 0 i verdiskaping i 2012. Disse 52 målbedriftene er ikke inkludert i tabell 4.14. Videre er det 7 av målbedriftene med avtalestart 2014 og som hadde verdiskaping i 2013 som ikke har data for verdiskaping i 2014. Disse er ikke inkludert i tabell 4.14.

Tabellen viser at 7,9 % av målbedriftene med avtalestart før og i 2013 hadde en nedgang på 100 % eller mer i verdiskapingen fra 2012 til 2014. På den andre enden av skalaen opplevde 16,6 % av målbedriftene minst en fordobling av sin verdiskaping fra 2012 til 2014. 10,7 % av målbedriftene med avtalestart i 2014 hadde en nedgang på 100 % eller mer i verdiskapingen fra 2013 til 2014, mens 15,7 % av disse målbedriftene hadde minst en fordobling av sin verdiskaping fra 2013 til 2014. Mer enn halvparten av målbedriftene i alle bedriftskullene har opplevd en økning i verdiskapingen fra enten 2012 til 2014 (avtalestart før eller i 2013) eller 2013 til 2014 (avtalestart i 2014).

4.3.3 Kundetilfredshet

Indikatoren avdekker hvordan innovasjonsselskapene vurderer Sivas bidrag, og hvordan målbedriftene vurderer inkubatorenes og næringshagens bidrag. 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.

Dette er andre året Siva gjennomfører en kundetilfredshetsundersøkelse og det er NTNU som utfører undersøkelsen på oppdrag fra Siva. Det ble sendt ut spørreskjema til følgende fem målgrupper¹² (prosenttallene i parentes angir svarprosenten i fjorårets kundetilfredshetsundersøkelse):

- 1) Daglig ledere i målbedriftene i næringshagene: 1 369 utsendte spørreskjema; 536 svar; 39 % (22 %)
- 2) Daglig ledere i målbedriftene i inkubatorene: 1 030 utsendte spørreskjema; 373 svar; 36 % (34 %)
- 3) Inkubatorledere (37 utsendte spørreskjema; 36 svar; 97 % (76 %))
- 4) Næringshageledere (46 utsendte spørreskjema; 38 svar; 83 % (78 %))
- 5) Daglig ledere i kunnskaps-/forskningsparker (25 utsendte spørreskjema; 14 svar; 56 % (71 %))

Med unntak av målgruppen daglig ledere i kunnskaps-/forskningsparker har alle målgruppene hatt en økning i svarprosenten sammenlignet med fjorårets undersøkelse. Årets undersøkelse bygger på totalt 997 respondenter, mens fjorårets undersøkelse hadde 627 respondenter totalt. Datagrunnlaget for undersøkelsen er samlet inn i perioden 25. februar til 18. mars 2016. Figuren nedenfor viser hovedgruppene av spørsmål som inngår i de fem spørreskjemaene.

Figur 4.1: Hovedgrupper av spørsmål til de ulike målgruppene

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

De viktigste funnene for de fem målgruppene, slik NTNU presenterer dem i sin rapport, ligger i vedlegg 6. Videre oppsummeres funnene relatert til addisjonalitet i avsnitt 4.8.2. Målbedriftene i inkubatorprogrammet er gjennomgående mer tilfredse med tilbudet i sin inkubator sammenlignet med målbedriftene i næringshageprogrammet. Målbedriftene i inkubatorprogrammet rapporterer å være mer tilfredse i årets undersøkelse, mens målbedriftene i næringshagene har gitt lavere score på enkelte av indikatorene i årets undersøkelse. Addisjonaliteten av Sivas programmer har økt.

¹² I gruppen daglig ledere i målbedriftene i næringshagene og inkubatorene inngår daglig ledere i målbedrifter som har vært aktive i programmet i løpet av 2015.

4.4 Gjennomføring av oppdrag fra departementet

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

4.5 Analyse og vurderinger relatert til programvirksomheten

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. Videre følger en beskrivelse av analysearbeidet som er gjort for å komme fram til vedtatt differensiering av tilskudd innenfor inkubatorprogrammet. Delkapitlet inkluderer videre en kvalitativ vurdering av Sivas utviklings- og nettverksvirksomhet, samt presenterer relevante forskningsresultater for Sivas inkubatorer og næringshager. Avslutningsvis gis det en vurdering av indikatorene som brukes i MRS-en, og en redegjørelse for videreutvikling av innovasjonsanalysearbeidet i Siva.

4.5.1 Sysselsettingsvekst i målbedriftene i næringshagene

Dette er et sentralt mål på bedriftenes utvikling og forventes å samvariere 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 2013-2015 for målbedriftene fordelt på avtalestart.

Tabell 4.15: Totalt antall ansatte 2013-2015 i målbedriftene i næringshageprogrammet basert på avtalestart

Avtalestart	2013		2014		2015	
	n	Antall ansatte	n	Antall ansatte	n	Antall ansatte
Avtalestart før 2013	495	6 368	503	6 812	529	9 127
Avtalestart i 2013	420	4 500	441	4 490	499	7 343
Avtalestart i 2014			242	2 080	327	3 426
Avtalestart i 2015					287	4 183
Totalt ansatte pr år	915	10 868	1 186	13 382	1 642	24 079

Målbedriftene som var i næringshageprogrammet i 2013 hadde totalt 10 868 ansatte i 2013, noe som tilsvarer et gjennomsnitt på 11,8 ansatte per målbedrift. Medianen var 3 ansatte. Målbedriftene som hadde avtalestart før eller i 2013 og i 2014 hadde totalt 13 382 ansatte i 2014. Dette gir et gjennomsnitt på 11,3 ansatte per målbedrift. Medianen var 3 ansatte. Alle målbedriftene, som er eller har vært i program 2013-2015, hadde totalt 24 079 ansatte i 2015. I snitt hadde derfor hver målbedrift 14,7 ansatte. Som for antall ansatte i 2013 og 2014 var medianen 3 ansatte også i 2015. Det at medianen er såpass lavere enn gjennomsnittet indikerer at det er noen få målbedrifter som står for en stor andel av totalt antall ansatte. Tabellene 7-9 i vedlegg 5 viser derfor gruppert antall ansatte i 2013-2015.

I vedlegg 5 fremgår det at 9,2 % av målbedriftene med avtalestart før eller i 2013 hadde ingen ansatte i 2013, mens 5,6 % av målbedriftene hadde flere enn 50 ansatte i 2013. De 5,0 % av målbedriftene som har flere enn 50 ansatte i 2012 har totalt 4 883 ansatte. Dette tilsvarer 44,9 % av totalt antall ansatte i 2013. I overkant av en av ti målbedrifter med avtalestart før eller i 2013 og i 2014 hadde ingen ansatte i 2014, mens 5,7 % av disse målbedriftene hadde flere enn 50 ansatte. Disse 5,7 % representerer totalt 6 255 ansatte, 46,7 % av totalt antall ansatte i 2014. Om lag en av seks målbedrifter som er eller har vært i program 2013-2015 hadde ingen ansatte i 2015, mens 6,3 % hadde flere enn 50 ansatte. Disse står for 54,1 % (13 026) av totalt antall ansatte i 2015. Uavhengig av hvilket år vi måler antall ansatte viser tabellene i vedlegg 5 at majoriteten av målbedriftene i næringshageprogrammet har 1 til 5 ansatte.

Endring i antall ansatte for målbedriftene i næringshageprogrammet

Tabell 4.16 viser endring i antall ansatte fra 2013 til 2015 for målbedriftene med avtalestart før eller i 2013, samt endring i antall ansatte fra 2014 til 2015 for målbedriftene med avtalestart i 2014. Endring i antall ansatte er definert i ulike intervaller og tabellen viser andel målbedrifter i de ulike intervallene.

Tabell 4.16: Endring i antall ansatte*

Endring i antall ansatte	Endring 2013-2015			Endring 2014-2015
	Avtalestart før 2013 (n=450)	Avtalestart i 2013 (n=376)	Totalt (n=826)	Avtalestart i 2014 (n=220)
Nedgang på 100 %	6,7 %	10,9 %	8,6 %	3,6 %
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	3,1 %	3,5 %	3,3 %	1,8 %
Nedgang på mellom 20 og 49,9 %	6,0 %	3,7 %	5,0 %	2,3 %
Nedgang på inntil 19,9 %	4,9 %	4,5 %	4,7 %	5,0 %
Ingen endring	25,6 %	29,8 %	27,5 %	39,5 %
Økning på inntil 19,9 %	6,7 %	5,3 %	6,1 %	5,9 %
Økning på mellom 20 og 49,9 %	13,3 %	11,2 %	12,3 %	12,3 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	12,8 %	10,4 %	11,7 %	9,1 %
Økning på 100 % eller mer	20,9 %	20,7 %	20,8 %	20,5 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

* For bedriftene med avtalestart før eller i 2013 inkluderer tabellen kun målbedrifter med flere enn 0 ansatte i 2013 (84 målbedrifter hadde 0 ansatte i 2013), og målbedrifter som hadde tall på ansatte i både 2013 og 2015 (5 målbedrifter hadde ansatte i 2013, men hadde ikke data for ansatte i 2015). 89 målbedrifter ble derfor fjernet i analysen av endring i antall ansatte 2013 til 2015 i tabell 4.16.

For bedriftene med avtalestart i 2014 inkluderer tabellen kun målbedrifter med flere enn 0 ansatte i 2014 (21 målbedrifter hadde 0 ansatte i 2014), og målbedrifter som hadde tall på ansatte i både 2014 og 2015 (1 målbedrift hadde ansatte i 2014, men hadde ikke data for ansatte i 2015). 22 målbedrifter ble derfor fjernet i analysen av endring i antall ansatte 2014 til 2015 i tabell 4.16.

Halvparten av målbedriftene med avtalestart før og i 2013, og som hadde ansatte i 2013, hadde en økning i ansatte fra 2013 til 2015. Vel en fjerdedel hadde ingen endring i antall ansatte i samme periode. Det var en signifikant større andel målbedrifter som hadde mer enn en dobling av antall ansatte enn de som hadde minimum en halvering av antallet ansatte. Litt i underkant av halvparten av målbedriftene med avtalestart i 2014, og som hadde ansatte i 2014, hadde en økning i ansatte fra 2014 til 2015. Fire av ti målbedrifter hadde ingen endringer i antall ansatte i samme perioden. Også for dette bedriftskullet var det en signifikant større andel målbedrifter som hadde mer enn en dobling av antallet ansatte enn de som hadde minimum en halvering av antall ansatte.

4.5.2 Endringer i antall målbedrifter i inkubatorene og næringshagene

Formålet med denne indikatoren er å gi et bilde av gjennomstrømming 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 inkubator- og næringshageprogrammene i 2013-2015, herunder antall målbedrifter som er tatt inn og gått ut av inkubatorene og næringshagene.

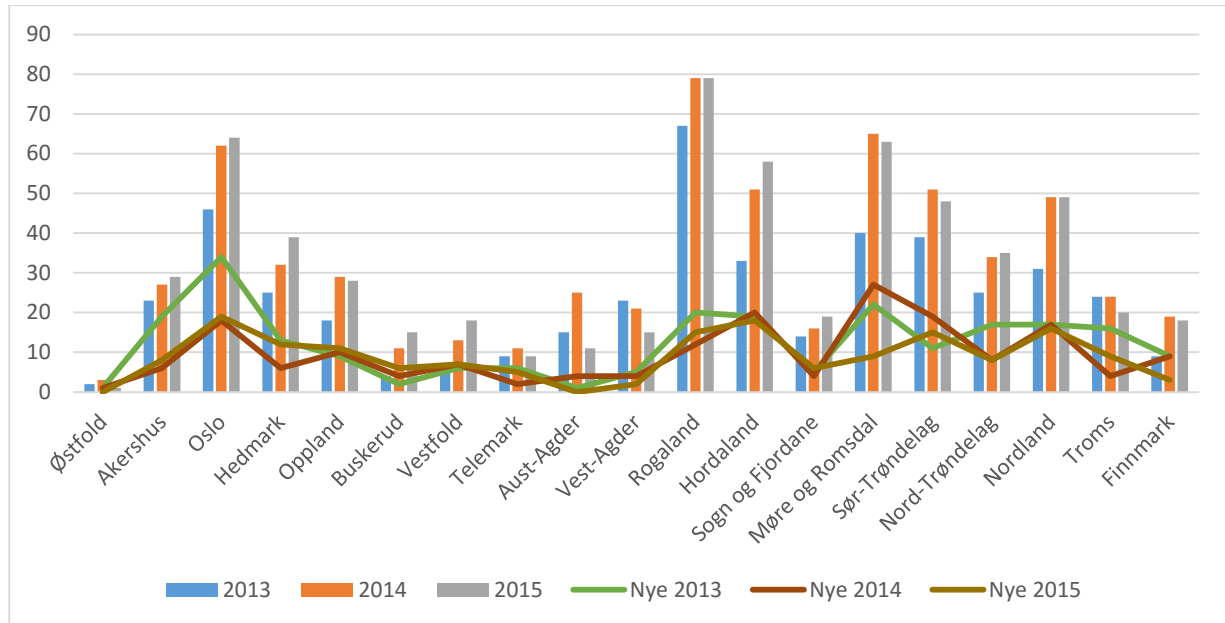
Tabell 4.17: Endring i antall målbedrifter i datagrunnlaget for inkubator- og næringshageprogrammene i 2013-2015

Endring i antall målbedrifter	Antall inkubasjonsprogram	Antall næringshageprogram
Målbedrifter med avtalestart før 2013	221	533
Nye inntak i 2013 (som er aktive per 31.12)	232	492
Aktive målbedrifter pr 31.12.13	453	1 025
Avsluttede målbedrifter i løpet av 2014	13	163
Nye inntak i 2014 (som er aktive per 31.12)	182	311
Aktive målbedrifter pr 31.12.14	622	1 173
Avsluttede målbedrifter i løpet av 2015	173	222
Nye inntak i 2015 (som er aktive per 31.12)	169	287
Aktive målbedrifter per 31.12.15	618	1 238

Geografisk fordeling

Figurene nedenfor viser fylkesvis fordeling av antall nye og totalt antall målbedrifter i inkubator- og næringshageprogrammene i 2013-2015. Grunnlagsmaterialet for figurene ligger i tabell 1 og 2 i vedlegg 7. Figuren nedenfor viser fylkesvis fordeling av antall nye og totalt antall målbedrifter i inkubatorprogrammet.

Figur 4.2: Fylkesvis fordeling av antall nye og totalt antall målbedrifter i inkubatorprogrammet 2013-2015

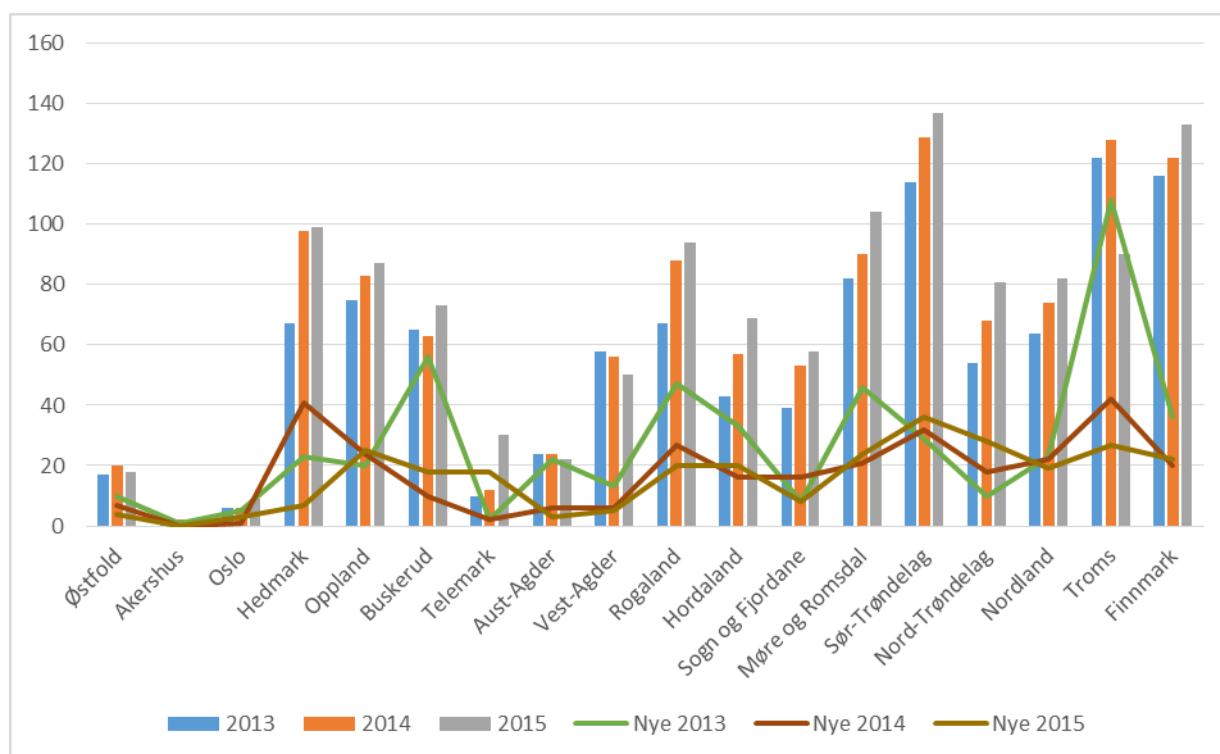


Stolpediagrammene i figuren viser at det er flest målbedrifter i inkubatorprogrammet i Rogaland, Oslo og Møre og Romsdal. Med unntak av Vest-Agder, Aust-Agder, Troms og Østfold har alle fylkene hatt en økning i antall målbedrifter i inkubatorprogrammet fra 2013 til 2015. Den største økningen i absolutte størrelser var i Hordaland og Møre og Romsdal, mens Buskerud, Vestfold og Finnmark hadde den største relative veksten i antall målbedrifter – alle med mer enn en fordobling av antall målbedrifter fra 2013 til 2015.

Linjediagrammene i figuren overfor viser hvor mange målbedrifter som hadde avtalestart i henholdsvis 2013, 2014 og 2015. 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, Finnmark og Akershus, mens Agderfylkene og Sør-Trøndelag 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 Rogaland, Aust-Agder og Troms, mens Vestfold, Finnmark og Møre og Romsdal hadde høyest andel målbedrifter med avtalestart i 2014 blant sine målbedrifter i 2014. I 2015 var det høyest andel målbedrifter med avtalestart i 2015 blant målbedriftene i Telemark, Troms og Buskerud, mens Aust-Agder og Østfold ikke hadde noen nye inntak av målbedrifter i 2015. Hvis vi ser på absolutte tall hadde Oslo, Møre og Romsdal samt Rogaland flest målbedrifter med avtalestart i 2013; Møre og Romsdal, Sør-Trøndelag og Oslo hadde flest nye målbedrifter med avtalestart i 2014, mens det i 2015 var Oslo, Hordaland og Nordland som hadde flest målbedrifter med avtalestart i 2015.

Figuren nedenfor viser fylkesvis fordeling av antall nye og totalt antall målbedrifter i næringshageprogrammet.

Figur 4.3: Fylkesvis fordeling av antall nye og totalt antall målbedrifter i næringshageprogrammet 2013-2015



Stolpediagrammene i figuren ovenfor viser at samtlige fylker med unntak av Troms og Agderfylkene har hatt en økning i antall målbedrifter i næringshageprogrammet fra 2013 til 2015. I 2015 var det flest målbedrifter i Sør-Trøndelag, Finnmark, Møre og Romsdal, Hedmark og Rogaland som hadde flest målbedrifter, mens Akershus, Oslo, Østfold og Aust-Agder som hadde færrest. En viktig forklaring til dette er at de fylkene som har flest målbedrifter, har mange kommuner innenfor distriktpolitisk virkeområde (DPV). Den største økningen av målbedrifter i absolutte størrelser fra 2013 til 2015 var i Hedmark, Rogaland, Nord-Trøndelag og Hordaland, mens Telemark, Hordland, Oslo og Nord-Trøndelag hadde den største relative veksten i antall målbedrifter fra 2013 til 2015 – alle med en økning på 50 % eller mer.

Linjediagrammene i figuren overfor viser hvor mange målbedrifter som hadde avtalestart i henholdsvis 2013, 2014 og 2015. Dersom vi ser på absolutte tall hadde Troms og Buskerud flest målbedrifter med avtalestart i 2013. Troms var også det fylket med flest nye målbedrifter i 2014, etterfulgt av Hedmark. I 2015 var det Trøndelagsfylkene som hadde flest nye målbedrifter. I 2013 var det høyest andel nye målbedrifter blant målbedriftene i Aust-Agder og Troms, mens Nord-Trøndelag og Telemark hadde lavest andel målbedrifter med avtalestart i 2013 blant sine målbedrifter i 2013. Hedmark og Østfold hadde høyest andel målbedrifter med avtalestart i 2014 blant sine målbedrifter i 2014, mens det var lavest andel nye målbedrifter i Akershus og Vest-Agder i 2014. I 2015 var det også lavest andel målbedrifter med avtalestart i 2015 blant målbedriftene i Akershus og Vest-Agder, mens Telemark og Nord-Trøndelag hadde høyest andel nye målbedrifter i 2015.

4.5.3 Andel målbedrifter med kvinner i ledende stillinger

Andel målbedrifter med kvinner i ledende stillinger i inkubatorprogrammet

Tabellen under viser andel målbedrifter i inkubatorprogrammet i 2013-2015 med kvinne(r) i ledende stilling(er) per 31.12 i 2013, 2014 og 2015.

Tabell 4.18: Andel målbedrifter i inkubatorprogrammet i 2013 til 2015 med kvinne(r) i ledende stilling(er)

Avtalestart	2013		2014		2015	
	n	Kvinnelig ledelse	n	Kvinnelig ledelse	n	Kvinnelig ledelse
Avtalestart før 2013	221	56 (25,3 %)	214	42 (19,6 %)	123	27 (22,0 %)
Avtalestart 2013	232	46 (19,8 %)	226	41 (18,1 %)	151	29 (19,2 %)
Avtalestart 2014			182	42 (23,1 %)	175	38 (21,7 %)
Avtalestart 2015					169	36 (21,3 %)
Totalt	453	102 (22,5 %)	622	125 (20,1 %)	618	130 (21,0 %)

I denne rapporten defineres kvinnelig ledelse som kvinnelig daglig leder og/eller styreleder og/eller gründer. Tabellen viser at andelen målbedrifter med kvinnelig ledelse har vært stabil i de tre årene. Om lag en av fem målbedrifter har kvinnelig ledelse i de ulike årene. Det var en liten nedgang fra 2013 til 2014, mens det var en liten økning fra 2014 til 2015. Dette innebærer at i fire av fem målbedrifter i inkubatorprogrammet er de tre ledende stillingene besatt av menn. Av målbedriftene med kvinnelig ledelse i 2013, 2014 og 2015 var det henholdsvis 78,4 %, 79,2 % og 74,6 % som hadde kvinner i to eller tre ledende stillinger. For samtlige år gjelder at det var flest kvinnelige ledere i stillingen som gründer, etterfulgt av daglig leder.

Andel målbedrifter med kvinner i ledende stillinger i næringshageprogrammet

Tabellen nedenfor viser andel målbedrifter i næringshageprogrammet i 2013-2015 med kvinne(r) i ledende stilling(er) per 31.12 i 2013, 2014 og 2015.

Tabell 4.19: Andel målbedrifter i næringshageprogrammet i 2013 til 2015 med kvinne(r) i ledende stilling(er)

Avtalestart	2013		2014		2015	
	n	Kvinnelig ledelse	n	Kvinnelig ledelse	n	Kvinnelig ledelse
Avtalestart før 2013	533	128 (24,0 %)	444	124 (27,9 %)	368	101 (27,4 %)
Avtalestart 2013	492	161 (32,7 %)	418	139 (33,3 %)	309	107 (34,6 %)
Avtalestart 2014			311	112 (36,0 %)	274	98 (35,8 %)
Avtalestart 2015					287	97 (33,8 %)
Totalt	1 025	289 (28,2 %)	1 173	375 (32,0 %)	1 238	403 (32,6 %)

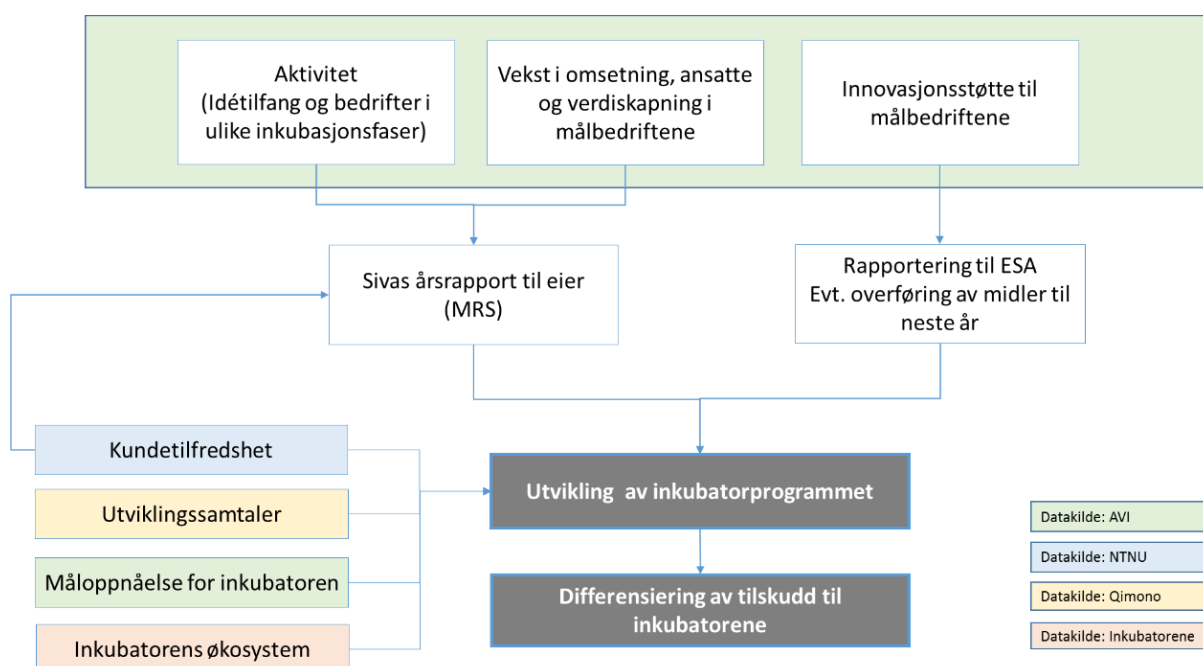
Også for næringshagene defineres kvinnelig ledelse som kvinnelig daglig leder og/eller styreleder og/eller gründer. Tabellen viser at andelen målbedrifter med kvinnelig ledelse har vært relativt stabil i de tre årene. Om lag tre av ti målbedrifter har kvinnelig ledelse i de ulike årene. Det var en økning på 3,8 prosentpoeng fra 2013 til 2014, mens det var en liten økning fra 2014 til 2015. Dette innebærer at i syv av ti målbedrifter i næringshageprogrammet er de tre ledende stillingene besatt av menn. For samtlige år gjelder at det var flest kvinnelige ledere i stillingen som gründer, etterfulgt av daglig leder. Andelen målbedrifter med kvinnelig ledelse er om lag 10 prosentpoeng høyere for målbedriftene i næringshageprogrammet sammenlignet med målbedriftene i inkubatorprogrammet.

4.5.4 Analyse av inkubatorene – differensiering av tilskudd

Siva samler inn ulike data om og fra de enkelte inkubatorene og næringshagene. Et viktig mål for Siva er å få sammenstilt disse dataene på en bedre måte slik at mer helhetlige analyser kan gjennomføres. Formålet med er å utvikle programvirksomheten, bidra til økt verdiskaping i målbedriftene, samt få en bedre forståelse av den effekten Sivas innovasjonsvirksomhet har for nyskaping og verdiskaping i Norge.

Modellen nedenfor viser hvilke data som innhentes, hvor dataene hentes fra og hva dataene brukes til.

Figur 4.4: Innhenting og bruk av data for å analysere inkubatorene



En viktig informasjonskilde er AVI, hvor data om aktiviteten i den enkelte inkubator, og hvilken verdiskaping inkubatoren er med på å utløse gjennom målbedriftene sine, hentes ut. Videre gir AVI informasjon om hvordan inkubatorene benytter innovasjonstilskuddet (artikkel 28) de mottar fra Siva (og eventuelt fylkeskommunen). Inkubatorlederne må hvert år legge inn måltall for egen aktivitet i en handlingsplan i AVI, og disse måltallene evalueres opp mot oppnådde resultater ved årets slutt.

Siva bruker et verktøy (Qimono) utviklingssamtaler med inkubatorene gjennomføres. Qimono er et verktøy for strukturerte dybdesamtaler hvor alle sider ved inkubatorens drift gjennomgås og måler den etter en definert beste praksis. Siva vurderer hvordan inkubatoren bidrar til å nå hovedmålet med programmet, hvordan den er organisert internt og hvordan inkubatoren jobber med kundene (inkubatorbedriftene). Totalt bygger Qimono på i overkant av 100 spørsmål som hver får en score mellom 0-10. Resultatet av utviklingssamtalen er en feedback-rapport som viser hvilke områder den enkelte inkubator bør ha større fokus på og videreutvikle.

Som nevnt i 4.3.3 gjennomfører NTNU årlige kundetilfredshetsundersøkelser som ser på hvor tilfredse inkubatorbedriftene er med sine inkubatorer, samt hvor tilfredse inkubatorlederne (og lederne i forsknings- og kunnskapsparken) er med Siva. Disse undersøkelsene gir Siva viktige tilbakemeldinger som benyttes i utviklingen av programmet og den enkelte inkubator.

Både praktisk erfaring og internasjonal forskning trekker frem inkubatorens økosystem, og det at inkubatoren er i stand til å nyttiggjøre seg av dette, som kjennetegn for vellykkede inkubatorer. Siva definerer inkubatorens økosystem som inkubatorens nettverk av aktører og ressurser som bidrar til inkubatorbedriftenes utvikling og verdiskaping. I forbindelse med innføring av differensiering av tilskudd til inkubatorene ble alle Sivas inkubatorer bedt om å kartlegge hvilke aktører som inngår i eget økosystem, hvilke resultater som skapes for inkubatorbedriftene gjennom økosystemet, og hvilket potensial for utvikling av inkubatorbedriftene aktørene i økosystemet representerer. Totalt oppga inkubatorene at det inngår 1 528 aktører i deres økosystemer.¹³ Dette tilsier at hver inkubator i gjennomsnitt har 44 aktører i eget økosystem som aktivt bidrar inn mot inkubatorbedriftene.

Differensiering av innovasjonstilskudd til inkubatorene

Målet med differensieringen av tilskudd var å utvikle et mer effektivt program som gir økte resultater i form av økt verdiskaping i inkubatorbedriftene og i eksisterende næringsliv. Differensieringen har to formål:

¹³ Enkelte av aktørene inngår i flere av inkubatorenes økosystem.

1. Forsterke de inkubatormiljøene med størst utnyttet potensiale. Disse miljøene må ha sannsynliggjort gjennom tidligere resultater, mål og ambisjoner at de vil evne å utnytte dette potensialet.
2. Nedjustere tilskuddet til de av inkubatorene som leverer dårligere enn forventet sett i forhold til resultater og potensial over tid. Her må det gjøres vurderinger om hvor mye tilskuddet kan reduseres før det blir hensiktsmessig å heller ta inkubatoren ut av program.

Ulike inkubatorer har ulike resultat, forutsetninger, ambisjoner og potensial som vil påvirke tilskuddsnivået. Det er derfor benyttet et sett av indikatorer for å fange opp de ulike dimensjonene som inngår i differensieringsgrunnlaget. Tabellen nedenfor oppsummerer de ulike kriteriene for differensiering.

Tabell 4.20: Kriterier som inngår i grunnlaget for differensiering av innovasjonstilskudd til inkubatorene

Kriterier	Operasjonalisering
Måloppnåelse, jf. handlingsplan	Vektet score på måloppnåelse (aktivitetsmål opp mot oppnådde resultat, vektet)
Aktivitet i inkubatoren	<ol style="list-style-type: none"> 1. Antall bedrifter i inkubasjon¹⁴ 2. Antall bedrifter i inkubasjon per 2 000 innbygger 16-66 år i kommunen(e)¹⁵ 3. Antall bedrifter i inkubasjon per 1 000 bedrifter i kommunen(e) 4. Antall bedrifter i inkubasjon per 100 nyetablerte bedrift i kommunen(e) Data hentes inn for siste rapporteringsår og endringer fra tidligere rapporteringsår
Kundetilfredshet (<i>Tas inn fra og med 2017-tilskuddet</i>)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Målbedriftenes vurdering av addisjonalitet (hva hadde skjedd med bedriftsetableringen dersom den ikke hadde vært i inkubatoren). 2. Målbedriftenes vurdering av hvor tilfredse de er med de ulike ressursene de får tilgang på gjennom inkubatoren. Disse dataene hentes fra de årlige kundetilfredshetsundersøkelsene, og vi ser på siste rapporteringsår og utvikling av kundetilfredshet.
Inkubatorens økosystem	Inkubatorens nettverk av aktører og ressurser som bidrar til inkubatorbedriftenes utvikling og verdiskaping. Vi har delt inn i 7 aktørgrupper (FoU, kapital, næringsliv, klynger, andre innovasjonsselskap, fysisk innovasjonsinfrastruktur og andre). Vi ser på dagens og fremtidig økosystem, samt inkubatorenes egen vurdering av potensialet i dagens økosystem.
Qimono	Totalscore (og score på de ni underkategoriene) i Qimono. Sist tilgjengelige data, samt utvikling av Qimono
Eierskapsvurderinger	Eierskap sine strategiske vurderinger av inkubatorene: 1) Strategisk viktige selskaper, 2) Nyetablerte selskap og selskaper i omstillingsprosess, 3) velfungerende «rene» programselskap, 4) «hybride» selskaper, inkubatorer/næringshager som vi ikke har programaktivitet i.
Økonomisk drift	Som en «kontrollvariabel» har vi med økonomisk drift av innovasjonsselskapet/inkubatoren. Her ser vi på driftsresultat, driftsinntekter, antall ansatte, soliditet, total egenkapital og konkursprediksjon.

Selv om flere av disse indikatorene har et høyt innhold av skjønn (bl.a. eierskapsvurderinger, økosystem og Qimono), tar modellen også høyde for øvrige skjønnsmessige vurderinger som ikke nødvendigvis kan knyttes til indikatorene i tabellen overfor. Dette gjelder særlig når potensialet til de enkelte inkubatorene vurderes.

I 2015 var det store variasjoner på ordinære tilskudd til de ulike inkubatorene, fra 500 000 kroner til 3 674 000 kroner, og det ble utbetalt i alt tretten ulike tilskuddsbeløp. Gjennom innføringen av differensieringsmodellen er inkubatorene innplassert i fire «tilskuddsgrupper», dvs. at alle inkubatorene i samme gruppe får samme tilskuddsbeløp (hhv. 1,5 mill. kroner, 2 mill. kroner, 3 mill. kroner og 5 mill. kroner). Minimumsnivået på tilskudd til inkubatorene i programmet er med andre ord økt til 1,5 mill. kroner. Dette er i tråd med Sivas uttalte strategi om større og mer kraftfulle innovasjonsselskap. Øverste nivå (5 mill. kroner) vil være forbeholdt de inkubatorer som utvikler en såkalt akseleratorfunksjon.

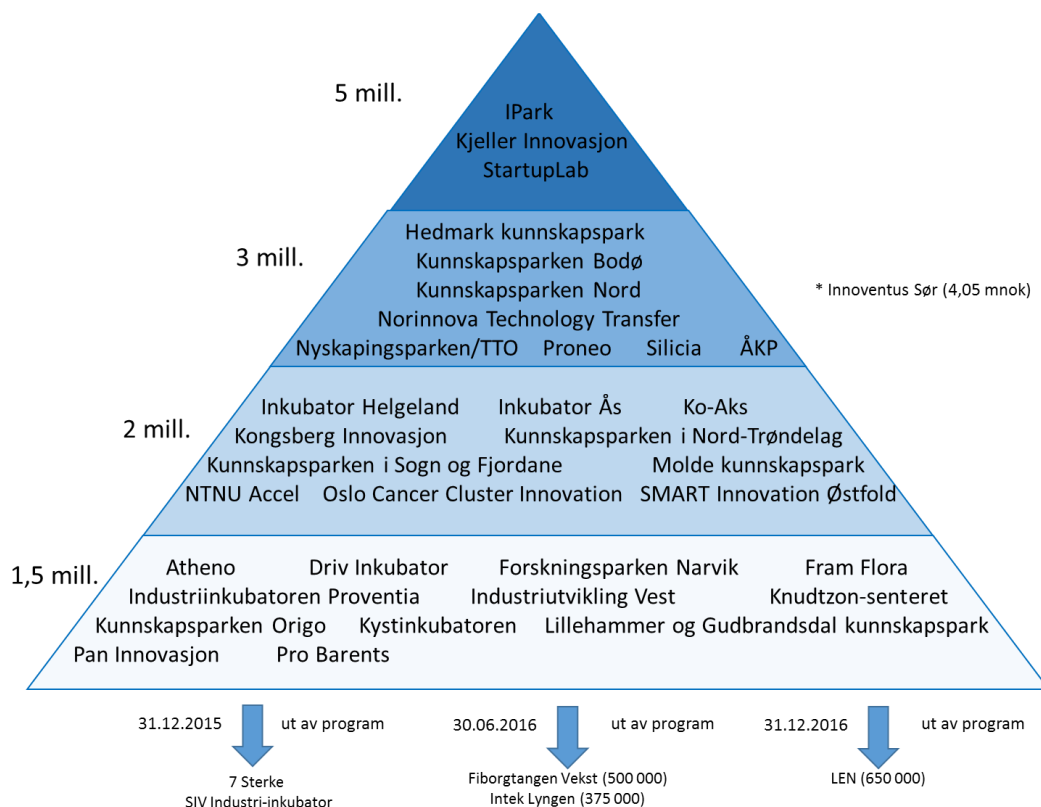
¹⁴ Inkubasjon = bedrifter i preinkubasjon, inkubatorbedrifter og forretningsmessige innovasjoner.

¹⁵ Vi tar utgangspunkt i den kommunen / de kommunene inkubatoren er fysisk lokalisert.

Inkubatorene ble innplassert i modellen etter en totalvurdering av kriteriene i tabell 4.20. Modellen vil, etter vår vurdering, bidra til større effektivitet når inkubatorer med evne og potensial til økt produksjon settes i stand til å oppnå dette. I tillegg vil det forenkle administreringen av tilskuddsnivåene og forhindre for stor fragmentering i tilskuddssystemet.

Resultatet av differensieringen av tilskudd til inkubatorene fra og med 2016 vises i figuren under.

Figur 4.5: Resultatet av differensieringen av tilskudd til inkubatorene for 2016



I 2016 er det totalt 12 inkubatorer som får 1,5 mill. kroner i innovasjonstilskudd. 10 inkubatorer tildeles 2 mill. kroner, mens 8 inkubatorer får 3 mill. kroner i tilskudd. Tre inkubatorer mottar 5 mill. kroner i innovasjonstilskudd.¹⁶ Ved årsskiftet 2015/2016 gikk 7 Sterke og SIV Industri-inkubator ut av programmet, og 30. juni vil Fiborgtangen Vekst og Intek Lyngen gå ut av programmet. LEN vil gå ut av programmet 31.12.16.

4.5.5 Kvalitativ vurdering av Sivas utviklings- og nettverksvirksomhet

Dette avsnittet omhandler en kvalitativ vurdering av aktivitetene i henholdsvis inkubatorprogrammet og næringshageprogrammet.

INKUBATORPROGRAMMET

Hovedmålet med inkubasjonsprogrammet 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 et sentralt element i Sivas mål om å utvikle bedrifter og nærings- og kunnskapsmiljøer, jf. Sivas formål.

Sivas programaktivitet kan oppsummeres i begrepene kompetanse, tilskudd og nettverk. Tilskuddene til den enkelte inkubator er viktig, men likevel bare en del av det som utgjør samlet programinnsats. Det er i det siste året gjennomført mange aktiviteter knyttet til de tre begrepene, herunder også et betydelig utviklingsarbeid. Blant annet er det gjennomført et analysearbeid av inkubatorene som ligger til grunn i innført differensiering av

¹⁶ Innoventus Sør fikk i 2015 lovnad fra Siva om 4,05 millioner i innovasjonstilskudd. Dette skyldes av Innoventus Sør består av tre tidligere inkubatorer; Coventure, Innoventus og Node.

tilskudd til inkubatorene, jf. 4.5.4. Videre er gjennomført foresightarbeid og vedtatt ekstrasatsing på inkubasjon for utvikling av et fremtidsrettet programtilbud og økte resultater i programmet.

Kompetanse – generering og spredning av kunnskap. En viktig del av programmet er å utvikle og spre kunnskap om fagfeltet og utvikle programmet til et effektivt og relevant verktøy for kommersialisering av nye bedrifter og utvikling av eksisterende næringsliv. Det ble igangsatt flere større utviklingsprosjekter i 2015, i samarbeid med inkubatorene. Målet med disse prosjektene er å utvikle sterke og bærekraftige selskaper.

- Akselerator. Utvikling av akselerasjon i norsk målestokk innenfor inkubatorprogrammet. Det ble i 2015 igangsatt tre pilotprosjekter som skal danne grunnlaget for et fremtidig tydeligere fokus på en akseleratorfunksjon. Dette inngår også i ekstrasatsingen.
- Foresightprosess. Siva gjennomførte høsten 2015 et foresightarbeid for å sikre utvikling i programmet som svarer på de utfordringer norsk næringsliv står overfor, er mest mulig relevant for brukerne og som best mulig bidrar til målet om etablering og utvikling av nye vekstbedrifter i Norge. Foresightprosessen involverte 52 personer og 35 innovasjonsselskaper. En arbeidsgruppe med deltagere fra programmets inkubatorer og noen private innovasjonsaktører har bidratt med innspill gjennom fire workshoper. I tillegg ble hele inkubatornettverket invitert til å delta på en workshop.
- Fagsamlinger. Samlinger for inkubatorene med ulike temaer som skal være med å styrke selskapenes programaktivitet. I 2015 ble det gjennomført en heldagssamling med tema Lean Start-up.
- Utviklingssamtaler. Siva vurderer hvordan inkubatoren bidrar til å nå programmets hovedmål, hvordan den er organisert internt og hvordan inkubatoren arbeider med kundene (inkubatorbedriftene). Siva får tilbakemeldinger fra miljøene på at dette har bidratt til å løfte selskapene og sette fokus på viktige forbedringsområder gjennom tilgang på beste praksis om inkubasjon.
- Inkubasjonsledelse, kull 5. Kurs på mastergradsnivå utviklet i samarbeid mellom Siva og NTNU. Til sammen 125 inkubatorledere og -medarbeidere har gjennomført kurset.
- Samlinger for nye inkubatorledere. En samling hvor målet er at nye ledere i inkubatorene skal få kunnskap om Siva, tilgjengelig nettverk og de prosesser, retningslinjer og verktøy som er tilgjengelig.
- Sivapartner-samlinger. Nettverkssamlinger for alle ledere i innovasjonsselskapene tilknyttet Sivas programaktivitet. Samlingen i 2015 var i Ålesund med tema Fra særstilling til omstilling, hvilke muligheter gir dette Sivapartnerne og Siva?
- Verktøy. Det arbeides fortløpende med å utvikle og videreutvikle AVI og Qimono bidra til profesjonalisering av selskapene og innovasjonsinfrastrukturen. Mer om AVI i kapittel 4.5.8. Det arbeides med å utvikle verktøy for oppfølging av oppstartsbedrifter i tidlig fase, «Lean Startup». I tillegg spres verktøy og metoder som utvikles av inkubatorene selv.

Tilskudd til innovasjonsselskapenes rådgivings- og utviklingsarbeid:

- Siva bidrar årlig med tilskudd til innovasjonsselskapene som er en del av inkubatorprogrammet. Dette er tilskudd som innovasjonsselskapene skal tilføre sine inkubatorbedrifter gjennom å tilby og tilføre profesjonell forretningsutviklings- og bransjekompetanse. En viktig del av arbeidet til inkubatorene er å utvikle sterke team, koble opp mot strategiske samarbeidspartnere; FoU, næringsliv og kapital og bidra til at bedriftene raskest mulig kommer ut i markedet. I tillegg til tilskudd fra Siva mottar inkubatorene tilskudd fra andre offentlige og privat aktører. Siva gjennomførte i 2015 omfattende analyser av de enkelte inkubatorene og deres resultater og potensiale for videre styrking. Dette har resultert i en modell for differensiering av tilskudd. Modellen ble implementert i starten av 2016 og innebærer fire ulike tilskuddsnivå. Mer om dette i kapittel 4.5.4.
- Ekstrasatsingen. Siva har over en treårsperiode satt av til sammen 30 mill. kroner til en ekstrasatsing på inkubasjon. Satsingen legger til rette for at miljøer i fellesskap utvikler ny beste praksis som spres i nettverket. Spesielt tre områder vektlegges her: «Utvikling av sterke akseleratorer», «Knoppskyting fra eksisterende næringsliv» og «Attraktive inkubatorer – økt idétilfang». Satsingen fortsetter ut 2017.

Nettverk. Siva utvikler og gjør tilgjengelig gode og relevante regionale, nasjonale og internasjonale nettverk for inkubatorene.

Både Sivapartner-samlinger, fagsamlinger, samlinger/møter gjennom nevnte foresightarbeid og ekstrasatsingen har vært viktige nettverksarenaer gjennom året. Betydningen av disse samlingene er store da det er disse arenaene som ofte utgjør kollegasamlinger for inkubatorledere. Stabene i organisasjonene er gjerne små, og kollegastøtte og diskusjoner ledere imellom er viktig for utvikling av det enkelte innovasjonsselskap og nettverket som helhet. Både regionale, nasjonale og internasjonale nettverksarenaer er viktig, og Siva legger til rette på flere nivåer. Siva inviterer årlig til deltakelse på den internasjonale inkubatorkonferansen INBIA (International Business Innovation Association). I foresightarbeidet var SISP, den svenske inkubatororganisasjonen, koblet på som en ressurs og foredragsholder.

Forprosjekt Oslomedtech

I desember 2015 ble det satt i gang et forprosjekt sammen med Oslo Medtech og Inven2, med mål om å utrede potensial for en ny inkubator innen helse. Det forventes at sluttrapport foreligger medio 2016.

NÆRINGSHAGEPROGRAMMET

Hovedmålsettingen til næringshageprogrammet er å bidra til økt verdiskaping gjennom å bidra til å utvikling av attraktive bedrifter og arbeidsplasser i hele landet. Under følger en beskrivelse og vurdering av arbeidet med utvikling av programmet i 2015.

Sivas programaktivitet kan oppsummeres i begrepene kompetanse, kapital og nettverk. Tilskuddene til den enkelte næringshage er viktig, men likevel bare en del av det som utgjør samlet programinnsats. Det er i det siste året gjennomført mange aktiviteter knyttet til de tre begrepene, herunder også mange prosjekter som ledd i videreutvikling av programmet. Blant annet ble det startet opp en ekstrasatsing innenfor programmet som har 3-års varighet, flere regionale samarbeidsprosjekt for å bidra til sterkere kompetansemiljø i regionene og flere pilotprosjekter som skal utvikle verktøykassen for næringshagene.

Kompetanse – generering og spredning av kunnskap. En viktig del av programmet er å utvikle og spre kunnskap om fagfeltet og utvikle programmet til et effektivt og relevant verktøy for økt utvikling og vekst primært hos eksisterende næringsliv og understøtte til nyetableringer. Det ble satt i gang flere utviklingsprosjekter i 2015, i samarbeid med næringshagene.

- Utviklingssamtaler – verktøy for kvalitativ evaluering og spredning av beste praksis. Dette er strukturerte dybdesamtaler hvor man går gjennom og måler næringshagene etter en intervju-mal som er knyttet opp mot programaktivitet og selskapets totale aktivitet. Siva vurderer hvordan næringshagen bidrar til å nå programmets hovedmål, hvordan den er organisert internt og hvordan næringshagen arbeider med kundene (målbedriftene). 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 sette fokus på viktige forbedringsområder gjennom tilgang på beste praksis om næringshageprogramaktiviteten.
- Samlinger for nye næringshageledere. En samling hvor målet er at nye ledere i næringshagenettverket skal få kunnskap om Siva, nettverket og de prosesser, retningslinjer og verktøy som er tilgjengelig.
- Sivapartner-samlinger. Nettverkssamlinger for alle ledere i innovasjonsselskapene knyttet til Sivas programaktivitet. Samlingen i 2015 var i Ålesund med tema Fra særstilling til omstilling, hvilke muligheter gir dette Sivapartnerne og Siva?
- Fortløpende oppfølging og dialog med næringshager der det ansettes ny daglig leder gjennom en «opplæringsdag» i næringshagen. På den måten får nyansatte ledere raskere innsikt i programmets innretning, krav og mål.
- Næringsutvikling, Innovasjon og Kompetanseutvikling kull 2. Målrettet kurs rettet mot ressurspersoner som jobber med næringshageprogramaktivitet, i samarbeid mellom Siva og BI. Kurset var utarbeidet for oppstart høsten 2015, men på grunn av ønske fra potensielle deltakere ble kursstart flyttet til februar 2016.
- Verktøy. Det arbeides fortløpende med utvikling og videreutvikling av verktøyene AVI og Utviklingssamtalene for økt profesjonalisering av selskapene og innovasjonsinfrastrukturen. Mer om AVI i kapittel 4.5.8.

Tilskudd til næringshagenes rådgivings- og utviklingsarbeid:

- **Innovasjonstilskuddet** til næringshagene skal dekke en utviklingsressurs i form av daglig ledere. Næringshagen skal initiere og legge til rette for nyskappingsaktiviteter, kompetanse utvikling og nettverk som er relevante for bedriftene i næringshagemiljøet. Basisfinansieringen innen Næringshageprogrammet utgjør en tredeling, med 50% tilskudd fra Siva, 25 % fra fylkeskommunene og minimum 25 % fra målbedrifter. Kriterier for differensiering av programmidlene innenfor Næringshageprogrammet vil bli implementert i løpet av 2016, der formålet er å få en sterkere og mer effektiv måloppnåelsen innenfor programmet.
- **Ekstrasatsing næringshager.** Siva utlyste en ekstrasatsing på næringshager i mai 2015 for å styrke måloppnåelsen i programmet. Midlene skal benyttes til utvikling, beskrivelse og uttesting av nye metoder og beste praksis samt test av nye metoder for å oppnå økt produksjon innenfor programmet. Det er satt av 30 mill. kroner til denne satsingen over en treårsperiode. Se under.

5 miljø med til sammen 13 deltakende næringshagemiljøer ble valgt ut:

- Halti NH, NH Nord og Senja NH (Troms): Leverandørutvikling
- Fabrikken NH (Nordland): Metodikk for etablereroppfølging
- Rørosregionen NH, Nasjonalparken NH, Orkdalsregionen NH og Trøndersk Kystkompetanse (Sør-Trøndelag): Framtidens samarbeidsformer
- Voss NH (Hordaland): Etablering av innovasjonshub (aktivitet, kompetanse og arbeidsformer)
- Suldal Vekst, Ryfylke NH, Rogaland Ressurssenter og Medvind NH (Rogaland): Metode og verktøy for bedriftsutvikling

I løpet av høsten har prosjektene i samarbeid med Siva, spisset og konkretisert sine målsettinger. Ingen av prosjektene kom i gang i løpet av 2015 slik at den formelle prosjektperioden vil bli ut 2018. Sivas oppfølging av prosjektene vil skje gjennom tett kontakt med prosjektlederne samt deltakelse som observatør i prosjektenes styringsgrupper ved behov.

- **Differensiering av tilskudd.** Arbeidet med retningslinjer for differensiering av tilskudd innenfor næringshageprogrammet er startet opp, og man vil ta utgangspunkt i gjennomført arbeid innenfor inkubatorprogrammet. Det er planlagt at retningslinjene vil ligge til grunn for utbetaling av programmidler fra 2. halvår 2016.

Nettverk. Nettverkssamlingene har gjennomgående svært god representasjon fra næringshagene, og blir godt benyttet som koblings- og nettverksarena for miljøene. Verdien av å delta i disse nettverkssamlinger oppleves som betydelig, og deltakelse har stor prioritet hos næringshageledere.

Etablering av nye næringshager – forprosjekter

Det er i 2015 gjennomført forprosjekter på etablering av nye næringshager i Hardanger og Finnmark. Begge initiativene videreføres som pilotprosjekter for verifisering av forprosjektfasen. Næringshagen i Hardanger AS er lokalisert i Øystese og dekker kommunene i Hardanger. Sapmi Næringshage AS (tidl. Indre Finnmark Utviklingsselskap AS) har tilhold i Tana, med geografiske virkeområde i kommunene Karasjok, Porsanger, Tana og Nesseby. Begge initiativene er etablert etter nært samarbeid med respektive fylkeskommuner, som også deltar i finansieringen av programaktivitetene.

Samfunnshotell

Prosjekt Samfunnshotell ble avsluttet i 2015 med oversendelse av rapport og anbefalinger til KMD i august. Ut fra en totalvurdering, fant man at de aktivitetene som var tenkt lagt inn i framtidige samfunnshotell, allerede ble ivaretatt av eksisterende virkemidler. Med bakgrunn i dette så man ikke behov for å etablere noe nytt virkemiddel til dette formålet, men at resultater og erfaringer fra prosjektet ble gjort tilgjengelig av Siva.

4.5.6 Relevante forskningsresultater for Sivas inkubatorer og næringshager

I 2015 har det ikke på oppdrag av Siva kommet publikasjoner basert på forskning som kun omhandler Sivas inkubatorer og næringshager. Vi har imidlertid et langvarig forskningsprosjekt med Handelshøgskolen i Bodø/ Nordlandsforskning uten at det har resultert i noen publikasjoner i 2015. I 2016 forventes en publikasjon om inkubatorenes og/eller næringshagenes addisjonalitet for målbedriftene, og de skal også begynne å gå i dybden

på inkubatorenes økosystem. Siva vil i tillegg i 2016 inngå et forskningssamarbeid med NTNU som vil ha fokus på Sivas programvirksomheten.

Både inkubator- og næringshageprogrammet er nå halvveis i gjeldende programperiode, og i den forbindelse skal det gjennomføres en midtveisevaluering av inkubator- og næringshageprogrammene i 2016. Arbeidet med utarbeidelse av konkurransegrunnlaget startet senhøsten 2015, og planlegges utlagt på Doffin i begynnelsen av mai 2016. Resultatene forventes å foreligge i første kvartal 2017. Evalueringen vil bestå av to hoveddeler;

- 1) Evaluering av programmene opp mot programmernes målsettinger
Denne hoveddelen vil inkludere en evaluering av resultater og effekter av programmene opp mot programmernes målsettinger, samt en evaluering av organisering og drift av programmene. Denne delen av oppdraget har fire ulike nivåer som skal evalueres: Bedriftsnivå, operatørnivå (næringshage/inkubator), Siva og programeier (kun for næringshagene).
- 2) På bakgrunn av de funnene og vurderingene/analysene som gjøres under del 1), skal denne hoveddelen av oppdraget gi anbefalinger om hvordan inkubator- og næringshageprogrammene bør utvikles videre. Herunder en vurdering av hvorvidt oppsatte mål og delmål i programbeskrivelsene er relevante, eller om det bør utformes andre mål for resten av programperioden. Videre skal det foretas en vurdering av likheter/ulikheter mellom de to programmene, og fremmes forslag til en videre organisering av programmene. I tillegg skal det vurderes om inkubator- og næringshageprogrammene bidrar til oppnåelse av Sivas overordnede målsettinger.

4.5.7 Vurdering av indikatorene for innovasjonsvirksomheten

Dette er tredje året Siva rapporterer etter indikatorene som inngår i MRS. Vi oppfatter indikatorene som relevante for å få fram aktivitetsnivå og resultatene av vår programaktivitet. Nytt i årets rapport er at vi rapporterer programaktiviteten og effektene av denne basert på årskull av bedrifter. Dette er i tråd med MRS, og vil etter hvert gi mulighet for kohortstudier av målbedriftene i Sivas program på samme måte som f.eks. Forny-programmet.

4.5.8 Videreutvikling av analysearbeid relatert til Sivas programaktivitet

Siva vil fortsatt videreutvikle eget analysearbeid. En av målsettingene er å opparbeide og analysere kunnskap om effektene av Sivas innsats som grunnlag for bedre prioritering av egne ressurser. En slik type analyse dannet grunnlaget for vedtatt differensiering av tilskudd til inkubatorene. Vi er nå i gang med tilsvarende analyser av næringshagene som skal danne grunnlag for differensiering av innenfor næringshageprogrammet. Dette analysearbeidet muliggjør en tettere oppfølging av inkubatorene og næringshagene, og det arbeides kontinuerlig med å bruke analyseresultatene til konkrete tilbakemeldinger til den enkelte inkubator og næringshage. Siva har også et mål om at gjennomførte analyser kan bidra med faktabasert kunnskap og vurderinger i den innovasjonspolitiske debatten.

Et av Sivas viktigste verktøy for analyse 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 i løpet av 2015 vært gjennom et betydelig kvalitetssikringsarbeid, de viktigste punktene har vært:

- Alle næringshage- og inkubatorlederne har gått gjennom egen rapportering 2013-sommer 2015, og kontrollert nøkkelinformasjon. Disse endringene har blitt implementert i AVI-databasen.
- Det er ikke lenger logiske feil i AVI.
- AVI har blitt koblet opp mot Brønnøysundregistrene gjennom Biznode, slik at den relevante informasjonen fra foretaks- og regnskapsregistrene importeres i sanntid når næringshage- og inkubatorlederne legger inn organisasjonsnummeret til en ny bedrift.
- Vi har predefinert excel-rapporter i AVI som enkelt kan lastes ned (lanseres i mai 2016).
- Vi har laget nytt dashboard – økt brukervennligheten (lanseres i mai 2016).
- Har lagt inn rapporteringsfrist også 30.06.16 for å sikre mer kontinuerlig bruk av AVI, og for å kunne gjøre bedre prognoser i Sivas halvårsrapport.

Dialogen vi har hatt med miljøene gjennom kvalitetssikringen har økt kompetansen og forståelsen hos miljøene betraktelig. Vi ser imidlertid fra kundetilfredshetsundersøkelsen at miljøene fremdeles ikke er tilfredse med AVI,

og håper dette vil bedres når vi lanserer nytt dashboard og predefinerte excel-rapporter. Dette er noe som miljøene selv har etterlyst.

Det neste store utviklingsarbeidet med databasen blir å implementere historiske tall (perioden 2001-2012). Målet 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 interessante tidsserieanalyser om blant annet hvilken verdiskaping bedriftene som har vært i en inkubator/næringshage har over tid. En slik tidsserie vil også muliggjøre analyser av Sivas virkemidler sett opp mot flere av Innovasjon Norges og Norges forskningsråds virkemidler. Siva, Norges forskningsråd og Innovasjon Norge har et felles ønske om å få laget en database som gjør det mulig å skape et felles kunnskapsgrunnlag og gjøre analyser av bedrifters bruk av virkemidler fra disse tre organisasjonene.

Siva samler inn ulike data om og fra de enkelte innovasjons- og eiendomsselskapene. Et viktig mål for analysevirksomheten i Siva er å få sammenstilt disse dataene på en bedre måte, slik at vi kan gjennomføre mer helhetlige analyser. Formålet med dette er å utvikle eiendom- og programaktiviteten vår, og å få en bedre forståelse av den totale effekten Sivas eiendoms- og innovasjonsvirksomhet har for nyskaping og verdiskaping i Norge.

4.6 Analyse og vurderinger relatert til eierskap i innovasjonsselskap

Eierskap i innovasjonsselskaper er et av Sivas tre definerte verktøy for å legge til rette for etablering og utvikling av bedrifter i nærings- og kunnskapsmiljøer, og koble disse sammen i regionale, nasjonale og internasjonale nettverk. Eierskap i innovasjonsselskaper er et tilretteleggende virkemiddel for koordinering og strukturering av offentlige og private ordninger og virkemidler rettet mot næringsutvikling. Innovasjonsselskaper spredt over hele Norge utgjør en infrastruktur som muliggjør relevante samlokaliseringstilbud, klyngefasilitering og utvikling, og oppbygging av langsiktig kompetanse innen næringsutvikling. Siva bidrar med investeringer, aktivt eierskap, nettverksbygging og styrerepresentasjon.

Selskapene er organisert som aksjeselskaper med ulik aksjonærstruktur, hvor det ofte eksisterer en kombinasjon av offentlig og privat eierskap. Dagens portefølje av innovasjonsselskaper er svært diversifisert og består i dag av næringshageselskaper, investeringsselskaper, forskningsparker, kunnskapsparker og andre typer innovasjonsselskaper. Porteføljen er utviklet over en lang periode hvor nye investeringer og utvikling har skjedd i tråd med definerte behov hos private næringslivsaktører, FoU-institusjoner, og regionale aktører i det distriktpolitiske virkemiddelområdet. Sivas investeringer har i tråd med Sivas strategi vært utløsende for en vesentlig størrelse privat kapital og engasjement i strukturen. Diversifiseringen gir også klare utfordringer som vil adresseres i delkapittel 4.6.1. og 4.6.4. Sivas eierskap i innovasjonsselskap har de siste årene fått en større rolle innenfor Sivas kjernevirksomhetsområde. Potensialet i strukturen er, etter vår vurdering, ikke tatt ut, og en mer helhetlig strukturering av selskapene og en tydeligere strategi knyttet til dem vil i større grad muliggjøre dette. En nærmere begrunnelse for antakelsen presenteres i 4.7.4. Siva startet arbeidet mot en mer helhetlig strukturering i 2014. Eksempelvis pågår et omfattende arbeid med å selge Sivas aksjer i alle investeringsselskaper. Salg forventes over tid å generere avkastning for Siva som kan investeres i nye eller eksisterende innovasjonsselskaper. Fremtidige ambisjoner og målsettinger adresseres videre i delkapittel 4.6.4.

4.6.1 Status Sivas eierskap i innovasjonsselskap

Siva hadde i løpet av 2015 eierskap i 105 innovasjonsselskaper fordelt over hele Norge. Av disse var 42 selskaper næringshager, 9 var investeringsselskaper, mens øvrige 54 selskaper var innovasjonsselskaper av ulik karakter (forskningsparker, kunnskapsparker, inkubatorer, utviklingselskaper og «co-working»-selskaper). Sivas eierskap varierer fra 3,2 % til 50 %, men i 61 av de 105 selskapene hadde Siva et eierandel på over 20 %. Eierskapets størrelse er betinget av historisk utvikling og medeierskapet i hvert enkelt selskap. Det finnes i dag få overordnede føringer på eierskapenes størrelse, men betinges i hvert enkelt investeringstilfelle av øvrig deltakelse/engasjement, selskapets karakter og virksomhet, og investeringsvilje/-mulighet hos Siva. Siva etterstreber å være en utløsende aktør, og dette mandatet innebærer fleksibilitet og tilpasninger i hvert enkelt selskap. I selskaper som opererer Sivas næringshageprogram stilles det krav til minimum 50 % privat eierskap. For full oversikt over Sivas eierskap i innovasjonsselskap, vises det til note 7B og 7C i Årsregnskapet 2015.

Med unntak av de 9 investeringsselskapene i porteføljen er selskapene fundert på avtalefestet ikke-kommersiell virksomhet, og svært få av selskapene genererer et reelt overskudd i sin virksomhet. En generell ambisjon er at

selskapene skal balansere sin drift og at aktivitet i selskapene skal ha ekstern finansiering. Selskapskapitalen skal ikke finansiere aktivitet i selskapene. Det er vedtektsfestet i de fleste selskaper at eiere ikke mottar utbytte, men at generert overskudd føres mot egenkapitalen, og benyttes til videre utvikling av selskapet. Private investorer kan på denne måte kun forvente indirekte avkastning på investeringer gjort i innovasjonsselskaper. En generell begrenset evne og vilje til å investere i innovasjonsinfrastruktur blant private aktører bekrefter markedssvikt. I 2014 genererte selskapene Siva hadde eierandeler i ved utgangen av 2015 et årsresultat på 150 914 807 kroner. Av dette overskuddet lå 150 674 160 kroner til investeringsselskapene. Dette innebærer at alle øvrige innovasjonsselskaper hadde et totalt årsresultat på 240 647 kroner. Gjennomsnittsverdien ligger på -99 215 kroner med et standardavvik på 583 825 kroner, hvilket indikerer store interne variasjoner. Spredningen i resultatet på innovasjonsselskapene (ekskludert investeringsselskapene) gir (-3 093 769 kroner, 1 039 451 kroner).

Sivas totale kostpris på eierskapene per 31.12.15 er 201 637 071 kroner. Dette innebærer en betydelig investering gjort i selskapsstrukturen. Ved inngangen av 2016 er antall eierskap redusert fra 105 til 99. Dette begrunnes i all hovedsak med gjennomførte fusjoner og avhending via salg av Sivas aksjeposter. Siva har gjort flere investeringer i 2015. Totalt sett er det investert i seks selskaper med en samlet sum på 11 835 314 kroner.

Tabell 4.21: Investeringer i innovasjonsselskaper i 2015

Innovasjonsselskaper	Investert beløp i kroner
Oslo Cancer Cluster Incubator AS	1 028 800
Blue Ocean Innovation Arena AS	3 000 000
Halti Næringshage AS	204 000
LGKP AS	609 206
Molde Kunnskapspark AS	999 600
Bergen Teknologioverføring AS	6 000 008
Totalt	11 835 314

Betydelige investeringer i strukturen via både kapital og kompetanse har resultert i flere resultatfremmende innovasjonsselskaper med både nasjonal og internasjonal anerkjennelse. Dette indikeres også ved en betydelig økning av antall selskaper i Sivas egne kategorisering som «strategisk viktige selskaper» fra 2014 til 2015, jf. Sivas eierskapspolicy som omtales nærmere i delkapittel 4.6.2. Det fremgår at de mest resultatfremmende selskapene vurdert fra et eierperspektiv er tilknyttet universiteter eller klynger/næringslivsaktører.

I dag er de fleste av selskapene flerfunksjonelle og forvalter programmer eller utfører oppdrag rettet mot næringsutvikling. Dette være seg både offentlig finansierte programmer eller rammebevilgninger, samarbeidsprosjekter mellom offentlige og private aktører og klyngeprosjekter rettet mot næringslivsaktører. Eksempler på programmer er FORNY-programmet eid av NFR, regionale utviklingsprogrammer eid av fylkeskommunene og Arena, NCE og GCE-programmer eid av Innovasjon Norge. I tabell 4.23.¹⁷ fremgår det hvor mange innovasjonsselskaper som forvalter virkemidler fra ulike virkemiddelaktørene fra 2009-2015. Oversikten gjelder både virkemidler som omfatter rådgivning, tilskudd og lån (fra Innovasjon Norge).

¹⁷ Data er hentet fra Samfunnsøkonomisk Analyses samspillsdatabase. Siva har kjøpt rettigheter til et utvalgt datasett hentet fra databasen.

Tabell 4.22: Innovasjonsselskapene forvaltning av virkemidler fra 2009 - 2014

Virkemiddelaktør	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Arena		1	2	3	6	6
Enova				1		1
EU FP7	1	2	2	3	3	4
FHF			1			
Fylkeskommunene				80	79	
Innovasjon Norge	36	39	40	40	44	38
NCE	3	4	5	5	5	8
Norges forskningsråd	20	21	24	25	25	28
SkatteFUNN	3	2	3	4	5	4
Såkorfond		1				

Det ble i 2014 åpnet for en konseptuell endring i Sivas virksomhet ved at et selskap kan operere både næringshageprogrammet og inkubatorprogrammet. De konseptuelle endringene ble gjennomført i ett selskap i 2015 – Lillehammer og Gudbrandsdalen Kunnskapspark AS. Flerfunksjonalitet gir i mange tilfeller synergieffekter mellom de ulike aktivitetene i programmene, sikrer nødvendig kompetansenivå i selskapene og gir selskapene et bedre fundament for økonomisk bærekraft. Tilstedeværelsen til disse effektene kan variere mellom ulike funksjoner/virksomhetsområder i ulike selskap, og Siva har ambisjoner om å analysere variasjonene og dokumentere disse. Viktigheten av fullstendige innovasjonssystemer og synergieffekter ved interaksjon mellom ulike virkemidler poengteres i Haavik og Lindheims¹⁸ rapport om synergi mellom Sivas virkemidler.

Et økt fokus på synergieffekter mellom ulike virkemidler og verktøy, samt bevissthet rundt verdien av interaksjon på tvers av bakgrunn har utløst et ønske om konsolidering, samarbeid og intensivering av virkemidler. Forskning gjort av blant annet Hansen¹⁹ poengterer også at samarbeid om innovasjon skjer når folk fra ulike områder (fag, enheter, funksjoner og selskaper) kommer sammen. I løpet av 2015 ble det initiert fusjonsprosesser i flere selskap hvor mulighetene for endring er løftet frem. Særlig i de største byene har dette vært aktuelt. Økt samhandling mellom FoU-institusjoner og næringsliv er en stor del av intensjonen når flere av innovasjonsselskapene nå fusjonerer med TTOer ved de største universitetene. Dette gjelder i 2015 både Bergen med BTO og Stavanger med Validè. Selskapene følges tett opp, og anses som pilotprosjekter hvor resultatene dokumenteres.

4.6.2 Utøvelse av eierskap – Sivas eierskapspolicy

Det ble i 2014 utarbeidet en styrebehandlet eierskapspolicy som angir overordnede retningslinjer for hvordan Siva skal opptre som eier i innovasjonsselskapene. En viktig begrunnelse var at man ønsket å se en profesjonell og forutsigbar utøvelse av eierskapet, samt at man ønsket å tydeliggjøre skillet mellom Sivas rolle som programoperatør og som eier i innovasjonsselskapene. Aksjelovens begrensninger knyttet til regulering av god utøvelse av eierskap har definert et behov for interne retningslinjer for Siva som et statsforetak. Eierskapspolicyen bygger på Statens prinsipper for god eierstyring²⁰ og relevante deler av anbefalinger for eierstyring og selskapsledelse gitt av NUES²¹. I tillegg angir OECDs retningslinjer for eierstyring og selskapsledelse i selskaper med statlig eierandel²² viktige retningslinjer som brukes i Sivas operative eierskapsarbeid. Under gjengis sentrale deler av eierskapspolicyen. I løpet av 2016 skal Siva samle Sivas eierpolicy innenfor eierskap og eiendom i ett dokument, og søke å harmonisere vår eieropptreden så langt som praktisk mulig.

¹⁸ Haavik, T.K. og Lindheim, C. (2015). Synergi mellom Sivas virkemidler. Rapport 2015 Studio Apertura.

¹⁹ Hansen, M. (2009). Collaboration: How Leaders Avoid the Traps, Build Common Ground, and Reap Big Results. Harvard Business Review Press.

²⁰ Meld. St. 27. (2013-2014). Et mangfoldig og verdiskapende eierskap.

²¹ NUES. (2014). Norsk Anbefaling. Eierstyring og selskapsledelse.

²² OECD. (2005). OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises.

God eierstyring

God eierstyring og selskapsledelse har stor betydning for å fremme resultater i innovasjonsinfrastrukturen. Statens prinsipper for god eierstyring og selskapsledelse innebærer blant annet en klargjøring av roller og sikrer ryddige beslutninger. God eierstyring og selskapsledelse bidrar til å redusere risikoen ved virksomheten, sikre verdiene man har investert, og få til en positiv verdiutvikling, både bedrifts- og samfunnsøkonomisk. Siva tilstreber å fremme ryddighet og ansvarsfordeling i kraft av sin eierrolle og gjennom styrearbeid. I tillegg skal rollen som programeier være klart adskilt fra begge disse rollene. Siva engasjerer seg aktivt i å påvirke til riktig kompetansemessig sammensetning i styrene i alle sine innovasjonsselskaper jf. prinsipp 6. Spredning i kompetansegrunnlag og forankring hos relevante aktører er viktig for å sikre god dynamikk i styrene. Siva var selv representert i styret i 34 av selskapene i eierskapsporteføljen i 2015.

Styrerepresentasjon brukes som et viktig ledd i å sikre god daglig ledelse i selskapene. Å sørge for at selskapene har en daglig leder som er godt egnet til å ivareta daglig drift og det faktiske utviklingsarbeidet i selskapet er en av styrets viktigste funksjoner. Hva som defineres som nødvendig kompetanse, bakgrunn og personlig innretning vil variere i de ulike selskapene i porteføljen. Sivas kjennskap til behov i ulike selskapstyper anses som et viktig bidrag inn i styrerommet.

Eieroppfølging – kategorisering av selskap

Det gjøres en årlig gjennomgang av Sivas portefølje av innovasjonsselskaper. Denne gjennomgangen omfatter følgende:

- Gjennomgang av årsregnskap, årsberetning og revisors beretning – samt deltakelse på generalforsamling
- Trekke ut relevant informasjon fra selskapenes rapportering med hensyn til programoppfølging og utvikling
- Oppdatert offentlig informasjon
- Strategi og handlingsplaner
- Sivas eierandel/selskapsstørrelse

På bakgrunn av nevnte gjennomgang vil hvert enkelt selskap bli plassert i en av fire definerte kategorier:

1. Aktivt eierskap med direkte styrerepresentasjon. Selskaper som er definert som strategisk viktige for Siva. Strategisk viktige selskaper kjennetegnes med blant annet gode resultater, har godt omdømme, er ambisiøse, har gjennomslagskraft og nettverk, har et betydelig aktivitetsområde, er knyttet til et Siva-bygg og er drivende for regional innovasjon og utvikling. (Regional utviklingsaktør. Selskapene er viktige for at Siva for å opprettholde og utvikle sin regionale pådriverrolle og utvikle regionale og nasjonale nettverk.) Nøkkelparameter som definerer kategorien:
 - Flere aktivitetsområdet utenfor program og flerfunksjonalitet
 - Økonomisk soliditet (egenkapital som prosent av inntekter, samt omsetning over tid)
 - Resultatoppnåelse i programaktiviteten
 - Regional forankring
 - Godt omdømme, og er en foretrukket aktør blant brukere innenfor sitt nedslagsfelt
 - Evner å ta ut synergieffekter i sin relasjon til relevant næringseiendom
2. Aktivt eierskap med tidsbegrenset direkte styrerepresentasjon. Nyetablerte selskaper (2-4 år) og selskaper i omstillingsprosess:
 - Nyetablerte selskaper hvor Siva deltar i oppstartsfasen (utgangspunkt 2 år). Siva engasjerer seg aktivt og direkte i oppstartsfasen for deretter vurdere å trekke seg tilbake når standarden er satt og selskapet fungerer etter formålet.
 - Selskap involvert i fusjon/fisjon, omstilling, videreutvikling, krise eller omfattet av «omstillingspakke».
3. Aktivt eierskap uten styrerepresentasjon. Selskaper hvor Siva ivaretar sine interesser gjennom valgkomité, generalforsamling, aksjonæravtaler, eiermøter, rapportering o.l. Velfungerende «rene» programselskap følges opp gjennom programoppfølging og gjennom generalforsamling/eiermøter. Det samme kan også gjelde selskap som opererer et program, men som i tillegg operer innenfor andre forretningsområder.

4. Passivt eierskap. Selskap hvor Siva er passiv eier, gjerne i påvente av salg, fusjon eller avvikling. Kjenne tegn på kategori 4:
- Investeringsselskaper
 - Selskaper Siva bør vurdere sitt engasjement i, typisk næringshage- eller inkubatorselskaper som ikke lengre er operatør av programmidler.

Tabellen nedenfor viser fordelingen av innovasjonsselskapene i disse 4 kategoriene.

Tabell 4.23: Fordelingen av innovasjonsselskapene på de ulike eieroppfølgingskategoriene i 2015

Kategorisering av innovasjonsselskaper	Antall
1. Aktivt eierskap med direkte styrerepresentasjon	24
2. Aktivt eierskap med tidsbegrenset direkte styrerepresentasjon	21
3. Aktivt eierskap uten styrerepresentasjon	29
4. Passivt eierskap	25
Totalt	99

Aktivt eierskap betyr at Siva:

- Har et klart formål med eierskapet i hvert av porteføljeselskapene.
- Bidrar til at hvert enkelt selskap har et kompetent og aktivt styre som arbeider for kommersiell og samfunnsnyttig verdiskaping.
- Har styreplass i porteføljeselskaper.
- Bidrar til at selskapene har tilstrekkelig kapital, kompetanse og nettverk til å skape de målsatte verdier.
- Har strategisk samarbeid med andre eiere i porteføljeselskapene.
- Bidra til at selskapene har riktig eiersammensetning ut fra de utfordringer og muligheter som selskapene har.

Sivas styrestall

Det er viktig at Siva opprettholder sin egenart og styrke når det gjelder regional forståelse, nettverk, praktisk tilnærming og «grasrotkompetanse». Som nasjonal virkemiddelaktør er det også viktig at Siva til enhver tid har inngående kunnskap om beste praksis knyttet til innovasjonsselskaper og utviklingen av disse. Styreverv bekles derfor av interne Sivaressurser. Sivas styrestall besto i 2015 av 11 Siva-ansatte. Det etterstrebes å konsentrere styrestallen på et fåtall ansatte for å profesjonalisere styrekompetansen. På denne måten får hver enkelt en betydelig portefølje av styreverv. Den enkeltes portefølje bestemmes av kompetanse (formal og praktisk), erfaring og personlig egnethet. Det avholdes kvartalsvise samlinger for styrestallen hvor kompetanseheving er formålet.

Prinsipper for utøvelse av styreverv for Sivaansatte:

- Sivaansatte bør prinsipielt ikke påta seg vervet som styreleder, da det er viktig å mobilisere de regionale aktørene til å ta pådriverrolle og initiativ.
- Sivaansatte i styrestallen skal inneha kurs i styrekompetanse.
- Sivaansatte i styrestallen skal inneha kunnskap om Sivas programaktiviteter – kriterier og krav.
- Programlederne bør ikke ha styreverv i egen portefølje (tydeliggjørelse av skillet mellom programoppfølging og eierskap)
- Alle personlige styreverv til Sivaansatte skal godkjennes av Siva
- Sivaansatte skal ikke motta styrehonorar for sine styreverv i Siva-eide selskaper.

4.6.3 Sammenhengen mellom program og eierskap i Siva

Sivas eierandeler i innovasjonsselskapene finnes hovedsakelig i selskaper som opererer næringshage-programmet eller inkubatorprogrammet, jf. pkt 4.7.1. Historisk har Sivas eierskap i disse selskapene først og fremst vært begrunnet i programoppfølging slik at en også via generalforsamling og styrerepresentasjon har hatt mulighet til å bidra til utvikling og kontroll av selskapets programaktivitet.

De siste to årene har Siva hatt en bredere tilnærming til sitt eierskapsformål. Programoppfølging er en betingelse for eierskap, men vedkommende selskap må ha et bredere fundament som adresseres mer omgående i kapittel

4.6.4. Således vil også innovasjonsinfrastrukturen bli mer oversiktlig for gründere og virksomheter som jobber med nyskaping.

4.6.4 Fremtidige ambisjoner

En diversifisert infrastruktur med lite overordnet styring og lite synlighet både hos brukere og premissgivere var utgangspunktet da man i 2014 startet prosesser for å samordne plattformen av innovasjonsselskaper. Behovet for tydelighet, kvalitet og enhetlighet i strukturen fremstår som like viktig i dag. Mulighetsrommet i strukturen kan og bør utnyttes i større grad enn hva som er tilfellet i dag. En velfungerende infrastruktur vil kunne gi mulighet til å samordne virkemiddelaktørene i virkemiddelapparatet, eliminere gråsoner, ta ut synergieffekter i virkemiddelbruken, og sikre en mer effektiv samordning av de ulike offentlige støtteordninger rettet mot samme formål. I tillegg vil samordning gi brukere av infrastrukturen som gründere, private bedrifter eller FoU-institusjoner en enklere tilgang til det samlede virkemiddelapparatet.

I 2014 ble en egen eierskapsstrategi etablert hvor man ønsket å se *færre, større* selskaper som dekker et *større* nedslagsfelt sammenlignet med dagens situasjon. Bakgrunnen for at man strategisk sett ønsker å se færre selskaper er:

- Garantert kvalitet i selskapene via samordning av eksisterende kompetanse
- Lik tilgang til nasjonale virkemidler uavhengig av geografi
- Mulighet til å utvikle en tydeligere styringsstruktur på tvers av selskapene
- Større synlighet hos mulige brukere av infrastrukturen
- Reduserte administrasjonskostnader knyttet til en infrastruktur

En velfungerende infrastruktur krever også en viss grad av robusthet i sitt fundament, hvilket innebærer at strategiske innovasjonsselskaper bør ha et aktivitetsnivå som utgjør en kritisk masse, samt et økonomisk fundament som er bærekraftig over tid. Økonomisk bærekraft over tid krever både en fornuftig forretningsmodell, og en egenkapital som tåler uforutsette hendelser. Siva har i 2015 initiert flere fusjonsprosesser mellom innovasjonsselskaper, prosesser mot salg av selskaper og deltatt i emisjoner i et fåtall nye selskaper og i flere av de eksisterende selskapene i porteføljen. I dag pågår det fusjonsprosesser i samtlige fylker og målet er å se færre selskaper med større grad av tydelig styringsstruktur, og større grad av likhet i operative og strategiske føringer. Større, mer robuste selskaper vil også kunne håndtere større oppdrag og mer ansvar i regionene. Sivas eierskap i de enkelte selskaper avhenger i dag i større grad av en helhetlig vurdering hvor porteføljen ses i ett. Siva er i stor grad en fellesnevner for selskapene, og strukturen defineres av at Siva er eier i samtlige selskaper. For å kunne oppnå ønskede målsettinger må det påregnes ytterligere investeringer i infrastrukturen og reallokering av dagens selskapskapital. Store deler av Sivas investerte selskapskapital er bundet opp i de 9 investeringselskaperne Siva har eierandeler i. Siva søker aktivt å selge seg ut av disse investeringselskaperne.

4.6.5 Utvikling av indikatorer for eierskap

Eierskap i innovasjonsselskaper er i dag en vesentlig del av Sivas innovasjonsvirksomhet som i marginal grad fanges opp av MRS. Å utvikle selskapsstrukturen i tråd med ambisjonene er ressurskrevende da Siva må bidra både med kapital, kompetanse og en utøvende strategisk handlekraft. Sett fra vårt ståsted er det derfor i fremtiden ønskelig å bli målt på resultater fra dette eierskapet. Dette gjelder både eierskapsforvaltning, men også kvaliteten i infrastrukturen. MRS bør blant annet knyttes opp mot eierskapstall på robusthet, medeierskap og aktivitet, kvalitet og resultater i selskapsdriften målt også på andre aktiviteter enn Sivas egne programmer, kundetilfredshet samt merverdi av strukturen gitt av dokumenterte synergieffekter. Mulig utvikling av MRS i tråd med ovennevnte i samarbeid med eier er noe Siva vil ha fokus på gjennom 2016.

4.7 Redegjørelse for ressursbruk

Som vist i tabellen under har samlet forbruk av bevilgede midler i 2015 vært 157,9 mill. kroner, herav er 63,4 millioner brukt på inkubasjonsprogrammet og 36,9 millioner på næringshageprogrammet.

Tabell 4.24: Totalt forbruk av bevilgede midler i 2015 (tall i 1000)

Totalt i Siva 2015	Inkubasjon	Næringshage	Innovasjonssystem ²³	Klynger	Sum
Aksjeinnganger		101			101
Utbetalte tilskudd	63 405	36 906	450	3 000	103 761
Tjenestekjøp	1 581	1 393	61	915	3 950
Egne kostnader	22 972	15 556	8 699	3 861	51 088
Sum kostnader	87 958	53 956	9 210	7 776	158 900
<i>herav Siva overhead</i>	<i>14 718</i>	<i>9 407</i>	<i>1 358</i>	<i>1 288</i>	<i>26 771</i>
Interne inntekter	-5	-23	-899	0	-927
Sum forbruk 2015	87 953	53 933	8 311	7 776	157 973

Bevilgningen for 2015 fra Nærings- og fiskeridepartementet (NFD), Kommunal- og moderniseringsdepartementet (KMD) og Landbruks- og matdepartementet (LMD) var til sammen kr 154,7 mill. kroner. I vedlegg 8 fremgår en detaljert fremstilling av forbruk fordelt på finansierende departementer. Av 123,1 mill. kroner som overføres til 2016 er 56 mill. kroner forpliktet gjennom ekstraordinære satsinger på inkubatorer og næringshager gjennom utbetalinger i 2016 og 2017.

Tildeling av innovasjonstilskudd

Sivas inkubator- og næringshageprogram er meldt inn under nye gruppeunntak med virkning fra 2015-2020:

Artikkel 27 – «Aid for innovation clusters» - Innovasjonsklynger

- Støtten gis til den som driver innovasjonsklyngen (inkubatoren eller næringshagen).
- Det forutsettes at de som bruker klyngens fasiliteter og aktiviteter betaler markedspris.
- Støtteintensitet inntil 50 %, dvs. at inkubatoren/næringshagen må finansiere 50 % selv. Dette kan være inkubatorens/næringshagens egeninnsats (timer) eller privat kapital.
- Støtten gis som driftsstøtte og skal dekke personal- og administrasjonskostnader knyttet til bl.a. forvaltning av klyngens fasiliteter, organisering av kurs, workshops/konferanser, nettverk mm.
- Siva ber ikke om rapportering på bruken av disse midlene, og de fremkommer heller ikke i AVI (rapporteringssystemet som inkubatorene og næringshagene bruker).

Artikkel 28 – «Innovation aid for SMEs» - Innovasjonsstøtte til SMB

- Støtten gis gjennom en inkubator eller næringshage.
- Åpning for å gi 100 % støtte, men Sivas program tillater kun 75 % (med ett unntak; bedrifter i preinkubasjon kan motta 100 % støtte). Dette innebærer at programmene forlanger at minimum 25 % av markedsverdien av tjenesten som inkubatoren/næringshagen yter, skal betales av bedriftene.
- Støtten skal dekke kostnader knyttet til
 - Innovasjonsrådgivning (bedriftsrådgivning, teknologisk bistand, teknologioverføring, opplæring, rådgivning ved oppkjøp, vern av og handel med immaterielle rettigheter og med lisensavtaler, og rådgivning angående bruken av standarder).
 - Innovasjonssupportytelser (kontorlokaler, databanker, tekniske bibliotek, markedsundersøkelser, laboratoriebruk, kvalitetsmerking, prøving og sertifisering) (i næringshagene gis det ikke støtte til kontorlokaler).
- All innovasjonsstøtte etter artikkel 28 skal komme SMB'er til gode.
- Siva ber om rapporteringen på bruken av disse midlene gjennom AVI.

I 2016 har næringshagene mottatt innovasjonstilskuddet med følgende fordeling: 15 % artikkel 27 og 85 % har vært øremerket artikkel 28. Inkubatorene har fått innovasjonstilskuddet utbetalt som 20 % artikkel 27, 20 % artikkel 28 med 100 % støtteintensitet og de resterende 60 % er artikkel 28 med 75 % støtteintensitet.

²³ Kolonnen Innovasjonssystem inneholder nettverksaktivitet, eierskapsoppfølging og utviklingsarbeid.

4.8 Samlet vurdering av måloppnåelse for innovasjonsvirksomheten, jf. samfunnsoppdraget

Sivas målsetting for innovasjonsvirksomheten er å legge til rette for etablering og utvikling av bedrifter i nærings- og kunnskapsmiljøer og koble disse sammen i regionale, nasjonale og internasjonale nettverk. Hovedmålet for inkubasjonsprogrammet er økt nasjonal verdiskaping gjennom effektivt å identifisere, videreutvikle og kommersialisere gode idéer til nye vekstbedrifter, og gi ny vekst i etablerte virksomheter. Næringshageprogrammet skal bidra til økt verdiskaping ved å bidra til utvikling av 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.

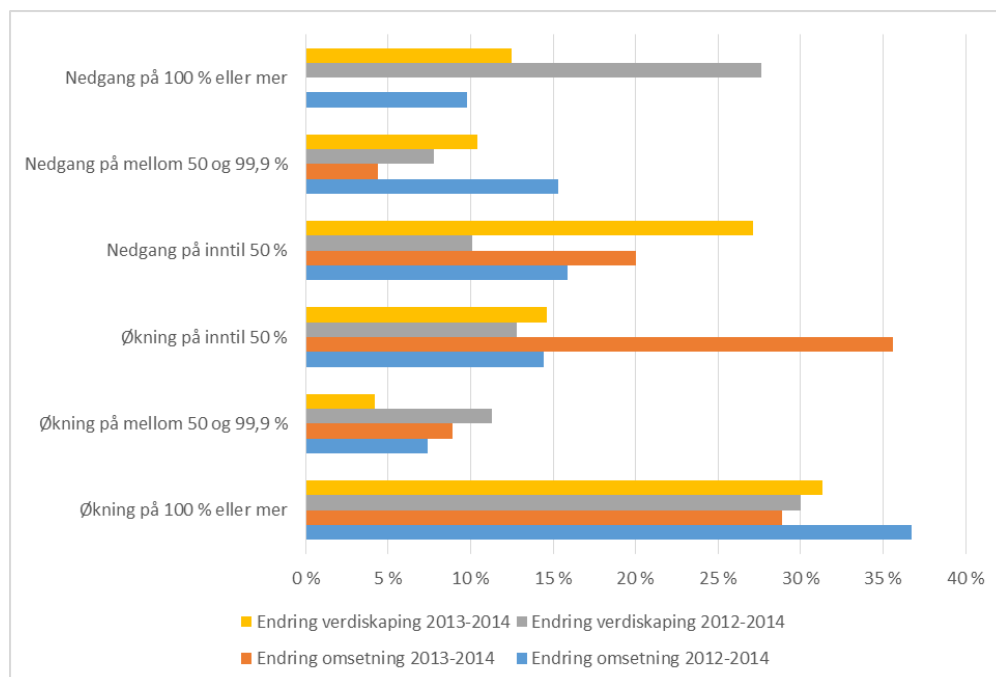
4.8.1 Økonomisk utvikling i målbedriftene

Analysene av den økonomiske effekten bedriftene står for er basert på de bedriftene som defineres som målbedrifter. Hovedfunnene fra disse analysene gjengis under (mer utdypende analyser finnes i 4.3.1 og 4.3.2). Vi har målt den økonomiske effekten basert på hvilket år målbedriften ble tatt opp i programmet/hadde avtalestart, og følger målbedriftens økonomiske utvikling uavhengig av om den er aktiv i programmet de påfølgende årene. I avsnitt 4.5.2 er det en oversikt over dynamikken blant målbedriftene i begge programmene.

Målbedriftene i inkubatorprogrammet med avtalestart før eller i 2013 hadde en samlet omsetning i 2012 på vel 674 mill. kroner. Samlet omsetning i 2013 for målbedriftene var vel 2,2 mrd. kroner, hvorav målbedriftene med avtalestart før og i 2013 representerte 981 mill. krone, og de med avtalestart i 2014 utgjorde resten av omsetningen. I 2014 hadde målbedriftene i inkubatorprogrammet en samlet omsetning på nesten 3,3 mrd. kroner. Målbedriftskullet med avtalestart i 2014 står for om lag 46 % av samlet omsetning i 2014. Analyser av omsetningstallene viser at en liten andel av målbedriftene (3,0 % i 2013, 5,8 % i 2014 og 6,9 % i 2015) hadde mer enn 10 mill. kroner i omsetning i hhv. 2012, 2013 og 2014. Disse står likevel for en høy andel av samlet omsetning for målbedriftene (58,4 % i 2012, 78,5 % i 2013 og 79,5 % i 2014). Majoriteten av målbedriftene i inkubatorprogrammet har en relativt lav omsetning (inntil 500 000 kroner). Av de målbedriftene som var i program i 2013 (og som hadde omsetning i 2012) opplevde 58,5 % vekst i omsetningen fra 2012 til 2014, mens nesten tre av fire målbedrifter med avtalestart i 2014 (og som hadde omsetning i 2013) hadde vekst i omsetningen fra 2013 til 2014.

Total verdiskaping i 2012 for målbedriftene med avtalestart før og i 2013 utgjorde 210 mill. kroner, mens total verdiskaping i 2013 var 556 mill. kroner for målbedriftene med avtalestart før 2013, i 2013 og i 2014. I 2014 representerte målbedriftene som hadde vært eller var i program en samlet verdiskaping på 767 mill. kroner. Analyser viser at det også for verdiskapingen er en relativt liten andel av målbedriftene som står for en høy andel av samlet verdiskaping. Rundt halvparten av målbedriftene hadde positiv verdiskaping i 2012, 2013 og 2014. Seks av ti målbedrifter som var i program i 2013 (og som hadde (positiv eller negativ) verdiskaping i 2012) hadde en økning i verdiskapingen fra 2012 til 2014. Tilsvarende andel av målbedriftene med avtalestart i 2014 opplevde en økning i verdiskapingen fra 2013 til 2014. Figuren nedenfor viser endring i omsetning og verdiskaping for målbedriftene i inkubatorprogrammet.

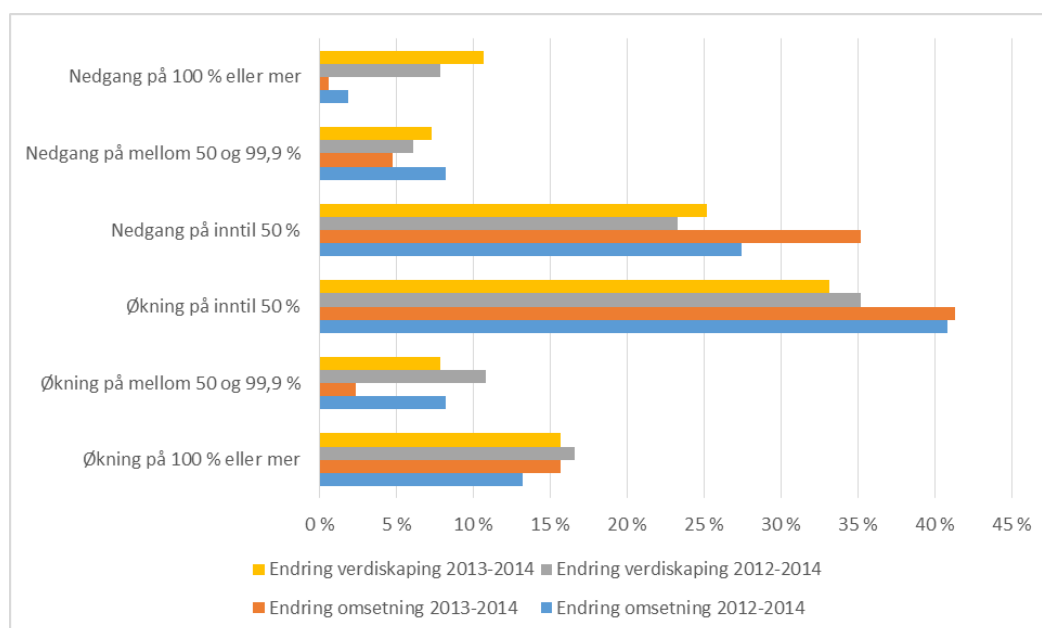
Figur 4.6: Endring i omsetning og verdiskaping for målbedrifter i inkubatorprogrammet



Målbedriftene i næringshageprogrammet med avtalestart før eller i 2013 hadde en samlet omsetning i 2012 på 17,8 mrd. kroner. I 2013 hadde målbedriftene med avtalestart før eller i 2013, samt i 2014, en samlet omsetning på 23,3 mrd. kroner, hvorav bedriftene med avtalestart før 2013 representerte 53,7 % av den totale omsetningen. Dette bedriftskullet stod for 49,2 % av samlet omsetning i 2014, mens 2014- og 2015-kullet utgjorde om lag 10 % hver av samlet omsetning i 2014. Dette tilsier at det er de målbedriftene som har vært lengst i næringshageprogrammet som har høyest omsetning. Om lag en av ti målbedrifter hadde mer enn 50 mill. kroner i omsetning i 2012, 2013 og 2014. Disse bedriftene representerer henholdsvis 68,7 %, 70,2 % og 69,6 % av omsetningen i de respektive årene. 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 2014. Tilsvarende andel av målbedriftene med avtalestart i 2014 (og som hadde omsetning i 2013) opplevde vekst i omsetningen fra 2013 til 2014.

Samlet verdiskaping i 2012 for målbedriftene med avtalestart før eller i 2013 var 5,3 mrd. kroner. I 2013 hadde målbedriftene en samlet verdiskaping på 7,3 mrd. kroner, mens samlet verdiskaping i 2014 utgjorde 8,7 mrd. kroner. Som for omsetning står målbedriftskullet med avtalestart før 2013 for den største andelen av verdiskapingen. For hvert av de tre regnskapsårene har om lag en tredjedel av målbedriftene negativ verdiskaping. I overkant av seks av ti målbedrifter som var i program i 2013 (og som hadde (positiv eller negativ) verdiskaping i 2012) hadde en økning i verdiskaping fra 2012 til 2014. 56,7 % av målbedriftene med avtalestart i 2014 (og som hadde verdiskaping i 2013) opplevde vekst i omsetningen fra 2013 til 2014. Figuren nedenfor viser endring i omsetning og verdiskaping for målbedriftene i næringshageprogrammet.

Figur 4.7: Endring i omsetning og verdiskaping for målbedrifter i næringshageprogrammet



Syssettingsvekst måles for målbedriftene i næringshageprogrammet. I 2013 hadde målbedriftene totalt 10 868 ansatte I 2014 var totalt antall ansatte 13 382, mens antall ansatte i 2015 utgjorde 24 079. Majoriteten av målbedriftene i næringshageprogrammet har 1 til 5 ansatte. Vel en fjerdedel av målbedriftene med avtalestart før eller i 2013, og fire av ti målbedrifter med avtalestart i 2014, hadde ingen endringer i antall ansatte fra henholdsvis 2013 til 2015 og fra 2014 til 2015. Vel halvparten av målbedriftene med avtalestart i eller før 2013 (og som hadde ansatte i 2013) kan vise til en økning i antall ansatte fra 2013 til 2015. Litt i underkant av halvparten av 2014-bedriftskullet har hatt en økning i antall ansatte fra 2014 til 2015.

Funnene som omhandler økonomisk utvikling hos målbedriftene i både inkubator- og næringshageprogrammet viser at målbedriftene i begge programmene har hatt en betydelig vekst i både omsetning og verdiskaping. Når det gjelder syssetting i målbedriftene i næringshageprogrammet viser analysene at nesten halvparten av målbedriftene har en økning i antall ansatte. Analysene viser at målbedriftene i inkubatorene i gjennomsnitt har lavere omsetning og verdiskaping enn målbedriftene i næringshagene. Dette er som forventet gitt hvor i bedriftens utviklingsløp de to programmene opererer.

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

Kundetilfredshetsundersøkelsen som NTNU har gjennomført viser at 65,4 % av målbedriftene i næringshagen angir at næringshagen har hatt positiv betydning for omfang og/eller tidsskjema for bedriftens utviklingsarbeid. En av fem rapporterer at utviklingsarbeidet ville blitt utsatt på ubestemt tid og/eller ikke blitt gjennomført uten tilknytning til næringshagen. Blant målbedriftene i inkubasjonsprogrammet angir 68,7 % at inkubatoren har hatt en positiv betydning for omfang og/eller tidsskjema for etableringen. 20,7 % mener at etableringen hadde blitt utsatt på ubestemt tid og/eller ikke blitt gjennomført uten tilknytning til inkubatoren. Målbedriftene i både inkubator- og næringshageprogrammet gir bedre score på addisjonalitet i 2015 enn i 2014.

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 inkubator-/næringshageprogram. Hele 97,4 % av næringshagelederne angir at Sivas næringshageprogram har en positiv effekt på bredde i tilbudet og/eller omfang av aktivitet (antall bedrifter i miljøet). Nesten halvparten rapporterer at næringshagen ikke ville vært i drift uten tilknytning til Sivas næringshageprogram. Dette gir en høyere addisjonalitet enn det forrige kundetilfredshetsundersøkelse viser.

38,9 % av inkubatorledere rapporterer at inkubatoren ville hatt mindre bredde i tilbudet og/eller færre bedrifter uten deltakelse i Sivas inkubasjonsprogram. I tillegg ville hele 58,3 % vært lagt ned i sin helhet uten tilknytningen til programmet. Blant lederne i forsknings-/kunnskapsparkene ville ingen ha drevet inkubatorene videre i samme omfang og bredde i tilbudet, og i overkant av en tredjedel av inkubatorene ville vært avvirket uten Sivas bidrag. Også her er det en økning i addisjonaliteten fra forrige kundetilfredshetsundersøkelse, men økningen er ikke så markant for denne målgruppen som for de øvrige målgruppene.

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. Ut fra 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.

5 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.

6 VURDERING AV FRAMTIDSUTSIKTER

Vår ambisjon i dag er den samme som i 1968 – Siva skal gi næringslivet rom til å vokse.

Sivas forretningside er så befriende god og løst fra tid, at den står seg like godt i dag, i 1968 og i 2020. Å stå i skjæringspunktet mellom offentlig og privat næringsliv har resultert i at Siva er omstillingsdyktig i forhold til skiftende omgivelser.

Siva, som et indirekte og tilretteleggende virkemiddel, har gjennom snart 50 år opparbeidet seg verdifull kunnskap om fysisk og organisatorisk infrastruktur, industriell utvikling og økosystemer for kommersialisering. Dette gir en trygghet for våre partnere når vi bidrar til å bygge rom for innovasjon og utvikling av bedrifter eller næringsklynger.

Norge står ovenfor større reformer og endring i struktur som påvirker landskapet Siva beveger seg i. Særegenheten med Siva, at våre virkemiddel virker sammen og skaper synergi og merverdi for næringslivet, skal bevares og utvikles i takt med behovene i hvert distrikt og region. Siva ønsker å forsterke sin rådgivende rolle ovenfor eier og oppdragsgivere fremover i forhold til tydeliggjøring av vår rolle i det offentlige virkemiddelapparatet. Om vi snakker Norges Forskningsråd, Innovasjon Norge, Siva eller Fylkeskommuner (fremtidige regioner) har vi alle det samme målet. Vi har kun ulike verktøy i kassen. Verktøy som alle har sin nytte inn mot samarbeidspartnere og næringsliv.

Siva har opparbeidet et landsdekkende nettverk for vekstkraft og nyskaping. Innovasjonsselskapene er sentrale selvstendige enheter i organiseringen av regionale innovasjonstiltak. De driver inkubatorer, er vertskap for klyngeprogrammer og fungerer som kommersialiseringsaktører i Forny-programmet. Kompetente og robuste 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 samfunnsmessig fornuftig å revitalisere 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.

Siva opplever en 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. Det oppleves i tillegg en økende etterspørsel etter testanlegg for industriell produksjon. Siva har nylig, i samarbeid med de øvrige virkemiddelaktørene og industriaktører, igangsatt pilotprosjektet «Norsk Katapult» som et innspill og en viktig satsning fremover.

Det oppleves å være et stort potensiale for videre utvikling av Sivas organisatoriske og fysiske infrastruktur rettet mot å skape grunnlag for og utløsning av ny lønnsom næringsutvikling.

I arbeidet med ny regioner og mer desentral beslutningsmakt ift ny regional inndeling bør Sivas innsats gjennom organisatorisk infrastruktur revitaliseres og styrkes, slik at flere virkemidler kan koordineres til å møte regionene sine fremtidsutfordringer. Potensialet for verdiskaping og mer effektiv virkemiddelbruk er større enn det man klarer å ta ut i dag.

Siva har det siste to årene 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 arbeid. Siva og Sivas nettverk skal endre seg i takt med utfordringene. Det pågår en omstilling og effektivisering også i virkemiddelapparatet, og Siva skal bidra med sine kunnskapsbase og tydeligere rolle i samarbeid med de øvrige virkemidlene. Det oppleves å være store gevinster i økt samarbeid mellom virkemiddelaktørene.

Siva har med dette utgangspunkt tydeliggjort sin hovedstrategi som inneholder tre overordnede budskap for Sivas prioriteringer fram mot 2020:

1. Siva skal bidra til industriell utvikling og testarenaer for framtidsrettet industri
2. Siva skal skape sterke regionale koblingsarenaer for kommersialisering av forskning samt videreutvikling av klynger og etablert næringsliv
3. Siva skal være et relevant og fleksibelt virkemiddel med tilstrekkelig økonomisk handlingsrom

I tråd med dette er selskapets hovedprioriteringer den nærmeste tiden spilt inn som følger:

a) Robuste innovasjonsselskap med større geografisk nedslagsfelt

Ved omstrukturering og revitalisering av dagens eierskapsportefølje er målsettingen mer robuste selskaper som dekker et større geografisk område. På sikt vil disse kunne utgjøre tydelige innovasjonsplattformer, både med hensyn til kommersialisering samt videreutvikling av klynger og etablert næringsliv.

b) Eiendom som verktøy for innovasjon, herunder utløse gode industriprosjekter

I tillegg til investeringer i gode arenaer for kommersialisering av forskning og gode ideer fra etablert næringsliv vil Siva prioritere investeringer som utløser gode industriprosjekter.

c) Industrielle test- og pilotanlegg

Ved prioritering av sentre for testing, simulering og visualisering vil Siva legge til rette for økt innovasjonsaktivitet og raskere markedsintroduksjon av nye og endrede produkter og prosesser.

d) Ytterligere utvikling av selskapets programvirksomhet

Videreføring og utvikling av differensiering innenfor næringshage- og inkubasjonsprogrammene, både mht. kapital, nettverk og kompetanse.

e) Videreutvikling av effektanalyser, tilgjengeliggjøring av resultater og digitalisering

Videreutvikling av selskapets analysearbeid, effektanalyser, tilgjengeliggjøring og digitalisering. Bidra til økt samarbeid og felles kunnskapsgrunnlag blant virkemiddelaktørene.

Siva mener det er et potensial i å se virkemidlene, både Sivas og andres, i en større sammenheng. Ved å knytte virkemidler for eiendom, eierskap, programutvikling, ulike ordninger fra virkemiddelapparatet som f.ek 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.



Vedlegg

Årsrapport 2015 for Siva SF

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

4. mai 2016

VEDLEGG TIL ÅRSRAPPORT 2014 FOR SIVA SF TIL NFD, KMD OG LMD

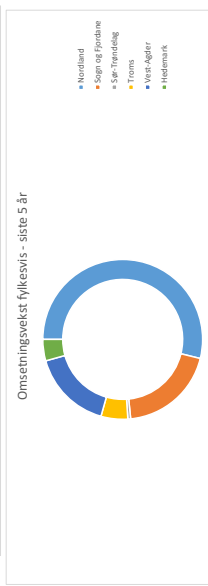
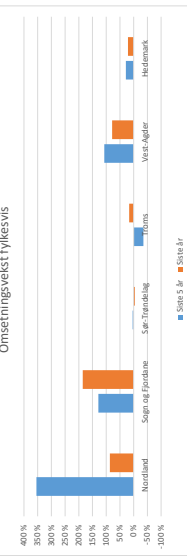
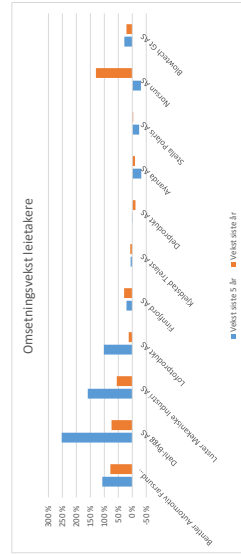
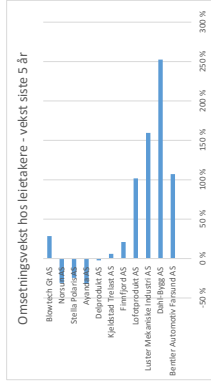
Innhold

Vedlegg 1: Omsetningsvekst hos leietakere i enkeltbygg	3
Vedlegg 2: Aksjonæroversikt Siva Eiendom Holding AS.....	4
Vedlegg 3: Inkubatorer og næringshager i program per 31.12.2015.....	7
Vedlegg 4: Gruppert omsetning og verdiskaping for målbedriftene i inkubasjonsprogrammet	9
Vedlegg 5: Gruppert omsetning, verdiskaping og ansatte i målbedriftene i næringshageprogrammet	11
Vedlegg 6: Oppsummering av kundetilfredshetsundersøkelsen	14
Vedlegg 7: Fylkesvise endringer i nye og totalt antall målbedrifter programmene	17
Vedlegg 8: Redegjørelse for ressursbruk i 2015.....	19

VEDLEGG 1: OMSETNINGSVEKST HOS LEIETAKERE I ENKELTBYGG

OMSETNINGSVEKST HOS LEIETAKERE I ENKELTBYGG

Selskap	Eierandel %	Kommune	Fylke	Sone	Antall byggs	Antall m ²	Leiesbær	Drg. nr.	Omsætningsvekst					Økning fra 2010 til 2014
									2010	2011	2012	2013	2014	
SIVA Industribygg AS	100	Fauske	Nordland	III	1	1 435	Dahl-Bjerg AS	12 282	14 519	16 699	25 970	45 112	252 %	
SIVA Industribygg AS	100	Vest-Åby	Nordland	III	1	5 020	Lotiprodukt AS	1 74 599	86 044	23 424	32 681	352 309	102 %	
SIVA Industribygg AS	100	Luster	Sogn og Fjordane	III	1	3 140	Luster Mekamiske Industri AS	33 889	30 012	71 981	56 547	87 939	159 %	
Siva Selva Eiendom AS	66,7	Selbu	Sør-Trøndelag	III	2	5 820	Kjeldstad Tretekt AS	184 000	99 000	81 000	182 000	195 000	6 %	
SIVA Melhus Eiendom AS	100	Melhus	Sør-Trøndelag	I	2	3 490	Dalprodukt AS	79 700	67 000	84 100	87 900	77 900	-2 %	
SIVA Industribygg AS	100	Andøy	Troms	III	1	2 137	Ayanda AS	112 576	89 368	99 368	84 114	76 000	-11 %	
SIVA Industribygg AS	100	Lenvik	Troms	III	1	1 970	Stella Polaris AS	234 828	20 582	87 445	83 193	177 293	-25 %	
Siva industribygg AS	100	Lenvik	Troms	III	1	4 101	Finnfjord AS	679 217	81 092	99 659	87 819	822 085	21 %	
SIVA Lita Eiendom AS	100	Farsund	Vest-Agder	III	1	26 000	Bentler Automativ Førsund AS	424 239	86 881	46 119	42 484	878 710	107 %	
SIVA Jorlen Eiendom AS	100	Ardal	Sogn og Fjordane	III	1	17 649	Norsum AS	753 307	762 888	631 511	226 384	521 279	-31 %	
Siva Kongsvinger Eiendom AS	100	Kongsvinger	Hedemark	I	1	13 536	Blowtech GI AS	86 823	108 897	87 313	92 387	111 346	28 %	
SUM					11	54 013			#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	35 %	



Vekst siste 5 år Vekst siste år

Bentler Automativ Fø	107 %	78 %
Dahl-Bjerg AS	252 %	74 %
Luster Mekamiske Ind	159 %	56 %
Finnfjord AS	21 %	25 %
Kjeldstad Tretekt AS	6 %	7 %
Dalprodukt AS	-2 %	-11 %
Ayanda AS	-32 %	-10 %
Stella Polaris AS	-25 %	-3 %
Norsum AS	-31	130
Blowtech GI AS	%65	%26

Siste 5 år Siste år

Nordland	354 %	87 %
Sogn og Fjordane	129 %	186 %
Sør-Trøndelag	4 %	-4
Troms	-36	%16
Vest-Agder	%107	%78
Hedemark	%28	%21

VEDLEGG 2: AKSJONEROVERSIKT SIVA EIENDOM HOLDING AS

SELSKAP / AKSJON/ER	ORG.NR	EIERANDEL	Historisk kostpris	Andel medinvestor	Privat kapital	Offentlig kapital	Ansvarlig lån	TIDSPUNKT FOR INVESTERING
DATTERSELSKAPER								
Herøya Næringspark AS 2006								
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	88,00 %	40 450 000				184 813	
Porsgrunn Utvikling AS	993924105	12,00 %		5 515 909		5 515 909	25 202	
Kunnskapsbyen Eiendom AS før 2004								
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	76,88 %	11 865 000				21 000 000	
Kjeller Innovasjon AS	974360829	23,12 %		3 568 143		3 568 143	1 980 000	
Sagabygget AS før 2004								
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	75,82 %	5 797 000					
Instrumenttjenesten AS	961323568	12,09 %		924 370		924 370		
Stiftelsen fondet for jord og myrundersøkelser	946245593	12,09 %		924 370	924 370			
SIVA Selbu Eiendom AS før 2004								
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	66,67 %	4 106 000					
Selbu Kommune	971197609	33,33 %		2 052 692		2 052 692		
Marinehuset AS før 2004								
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	60,61 %	1 321 000					
Ottar Statle AS	999327907	22,73 %		495 402	495 402			
Statles Eiendom AS	948998572	16,66 %		363 106	363 106			
SIVA Verdal Eiendom AS før 2004								
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	54,00 %	15 666					
Kværner Verdal AS	982724228	46,00 %		13 345	13 345			
TILKNYTTETE SELSKAPER								
SIVA Namsos Eiendom AS før 2004								
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	50,00 %	34 444 000					
Jaras Eiendom AS	964102384	50,00 %		34 444 000	34 444 000			
Lofoten Golfbane AS 2010								
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	49,99 %	25 862 000				9 740 000	
Agdenes Eiendom AS	989312561	9,60 %		4 966 497	4 966 497		1 870 454	
Frode Hov	997948572	7,70 %		3 983 545	3 983 545		1 500 260	
Hov Eiendomsutvikling AS	992614307	4,14 %		2 141 802	2 141 802		806 633	
Richard K. Andersen	997469763	4,06 %		2 100 414	2 100 414		791 046	
Rasmussen Holding AS	977176964	4,06 %		2 100 414	2 100 414		791 046	
Schage Eiendom AS	987566930	3,90 %		2 017 640	2 017 640		759 872	
Grendahl Holding AS	912075532	2,60 %		1 345 093	1 345 093		506 581	
Lofoten Golfklubb	871397422	2,40 %		1 241 624	1 241 624		467 614	
Knut Pedersen	974981610	1,70 %		879 484	879 484		331 226	
SIVA Sunnmøre AS 2006								
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	49,00 %	3 917 000					
Havila AS	999523587	33,45 %		2 673 952	2 673 952			
Havsulen AS	879583802	10,05 %		803 385	803 385			
KS Artus	962986544	7,50 %		599 541	599 541			
Aurland Ressursutvikling AS før 2004								
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	47,39 %	35 516 000					
Aurland Kommune	964968063	39,98 %		29 962 644		29 962 644		
Aurland Sparebank	837898072	12,63 %		9 465 437	9 465 437			
Blått Kompetansesenter Eiendom AS 2014								
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	40,00 %	5 600 000					
Gåsø Næringsutvikling AS	977030765	60,00 %		8 400 000	8 400 000			
NMK Holding AS 2014								
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	40,00 %	59 568 000				1 600 000	
LAG Invest AS	989466186	25,05 %		37 304 460	37 304 460		1 002 000	
Westre Holding AS	988963798	15,03 %		22 382 676	22 382 676		601 200	
Byggtorget Holding AS	988963739	10,02 %		14 921 784	14 921 784		400 800	
Spleismark Næring AS	913261216	9,90 %		14 743 080	14 743 080		396 000	
Longum Næringspark AS før 2004								
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	37,17 %	7 489 000					
Borgmuren AS	987621575	55,24 %		11 129 738	11 129 738			
Arendal Kommune	940493021	7,59 %		1 529 231		1 529 231		
Coastbase Nordland AS 2007								
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	34,00 %	10 807 000				50 000	
Marida Eiendom AS	989650556	66,00 %		20 978 294	20 978 294		95 000	

NØK Energi Eiendom AS	984799608								før 2004
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	34,15 %	17 500 000						
Nord-Østerdal Kraftlag SA	948526786	65,85 %		33 744 510			33 744 510		
Kunnskapsparken Eiendom AS	981220072								før 2004
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	34,00 %	1 662 000						
Romsdal Bygg AS	927546140	39,00 %			1 906 412		1 906 412		
Møreforskning Molde AS	984369344	20,00 %						977 647	
Molde Kunnskapspark AS	981036093	7,00 %			342 176			342 176	
Storhamargata Eiendom AS	996041379								2012
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	33,40 %	22 345 532					18 000 000	
Utstillingsplassen Eiendom AS	940615291	66,60 %		44 557 258		44 557 258		35 892 216	
SIVA Magnor Eiendom AS	984463561								før 2004
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	33,33 %	856 000						
Eidskog Næringservice KF	983651631	33,33 %			856 000			856 000	
Sapa Profiler Magnor AS	942613466	33,33 %			856 000	428 000		428 000	
Koksa Eiendom AS	990593515								2008
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	37,11 %	35 000 000						
Ganger Rolf ASA	930357618	6,30 %			5 941 795				
Bonheur ASA	830357432	6,30 %			5 941 795		5 941 795		
Selvaag Gruppen AS	930914053	12,60 %			11 883 589		11 883 589		
Schage Eiendom AS	987566930	12,50 %			11 789 275		11 789 275		
DNB Bank ASA	984851006	12,60 %			11 883 589			11 883 589	
Linstow AS	981354400	12,50 %			11 789 275		11 789 275		
Awilhelmsen Capital AS	987532319	0,04 %			37 726		37 726		
Astafjord Industrier AS	912428532								2015
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	35,71 %	2 500 000						
Fortenarvik Invest 1 AS	897397242	35,71 %			2 500 000		2 500 000		
Gratanglaks AS	988365777	7,14 %			499 860		499 860		
Linmo AS	990269599	7,14 %			499 860		499 860		
Boligplan AS	976913272	7,14 %			499 860		499 860		
Astafjord Slakteri AS	981137299	4,30 %			301 036		301 036		
Kleiva Fiskefarm AS	942027672	2,86 %			200 224		200 224		
Magnorgården AS	979715900								2004
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	30,26 %	1 272 000					570 000	
Credo Futurum AS	990819718	22,89 %			962 197		962 197	431 173	
Magnor Glassverk AS	923254714	19,74 %			829 785		829 785	371 837	
Rojo Holding AS	989207040	22,89 %			962 197		962 197	431 173	
NY WA Invest AS	957053440	3,16 %			132 833		132 833	59 524	
Eidskog Næringservice KF	983651631	1,05 %			44 137		44 137	19 779	
Sunnadal Næringsseiendom AS	979872704								før 2004
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	26,78 %	7 037 000						
Hydro Aluminium AS	917537534	37,30 %			9 801 348		9 801 348		
Sunnadal kommune	964981604	35,92 %			9 438 724		9 438 724		
Stortorget 1 AS ("Kystens Hus")	898239802								2012
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	30,00 %	31 527 000						
Utstillingsplassen Eiendom AS	940615291	30,00 %			31 527 000		31 527 000		
Fiskernes Hus AS	976719786	40,00 %			42 036 000		42 036 000		
Kunnskapsparken Alta AS	988445576								2006
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	25,00 %	8 004 000						
Tore Wæraas Holding AS	981517482	25,00 %			8 004 000		8 004 000		
Habil Nord Eiendom AS	982299225	25,00 %			8 004 000		8 004 000		
Alta Kraftlag SA	971029390	25,00 %			8 004 000		8 004 000		
Nyhavna Utvikling AS	999301037								2012
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	20,00 %	500 000						
ROM Eiendom AS	980374505	20,00 %			500 000			500 000	
DORA Holding AS	995638606	20,00 %			500 000		500 000		
OBOS Forretningsbygg AS	930869147	20,00 %			500 000		500 000		
Trondheim og Omegn Boligbyggelag (TOBB)	946629243	20,00 %			500 000		500 000		
Marineholmen Forskningspark AS	939731121								før 2004
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	20,52 %	99 501 000						
GC Rieber Eiendom AS	929703766	60,86 %			295 108 716		295 108 716		
Tryg Forsikring	989563521	5,90 %			28 608 962		28 608 962		
Nordea Liv Norge AS	985094691	5,41 %			26 232 963		26 232 963		
DNB Livsforsikring AS	914782007	4,54 %			22 014 354			22 014 354	
L Meltzers Høyskolefond	938558892	1,43 %			6 934 037		6 934 037		
Stiftelsen UNIFOB	959680620	1,19 %			5 770 282		5 770 282		
Halden Utvikling AS	996681254								2011
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	20,00 %	4 001 000						
Utstillingsplassen Eiendom AS	940615291	40,00 %			8 002 000		8 002 000		
Halden Kommune	959159092	20,00 %			4 001 000			4 001 000	
Ecapital Eiendom AS	988744263	20,00 %			4 001 000		4 001 000		

Oslo Cancer Cluster Innovasjonspark AS				2013
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	22,22 %	40 000 000	
Den uavhengige foreningen Oslo Cancer Cluster	991068503	9,16 %		16 489 649
Radiumhospitalets Legat for kreftforskning	977128595	1,95 %		3 510 351
Helse og Idrettsbygg AS	892191972	9,96 %		17 929 793
OBOS Forretningsbygg AS	930869147	27,22 %		49 000 900
Industrifinans OCCI AS	999223478	12,22 %		21 998 200
Utstillingsplassen Eiendom AS	940615291	17,26 %		31 071 107
Visnes Industripark AS				2005
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	10,00 %	1 000 000	
Stryn Kommune	963989202	49,00 %		4 900 000
Løv AS	917885109	41,00 %		4 100 000
Innvik Næringspark AS				2010
SIVA Eiendom Holding AS	984413807	9,80 %	1 000 000	
Innvik Næringspark Holding AS	992079592	49,02 %		5 002 041
Stryn Kommune	963989202	41,18 %		4 202 041
YSBP AS				2014
Siva Eiendom Holding AS	984413807	25,00 %	7 500	
Yara Norge AS	984015666	40,00 %		12 000
Bilfinger Industrial Services Norway AS	988996564	25,00 %		7 500
Porsgrunn kommune	939991034	10,00 %		3 000

VEDLEGG 3: INKUBATORER OG NÆRINGSHAGER I PROGRAM PER 31.12.2015

Næringshager i program per 31.12.15	
Aura Næringshage AS	Stryn Næringshage AS
Buskerud Næringshage AS	Suldal Vekst AS
Bølgen Næringshage AS	Sunnmøre Kultur næringshage AS
Fabrikken Næringshage AS	Sørlandsporten Næringshage AS
Føniks Næringshage AS	Sør-Østerdal Næringshage AS
Gulen og Masfjorden Næringshage	Tindved Kulturhage AS
Hallingdal Næringshage AS	Trøndersk Kystkompetanse AS
Halti Næringshage AS	Valdres Næringshage AS
Hammerfest Næringshage AS	Vest-Telemark Næringshage AS
Hermetikken Næringshage AS	Sum antall i program: 46
Kapp Næringshage AS	
Kirkenes Næringshage AS	
Landsbyen Næringshage AS	
Fosen Innovasjon AS	
Lillehammer og Gudbrandsdal Kunnskapspark AS	
Lindesnesregionen Næringshage AS	
Linken Næringshage AS	
Lister Nyskaping AS v/Listerregionen NH	
Magnor Næringshage AS	
Medvind Næringshage AS	
Namdals hagen AS	
Nasjonalparken Næringshage AS	
Nordhordland Næringshage AS	
Nordkappregionen Næringshage AS	
Næringshagen i Hardanger AS	
Næringshage Nord AS	
Næringshagen i Orkdalsregionen AS	
Næringshagen på Voss AS	
Næringshagen Østfold	
Odal Næringshage Utvikling AS	
Rogaland Ressurs senter AS	
Ryfylke Næringshage AS	
Rørosregionen Næringshage AS	
Senja Næringshage AS	
Sentrum Næringshage AS	
Sognefjorden Næringshage AS	
Solør Næringshage AS	

Torgar Næringshage gikk konkurs i løpet av 2015.

Det ble i 2015 jobbet med et forprosjekt om Sapmi Næringshage. Denne er tatt opp i næringshageprogrammet i 2016.

VEDLEGG 3: INKUBATORER OG NÆRINGSHAGER I PROGRAM PER 31.12.2015 (FORTS.)

Inkubatorer i program per 31.12.15

7 sterke AS

Atheno

BTO AS

Driv inkubator AS

Fiborgtangen Vekst AS

Forskningsparken i Narvik AS

Fram Flora

Hedmark Kunnskapspark AS

Industriinkubatoren Proventia AS

Industriutvikling Vest

Inkubator Helgeland

Inkubator Ås AS

Innoventus Sør AS

Intek Lyngen AS

Kjeller Innovasjon AS

Knudtzon Senteret AS

Ko-Aks AS

Kongsberg Innovasjon AS

Kunnskapsparken Bodø AS

Kunnskapsparken i Nord-Trøndelag AS

Kunnskapsparken i Sogn og Fjordane AS

Kunnskapsparken Nord AS

Kunnskapsparken Origo AS

Kystinkubatoren AS

Leiv Eiriksson Nyskaping AS

Lillehammer og Gudbrandsdal Kunnskapspark AS

Molde Kunnskapspark AS

Norinnova Technology Transfer AS

NTNU Accel AS

Oslo Cancer Cluster Incubator AS

Pan Innovasjon AS

Pro Barents AS

Proneo AS

Silicia AS

SMART Innovation Østfold AS

Startuplab AS

Validé AS (tidligere Ipark)

ÅKP AS

Sum antall i program: 38

I tillegg til de inkubatorene som er nevnt i tabellen, ble det jobbet med et forprosjekt om Oslo Medtek. SIV Industriinkubator gikk ut av program i løpet av 2015.

VEDLEGG 4: GRUPPERT OMSETNING OG VERDISKAPING FOR MÅLBEDRIFTENE I INKUBASJONSPROGRAMMET

Gruppert omsetning for målbedriftene i inkubatorprogrammet

Tabell 1: Gruppert omsetning 2012 for målbedriftene basert på avtalestart.

Omsetning 2012	Avtalestart før 2013 (n=187)	Avtalestart 2013 (n=107)	Totalt (n=294)
Inntil 500 000	52,5 %	60,7 %	55,4 %
Fra 500 000 inntil 1 million	17,6 %	11,2 %	15,4 %
Fra 1 million inntil 5 millioner	25,7 %	16,9 %	22,5 %
Fra 5 millioner inntil 10 millioner	3,7 %	3,7 %	3,7 %
Fra 10 millioner inntil 50 millioner	,5 %	4,7 %	2,0 %
Fra 50 millioner eller mer	0,0 %	2,8 %	1,0 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Tabell 2: Gruppert omsetning 2013 for målbedriftene basert på avtalestart.

Omsetning 2013	Avtalestart			Totalt (n=463)
	Før 2013 (n=219)	2013 (n=180)	2014 (n=64)	
Inntil 500 000	43,8 %	56,1 %	51,6 %	49,7 %
Fra 500 000 inntil 1 million	19,2 %	15,6 %	4,7 %	15,8 %
Fra 1 million inntil 5 millioner	30,6 %	18,3 %	21,9 %	24,6 %
Fra 5 millioner inntil 10 millioner	3,2 %	5,6 %	3,1 %	4,1 %
Fra 10 millioner inntil 50 millioner	3,2 %	2,2 %	10,9 %	3,9 %
50 millioner eller mer	0,0 %	2,2 %	7,8 %	1,9 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Tabell 3: Gruppert omsetning 2014 for målbedriftene basert på avtalestart.

Omsetning 2014	Avtalestart				Totalt (n=616)
	Før 2013 (n=209)	2013 (n=206)	2014 (n=135)	2015 (n=66)	
Inntil 500 000	51,3 %	49,5 %	54,8 %	59,1 %	52,3 %
Fra 500 000 inntil 1 million	11,0 %	12,6 %	10,4 %	9,1 %	11,2 %
Fra 1 million inntil 5 millioner	28,2 %	25,8 %	20,7 %	13,6 %	24,2 %
Fra 5 millioner inntil 10 millioner	6,2 %	5,3 %	3,0 %	7,6 %	5,4 %
Fra 10 millioner inntil 50 millioner	3,3 %	4,4 %	6,7 %	6,1 %	4,6 %
50 millioner eller mer	0,0 %	2,4 %	4,4 %	4,5 %	2,3 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Gruppert verdiskaping for målbedriftene i inkubatorprogrammet

Tabell 4: Gruppert verdiskaping 2012 for målbedriftene basert på avtalestart.

Verdiskaping 2012	Avtalestart før 2013 (n=187)	Avtalestart i 2013 (n=107)	Totalt (n=294)
Mindre eller lik – 1 million	7,00 %	6,50 %	6,80 %
Fra – 500 000 inntil – 1 million	5,30 %	2,80 %	4,40 %
Fra 0 inntil – 500 000	35,80 %	43,90 %	38,80 %
Inntil 500 000	31,00 %	26,20 %	29,30 %
Fra 500 000 inntil 1 million	8,60 %	1,90 %	6,10 %
Fra 1 million inntil 10 millioner	12,30 %	14,00 %	12,90 %
10 millioner eller mer	-	4,70 %	1,70 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Tabell 5: Gruppert verdiskaping 2013 for målbedriftene basert på avtalestart.

Verdiskaping 2013	Avtalestart			Totalt (n=463)
	Før 2013 (n=219)	2013 (n=180)	2014 (n=64)	
Mindre eller lik – 1 million	5,00 %	5,60 %	3,10 %	5,00 %
Fra – 500 000 inntil – 1 million	4,10 %	7,20 %	3,10 %	5,20 %
Fra 0 inntil – 500 000	38,80 %	35,60 %	34,40 %	36,90 %
Inntil 500 000	26,50 %	28,90 %	17,20 %	26,10 %
Fra 500 000 inntil 1 million	8,70 %	4,40 %	4,70 %	6,50 %
Fra 1 million inntil 10 millioner	16,00 %	15,00 %	25,00 %	16,80 %
10 millioner eller mer	0,90 %	3,30 %	12,50 %	3,50 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Tabell 6: Gruppert verdiskaping 2014 for målbedriftene basert på avtalestart.

Verdiskaping 2014	Avtalestart				Totalt (n=615)
	Før 2013 (n=209)	2013 (n=205)	2014 (n=135)	2015 (n=66)	
Mindre eller lik – 1 million	8,10 %	6,80 %	2,20 %	6,10 %	6,20 %
Fra – 500 000 inntil – 1 million	4,80 %	5,40 %	3,70 %	6,10 %	4,90 %
Fra 0 inntil – 500 000	37,80 %	35,10 %	31,10 %	47,00 %	36,40 %
Inntil 500 000	24,40 %	22,40 %	36,30 %	18,20 %	25,70 %
Fra 500 000 inntil 1 million	7,70 %	8,30 %	5,90 %	1,50 %	6,80 %
Fra 1 million inntil 10 millioner	16,70 %	17,60 %	14,80 %	15,20 %	16,40 %
10 millioner eller mer	0,50 %	4,40 %	5,90 %	6,10 %	3,60 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

VEDLEGG 5: GRUPPERT OMSETNING, VERDISKAPING OG ANSATTE I MÅLBEDRIFTENE I NÆRINGSHAGEPROGRAMMET

Gruppert omsetning for målbedriftene i næringshageprogrammet

Tabell 1: Gruppert omsetning 2012 for målbedriftene basert på avtalestart

Omsetning 2012	Avtalestart før 2013(n=448)	Avtalestart i 2013 (n=319)	Totalt (n=767)
Inntil 500 000	12,6 %	18,2 %	14,9 %
Fra 500 000 inntil 1 million	8,0 %	10,3 %	9,0 %
Fra 1 million inntil 5 millioner	29,7 %	27,6 %	28,8 %
Fra 5 millioner inntil 10 millioner	12,5 %	12,9 %	12,6 %
Fra 10 millioner inntil 50 millioner	24,1 %	23,5 %	23,9 %
Fra 50 millioner inntil 250 millioner	11,8 %	6,9 %	9,8 %
250 millioner eller mer	1,3 %	,6 %	1,0 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Tabell 2: Gruppert omsetning 2013 for målbedriftene basert på avtalestart.

Omsetning 2013	Avtalestart			Totalt (n=1 024)
	Før 2013 (n=457)	2013 (n=382)	2014 (n=185)	
Inntil 500 000	10,3 %	19,9 %	25,9 %	16,7 %
Fra 500 000 inntil 1 million	9,6 %	11,1 %	9,2 %	10,1 %
Fra 1 million inntil 5 millioner	28,9 %	29,3 %	22,8 %	27,9 %
Fra 5 millioner inntil 10 millioner	13,1 %	12,0 %	12,4 %	12,6 %
Fra 10 millioner inntil 50 millioner	24,1 %	19,9 %	22,2 %	22,2 %
Fra 50 millioner inntil 250 millioner	12,5 %	6,5 %	7,0 %	9,2 %
250 millioner eller mer	1,5 %	1,3 %	0,5 %	1,3 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Tabell 3: Gruppert omsetning 2014 for målbedriftene basert på avtalestart.

Omsetning 2014	Avtalestart				Totalt (n=)
	Før 2013 (n=)	2013 (n=)	2014 (n=)	2015 (n=)	
Inntil 500 000	13,2 %	17,2 %	30,5 %	20,8 %	18,9 %
Fra 500 000 inntil 1 million	7,4 %	11,7 %	11,1 %	7,8 %	9,5 %
Fra 1 million inntil 5 millioner	27,1 %	30,3 %	24,7 %	26,0 %	27,4 %
Fra 5 millioner inntil 10 millioner	12,8 %	10,9 %	9,5 %	12,5 %	11,5 %
Fra 10 millioner inntil 50 millioner	24,4 %	21,3 %	18,5 %	24,0 %	22,3 %
Fra 50 millioner inntil 250 millioner	13,0 %	6,3 %	5,3 %	8,3 %	8,8 %
250 millioner eller mer	2,0 %	2,2 %	,4 %	,5 %	1,5 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Gruppert verdiskaping for målbedriftene i næringshageprogrammet

Tabell 4: Gruppet verdiskaping 2012 for målbedriftene basert på avtalestart.

Verdiskaping 2012	Avtalestart før 2013 (n=450)	Avtalestart i 2013 (n=324)	Totalt (n=774)
Mindre eller lik – 1 million	4,0 %	2,5 %	3,4 %
Fra – 500 000 inntil – 1 million	9,3 %	12,3 %	10,6 %
Fra 0 inntil – 500 000	15,5 %	21,0 %	17,7 %
Inntil 500 000	8,0 %	9,9 %	8,8 %
Fra 500 000 inntil 1 million	29,8 %	30,2 %	30,0 %
Fra 1 million inntil 10 millioner	12,9 %	10,8 %	12,0 %
Fra 10 millioner inntil 50 millioner	17,6 %	11,4 %	15,0 %
50 millioner eller mer	2,9 %	1,9 %	2,5 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Tabell 5: Gruppet verdiskaping 2013 for målbedriftene basert på avtalestart.

Verdiskaping 2013	Avtalestart			Totalt (n=1 024)
	Før 2013 (n=457)	2013 (n=382)	2014 (n=185)	
Mindre eller lik – 1 million	3,3 %	1,8 %	-	2,1 %
Fra – 500 000 inntil – 1 million	8,8 %	13,4 %	17,8 %	12,1 %
Fra 0 inntil – 500 000	15,4 %	24,1 %	21,1 %	19,7 %
Inntil 500 000	8,8 %	10,7 %	8,6 %	9,5 %
Fra 500 000 inntil 1 million	29,5 %	28,0 %	26,5 %	28,5 %
Fra 1 million inntil 10 millioner	12,3 %	8,9 %	10,9 %	10,7 %
Fra 10 millioner inntil 50 millioner	18,8 %	9,7 %	13,5 %	14,5 %
50 millioner eller mer	3,1 %	3,4 %	1,6 %	2,9 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Tabell 6: Gruppet verdiskaping 2014 for målbedriftene basert på avtalestart.

Verdiskaping 2014	Avtalestart				Totalt (n=1 247)
	Før 2013 (n=446)	2013 (n=366)	2014 (n=243)	2015 (n=192)	
Mindre eller lik – 1 million	5,2 %	1,9 %	2,1 %	1,0 %	3,0 %
Fra – 500 000 inntil – 1 million	9,4 %	13,7 %	23,0 %	12,0 %	13,7 %
Fra 0 inntil – 500 000	11,7 %	21,6 %	23,0 %	21,9 %	18,4 %
Inntil 500 000	10,8 %	10,1 %	10,3 %	10,4 %	10,4 %
Fra 500 000 inntil 1 million	27,8 %	29,2 %	21,4 %	25,5 %	26,6 %
Fra 1 million inntil 10 millioner	10,1 %	9,8 %	10,3 %	15,1 %	10,8 %
Fra 10 millioner inntil 50 millioner	21,1 %	9,8 %	8,2 %	12,0 %	13,9 %
50 millioner eller mer	4,0 %	3,8 %	1,6 %	2,1 %	3,2 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Gruppert antall ansatte for målbedriftene i næringshageprogrammet

Tabell 7: Gruppert antall ansatte i 2013 for målbedriftene basert på avtalestart

Antall ansatte 2013	Avtalestart før 2013 (n=495)	Avtalestart i 2013 (n=420)	Totalt (n=915)
Ingen ansatte	8,5 %	10,0 %	9,2 %
1 til 5 ansatte	48,7 %	53,4 %	50,8 %
6 til 10 ansatte	14,7 %	14,3 %	14,5 %
11 til 50 ansatte	22,2 %	17,1 %	19,9 %
Flere enn 50 ansatte	5,9 %	5,2 %	5,6 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Tabell 8: Gruppert antall ansatte i 2014 for målbedriftene basert på avtalestart

Antall ansatte 2014	Avtalestart			Totalt (n=1186)
	Før 2013 (n=503)	2013 (n=441)	2014 (n=242)	
Ingen ansatte	10,7 %	13,4 %	8,7 %	11,3 %
1 til 5 ansatte	46,1 %	52,8 %	55,4 %	50,5 %
6 til 10 ansatte	12,7 %	12,7 %	15,3 %	13,2 %
11 til 50 ansatte	23,3 %	16,1 %	16,5 %	19,2 %
Flere enn 50 ansatte	7,2 %	5,0 %	4,1 %	5,7 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Tabell 9: Gruppert antall ansatte i 2015 for målbedriftene basert på avtalestart

Antall ansatte 2015	Avtalestart				Totalt (n=1642)
	Før 2013 (n=529)	2013 (n=499)	2014 (n=327)	2015 (n=287)	
Ingen ansatte	12,9 %	20,6 %	19,0 %	11,1 %	16,1 %
1 til 5 ansatte	38,1 %	43,6 %	46,8 %	50,9 %	43,8 %
6 til 10 ansatte	15,3 %	10,0 %	12,2 %	11,8 %	12,5 %
11 til 50 ansatte	24,4 %	20,2 %	17,4 %	22,0 %	21,3 %
Flere enn 50 ansatte	9,3 %	5,6 %	4,6 %	4,2 %	6,3 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

VEDLEGG 6: OPPSUMMERING AV KUNDETILFREDSHETSUNDERSØKELSEN

Målgruppe: Daglig ledere i målbedriftene i næringshagene¹

57,4 % av målbedriftene er ikke *fysisk samlokalisert* i næringshagene. Bedrifter som ikke er fysisk samlokalisert, har en kortere tilknytning til næringshagen enn de som er lokalisert i denne. 42,7 % (51 % i fjor) av målbedriftene som er fysisk samlokalisert har en tilknytning lenger enn 36 måneder, mens tilsvarende tall for målbedrifter som ikke er samlokalisert er 30,8 % (34 % i fjor).

Gjennomgående rapporteres det om tilfredshet med næringshagenes beliggenhet (4,1) (3,9 i fjor) og lokalene (4,0) (3,5 i fjor). Lavest score får utsagnene om at bedriftene gjennomfører konkrete prosjekter sammen (3,2) (2,9 i fjor), og at troverdigheten til målbedriften har blitt styrket gjennom tilknytningen til næringshagen (3,2) (3,0 i fjor). Selv om disse to utsagnene scorer lavest, tolkes svarene som positive i forhold til skalaen 1-5. Gjennom hele undersøkelsen er målbedriftene som er fysisk lokalisert i næringshagene systematisk mer tilfreds med ressursene næringshagen tilbyr sammenlignet med de som ikke er lokalisert i næringshagen.

De ansatte i næringshagene er de viktigste kunnskapsaktørene (3,5) (3,2 i fjor) for målbedriftene, sammen med næringsaktører (3,3) (3,0 i fjor) og andre bedrifter/gründere (3,2) (3,0 i fjor). Kunnskap om offentlige virkemiddel (3,7) (3,3 i fjor), tilgang på offentlige virkemiddel (3,6) (3,2 i fjor) og relevant nettverk for hver målbedrift (3,5) (3,2 i fjor) verdsettes høyest av de ressursene næringshagen tilbyr. Tilgang på investorer (2,5) (1,9 i fjor) scorer dårligst, men her har det vært en markert forbedring. Immaterielle rettigheter (2,6) (2,5 i fjor) og internasjonalisering (2,6) (2,5 i fjor) er blant de ressursene som næringshagen tilbyr som respondentene er minst tilfredse med. De målbedriftene som er fysisk samlokalisert rapporterer systematisk om noe høyere score enn de som ikke er lokalisert i næringshagen. Det største gapet er på tilgang til investorer med hhv. 2,8 og 2,3.

Målbedriftene tilknyttet næringshagene ble spurt om hva som ville skjedd med bedriftens utviklingsarbeid dersom den ikke hadde blitt tilknyttet næringshagemiljøet. 34,6 % (39,0 % i fjor) mener at det å være målbedrift ikke har hatt innflytelse på omgang og tidsskjema for etablering av bedriften. 18,5 % (22 % i fjor) mener at utviklingsarbeidet hadde hatt samme omfang, men vært gjennomført på et senere tidspunkt. 26,9 % (24 % i fjor) mener at de hadde hatt samme tidsskjema for utviklingsarbeidet, men at omfanget på utviklingsarbeidet hadde vært mer begrenset. De resterende 20 % (16 % i fjor) mener at utviklingsarbeidet hadde blitt utsatt på ubestemt tid og/eller ikke blitt gjennomført i det hele tatt, dersom det ikke hadde vært for tilknytningen til næringshagen. Analysene viser at næringshagene er viktigere for de fysisk samlokaliserte målbedriftenes utvikling enn for de som ikke er lokalisert i næringshagene. 37,5 % (44 % i fjor) av de som ikke er samlokalisert mener at tilknytningen ikke har noen påvirkning, sammenlignet med 30,5 % (33 % i fjor) blant de som er fysisk samlokalisert.

Målgruppe: Daglig ledere i målbedriftene i inkubatorene

Bedriftene har vært relativt kort tid i inkubatoren, hvilket er i tråd med programmets intensjon. Majoriteten av bedriftene (78,7 %) (72,0 % i fjor) har vært tilknyttet inkubatoren under 24 måneder.

Ansatte i inkubatoren (3,8) (3,5 i fjor), mentorer (3,5) (3,0 i fjor) og eksperter/konsulenter (3,4) (3,0 i fjor) er de viktigste kunnskapsaktørene for målbedriftene i inkubatoren. Lavest scorer investorer (2,5) (2,2 i fjor) og FoU-miljøer (2,8) (2,5 i fjor). Overordnet scorer de ulike aktørene relativt homogent, med en samling midt på skalaen, men med en gjennomgående høyere score enn i 2015.

Kunnskap om (4,1) (3,6 i fjor) og tilgang på (4,0) (3,5 i fjor) offentlige virkemiddel samt bidrag til å utvikle forretningsplanen (3,7) (3,4 i fjor) blir av bedriftene vurdert som de mest relevante kompetanseområdene de får tilgang på gjennom inkubatoren. Lavest scorer tilgang på investorer (3,0) (2,0 i fjor), internasjonalisering (3,1) (2,6 i fjor), forbedring av eksisterende teknologi (3,2) (2,7 i fjor) og utvikling av ny teknologi (3,3) (2,7 i fjor). Også her ser vi en gjennomgående høyere score enn i 2015, i enkelte tilfeller en signifikant høyere score.

Bedriftene rapporterer at inkubatoren har relevant beliggenhet (4,2) (3,9 i fjor), og de er tilfredse med fellesarealene (4,0) (3,7 i fjor) og kontorlokalene (3,9) (3,7 i fjor). Videre opplever bedriftene at troverdigheten til egen bedrift er styrket som en følge av tilknytningen til inkubatoren (3,8) (3,7 i fjor). Inkubatorledelsen får også god score når det gjelder å gi råd (3,8) (3,6 i fjor). Lavest scorer at bedriftene i inkubatormiljøet

¹ 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.

gjennomfører konkrete prosjekter sammen (2,8) (2,6 i fjor). Bedriftene i 2015 gir gjennomgående høyere score enn bedriftene gjorde i 2014.

Av respondentene har 60,5 % erfaring som entreprenører fra tidligere. Det er flere entreprenører som har vært tilknyttet inkubatorer i tidligere oppstarter i 2015 (19,2 %) sammenlignet med i 2014 (15,0 %). Analysene viser at de uerfarne entreprenørene er marginalt mer tilfredse med ressursene som inkubatoren tilbyr enn de med erfaring. Videre opplever de uerfarne entreprenørene inkubatorfellesskapet med andre bedrifter som mer nyttig enn de erfarne. De uerfarne entreprenørene får i noe større grad enn de erfarne formidlet investeringskapital gjennom inkubatoren, henholdsvis 30,3 % og 26,3 %.

48 % av respondentene er lokalisert utenfor inkubatoren, og bildet av hvordan bedriftene henholdsvis innenfor og utenfor inkubatoren opplever inkubatorene er fordelt slik at de fysisk samlokaliserte bedriftene er overordnet mer positiv til ressursene i inkubatorprogrammet. De som skiller seg ut er *markedskunnskap* og *forbedring av eksisterende produkter* hvor de bedriftene som ikke er fysisk samlokalisert er marginalt mer positiv enn de bedriftene som er lokalisert i inkubatorene. Når det kommer til tilfredsheten med oppfølging i inkubatoren og hva som tilføres gjennom fellesskapet med de øvrige bedriftene er bildet klart og tydelig – bedriftene som er fysisk lokalisert i inkubatoren opplever langt større effekt av inkubatortilbudet. Dette gjelder både nettverket til andre bedrifter/gründere (henholdsvis 3,5 og 2,7) og mentorer, investorer og eksperter/konsulenter man har tilgang til gjennom inkubasjonsprogrammet. Bedriftene som er fysisk lokalisert i inkubatoren gjennomfører flere prosjekter sammen, og utveksler i større grad informasjon med hverandre.

Målbedriftene i inkubatorene fikk spørsmål om hva som ville skjedd med bedriften dersom den ikke hadde blitt tilknyttet inkubatormiljøet. 31,3 % (35,9 % i fjor) av bedriftene mener at det å være målbedrift i inkubatoren ikke har hatt innflytelse på omfang og tidsskjema for etableringen av bedriften. 32,7 % (30,5 % i fjor) mener at de ville vært etablert i samme tidsrom, men i et mer begrenset omfang. 15,3 % (17,2 % i fjor) ville vært etablert i samme omfang, men på et senere tidspunkt. 20,7 % (16,4 % i fjor) av bedriftene rapporterer at etableringen ville blitt utsatt på ubestemt tid og/eller ikke blitt gjennomført i det hele tatt dersom det ikke hadde vært for tilknytningen til inkubatoren. Det er noe forskjell på de erfarne og uerfarne entreprenørene her. De erfarne mener i noe større grad at tilknytningen til inkubatoren ikke har hatt innflytelse på omfang og tidsskjema for etablering. Dette bildet bekreftes ved at flere av de uerfarne mener at etableringen ikke ville blitt gjennomført uten tilknytning til inkubatoren. Dette bekrefter bildet av at inkubatortilbudet er noe viktigere for de uten erfaring som entreprenør.

Målgruppe: Næringshageledere

Næringshagelederne fremhever at troverdigheten til næringshagen er styrket som følge av tilknytningen til næringshageprogrammet (4,0), hvilket er en moderat nedgang sammenlignet med i fjor (4,1). Sivas nettverk oppfattes å ha høy verdi (4,5) (4,3 i fjor), og av aktivitetene i programmet oppfattes ledersamlinger (4,0) (4,1 i fjor), kurs i bedriftsutvikling (4,0) (3,7 i fjor) og Sivanett (3,5) (3,6 i fjor) som mest relevant. Aktiviteter som jevnlig kontakt med Sivas ansatte (3,3) (3,1 i fjor) og utviklingssamtaler (3,3) (3,5 i fjor) blir også verdsatt. Det går videre frem at næringshagelederne gjennomgående samarbeider godt med Siva (3,8) (4,0 i fjor), synes det er relativt enkelt å samarbeide med Siva (3,3) (3,6 i fjor) og at de ansatte i Siva er engasjerte (3,3) (3,6 i fjor). Vi registrerer at det er noe lavere score på flere av disse parameterne i år sammenlignet med i fjor. Næringshagelederne oppfatter Siva som en tydelig aktør med et klart formål (3,5) (3,3 i fjor), og at de ansatte i Siva har god kompetanse (3,4) (3,5 i fjor). På spørsmål om hva som tilføres gjennom næringshageprogrammet anses nettverk til andre næringshager (4,3) (4,1 i fjor) og nettverk til øvrige innovasjonsselskaper (3,4) (samme som i fjor) som viktig og relevant. De er også fornøyd med kompetansen innen forretningsutvikling gjennom kurs og seminarer (3,4). Næringshagelederne er minst tilfreds med arbeidsverktøyet AVI (2,2), og her er det en forverring sammenlignet med i fjor (2,4). Kompetansetilførsel knyttet til internasjonalisering scorer lavt både i år og i fjor (2,5).

Næringshagelederne ble spurt om hva som ville skjedd med deres næringshage dersom den ikke var en del av næringshageprogrammet. Svarene på dette addisjonalitetsspørsmålet viser at næringshageprogrammet er viktig for næringshagene: 50 % ville hatt mindre bredde i sitt tilbud og hatt et begrenset omfang (samme som i fjor), mens hele 47,4 % (36,0 % i fjor) av næringshagene ville ikke vært i drift dersom de ikke var en del av programmet. Næringshagelederne oppgir tilskuddet de får fra Siva som den viktigste forklaringen på den høye addisjonaliteten, men setter også tilgang til nettverk høyt opp på listen.

Målgruppe: Inkubatorledere

Blant inkubatorlederne som har svart er 41,7 % (50,0 % i fjor) egne AS og de resterende er et forretningsområde i et innovasjonsselskap. Videre er Siva medeier i 86,7 % (93,0 % i fjor) av inkubatorene/innovasjonsselskapene, og Siva er styrerepresentert i 42,9 % av inkubatorene/innovasjonsselskapene (40,0 % i fjor). Inkubatorlederne bruker i gjennomsnitt 48,6 % av sin tid på forretningsutvikling i bedriftene, 23,6 % av tiden på pre-inkubasjon, 17,5 % av tiden på aktivt idé søk og 10,3 % på postinkubasjon.

Inkubatorbedriftene fremhever at troverdigheten til inkubatoren er klart styrket som følge av sin tilknytning til inkubatorprogrammet (4,2) (4,0 i fjor). Videre mener inkubatorlederne at Sivas nettverk gir stor verdi (4,1) (3,9 i fjor). Det går også frem at de gjennomgående samarbeider godt med Siva (4,0) (3,9 i fjor), at de ansatte i Siva oppfattes som engasjerte (4,0) (3,8 i fjor), og at det oppleves som enkelt å samarbeide med Siva (3,8) (samme som i fjor). Av aktivitetene i inkubatorprogrammet oppleves kurs i inkubasjonsledelse (3,8) (3,5 i fjor) og ledersamlinger (3,6) (3,4 i fjor) som mest relevante. Også utviklingssamtalene scorer høyt (3,6) (3,3 i fjor). Inkubatorlederne opplever bruk av AVI som minst relevant, både som arbeidsverktøy (2,1) (2,2 i fjor) og rapporteringsverktøy (2,7) (2,2 i fjor).

Når det gjelder addisjonalitet kommer det tydelig frem at inkubatorprogrammet er avgjørende for at inkubatoren skal levere tjenester til sine målbedrifter. Undersøkelsen viser at 38,9 % (60 % i fjor) sier at inkubatoren ville hatt mindre bredde i sitt tilbud og et begrenset omfang på tilbudet, mens hele 58,3 % (20,0 % i fjor) sier at inkubatoren ikke ville vært i drift dersom de ikke var en del av programmet. Årsaken til den høye addisjonaliteten begrunnes med tilskuddet Siva gir til inkubatorene, men også tilgangen til nettverk fremheves som viktig.

Målgruppe: Ledere i forsknings-/kunnskapspark

Siva har eierandeler i 85,7 % (100 % i fjor) av selskapene som har svart, og er representert i styret i 75 % (86 % i fjor) av tilfellene. Videre har 93 % (samme som i fjor) av respondentene driftsansvaret for en inkubator. Siva anses som en aktiv eier (4,2) (samme som i fjor) som har god dialog med øvrige eiere (3,8) (4,2 i fjor). Lederne i forsknings-/kunnskapsparkene er meget tilfreds med hvordan Siva fasiliteter nettverksarenaer (score på 4,4 for nettverk til andre inkubatorer og 4,1 for nettverket til øvrige innovasjonsselskaper) (samme som i fjor). De opplever at troverdigheten til sin forsknings-/kunnskapspark har blitt styrket pga. tilknytningen til Siva (4,6) (4,3 i fjor). Videre mener disse lederne at Sivas nettverk gir høy verdi (4,4) (4,2 i fjor). Dette går også fram av at de gjennomgående samarbeider godt med Siva (4,4) (samme som i fjor), at de ansatte i Siva oppfattes som engasjerte (4,4) (4,3 i fjor), og at det er lett å samarbeide med Siva (4,1) (4,2 i fjor). Siva oppfattes i mindre grad å være nyskapende (3,4) (samme som i fjor), mens de vurderer Siva som mer profesjonell i alt de gjør i år sammenlignet med i fjor (3,9 i år, 3,4 i fjor). Lederne i forsknings- og kunnskapsparkene er fortsatt minst tilfreds med kompetansen Siva tilfører inkubatoren knyttet til internasjonalisering (3,1) (2,7 i fjor) og arbeidsverktøy (2,5) (2,9 i fjor).

Når det kommer til addisjonalitet er det åpenbart at inkubatorprogrammet ses på som avgjørende. Ingen ville drevet inkubatoren videre i samme omfang og bredde i sitt tilbud (samme som i fjor), og 36,9 % av inkubatorene ville vært avvirket uten Sivas bidrag (45 % i fjor). 53,8 % ville hatt mindre bredde i tilbudet og begrenset omfang (36 % i fjor). Det understrekes 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 tilgangen til nettverk fremheves som viktig.

VEDLEGG 7: FYLKESVISE ENDRINGER I NYE OG TOTALT ANTALL MÅLBEDRIFTER PROGRAMMENE

Tabell 1: Fylkesvise endringer i nye og totalt antall målbedrifter i inkubatorprogrammet

Fylke	2013	2014	2015	Endring 2013-2015	Endring %	Nye 2013	Andel nye 2013	Nye 2014	Andel nye 2014	Nye 2015	Andel nye 2015
Østfold	2	3	1	-1	-50,0	1	50,0	1	33,3	0	0,0
Akershus	23	27	29	6	26,1	19	82,6	6	22,2	8	27,6
Oslo	46	62	64	18	39,1	34	73,9	18	29,0	19	29,7
Hedmark	25	32	39	14	56,0	13	52,0	6	18,8	12	30,8
Oppland	18	29	28	10	55,6	9	50,0	10	34,5	11	39,3
Buskerud	4	11	15	11	275,0	2	50,0	4	36,4	6	40,0
Vestfold	6	13	18	12	200,0	6	100,0	7	53,8	7	38,9
Telemark	9	11	9	0	0,0	6	66,7	2	18,2	5	55,6
Aust-Agder	15	25	11	-4	-26,7	1	6,7	4	16,0	0	0,0
Vest-Agder	23	21	15	-8	-34,8	5	21,7	4	19,0	2	13,3
Rogaland	67	79	79	12	17,9	20	29,9	12	15,2	15	19,0
Hordaland	33	51	58	25	75,8	19	57,6	20	39,2	18	31,0
Sogn og Fjordane	14	16	19	5	35,7	5	35,7	4	25,0	6	31,6
Møre og Romsdal	40	65	63	23	57,5	22	55,0	27	41,5	9	14,3
Sør-Trøndelag	39	51	48	9	23,1	11	28,2	19	37,3	15	31,3
Nord-Trøndelag	25	34	35	10	40,0	17	68,0	8	23,5	8	22,9
Nordland	31	49	49	18	58,1	17	54,8	17	34,7	16	32,7
Troms	24	24	20	-4	-16,7	16	66,7	4	16,7	9	45,0
Finnmark	9	19	18	9	100,0	9	100,0	9	47,4	3	16,7
Totalt	453	622	618	165	36,4	232	51,2	182	29,3	169	27,3

Tabell 2: Fylkesvise endringer i nye og totalt antall målbedrifter i næringshageprogrammet

Fylke	2013	2014	2015	Endring 2013-2015	Endring %	Nye 2013	Andel nye 2013	Nye 2014	Andel nye 2014	Nye 2015	Andel nye 2015
Østfold	17	20	18	1	5,9	10	58,8	7	35,0	4	22,2
Akershus	2	2	2	0	0,0	1	50,0	0	0,0	0	0,0
Oslo	6	6	9	3	50,0	5	83,3	1	16,7	3	33,3
Hedmark	67	98	99	32	47,8	23	34,3	41	41,8	7	7,1
Oppland	75	83	87	12	16,0	20	26,7	24	28,9	25	28,7
Buskerud	65	63	73	8	12,3	56	86,2	10	15,9	18	24,7
Telemark	10	12	30	20	200,0	2	20,0	2	16,7	18	60,0
Aust-Agder	24	24	22	-2	-8,3	22	91,7	6	25,0	3	13,6
Vest-Agder	58	56	50	-8	-13,8	13	22,4	6	10,7	5	10,0
Rogaland	67	88	94	27	40,3	47	70,1	27	30,7	20	21,3
Hordaland	43	57	69	26	60,5	33	76,7	16	28,1	20	29,0
Sogn og Fjordane	39	53	58	19	48,7	8	20,5	16	30,2	8	13,8
Møre og Romsdal	82	90	104	22	26,8	46	56,1	21	23,3	24	23,1
Sør-Trøndelag	114	129	137	23	20,2	29	25,4	32	24,8	36	26,3
Nord-Trøndelag	54	68	81	27	50,0	10	18,5	18	26,5	28	34,6
Nordland	64	74	82	18	28,1	23	35,9	22	29,7	19	23,2
Troms	122	128	90	-32	-26,2	108	88,5	42	32,8	27	30,0
Finnmark	116	122	133	17	14,7	36	31,0	20	16,4	22	16,5
Totalt	1 025	1 173	1 238	213	20,8	492	48,0	311	26,5	287	23,2

VEDLEGG 8: REDEGJØRELSE FOR RESSURSBRUK I 2015

Under følger regnskap 2015 totalt for Siva fordelt på innovasjonssystemet, innovasjonsprogrammer og klynger. Forbruket spesifiseres videre etter finansierende departement. Her vises også en oversikt over Sivas aksjeinn ganger i 2015. Det vises også en oversikt over avsetningene fordelt på departement, og beskrivelse av planlagt bruk av størsteparten av disse. Avslutningsvis er en oversikt over Sivas aksjeinn ganger i 2015.

Tabell 1: Totalt forbruk av bevilgede midler i 2015 (tall i 1 000 kr)

Totalt i Siva 2015	Inkubasjon	Næringshage	Innovasjonssystem ²	Klynger	Sum
Aksjeinn ganger		101			101
Utbetalte tilskudd	63 405	36 906	450	3 000	103 761
Tjenestekjøp	1 581	239	1 215	915	3 950
Egne kostnader	22 971	14 823	9 432	3 861	51 088
Sum kostnader	87 957	52 069	11 097	7 776	158 899
herav Siva overhead	14 718	9 078	1 679	1 288	26 763
Interne inntekter	-5	-23	-899	0	-927
Sum forbruk 2015	87 952	52 046	10 198	7 776	157 973

Tabell 2: Forbruk i 2015 av bevilgede midler fra NFD (tall i 1 000 kr)

NFD-midler 2015	Inkubasjon inkl. pakker	Klynger	Innovasjonssystem	Sum
Aksjeinn ganger				
Utbetalte tilskudd	31 722	3 000	150	34 872
Tjenestekjøp	759	457	44	1 261
Egne kostnader	12 680	2 080	6 303	21 062
Sum kostnader	45 161	5 537	6 497	57 195
herav Siva overhead	7 324	644	935	8 903
Interne inntekter	-5	-	-647	-652
Sum forbruk 2015	45 156	5 537	5 849	56 542

Tabell 3: Forbruk i 2015 av bevilgede midler fra KMD (tall i 1 000 kr)

KMD-midler 2015	Inkubasjon	Næringshage	Klynger	Innovasjonssystem	Sum
Aksjeinn ganger		101			101
Utbetalte tilskudd	28 605	36 906		300	65 811
Tjenestekjøp	724	239	457	1 171	2 591
Egne kostnader	8 996	14 823	1 781	3 129	28 730
Sum kostnader	38 325	52 069	2 239	4 600	97 233
herav Siva overhead	6 671	9 078	644	752	17 145
Interne inntekter	-	-23		-252	-275
Sum forbruk 2015	38 325	52 046	2 239	4 349	96 958

² Kolonnen Innovasjonssystem inneholder nettverksaktivitet, eierskapsoppfølging og utviklingsarbeid.

Tabell 4: Forbruk i 2015 av bevilgede midler fra LMD (tall i 1 000 kr)

LMD-midler 2014	Inkubasjon
Aksjeinnganger	
Utbetalte tilskudd	3 078
Tjenestekjøp	98
Egne kostnader	1 296
Sum forbruk 2014	4472
herav Siva overhead	723
Interne inntekter	-
Sum forbruk 2015	4 472

Tabell 5: Bevilgede midler fordelt på departement (tall i 1 000 kr)

Totalt i Siva 2015	NFD	KMD	LMD	Sum
Inngående balanse	40 634	83 756	2 032	126 422
Bevilgning 2015	53 945	95 600	5 134	154 679
Sum forbruk 2015	56 542	96 958	4 472	157 972
Utgående balanse	38 037	82 398	2 694	123 129

Av 123,1 millionene som overføres til 2015 er 56 millioner forpliktet gjennom ekstraordinære satsinger på inkubasjon og næringshager gjennom utbetalinger i 2016 og 2017.

Tabell 6: Spesifisering av aksjeinnganger 2015³ (tall i 1 000 kr)

Investeringer 2015	Ordinære program	Egne midler	Sum
Halti Næringshage AS	204		204
Næringshagen i Nord-Gudbrandsdal AS	-103		-103
Lillehammer og Gudbrandsdal Kunnskapspark AS		603	603
Blue Ocean Innovation Arena AS		3 000	3 000
Molde Kunnskapspark AS		1 000	1 000
Oslo Cancer Cluster Incubator AS		1 028	1 028
Bergen Teknologioverføring AS		6 000	6 000
Sum	101	11 631	11 732

³ I regnskapet over fremkommer kun bruk av programmidler. Det vil si kun investeringene innen ordinære program og til inkubasjonspakker.