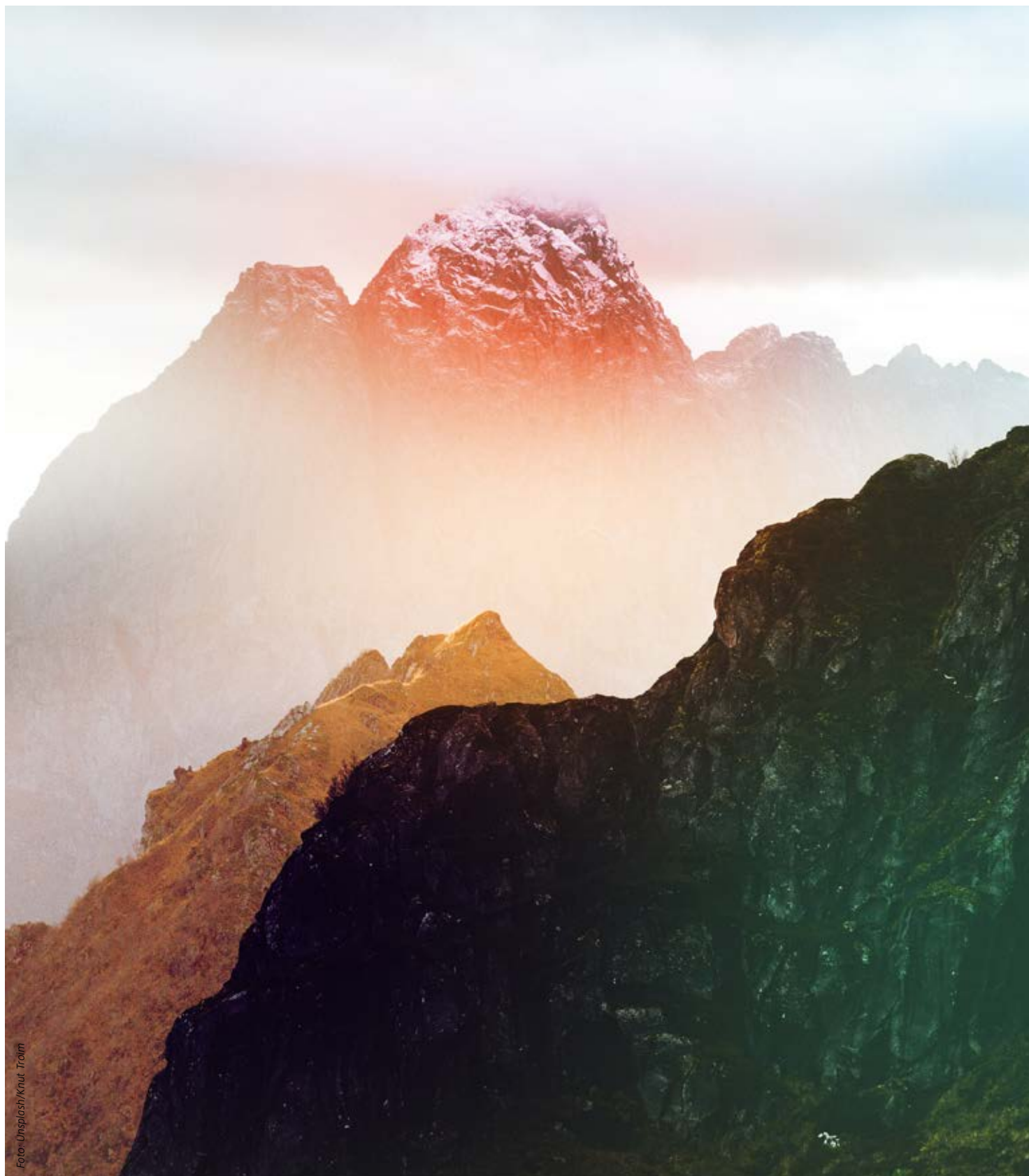




Siva SF
Årsrapport 2020



Innhold

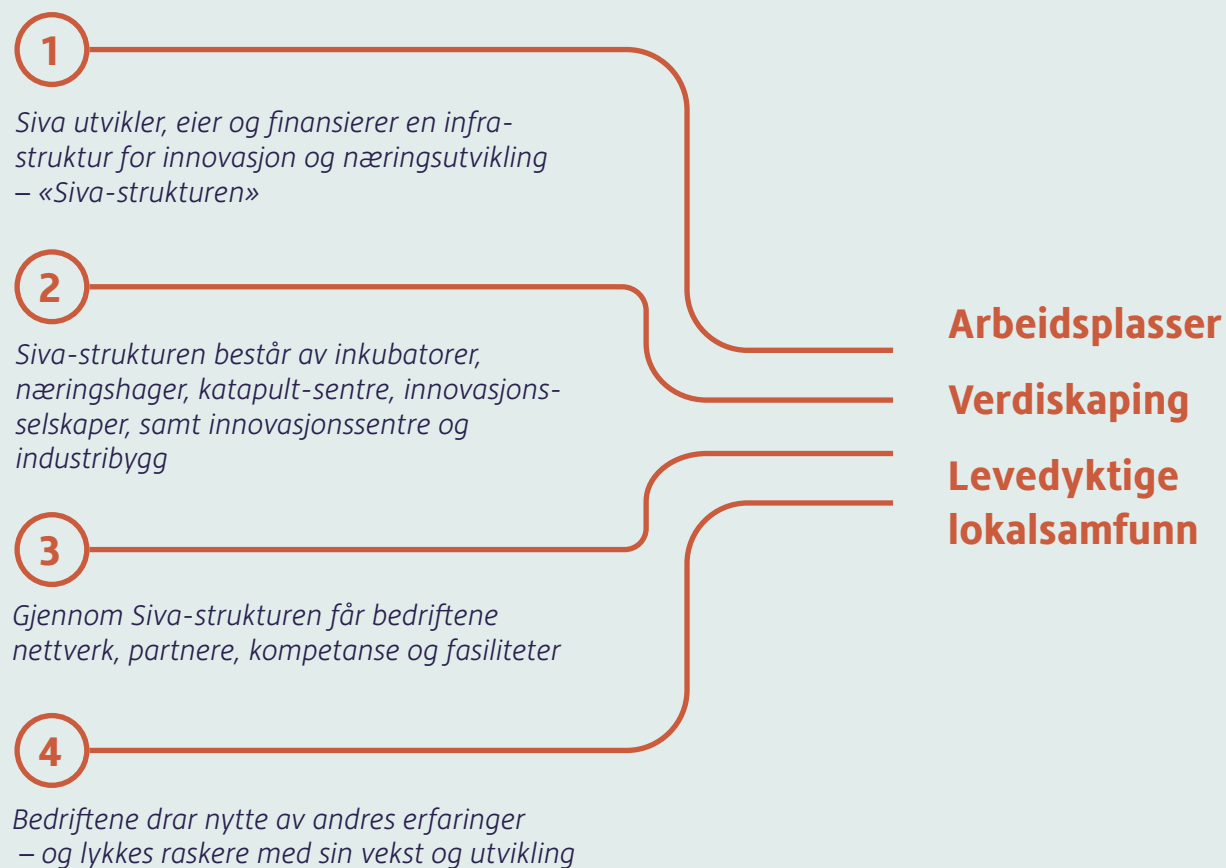
- 1** Leders beretning **6**
- 2** Samfunnsoppdrag og hovedresultater **8**
- 3** Eiendom – investering og forvaltning **18**
- 4** Eierskap i innovasjonsselskap **34**
- 5** Næringshage- og inkubasjonsprogrammet **46**
- 6** En nasjonal struktur av katapult-sentre **92**
- 7** Styring og kontroll i virksomheten **112**
- 8** Vurdering av framtidssikter **120**
- 9** Årsregnskap Siva SF **122**
- Vedlegg **154**

Sivarapport 2021:1

Siva SF
Havnegata 7
Pirsenteret
7010 Trondheim

siva.no

Siva i et nøtteskall



« Siva tilrettelegger for vekst i
industri, næringsliv, arbeidsplasser
og levedyktige lokalsamfunn »

Siva i tall per 31.12.2020

Inkubasjonsprogrammet



Antall bedrifter

2 234

+ 135 Endring fra
forrige år



Akkumulert verdiskaping 2012-2019 i milliarder kroner.
For bedrifter som har vært eller er i program.

8,96

+ 2,33 Endring fra
forrige år

Næringshageprogrammet



Antall bedrifter

2 809

+ 449 Endring fra
forrige år



Akkumulert verdiskaping 2012-2019 i milliarder kroner.
For bedrifter som har vært eller er i program.

115,33

+ 24,12 Endring fra
forrige år

Eierskapsvirksomheten



72

Innovasjonsselskap

6,8 millioner kroner
Investert i 2020

Norsk katapult



5
Katapult-sentre



852
Gjennomførte prosjekter

+ 182 Endring fra
forrige år

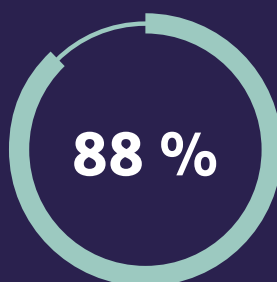
Eiendomsporteføljen



510 000 kvadratmeter

+ 14 647 Endring fra
forrige år

Utleiegrad 2020



+ 3 Endring fra
forrige år



Avkastning 2020
6,86 prosent

- 3,44 Endring fra
forrige år

LEDERS BERETNING

2020 vil lenge bli husket som året da stor usikkerhet, strenge sosiale restriksjoner, nye arbeidsformer, arbeidsløshet og konkurser traff hverdagen som lyn fra klar himmel. Mange bedrifter opplevde brått og brutalt endringer i markedsbildet.

Koronapandemien har utfordret norsk næringsliv, men også fungert som en katalysator for nyskaping og omstilling i hele landet. Siva-strukturen har vist seg viktigere enn noen gang, og den har evnet å møte både utfordringene og økt etterspørsel på en imponerende måte.

Den nasjonale Siva-strukturen er til stede i alle regioner, og på 130 forskjellige steder i hele landet. Det gir mange tusen bedrifter tilgang til nettverk, partnere, kompetanse, og fasiliteter.

Aldri har aktiviteten vært større, og det i en situasjon der usikkerheten for tilstrekkelig offentlig finansiering av innsatsen lenge var uavklart.

Allerede få dager etter nedstengningen som følge av koronapandemien i mars, fjernet vi kravet om minimum 25 prosent egenfinansiering fra bedrifter i næringshage- og inkubasjonsprogrammene. Det ga mange av bedriftene 100 prosent rabatt på etterspurte innovasjonstjenester. Egenandelen ble finansiert fra Siva. Takket være tilførsel av nye nasjonale krisemidler i 2021 er denne endringen forlenget til 2022.

Gjennom etablerte virkemidler har vi vist at tildelte krisemidler raskt kan settes i arbeid. Samtidig som en akutt krise skal håndteres, er det viktig å bruke anledningen til å bygge for fremtiden. Grønn plattform er en ny satsing som Norge vil kunne få stor nytte av. Her samarbeider virkemiddelaktørene om å støtte opp under mest mulig «grønn omstilling» i næringslivet.

Siva har i flere tiår bygget opp en landsdekkende struktur av innovasjonsselskaper og eiendommer for næringsutvikling. Godt samarbeid med virksomheter i det offentlige og private, både lokalt, regionalt og nasjonalt, har gjort dette mulig.

Gjennom Næringshageprogrammet, Inkubasjonsprogrammet, Eierskap, Norsk katapult, Siva Eiendom, og som deleier i klyngeprogrammet, bidrar vi til å utvikle og forvalte effektive samspillsvirkemidler (indirekte næringspolitiske virkemidler), videreutvikle en relevant infrastruktur for innovasjon og næringsutvikling, samt investere i eiendom som sikrer verdiskaping i Norge. Den verdiskapende, nasjonale infrastrukturen for innovasjon og næringsutvikling må forvaltes og videreutvikles. Det krever et tydelig mandat, finansiering og godt samarbeid i virkemiddelapparatet.

1. januar 2020 ble oppdragsgiveransvaret for næringshage- og Inkubasjonsprogrammene overført til de elleve nye fylkeskommunene. Et godt regionalt samarbeid med disse må kombineres med et tydelig og forsterket nasjonalt strukturutviklingsmandat hos Siva.



Foto: Berre AS

Næringshage- og inkubasjonsprogrammene har forlenget sin virkeperiode ut 2022. Arbeidet med å utvikle nye programmer som møter morgendagens behov med større fleksibilitet og dynamikk er i gang. Tilbakemelding på behov i næringslivet, erfaringer fra over 20 års programdrift, pandemiåret 2020 og utfordringene som blant andre Distriktnæringsutvalget peker på i sin rapport, gir viktige bidra til dette arbeidet. Distriktnæringsutvalget peker på i sin rapport, gir viktige bidrag til dette arbeidet.

«Siva – Selskapet for industrivekst» har, som navnet godt illustrerer, en historie knyttet til industrivekst. Siva kan bidra mer for økt bærekraftig omstilling og vekst i hele landet, blant annet ved å forsterke innsatsen for økt industriproduksjon i Norge. Gjennom en forsterket kapasitet til eiendoms-investeringer og Norsk katapult kan Siva ta en mer aktiv rolle for norsk industri.

Vi må ta det på alvor når det i Prosess21-rapporten etterlyses bedre koordinering og forsterking av virkemidlene vi har. Vi må sørge for å gjøre samarbeid og koordinering til et nasjonalt fortrinn, også når det gjelder å legge til rette for mer industriell verdiskaping. Nå gjelder det å prioritere godt, satse og sette fart.

Siva er en liten virkemiddelaktør målt i bevilgede midler, men med et stort fotavtrykk i hele landet. Effekten av hver virkemiddelkrone er også stor. Ifølge Statistisk sentralbyrå (SSB) er lønnsomheten til bedrifter tilknyttet næringshage- og inkubasjonsprogrammene høyere enn for sammenlignbare bedrifter. Gjennom katapult-sentrene får bedrifter over hele landet tilgang til testfasiliteter som har en verdi ti ganger større enn den offentlige støtten som er gitt via Siva.

Hver krone til eiendomsutvikling fra Siva har utløst 7,2 kroner i annen investeringskapital. Dette er medregnet både den private kapitalen og lånefinansieringen av eiendomsinvesteringene, samt de investeringene som utløses ved at leietaker investerer i prosessutstyr.

I 2020 har vår lille, hardtarbeidende organisasjon stått på. Dialogen med Siva-partnerne, oppdragsgivere og eier har vært omfattende. Byggeprosjektene har holdt planlagt fremdrift og leietakerne har blitt fulgt opp. Som mange andre har vi optimalisert vår digitale tilstedeværelse. Heldigvis var vi godt i gang med å få på plass en digital plattform for dialog i Siva-strukturen, samt en oppgradert og moderne plattform for arbeidet internt i Siva. Vi er således godt rustet for å bidra med kompetanse, nettverk, finansiering og fasiliteter for å bringe Norge tilbake mot vekst i inneværende år.

Ingrid Riddervold Lorange
administrerende direktør

Kapittel 2

SAMFUNNSOPPDRAG OG HOVEDRESULTATER

Innledning

Siva er et statsforetak eid av Nærings- og fiskeri-departementet (NFD), og en viktig del av det næringsrettede virkemiddelapparatet. Vi tilrettelegger for nyskaping gjennom å bygge, eie og utvikle infrastruktur for innovasjon, og har et særlig ansvar for å fremme vekstkraften i distriktene. Siden etableringen i 1968 har Siva bygget opp en nasjonal infrastruktur med eiendommer, næringshager, inkubatorer, innovasjonsselskap og katapult-sentre over hele landet. Her bidrar vi til innovasjon, arbeidsplasser, verdiskaping og levedyktige lokalsamfunn.

Siva sin satsing innenfor eiendomsutvikling, eierskap, programvirksomhet og katapult-sentre skaper ringvirkninger mellom ulike deler av landet, og bidrar til

en nasjonal helhet i gjennomføringen av regjeringens næringspolitikk. Den globale pandemien som preget 2020 har vist at Siva har en unik posisjon og rolle som tilrettelegger for et innovativt og nyskapende næringsliv. Med økt finansiering av næringshager og inkubatorer gjennom krisemidler, har et rekordhøyt antall små og mellomstore bedrifter raskt fått sårt tiltrengt bistand for å overleve koronakrisen. Våre virkemidler er godt egnet til å bidra effektivt til omstilling og vekst i Norge.

For å sikre størst mulig effekt samarbeider Siva tett med blant annet Innovasjon Norge, Norges forskningsråd, Enova, Patentstyret, fylkeskommunene og aktører innenfor privat næringsliv.

Figur 2.1 Sivas formål, hovedmål og delmål

FORMÅL

Gjennom vår eiendoms- og innovasjonsvirksomhet er vi statens virkemiddel for tilretteleggende eierskap og utvikling av bedrifter og nærings- og kunnskapsmiljøer.

Siva har et særlig ansvar for å fremme vekstkraften i distriktene.

HOVEDMÅL

Siva skal utløse lønnsom næringsutvikling i bedrifter og regionale nærings- og kunnskapsmiljøer.

Delmål I

Siva skal gjennom sine eiendoms-investeringer senke barrierer for etablering der markeds mekanismer gjør dette spesielt krevende, også for større industrielle eiendomsprosjekt.

Delmål II

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

2.1 Virkemidler

Siva sin rolle er å legge til rette for at så mange bedrifter som mulig får sjansen til å realisere sine forretningsideer og blir konkurransedyktige. Naturressurser, kompetanse og kunnskap over hele landet må tas i bruk for at Norge skal lykkes. Gjennom å sikre at det finnes en infrastruktur i form av gode hjelpere, testfasiliteter og eiendom i hele landet skal vi bidra til at flest mulig får den bistanden de trenger for å vokse, både her hjemme og internasjonalt.

St. Meld. 22 (2011-2012) «Verktøy for vekst – om Innovasjon Norge og Siva SF» angir målstruktur, og danner utgangspunkt for vårt oppdrag og arbeid. Siva rapporterer på oppnådde resultater i henhold til gjeldende mål- og resultatstyringssystem overfor eierdepartementet.

Vi utførte i 2020 vårt oppdrag på vegne av Nærings- og fiskeridepartementet (NFD), Kommunal- og moderniseringsdepartementet og fylkeskommunene. Sivas målstruktur er felles for de departementene og fylkeskommunene som legger oppdrag til selskapet.

Sivas virkemidler bidrar samlet sett på en god måte til selskapets sektorpolitiske måloppnåelse, og de ulike virkemidlene viser alle god måloppnåelse i 2020. Siva leverer således godt på selskapets mål og mottatte oppdrag.

Våre virkemidler bidrar til at inkubatorer, næringshager og katapult-sentre kan gjøre en viktig jobb for bedrifter over hele Norge. Erfaring og analyser viser at bedrifter koblet til aktørene i Siva-strukturen, og med disse virkemidlene, har en større sjanse for suksess enn andre. Gjennom eierskap legger vi til rette for at innovasjonsselskapene utnytter sitt potensial og er viktige pådrivere for nyskaping i sin region. Gjennom eiendomsinvesteringer og forvaltning av bygg bidrar Siva til at industri og innovative bedrifter kan vokse og utvikle seg.

Sivas nasjonale nettverk er til stede i alle regioner og på 130 forskjellige steder i hele landet. Gjennom våre program, ordninger og eiendomsvirksomhet får mer enn 9 000 bedrifter tilgang til nettverk, partnere, kompetanse og fasiliteter, der de kan dra nytte av andres erfaringer og raskere lykkes med sin vekst og utvikling.

Innovasjonsaktivitetene finansieres gjennom tilskudd over statsbudsjettet og investeringskapital. Eiendomsvirksomheten drives gjennom det heleide datterselskapet Siva Eiendom Holding AS (SEH). Holdingselskapet er selvfinansierende og drives kommersielt med krav til økonomisk avkastning. Siva-konsernet består av morselskapet Siva og 31 datterselskaper. I tillegg er det eierskap i 91 selskaper, hvorav 32 selskaper med eierandel under 20 prosent. Sivas hovedkontor ligger i Trondheim. Resultatkjeden til Siva (se s. 13) viser hvordan selskapet omsetter midler fra oppdragsgivere til aktiviteter, tjenester, produkter og effekter for næringslivet og samfunnet.

« Vår virksomhet er tilstede over hele landet, der vi bidrar til arbeidsplasser, verdiskaping og levedyktige lokalsamfunn »

I hele landet

- > 38 næringshager
- > 33 inkubatorer
- > 5 katapult-sentre
- > 72 innovasjonsselskaper
- > 102 bygg på til sammen
510 000 kvadratmeter
- > 617 leieforhold

I vest og midt

- 17 næringshager i program
- 12 inkubatorer i program
- 59 eiendommer
- 33 innovasjonsselskaper
- 3 katapult-sentre

I nord

- 9 næringshager i program
- 7 inkubatorer i program
- 14 eiendommer
- 14 innovasjonsselskaper

I sør og øst

- 12 næringshager i program
- 14 inkubatorer i program
- 27 eiendommer
- 25 innovasjonsselskaper
- 2 katapult-sentre

Virkemidler**Eiendoms-
forvaltning**

Siva forvalter, drifter og utvikler en eiendomsportefølje med en verdi på til sammen 4,25 milliarder kroner. Eiendomsporteføljen består av 102 bygg på til sammen 510 000 kvadratmeter og omfatter 617 leieforhold, med stor spredning både geografisk og bransjemessig.

**Eiendoms-
investeringer**

Siva bidrar til å utvikle eiendom for næringer som er nye og umodne, eller bedrifter med behov for omstilling og vekst.

**Eierskap i
innovasjonsselskaper**

Siva er medeier i 72 innovasjonsselskap over hele landet. Siva er en aktiv eier, som legger til rette for at innovasjonsselskapene utnytter sitt potensial og er en viktig pådriver for nyskaping i sin region.

**Næringshage-
programmet**

Med en visjon om å «skape levedyktig og fremtidsrettet næringsliv i distriktene», bidrar Siva med tilskudd, kompetanse, verktøy og et nasjonalt nettverk til 38 næringshager over hele landet.

**Inkubasjons-
programmet**

Med en visjon om å «skape morgendagens konkurransedyktige bedrifter», bidrar Siva med tilskudd, kompetanse, verktøy og et nasjonalt nettverk til 33 inkubatorer som omfattes av programmet.

Norsk katapult

Norsk katapult er en ordning med nasjonale test-sentre som tilbyr fasiliteter, utstyr og kompetanse. Katapult-sentrene gjør det enklere for innovative bedrifter å utvikle prototyper, teste, visualisere og simulere. Dette gjør veien fra konseptstadiet til markedsintroduksjon enklere for norsk industri.

2.2 Resultatkjeden og aktiviteter

Sivas virkemidler bidrar til å utvikle en grunnleggende infrastruktur for innovasjon og næringsutvikling som virker ved å:

- > gjøre det lettere for gründere og bedrifter å få tilgang på kapital, nettverk, kompetanse og testfasiliteter
- > senke barrierene for etablering av næringsvirksomhet der eiendomsmarkedet er krevende
- > forsterke effekten av andre offentlige virkemidler rettet mot næringsutvikling

Hovedresultater for eiendomsvirksomheten i 2020:

- > Utleiegraden er økt fra 85 til 88 prosent.
- > Avkastning på 6,86 prosent. Snittavkastning siste fem år er 5,84 prosent, mens avkastningskravet er 3,43 prosent.
- > Investert i nytt industribygg på Drag og nytt innovasjonssenter på Oppdal. Økt eierandel i Remmen Kunnskapspark i Halden (Siva Halden Eiendom).
- > Investert i oppgradering av eiendom på Lillehammer, Kjeller, Kongsvinger, Herøya, Verdal og Tromsø. Samlet utgjør investeringene 302 millioner kroner.
- > Solgt eiendommer og eierandeler for til sammen 49,7 millioner kroner.
- > Utløst privat kapital gjennom salg av eiendom og leietakers investeringer i prosessutstyr.



INNSATS-FAKTORER

- > 45,6 årsverk
- > Tilskudd over statsbudsjettet
- > Investeringskapital



SIVAS VIRKEMIDLER

- > Eiendom
- > Næringshageprogrammet
- > Inkubasjonsprogrammet
- > Norsk Katapult
- > Eierskap



AKTIVITET INN I SIVA-STRUKTEREN

- > Eier
- > Utvikler
- > Kobler
- > Finansierer
- > Investerer



TJENESTER OG PRODUKTER

- > Nettverk
- > Partnere
- > Kompetanse
- > Kapital/Tilskudd
- > Test-fasiliteter
- > Arenaer
- > Industribygg



EFFEKTER FOR NÆRINGSLIVET

- > Innovasjonsevne
- > Konkurranseskraft
- > Omstillingsevne



EFFEKTER FOR SAMFUNNET

- > Verdiskaping
- > Levedyktige lokalsamfunn
- > Bærekraftig omstilling
- > Arbeidsplasser

Hovedresultater for Norsk katapult i 2020:

- > Dobling i antall henvendelser, fra 515 i 2019 til 1 153 i 2020.
- > Antall gjennomførte prosjekter har økt med 21 prosent, fra 670 i 2019 til 852 i 2020.
- > 79 prosent av prosjektene er koblet til SMB-segmentet.
- > Mobiliseringsprosjektet har vært positivt og har gitt en økning i antall prosjekter fra Sivas innovasjonsstruktur.
- > Katapult-sentrene har bidratt til å øke Norges attraktivitet i EU-prosjekter, eksempelvis ved Sustainable Energy og Flagship-prosjektet.
- > Gjennom prosjektet med Sykehusinnkjøp bidro Norsk katapult til økt omstilling og økt innenlandsproduksjon.

Hovedresultater for eierskap i 2020:

- > Den nasjonale strukturen av innovasjonsselskaper har gjort det mulig å distribuere ekstraordinære midler til næringslivet rundt om i landet på en effektiv måte i forbindelse med koronapandemien.
- > Resultatene fra en spørreundersøkelse i 2020 viser at Siva oppleves som en eier med unik og relevant kompetanse.
- > I 2020 har Siva ledet an og bidratt inn i flere omstillingsprosesser for å gjøre innovasjonsselskapene større og mer robuste, bedre eiersammensetningen og implementere nye forretningsområder og -modeller.
- > Siva vil vite mer om hvordan vi kan styrke infrastrukturen for innovasjon og næringsutvikling i hele landet, og har derfor satt i gang et arbeid som skal kartlegge og evaluere hvordan innovasjonsstrukturen fungerer i landets fylker.

Hovedresultater for næringshage- og inkubasjonsprogrammene i 2020:

- > Rekord i antall bedrifter som får bistand fra næringshagene og inkubatorene: 2342 bedrifter i næringshageprogrammet (24 prosent økning) og 2234 bedrifter i inkubasjonsprogrammet (seks prosent økning).
- > Rekordhøy andel nye bedrifter i programmene: 38 prosent i næringshageprogrammet og 51 prosent i inkubasjonsprogrammet.
- > Akkumulert verdiskaping for bedriftene i programmene i perioden 2013-2020 er på 124,3 milliarder.
- > Næringshagene og inkubatorene har stor betydning i koronapandemien, 2/3 av bedriftene i programmene er økonomisk rammet av pandemien.
- > Det er en økning i kundetilfredshet og addisjonalitet fra 2019 hos både målbedrifter og ledere av inkubatorer, næringshager og innovasjonsselskap med inkubator.
- > Målet om 40 prosent kvinneandel i næringshageprogrammet ble for første gang nådd.

2.3 Organisasjon og ledelse

Siva er lokalisert i Trondheim og hadde ved utgangen av året 46 ansatte. Det er i løpet av 2020 utført 45,6 årsverk. Selskapet arbeider kontinuerlig med utvikling av kompetansen i organisasjonen og effektiviteten i gjennomføring og utvikling av virkemidlene som selskapet har til rådighet.



Sivas ledergruppe per 1. april 2021

Portrettfoto: Berre AS



KRUX OPPDAL INNOVASJONSSENTER

Et tyngdepunkt for innovasjon og næringsutvikling

I august 2020 la distrikts- og digitaliseringsminister Linda Hofstad Helleland ned grunnsteinen for et nytt tyngdepunkt for innovasjon og næringsutvikling på Oppdal. I begynnelsen av 2021 flyttet leietakerne inn i bygget Krux Oppdal Innovasjonssenter.

Nasjonalparken Næringshage har vært initiativtakeren og pådriveren for å få på plass innovasjonssenteret. Siva har vært involvert via tre virkemidler. Næringshagen er del av Næringshageprogrammet som Siva forvalter. Siva er også en av eierne i næringshagen med en andel på 13,9 prosent. Aller viktigst for å få realisert innovasjonssenteret er prosjektutviklingen og investeringen på 140 millioner kroner som Siva Eiendom har stått for.

Økt verdiskaping

Oppdal er et regionalt tyngdepunkt helt sør i Trøndelag, med jevn befolkningsvekst de siste 20 årene. Regionen har en bred næringsstruktur med jevn vekst i sysselsettingen. Oppdal framstår attraktivt som bosted, arbeidssted, hyttekommune og reisemål. Nasjonalparken Næringshage har etablert seg som et tydelig tyngdepunkt for næringsutvikling, kompetanse og innovasjon, og bidratt som tilrettelegger for økt verdiskaping i regionen. Næringshagen har over tid jobbet for en forsterkning av dagens miljø, som i enda større grad tilrettelegger for samarbeid, utprøving og utvikling.

Krux Oppdal Innovasjonssenter er noe av svaret på dette. Innovasjonssenteret skal bidra til både å styrke og utnytte de lokale og regionale fortrinnene, mulighetene og ressursene.

- > **KRUX OPPDAL INNOVASJONSSENTER:** Åpnet i januar 2021 og samler gründere, utviklingsbedrifter og etablert næringsliv for å dele, inspirere og samarbeide. Målet med innovasjonssenteret er å utvikle nytt og eksisterende næringsliv og bidra til mer verdiskaping på Oppdal og i regionen.
- > **LANDEMERKE:** Har en egenart gjennom arkitektur og materialvalg. En klatrehall formet som et 26 meter høyt fjell med Norges høyeste innendørs klatrevegg bidrar sterkt til det.
- > **SIVA:** Skal tilrettelegge for vekst og utvikling i industri og næringsliv over hele landet. Har bidratt gjennom tre virkemidler – Næringshageprogrammet, eierskaps-virkemiddelet og Siva Eiendom som har bidratt med prosjektutvikling og en investering på 140 millioner kroner.

Foto:
Vibeke Svendsen





Foto:
Vibeke Svendsen

– Takket være Siva har Oppdal fått en attraksjon i tillegg til en utviklingsarena. Krux Oppdal Innovasjonssenter skaper vilkår for innovasjon, og rommer ulike aktører og funksjoner som til sammen er et løft for regionen. Prosjektet blir realisert fordi Siva kan og vil bidra til å utløse potensialet for utvikling i regionen hos etablerte og nye aktører, sier daglig leder Tina Lihaug Selbæk i Nasjonalparken Næringshage.

Med innovasjonssenteret ønsker Siva og næringshagen å:

- > etablere et tydelig, regionalt tyngdepunkt for næringsutvikling
- > synliggjøre og øke innovasjonstakten i lokalt og regionalt næringsliv
- > tiltrekke seg helt nødvendig kompetanse og arbeidskraft
- > øke evnen til å tiltrekke seg ekstern kapital

Et innovasjonssenter er langt mer enn et bygg. Her vil bedrifter kunne finne nettverk, partnere, kompetanse og fasiliteter, der de kan dra nytte av andres erfaringer og raskere lykkes med sin vekst og utvikling. Det vil til syvende og sist komme alle i regionen til gode.

« Prosjektet blir realisert fordi Siva kan og vil bidra til å utløse potensialet for utvikling i regionen hos etablerte og nye aktører. »

Daglig leder Tina Lihaug Selbæk,
Nasjonalparken Næringshage

Et landemerke

Bygget er på 5 455 kvadratmeter og ligger sentralt i Oppdal sentrum. Gjennom arkitektur og materialvalg har bygget fått en egenart og et identitetsskapende uttrykk. Det rommer kontorlokaler, butikklokaler, treningssenter, kafe/restaurant og – på utsiden av selve bygget – en klatrehall formet som et 26 meter høyt fjell med Norges høyeste innendørs klatrevegg.

NTNU, Nasjonalparken Næringshage, samt nytt og etablert næringsliv flyttet inn da bygget sto klart.

Tett samarbeid

Nasjonalparken Næringshage ønsket å være med å utvikle bygget i samhandling med de øvrige leietakerne helt fra starten. Arkitektkontoret Pir II hadde regien for brukerprosessen, der konseptutviklingen for ulike deler av arealet ble gjort i tett dialog med leietakerne.

Siva har bidratt med kompetanse på utvikling av eiendom og innhold i innovasjonssenteret, nettverk og kapital.

Kapittel 3

EIENDOM – INVESTERING OG FORVALTNING



Innledning

Offentlige virkemidler er avgjørende for å realisere etableringer knyttet til ny grønn industri, samt styrke Norges vertskapsattraktivitet internasjonalt. For bedriften er tempo i prosessen ofte helt avgjørende for den endelige beslutningen.

For å utløse samfunnsøkonomisk lønnsomme prosjekter er det i etableringsfasen behov for tilstrekkelig risikovillig kapital, kompetanse på industribygging og koblinger til relevante strukturer for innovasjon og næringsutvikling. Tilgangen på slik kapital er imidlertid svak. Dette gjelder spesielt i distriktene og i første fase av en etablering. Det grønne skiftet, pågående omstillinger i næringslivet og effekten av koronapandemien øker dette behovet ytterligere.

Sivas eiendomsinvesteringer skal bidra til å senke barrieren for etablering av industri og nærings- og kunnskapsmiljøer. Siva skal være utløsende for investeringer som er spesielt krevende for private aktører å gjøre alene. Med Siva som medinvestor realiseres dermed investeringer, og det mobiliseres privat kapital som ellers ikke ville blitt investert. I samspill med de øvrige virkemidlene som forvaltes av Siva, og av det øvrige virkemiddelapparatet, bidrar eiendomsinvesteringene til at kunnskap og kompetanse spres på best mulig måte og gir økt verdiskaping.

Sivas eiendomsinvesteringer er tilpasset næringslivets behov. Siva bidrar til å utvikle næringsarealer for næringer som er nye, og for bedrifter med behov for omstilling og vekst. Vi har et spesielt ansvar for næringer og geografiske områder med svak tilgang på privat kapital. Siva investerer i prosjekter ut fra en helhetsvurdering, basert på vårt formål om å utløse lønnsom næringsutvikling. Sivas eiendomsvirksomhet er organisert gjennom det heleide datterselskapet Siva Eiendom Holding AS, som er selvfinansierende og drives på kommersielle vilkår. Investeringer i eiendom og forvaltning av bygninger utgjør en vesentlig del av det innovasjonsarbeidet som Siva utfører.

Sivas eiendomsverktøy har over tid vært utløsende for omstilling og lønnsom industrietablering i Norge. Tap av verdier som følge av koronapandemien har ført til økt belåningsgrad i Sivas eiendomsportefølje. I tillegg er det knyttet usikkerhet til fremtidige leieinntekter og salg av eiendom som følge av pandemien.

Sivas investeringskapasitet er avhengig av at det gjennomføres salg av eiendom som frigjør kapital. Det arbeides aktivt med mulige salg, primært av eiendom der Sivas formål/oppdrag anses utført. Salg av eiendom er imidlertid ofte langsiktige og uforutsigbare prosesser. Dette medfører usikkerhet knyttet til Sivas muligheter til å foreta nye investeringer fremover, uten at selskapet får styrket sin egenkapital.

Investeringer i eiendom er en langsiktig forpliktelse hvor eier og forvalter til enhver tid må tilrettelegge for leietakers vekst og utvikling. En vesentlig del av Sivas eiendomsvirksomhet består av forvaltning og utvikling av eksisterende eiendomsportefølje, tilpasset næringslivets behov.

Resultatkjeden for eiendom



INNSATSAKTORER

- > 14 årsverk
- > 302 millioner kroner investert i 2020
- > 1,5 milliarder kroner kapital i samlet eiendomsportefølje



AKTIVITETER INN I SIVA-STRUKTUREN

- > Utvikler
- > Investorer
- > Eier
- > Forvalter



TJENESTER OG PRODUKTER

- > Nettverk
- > Partnere
- > Kompetanse
- > Innovasjonssenter
- > Industribygg



EFFEKTER FOR NÆRINGSLIVET

- > Innovasjonsevne
- > Konkurranseskraft
- > Omstillingsevne



EFFEKTER FOR SAMFUNNET

- > Verdiskaping
- > Levedyktige lokalsamfunn
- > Bærekraftig omstilling
- > Arbeidsplasser

Koronapandemien

Kort tid etter pandemiens utbrudd fikk Siva en rekke henvendelser fra leietakere med forespørsel om leiereduksjon og betalingsutsettelse. Siva behandlet et femtital henvendelser fra leietakere i løpet av året. Pågangen vedvarte ut tredje kvartal, før den avtok noe i omfang. Siva har vist fleksibilitet i denne krevende situasjonen gjennom å gi utsettelse på leiebetalinger. Ved utgangen av 2020 utgjorde utestående leie og felleskostnader tre prosent av utfakturert beløp. Dette må anses som et godt resultat omstendighetene tatt i betraktning. Inngåtte avtaler

om avvikende leieinnbetaling er så langt overholdt fra leietakernes side. Siva har derfor godt håp om å komme ut av koronasituasjonen uten store leietap. Det er et usikkerhetsmoment om det finnes leietakere i porteføljen som har klart seg så langt, men som ikke vil klare seg dersom pandemien vedvarer i lang tid framover.

Koronapandemien har også medført økte kostnader gjennom behov for økt renhold i store bygningsmasser. For øvrig har pandemien vanskeligjort salg av bygg. Dette gjelder spesielt industribygg, og skyldes større usikkerhet hos leietakerne.

3.1

Hovedresultater fra eiendomsvirksomheten

I 2020 har det vært stor aktivitet knyttet til investeringer i ny eiendom, omstruktureringer av eierskap samt større oppgraderinger av eksisterende bygningsmasse. I tillegg er det gjennomført salg av eiendommer og eierandeler. Det økonomiske resultatet for virksomheten har vært godt.

Nye investeringer 2020

Siva mottok 46 henvendelser om mulige eiendomsinvesteringer i 2020, og det ble gjennomført investeringer ved følgende nye eller eksisterende lokasjoner:

Drag, Oppdal, Lillehammer, Kjeller, Kongsvinger, Halden, Herøya, Verdal og Tromsø med en samlet investeringsverdi på 302 millioner kroner.

Siva fullførte i 2020 bygging av Oppdal Innovasjonssenter i Trøndelag, og et nytt industribygg for The Quartz Corp (TQC) på Drag i Nordland. TQC har en etablert gruvevirksomhet og semiprosessering av kvarts i USA, med videreføring på Drag. Selskapet har de seneste årene utviklet en ny og mer miljøvennlig teknologi for produksjon av renere og betydelig mer høyverdig kvarts til et internasjonalt marked.

På Oppdal er bygging av et regionalt innovasjonssenter ferdigstilt. Her vil Nasjonalparken Næringshage sammen med lokalt og regionalt næringsliv etablere en arena for næringsutvikling, innovasjon og samhandling, i tillegg til koblinger til Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet (NTNU). Siva har også økt sin eierandel i Halden Utvikling i forbindelse med en omstrukturering av eierskap i selskap på Hamar, Lillehammer og i Halden.

Siva Innovasjonssenter Tromsø består av tre byggetrinn, utviklet over de siste 25 årene. I forbindelse med utskifting av leietakerne har man videreført større oppgraderinger av eiendomsmassen for å kunne tilby moderne lokaler i et av byens mest spennende innovasjonsmiljøer, tett koblet på Universitetet i Tromsø og universitetssykehuset.

Forvaltning av eiendom

Avkastningen for 2020 er beregnet til 6,86 prosent. Det gir en snittavkastning på 5,84 prosent siste fem år. Dette er godt over avkastningskravet på 3,43 prosent i samme periode. Avkastningen vurderes som god, også ut fra at det foreligger betydelige merverdier i porteføljen som ikke er hensyntatt i avkastningsberegningen.

Utleiegraden viser samlet antall utleide kvadratmeter målt mot porteføljens totalareal. Utleiegraden i 2020 var på 88 prosent, mot 85 prosent i 2019. Dette gir en økning på tre prosent til tross for at det i 2020 ble solgt fullt utleid eiendom. Målsettingen er full utleie av alle bygg. For å ha fleksibilitet til å bistå leietakere i utvikling og ved utvidelser, kan det i perioder være hensiktsmessig å ha tilgang på noe ledig areal.

Andelen industribygg i porteføljen er redusert fra 50 prosent i 2019 til 42 prosent i 2020, noe som blant annet skyldes salg av Siva Moelv Næringspark AS kombinert med etablering av nytt innovasjonssenter på Oppdal i 2020. Nedsalget er i tråd med Sivas strategi for mobilisering av privat kapital. Etableringen av innovasjonssenteret er i tråd med Sivas strategi for å bidra til sterke regionale arenaer for forskning og kommersialisering av ideer fra næringslivet.

Summen av annen kapital i hele porteføljen utgjør 35 prosent, der 32 prosent er privat kapital, mens tre prosent er annen offentlig kapital. Siva gjorde ingen direkte nye investeringer sammen med medinvestorer i 2020, men mobiliserte privat kapital gjennom salg av eiendom og aksjeposter. Ved Sivas investering på 69 millioner kroner i nytt industribygg til TQC på Drag, har TQC selv investert 100 millioner kroner i nytt produksjonsutstyr.

Siva solgte i 2020 eiendommer og eierposter for til sammen 49,7 millioner kroner.

Endringer i porteføljen i 2020 vurderes i sum ikke å ha påført Siva økt risiko.

3.2 Samlet vurdering av resultat, måloppnåelse og ressursbruk

I eiendomsprosjekter bidrar Siva med mer enn kapital. Gjennom kompetanse, kunnskap om øvrige virkemidler, nettverk og legitimitet som en nasjonal nærings- og eiendomsutvikler, tilfører Siva en betydelig merverdi til prosjektene.

Siva bedriver utstrakt grad av forretningsutvikling gjennom eiendomsvirksomheten. Gjennom investeringer i nye bygg og utvikling av eksisterende bygningsmasse arbeides det kontinuerlig med å optimalisere sammensetningen av leietakere for å stimulere og tilrettelegge for lønnsom næringsutvikling. I eksisterende bygninger krever dette stadige tilpasninger til nye leietakere, samtidig som økonomien i det enkelte prosjekt ivaretas. Det jobbes kontinuerlig med utvikling av hele virksomheten gjennom styrking av kompetanse som vil kreves i Siva fremover.

Siva Eiendom Holding oppnådde i 2020 et årsresultat på 107,6 millioner kroner. Det gode resultatet er påvirket av sammenslåingen av Aurland Ressursutvikling AS og Myrkdalen Fjellandsby AS. Dette skal regnskapsmessig behandles som en partiell avhendelse, og ga dermed en gevinst på 118 millioner kroner. Eierandelen i Aurland Ressursutvikling påvirker konsernregnskapet betydelig, med en negativ resultatandel på 46 millioner kroner som en følge av koronapandemien. Samlet utgjør resultatandelen fra tilknyttede selskaper et negativt resultat på 10,8 millioner kroner.

Gjennom eiendomsvirksomheten har Siva bidratt til etablering og økt industriproduksjon i Norge. Sivas eiendomsvirksomhet bidrar også til utvikling, videreføring og styrking av miljøer for innovasjon og næringsutvikling. I 2020 vil vi fremheve følgende eksempler:

Tromsø:

Modernisering og oppgradering av eiendomsmassen i Siva Innovasjonssenter Tromsø. Innovasjonssenteret har en rekke ulike leietakere, og er en attraktiv regional arena for bærekraftig utvikling og vekst. I dag huser bygningsmassen rundt 70 ulike virksomheter fordelt på 30 000 kvadratmeter. Rundt 760 mennesker har sitt daglige virke her. Blant leietakerne finner vi innovasjonsselskapet Norinnova, som er et av landets største innenfor sitt virkeområde, og en del av Sivastrukturen. Siva Innovasjonssenter Tromsø rommer videre en rekke aktører innenfor forskning på ulike områder.

Kjeller:

Oppgradering og modernisering av arealer på Kjeller. Dette videreføres i 2021. Flere leietakere har blitt flyttet for å gi plass til en større arealutvidelse for en langsiktig aktør innenfor forskning. Bygget er på 8 600 kvadratmeter og inneholder ti leietakere, deriblant Kjeller Innovasjon som er aktiv bidragsyter til nyetablering og videreutvikling av oppstartsbedrifter. Kunnskapsbyen Lillestrøm er også til stede, med fokus på nettverksbygging mellom næringsliv, kunnskapsmiljøer og kommuner. Sivas tilstedeværelse på Kjeller er et ledd i å tilrettelegge for å styrke forsknings- og innovasjonsvirksomheten i området.

Halden:

Siva har økt sin eierandel fra 20 til 80 prosent i eiendomsselskapet Halden Utvikling AS. Selskapet heter i dag Siva Halden Eiendom AS. Sivas mål med eierskapet er å kunne bidra til ytterligere utvikling og vekst i kunnskapsmiljøet på Remmen. Remmen Kunnskapspark er lokalisert vis a vis Høgskolen i Østfold, og huser blant annet Smart Innovation Norway som leder næringsklyngen NCE Smart Energy Markets og er en del av Sivastrukturen.

Hamar:

Siva har solgt sin aksjepost i Storhamargata Eiendom AS på Hamar. I tillegg til å utløse privat kapital ved salget, har selskapsoverdragelsen frigjort kapital som Siva kan investere i nye prosjekter.

Eiendomsvirksomhetens måloppnåelse vurderes som god.

3.3 Investeringer

I 2020 mottok Siva 46 henvendelser om mulige eiendomsinvesteringer, mot 32 i 2019. Av disse ble elleve bearbeidet og vurdert, hvorav seks ble vedtatt investert i eller besluttet å bearbeide videre mot en mulig investering. Samlet utgjør henvendelsene i 2020 en estimert totalinvestering i eiendom på 9,3 milliarder kroner.

Dette er prosjekter av høyst ulike bransjer, teknologier, geografisk plassering, størrelse og modenhet for eventuell investering.

Siva vurderer mulige eiendomsinvesteringer i lys av vårt samfunnsoppdrag; «å utløse lønnsom næringsutvikling i bedrifter og regionale nærings- og kunnskapsmiljø og bidra til å senke barrierer for etablering der markeds mekanismer gjør dette spesielt krevende». Siva investerer derfor i de prosjektene hvor man etter en grundig analyse har vurdert at potensialet for måloppnåelse er størst. For å kunne vurdere potensiell måloppnåelse kreves god kunnskap om trender og utvikling av markeder. I dette arbeidet har Siva stor nytte av sitt nettverk innenfor ulike bransjer og kompetansemiljøer. Siva mottar årlig flere forespørsler om mulige eiendomsinvesteringer som er interessante for andre eiendomsutviklere, og som Siva derfor velger å ikke engasjere seg i, da det finnes tilgjengelig investeringskapital.

Vurdering og utvikling av mulige eiendomsinvesteringer er lange prosesser som ofte går over flere år. Utvikling av et eiendomsprosjekt er direkte avhengig av virksomhetens egen utvikling, blant annet i forhold til teknologi og kompetanse, og påvirkes av eksterne faktorer som marked og tilgang til kapital. Siva har de siste årene hatt særlig fokus på tilrettelegging for:

- > Fremtidsrettede industriprosjekter
- > Fysisk infrastruktur for industrielle test- og pilotanlegg, koblet til ordningen Norsk katapult

Siva har i 2020 gjennomført eller påstartet investeringer på Drag, Oppdal, Lillehammer, Kjeller, Kongsvinger, Halden, Herøya, Verdal og Tromsø med en samlet investeringsverdi på 302 millioner kroner.

Tabell 3.1 Investeringer 2020

Selskap	2020
Siva Oppdal Eiendom AS	80 535
Siva Drag Eiendom AS	68 808
Siva Verdal Eiendom AS	54 471
Siva Halden Eiendom AS	33 368
Siva Tromsø Eiendom AS	26 601
Siva Fakkeltgården AS	20 060
Siva Herøya AS	7 462
Siva Kongsvinger Eiendom AS	3 902
Siva Kjeller Eiendom AS	2 189
Siva Fjorden Eiendom AS	2 140
Siva Åndalsnes Eiendom AS	1 601
Siva Fjellregionen Eiendom AS	817
Siva Åmot Eiendom AS	252
Siva Industrianlegg AS	56
Total investering	302 262

Siva fullførte i 2020 bygging av nytt industribygg for The Quartz Corp (TQC) på Drag i Nordland. TQC har i dag gruvevirksomhet og semiprosessering av kvarts i USA, og videreføring på Drag. De har utviklet en ny teknologi for produksjon av betydelig renere og mer høyverdig kvarts til et internasjonalt marked.

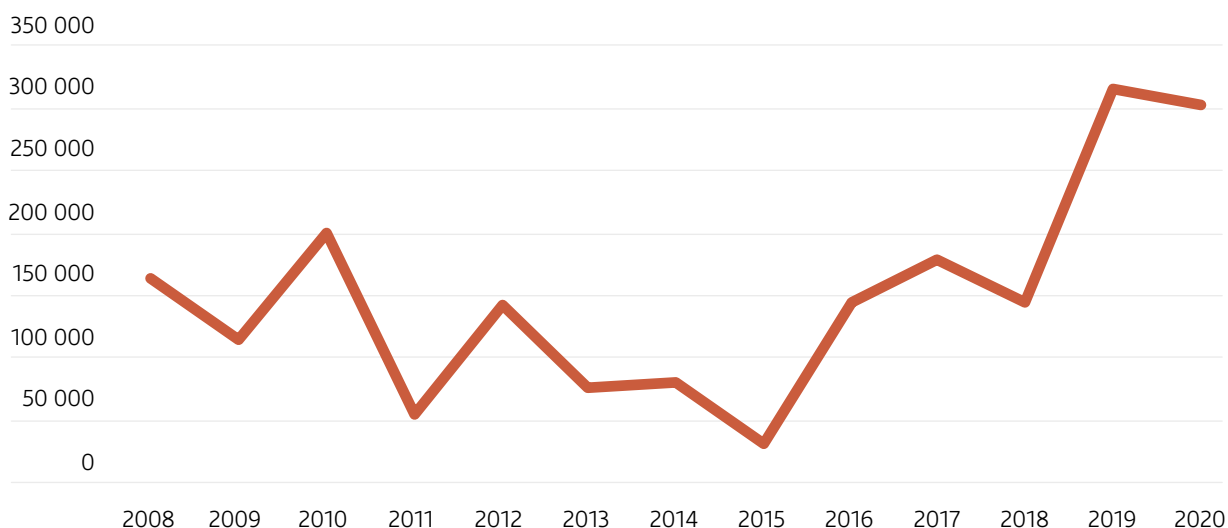
På Oppdal er bygging av et regionalt innovasjonssenter ferdigstilt. Her vil Nasjonalparken Næringshage, sammen med lokalt og regionalt næringsliv, etablere en arena for næringsutvikling og samhandling, i tillegg til koblinger til Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet (NTNU).

Siva har økt sin eierandel i Halden Utvikling i forbindelse med en omstrukturering av eierskap i selskap på Hamar, Lillehammer og Halden, og selskapet har endret navn til Siva Halden Eiendom AS.

Siva Innovasjonssenter Tromsø består av tre byggetrinn bygd over de siste 25 årene. I forbindelse med utskiftning av en del av leietakerne har man påbegynt en større oppgradering av eiendomsmassen for å kunne tilby moderne lokaler i et av byens mest spennende innovasjonsmiljø.

Ved utgangen av året igangsatte man to prosjekter som vil løpe i 2021-22. Nytt Teknologisenter for forskning og utvikling av nye energiløsninger kombinert med teknisk fagskole på Rubbestadneset i Bømlo kommune, og en utvidelse av et industribygg på Andenes.

Figur 3.1 Årlige investeringer (beløp i 1000 kroner)



3.4 Forvaltning

God eierstyring og selskapsledelse har stor betydning for å fremme resultater i selskapene.

Sivas eierskapsforvaltning baseres på aksjelovens bestemmelser og statens prinsipper for godt eierskap. God eierstyring og selskapsledelse bidrar videre til å redusere risikoen ved virksomheten, sikre verdiene som er investert, samt legge til rette for positiv verdiutvikling.

I deleide eiendomsselskaper ivaretar Siva sine eierinteresser gjennom styrerepresentasjon. Dette er selskaper som forvalter betydelige verdier og som drar nytte av Sivas kompetanse innenfor investering, eiendomsforvaltning og næringsutvikling. Slik er Siva en aktiv bidragsyter til næringsutvikling i hele landet, også utenom de engasjementene Siva forvalter i egen regi. Det er utfordrende å kvantifisere synergier av denne innsatsen, men de synes å være betydelige både lokalt og nasjonalt der Siva er medeier.

3.5 Effekter og resultater

Omsetningsvekst hos leietakerbedrifter

Siva måler utvikling i omsetningen for de bedriftene som er lokalisert i enbrugerbygg. I 2020 omfattet dette 13 bedrifter. Antallet som inngår i målingen og hvilke bedrifter dette er, vil kunne variere fra år til år basert på hvem som til enhver tid er leietakere. Omsetningstall gjelder for regnskapsåret 2019. Samlet sett hadde bedriftene som inngår i denne oversikten en gjennomsnittlig omsetningsvekst på 32 prosent i siste femårsperiode, og en gjennomsnittlig vekst på åtte prosent siste år.

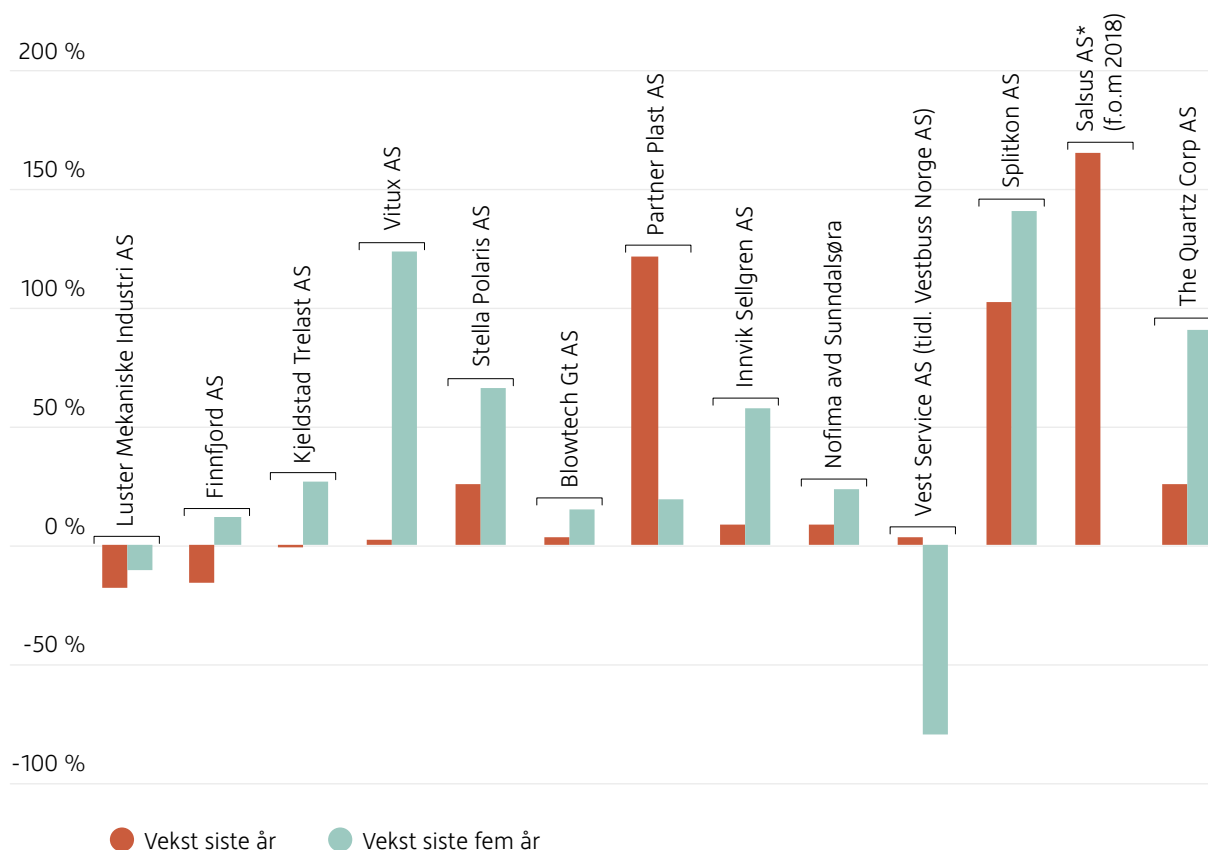
To bedrifter hadde negativ omsetningsvekst siste fem år. Dette er mindre aktører som gir relativt små utslag på porteføljnivå. Siste år var det tre bedrifter som hadde negativ omsetningsutvikling: Luster Mekaniske

Industri AS med minus 18 prosent, Kjeldstad Trelast AS hadde marginal nedgang med minus en prosent mens Finnfjord AS endte på minus 16 prosent.

Samlet hadde bedriftene som inngår i målingen en omsetning på 3,5 milliarder kroner. Dette er opp 500 millioner kroner fra siste år. Størst økning hadde Salsus AS med 165 prosent, PartnerPlast AS med 122 prosent og Splitkon AS med 103 prosent.

Variasjonene vi ser i omsetningsutviklingen hos enkeltleietakere i femårsperioden er til dels forårsaket av at flere av leietakerbedriftene har gjennomført store og små omstillinger. Dette vil ofte medføre perioder med redusert drift grunnet ombygging og tilrettelegging, med påfølgende positiv utvikling i etterkant av prosessen.

Figur 3.2 Vekst siste fem år

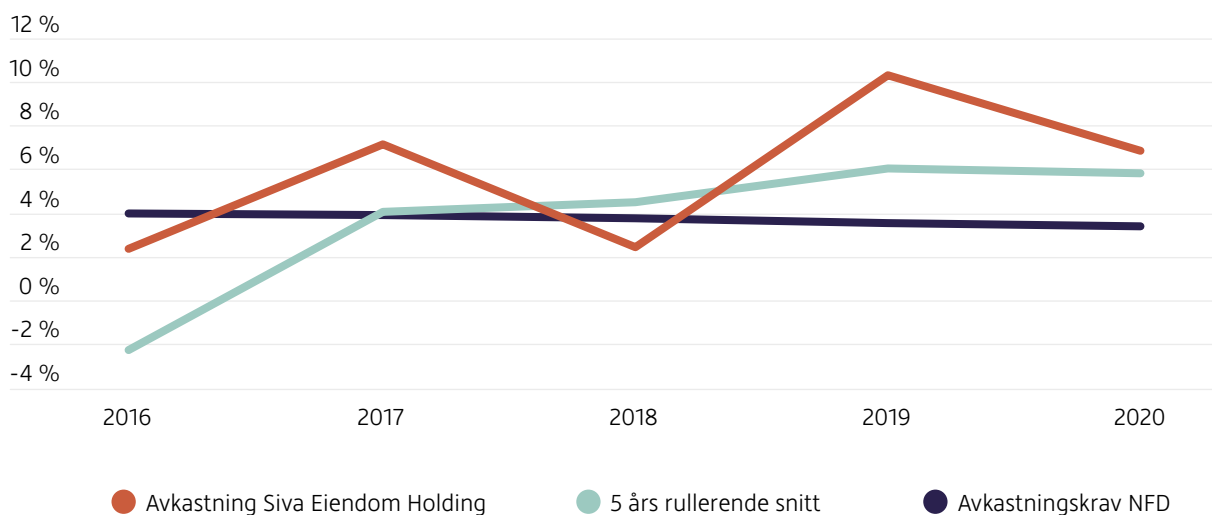


Avkastning

Siva skal investere, eie og avhende eiendommer etter markedsaktørprinsippet. Avkastningen måles som Siva Eiendom Holding sin egenkapitalrentabilitet før skatt.

Det forventes at avkastningen minimum skal tilsvare fem års rullerende snitt av 10 års statsobligasjonsrente, med et risikopåslag på to prosentpoeng.

Figur 3.3 Avkastningsberegning siste 5 år



Årets avkastningsberegning viser en avkastning for 2020 på 6,86 prosent, og en snittavkastning på 5,84 prosent siste fem år, som er godt over kravet på 3,43 prosent. Avkastningen vurderes som god også ut fra at det foreligger betydelige merverdier i porteføljen som ikke er hensyntatt i avkastningsberegningen.

Utleiegrad

Utleiegrad viser samlet antall utleide kvadratmeter målt mot porteføljens totalareal. Utleiegrad for porteføljen samlet var i 2020 på 88 prosent, noe som er tre prosent opp fra 2019. Sivas målsetting er at alle

eiendommer skal være fullt utleid, og utleiegraden har hatt positiv utvikling i 2020. Ved utgangen av året pågår ombyggings- og tilretteleggingsarbeider i flere bygg, noe som i løpet av 2021 vil gi økt utleiegrad i de aktuelle eiendommene. Pågående prosesser vil også sikre kontrakter med et lengre perspektiv på leieforholdene. Hovedtyngden av ledige lokaler er knyttet til eiendommer i Narvik, Årdal, Fjellregionen og på Herøya. Siva har i liten grad opplevd avgang av leietakere i 2020.

Det foreligger ikke leieavtaler og det betales ikke leie for ledige lokaler eller bygg. Tallene gir dermed et riktig bilde på grad av næringsvirksomhet i Sivas eiendommer.

Medinvestorbarometer

Mobilisering av privat kapital til eiendomsinvesteringer skjer i størst grad knyttet til investeringer i kombinerte innovasjonsbygg og kontorbygg, og i mindre grad til industrieiendom. Når Siva investerer i industrieiendom, mobiliseres i stor grad den private kapitalen til tunge investeringer knyttet til prosessutstyr, drift og utvikling i bedriften. Det vises til ytterligere beskrivelse i pkt 3.6.

Siva gjorde ingen nye investeringer sammen med medinvestorer i 2020.

Bærekraft

Siva har bærekraft høyt på agendaen. Som byggherre har Siva satt som krav at alle nybygg skal realiseres og sertifiseres etter BREEAM-NOR standard. Dette er en internasjonalt anerkjent metode for å måle et byggs bærekraftige egenskaper som bidrar til å skape bevissthet blant eiere, leietakere, prosjekterende og driftsansvarlige rundt fordelene ved å se bærekraft i et livsløpsperspektiv. BREEAM bidrar også til at man foretar vellykkede og kostnadseffektive løsningsvalg og får anerkjennelse i markedet for det man oppnår. Det settes også fokus på bærekraft ved oppgradering av eldre bygningsmasse, med mål om å oppnå rasjonell og god drift i et lengre perspektiv.

3.6 Porteføljeanalyse

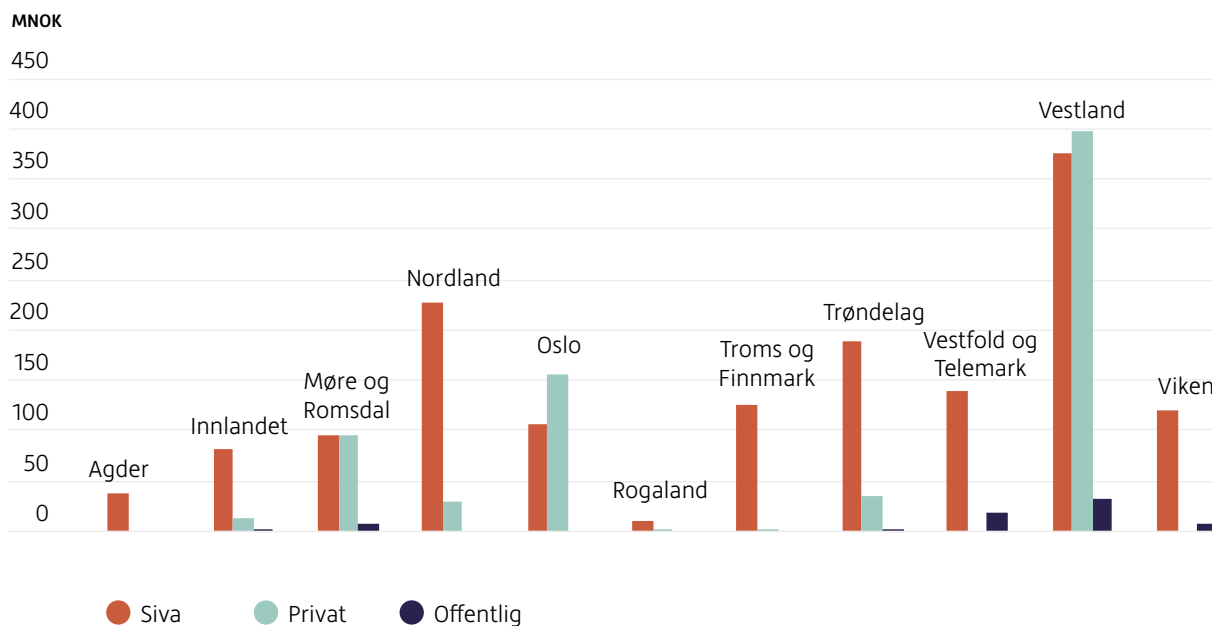
Gjennom Siva Eiendom Holding har Siva direkte eierskap i 29 eiendomsselskaper, hvorav tolv heleide, seks majoritetside og elleve minoritetside. Eiendomsporteføljen består av 102 bygg på til sammen 510 000 kvadratmeter, og omfatter 617 leieforhold.

Mobilisering av privat kapital

Fordelingen mellom Sivas finansielle bidrag og annen kapital i de investeringene Siva går inn i, indikerer i hvilken grad Sivas investeringsaktivitet er utløsende for privat kapital. Når privat kapital er tilgjengelig for å investere, er Sivas mål å trekke seg ut av sine engasjementer. Slik mobiliseres privat kapital samtidig som Siva får frigitt kapital til å investere i nye prosjekter der behovet for Sivas innsats er større.

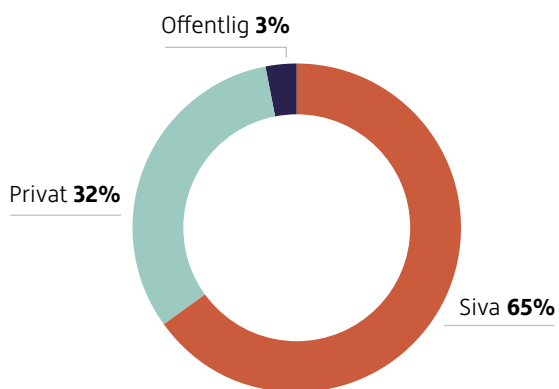
Figur 3.4 viser historisk kostpris på aksjer i store og små eiendomsselskaper som Siva har investert i og der Siva fortsatt er til stede. Av disse er Marineholmen Forskningspark AS i Bergen, Siva Narvik Eiendom AS, Oslo Cancer Cluster Innovasjonspark AS og Norsk Maritimt Kompetansesenter i Ålesund de største enkeltinvesteringene. Videre ser vi fordeling på type kapital mellom Siva, annen offentlig og privat.

Figur 3.4 Geografisk fordeling av porteføljen målt i historisk kostpris på aksjer



Sum annen kapital i hele porteføljen, både deleide og heleide selskap, utgjør 35 prosent, der 32 prosent er privat kapital mens tre prosent er annen offentlig kapital. For hele porteføljen sett under ett har hver krone fra Siva utløst 0,54 kroner annen kapital, hvorav 0,49 kroner er privat og 0,05 kroner er offentlig kapital.

Figur 3.5 Fordeling av kapital i porteføljen



Siva mobiliserte i 2020 privat kapital gjennom salg av eiendommer og eierandeler i eiendomsselskaper for til sammen 49,7 millioner kroner.

- > Siva Moelv Næringspark AS, Moelv, 20 millioner
- > Tomt Rødskjær, Harstad, 7 millioner
- > Storhamargata Eiendom AS, Hamar, 22,7 millioner

Alt det vesentlige av den private kapitalen har tilhørighet i den regionen det investeres i.

Risiko

Siva skal gå inn i samfunnsøkonomisk lønnsomme prosjekter der andre normalt ikke ville investert, og slik påta seg en større risiko enn andre eiendomsaktører. Høyest risiko anses å hvile på enbruger industribygg som i 2020 utgjorde 42 prosent av Sivas egenforvaltede portefølje. Leieinntekter fra disse eiendommene utgjorde 36 prosent av totale leieinntekter i 2020, sammenlignet med 29 prosent i 2019 og 34 prosent i 2018. Endringen siste år skyldes kombinasjonen salg av industrianlegg med lavt leienivå, etablering av nye industrileietakere i andre anlegg med høyere leienivå, samt opptrappingsleie hos noen industrileietakere.

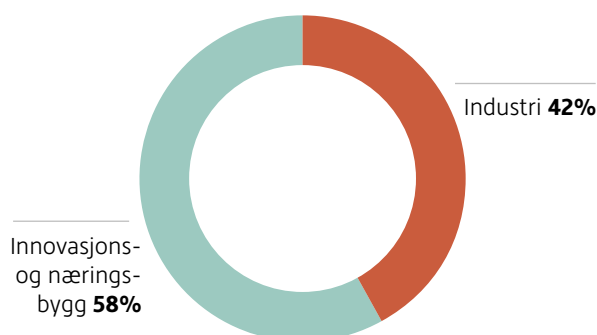
Salg av Siva Moelv Næringspark i 2020 antas å ha bidratt til å redusere risiko i større grad enn nye investeringer på Drag og Oppdal har påført Siva risiko. Endringer i porteføljen i 2020 vurderes derfor i sum å ha redusert risikoen på porteføljenivå. Siva søker å håndtere risiko ved å kontrollere graden av eksponering i et enkeltprosjekt eller i en enkelt bransje.

Risikospredning i eiendomsporteføljen måles med variansen i porteføljens avkastning over en tiårsperiode. Standardavviket i måleperioden er 8,2 prosent. Den betydelige negative avkastningen i 2012 øker målt risiko for perioden i stor grad. Standardavviket de siste fem år isolert sett er 2,9 prosent. Utviklingen viser at porteføljens risiko har vært marginalt fallende de siste årene.

Industrielle prosjekter

Av den totale eiendomsmassen på 510 000 kvadratmeter utgjør andelen industribygg 42 prosent og innovasjons- og næringsbygg 58 prosent. I 2019 var tilsvarende fordeling industribygg 50 prosent og innovasjons- og næringsbygg 50 prosent. Sammenlignet med forrige års porteføljesammensetning ser vi at andelen industribygg har sunket, mens andelen innovasjons- og næringsbygg har hatt en økning. Dette kommer blant annet av kombinasjonen nytt innovasjonsbygg på Oppdal og salg av Siva Moelv Næringspark i 2020.

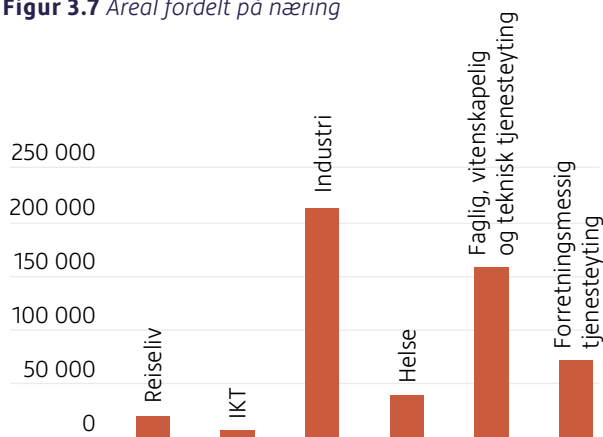
Figur 3.6 Totalareal fordelt på type virksomhet



Fordeling på næring

Figur 3.7 viser areal fordelt på næring for hele eiendomsporteføljen samlet, både heleide og deleide selskap. Diagrammet viser fordelingen av eiendomsinvesteringer på ulike bransjer, hvor kategorien industri omfatter både fysisk og kjemisk produksjon. Salg og nyinvesteringer i 2020 har ikke ført til vesentlige endringer i bransjefordelingen.

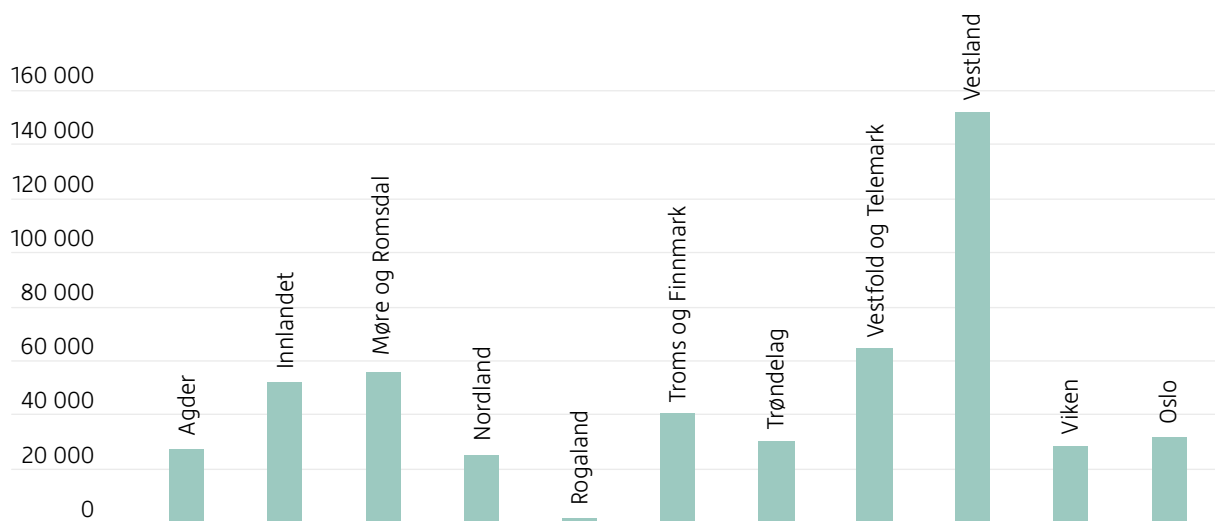
Figur 3.7 Areal fordelt på næring



Geografi

Figur 3.8 viser geografisk fordeling av porteføljen målt i areal. Vi ser at de største arealene ligger i Vestland, Vestfold og Telemark, Innlandet, og Møre og Romsdal. De største engasjementene i de fire nevnte fylker er henholdsvis Marineholmen Forskningspark, Siva Herøya, Siva Kongsvinger og Norsk Maritimt Kompetansesenter.

Figur 3.8 Geografisk fordeling av porteføljen i kvm



THE QUARTZ CORPORATION

Fremtidsrettet industriutvikling på Drag

Fabrikken som Siva har bygget for The Quartz Corporation (TQC) på Drag i Nordland ble ferdigstilt i 2020. Det sikrer 15-20 nye arbeidsplasser og var helt avgjørende for fortsatt verdiskaping i Norge.

TQC er en joint venture mellom franske Imerys og Norsk Mineral, og har dermed sterk norsk forankring. Selskapet har gruvevirksomhet i Spruce Pine, North Carolina, USA. De er en av verdens største leverandører av ren kvarts, med en omsetning i 2019 på cirka 400 millioner kroner, og cirka 250 ansatte hvorav 107 i Norge.

Økende etterspørsel

TQC har gjennom flere år satset betydelige ressurser på videreutvikling av eksisterende produksjonsanlegg på Drag. Etter første foredlingsprosess i USA, sendes den bearbejdede sanden til Nordland hvor den blir videreforedlet gjennom syrevask og varmeprosess. Den rene kvartsen sendes deretter til markeder over hele verden hvor sanden smeltes til glassprodukter, som igjen blir brukt av ulike produsenter til blant annet halvledere, fiberoptiske kabler (5G), solcellepaneler, linser og lamper.

På grunn av store og raske teknologiske endringer, er det i det globale markedet sterkt økende etterspørsel etter kvarts med betydelig høyere renhet enn det som leveres i dag.

- > **SAMARBEID:** Gjennom koordinert innsats av Siva og Enova er det bygget ny fabrikk for the quartz corporation på drag i Nordland.
- > **GRØNN INNOVASJON:** Enova har bevilget 19,6 millioner kroner til fullskala innovativ energi- og klimateknologi.
- > **ARBEIDSPASSER:** Investeringen bidrar til å styrke industrivirksomhet i regionen og Norge, og sikrer 15-20 nye arbeidsplasser og økt verdiskaping.
- > **FINANSIERING:** Siva har investert 69 millioner kroner i nytt industribygg.
- > **AREAL:** 2 800 kvadratmeter



Foto: TQC

Ny teknologi

I samarbeid med et forskningsmiljø i Tyskland har TQC utviklet en ny teknologi for produksjon av neste generasjons ultraren kvarts. Produksjonsprosessen er testet i et pilotanlegg. Etter vellykkede fullskala tester i Tyskland ble det besluttet å igangsette produksjon for posisjonering og betydelig vekst i markedet, spesielt i forhold til bruk i optisk fiber og halvlederindustrien.

TQC vurderte to mulige lokasjoner for etablering av sitt nye produksjonsanlegg; Tyskland eller utvidelse av anlegget på Drag i Nordland. I 2019 falt valget på sistnevnte, fordi det ble vurdert som den mest attraktive lokasjonen hvor de har rimelig kraft, støtte fra Enova, infrastruktur og organisasjon, kompetansearbeidsplasser, minimale forstyrrelser for drift og et godt samarbeid med lokalsamfunnet.

Siva i avgjørende rolle

Siva var helt avgjørende for TQC sin etablering i Norge gjennom bygging av det nye produksjonsanlegget med tilhørende laboratorier for hele produksjons- og utviklingsvirksomheten. TQC har de siste årene foretatt investeringer i prosessutstyr på cirka 90 millioner kroner i det eksisterende anlegget på Drag. Beslutningen om å utvide virksomheten i Nordland har hatt stor oppmerksomhet lokalt og regionalt. Siva har bidratt med en investering i et nytt bygg på cirka 2800 kvadratmeter og en investering på 69 millioner kroner TQC har selv investert cirka 100 millioner kroner i eget produksjonsutstyr i tilknytning til den nye produksjonslinjen.

VIP-SENTER VERDAL

Industriparken rigges for fremtiden

Verdal industripark har en helt spesiell plass i Sivas hjerte. Det var her det hele startet med det første industribygget i 1968, og i løpet av 50 år har Siva bidratt til etablering og utvikling av framtidsrettet produksjonsindustri og innovasjonsvirksomhet. I 2020 åpnet et oppgradert VIP-senter med topp moderne utstyr.

Industriområdet på Verdalsøra er blant de største i Norge. I årenes løp har Siva kjøpt tomter, reist bygg og solgt både tomter og bygg her. Siva Eiendom Holding AS eier i dag 54 prosent av aksjene i Siva Verdal Eiendom AS, mens Kværner Verdal AS eier 46 prosent.

Topp moderne næringsbygg

Siva Verdal Eiendom sitt hovedengasjement er VIP-senteret i industriparken. Dette er et innovasjonssenter på cirka 7 500 kvadratmeter som huser leietakere innenfor et bredt spekter av bransjer. I tillegg leier selskapet ut to haller og en industributikk, og fester bort to tomter til industriformål. VIP-senteret inneholder også Midt-Norsk Realfag- og Teknologisenter (MNRT) som benyttes i undervisningsøyemed av skoler og undervisningsinstitusjoner, og som er et viktig supplement til ordinære undervisningstilbud.

Alle foto: Proneo



Renovering og modernisering

Innovasjonsselskapet Proneo, som er en del av Sivastrukturen, har i lang tid vært bidragsyter i utviklingen av VIP-senteret og dets innhold. De er leietakere i bygget og ivaretar vertskapsrollen for eier, samt daglig ledelse av Siva Verdal Eiendom gjennom forretningsføreravtale mellom selskapene.

Med et tydelig behov for oppgradering av både bygning og tekniske anlegg, besluttet Siva Verdal Eiendom i 2018 å bruke 55 millioner kroner til renovering og modernisering av VIP-senteret. Mens prosjektering pågikk ble det inngått intensjonsavtaler med samtlige av leietakerne. I prosessen med ombygging ble leietakerne midlertidig flyttet, før de fikk tilgang til sine nye lokaler og signerte endelige leieavtaler. Arbeidene pågikk i cirka ett år og ble sluttført i mars 2020. VIP-senteret framstår i dag som et attraktivt og moderne kontorbygg med gode fasiliteter for brukerne. Etter moderniseringen er det kommet til nye leietakere, slik at det i dag er 43 ulike virksomheter i bygget.

- > **VERDAL INDUSTRIPARK:** Oppføringen av det første industribygget i 1969 var starten på det som fortsatt er et av landets store industriområder. Var Sivas første industrisatsing.
- > **SIVA VERDAL EIENDOM AS:** Eies av Siva Eiendom Holding AS (54 prosent) og Kværner AS (46 prosent). Selskapet eier og leier ut to industrihaller på til sammen 2 500 kvadratmeter, en distributikk på 300 kvadratmeter og et kontorbygg (VIP-senteret) på 7 500 kvadratmeter.
- > **VIP-SENTERET:** Et innovasjonssenter hvor 51 små og store bedrifter leier lokaler, blant annet Midt-Norsk Realfag- og Teknologisenter som benyttes i undervisningsøyemed.

« Satsingen i Siva Verdal Eiendom er et eksempel på hvordan Siva, med sitt langsiktige og tålmodige eierskap gjennom mer enn 50 år, har bidratt til utviklingen av det som i dag er et av Norges største industriparken. »



Kapittel 4

EIERSKAP I INNOVASJONS- SELSKAP

4.1

Hvorfor Siva er eier av innovasjonsselskap

Eierskap i innovasjonsselskaper er ett av Sivas virkemidler 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. Gjennom Sivas eierskap er de ulike innovasjonsselskapene bundet sammen i en nasjonal struktur, hvor kompetanse og nettverk kan deles mellom selskapene og innovasjonssystemene som de er en del av. I forbindelse med koronapandemien har denne strukturen også gjort det mulig å distribuere støtte til næringslivet rundt om i landet på en effektiv måte.

Innovasjonsselskap er en fellesbetegnelse for selskap som har som formål å stimulere til økt kunnskapsproduksjon og innovasjon i næringslivet. Dette gjør de ved å forvalte og utvikle offentlig og privat finansierte ordninger rettet mot næringsutvikling på nasjonalt, regionalt og lokalt nivå. De er regionale utviklingsaktører og tilbyr tjenester til næringslivet i form av nettverk, kompetanse og kapital. I de fleste tilfeller har innovasjonsselskapene en funksjon som inkubator, næringshage eller teknologioverføringskontor (TTO). Et innovasjonsselskap bidrar til å forsterke effektene av offentlige virkemidler til blant annet forskning og innovasjon, ved at det mobiliserer bedrifter inn til de ulike lokale, regionale og nasjonale ordningene – og finner synergier mellom dem. I tillegg er det mange selskaper som selv forvalter midler fra ulike ordninger, som Sivas næringshage og inkubasjonsprogrammer, investeringskapital fra Preså Kornordningen og FORNY-midler fra Norges forskningsråd.

Både den nasjonale strukturen av innovasjonsselskaper og hvert enkelt selskap bidrar til at virksomheter rundt om i landet finner relevante samarbeidspartnere og drar nytte av offentlige virkemidler. Innovasjonsselskapene er viktige brikker i de regionale økosystemene for innovasjon. Når disse fungerer godt, kan det bidra til at aktører omstiller seg og tilegner seg kunnskap på en raskere og bedre måte.

I mange tilfeller kan det være lite attraktivt for en privat aktør å alene bære kostnaden ved å etablere og utvikle et selskap hvis formål som regel er samfunnsmessig, samtidig som gevinstene fra en velfungerende drift av selskapet i stor grad er kunnskaps- og næringsutvikling som kommer mange aktører til gode. Det er også usikkert om en privat aktør vil ha tilstrekkelig tillit blant andre aktører til å koordinere dette. Ettersom velfungerende innovasjonssystemer bidrar til store samfunnsøkonomiske gevinster, taler det for at det offentlige bør ha en rolle i å sørge for at slike systemer er på plass.

Dette er rollen Siva jobber for å utfylle på best mulig måte. Siva er minoritetseier i over 70 innovasjonsselskaper lokalisert i hele landet, fra urbane til mer rurale strøk. Siva er den eneste med eierandel i alle disse selskapene, som sammen utgjør én, nasjonal struktur. Siva jobber for å utvikle denne strukturen slik at kompetanse og nettverk lettere kan deles på tvers. Erfaringsdelingen kommer ikke bare innovasjonsselskapene selv til gode, men også andre aktører fra næringsliv og kunnskapsmiljøer som er tilknyttet selskapet og det regionale økosystemet for innovasjon. Undersøkelser viser at Siva har vært utløsende for at selskapene har blitt etablert, og at Siva bidrar til kunnskapsoverføring mellom innovasjonsselskapene¹.

1 Mimir Analytics og Samfunnsøkonomisk analyse, 2020. «Sivas rolle som institusjonell entreprenør: Vurderinger fra Sivas medeierne i innovasjonsselskap». Blant respondentene i undersøkelsen er 73 prosent enige i at innovasjonsselskapet ikke ville blitt etablert uten Siva, og 82 prosent er enige i at Siva gjennom sitt eierskap bidrar til kunnskapsoverføring mellom innovasjonsselskapene.

Sivas målsettinger med eierskapet i innovasjonsselskapene er å:

- > koordinere private og offentlige aktører for å etablere og utvikle innovasjonsselskapene
- > utvikle en infrastruktur for innovasjon og næringsutvikling i hele landet, med sterk forankring i lokale og regionale kunnskaps- og næringsmiljø
- > stimulere til koordinering og samhandling mellom innovasjonsselskapene, regionalt og nasjonalt, for en best mulig utnyttelse av kompetanse og virkemidler, til nytte for næringslivet
- > bruke Sivas eierskapsfortrinn til å bidra til økt verdiskaping gjennom innovasjonsselskapene²

Siva har i 2020 satt i gang flere arbeider for å se nærmere på hvilke effekter innovasjonsstruktur kan ha, ut over det som hver enkelt aktør bidrar med. Blant disse er et prosjekt som skal kartlegge og evaluere hvordan dagens innovasjonsstruktur fungerer i landets ulike fylker. Formålet er å bygge kunnskap som Siva kan bruke til å jobbe mer målrettet med våre virkemidler, for å styrke infrastrukturen for innovasjon og næringsutvikling i hele landet. Eierskap i innovasjonsselskaper er ett av flere verktøy som bidrar til det.

I prosjektet ønsker vi å identifisere styrker og svakheter med de ulike strukturene, og hva som kjennetegner de som fungerer godt. Vi håper evalueringen vil kunne si noe om hvordan strukturen bidrar til at aktører både nasjonalt og regionalt samarbeider og deler sin kompetanse, at aktører blir mobilisert til næringsrettede ordninger, og at kontor- og testfasiliteter blir gjort tilgjengelig. Dette vil være viktige bidrag når vi vurderer innretning av Sivas egen virkemiddelportefølje. Det kan også bli et nyttig kunnskapsgrunnlag for andre aktører med formål om å bidra til næringsutvikling. Første del av prosjektet er en pilot, hvor metoden skal utvikles og gjennomføres på to fylker. Deretter skal infrastrukturen for innovasjon og næringsutvikling i de resterende fylkene kartlegges og evalueres.

2 Grünfeld og Jakobsen (2007). Hvem eier Norge?

4.2 Resultater i selskapene og utvikling av selskapsstrukturen

4.2.1 Tildelinger og oppdrag til innovasjonsselskapene

For de fleste innovasjonsselskaper er operasjonalisering av ulike virkemidler og gjennomføring av prosjekter på vegne av kommuner og fylkeskommuner en stor del av virksomheten. Oppdrag fra flere aktører bidrar til at innovasjonsselskapene blir flerfunksjonelle, solide og kompetente. Når selskapene forvalter eller gjennomfører ulike oppdrag på en god måte kan det bidra til at flere samordningsgevinster tas ut, og virkemiddelapparatet blir mer effektivt. I 2020 har omtrent 7 500 selskaper fått en form for bistand fra innovasjonsselskapene³.

Over halvparten av innovasjonsselskapene i Sivas portefølje fungerer som førstelinjetjeneste for én eller flere kommuner. I tillegg er det mange som håndterer andre oppdrag fra én eller flere kommuner og fylkeskommuner. Innovasjonsselskapene rapporterer at de til sammen fikk tildelt om lag 64 millioner kroner fra kommunene for funksjonen som førstelinjetjeneste og andre oppdrag i 2020⁴.

Bedriftene som i dag er tilknyttet innovasjonsselskapene, mottar som regel støtte fra én eller flere offentlig finansierte ordninger. Siva mener at innovasjonsselskapene bidrar til å forsterke effektene av disse. Det gjør de ved å bidra til at relevante lokale, regionale og nasjonale ordninger kobles sammen på en måte som gjør at effekten av ordningene på verdiskapingen i virksomhetene blir større enn om de virket hver for seg. Eksempler på slike offentlig finansierte virkemidler er FORNY2020, kapital fra Preså Kornordningen og annen tidligfasekapital, det nasjonale klyngeprogrammet og etablererveiledning. Omtrent en tredjedel av innovasjonsselskapene fungerer som sekretariat eller har en støttende rolle for én eller flere klynger i det statlig finansierte klyngeprogrammet Norwegian Innovation Clusters.

Det er utfordrende å isolere effektene som innovasjonsselskapene har på verdiskapingen i sine bedrifter. Ved å se på innovasjonsselskapenes samlede oppdrag og tildelinger, kan det gi en pekepinn på i hvor stor grad det øvrige virkemiddelapparatet og offentlige aktører bruker innovasjonsselskapene. Dette kan igjen si noe om i hvor stor grad selskapene og deres kompetanse er etterspurt.

Utviklingen av innovasjonsselskapenes tildelinger og oppdrag fra utvalgte aktører i perioden 2014-2019 vises i Figur 4.1⁵. Tallene er hentet fra den såkalte Samspillsdatabasen i SSB, og viser tildelinger fra EUs FP7-program og Horisont 2020, Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfinansiering (FHF), fylkeskommunene, Innovasjon Norge, Norges forskningsråd, regionale forskningsfond, Siva og SkatteFUNN. Forvaltningen av egenkapitalvirkemidler inngår ikke i datamaterialet fra SSB, men vi vet at minst ti selskaper forvaltet investeringskapital fra Preså Kornordningen i 2020⁶.

Tildelingene til selskapene i Sivas portefølje har samlet sett gått ned i perioden fra 2016 til 2019. Dette kan ha sammenheng med at flere av de større innovasjonsselskapene med et nasjonalt omfang har gjennomgått omstillingsprosesser de siste årene. Det er grunn til å tro at vi vil se en økning i tildelinger i 2020 grunnet håndteringen av krisemidler fra fortrinnsvis kommuner og fylkeskommuner. Siva vil se nærmere på hvordan man kan korrigere for nivået på bevilgningene i statsbudsjettet til de offentlige aktørene, for å gjøre indikatoren bedre.

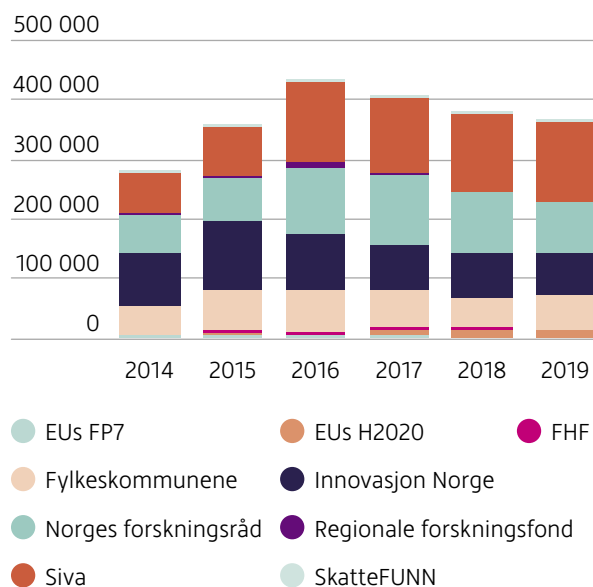
3 Resultat fra en spørreundersøkelse til daglig ledere i innovasjonsselskapene i januar 2021. 70 av 72 selskaper har svart på undersøkelsen.

4 Resultat fra en spørreundersøkelse til daglig ledere i innovasjonsselskapene i januar 2021. 70 av 72 selskaper har svart på undersøkelsen.

5 I årsrapportene frem til 2018 har Siva benyttet databasen til Samfunnsøkonomisk analyse AS. Datagrunnlaget i årsrapporten for 2019 og 2020 er fra SSB. Tildelinger i perioden 2014-2017 avviker derfor noe fra tallene som er oppgitt i tidligere årsrapporter.

6 Resultat fra en spørreundersøkelse til daglig ledere i innovasjonsselskapene i januar 2021. 70 av 72 selskaper har svart på undersøkelsen.

Figur 4.1 Tildelinger til innovasjonsselskapene fra offentlige aktører⁷. Beløp i 1000 kroner, faste 2017-priser.



4.2.2 Spørreundersøkelse rettet mot styreledere

I februar 2020 ble det gjennomført en kvantitativ spørreundersøkelse rettet mot styreledere i innovasjonsselskapene som Siva er deleier i⁸. Resultatene fra spørreundersøkelsen er en del av mål- og resultatstyringen av eierskapsvirkemidlet i Siva, og gjennomføres annet hvert år. Formålet med spørreundersøkelsen er å kartlegge effekten av Sivas eierskap; den skal vise hvorvidt Sivas eierskap er utløsende for at selskapene blir etablert og utvikler seg, og i hvilken grad Siva bidrar til å utvikle selskapene på en annen måte enn det andre aktører gjør. Svarprosenten for undersøkelsen var 69 prosent.

Resultatene viser at Siva oppleves som en eier med unik og relevant kompetanse, og at Sivas kompetanse på etablering og utvikling av innovasjonsselskaper er noe som øvrige eiere ikke besitter. Videre viser resultatene at Sivas eierskap og kapitalinnskudd har vært utløsende for øvrige eieres investeringer, og at det ikke har redusert eller fortrent andre aktørers bidrag. Resultatene viser også at Sivas deltakelse i selskapenes styre gir positive ringvirkninger når det kommer til troverdighet, langsiktighet og profesjonalitet.

Neste tilsvarende undersøkelse vil bli gjennomført vinteren 2021/2022.

Mimir Analytics AS og Samfunnsøkonomisk Analyse AS har utarbeidet et kunnskapsgrunnlag som utreder og diskuterer et teoretisk rasjonal for Sivas rolle som forvalter av en struktur med innovasjonsselskaper. Resultatene fra spørreundersøkelsen støtter i stor grad opp om det rasjonale som de to analyseselskapene har identifisert.

4.2.3 Støttende analyser

Spørreundersøkelse mot medeiere

Våren 2020 ble det også gjennomført en spørreundersøkelse rettet mot medeiere som eier mer enn ti prosent av aksjene i innovasjonsselskapene. Bakgrunnen for å rette en undersøkelse mot denne målgruppen, er at de trolig er mindre tilbøyelige til å overdrevent positive vurderinger enn det styrelederne er. Medeierens vurderinger av Sivas bidrag til etablering og utvikling av innovasjonsselskapene er også interessant fordi de kan betraktes som medgründere av selskapene. Svarprosenten for undersøkelsen var 48 prosent.

Resultatene viser at medeierne jevnt over er mindre positive i sine vurderinger både knyttet til innovasjonsselskapenes effekter og resultater, og til Sivas påvirkning på disse, enn det styrelederne er.

⁷ Tildelinger til Norwegian Research Centre AS er ikke inkludert. Selskapets tildelinger er langt større enn for de andre selskapene og er derfor tatt ut av sammenligningen for å gi et mer riktig bilde.

⁸ Spørreundersøkelsen ble gjennomført i samarbeid med BDO AS, Samfunnsøkonomisk Analyse AS og Mimir Analytics.

Medeierne deler styreledernes vurdering av at Siva i stor grad har hatt en utløsende effekt på etablering av selskapet. Videre virker Siva å være den aktøren som har bidratt mest til innovasjonsselskapenes kompetanseutvikling, og til deres evne til å drive regional utvikling. Tre av fire er enige i at Siva tilfører relevant nettverk gjennom sitt eierskap, mens én av to er enig i at Siva har kompetanse på utvikling av innovasjonsselskaper som øvrige eiere ikke har.

Ifølge medeierne er det få andre aktører som kunne tatt over Sivas funksjon som etablerer og utvikler av innovasjonsselskap i en infrastruktur for innovasjon og næringsutvikling. Et mindretall mener imidlertid at fylkeskommunene og Innovasjon Norge kunne hatt Sivas rolle (henholdsvis 20 og 26 prosent av respondentene). Foreningen Næringshagene i Norge og Foreningen for Innovasjonsselskaper i Norge synes heller ikke å være et godt alternativ, ifølge medeierne.

Neste tilsvarende undersøkelse vil bli gjennomført vinteren 2021/2022.

Økonomisk utvikling i selskapene

Sivas eierandel varierer fra 1,1 prosent⁹ til 46,6 prosent i de ulike selskapene. Siva etterstreber å være en utløsende og tilretteleggende aktør, og dette innebærer ulike tilpasninger. Sivas ambisjon er at selskapene skal balansere sin drift, og at aktiviteten deres skal ha ekstern finansiering. Egenkapital skal i utgangspunktet ikke finansiere drift. Det er vedtektsfestet hos de fleste selskapene at eiere ikke skal motta utbytte, men at eventuelle driftsoverskudd skal føres mot egenkapitalen og benyttes til videre utvikling av selskapet.

Ved inngangen til 2020 hadde Siva eierskap i 74 innovasjonsselskaper i hele landet. Ved utgangen av året er antallet redusert til 72. Av disse er 34 operatører av det nasjonale næringshageprogrammet, mens de resterende 38 er innovasjonsselskaper av ulik

karakter (forskningsparker, kunnskapsparker, inkubatorer og andre utviklingselskaper). Total kostpris for selskapsporteføljen per 31.12.20 er 149,2 millioner kroner, mens bokført verdi er 115,2 millioner kroner.

I 2019 genererte selskapene som var i Sivas portefølje per 31.12.20 en samlet driftsinntekt på 1 103 millioner kroner, mot 1 012 millioner kroner i 2018. Det samlede årsresultatet i 2019 var om lag 41 millioner kroner, mot 5 millioner kroner i 2018. Det er store variasjoner i selskapenes økonomiske resultater. Det største underskuddet var på -4 millioner kroner (-13 millioner kroner i 2018), mens det største overskuddet var på 38 millioner kroner (6 millioner kroner i 2018).¹⁰ Økte driftsinntekter i porteføljen er positivt fordi det viser at aktivitetsnivået i selskapene øker. Selv om det er noen selskaper som står for betydelig større omsetning og årsresultat enn andre, har 60 prosent av selskapene økt driftsinntektene sine fra 2018 til 2019, og 47 prosent har hatt en økning i årsresultat. Dette er i tråd med utviklingen de siste årene; Siva har siden 2015 redusert antall selskaper i porteføljen fra 99 innovasjonsselskaper til 73, samtidig som det ikke har vært en tilsvarende nedgang i omsetningen. Dette er i tråd med arbeidet Siva har lagt ned i samme periode for å bidra til flere robuste selskaper.

Koronapandemien har vært utfordrende for store deler av næringslivet i 2020 – også for mange av innovasjonsselskapene. Flere har allerede en marginal drift som utgangspunkt, og den ekstraordinære situasjonen medførte våren 2020 økt risiko for driftsstans eller avvikling. Utover året ga situasjonen imidlertid økte inntekter for flere av innovasjonsselskapene, ved at de fikk tildelt ytterligere oppdrag fra kommuner og fylkeskommuner i forbindelse med krisen.

⁹ Siva benyttet sin eierandel på 21,74 prosent i Northern Research Institute AS som tingsinnskudd ved innfusjonering i NORCE 16.01.2019, og fikk en eierandel på 1,1 prosent i NORCE.

¹⁰ Driftsresultat og årsresultat for Norwegian Research Centre AS er ikke inkludert. Selskapet har langt større omsetning enn de andre selskapene og er derfor tatt ut av sammenligningen for å gi et mer riktig bilde av situasjonen i porteføljen.

Utvikling av selskapsporteføljen

Siva vurderer kontinuerlig hensiktsmessig struktur i eierskapsporteføljen gjennom fusjoner og fusjoner, salg og kjøp av aksjer, samt mobilisering av nye og eksisterende medeiere. Investeringer i innovasjonsselskaper gjøres med Sivas egenkapital. Disponibel investeringskapasitet består av frigjort kapital i porteføljen av innovasjonsselskaper gjennom utbytte, salg, kapitalnedskrivning eller avvikling.

Disponibel investeringskapasitet ved inngangen til 2021 er 67,4 millioner kroner. Dette inkluderer 33,6 millioner kroner som ble bevilget til Siva i forbindelse med revidert nasjonalbudsjett 2020 for å unngå avviklinger blant innovasjonsselskaper under koronasituasjonen.

Siva bidrar til å etablere og utvikle en struktur for innovasjon og næringsutvikling på flere måter. I 2020 har vi ledet an og bidratt inn i flere omstillingsprosesser med ulike formål. I noen tilfeller har hensikten vært å gjøre selskapene større og mer robuste, i andre er det for å bedre eiersammensetningen eller for å implementere nye forretningsområder og -modeller. Denne utviklingen er i tråd med Sivas strategi, hvor vi ønsker at selskapene skal ha flere virksomhetsområder for å være en sterk utviklingsaktør i regionen. I slike prosesser er det tett dialog med flere eiere, herunder universitet- og høyskolemiljø og sentrale, private næringslivsaktører. Vi har også deltatt i strategiske samarbeid med fylkeskommunene for å sørge for at selskapene bidrar til næringsutvikling i tråd med regionale planer.

Siva har i 2020 vært en sentral bidragsyter i fusjonsprosessen mellom Kirkenes Næringshage AS og Kunnskapsparken Origo AS. Dette var selskap med aktivitet i henholdsvis Kirkenes og Alta. Det fusjonerte selskapet, Orinor AS, vil bli en sentral utviklingsaktør i Finnmark, som opererer både næringshage- og inkubasjonsprogrammet, og som har tette koblinger til akademia og nyskapsmiljøer i Troms. Videre har Siva som aksjonær i Nordhordland Næringshage AS og Gulen og Masfjorden Næringshage AS, deltatt i fusjonen mellom disse selskapene. Det fusjonerte selskapet, Klar Bedrift AS, vil gi et bedre tilbud til bedrifter og gründere i regionen. Siva har også deltatt i emisjoner i VIS AS og Aksello AS, to innovasjonsselskaper i henholdsvis Bergen og Florø, som hadde behov for å styrke egenkapitalen.

I 2020 solgte Siva seg ut av to selskaper. Det ene selskapet var Føniks Næringshage AS, som etter vesentlige endringer i selskapet ikke lenger var et strategisk viktig selskap for Siva å være medeier i. Det andre selskapet var Sarsia Development AS, som er et investeringsselskap. Aksjeposten på 220 720 aksjer ble solgt til en samlet pris på 6,2 millioner kroner. Sivas bokførte verdi av eierandelen i selskapet var 4,6 millioner kroner.

I tillegg til å forvalte eierskapet i innovasjonsselskapene, hadde Siva ved utgangen av 2020 eierskap i fem ulike investeringsselskaper, som vist i tabell 4.1. Siva søker å avhende sine aksjer i samtlige investeringsselskaper, i tråd med styringssignaler fra Nærings- og fiskeridepartementet (NFD). Totalt er kostprisen for disse selskapene 24,9 millioner kroner. Flere av selskapene har tatt høy risiko gjennom såkorninvesteringer i bedrifters tidlige fase, og tapt kapital som følge av det. Sivas ambisjon er uansett å oppnå størst mulig avkastning på kapitalen som er investert.

Tabell 4.1 Sivas eierskap i investeringselskaper pr. 31.12.20

Selskap	Org.nr.	Etablert	Sivas eierandel i %	Sivas kostpris i kr
Akershus Teknologifond AS	993 297 836	2008	5,63	1 900 000
Hammerfest Næringsinvest AS	980 505 138	1998	24,19	3 930 000
Rogaland Kunnskapsinvest AS	984 227 264	2002	32,35	5 500 000
Kom-Inn AS	996 758 001	2011	20,85	4 400 000
Leiv Eiriksson Nyskaping AS ¹¹	984 829 906	2002	12,60	9 140 640
Sum				24 870 640

Koronapandemien

Koronapandemien har hatt store konsekvenser for næringslivet i hele landet i 2020. Som følge av dette har også innovasjonsselskapenes rolle blitt utvidet i sine respektive regioner, hvor de har bidratt til å redusere skadeomfanget av pandemien i det regionale næringslivet. Infrastrukturen som innovasjonsselskapene utgjør, har gjort det mulig å distribuere støtteordninger til næringslivet rundt om i landet på en effektiv måte.

Våren 2020 ble det bevilget 40 millioner kroner fra NFD til Siva for å motvirke driftsstans eller avvikling i innovasjonsselskapene som følge av koronapandemien. Ved utgangen av 2020 er 6,4 millioner kroner blitt brukt til egenkapitalinnskudd i innovasjonsselskaper.¹² Siva er forberedt på at de økonomiske ringvirkningene av pandemien kan bli av mer langvarig art, og anser det som sannsynlig at resterende midler innenfor rammen vil komme til nytte i både 2021 og 2022.

Innovasjonsselskapene opplever blant annet:

- > økt etterspørsel etter innovasjonsselskapenes tjenester, samtidig som manglende eller redusert betalingsevne blant kundene påvirker deres likviditet
- > at investeringsvilje og -evne i unoterte verdipapirer påvirkes. For innovasjonsselskaper som har kapital bundet opp i porteføljeselskaper gir dette en sårbarhet
- > begrenset tilgang på ny egenkapital, fordi eksisterende og potensielt nye eiere står i økonomisk krevende situasjoner

På grunn av pandemien har de fleste styre- og eiermøter foregått digitalt siden mars 2020. Selv om Siva har spart ressurser i form av reisekostnader og -tid, har det samtidig begrenset vår fysiske tilstedeværelse i styrerommene rundt om i landet.

¹¹ Leiv Eiriksson Nyskaping AS ble i løpet av 2017 gjort om fra et innovasjonsselskap til et rent investeringselskap.

¹² Bevilgningen var på 40 millioner kroner.

4.3 Utøvelse av eierskapet

4.3.1 Retningslinjer for Sivas eierskapsutøvelse

Siva er opptatt av å være en profesjonell og forutsigbar eier, som har tillit blant private og offentlige aktører i hele landet. Det innebærer blant annet at vi skiller tydelig mellom vår rolle som forvalter av næringsrettede virkemidler og som eier i selskapene. Siva skal være en aktiv eier og utøve sitt eierskap i generalforsamling og på eiermøter. Dette er viktige betingelser for at Siva skal kunne bidra til å utvikle gode innovasjonsstrukturer som kan bistå bedrifter rundt om i hele landet.

Siva har utviklet interne retningslinjer for hvordan selskapet skal opptre som eier i innovasjonsselskapene. Policyen bygger på statens prinsipper for god eierstyring, og relevante deler av anbefalinger for eierstyring og selskapsledelse gitt av NUES¹³. OECDs retningslinjer for eierstyring og selskapsledelse i selskaper med statlig eierandel blir også brukt i Sivas eierskapsarbeid. Policyen er behandlet av styret i Siva, og skal bidra til en god og lik eierskapsutøvelse blant våre medarbeidere.

4.3.2 Evaluering av selskapsporteføljen

Hvert år gjennomfører Siva en evaluering av porteføljen av innovasjonsselskaper for å gjøre eieroppfølgingen mer målrettet. Den brukes også som utgangspunkt for å vurdere hvilke selskaper vi skal være styrerepresentert i. I den forbindelse gjøres blant annet en vurdering av selskapenes økonomiske situasjon og rolle, herunder i hvor stor grad de utfyller flere funksjoner i det regionale innovasjonssystemet. Selskapene plasseres i én av tre kategorier. De tre kategoriene er:

1. *Strategiske selskaper*

Selskapene i denne kategorien har ofte sterk regional forankring hos offentlige og private aktører, flere virksomhetsområder, en bærekraftig forretningsmodell og robust økonomi, gode resultater innenfor sine oppdrag og/eller forretningsområder, og en samlende rolle i den regionale innovasjonsstrukturen.

2. *Selskap under omstilling*

Selskapene i denne kategorien er ofte nyetablerte, og har enten nylig vært eller er i en form for omstilling. Det kan typisk være omstilling i form av økonomiske utfordringer eller emisjon, fusjon eller fisjon. Det kan også være selskaper som har gjennomført vesentlige endringer i forretningsområder eller i sin administrasjon.

3. *Selskap hvor Siva ønsker å terminere eierskapet*

Selskapene hvor Siva ønsker å terminere sitt eierskap gjelder investeringsselskapene i Sivas portefølje, samt selskaper som for eksempel har mistet relevans og omfang.

Siva jobber for å ha flest mulig strategiske selskaper (kategori 1) i porteføljen, og færrest mulig selskaper hvor vi ønsker å terminere eierskapet (kategori 3). Samtidig skal Siva ta en aktiv rolle i å utvikle selskapene, initiere omstillingsprosesser der det er hensiktsmessig, og være pådriver for nødvendige avviklinger. Porteføljen bør derfor ikke være statisk. I så måte er det nødvendig at selskapene beveger seg mellom kategoriene.

Fra Tabell 4.2 fremgår det at andelen strategiske selskaper i porteføljen har holdt seg stabil fra 2019 til 2020. Andelen selskaper under omstilling har gått ned, mens andelen selskaper hvor Siva ønsker å terminere eierskapet har økt. Siva vurderer det som hensiktsmessig å terminere eierskapet til flere av selskapene som ved utgangen av 2019 var i omstillingsprosesser. Det er ikke en ønsket utvikling, samtidig som det er positivt at selskap ikke forblir i tyngre omstillingsprosesser over lengre tid.

13 UES (2018). Norsk anbefaling. Eierstyring og selskapsledelse

Tabell 4.2 Andel innovasjonsselskaper i de ulike eieroppfølgingskategoriene ved årsslutt 2019 og 2020

Kategori	Antall selskaper i 2019		Antall selskaper i 2020	
Strategiske selskaper	52	70 %	50	69 %
Selskap under omstilling	16	22 %	11	15 %
Selskaper hvor Siva ønsker å terminere eierskapet	6	8 %	11	15 %
Sum	74	100 %	72	100 %

4.3.3 Styrearbeid

Siva er styrerepresentert i de fleste selskapene i vår portefølje, og styrevervene bekles av interne ressurser. På denne måten kan Siva være tettere på selskapene vi eier, og i større grad bidra med kompetanse, regional forståelse og nettverk. Alle ansatte med styreverv i innovasjonsselskapene inngår i Sivas styrestall, som skal være et nettverk for kompetanseheving og profesjonalisering av eget styrearbeid.

Siva var i 2020 styrerepresentert i 57 selskaper, mot 58 selskaper i 2019.

Blant innovasjonsselskapene i Sivas portefølje var andelen kvinner med stilling daglig leder 44 prosent ved utgangen av 2020. Andelen kvinnelige styreledere var 13 prosent, mens andel kvinnelige styremedlemmer var 44 prosent.

4.4 Ressursbruk

Sivas ressursbruk knyttet til eierskap i innovasjonsselskaper fordeler seg på tre aktiviteter: utviklingsarbeid, eierskapsoppfølging og styrerepresentasjon i selskapene.

Utviklingsarbeid omfatter arbeid med utvikling av eierskap som virkemiddel og porteføljeutvikling, herunder salgsprosesser og investeringsbeslutninger. I 2020 ble det brukt 1 082 arbeidstimer på ulike utviklingsoppgaver.

Eierskapsoppfølging omfatter representasjon i generalforsamlinger, eiermøter og øvrig eierrepresentasjon. I 2020 ble det brukt 2 789 arbeidstimer på dette. I tillegg er det brukt om lag

346 000 kroner på reiseaktivitet. Reisekostnadene har vært unormalt lave i 2020 som følge av koronapandemien.

Ressursbruk i forbindelse med styrerepresentasjon fordeler seg på forberedelse, deltakelse og reisekostnader i forbindelse med styremøter. Sivas medarbeidere mottar ikke styrehonorar fra selskapene for sine verv. Representanter fra Siva har til sammen deltatt på 324 styremøter i 2020, og det er brukt 2 957 arbeidstimer på styrerepresentasjon. Alle reisekostnader i forbindelse med styrerepresentasjon betales av Siva. Kostnadene knyttet til reisevirksomhet har vært usedvanlig lave i 2020 som følge av at de fleste styremøtene er blitt avholdt digitalt.

KLOSSER INNOVASJON

Ser vekstkraften i Innlandets naturressurser

Skogbruk, turisme og matproduksjon er viktige sektorer i Innlandet. Klosser Innovasjon er en pådriver for utvikling av ny industri basert på regionens store naturressurser.

Selskapet er et resultat av en fusjon av to kunnskaps-parker som i sin tid ble etablert av Siva, tidligere Hedmark fylkeskommune, Hamar kommune, Kongsvinger kommune og en rekke større og mindre private aktører. Målet var å stimulere til mer innovasjon og vekst i det regionale næringslivet.

Selskap med ulike funksjoner

Klosser er i dag et flerfunksjonelt innovasjonsselskap og en koblingsarena mellom næringsliv, forsknings- og utviklingsmiljøer, finansielle miljøer og offentlige aktører. Siva er nest største eier, og er representert i selskapets styre.

– Siva er en viktig støttespiller i vårt arbeid med å videreutvikle driften av Klosser inkubator, og vi får gode tilbakemeldinger fra våre bedrifter. Vi mener vi lever opp til vår visjon om å gjøre drømmen om verdiskaping og nye arbeidsplasser til virkelighet, sier administrerende direktør Frank Larsen.



Foto: NCE Heidner Biocluster/Rakel J. Berg



Alle foto der annet ikke er oppgitt:
Klosser Innovasjon



Inkubatoren er navet

Klosser har de siste ti årene fulgt en ambisiøs strategi med inkubatoren som bærebjelke i et helhetlig innovasjonssystem. I tillegg til inkubatorvirksomheten tar de på seg oppdrag på vegne av virkemiddelapparatet, fylkeskommuner og kommuner. De har ansvar for flere regionale utviklingsprosjekter og jobber med å bedre bosettingsbetingelsene gjennom å tilrettelegge for flere arbeidsplasser. Med sterk tilknytning til Høyskolen i Innlandet og de industrielle miljøene rundt Kongsvinger, har selskapet spisset sine strategiske satsingsområder til bioøkonomi, vareproduserende industri og digitale tjenester.

Bioindustri i Innlandet

I grensesnittet mellom de ulike forretningsområdene har selskapet blant annet bygget opp et bioøkonomisenter med sekretariat for matklyngen NCE Heidner Biocluster, og ikke minst innovasjonssenteret BioSmia – et senter for markedsdrevet bioinnovasjon. Et av de mest ambisiøse prosjektene er satsingen på landbasert oppdrett av røye. Dette er et nasjonalt avlsprogram hvor man mobiliserer gründere på Innlandet, og de første anleggene i regionen kan bli bygget allerede i 2021.

- > **KLOSSER INNOVASJON:** Er et flerfunksjonelt innovasjonsselskap. Selskapet gjennomfører ulike oppdrag og utviklingsprosjekter på vegne av virkemiddelapparatet, fylkeskommuner og kommuner, og driver i tillegg med inkubatorvirksomhet.
- > **STOR EIER:** Siva er nest største eier, og er representert i selskapets styre.
- > **FAGMILJØ:** I 2020 fikk 94 inkubatorbedrifter hjelp fra erfarne forretningsrådgivere i Klosser til å ta kloke valg og komme i kontakt med de riktige samarbeidspartnerne. Inkubatoren tilbyr dessuten et verdifullt fagmiljø der gründere kan dele erfaringer, hente inspirasjon og spille hverandre gode.
- > **NASJONALT NETTVERK:** Klosser Innovasjon er én av 33 inkubatorer over hele landet som har fått støtte fra Siva i form av tilskudd, kompetanse, verktøy og et nasjonalt nettverk i 2020. Inkubatorene får blant annet tilgang til utdanningsprogram, kurs, nettverksarenaer, metodikk, maler og beste praksis for forretningsutvikling og kommersialisering.



Kapittel 5

NÆRINGS- HAGE- OG INKUBASJONS- PROGRAMMENE

2020 har vært et spesielt og på mange måter krevende år for Siva, Sivas programvirksomhet og de til sammen 71 operatørene av næringshage- og inkubasjonsprogrammene.

Den nasjonale strukturen av innovasjonsselskaper viste seg tidlig som en viktig bidragsyter i den krevende situasjonen som norske bedrifter havnet i som følge av koronapandemien i fjor vår. Næringshagene og inkubatorene måtte raskt snu seg rundt og i stor grad digitalisere sitt arbeid ovenfor næringslivet. De opplevde raskt en betydelig pågang fra bedrifter etter deres tjenester og bistand, også fra mange nye bedrifter som ikke hadde benyttet disse før. Etterspørselen etter operatørens tjenester og bistand holdt seg gjennom året. Aldri har så mange bedrifter mottatt bistand gjennom programmene som i 2020, og særlig er økningen innenfor næringshageprogrammet stor. Det er Sivas vurdering at begge programmer har vist seg svært effektive i den situasjonen som store deler av norsk næringsliv har vært – og fortsatt er i – grunnet koronapandemien. Denne tendensen ser også ut til å vedvare inn i 2021.

Etter avklaringer med Kommunal- og moderniseringsdepartementet (KMD) og Nærings- og fiskeridepartementet (NFD) gjorde Siva tidlige endringer, slik at det innenfor programmene ble mulig å yte innovasjonsstøttetjenester uten å kreve egenandel fra bedriftene. Allerede i mars 2020 gikk Siva bort fra kravet om

egenandel i forbindelse med støtte under artikkel 28, og i tillegg kompenserte Siva operatørene for det bortfallet i inntekter en slik endring medførte. Til sammen ble 38,5 millioner kroner utbetalt operatørene før påske, gjort med midler bevilget programmene av de tidligere oppdragsgiverne. Høsten 2020 ble programmene ytterligere forsterket med til sammen 40 millioner kroner som en del av en nasjonal krisepakke. Midlene hadde som formål å bidra til vekst og utvikling hos norske bedrifter i en krevende tid, og ble bevilget til fylkeskommunene som oppdragsgivere av programmene. Operatørene mottok disse midlene først i desember, noe som medførte at flere gjennom høsten ikke kunne bistå alle bedriftene som tok kontakt og ønsket utviklingsbistand. En stor del av disse midlene kommer med andre ord først til nytte for bedrifter i 2021.

Oppdragsgiveransvaret for begge programmene ble fra 1. januar 2020 overført til fylkeskommunene. Det betyr at Siva gikk fra å ha staten som oppdragsgiver, til å få elleve regionale oppdragsgivere med ansvar for både det nasjonale og de regionale oppdragene innenfor programmene. Det har ført til vesentlig mer administrativt arbeid i forbindelse med styringsdialog, utbetaling av midler til operatørene, etablering av rutiner, diverse oppfølging osv. Samtidig har det ført til at Siva og fylkeskommunene har arbeidet tettere sammen. Dette har spesielt vært viktig grunnet koronapandemien.

5.1 Kort beskrivelse av programmene

Hovedmålsettingen til næringshageprogrammet er økt verdiskaping gjennom å legge til rette for utvikling av attraktive bedrifter og arbeidsplasser i hele landet, men fortrinnsvis i distriktene. Næringshageprogrammet skal i tillegg være et virkemiddel for fylkeskommunene og bidra til at deres rolle som regionale utviklingsaktører styrkes.

Næringshagene er programoperatører av Sivas næringshageprogram. De jobber med utvikling av næringslivet i sin region. Næringshagemiljøet består av en rekke bedrifter som er samlokalisert i næringshagen eller tilknyttet denne gjennom tett oppfølging og samarbeid. Næringshagen skal være en aktiv tilbyder og tilrettelegger av kompetanse, nettverk og infrastruktur, samt en attraktiv møteplass og samhandlingsarena for bedriftene. Per 31.12.20 var 39 næringshager operatører av det nasjonale næringshageprogrammet (se vedlegg 1).

Hovedmålet til inkubasjonsprogrammet er økt nasjonal verdiskaping gjennom effektivt å identifisere, videreutvikle og kommersialisere gode idéer til nye vekstbedrifter, og gi ny vekst i etablerte virksomheter. Inkubatorene er programoperatører for Sivas inkubasjonsprogram. Disse skal bidra til etablering og utvikling av nye vekstbedrifter og skape vekst i etablert næringsliv. Inkubatorene skal tilby et faglig og sosialt miljø hvor gründere, bedrifter, academia, FoU-miljøer, investorer og andre kobles sammen. Per 31.12.20 var 33 inkubatorer operatører av det nasjonale inkubasjonsprogrammet (se vedlegg 1).

Næringshage- og inkubasjonsprogrammene var i 2020 finansiert av Kommunal- og moderniseringsdepartementets kapittel 553 post 61 «Mobiliserende og kvalifiserende næringsutvikling», via fylkeskommunene som oppdragsgivere. Innsatsen skal bidra til vekstkraftig næringsliv i regioner og distrikt. Støtte innenfor næringshageprogrammet skal hovedsakelig skje innenfor virkeområdet distriktsrettet investeringsstøtte. Begge programmenes programperioder er forlenget med varighet ut 2022, med bakgrunn i overføringen av oppdragsgiveransvaret til fylkeskommunene.

Sivas oppgave er å bidra til at programoperatørene utvikles til relevante og sterke næringshage- og inkubatormiljøer med god produksjon. Programaktiviteten kan oppsummeres i områdene kompetanse, tilskudd og nettverk. Tilskudd til den enkelte næringshage og inkubator er viktig, men likevel bare en del av det som utgjør samlet programinnhold. Det er det siste året gjennomført mange aktiviteter under de tre områdene, herunder også utviklingsarbeid basert på grundige analyser.

En viktig effekt av næringshage- og inkubasjonsprogrammene, er at det over tid utvikles en struktur av relevante og sterke innovasjonsselskaper som har en sentral rolle i regionale og nasjonale økosystemer for innovasjon og næringsutvikling. Vi har de senere årene sett en økning i samarbeid mellom programoperatørene for å gi bedrifter et mest mulig relevant kompetansetilbud, uavhengig av geografi og programtilhørighet.

Sivas næringshage- og inkubasjonsprogram er meldt inn under gruppeunntak med virkning 2015-2020¹, artikkel 27 (Aid for innovation clusters) og artikkel 28 (Innovation Aid for SMEs). Programtilskudd fra både Siva og fylkeskommunene til programoperatørene utbetales derfor etter disse artiklene. Det er et krav i programmene at bedriftene må betale en egenandel på minimum 25 prosent av markedsverdien på tjenesten bedriften mottar fra næringshagen eller inkubatoren.

1 Kommisjonen har forlenget regelverket til 31.12.2023. Innmeldingen for programmene er forlenget ut 2023.

5.2 Sivas tilbud av kompetanse og nettverk til næringshagene og inkubatorene

Næringshage- og inkubasjonsprogrammene er tiårige programmer. Siva har fokus på kontinuerlig utviklingsarbeid for å sikre effektive og relevante programmer gjennom hele programperioden. Oppdaterte og relevante programmer bidrar til utvikling av programoperatørene som relevante og kompetente utviklingspartnere for næringslivet.

5.2.1 Dagens tilbud av kompetanse og nettverk

En sentral del av programinnholdet er tilførsel av kompetanse og nettverk til programoperatørene. Gjennom dette arbeidet skal Siva bidra til å utvikle og spre kunnskap om fagfeltet og utvikle programmene til effektive og relevante verktøy. Som beskrevet

over har 2020 vært et spesielt år hvor Siva har brukt mye ressurser på å håndtere utfordringer knyttet til koronapandemien, samt økt oppfølging av oppdragsgivere. Til tross for dette er det gjennomført en rekke aktiviteter knyttet til flere utviklingsprosjekter.

Målet med utviklingsarbeidet er å videreutvikle operatørene og deres arbeid overfor etablerere og bedrifter, samt utvikle Sivas tilbud til programoperatørene. Flere av kompetansetilbudene inneholder betydelige elementer av nettverk, og flere av nettverkstilbudene inneholder betydelige elementer av kompetanse. Utover Siva-ansattes bidrag med rådgivning/service, og som strategiske diskusjonspartnere overfor programoperatørene, har Siva følgende tilbud av kompetanse og nettverk til programoperatørene:

Tabell 5.1: Oversikt over dagens tilbud av kompetanse og nettverk

Aktivitet	Innhold
Utviklingssamtalen	Et verktøy som brukes aktivt for å gi tilbakemelding til hver enkelt inkubator og næringshage om forbedringspunkter, utvikling over tid og hvordan egen inkubator og næringshage presterer sammenlignet med gjennomsnittet for alle inkubatorene og næringshagene. Gjennom utviklingssamtalen bidrar Siva med innspill og tilbakemeldinger til videreutvikling av programoperatørene. Programoperatørene mottar også en skriftlig tilbakemelding i form av en egen rapport.
Kundetilfredshetsundersøkelsen	Siva har i syv år gjennomført årlige kundetilfredshetsundersøkelser. Undersøkelsen er et verktøy som brukes aktivt for å gi tilbakemelding til hver enkelt inkubator og næringshage om utvikling over tid og hvordan egen inkubator og næringshage presterer sammenlignet med gjennomsnittet for alle inkubatorene og næringshagene. Undersøkelsen gir svar på hvor tilfreds ledere i målbedrifter er med inkubatoren/næringshagen, og hvor tilfreds inkubatoren/næringshagen er med Siva. I 2021 gjøres det et betydelig utviklingsarbeid med kundetilfredshetsundersøkelsene.
Kurs	Siva arrangerer, sammen med ulike tilbydere, kurs basert på behov fra programoperatørene. Våren 2020 skulle kurset i «Internasjonal forretningsutvikling» i regi av NTNU (7,5 studiepoeng) avholdes både for næringshagene og inkubatoren, men ble avlyst på grunn av situasjonen rundt koronapandemien. Det samme gjelder kurs i «Digitalisering» i regi av Digital Norway som også ble avlyst på grunn av pandemien. I stedet ble det arrangert et webinar i «Digitalisering for konkurransekraft og vekst» i regi av Digital Norway med 140 deltakere.
Fagsamlinger	Fagsamlinger som verktøy for kompetanseutvikling og kompetanseoverføring. Disse samlingene har ulike tema og har som mål å forsterke og videreutvikle operatørenes programaktivitet. I 2020 ble det arrangert en digital fagdag for næringshagene og inkubatorene 28. mai. Tema på samlingen var deling av beste praksis, med et spesielt fokus på utfordringene med koronapandemien (120 deltakere).

Fortsetter neste side >

Aktivitet	Innhold
Siva partnersamling	Samling for inkubatorer og næringshager i program. Samlingen er en viktig arena for erfaringsutveksling, spredning av beste praksis, kompetanseutvikling og nettverksbygging. I 2020 ble det arrangert en digital Sivapartnersamling 5. november med hovedtema utvikling av nye programmer fra 2023 og lansering av SivaNett. Totalt deltok 130 fra programoperatørene.
Samling for nye ledere og andre ressurspersoner	Siva arrangerer «Siva-dag» for nye inkubatorledere, næringshageledere og andre ressurspersoner etter behov der det gis informasjon om Siva, programmene og erfaringsutveksling. I 2020 er det gjennomført en digital «Siva-dag» med 30 deltakere. I tillegg ble det arrangert en AVI-dag for næringshagene og en AVI-dag for inkubatorene. De fleste av programoperatørene deltok.
Ekstrasatsinger	Ekstrasatsinger benyttes til utvikling, uttesting og dokumentasjon av nye metoder og beste praksis med sikte på utvikling av mer relevante og framtidsrettede verktøy til bruk for operatører i program. Siva har i løpet av de siste årene utlyst tre ulike ekstrasatsinger innenfor programmene. Disse prosjektene er alle avsluttet og er viktige bidrag til økt profesjonalisering av programoperatører og programmene. Ekstrasatsing for næringshagene er videreført (se avsnitt 5.4.2). Videre har Siva en ekstrasatsing som kalles Søkbare midler. Formålet med disse er å stimulere til en stadig sterkere nasjonal innovasjonsinfrastruktur og bedre resultater innenfor programmene (se avsnitt 5.4.3).
AVI	Et arbeids- og rapporteringsverktøy (database) som hver inkubator og næringshage registrerer data og kan hente relevant informasjon fra. AVI brukes til analyse, dokumentasjon, rapportering av bl.a. programoperatørens bruk av midler og utvikling av selskapene i porteføljen. AVI viser status på hvordan programmålene nås. AVI gir viktig informasjon og oversikt for programoperatørene, samt gir tilgang til en del verktøy og andre programrelaterte temaer.
Ekstraordinær oppfølging	Siva utviklet i 2018 utviklet et nytt verktøy (scoreboard) og nye rutiner på hvordan programoperatører som har hatt en vesentlig endring i enten eierskap, selskapets virksomhet eller formål, eller selskap som er i krise skal følges opp. Det ble i 2020 ikke gjennomført noen ekstraordinære oppfølginger.
Studieturer	Siva tilrettelegger for deltakelse på konferanse ICBI-INBIA (International Business Incubation Association) i USA for programoperatørene med mål om kompetansepåfyll og kunnskap internasjonale trender innenfor fagfeltet samt etablering av internasjonale nettverk. I 2020 ble konferansen avlyst som følge av koronapandemien.
Mobiliseringsprosjekt Norsk katapult	Gjennom prosjektet «Mobilisering av små og mellomstore bedrifter inn i katapult-sentre – utvikling og testing av kunnskapsgrunnlag, gode metoder og effektive verktøy» skal det legges til rette for at næringshagene og inkubatorene bidrar aktivt med å mobilisere små og mellomstore bedrifter til katapult-sentrene (se mer i avsnitt 5.4.4).
SivaNett	Høsten 2020 lanserte Siva den digitale delingsplattformen SivaNett. Plattformen skal bidra til økt læring, deling og samhandling mellom Siva, programoperatører og katapult-sentre, til det beste for målbedriftene i Siva-strukturen og næringslivet forøvrig (se mer i avsnitt 5.2.2).

Sivas tilbud av kompetanse og nettverk til programoperatørene ble i særlig grad påvirket av koronapandemien. Flere av tilbudene ble gjennomført digitalt, blant annet Sivas partnersamling, fagdagen i forbindelse med Sivakonferansen, samt Sivadager for nye ressurspersoner i næringshagene og inkubatorene. Evaluering gjennomført i etterkant viser at viktige deler av nettverksdimensjonen forsvinner ved digital gjennomføring. Andre planlagte tilbud innenfor kompetanse og nettverk ble utsatt, for eksempel kurset Internasjonal forretningsutvikling i regi av NTNU.

5.2.2 Fremtidig tilbud av kompetanse og nettverk

Et viktig ledd i videreutvikling av dagens programmer, er utvikling og profesjonalisering av Sivas bidrag innenfor verktøyene kompetanse og nettverk til programoperatørene. Sivas fremtidige tilbud av kompetanse og nettverk omfatter både videreutvikling av dagens tilbud, samt utvikling av nye verktøy. Aktuelle nye aktiviteter i 2021, som det er lagt ned forberedende arbeid med i 2020, er:

- > **Nytt kurs for programoperatørene i digital transformasjon:** Siva har gjennomført et utviklingsprosjekt for å kartlegge programoperatørens behov når det gjelder kompetanse innenfor digitalisering. Det er etablert en ressursgruppe med fem programoperatører som, sammen med Siva og Digital Norway, har gjennomført kartleggingen. Resultatet av dette er at Siva, sammen med Digital Norway, har utviklet et kurs i digitalisering for ansatte i næringshagene og inkubatorene. På grunn av koronapandemien ble kursene i 2020 utsatt, og første kurs planlegges kjørt høsten 2021
- > **Den digitale delingsplattformen SivaNett ble lansert høsten 2020.** Plattformen skal bidra til økt læring, deling og samhandling mellom Siva, programoperatørene og katapult-sentrene. SivaNett har hatt god oppslutning etter lanseringen, og det jobbes nå aktivt med å skape aktivitet på plattformen og fylle den med relevant innhold. En viktig suksessfaktor for SivaNett er at programoperatørene og katapult-sentrene aktivt tar i bruk plattformen, samhandler og deler praksis, tilgjengeliggjør arrangementer m.m.

- > **Siva har utviklet en eksempelbank som benyttes i tilknytning til utviklingssamtalene og annen programoppfølging og -utvikling.** Eksempelbanken inneholder blant annet eksempler fra utviklingssamtalene hvor programoperatørene utfordres til å presentere områder der de selv mener de har lyktes spesielt godt. I tillegg inneholder eksempelbanken Sivas egne eksempler basert på beste praksis fra gjennomførte ekstrasatsinger, studieturer og konferanser. Innhold fra eksempelbanken som Siva ønsker å dele med Siva-strukturen publiseres på SivaNett
- > **Revisjon av kundetilfredshetsundersøkelsene.** Revisjonen omfatter tilpasning av innhold (i spørreskjema) til hvor lenge bedriftene har vært i programmene. Videre utvikles et design der tidspunkt for utsendelse av spørreskjema vil avhenge av når bedriftene tas opp og går ut av program.

I forbindelse med utvikling av nye programforslag gjeldende fra 2023 vil det tydeliggjøres hvilke tilbud av kompetanse og nettverk Siva bør utvikle eller videreutvikle. For å utvikle programinnholdet knytter Siva til seg relevante samarbeidspartnere fra ulike land for erfaringsdeling. Erfaringsmessig har Siva hatt stort utbytte av samarbeid med ulike aktører i det svenske innovasjonssystemet. Siva deltok i 2020 på Sweden Innovation Days hvor vi knyttet kontakter som vil være relevant å ha med inn i kommende programutvikling. Siva har videre samarbeidsavtaler med Ungt entreprenørskap Norge og Start Norge. Dette er samarbeidsavtaler hvor Siva bidrar til å tilgjengeliggjøre det nasjonale innovasjonsnettverket programoperatørene representerer for særskilte målgrupper. Det er flere eksempler på at studentbedrifter utvikles videre i næringshager og inkubatorer.

Siva har et viktig samarbeid med foreningen Næringshagene i Norge (NHIN) og Foreningen for innovasjonsselskaper i Norge (FIN). Dette samarbeidet bidrar til at Siva får viktige innspill til utvikling av programmene og ulike tjenester, i tråd med behov fra næringslivet og programoperatørene.

5.3 Differensiert tilskudd til næringshagenes og inkubatorenes rådgivings- og utviklingsarbeid

Siva bidrar årlig med tilskudd til operatørene av programmene. Næringshagene benytter tilskuddet til å tilføre sine bedrifter bedriftsutviklingskompetanse og koble dem til relevante nettverk innenfor FoU, næringsliv og kapital. Næringshagene skal bidra til vekst og utvikling i næringslivet. Inkubatorene benytter tilskuddet til å tilføre sine bedrifter profesjonell forretningsutviklings- og bransjekompetanse. En viktig del av arbeidet til inkubatorene er å utvikle sterke team, koble bedriftene opp mot strategiske samarbeidspartnere som FoU-miljø, næringsliv og kapitalmiljø, og bidra til at bedriftene raskest mulig kommer ut i markedet.

Siva innførte differensierte tilskuddsmodeller innenfor næringshage- og inkubasjonsprogrammene i henholdsvis første og andre halvår 2016, og modellene ble revidert i 2018 og 2020. Formålet med innføring av differensierte tilskuddsmodeller var å utvikle transparente modeller som kunne bidra til å forsterke næringshagene og inkubatorene med størst utnyttet potensiale, og eventuelt nedjustere eller avslutte programaktiviteten hos operatører som leverer dårligere enn forventet sett i forhold til resultater og potensial over tid. Det er utarbeidet kriterier som brukes til analyser av programoperatørene, og disse består av totalt 22 indikatorer som måler aktivitet, kundetilfredshet, addisjonalitet, måloppnåelse opp mot handlingsplan, resultater fra gjennomført

utviklingssamtale, økosystem, samt vekst i omsetning og verdiskaping blant bedriftene i program.

Høsten 2020 ble samtlige inkubatorer og næringshager analysert basert på disse kriteriene. Analysene resulterte i reviderte differensierte tilskuddsmodeller for begge programmene. Økonomiske rammer for arbeidet ble avklart med fylkeskommunene i forkant av at analysearbeidet ble påbegynt. Basert på rammene utarbeidet Siva to ulike forslag til differensierte tilskuddsmodeller for henholdsvis næringshagene og inkubatorene. Det var fylkeskommunene som besluttet hvilken av de to modellene som skulle være gjeldende. Innplassering av den enkelte inkubator og næringshage ble i forkant av beslutning om dette diskutert med respektive fylkeskommuner. Modellene som presenteres nedenfor er således avklart med fylkeskommunene. Modellene ble innført fra og med 1. halvår 2021, og planlegges videreført ut gjeldende programperioder.

I den differensierte tilskuddsmodellen med virkning fra 1. halvår 2021 for næringshagene, er beløpene på de fire trinnene 1,5 millioner kroner, 1,8 millioner kroner, 2,1 millioner kroner og 2,5 millioner kroner (beløp i gammel modell var 1,4 millioner kroner, 1,7 millioner kroner, 2,0 millioner kroner og 2,5 millioner kroner). Tabellen nedenfor viser gjeldende innplassering av den enkelte næringshage i de ulike tilskuddsgruppene. Samlet tilskudd innenfor modellen utgjør årlig 75,9 millioner kroner, noe som er 7,2 millioner kroner mer enn den tidligere gjeldende differensieringsmodellen.

Tabell 5.2: Innplassering av næringshagene i de ulike tilskuddsgruppene²

Tilskudd	Næringshager
2,5 mnok	Buskerud Næringshage AS, FI AS, Nasjonalparken Næringshage AS, Nordkappregionen Næringshage AS, Rørosregionen Næringshage AS, Sør-Hedmark Næringshage AS
2,1 mnok	Hermetikken Kultur næringshage AS, INAM AS, Landsbyen Næringshage AS, Lister Nyskaping AS, Næringshagen i Orkdalsregionen AS, Næringshagen Midt-Troms AS, Orinor AS, Rogaland Ressurscenter AS, Stryn Næringshage AS, Suldal Vekst AS, Telemark Næringshage AS, Tindved Kulturhage AS
1,8 mnok	Egga Utvikling AS, Hallingdal Næringshage AS, Lindesnesregionen Næringshage AS, Klar bedrift AS, Medvind Næringshage AS, Næringshagen i Hardanger AS, Næringshagen på Voss AS, Næringshagen Østfold AS, Sápmi Næringshage AS, Sentrum Næringshage AS, Skåppå AS, Sognefjorden Næringshage AS, Sunnmøre Kultur næringshage AS, Valdres Næringshage AS
1,5 mnok	Halti Næringshage AS, Linken Næringshage AS, Pågang Næringshage AS, Ryfylke Næringshage AS, Sør-Østerdal Næringshage AS, Vindel AS

² Gulen og Masfjorden Næringshage AS og Nordhordland Næringshage AS fusjonerte i 2020. Det fusjonerte selskapet (Klar Bedrift AS), vil ut programperioden årlig motta tilskudd basert på innplassering av de to opprinnelige næringshagene, totalt 3,3 millioner kroner.

I forbindelse med differensieringsanalysene ble det ikke gjort noen endringer i den differensierte tilskuddsmodellen for inkubatorene. Denne modellen består av fem trinn med beløpene 1,5 millioner kroner, 2 millioner kroner, 3 millioner kroner, 4 millioner kroner og 5 millioner kroner.

Tabellen nedenfor viser gjeldende innplassering av den enkelte inkubator i de ulike tilskuddsgruppene. Samlet tilskudd innenfor modellen utgjør årlig 107 millioner kroner, noe som er en økning på 15 millioner kroner sammenlignet med den tidligere gjeldende differensieringsmodellen.

Tabell 5.3: *Innplassering av inkubatorene i de ulike tilskuddsgruppene*

Tilskudd	Inkubatorer
5 mnok	Aleap AS, Protomore Kunnskapspark AS, StartupLab AS, Validè AS, VIS AS
4 mnok	Innoventus Sør AS, Klosser Innovasjon AS, Kunnskapsparken Bodø AS, Kunnskapsparken Helgeland AS, Kunnskapsparken Vestland AS, Oslo Cancer Cluster Incubator AS, Proneo AS, Silicia AS, Smart Innovation Norway AS, Total Innovation AS, ÅKP AS
3 mnok	Industriinkubatoren Proventia AS, Kjeller Innovasjon AS, Kongsberg Innovasjon AS, KUPA AS, Norinnova AS, T:Lab AS
2 mnok	6:AM Accelerator AS, Aggrator Inkubator Ås AS, Atheno AS, Industriutvikling Vest AS, Pan Innovasjon AS, Skåppå AS, Vindel AS
1,5 mnok	Aksello AS, Kystinkubatoren AS, Orinor AS, Pro Barents AS

Sivas vurdering er at de differensierte tilskuddsmodellene på en god måte har videreutviklet programmene og bidratt til mer effektive programmer, bedre resultater under programmene samt sterkere og mer relevante programoperatører. Siva har imidlertid sett behov og

muligheter for å stimulere ytterligere til økt effekt av den nasjonale innovasjonsstrukturen av programoperatører, gjennom å innføre såkalte søkbare midler (se avsnitt 5.4.3) og prosjektet «Mobilisering av SMB til Norsk Katapult» (se avsnitt 5.4.4).

5.4 Forprosjekter og ekstraordinære satsinger innenfor næringshage- og inkubasjonsprogrammene

Dette avsnittet inneholder en beskrivelse av gjennomførte forprosjekter i 2020, videreføringen av tidligere gjennomført ekstrasatsing innenfor næringshageprogrammet, søkbare midler, samt prosjektet «Mobilisering av SMB til etablerte katapultsentre». Dette utgjør programmidler utover ordinære tilskudd. Formålet er økt aktivitet i programmene, et bedre og mer omfattende tilbud til bedriftene i program, samt utvikling av programmene og programoperatørene.

5.4.1 Forprosjekter program 2020

Når nye programoperatører skal tas opp i programmene gjennomføres først en vurdering av initiativet i tråd med etablert praksis knyttet til igangsetting av forprosjekter. Etter at fylkeskommunene overtok oppdragsgiveransvaret for programmene, er det de som gir Siva i oppdrag å vurdere og eventuelt igangsette forprosjekt for eventuelt opptak av nye operatører. Siva mottok i 2020 slike oppdrag fra tre fylkeskommuner; to oppdrag for å vurdere opptak av nye næringshager, og et forprosjekt for å vurdere geografisk utvidelse til en av næringshagene i program.

I oppdragsbrevet for 2020 ga Rogaland fylkeskommune Siva i oppdrag å vurdere igangsetting av et forprosjekt knyttet til næringshage i Dalane, med utgangspunkt i Bjerkreim Næringshage. I tråd med etablert praksis gjorde Siva en vurdering av Bjerkreim Næringshage og anbefalte deretter Rogaland fylkeskommune å ikke gi oppdrag til Siva på igangsetting av et forprosjekt. Siva og fylkeskommunen var enig i vurderingen, da initiativet ikke ble vurdert å ha stort nok potensial til å bli tatt opp i programmet.

Siva mottok i mai en henvendelse fra Trøndelag fylkeskommune knyttet til vurdering av igangsetting av et forprosjekt innenfor næringshageprogrammet på Hitra og Frøya. I slutten av juni ble det vedtatt

igangsetting av et forprosjekt med utgangspunkt i Blått Kompetansesenter AS. Forprosjektet ble gjennomført i perioden oktober 2020 til januar 2021. Siva har oversendt sin vurdering av mottatt søknad og anbefalt fylkeskommunen at selskapet tas opp som operatør i næringshageprogrammet.

Siva fikk i regionalt styringsmøte med Nordland fylkeskommune høsten 2020 i oppdrag å vurdere potensialet for geografisk utvidelse av programaktivitet til Lofoten gjennom programoperatøren Egga Utvikling AS. Siva har innenfor næringshageprogrammet utviklet et sett med kriterier og krav som benyttes ved vurdering av geografisk utvidelse av programvirksomhet. Etter gjennomført vurdering anbefalte Siva fylkeskommunen å gi Egga Utvikling AS i oppdrag å utvide sin programaktivitet til å omfatte Lofoten. Fylkeskommunen støttet vurderingen og fra 01.01.21 fikk næringslivet i Lofoten tilgang til næringshageprogrammet gjennom Egga Utvikling AS.

5.4.2 Videreføring ekstrasatsing næringshager

Foreningen Næringshagene i Norge har gjennom avtale med Siva fått ansvaret for å følge opp de fem ekstrasatsingene som Siva og fem regionale næringshagemiljø gjennomførte i perioden 2015-2018. Formålet var å styrke næringshagenes aktiviteter ved å utvikle ny arbeidsmetodikk, relevante verktøy samt moderne samarbeidsformer for å arbeide mer effektivt og oppnå bedre resultater under programmet. Metodikk og verktøy er utviklet, og NHIN fikk i juni 2019 ansvaret for å bidra til at disse blir delt og benyttet i nettverket. Fire av de fem miljøene har fått oppfølgingsmidler i en toårsperiode for å videreutvikle og dele verktøyene via digitale tjenester, nettsider, holde workshops for å dele kompetanse direkte, samt være rådgivere og sparringspartnere for andre næringshager som ønsker å ta disse i bruk. Disse fire prosjektene beskrives kort nedenfor.

Verktøy og metodikk for etablereropplæring (Gründerakademiet)

Orinor AS (tidligere Kirkenes Næringshage) har ansvaret for å videreutvikle og gjennomføre kurs for operatører som ønsker å lære mer om Gründerakademiet. Minst 78 ressurspersoner i næringshager og inkubatorer over hele landet er nå sertifisert for å bruke Gründerakademiet. En næringshage har gjennomført et fullverdig etablererkurs høsten 2020. Læringsplattformen er fortsatt under utvikling og vil bli benyttet når programoperatører med midler fra Innlandet fylkeskommune setter i gang åtte-ni etablererkurs våren 2021.

Maler for administrasjon og metodikk for nettverksbygging og kompetanseheving (InnoMidt)

I 2020 var det planlagt regionsvise samlinger for gjennomgang av verktøyet, men dette ble rammet av koronapandemien. Det ble orientert om verktøyet på Næringshagene i Norge sin dagligledersamling 12. mars 2020, så ble landet nedstengt. I prosjektet er det gjennomført oppdatering av nettsider med tilgang til maler og metodikk, samt synliggjøring av InnoMidts kompetanse til daglig ledere i næringshagenettverket.

Verktøy og metodikk for bedriftsutvikling (Vekstpakken)

Prosjektet har i 2020 blitt preget av koronapandemien, men det er gjennomført kurs i Vekstsporet med en fysisk samling og en digital samling. Elleve ansatte i næringshagene ble i 2020 kvalifiserte i Vekstsporet. Nye digitale kurs utvikles, og det utvikles en egen «Bærekraftstavle» som planlegges rullet ut i 2021.

Metodikk for mobilisering og utvikling av underleverandører rettet mot havbruk (Leverandørutviklingsprosjekt Midt-Troms)

Til tross for koronapandemien har dette prosjektet hatt god fremdrift, da man raskt omstilte seg til digitale verktøy. Det har i 2020 vært gjennomført webinar med informasjon om prosjektet, og muligheten for å benytte metodikken inn mot andre underleverandører enn havbruksnæringen. I den forbindelse er det etablert et nytt nettverk på Helgeland med overføring av metodikken både til reiseliv og forsvar. Fra 2020 ble også Finnmark med i hovedprosjektet finansiert av Siva og Troms og Finnmark fylkeskommune.

Det vurderes å være god aktivitet og godt driv i de fire gjenværende prosjektene i ekstrasatsingen innenfor næringshageprogrammet. Siva deltar i styringsgruppen for arbeidet, sammen med representanter fra NHIN. Foreningen bidrar til å gjøre disse verktøyene og arbeidsmetodikken kjent for alle næringshagene i landet, mobilisere næringshagene til å ta verktøyene i bruk, samt videreutvikling av verktøyene basert på behov hos programoperatørene.

Nasjonalparken Næringshage fikk i 2019 innvilget et prosjekt under ekstrasatsing næringshager; «Videreføring Kompetanseforum 2.0». Formålet til prosjektet er å bygge intern kompetanse i næringshagene, gjennomføre kompetansetiltak for målbedrifter, samt muliggjøre distribusjon av innhold og metodikk til andre næringshager. Målet er på sikt å utvikle en kompetansekatalog over relevante tilbud til målbedrifter, og at de enkelte elementene i denne katalogen kan kjøres felles for målbedrifter fra flere næringshager. Næringshagen har i løpet av 2020 koblet på flere næringshager i det nasjonale nettverket, og avsluttet 2020 med et felles kompetanseforum med fem næringshager i tett samarbeid. Prosjektet har gitt økt læring gjennom omlegging til digitale møter og webinar, og bidratt til kompetanseløft på området både internt i næringshagen og gjennom det utvidede samarbeidet med andre næringshager i det nasjonale nettverket.

5.4.3 Søkbare midler for økt effekt i programmene

Det er Sivas vurdering at de ordinære differensieringsmodellene på en god måte har videreutviklet programmene. Siva har imidlertid sett behov for å stimulere ytterligere til økt produksjon under programmene ved utlysning av søkbare midler innenfor begge programmene. Sivas formål med dette er å stimulere til en stadig sterkere nasjonal innovasjonsinfrastruktur og bedre resultater innenfor programmene. Det ble utlyst midler i 2018 og 2019

innenfor begge programmer, med tre innretninger:

1. Betydelig utvidelse av geografisk nedslagsfelt
2. Utvidelse av aktiviteten med en betydelig bransjesatsing
3. Nasjonale konsortium med spisskompetanse på internasjonalt nivå innenfor en spesifikk bransje

I de to utlysningene ble totalt 16 av 68 søknader innvilget (noen miljø søkte begge årene). Tabellen nedenfor gir en oversikt over innvilgede søknader (for en mer detaljert oversikt; se tabell 5.4 i årsrapporten fra 2019).

Tabell 5.4: Inkubatorer og næringshager som har fått innvilget søkbare midler i 2018 og 2019

Type prosjekt	Inkubatorer/Næringshager
Bransjemessig utvidelse	Atheno, Kunnskapsparken Helgeland, Lister Nyskaping, Sør-Hedmark Næringshage, VIS
Geografisk utvidelse	Hallingdal Næringshage, Halti Næringshage, Industriutvikling Vest, Kunnskapsparken Bodø, KUPA, Midt-Troms Næringshage, Næringshagen på Voss og Næringshagen i Hardanger, Nordkappregionen Næringshage, Kunnskapsparken Vestland (i samarbeid med Næringshagene i Nordfjord og Sognefjorden Næringshage), Telemark Næringshage
Nasjonalt konsortium	Aleap (i samarbeid med Norinnova, Validé og VIS)

Alle innvilgede søknader er godt forankret i relevant næringsliv og hos relevante offentlige aktører (typisk kommune, regionråd og fylkeskommune) og kommer fra programoperatører som har vist god gjennomføringsevne i programmene. De innvilgede prosjektene har en god fordeling mellom operatører fra begge programmer, samt god geografisk spredning. Programoperatørene kommer fra laveste til øverste nivå i de differensierte tilskuddsmodellene.

De innvilgede søknadene hadde en total kostnadsramme på 37,7 millioner kroner. På utlysningstidspunktet skulle næringshageprogrammet avsluttes i juni 2021, mens inkubasjonsprogrammet skulle gå ut desember 2021. I etterkant har programperiodene blitt forlenget ut 2022 for begge program, og Siva har derfor forlenget prosjektene ut de nye programperiodene. Dette har økt kostnadsrammen for prosjektene til totalt 59,6 millioner kroner. Prosjektene finansieres ved bruk av oppsparte midler under programmene. Flere av programoperatørene rapporterer i 2020 om utfordringer i eget mobiliseringsarbeid grunnet koronapandemien. Til tross for dette fikk totalt 271 bedrifter (151 i næringshagene og 120 i inkubatorene) støtte innenfor rammene av disse prosjektene i 2020.

5.4.4 Mobilisering av små og mellomstore bedrifter (SMB) til Norsk katapult

I oktober 2018 ble det initiert et pilot- og læringsprosjekt innenfor næringshageprogrammet «Mobilisering av små og mellomstore bedrifter i katapult-sentre – utvikling og testing av kunnskapsgrunnlag, gode metoder og effektive verktøy». Ett år senere ble et lignende prosjekt etablert for inkubatorene. Begge prosjektene har to delprosjekter:

1. Utviklingsprosjekt: Kunnskapsbygging hos inkubatorene og næringshagene om katapult-sentre, utvikling av relevante verktøy for å ta i bruk katapult-sentrene, arbeid i regi av inkubatorene/ næringshagene for uttesting av verktøy for å klargjøre bedrifter/prosjekter til vurdering av et etablert ekspertteamet, samt dette teamets arbeid
2. Støtte til mål-/inkubatorbedrifters kjøp av tjenester fra katapult-sentrene

Prosjektene finansieres av programmene ved anvendelse av tidligere overførte og akkumulerte bevilgninger fra NFD og KMD. Midlenes disponering følger derfor den innmeldingen som allerede er gjort til

ESA for programmene. Begge prosjektene har varighet til 1. april 2021, men det vurderes å forlenge prosjektene ut gjeldende programperioder i en noe endret form. Det er et mål for både Siva, inkubatorene og næringshagene at disse to prosjektene ses i nær sammenheng, og i størst mulig grad utnytter erfaringer, kompetanse og nettverk fra begge programmene. Dette tydeliggjøres gjennom at det er etablert et felles ekspertteam for de to prosjektene.

En viktig oppgave for ekspertteamet er å motta søknader fra inkubatorene og næringshagene, bidra med ytterligere avklaring av den enkelte bedrifts behov – og planlegge videre løp mot relevant(e) katapult-senter. Arbeidet krever inngående kjennskap til inkubatorene og næringshagene og deres funksjon, katapult-sentrenes tilbud og funksjon, samt kompetanse i vurdering av bedriftenes kompetanse, teknologi og kapasitet. I starten av 2020 var derfor intern kompetansebygging en prioritert oppgave slik at ekspertteamet fikk god kjennskap til ordningen Norsk katapult, alle de fem katapult-sentrene og mulighetene som ligger i bruk av katapult-sentrene for bedriftene i program. I løpet av 2020, og spesielt i siste halvår, har ekspertteamet fått økt antall prosjekter til vurdering. Tabellen nedenfor oppsummerer status for 2020.

Tabell 5.5: Status mobiliseringsprosjektet 2020

Mobiliseringsprosjektet	Inkubatorer	Næringshager	Totalt
Antall prosjekter sendt inn til ekspertteamet	64	71	135
Unike inkubatorer/næringshager	25 (76 %)	24 (62 %)	49 (68 %)
Antall prosjekter som ble vurdert av ekspertteamet	62	63	125
Bevilget artikkel 28 («Siva-fondet»)	3 751 550	1 654 771	5 406 321

I 2020 mottok ekspertteamet 135 kontaktskjemaer (skjema som brukes av ansatte i næringshagene/inkubatorene for innmelding av mulige katapult-prosjekter). 76 prosent av inkubatorene og 68 prosent av næringshagene har hatt bedrifter med mulige katapult-prosjekter, som har blitt vurdert av ekspertteamet.

Totalt er det satt av 8,7 millioner kroner i et såkalt Siva-fond (artikkel 28 som mål-/inkubatorbedrifter kan få inntil kroner 100 000 i støtte fra, for å gjennomføre et brukerprosjekt i et katapult-senter). Per 31.12.2020 var 5,4 millioner kroner av disse bevilget.

5.5 Ressursbruk relatert til Sivas programvirksomhet

Tabellen nedenfor viser forbruket i 2020 av tildelte midler til programvirksomheten over kapittel 553 post 61 fordelt på fylker.

Tabell 5.6: Total forbruk 2020 av tildelte midler for programvirksomheten over kapittel 553 post 61

Fylkeskommuner	Ordinær diffmodell	Toppfinansiering	Krisepakke 2020	Sum oppdrag fra fylkeskommunene
Agder fylkeskommune	8 500 000	5 300 000	3 350 000	17 150 000
Innlandet fylkeskommune	16 500 000		2 127 000	18 627 000
Møre og Romsdal fylkeskommune	12 650 000	3 250 000	5 257 000	21 157 000
Nordland fylkeskommune	12 100 000		2 990 001	15 090 001
Oslo kommune	12 000 000		2 597 000	14 597 000
Rogaland fylkeskommune	11 900 000		4 921 000	16 821 000
Troms og Finnmark fylkeskommune	20 300 000		3 528 000	23 828 000
Trøndelag fylkeskommune	20 100 000		4 200 000	24 300 000
Vestfold og Telemark fylkeskommune	6 500 000		2 392 000	8 892 000
Vestland fylkeskommune	23 400 000		5 500 000	28 900 000
Viken fylkeskommune	16 800 000		3 243 001	20 043 001
Sum tilskudd post 61	160 750 000	8 550 000	40 105 002	209 405 002

Som vist i tabellen har samlet tildeling over kapittel 553 post 61 for programvirksomheten i 2020 vært 209,4 millioner kroner. Disse fordeler seg med 127,8 millioner kroner til inkubasjonsprogrammet og 81,6 millioner kroner til næringshageprogrammet. De differensierte tilskuddsmodellene utgjør 160,8 millioner kroner samlet for begge programmene. Agder, samt Møre og Romsdal fylkeskommuner, har bevilget totalt 8,6 millioner kroner utover differensieringsmodellene til programoperatørene i disse fylkene. Dette er midler tildelt eksplisitt under Sivas innmelding av programmene og gitt som artikkel 27 og/eller artikkel 28 til programoperatørene. Videre fikk programoperatørene tilført 40,1 millioner kroner gjennom krisepakken fremlagt i september. Operatørene mottok imidlertid disse midlene først i desember, noe som medfører at en stor del av disse midlene kommer til anvendelse i 2021. Siva har dermed mottatt oppdrag fra fylkeskommunene på 209,4 millioner kroner i 2020. Disse midlene har Siva i sin helhet utbetalt til programoperatørene.

I tillegg til tilskudd bevilget over kapittel 553 post 61, har Siva tildelt midler til programmene av egne oppsparte midler. Dette er tilskudd utbetalt som kompensasjon for bortfall av egenandeler (covid-19-tiltak), søkbare midler, mobiliseringsprosjekt mot katapult-sentre, samt videreføring av ekstrasatsing innenfor næringshageprogrammet. Gjennom oppsparte midler har næringshageprogrammet blitt tilført 30,3 millioner kroner og inkubasjonsprogrammet 33,1 millioner kroner i 2020. Totalt er programmene dermed tilført 272,8 millioner kroner. I vedlegg 2 vises en fylkesvis fordeling av disse midlene.

Siva fikk i 2020 tilført 15,8 millioner kroner i administrasjons- og gjennomføringskostnader fra KMD. Disse hentes fra kapittel 553 post 61. Siva har i 2020 hatt kostnader knyttet til administrasjons- og gjennomføringskostnader på 15,3 millioner kroner. Avviket mellom tilførte og forbrukte midler skyldes i hovedsak svært redusert reisevirksomhet som følge av koronapandemien.

5.6 Bedrifter i inkubasjons- og næringshageprogrammene, samt datagrunnlag for analyser

5.6.1 Datagrunnlag for analyser av målbedriftene i inkubasjonsprogrammet

Tabellen nedenfor viser antall bedrifter som var i inkubasjonsprogrammet ulike år fordelt på ulike faser³. Den viser også hvor mange av bedriftene som hadde avtalestart i årene 2013-2020.

Tabell 5.7: Antall bedrifter i inkubasjonsprogrammet i 2013-2020 fordelt på faser

Rapportår	Preinkubasjon		Inkubatorbedrift		Forretningsmessig innovasjon		Postinkubasjon		Totalt	
	Avtalestart	Totalt	Avtalestart	Totalt	Avtalestart	Totalt	Avtalestart	Totalt	Avtalestart	Totalt
2013	140	175	220	488	89	111	5	53	454	827
2014	139	246	174	623	71	177	7	68	391	1 114
2015	199	293	197	634	81	212	2	85	479	1 224
2016	397	504	284	746	146	230	0	116	827	1 596
2017	486	668	287	885	163	305	0	121	936	1 979
2018	525	764	260	912	144	315	7	90	936	2 081
2019	486	715	311	968	141	289	1	127	939	2 099
2020	461	640	458	1066	209	343	3	185	1131	2 234

Tabellen viser at antall aktive bedrifter i inkubasjon har økt fra 827 i 2013, til 2 234 i 2020 (270 prosent). Det var en betydelig økt aktivitet i programmet fra 2016 til 2017 (24 prosent), mens økningen var mer moderat de påfølgende årene. Fra 2019 til 2020 har det vært en økning på seks prosent i antall bedrifter i program. Det er verdt å merke seg at i 2020 har økningen spesielt kommet i fasene inkubatorbedrift og forretningsmessig innovasjon, noe som antyder at inkubatorene har jobbet mer med etablert næringsliv i

2020 enn i de foregående årene. Siva er svært tilfreds med at aktiviteten innenfor programmet fortsetter å øke, og det ansvaret inkubatorene har tatt i et år preget av pandemien. Andelen nye inntak utgjorde 45 prosent i 2018 og 2019, mens den i 2020 var 50 prosent. Dette indikerer at det de siste tre årene har vært en betydelig økning i nye bedrifter som tas opp i programmet. Denne økningen synes å ha sammenheng med innføringen av differensiert tilskuddsmodell i 2016, økning i samlet tilskudd ved revidering av tilskuddsmodellen i 2018,

³ **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. Tabellen tar utgangspunkt i antall bedrifter som har vært aktive i de fire fasene i hele eller deler av rapportåret. *Avtalestart* er målt som det året bedriften for første gang registreres i enten preinkubasjon, inkubatorbedrift eller forretningsmessig innovasjon. Dette betyr at bedriften ikke får nytt avtalestartår når den bytter fase, noe som forklarer at antall bedrifter i postinkubasjon kan ha en økning fra f.eks. 2016 til 2017 uten at noen bedrifter i postinkubasjon har avtalestart i 2017.

oppstart av søkbare midler i 2019, samt utfordringene næringslivet møtte i 2020. Samtidig som inkubatorene har et høyt inntak av nye bedrifter, er tilbakemeldingen fra inkubatorene at de bruker mer ressurser på bedriftene de har tatt opp i programmet, og at de derfor har økt fokus på dynamikken i bedriftsporteføljen.

Når det i denne årsrapporten ses på effekten av inkubasjonsprogrammet i form av vekst i omsetning og verdiskaping i bedriftene, tar analysene utgangspunkt i bedrifter som er i fasen *inkubatorbedrift*. Avtalestart defineres som det året bedriften ble tatt opp under programmet, enten som bedrift i preinkubasjon eller inkubatorbedrift. Det gjøres en kvalitetssikring av dataene⁴ og tabellen nedenfor viser hvilket datagrunnlag som gjenstår når denne er gjennomført.

Tabell 5.8: Antall inkubatorbedrifter som inngår i datagrunnlaget for analyser av effekten av inkubasjonsprogrammet

Inkubatorbedrifter	Datagrunnlag
Avtalestart før 2013	278
Avtalestart 2013	273
Avtalestart 2014	206
Avtalestart 2015	226
Avtalestart 2016	248
Avtalestart 2017	330
Avtalestart 2018	284
Avtalestart 2019	244
Avtalestart 2020	225
Totalt antall unike inkubatorbedrifter	2 314

Tabellen viser at analysene av inkubatorbedriftene baseres på totalt 2 314 unike bedrifter. Jo lengre tid det er siden avtalestart, dess større andel av inkubatorbedriftene er inkludert i datagrunnlaget. Dette skyldes at de fleste inkubatorbedriftene er nyetablerte, og at det derfor går ett til to år før det blir registrert regnskapstall for bedriftene i Brønnøysundregistrene (f.eks. var det bare 133 bedrifter med avtalestart i 2019 som var inkludert i analysene i fjorårets årsrapport, mens dette har økt til 244 bedrifter i årets analyser). Videre er det flere av bedriftene som registreres som enkeltpersonforetak i en tidlig fase. Brønnøysundregistrene har ikke regnskapstall for disse.

5.6.2 Datagrunnlag for analyser av målbedriftene i næringshageprogrammet

Tabell 5.9 viser antall bedrifter som var i næringshageprogrammet i 2013–2020 fordelt på ulike tilknytningsformer.⁵ Den viser også hvor mange av bedriftene som hadde avtalestart i de ulike årene.

- 4 For å øke datakvaliteten på inkubatorbedriftene som inngår i analysene er de bedriftene vi ikke har informasjon om fra Brønnøysundregistrene fjernet. Videre er duplikater fjernet (dvs. at en inkubatorbedrift som har avtale med to eller flere inkubatorer bare telles en gang). Dersom en bedrift har vært inkubatorbedrift tidligere og så blir tatt opp igjen i programmet med en ny inkubatoravtale senere, inkluderes bedriften kun en gang i analysene og da med den eldste avtalestarten.
- 5 **Målbedrift:** SMB-bedrift som driver næringsvirksomhet og har mål om utvikling og vekst. Bedriften blir tilknyttet næringshagen gjennom en målbedriftsavtale og en utviklingsplan. **Prosjekt:** Felles prosjekter mellom flere målbedrifter (avsluttet i 2016). **Medlemsbedrift:** Bedrift som ikke har målbedriftsavtale, men har tilknytning til næringshagen og utgjør en viktig del av næringshagemiljøet. En medlemsbedrift kan ikke motta innovasjonsstøtte gjennom programmet.

Tabell 5.9: Antall bedrifter i næringshageprogrammet i 2013-2020 fordelt på tilknytningsformer

Rapportår	Målbedrifter		Medlemsbedrifter		Prosjekter		Totalt	
	Avtalestart	Totalt	Avtalestart	Totalt	Avtalestart	Totalt	Avtalestart	Totalt
2013	560	1 122	144	339	133	143	837	1 604
2014	357	1 222	84	338	75	120	516	1 680
2015	380	1 354	51	292	8	40	439	1 686
2016	558	1 610	164	474			722	2 084
2017	541	1 573	81	448			622	2 021
2018	619	1 806	31	421			650	2 227
2019	547	1 883	47	477			594	2 360
2020	893	2 342	47	467			940	2 809

Tabellen viser at antall målbedrifter i næringshageprogrammet fortsetter å øke. Fra 2017 til 2018 økte antallet med 15 prosent, mens det fra 2018 til 2019 var en økning på 4,3 prosent. Fra 2019 til 2020 har det vært en svært stor økning i antall målbedrifter (24 prosent), slik at man endte opp med 2 342 aktive målbedrifter i 2020. Denne betydelige økningen de siste tre årene kan delvis forklares med innføringen av differensiert tilskudd i slutten av 2016, økningen i totalt tilskudd i revidert differensieringsmodell i 2018, oppstart av søkbare midler, delvis av økt profesjonalisering blant operatørene av næringshageprogrammet, og at næringshager over hele landet i 2020 har spilt en betydelig rolle når det gjelder å hjelpe bedrifter med å håndtere utfordringene som følger av koronapandemien. Næringshagene har gjennom 2020 meldt om økt etterspørsel etter tjenestene de tilbyr, og dette gjenspeiles i et rekordhøyt antall nye inntak. I 2020 utgjorde nye inntak 38 prosent, mens det fra 2016 til 2019 var omtrent en tredjedel av bedriftene som var nye inntak. Siva er svært tilfreds med utviklingen av aktiviteten i næringshageprogrammet, og det ansvaret næringshagene har tatt gjennom et år preget av koronapandemien.

Selv om mange av bedriftene i Tabell 5.9 ikke er definert som målbedrifter i program, er de viktige for det samlede næringshagemiljøet og det tilbudet som målbedriftene får i næringshagen. Effektanalysene relatert til bedriftenes omsetning, verdiskaping og antall ansatte tar imidlertid kun utgangspunkt i målbedriftene. Det gjøres en kvalitetssikring av dataene, og tabellen nedenfor viser hvilket datagrunnlag som gjenstår når denne er gjennomført.

Tabell 5.10: Antall målbedrifter som inngår i datagrunnlaget for analyser av målbedriftene i næringshageprogrammet⁶

Målbedrifter	Datagrunnlag
Avtalestart før 2013	558
Avtalestart 2013	548
Avtalestart 2014	373
Avtalestart 2015	393
Avtalestart 2016	562
Avtalestart 2017	503
Avtalestart 2018	552
Avtalestart 2019	473
Avtalestart 2020	787
Totalt antall unike målbedrifter	4 749

Tabellen viser at analysene av målbedriftene baseres på totalt 4 749 unike målbedrifter. Det er en høyere andel av målbedriftene som inngår i analysene innenfor næringshageprogrammet sammenlignet med inkubasjonsprogrammet. Dette skyldes hovedsakelig at det er eldre bedrifter som mottar støtte i næringshagene enn i inkubatorene.

5.6.3 Variabler som inngår i analysene av begge programmene

Analysene i dette kapitlet bygger på data om inkubasjons- og målbedriftene som er i henholdsvis inkubasjons- og næringshageprogrammet. Følgende data om bedriftene 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 målbedriftene)
- > Antall ansatte, omsetning, driftsresultat og lønnskostnader. Innhenting av disse dataene starter det året bedriften har avtalestart og fortsetter så lenge det finnes data for bedriften i Brønnøysundregisteret.

6 I dette datagrunnlaget inngår alle som har vært målbedrifter i løpet av 2013-2020 og som har data for antall ansatte og/eller data for omsetning og verdiskaping. Dette inkluderer også de som har endret status mellom målbedrift, prosjekt og/eller medlemsbedrift i løpet av perioden. For de som har endret status benyttes avtalestart som det året de først opptrer som målbedrift.

SECURO

Securo tar steget til internasjonalt toppnivå

Med utspring fra Verdal Industripark, og med bidrag fra blant andre Siva-partneren Proneo, har den mangeårige gassellebedriften Securo etablert seg som en stor aktør i det internasjonale markedet for brannsikring. Nå er de del av tyske SVT Group.

Alle foto: Securo



Securo er en fantastisk suksesshistorie om en bedrift som har gått fra å være inkubatorbedrift til å bli en internasjonal bedrift på toppnivå innen industriell brannsikring.

Unik samhandlingskultur

Selskapets utvikling viser betydningen av sterke kompetansemiljø og erfaringsdeling, og hva det kan bety for etableringen av ny kommersiell virksomhet gjennom innovasjon, produkt- og tjenesteutvikling. For Securo sin del startet reisen i Verdal Industripark, som har en spesiell plass i Siva-historien. Det var nemlig her Siva bygget sitt første industribygg i 1968, og etter mer enn 50 års utvikling er industriparken blant de største i sitt slag i Norge. Her fant Securo et raust miljø for å dele erfaring og kompetanse. Nettverket og filosofien som gjennomsyrrer industriparken har vært helt avgjørende for hvordan selskapet har utviklet seg.

- > **SECURO:** Ble grunnlagt i 2006. Selskapet er lokalisert i Verdal industripark hvor de har både kontor, lager og produksjon. De er etablert med salgspartnere i ni andre land og jobber aktivt med etablering av flere.
- > **VERDAL INDUSTRIPARK:** er en av de største industriparkene i Norge, med høy og stabil verdiskaping. Det var her det hele startet for Siva, med oppføringen av selskapets første industribygg i 1968.
- > **PRONEO:** Inkubator i det nasjonale inkubasjonsprogrammet. Siva er med 16,23 prosent en av de største eierne i Proneo, og er representert i selskapets styre.
- > **NASJONALT NETTVERK:** Proneo er en av 33 inkubatorer over hele landet som har fått støtte fra Siva i form av tilskudd, kompetanse, verktøy og et nasjonalt nettverk i 2020. Inkubatorene får blant annet tilgang til utdanningsprogram, kurs, nettverksarenaer, metodikk, maler og beste praksis for forretningsutvikling og kommersialisering.



Securo har gjennom alle faser fått bistand av inkubatoren til Siva-partneren Proneo – fra oppstart, via vekst og nå rigging for ytterligere internasjonal vekst gjennom nytt eierskap. De valgte også å knytte til seg lokale investorer i Proneo sitt investornettverk med betydelig industrierfaring. De benyttet seg aktivt av klyngen Industrinavet, og de rigget opp FoU-aktivitet sammen med SINTEF Industri.

Ut i verden

Etter oppkjøpet er verdalsbedriften blitt del av et internasjonalt selskap med en omsetning på over 200 millioner euro, kontorer over store deler av verden og produkter som har vunnet en rekke priser for sin innovative teknologi. Dette er et stort konsern som har fotfeste i Europa, Midtøsten, Asia og USA. Veien ut til verden ble dermed veldig mye kortere for Securo.

– Det gir oss mulighet til å komme raskere ut i flere marked, og vi får tilgang på ny kompetanse og flere ressurser til å drive produktutvikling, forteller daglig leder Frode Resve.

Fortsatt lokal verdiskaping

Securo har brukt lokale leverandører på produksjon og utvikling. Selv om vekstmulighetene først og fremst ligger utenfor Norge, er planen at selskapet skal fortsette å bidra til lokal verdiskaping.

– Ambisjonen er at salget skal bidra til at vi kan vokse i industriparken og ha flere ansatte i Verdal. Halvparten av omsetningen har ligget på eksport. Derfor har det vært en bevisst strategi å finne en sterk europeisk eier, forteller Eivind Elnan, som sammen med Geir Jensen grunnla Securo i 2006.



5.7 Styringsindikatorer relatert til programvirksomheten

Styringsindikatorene består av to effektindikatorer (vekst i omsetning og vekst i verdiskaping i bedriftene) og en resultatindikator (kundetilfredshet). Formålet med effektindikatorene er å avdekke hvorvidt bedriftene 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.⁷

5.7.1 Vekst i omsetning og verdiskaping i inkubatorbedriftene i inkubasjonsprogrammet

Omsetning og omsetningsendring for inkubatorbedriftene i inkubasjonsprogrammet

Tabellen nedenfor viser omsetning i 2012-2019 for inkubatorbedriftene fordelt på avtalestart.

Tabell 5.11: Total omsetning 2012-2019 for inkubatorbedriftene basert på avtalestart (beløp i millioner)

Omsetning	Avtalestart						Akkumulert	
	Før 2016	2016	2017	2018	2019	2020	Omsetning	n
2012	890,1						890,1	323
2013	2 595,1						2 595,1	510
2014	4 179,1						4 179,1	699
2015	4 933,3	228,8					5 162,1	945
2016	5 533,4	477,8	262,3				6 273,5	1 220
2017	5 575,7	592,7	2 352,3	88,5			8 609,2	1 440
2018	5 889,8	911,2	2 811,2	382,0	619,9		10 614,1	1 673
2019	6 646,1	1 001,4	2 986,0	451,9	1 701,4	1 121,2	13 908,0	1 868
Akkumulert	36 242,6	3 211,9	8 411,8	922,4	2 321,3	1 121,2	52 231,2	

Totalt har inkubatorbedriftene akkumulert omsetning i hele perioden på 52,2 milliarder kroner. Tabell 5.11 viser en betydelig økning i omsetning fra første til andre år i program for samtlige bedriftskull, men dog ingen med like høy vekst som 2017-kullet. Dette skyldes blant annet at flere av bedriftene ikke hadde regnskapstall første året de var i program. For et mer nyansert bilde av omsetningen blant på inkubatorbedriftene, vises det til vedlegg 3.

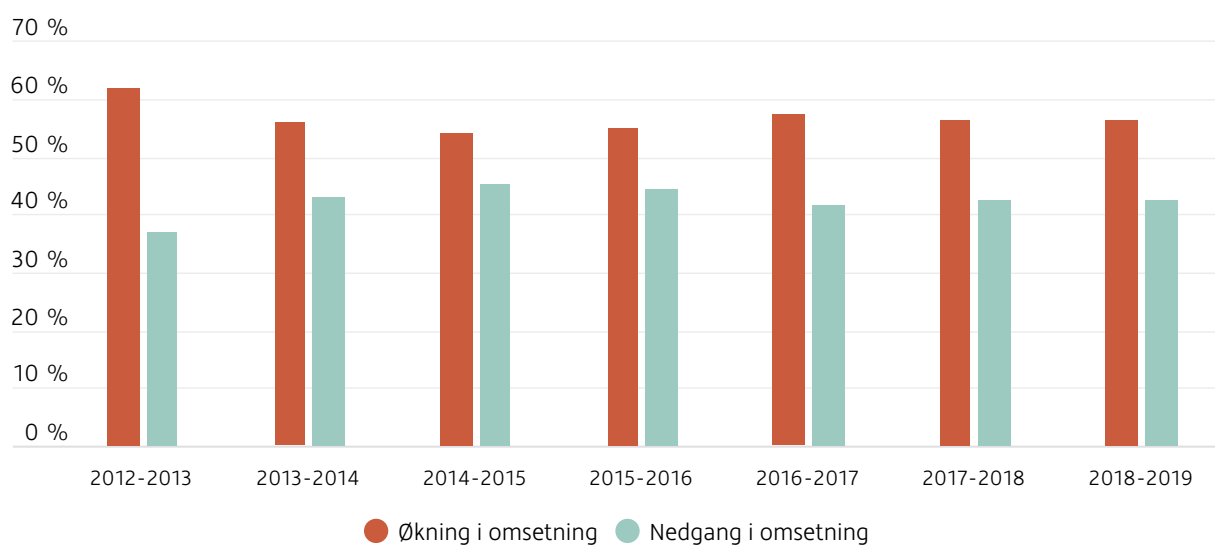
Her fremgår det at det er et fåtall av inkubatorbedriftene som har høy omsetning, og at om lag en femtedel av bedriftene har null i omsetning i de ulike årene. Dette indikerer at det for mange av inkubatorbedriftene tar tid å fremskaffe et inntektsgrunnlag.

⁷ Antall bedrifter med f.eks. avtalestart i 2018 kan bli høyere i 2019 enn 2018. Dette skyldes at noen av bedriftene som ble tatt opp i program i 2018 ikke hadde levert regnskap for 2017, men har gjort dette for 2018. Det at antall bedrifter kan gå ned fra et år til et annet skyldes at noen bedrifter 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 bedrifter i begge programmene.

Endring i omsetningen for inkubatorbedriftene

Figur 5.1 viser andel inkubatorbedrifter med vekst og nedgang i omsetning i perioden 2012 til 2019.⁸

Figur 5.1: Årlig endring i omsetning i perioden 2012-2019 for inkubatorbedriftene



Avhengig av hvilke årlige endringstall det ses på, opplever fra 54,2 til 62,2 prosent av inkubatorbedriftene årlig vekst i omsetningen. I vedlegg 3 er endring i omsetning brutt ned på ulike intervaller. Blant bedriftene med årlig vekst har den største andelen en fordobling eller mer av omsetningen. Det er fra 6,0 til 8,7 prosent av inkubatorbedriftene som har en årlig reduksjon i omsetningen på 100 prosent. I alle årene er det en signifikant større andel inkubatorbedrifter som har mer enn en dobling av omsetningen enn de som har en reduksjon på 100 prosent.

⁸ Figuren inkluderer bare bedrifter som hadde omsetning større enn kr 0 i utgangspunktåret og de bedriftene som hadde omsetning på kr 0 eller mer i året etter utgangspunktåret (altså at de ikke var «missing» data).

Verdiskaping og endring i verdiskaping for inkubatorbedrifter i inkubasjonsprogrammet

Tabellen nedenfor viser verdiskaping (driftsresultat + lønnskostnader) i 2012-2019 for inkubatorbedriftene fordelt på avtalestart.

Tabell 5.12: Total verdiskaping 2012-2019 for inkubatorbedriftene basert på avtalestart (beløp i millioner)

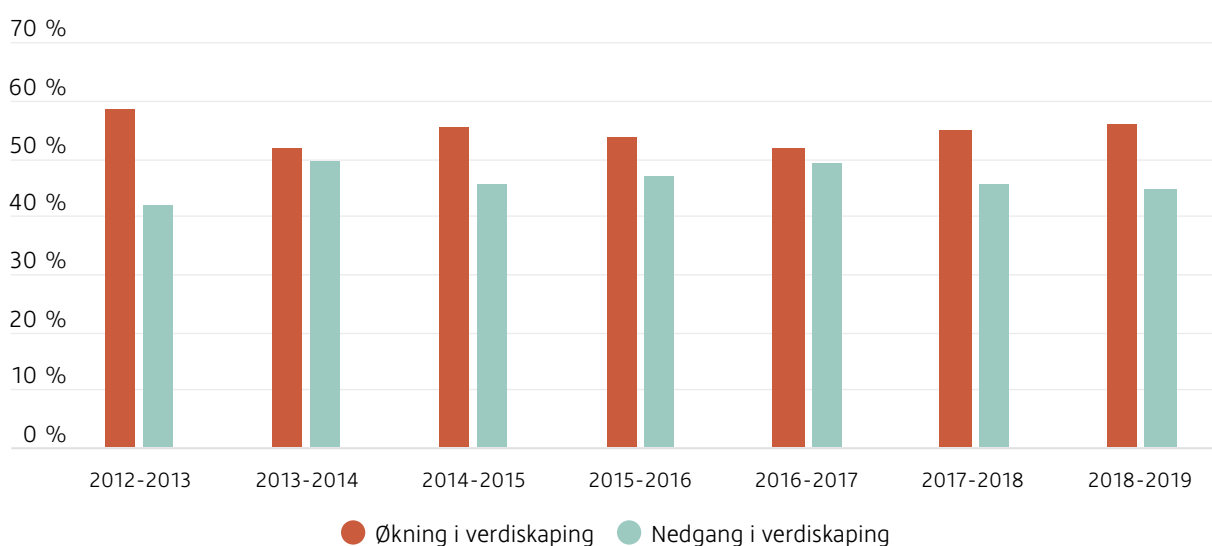
Verdiskaping	Avtalestart						Akkumulert	
	Før 2016	2016	2017	2018	2019	2020	Verdiskaping	n
2012	235,75						235,75	323
2013	646,44						646,44	510
2014	1 020,77						1 020,77	699
2015	889,06	-177,43					711,63	945
2016	1 041,63	-176,04	76,15				941,74	1 219
2017	1 040,51	-293,52	727,43	2,81			1 477,23	1 440
2018	1 041,51	-352,30	897,95	-95,00	110,03		1 602,19	1 673
2019	1 068,15	-430,65	971,59	59,06	445,23	211,78	2 325,16	1 868
Akkumulert	6 983,82	-1 429,94	2 673,12	-33,13	555,26	211,78	8 960,91	

Totalt har inkubatorbedriftene en akkumulert verdiskaping på ni milliarder kroner for årene 2012-2019. Tabell 5.12 viser at inkubatorbedriftene med avtalestart i 2016 og 2018 totalt har en negativ verdiskaping i perioden 2015-2019. Blant bedriftene med avtalestart i 2016 er det to selskap som til sammen har hatt en negativ total verdiskaping på litt i overkant av to milliarder kroner i perioden 2015-2019. For et mer nyansert bilde av verdiskapingen blant inkubatorbedriftene, vises det til vedlegg 3. Her fremgår det at det er et fåtall av inkubatorbedriftene som har svært høy verdiskaping, og at gjennomsnittlig verdiskaping de ulike årene varierer fra 729 867 kroner til 1,46 millioner kroner.

Endring i verdiskaping for inkubatorbedriftene

Figuren nedenfor viser andel inkubatorbedrifter med vekst og nedgang i verdiskaping i perioden 2012 til 2019.⁹

Figur 5.2: Årlig endring i verdiskaping i perioden 2012 til 2019 for inkubatorbedriftene



Uavhengig av hvilke bedriftsårskull og årlige verdiskapingsendringer det ses på, opplever mer enn halvparten av inkubatorbedriftene vekst i verdiskapingen hvert år (andelen varierer fra 51,0 til 57,8 prosent). I vedlegg 3 er endringer i verdiskaping brutt ned på ulike intervaller. Mellom en fjerdedel og femtedel av inkubatorbedriftene hadde en årlig nedgang på 100 prosent eller mer i verdiskapingen de ulike årene. I over halvparten av årene er andel bedrifter som opplever mer enn en dobling av verdiskapingen høyere enn andel bedrifter som har en nedgang på 100 prosent eller mer i verdiskaping.

⁹ Figuren inkluderer bare inkubatorbedrifter som ikke hadde verdiskaping lik 0 i utgangspunktåret.

5.7.2 Vekst i omsetning og verdiskaping i målbedriftene i næringshageprogrammet

Omsetning og endring i omsetning for målbedrifter i næringshageprogrammet

Tabellen nedenfor viser omsetning i 2012-2019 for målbedriftene fordelt på avtalestart.

Tabell 5.13:

Total omsetning 2012-2019 for målbedriftene i næringshageprogrammet basert på avtalestart (beløp i milliarder)

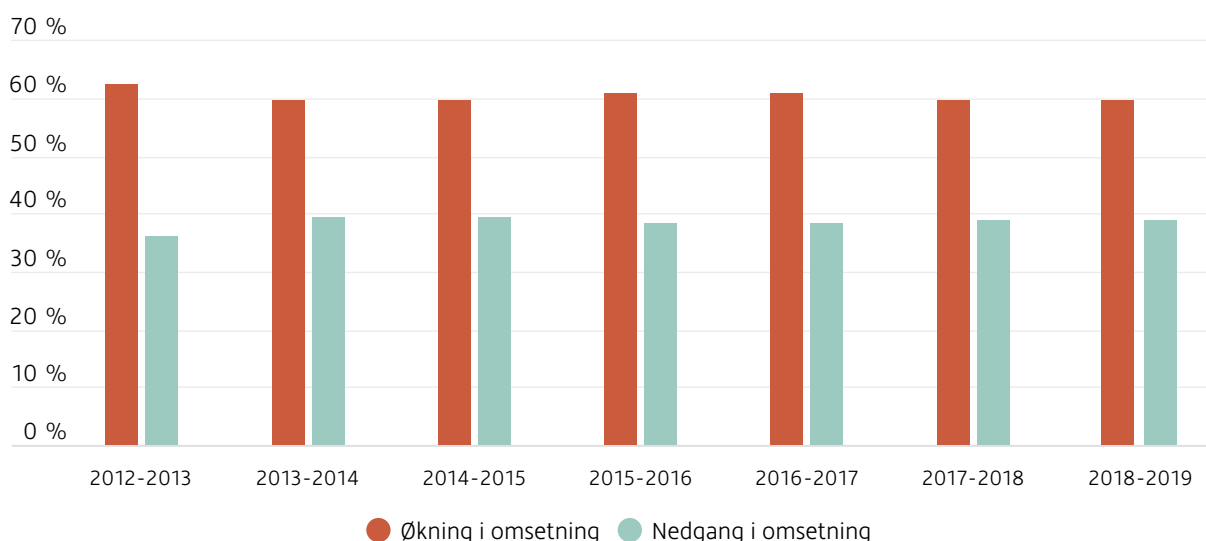
Omsetning	Avtalestart						Akkumulert	
	Før 2016	2016	2017	2018	2019	2020	Omsetning	n
2012	18,08						18,08	796
2013	23,85						23,85	1 051
2014	29,59						29,59	1 304
2015	30,72	13,57					44,29	1 625
2016	32,56	16,74	5,33				54,63	1 953
2017	33,32	18,32	6,16	5,49			63,29	2 254
2018	35,44	15,51	6,17	5,64	3,97		66,73	2 574
2019	38,45	15,78	6,61	6,58	4,83	9,05	81,30	3 036
Akkumulert	242,01	79,92	24,27	17,71	8,80	9,05	381,76	

Totalt har målbedriftene i næringshageprogrammet en akkumulert omsetning 2012-2019 på 381,76 milliarder kroner. Tabell 5.13 indikerer at målbedriftene med avtalestart i 2016 har en høyere gjennomsnittlig omsetning enn øvrige bedriftskull. For et mer nyansert bilde av omsetningen blant målbedriftene, vises det til vedlegg 4. Her fremgår det at det er et fåtall av målbedriftene har svært høy omsetning. Rundt halvparten av målbedriftene har inntil fem millioner kroner i omsetning uavhengig av hvilket år omsetningen måles. Det fremgår videre at målbedriftene i næringshageprogrammet har en vesentlig høyere omsetning enn inkubatorbedriftene. Dette er som forventet gitt hvilke bedrifter som er målgruppen for de to programmene.

Endring i omsetningen for målbedriftene i næringshageprogrammet

Figuren nedenfor viser andel målbedrifter med vekst og nedgang i omsetning i perioden 2012 til 2019.¹⁰

Figur 5.3: Årlig endring i omsetning i perioden 2012 til 2019 for målbedriftene



Uavhengig av hvilke bedriftsårskull og årlige omsetningsendringer det ses på, opplever rundt 60 prosent av bedriftene i næringshagene en årlig vekst i omsetningen (andelen varierer fra 59,7 til 62,6 prosent). I vedlegg 4 er endringer i omsetning brutt ned på ulike intervaller. Dersom alle bedriftskullene ses samlet, synes det å være stabilt at om lag en fjerdedel av bedriftene opplever en reduksjon i omsetningen på inntil 25 prosent hvert år, mens i overkant av en tredjedel opplever en økning i omsetningen på inntil 25 prosent hvert år. Det er en signifikant større andel målbedrifter som hadde mer enn en dobling av omsetningen enn de som hadde en reduksjon på 100 prosent.

¹⁰ Figuren inkluderer bare bedrifter som hadde omsetning større enn kr 0 i utgangspunktåret og de bedriftene som hadde omsetning på kr 0 eller mer i året etter utgangspunktåret (altså at de ikke var missing data).

Verdiskaping og endring i verdiskaping for målbedrifter i næringshageprogrammet

Tabellen nedenfor viser verdiskaping (driftsresultat + lønnskostnader) i 2012-2019 for målbedriftene fordelt på avtalestart.

Tabell 5.14: Total verdiskaping 2012-2019 for målbedriftene basert på avtalestart (beløp i milliarder)

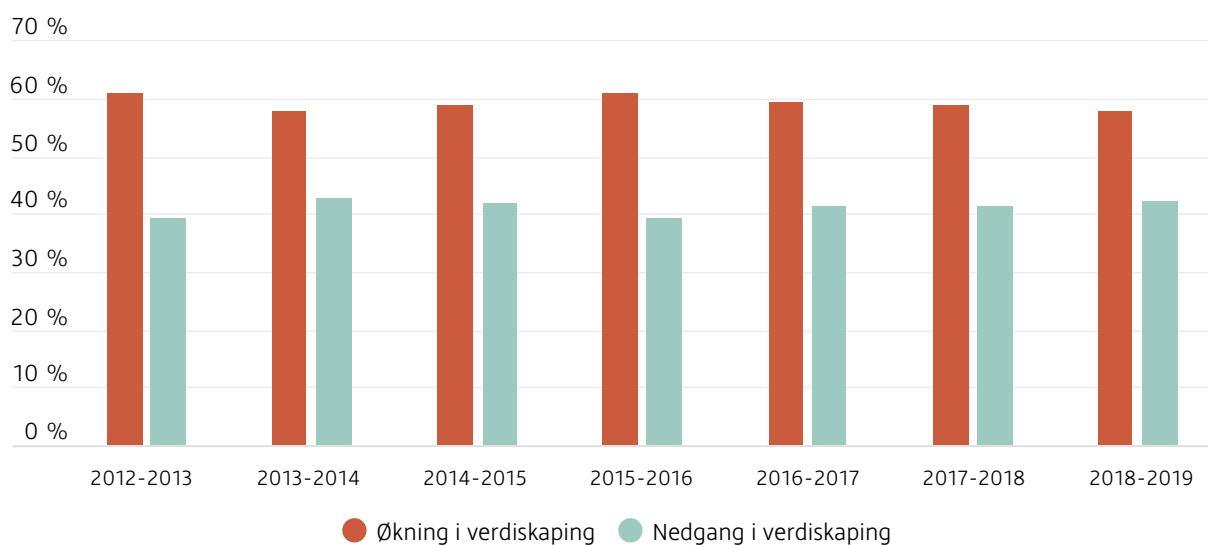
Verdiskaping	Avtalestart						Akkumulert	
	Før 2016	2016	2017	2018	2019	2020	Verdiskaping	n
2012	5,40						5,40	804
2013	7,33						7,33	1 052
2014	8,97						8,97	1 305
2015	9,42	3,55					12,97	1 626
2016	9,98	5,60	1,66				17,24	1 953
2017	10,10	5,58	1,93	1,78			19,39	2 254
2018	10,85	4,02	1,98	1,83	1,23		19,91	2 574
2019	12,23	3,65	2,19	2,10	1,47	2,48	24,12	3 036
Akkumulert	74,28	22,40	7,76	5,71	2,70	2,48	115,33	

Totalt har bedriftene i næringshageprogrammet en akkumulert verdiskaping på 115,33 milliarder kroner for årene 2012-2019. For et mer nyansert bilde av verdiskapingen blant målbedriftene, vises det til vedlegg 4. Her fremgår det at det er et fåtall av målbedriftene som har svært høy verdiskaping, og at gjennomsnittlig verdiskaping de ulike årene varierer fra 6,7 millioner kroner til 8,8 millioner kroner.

Endring i verdiskapingen for målbedriftene i næringshageprogrammet

Figuren nedenfor viser andel målbedrifter med vekst og nedgang i verdiskaping i perioden 2012 til 2019.¹¹

Figur 5.4: Årlig endring i verdiskaping i perioden 2012 til 2019 for målbedriftene



Uavhengig av hvilke bedriftsårskull og årlige verdiskapingsendringer det ses på opplever mer enn halvparten av målbedriftene i næringshagene vekst i verdiskapingen hvert år (andelen varierer fra 57,1 til 60,5 prosent). I vedlegg 4 er endringer i verdiskaping brutt ned på ulike intervaller. Det er høyest andel målbedrifter som har en økning i verdiskapingen på inntil 25 prosent alle årene. Hvert år er det en større andel målbedrifter som har mer enn en dobling av verdiskapingen sammenlignet med dem som har en nedgang på 100 prosent eller mer.

¹¹ Figuren inkluderer bare målbedrifter som ikke hadde verdiskaping lik 0 i utgangspunktåret.

5.7.3 Kundetilfredshet og addisjonalitet

Overordnet kundetilfredshet og addisjonalitet er avdekket gjennom en spørreundersøkelse til følgende målgrupper innenfor programmene:

- 4. Daglig ledere i målbedriftene i næringshagene: 2 200 utsendte spørreskjema; 951 svar; 43 prosent svarrate
- 5. Daglig ledere i målbedriftene i inkubatorene: 1 859 utsendte spørreskjema; 971 svar; 52 prosent svarrate
- 6. Inkubatorledere: 33 utsendte spørreskjema; 32 svar; 97 prosent svarrate
- 7. Næringshageledere: 38 utsendte spørreskjema; 36 svar; 95 prosent svarrate
- 8. Daglig ledere i innovasjonsselskap med inkubator: 25 utsendte spørreskjema; 21 svar; 84 prosent svarrate

Antallet målbedrifter som har svart i 2020 er rekordhøyt og svarratene for årets undersøkelser vurderes å være meget tilfredsstillende. Det er Mimir Analytics som gjennomfører kundetilfredshetsundersøkelsen.

Målbedrifter i inkubatorene og næringshagene

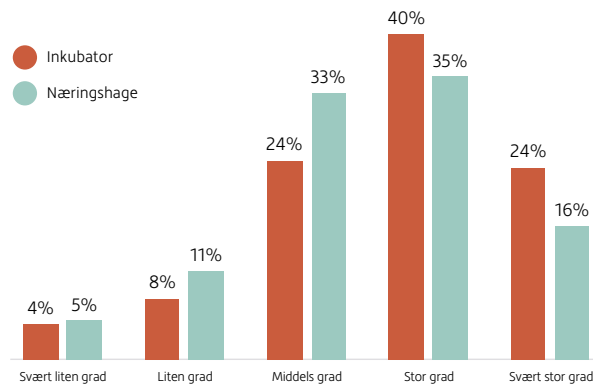
Følgende spørsmål er innarbeidet som overordnet indikator på kundetilfredshet blant målbedrifter i inkubatorer og næringshager: Alt tatt i betraktning, i hvilken grad mener du at næringshagemiljøet/inkubatormiljøet er relevant for utvikling av din bedrift? Figur 5.5 viser at 84 prosent av målbedriftene i næringshagene er fra «middels til svært stor grad» enig i denne påstanden, mens 51 prosent oppgir at de er i stor grad/svært stor grad enig. Samme figur viser at 88 prosent av målbedriftene i inkubator er fra «middels til i svært stor grad» enig i påstanden, mens 64 prosent er enig i stor grad/svært stor grad. Disse resultatene ligger omtrent på samme nivå som ved fjorårets undersøkelse (marginalt svakere for næringshage, marginalt bedre for inkubator) og betraktes som gjennomgående høy kundetilfredshet.

For å måle overordnet opplevd addisjonalitet ble følgende spørsmål stilt: Hva ville skjedd med utviklingsarbeidet dersom bedriften ikke hadde blitt tilknyttet næringshage-/inkubatormiljøet?

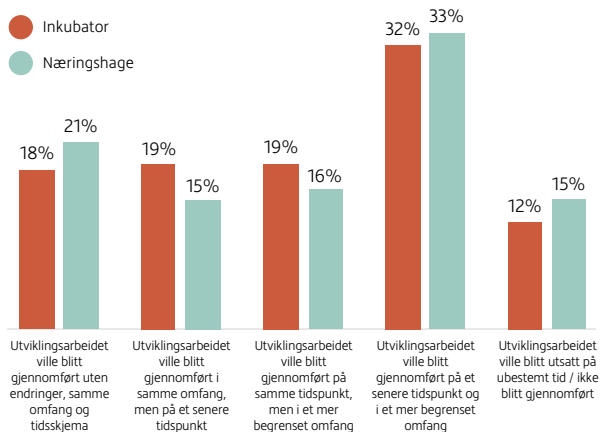
Figur 5.5 viser at 79 prosent av målbedriftene i næringshagene svarer at tilknytningen til næringshagemiljøet har vært addisjonal, mens 48 prosent rapporterer om høy addisjonalitet (utviklingsarbeidet ville blitt gjennomført på et senere tidspunkt og i et mer begrenset omfang, utsatt på ubestemt tid, eller ikke blitt gjennomført). Hele 82 prosent av målbedriftene i inkubatorene rapporterer om addisjonalitet, der 44 prosent rapporterer høy addisjonalitet. Årets kartlegging viser at opplevd addisjonalitet innenfor programmene styrker seg fra et allerede høyt nivå. En målbedrift som er fornøyd med sin inkubator sier det slik: «Svært dyktige ansatte i inkubatoren, med et stort nettverk. De utfordrer meg og pusher meg til å oppnå mer».

Figur 5.5: Overordnede indikator på kundetilfredshet og addisjonalitet

Alt tatt i betraktning, i hvilken grad mener du at næringshage/inkubatormiljøet er relevant for utvikling av din bedrift?



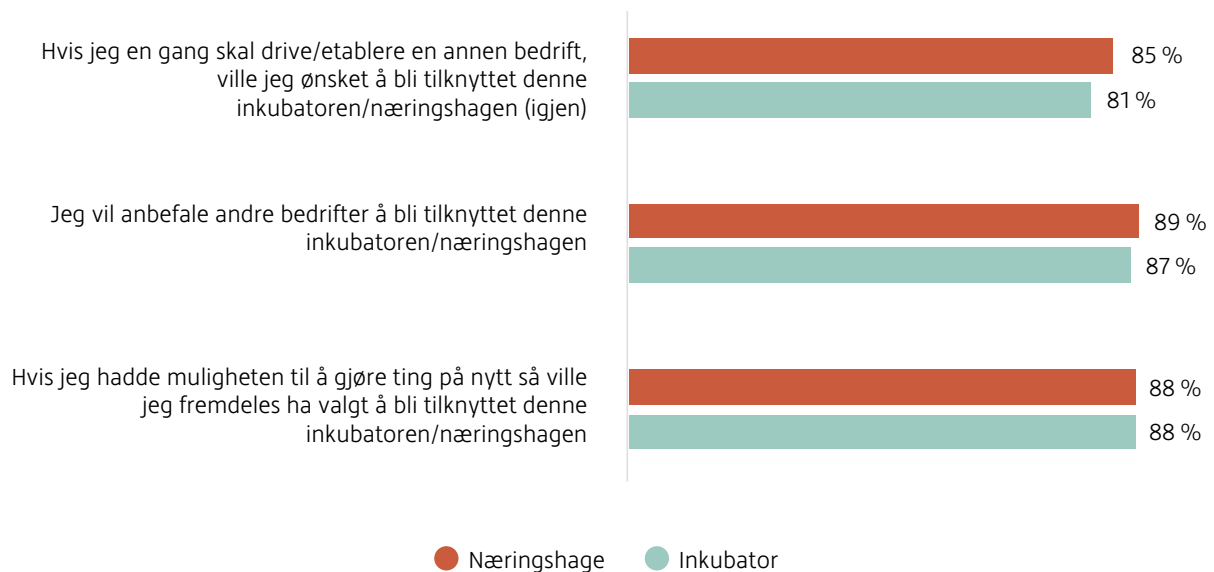
Hva ville ha skjedd med din bedrifts/prosjekts utviklingsarbeid dersom den ikke hadde blitt tilknyttet næringshage-/inkubatormiljøet?



Tre tilleggsspørsmål ble inkludert i årets undersøkelse for en enklere måling av addisjonalitet blant målbedriftene. Som Figur 5.6 viser, var 88 prosent av målbedriftene i både næringshagene og inkubatorene enig/svært enig i følgende påstand: «Hvis jeg hadde muligheten til å gjøre ting på nytt ville jeg fremdeles ha valgt å bli tilknyttet denne næringshagen/inkubatoren». Videre var 85 prosent av målbedriftene i næringshagene og 81 prosent av målbedriftene i inkubatorene enig/svært enig i påstanden «Hvis jeg en gang skal drive/etablere en annen bedrift, ville jeg ønsket å bli tilknyttet denne næringshagen/inkubatoren (igjen)».

For påstanden «Jeg vil anbefale andre bedrifter å bli tilknyttet denne inkubatoren/næringshagen» var 87 prosent av målbedriftene i inkubatorene og 89 prosent av målbedriftene i næringshagene enig eller svært enig i dette. Svært mange målbedrifter rapporterer om slik høy addisjonalitet, som også har styrket seg noe fra fjorårets allerede høye nivå. En målbedrift som er fornøyd med sin næringshage sier det slik: «Vi har fått ekstremt god bistand på alle områder og ikke minst av vår aller nærmeste rådgiver. Vår suksess er direkte relatert til den bistanden vi har fått fra ide til etablering og nå som vekstbedrift».

Figur 5.6: Andel som er enig/svært enig påstandene



Ledere i inkubatorer, næringshager og innovasjonsselskap (med inkubator)

Undersøkelsen inneholder overordnede spørsmål om Sivas næringshage- og inkubasjonsprogrammer, vurdert av ledere for inkubatorer, innovasjonsselskap (med inkubator) og næringshager.

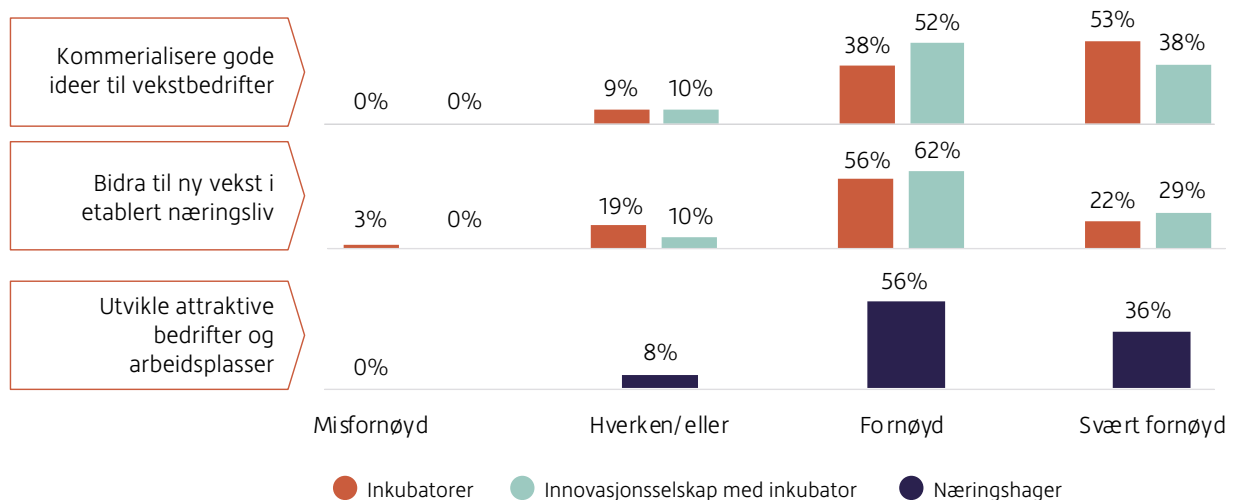
Følgende spørsmål om overordnet kundetilfredshet ble stilt til ledere av næringshage: «En av hovedoppgavene til en næringshage er å utvikle attraktive bedrifter og arbeidsplasser utenfor de større byene i Norge. Alt tatt i betraktning, hvor fornøyd er du med hvordan Sivas næringshageprogram bidrar til dette?» Som Figur 5.7 viser er 92 prosent av lederne for næringshagene fornøyd/svært fornøyd med Sivas næringshageprogram sett opp mot denne oppgaven, noe som er en økning fra fjorårets undersøkelse.

Videre ble følgende to spørsmål stilt til inkubatorlederne og lederne for innovasjonsselskap (med inkubator): «En av oppgavene til en inkubator er å bidra til å kommersialisere gode ideer til vekstbedrifter. Alt tatt i betraktning hvor fornøyd er du med hvordan Sivas inkubasjonsprogram bidrar til dette?» Figur 5.7 viser at henholdsvis 91 prosent av inkubatorlederne

var fornøyd/svært fornøyd (liten økning fra fjoråret), mens 90 prosent av lederne av innovasjonsselskap var fornøyd/svært fornøyd (liten nedgang fra fjoråret). Det andre spørsmålet på overordnet kundetilfredshet var: «En av oppgavene til en inkubator er å bidra til ny vekst i etablerte virksomheter. Alt tatt i betraktning, og ut ifra din posisjon som leder av inkubator/ innovasjonsselskap, hvor fornøyd er du med hvordan Sivas inkubasjonsprogram bidrar til dette?». Her var 91 prosent av lederne av innovasjonsselskap fornøyd/svært fornøyd, mens 78 prosent av inkubatorlederne var fornøyd/svært fornøyd. Dette representerer en sterk økning i tilfredshet på denne indikatoren sammenlignet med fjoråret blant inkubatorledere og ledere av innovasjonsselskap med inkubator. En inkubatorleder uttrykker seg slik for å beskrive Sivas verdi: «*Det er totaliteten med Siva som er nøkkelen. Summen av finansiering, krav, sunn konkurranse, møteplasser og oppfølging som er nøkkelen til et inkubatortilbud som videreutvikles år etter år og som får stadig bedre innhold og kvalitet!*» En fornøyd leder av innovasjonsselskap (med inkubator) utdyper sin tilfredshet med Siva slik: «*bidrar til evaluering og utvikling av inkubatortilbudet, gir tilgang til et nasjonalt nettverk, ressurser til inkubasjonsprogrammet*».

Figur 5.7: Hvordan bidrar Sivas program til å nå din organisasjons hovedoppgaver?

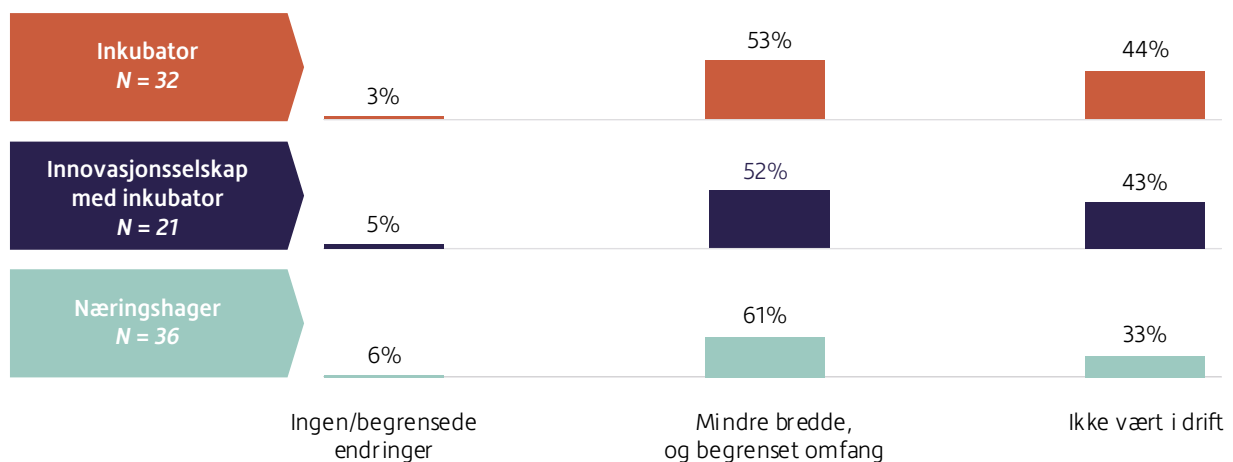
En av din organisasjons hovedoppgaver er å bidra til kommersialisering/ny vekst/nye attraktive arbeidsplasser. Ut i fra din posisjon som leder, hvor fornøyd er du med hvordan Sivas program?



Inkubatorlederne, næringshagelederne og lederne i innovasjonsselskap med inkubator ble videre bedt om å vurdere hva som ville skjedd dersom inkubatoren/næringshagen ikke var en del av Sivas næringshage-/

inkubasjonsprogram. Dette er en overordnet indikator på addisjonalitet vurdert av disse lederne, og funnene vises i Figur 5.8.

Figur 5.8: Hva ville skjedd med din inkubator/næringshage dersom den ikke hadde vært del av Sivas program?



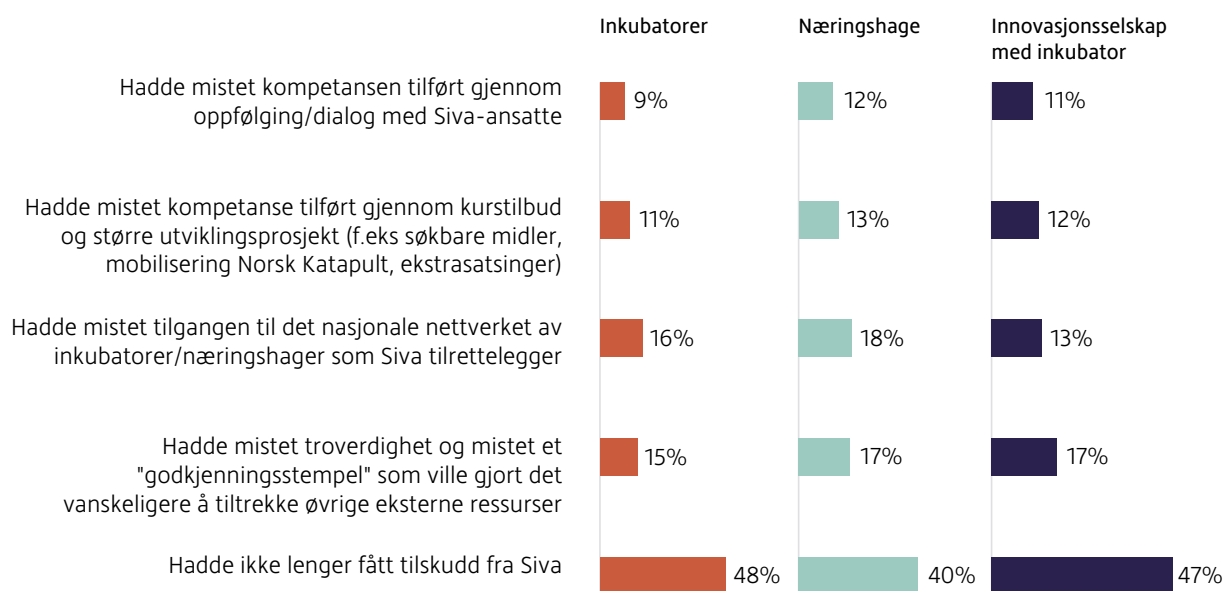
De aller fleste næringshageledere angir at Sivas næringshageprogram har en positiv effekt på bredde og omfang i næringshagens tilbud. 33 prosent rapporterer at næringshagen ikke ville vært i drift uten tilknytning til Sivas næringshageprogram, mens 61 prosent oppgir at næringshagen ville hatt mindre bredde og et begrenset omfang. Dette utgjør en økning sammenlignet med fjoråret. En leder av næringshage utdyper sitt svar på spørsmålet om hva Siva bidrar med slik: «"Godkjenningsstempel", tilskudd, nettverk, kompetanse».

Nesten alle inkubatorledere angir at Sivas inkubasjonsprogram har en positiv effekt på bredde i deres tilbud og/eller omfang i inkubatoren. 44 prosent hevder at inkubatoren ikke ville vært i drift, mens 53 prosent oppgir at inkubatoren ville hatt mindre bredde

i eget tilbud og begrenset omfang uten deltakelse i programmet. Dette er en liten økning i opplevd addisjonalitet fra fjoråret. En inkubatorleder uttrykker seg slik for å utdype hvilken påvirkningskraft Siva har på inkubatoren: «Siva bidrar med "smart og kompetent finansiering", dvs. man har stor individuell frihet til bruk av ressurser samtidig som vi blir målt på resultater. I tillegg er møteplassene svært viktig for å få nye ideer og bygge nettverk». Inkubatorledernes vurderinger støttes av ledere for innovasjonsselskap (med inkubator) hvor 43 prosent vurderer at inkubatoren ikke ville vært i drift uten Sivas inkubasjonsprogram og 52 prosent mener at inkubatoren ville hatt mindre bredde og mer begrenset omfang uten programmet (dette er på nivå med fjoråret). En fornøyd leder av et innovasjonsselskap uttrykker seg slik for å eksemplifisere Sivas verdi: «Et nasjonalt nettverk og en kvalitetssikring av inkubatoren».

Figur 5.9 viser hvilke momenter som lederne vektla i sitt svar på betydningen av Sivas bistand for deres inkubator/næringshage.

Figur 5.9: Utdyping av ledernes vurdering av addisjonalitet



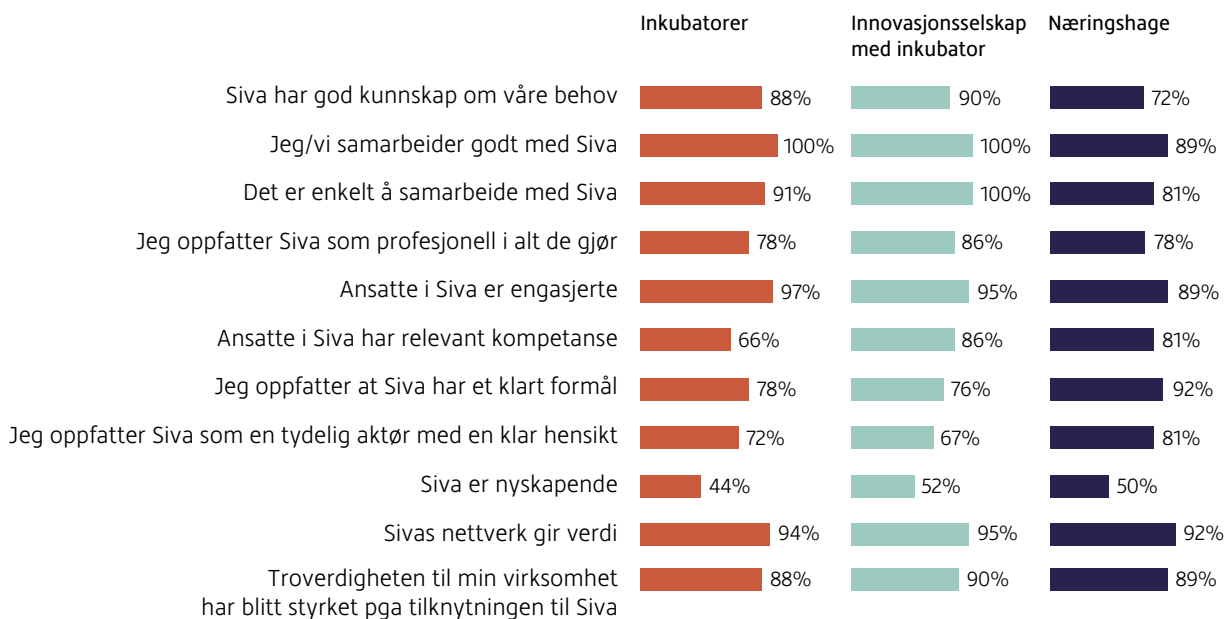
Årets kartlegging inneholder flere svaralternativer (sammenlignet med tidligere år) hvor formålet har vært å borre dypere ned i hvordan Siva skaper addisjonalitet. I år ser vi at det finansielle tilskuddet utgjør under 50 prosent av Sivas addisjonalitet slik lederne vurderer det (selv om større utviklingsprosjekt også inneholder elementer av tilskudd). Mer enn 50 prosent av Sivas addisjonalitet skapes med andre ord av andre faktorer som tilført kompetanse gjennom oppfølging/dialog med ansatte i Siva, kompetanse tilført gjennom kurstilbud

og utviklingsprosjekt, tilgangen til Sivas nasjonale nettverk, og troverdigheten/kvalitetsstempelet ved å være tilknyttet Siva og programmene. En inkubatorleder utdyper sitt svar om addisjonalitet slik: «Det er litt vanskelig å si hva som påvirker dette – det er ikke lett å se for seg organiseringen av inkubatorene uten Siva, både med tanke på tilskudd, nettverk og kompetanse. Syns at nettverket og kompetansen som er bygget opp over tid har stor verdi for oss».

Lederne ble videre bedt om å ta stilling til påstander om Siva. Figur 5.10 viser at Siva jevnt over får gode skussmål fra lederne av inkubatorer, næringshager og innovasjonsselskap (med inkubator). Lederne synes spesielt at samarbeidet med Siva er godt. To av Sivas kjerneverdier er profesjonell og engasjert, og det har vært en markant økning i scoren på disse to

verdiene sammenlignet med i fjor. Sivas nettverk, og at tilknytningen til Siva gir inkubatoren/næringshagen styrket troverdighet, får også i år høy score. Selv om Siva får noe høyere score i år på utsagnet om at Siva er nyskapende, kan svarene tolkes som et uttrykk om at lederne ønsker seg et noe mer nyskapende Siva.

Figur 5.10: Påstander om Siva (andel enig/svært enig)



Oppsummering

Årets undersøkelse viser at målbedriftene rapporterer om høy overordnet kundetilfredshet og addisjonalt med inkubatorene og næringshagene. Mange målbedrifters utviklingsarbeid ville ikke blitt igangsatt, utsatt på ubestemt tid, eller hatt mindre fremdrift/omfang uten tilknytning til inkubator/næringshage. Samtidig er det svært mange målbedrifter som vil anbefale inkubator/næringshage til andre gründere/bedrifter. Årets undersøkelse viser videre at Sivas programaktivitet

er avgjørende for bredden i tilbudet og omfanget av aktiviteten i de aller fleste inkubatorene og næringshagene slik lederne av inkubatorer, næringshager og innovasjonsselskap (med inkubator) ser det. En vesentlig andel av inkubatorene og næringshagene ville ikke vært i drift uten Sivas bidrag slik lederne vurderer det. Videre uttrykker lederne høy tilfredshet med Sivas næringshage- og inkubasjonsprogram. Alt i alt er det en økning i kundetilfredshet og addisjonalt fra fjoråret hos både målbedrifter og ledere for inkubator, næringshage og innovasjonsselskap (med inkubator).



5.8 Analyse og vurderinger relatert til programvirksomheten

I dette delkapitlet presenteres analyser og vurderinger av resultater, oppnådde effekter og 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 presenteres i hvilken grad inkubatorene og næringshagene når egne målsettinger, og det ses på hvordan koronapandemien har påvirket bedriftene i program i tillegg til programoperatørene. Relevante forskningsresultater for Sivas inkubatorer og næringshager presenteres. Delkapitlet

avsluttes med en vurdering av indikatorene i Sivas MRS (mål- og resultatstyringssystemet).

5.8.1 Sysselsettingsvekst i målbedriftene i næringshagene

Dette er et sentralt mål på målbedriftenes utvikling og forventes å samvariere i stor grad med størrelser som omsetning og verdiskaping. Indikatoren måles som endring i antall ansatte blant målbedriftene i næringshagene. Tabellen nedenfor viser totalt antall ansatte i 2013-2020 for målbedriftene fordelt på avtalestart.

Tabell 5.15: Totalt antall ansatte 2013-2020 i målbedriftene i næringshageprogrammet basert på avtalestart

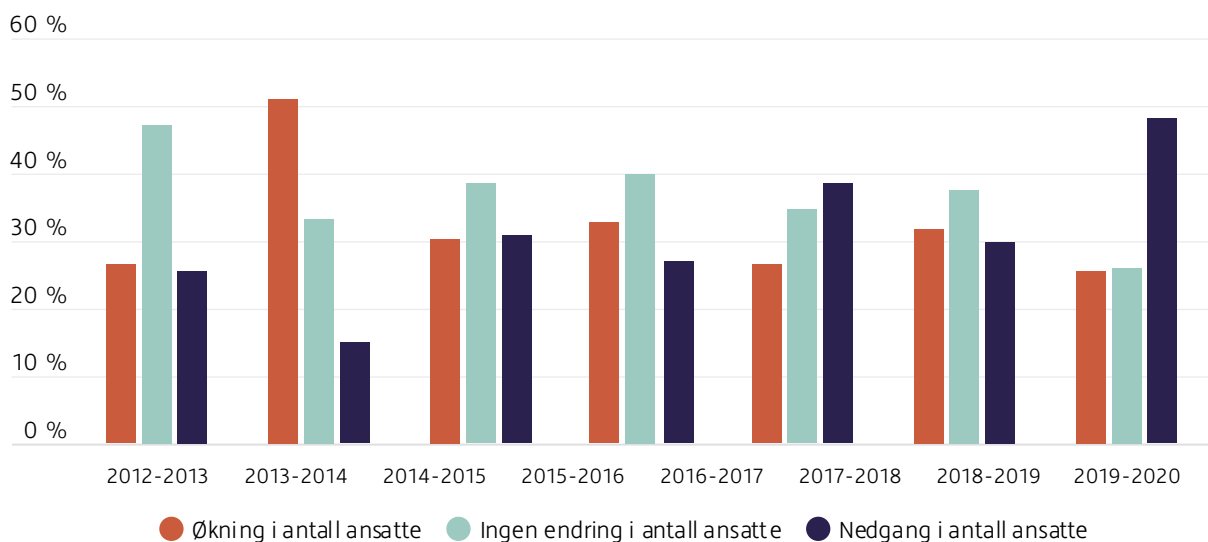
Ansatte	Avtalestart						Akkumulert	
	Før 2016	2016	2017	2018	2019	2020	Ansatte	n
2013	10649						10 649	966
2014	13464						13 464	1 266
2015	24975						24 975	1 835
2016	24611	6 082					30 693	2 406
2017	25079	6 158	4 869				36 106	2 769
2018	23811	5 969	4 612	4 730			39 122	3 234
2019	24294	7 953	4 792	4 565	3 856		45 460	3 634
2020	22441	7 415	4 557	4 348	3 905	5 669	48 335	4 699

Målbedriftene som har vært aktive i hele eller deler av perioden 2013-2020 hadde i 2020 48 335 ansatte. Det har vært en reduksjon i totalt antall ansatte fra 2019 til 2020 for alle bedriftskullene med unntak av 2019-inntakene. Gjennomsnittlig antall ansatte i målbedriftene i perioden 2013-2020 har variert mellom 10,3 og 13,6 ansatte. Medianen var tre ansatte i 2013 og 2014, en ansatt i 2020 og to ansatte de øvrige årene. Det at medianen er såpass lavere enn gjennomsnittet indikerer at det er noen få målbedrifter som står for en stor andel av samlet antall ansatte.

Endring i antall ansatte for målbedriftene i næringshageprogrammet

Figuren nedenfor viser andel målbedrifter med vekst, nedgang eller ingen endring i antall ansatte i perioden 2013 til 2020.¹² I vedlegg 4 er endringer i antall ansatte brutt ned på ulike intervaller.

Figur 5.11: Årlig endring ansatte i perioden 2013 til 2020 for målbedriftene



Vel en fjerdedel av målbedriftene opplevde en økning i antall ansatte fra 2013 til 2014, fra 2017 til 2018 og fra 2019 til 2020, mens halvparten av målbedriftene hadde en økning i antall ansatte fra 2014 til 2015. De resterende årene var det om lag en tredjedel som hadde vekst i antall ansatte. I halvparten av årene er det kategorien «ingen endringer i antall ansatte» som har høyest andel målbedrifter. Endringen fra 2019 til 2020 skiller seg markant fra de øvrige periodene ved å ha en rekordhøy andel målbedrifter som opplever nedgang i antall ansatte (48,4 prosent). I vedlegg 4 fremgår det at en femtedel av målbedriftene har hatt en reduksjon på 100 prosent i antall ansatte, det vil si at de har gått fra å ha ansatte i 2019 til å ikke ha ansatte i 2020. Nærmere

analyser viser at blant disse 514 selskapene hadde 82,1 prosent av dem en ansatt i 2019, og den bedriften med flest ansatte i 2019 hadde 91 ansatte. Denne nedgangen i antall ansatte antas å ha sammenheng med koronapandemien. Vi har ikke sett samme koronaeffekt for nedgang i omsetning og verdiskaping, men det skyldes at sist tilgjengelige tall for verdiskaping og omsetning er fra 2019, mens tallene for antall ansatte er fra 2020.

¹² Tabellene inkluderer bare målbedrifter som ikke hadde antall ansatte lik 0 i utgangspunktåret.

5.8.2 Endringer i antall målbedrifter i inkubatorene og næringshagene

Formålet med denne indikatoren er å gi et bilde av gjennomstrømning og volum av målbedrifter innenfor begge program. 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 programmene i 2013-2020, herunder antall målbedrifter som er tatt inn og gått ut av inkubatorene og næringshagene.

Tabell 5.16: Endring i antall målbedrifter i næringshage- og inkubasjonsprogrammene i 2013-2020¹³

Endring i antall målbedrifter	Antall inkubasjonsprogram	Antall næringshageprogram
Aktive målbedrifter pr 31.12.13	610	1 122
Nye inntak i 2014	292	357
Avsluttede målbedrifter i løpet av 2014	197	257
Aktive målbedrifter pr 31.12.14	705	1 222
Nye inntak i 2015	393	380
Avsluttede målbedrifter i løpet av 2015	277	248
Aktive målbedrifter per 31.12.15	821	1 354
Nye inntak i 2016	678	558
Avsluttede målbedrifter i løpet av 2016	312	302
Aktive målbedrifter per 31.12.16	1 187	1 610
Nye inntak i 2017	754	541
Avsluttede målbedrifter i løpet av 2017	521	578
Aktive målbedrifter per 31.12.17	1 420	1 573
Nye inntak i 2018	768	619
Avsluttede målbedrifter i løpet av 2018	623	386
Aktive målbedrifter per 31.12.18	1 565	1 806
Nye inntak i 2019	786	547
Avsluttede målbedrifter i løpet av 2019	803	470
Aktive målbedrifter per 31.12.19	1 548	1 883
Nye inntak i 2020	919	893
Avsluttede målbedrifter i løpet av 2020	761	434
Aktive målbedrifter per 31.12.20	1 706	2 342

¹³ I denne tabellen regnes målbedrifter i inkubasjonsprogrammet som alle bedrifter i fasene preinkubasjon (uavhengig av hvilken fase de går videre til) og inkubatorbedrift. Avsluttede målbedrifter er de som endret fase til forretningsmessig innovasjon, postinkubasjon eller alumni. Målbedrifter i næringshageprogrammet er de bedriftene som er rapportert som målbedrift som registreringstype. Avsluttede målbedrifter er bedrifter som har endret status fra målbedrift til medlemsbedrift, prosjekt eller alumni.

Tabell 5.16 viser at både næringshage- og inkubasjonsprogrammet årlig har netto tilvekst av målbedrifter (netto nedgangen for næringshageprogrammet i 2017 skyldes at syv næringshager gikk ut av program 01.02.2017). Videre er det en liten nedgang i inkubasjonsprogrammet per 31.12 fra 2018 til 2019. Dette skyldes et høyt antall avsluttede bedrifter i 2019. Tabell 5.7 viser imidlertid at det var en liten økning fra 2018 til 2019 i antall bedrifter i fasene preinkubasjon og inkubatorbedrift som hadde vært aktive i løpet av året. Tallene for inkubasjonsprogrammet viser at både antall avsluttede bedrifter og nye inntak øker fra år til år, noe som tyder på en økt dynamikk

i programmet. Unntaket er for 2020, der det var færre bedrifter som gikk ut av program sammenlignet med 2019. Dette skyldes at flere bedrifter har behov for mer omfattende og langvarig hjelp fra programoperatørene som følge av koronapandemien.

Fylkesvise forskjeller

Figurene nedenfor viser fylkesvis fordeling av antall nye og totalt antall målbedrifter i programmene per 31.12.2020. Grunnlaget for figurene og utviklingen hele perioden ligger i vedlegg 5.

Figur 5.12: Fylkesvis fordeling av andel nye og totalt antall målbedrifter i inkubasjonsprogrammet pr 31.12.20

Målbedrifter i inkubatorene

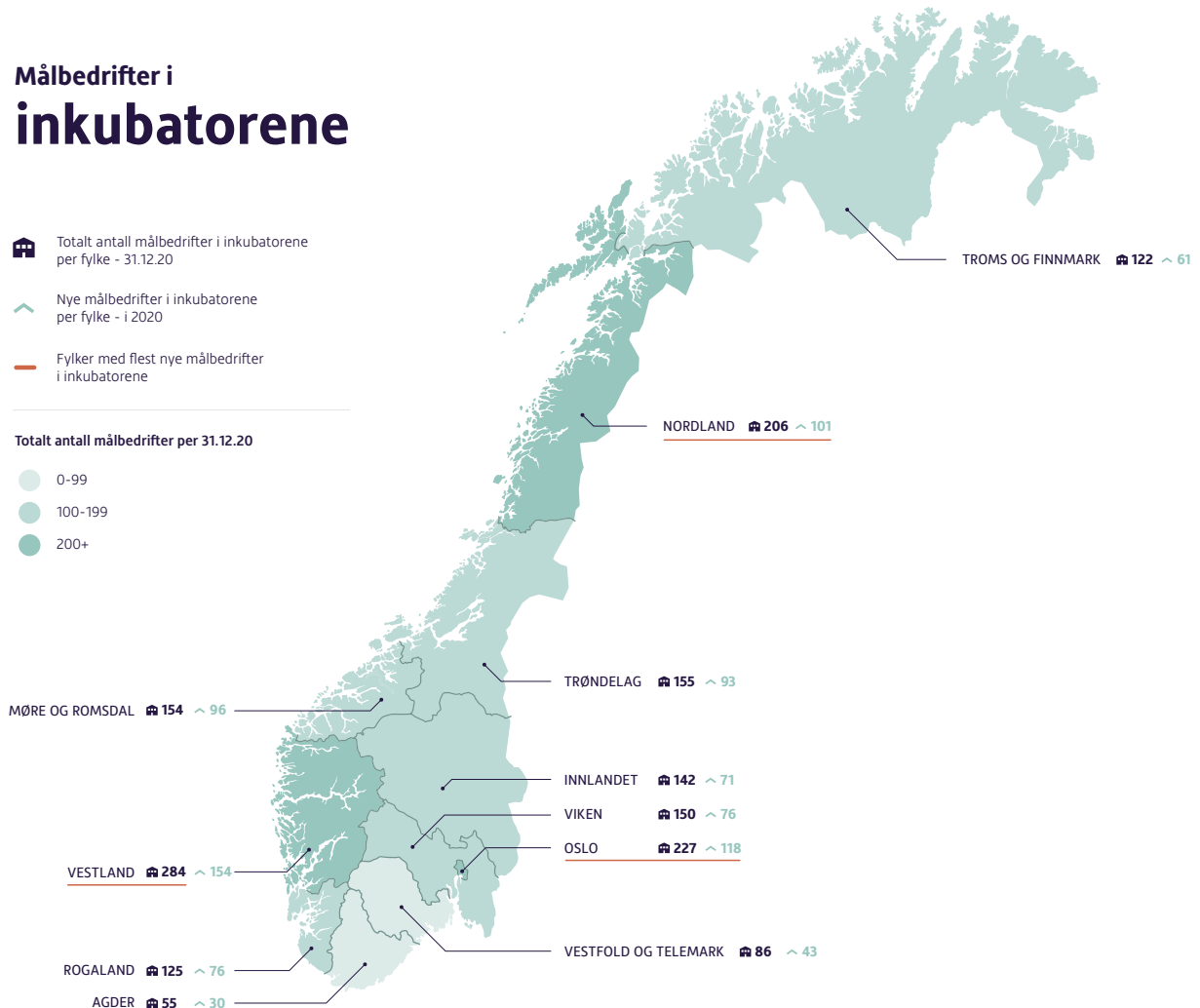
Totalt antall målbedrifter i inkubatorene per fylke - 31.12.20

Nye målbedrifter i inkubatorene per fylke - i 2020

Fylker med flest nye målbedrifter i inkubatorene

Totalt antall målbedrifter per 31.12.20

- 0-99
- 100-199
- 200+



Figur 5.12 viser at de fylkene med flest bedrifter i inkubasjon er Vestland, Oslo og Nordland. Disse tre fylkene representerer til sammen en tredjedel av totalt antall inkubatorer og 37 prosent av totalt tilskudd i differensieringsmodellen innenfor inkubasjonsprogrammet. Åtte av elleve fylker har en økning i antall bedrifter fra 2019 til 2020. Det er de tre nevnte fylkene som også har flest antall nye inntak i 2020. I vedlegg 5 fremgår det at de fylkene med høyest andel nye inntak i 2020 er Møre og Romsdal, Rogaland og Trøndelag.


Vedlegg 5 viser at Nordland, Trøndelag og Vestland har hatt flere målbedrifter enn gjennomsnittet alle åtte årene. Samtlige fylker har hatt en økning i antall

målbedrifter fra 2013 til 2020. Det er Vestland, Oslo og Nordland som hadde den største økningen fra 2013 til 2020 i antall målbedrifter, mens Oslo, Viken og Vestfold og Telemark hadde den største relative veksten i antall målbedrifter i samme periode. I alt har ni av elleve fylker mer enn fordoblet antall målbedrifter i perioden 2013-2020.

Vedlegg 5 viser videre andelen målbedrifter som hadde avtalestart i de åtte årene. Andelen varierer fra 41 til 57 prosent i perioden 2013-2020. Dette viser at det er god tilvekst av nye målbedrifter i inkubasjonsprogrammet. I 2020 utgjorde andelen nye målbedrifter fra 49 til 62 prosent av totalt antall bedrifter i de ulike fylkene.

Figur 5.13: Fylkesvis fordeling av andel nye og totalt antall målbedrifter i næringshageprogrammet pr 31.12.20




Målbedrifter i næringshagene

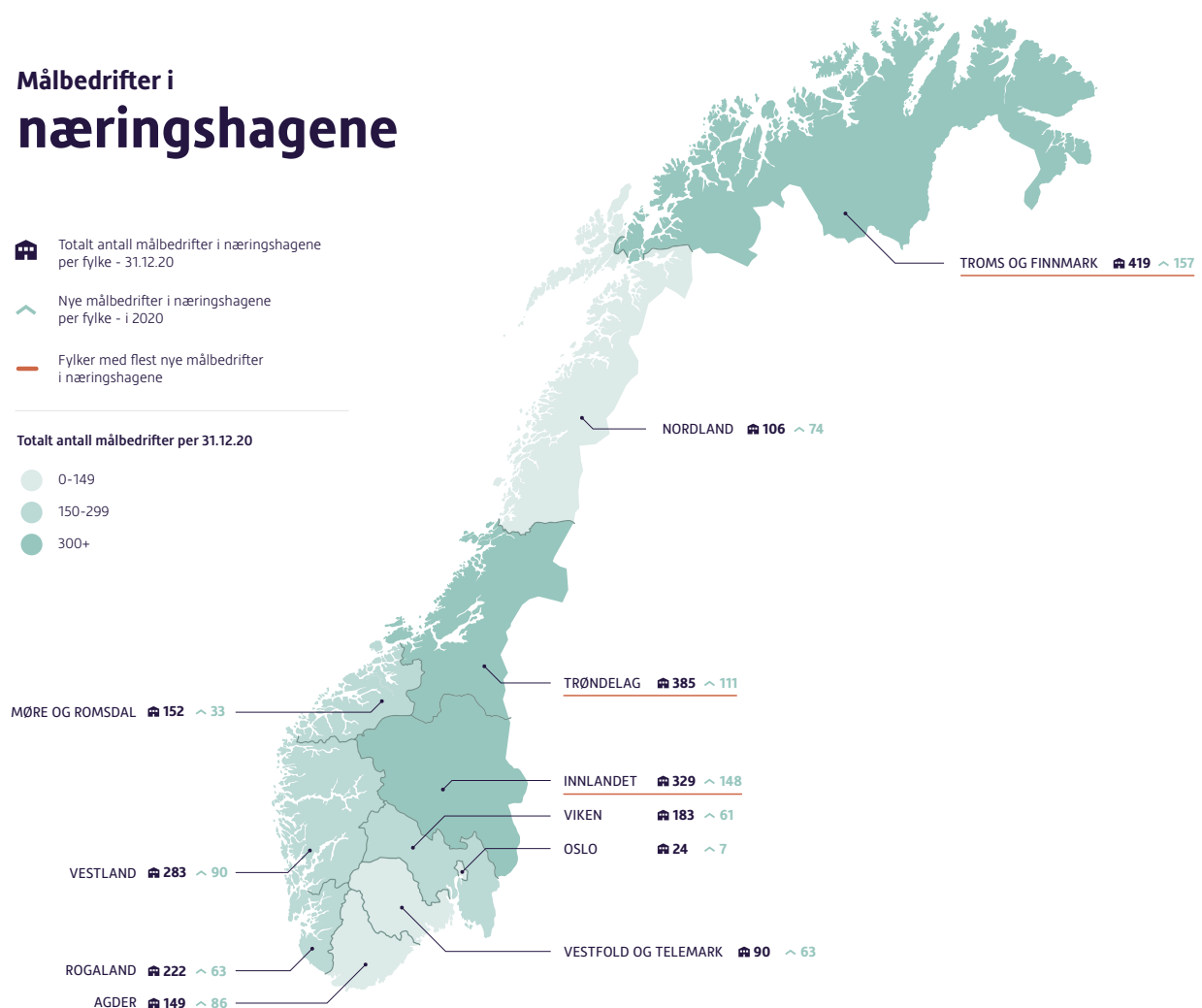
 Totalt antall målbedrifter i næringshagene per fylke - 31.12.20

 Nye målbedrifter i næringshagene per fylke - i 2020

 Fylker med flest nye målbedrifter i næringshagene

Totalt antall målbedrifter per 31.12.20

-  0-149
-  150-299
-  300+



Figur 5.13 viser at det er fylkene Troms og Finnmark, Trøndelag og Innlandet som har flest målbedrifter per 31.12.20 med henholdsvis 419, 385 og 329. Disse tre fylkene har dermed 48 prosent av alle målbedriftene i næringshageprogrammet i 2020. Videre har disse tre fylkene 46 prosent av totalt antall næringshager og mottar 47 prosent av totalt tilskudd i differensieringsmodellen innenfor næringshageprogrammet. I vedlegg 5 fremgår det at Innlandet, Troms og Finnmark og Trøndelag har hatt flere målbedrifter enn gjennomsnittet alle åtte årene. Samtlige fylker har hatt en økning i antall målbedrifter fra 2013 til 2020. De fylkene som har hatt minimum en fordobling i antall målbedrifter fra 2013 til 2020 er Innlandet, Oslo, Rogaland, Trøndelag, Vestfold og Telemark og Vestland (Oslo og Vestfold og Telemark er fylkene med færrest målbedrifter i 2020)¹⁴.

Vedlegg 5 viser at mellom 28 og 50 prosent av målbedriftene hadde avtalestart samme år som rapportåret i perioden 2013-2020. Fra 2016 til 2018

var andelen nye målbedrifter stabil og utgjorde en tredjedel av totalt antall målbedrifter. I 2019 gikk andelen nye målbedrifter ned til 29 prosent, mens den i 2020 økte til 38 prosent. Andelen nye målbedrifter i næringshagene er vesentlig lavere enn innenfor inkubasjonsprogrammet, og viser at det ikke er like stor utskifting av bedrifter i næringshagene som i inkubatorene. Figur 5.13 viser at det er fylkene Troms og Finnmark, Innlandet og Trøndelag som har flest nye målbedrifter i 2020. Dersom en ser på andel nye inntak i 2020 (se vedlegg 5) er det fylkene Nordland, Vestfold og Telemark og Agder som har høyest andel nye inntak, fra 58 til 70 prosent.

5.8.3 Andel målbedrifter med kvinner i ledende stillinger

Tabellen under viser andel aktive målbedrifter (alle bedrifter i fasene preinkubasjon (uavhengig av hvilken fase de går videre til) og inkubatorbedrift) i inkubasjonsprogrammet i 2013-2020 med kvinne(r) i ledende stilling(er) de ulike årene.

Tabell 5.17: Andel aktive målbedrifter i inkubasjonsprogrammet i 2013 til 2020 med kvinne(r) i ledende stilling(er)

Andel kvinner	Avtalestart						Totalt	
	Før 2016	2016	2017	2018	2019	2020	Andel kvinner	n
2013	143 (21,6 %)						143 (21,6 %)	663
2014	185 (21,3 %)						185 (21,3 %)	869
2015	194 (20,9 %)						194 (20,9 %)	927
2016	105 (18,4 %)	123 (18,1 %)					228 (18,2 %)	1250
2017	64 (23,9 %)	81 (19,1 %)	171 (22,6 %)				316 (21,8 %)	1 447
2018	25 (18,5 %)	40 (19,2 %)	122 (24,8 %)	200 (25,9 %)			387 (24,1 %)	1 606
2019	15 (25,4 %)	18 (19,4 %)	62 (27,7 %)	114 (26,9 %)	221 (28,0 %)		430 (27,1 %)	1 589
2020	10 (31,2 %)	8 (16,0 %)	31 (29,8 %)	48 (27,4 %)	113 (28,2 %)	239 (26,1 %)	449 (26,8 %)	1 678

Her defineres kvinnelig ledelse som kvinnelig daglig leder og/eller styreleder og/eller gründer. Tabellen viser at andelen målbedrifter med kvinnelig ledelse var relativt stabil de første årene, før den falt i 2016. Fra 2016 og fram til 2020 har det vært en økning i andel bedrifter med kvinnelig ledelse (8,6 prosentpoeng).

I 2020 hadde om lag en av fire målbedrifter i inkubasjonsprogrammet kvinnelig ledelse, hvilket innebærer at i tre av fire målbedrifter 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.

¹⁴ Siva har ingen næringshager i Oslo, men noen næringshager har enkelte målbedrifter med hovedadresse i disse fylkene.

Andel målbedrifter med kvinner i ledende stillinger i næringshageprogrammet

Tabellen nedenfor viser andel målbedrifter i næringshageprogrammet i 2013-2020 med kvinne(r) i ledende stilling(er) de ulike årene.

Tabell 5.18: Andel målbedrifter i næringshageprogrammet i 2013 til 2020 med kvinne(r) i ledende stilling(er)

Andel kvinner	Avtalestart						Totalt	
	Før 2016	2016	2017	2018	2019	2020	Andel kvinner	n
2013	326 (29,1 %)						326 (29,1 %)	1 122
2014	397 (32,5 %)						397 (32,5 %)	1 222
2015	456 (33,7 %)						456 (33,7 %)	1 354
2016	375 (35,6 %)	195 (34,9 %)					570 (35,4 %)	1 610
2017	236 (35,7 %)	124 (33,4 %)	166 (30,7 %)				526 (33,4 %)	1 573
2018	182 (35,6 %)	90 (36,3 %)	149 (34,8 %)	204 (33,0 %)			625 (34,6 %)	1 806
2019	153 (35,9 %)	68 (34,9 %)	102 (34,7 %)	139 (33,0 %)	204 (37,3 %)		666 (35,4 %)	1 883
2020	136 (35,2 %)	49 (31,4 %)	77 (35,5 %)	92 (32,5 %)	158 (38,8 %)	359 (40,2 %)	871 (37,2 %)	2 342

Også for næringshagene defineres kvinnelig ledelse som kvinnelig daglig leder og/eller styreleder og/eller gründer. Tabellen viser at vel en tredjedel av målbedriftene har kvinnelig ledelse i de ulike årene. Det er verdt å merke seg at for målbedriftene med avtalestart i 2020 har næringshageprogrammet for første gang nådd målet om 40 prosent andel bedrifter med kvinnelig ledelse. Det har fra 2013 til 2020 vært en økning i andel bedrifter med kvinnelige ledelse på 8,1 prosentpoeng. Dette innebærer at i to tredjedeler av målbedriftene innenfor næringshageprogrammet er de tre ledende stillingene besatt av menn. For samtlige år gjelder at det var færrest kvinnelige ledere i stillingen som styreleder. Andelen målbedrifter med kvinnelig ledelse er høyere for målbedriftene innenfor næringshageprogrammet enn innenfor inkubasjonsprogrammet.

5.8.4 Oppnådde resultater sett i forhold til inkubatorenes og næringshagenes egne målsettinger

Hver desember rapporterer inkubatorene og næringshagene måltall til Siva for kommende år. Disse inkluderer blant annet totalt antall bedrifter og nye inntak i programmene.

Inkubatorene hadde samlet ambisjon om å ha 1 586 bedrifter i fasene preinkubasjon/inkubatorbedrift, og 344 forretningsmessige innovasjoner i 2020. Inkubatorene endte opp med å ha 7,6 prosent flere bedrifter (1 706) i preinkubasjon/inkubatorbedrift enn egne målsettinger, mens for forretningsmessige innovasjoner nådde inkubatorene egne målsettinger (343). I 2020 tok inkubatorene opp 1 128 nye bedrifter i inkubasjon, mens de hadde målsettinger om å få 987 nye bedrifter (774 nye bedrifter i fasene preinkubasjon/inkubatorbedrift og 209 nye forretningsmessige innovasjoner). Inkubatorene hadde 19 prosent flere nye inntak i preinkubasjon/inkubatorbedrift enn sine måltall, mens de nådde 98 prosent av måltallet for

nye forretningsmessige innovasjoner i 2020. Dette innebærer at inkubatorene leverte over sine måltall for fasene preinkubasjon og inkubatorbedrift, mens de leverte så å si på måltallene for forretningsmessige innovasjoner. Samlet sett leverte inkubatorene vesentlig bedre enn de akkumulerte måltallene for aktive bedrifter i inkubasjon i 2020 og nye inntak i 2020.

Næringshagene hadde samlet ambisjoner om å ha 2 032 målbedrifter i 2020, mens resultat ble 2 342 målbedrifter (15 prosent over måltallet). Videre hadde næringshagene samlet målsettinger om å få 605 nye målbedrifter i 2020, og de fikk 893 (48 prosent over måltallet). Dette innebærer at næringshagene samlet leverte langt over egne måltall for 2020.

For både næringshagene og inkubatorene kan disse resultatene langt på vei forklares av etterspørselsøkningen næringshagene og inkubatorene opplevde som følge av koronapandemien.

5.8.5 Koronapandemien

Den nasjonale strukturen av innovasjonsselskaper ble tidlig i 2020 pekt på som en viktig bidragsyter i den krevende situasjonen mange bedrifter havnet i, som følge av koronapandemien. Siva gikk tidlig i dialog med NFD og KMD for å se på ulike tiltak som kunne muliggjøre at næringshagene og inkubatorene kunne bidra inn i den ekstraordinære situasjonen.

Etter avklaringer med departementene gjorde Siva tidlige endringer, slik at det innenfor programmene ble mulig å yte innovasjonsstøttetjenester uten å kreve egenandel fra bedriftene. Helt konkret innebar dette at Siva allerede i mars gikk bort fra kravet om egenandel for resten av 2020 for ordinært programtilskudd, tilskudd basert på søkbare midler og for midler til pågående mobiliseringsprosjekt mot utnevnte katapult-sentre for Norsk katapult. Tiltaket var ment å avhjelpe de bedriftene som var og ble rammet av pandemien, og

det ble presisert at bedrifter som ikke var berørt skulle betale egenandel på vanlig måte. Fakturert egenandel utgjør ordinært minimum 25 prosent av markedsverdien på tjenesten som målbedriftene mottar fra inkubatoren eller næringshagen. Mange programoperatører fakturerer normalt også mange bedrifter for mer enn 25 prosent av tjenestens verdi, gjerne opp til 50 prosent. På bakgrunn av dette besluttet Siva å kompensere alle operatører av programmene for inntektstapet, som bortfallet av fakturerte egenandeler fra målbedriftene medførte knyttet til ordinært programtilskudd og søkbare midler (basert på 25 prosent). Dette utgjorde totalt 38,5 millioner kroner, og ble finansiert av oppsparte midler under programmene.

I tidligere omtalt kundetilfredshetsundersøkelse (se avsnitt 5.7.3) oppgir 97 prosent av næringshagelederne at dette tiltaket har vært viktig/svært viktig for næringshagens evne til å utvikle/opprettholde attraktive bedrifter og arbeidsplasser utenfor de større byene i Norge under pandemien. Det store flertallet av inkubatorlederne mener at dette tiltaket i regi av Siva har vært viktig/svært viktig for inkubatorens evne til å «bidra til etablering av nye bedrifter» (81 prosent), «kommersialisere gode ideer til vekstbedrifter» (88 prosent), «bidra til ny vekst i etablerte virksomheter» (63 prosent), og «bidra til at bedrifter overlever» (84 prosent). Disse vurderingene støttes i meget stor grad av lederne for innovasjonsselskap med inkubator. Kundetilfredshetsundersøkelsen bekrefter dermed tilbakemeldingene Siva har fått av programoperatørene gjennom 2020 om at muligheten til å gi inntil 100 prosent støtte for programmenes innovasjonstjenester har vært uvurderlig for mange bedrifter. Kompensasjon for bortfallet av inntekter har også bidratt til at programoperatørene har kunnet yte den hjelpen som bedriftene har etterspurt, uten å skjele til egen økonomi. Fritaket for egenandel har i flere tilfeller vært avgjørende for at oppstartsbedrifter har kunnet fortsette eget utviklingsløp i inkubatorene.

Høsten 2020 ble Sivas nasjonale næringshage- og inkubasjonsprogrammer ytterligere forsterket med 40 millioner kroner som en del av en nasjonal krisepakke knyttet til koronapandemien. Midlene hadde som formål å bidra til vekst og utvikling hos norske bedrifter i en krevende tid, og ble bevilget til fylkeskommunene som oppdragsgivere for Sivas næringshage- og inkubasjonsprogrammer. Fylkeskommunene ga deretter Siva oppdrag knyttet til disse midlene. Fordelingen av tilskuddet på 40 millioner var basert på samtlige næringshager og inkubatorer sine estimater på forbruk og behov for ekstra midler i 2020, og ble gjort i tett dialog mellom Siva og fylkeskommunene. Faktisk utbetaling av tilskudd til operatørene skjedde imidlertid ikke før i desember 2020. Siden midlene ble utbetalt såpass sent i 2020, medførte dette at flere operatører gjennom høsten ikke kunne bistå alle bedriftene som tok kontakt og ønsket utviklingsbistand. En stor del av disse midlene kommer således først til nytte for bedrifter i 2021.

Siva har siden mai 2020 fulgt med på hvor stor andel av bedriftene i programmene som er rammet av pandemien i så stor grad at de har behov for redusert eller bortfall av fakturert egenandel. Næringshage- og inkubatorlederne ble bedt om å angi i AVI hvorvidt bedriften har behov for redusert fakturert egenandel eller bortfall av fakturert egenandel som følge av pandemien. I perioden mai til desember 2020 varierte denne andelen mellom 55 prosent og 65 prosent for målbedriftene i næringshagene, og mellom 61 prosent og 75 prosent for bedriftene innenfor inkubasjonsprogrammet. Dette viser at majoriteten av bedriftene i de to programmene er økonomisk rammet av pandemien i 2020. I en spørreundersøkelse høsten 2020 til inkubatorer og næringshagene ble det spurt om hvor stor andel av dagens bedriftsportefølje de forventer vil være preget av pandemien i 2021. For inkubatorer varierte svarene fra 20 prosent til 100 prosent. Gjennomsnittet var 69 prosent. Tilsvarende varierte svarene hos næringshagene fra 20 prosent til 90 prosent, med et gjennomsnitt på 56 prosent. Dette innebærer at Sivas programoperatører forventer at store deler av næringslivet vil være preget av pandemien også i 2021.

Kundetilfredshetsundersøkelsen viser at 92 prosent av målbedriftene i næringshagene og 91 prosent av målbedriftene i inkubatorer rapporterer å ha blitt påvirket av pandemien i 2020. Inkubatorer og næringshagene har lyktes i å hjelpe flere av disse målbedriftene. For eksempel er 35 prosent av målbedriftene i næringshagene, og 37 prosent av målbedriftene i inkubatorer, enig/helt enig i påstanden «Næringshagen/inkubatoren har bidratt til at bedriften har håndtert covid-19 krisen bedre». En tilsvarende andel er videre enig/helt enig påstander om at inkubator/næringshage har bidratt til at målbedriftene har «sett nye forretningsmuligheter i covid-19 krisen», «har omstilt seg i lys av covid-19 krisen», «har fått bedre sjanse til å nå sine mål gjennom covid-19 krisen», og «har fått bedre sjanse til å overleve gjennom covid-19 krisen». Et mindre antall målbedrifter rapporterer imidlertid om at inkubator/næringshage ikke har motvirket de negative effektene av krisen. Dette er nok et uttrykk for at pandemien har dramatiske effekter på deler av norsk næringsliv, samtidig som det også viser at det er mulig å motvirke (noen av) de negative implikasjonene krisen har, gjennom bidrag fra inkubatorer og næringshager.

5.8.6 Relevante forskningsresultater for Sivas inkubatorer og næringshager

Ved utløpet av 2019 avsluttet Siva og Handelshøgskolen Nord (HHN) et forskningsprosjekt om inkubatorer og næringshager. Data og informasjon fra forskningsprosjektet har blitt brukt i to avlagte PhD-grader og flere vitenskapelige artikler som er publisert/under fagfellelvurdering (se årsrapporten for 2018 og 2019 for oversikt). En tredje doktorgradsavhandling i tilknytning til dette prosjektet ble innlevert og forsvart i 2020: Marit Breivik-Meyer (It takes two to tango: The role of incubators in the early development of start-ups). Foruten dette har innsamlet data fra prosjektet blitt brukt til forskning på i hvilken grad inkubatorer bidrar til å hjelpe tidligfasebedrifter med å overvinne det som kalles «liabilities of newness» (større barrierer, hindringer og utfordringer i oppstartsprosessen) i forskningslitteraturen. Samtidig er det forskningsprosjekter på gang som ser på hvor viktig økosystemet er for gründere og tidligfasebedrifter i inkubatorer. Dette er sentrale tema som Siva arbeider med.

Forskningsprosjektet i HHN har styrket den forskningsbaserte kunnskapen om norske inkubatorer og næringshager, bidratt med denne kunnskapen inn i den internasjonale forskningen om inkubator/næringshage, og styrket HHN sin forskningskompetanse på dette viktige forskningsfeltet. Forskningen bygger også viktig kunnskap innad i Siva.

Data om Sivas programvirksomhet blir videre etterspurt av flere forskningsmiljøer (f.eks. er det levert ut data til SSB, Menon, Samfunnsøkonomisk Analyse og Sintef i 2020), og det gis gode tilbakemeldinger på datakvaliteten og strukturen på dataene. Siva vil fortsette å videreutvikle eget analysearbeid innenfor programaktiviteten. Siva var en etterspurt partner på flere koronaforskningsprosjekter, og vi sitter i referansegruppen til prosjektet RegReSir (Regional Resilience and Sustainable Industrial Restructuring). Målsettingen er å opparbeide og analysere kunnskap om effektene av Sivas innsats som grunnlag for bedre prioritering av egne ressurser. Slikt analysearbeid muliggjør videre en tettere oppfølging av operatørene innenfor begge programmer. Videre vil slike analyser være et viktig kunnskapsgrunnlag i arbeidet med å utvikle nye programmer som skal erstatte dagens programmer fra 2023. Det er også et mer langsiktig mål at analysene kan bidra med god faktabasert kunnskap og vurderinger inn i fylkeskommunale prioriteringsdiskusjoner og inn i utvikling av nasjonal nærings- og innovasjonspolitik.

5.8.7 Vurdering av indikatorene

Dette er det åttende året Siva rapporterer etter indikatorene som inngår i selskapets MRS (mål- og resultatstyringssystem) tilknyttet programvirksomheten. Systemet har blitt utviklet i takt med erfaring og bruken av de ulike indikatorene. Det ble i 2018 gjort to større endringer i overensstemmelse med NFD: 1) Vedlegget om kundetilfredshetsundersøkelsen utgår fra årsrapporten og erstattes av at NFD og KMD får tilsendt rapporten i sin helhet, 2) Det skilles ikke på årskull i vedleggene som omhandler omsetning, verdiskaping og sysselsetting.

Siva anser gjeldende indikatorer som relevante og gode med hensyn til å måle aktivitetsnivå og resultater i programmene. Det er videre Sivas oppfatning at systemet setter overordnede mål og indikatorer for programvirksomheten, som sammen med støttende analyser og evalueringer/forskningsprosjekter, gir indikasjoner knyttet til hvorvidt Siva gjennom programvirksomheten bidrar til å realisere vekst og verdiskaping i næringslivet i hele landet. Disse effektmålene kunne blitt mer robuste dersom vi sammenlignet veksten i omsetning, verdiskaping og antall ansatte for bedriftene i program med sammenlignbare bedrifter som ikke er i program (ref. SSB-rapporten fra 2018). Slike analyser bør i så fall utvikles over tid og gjennomføres av eksternt miljø.

Systemet knyttet til datainnsamling og -bearbeiding som Siva benytter i denne sammenhengen er utviklet slik at det ikke medfører altfor mye arbeid for verken bedriftene eller operatørene. Siva får dermed effektivt målt resultater på en god måte.

5.9 Fylkeskommunene som nye oppdragsgivere for programvirksomheten

Oppdragsgiveransvaret for begge programmer ble fra og med januar 2020 overført til fylkeskommunene. Siva fikk i desember 2019 oversendt endelig rapport fra en nedsatt arbeidsgruppe som vurderte ulike aspekter ved denne endringen, med tilhørende årshjul for avtalt ny styringsdialog.

Overgangen til nye oppdragsgivere fra januar 2020 betyr at Siva gikk fra å ha to departementer som oppdragsgivere, til å få elleve regionale oppdragsgivere med ansvar for både det nasjonale og de regionale oppdragene. Sammenlignet med tidligere situasjon har dette medført betydelig administrativt merarbeid knyttet til styringsdialog, utbetaling av midler til operatørene, etablering av rutiner, diverse oppfølging osv. Samtidig har det ført til økt kompetanse om programmene blant fylkeskommunene, og at Siva og fylkeskommunene nå arbeider tettere sammen. Dette anser vi som viktig. Det kan imidlertid over tid være en utfordring dersom slike oppgaver i for stor grad går på bekostning av utviklingsoppgaver innenfor programmene.

Det første året med fylkeskommunene som oppdragsgivere har vært preget av utvikling av nye og gode måter å samhandle på. Fylkeskommunenes oppdragsbrev til Siva og tilhørende utbetalinger har i mange tilfeller vært preget av forsinkelser. Dette har også gjort at Sivas utbetaling til programoperatørene har blitt utsatt. Dette oppleves uheldig, og er noe som bør unngås i den resterende programperioden.

I henhold til avtalt årshjul skal det avholdes inntil to regionale styringsmøter per år per fylkeskommune. Det ble i all hovedsak gjennomført i 2020, med unntak av en fylkeskommune hvor det ikke ble gjennomført regionale styringsmøter. Siva opplever å ha etablert god dialog med de enkelte fylkeskommunene som oppdragsgivere. Særlig i forbindelse med koronapandemien har det vært tett dialog med mange av disse rundt felles ambisjoner for å sikre at bedrifter får rask tilgang til bistand. Det er vår oppfatning at fylkeskommunene særlig i denne situasjonen ser viktigheten av den strukturen de ulike programoperatørene representerer, og mange har også benyttet strukturen ved særskilte tiltak i den krevende situasjonen næringslivet befinner seg i.

Nasjonalt programråd for næringshage- og inkubasjonsprogrammet har vært et strategisk og rådgivende forum, og har siden 2017 omfattet både næringshage- og inkubasjonsprogrammet. Programrådet hadde i 2019 ingen aktivitet på grunn av mange parallelle prosesser knyttet til regionreform og områdejennomgang. Siva og fylkeskommunene igangsatte i 2020 på nytt arbeidet i programrådet og det ble gjennomført noen møter. Tema var i all hovedsak knyttet til gjennomført revisjon av de differensierte tilskuddsmodellene i programmene og ny innplassering av alle programoperatørene. Rammene for en revisjon av programrådets arbeid er nå under avklaring. Siva ser frem til å benytte dette verktøyet for å styrke sitt arbeid og sin rolle som oppdragstaker for fylkeskommunene.

Når det gjelder den nasjonale styringsdialogen innenfor programmene har denne vært preget av noen utfordringer i 2020. Dette skyldes blant annet at det etablerte årshjulet for styringsdialogen i første halvdel av 2020 til dels var lite kjent blant fylkeskommunene. Videre var det i liten grad en etablert struktur som kunne håndtere fylkeskommunenes samlede nasjonale oppdrag ovenfor Siva, og se helheten med sikte på programutvikling. Det er per mars 2021 i ferd med å vedtas en slik struktur som skal håndtere denne delen av fylkeskommunenes ansvar på en bedre måte. Siva ser frem til å videreutvikle også dette samarbeidet med fylkeskommunene fremover.

5.10 Utvikling av nye programmer med oppstart i 2023

Dagens næringshage- og inkubasjonsprogrammer avsluttes 31.12.22. Siva har derfor igangsatt arbeidet med utvikling av forslag til nytt næringshageprogram og nytt inkubasjonsprogram som kan implementeres fra 2023. Siva mottok i 2020 oppdrag knyttet til utvikling av nye programforslag fra fylkeskommunene, som oppdragsgivere av de to programmene, og NFD, som eier av inkubasjonsprogrammet.

Våren og høsten 2020 er i hovedsak brukt til interne forberedelser til den mer utadrettede samt faktiske programutviklingen, blant annet gjennom utvikling og sammenstilling av et kunnskapsgrunnlag. Det er blant annet gjort et arbeid for å sikre viktige læringspunkter fra dagens programmer, sammenstille lærdom fra gjennomførte utviklingsprosjekter under gjeldende programmer, sammenstille lærdom fra ulike forskningsarbeider samt gjennomførte evalueringer.

Utvikling av nye programforslag krever stor grad av involvering av ulike ressurser og kompetanse, både internt i Siva og ikke minst eksternt mot mange aktører og kompetansemiljøer. En god involvering av fylkeskommunene som oppdragsgivere til programmene er også sentralt. Det legges opp til at slik involvering skal gjøres på ulike måter; gjennom deltakelse i en nedsatt ressursgruppe, deltakelse i en nedsatt referansegruppe, i ulike workshops og møter, samt ved høringsrunder m.m. Fylkeskommunenes frist for innsendelse av nye programforslag til KMD er satt til 31.12.21, og arbeidet som nå pågår tar utgangspunkt i en tidsplan i henhold til dette.

Mobiliserer små og mellomstore bedrifter til Norsk katapult

Siva har mobilisert små og mellomstore bedrifter i næringshage- og inkubasjonsprogrammene til å nyttiggjøre seg av katapult-sentrenes tjenester. Høine AS er en av bedriftene som har hatt god nytte av det økte samarbeidet mellom programmene og katapultordningen.

Gjennom å bygge kompetanse i Siva-strukturen på hva katapult-sentrene kan tilby, samt bistå med presentasjonsmateriale og gode eksempler, har de gode hjelperne i næringshagene og inkubatorene fått et attraktivt verktøy som gjør dem enda mer relevant når de bistår bedriftene i deres utviklingsarbeid. Katapult-sentrene har på sin side får uvurderlig hjelp til rekruttering av prosjekter i segmentet for små- og mellomstore bedrifter (SMB).

- > **EKSPERTTEAMET:** Består av representanter fra Sør-Hedmark Næringshage, Innoventus Sør, Kunnskapsparken Helgeland, Proneo, Rogaland Ressurscenter og Midt-Troms Næringshage.
- > **FINANSIERING:** Tidligere overførte og akkumulerte bevilgninger fra Nærings- og fiskeridepartementet (NFD) og Kommunal- og moderniseringsdepartementet (KMD) benyttes.
- > **HØINE AS:** Selskapet er en konsulentvirksomhet for forskning, utvikling og salg av nye produkter og tjenester for å fremme sirkulærøkonomi i byggebransjen.
- > **SIVA-STRUKTUR:** Høine AS er målbedrift i Pågang næringshage som har fulgt prosjektet helt fra tidlig idé, og bistått i utvikling av både bedrift og produkt.

Eget ekspertteam

Et ekspertteam har bidratt til å gjøre veien kortere for bedriftene, mens midler i «Siva-fondet» har redusert kostnadene deres. Ekspertteamet består per i dag av syv personer fra inkubatorer og næringshager i Siva-strukturen, og utgjør kompetansekjernen i mobiliseringsarbeidet. En viktig oppgave for teamet er å motta søknader, bidra med ytterligere behovsavklaring, og deretter planlegge videre løp til katapult-sentrene. I løpet av året har teamet vurdert totalt 125 katapult-prosjekter, likt fordelt mellom inkubatorer og næringshager.

Ombrukstegl for norske forhold

Da Høine AS ønsket å teste et helt nytt produkt i form av dansk ombruksteglstein, ble de gjennom Pågang Næringshage satt i kontakt med Norner, som er en av partnerne i Future Materials katapult-senter. Norner kunne raskt sette opp et testprogram som dekket bedriftens ønske om å se på innovativ bruk av murstein og «oppsirkulering» til nye byggevarer. Kvalitetstesting av materialet har vært kritisk for å kunne utvikle en kommersiell, robust og varig byggevare. Testingen var støttet av mobiliseringsmidler fra Siva, hvor bedriftene kan få inntil 100 000 kroner for å gjennomføre katapult-prosjekter.



Foto: Krakenimages/
Unsplash

Kapittel 6

EN NASJONAL STRUKTUR AV KATAPULT-SENTRER

6.1 Kort beskrivelse av ordningen Norsk katapult

Norsk katapult skal forsterke den nasjonale infrastrukturen for innovasjon, slik at bedrifter raskere, rimeligere og bedre evner å utvikle idéer fra konseptstadiet og frem til markedsintroduksjon. Ordningen skal støtte etablering og utvikling av nasjonale flerbrukssentre til nytte for norsk næringsliv. Et katapult-senter skal tilby testfasiliteter, kompetanse og nettverk som stimulerer til mer og raskere innovasjon.

Så langt er det etablert fem katapult-sentre som tilbyr tjenester på områder som anses viktig for økt industriell verdiskaping i Norge. Ambisjonen er syv-ni nasjonale katapult-sentre som er komplementære og koblet sammen på en funksjonelt god måte.

Ordningen stiller krav til at et katapult-senter skal:

- > Tilby utstyr, fasiliteter og kompetanse til bedrifter over hele landet, og dermed kunne fungere som et nasjonalt flerbrukssenter
- > Spesialisere sin virksomhet innenfor en eller flere muliggjørende teknologier, og dermed være relevant for bedrifter innenfor ulike bransjer og sektorer
- > Ha god tilgang til kompetanse og ressurser av høy kvalitet
- > Kunne dokumentere tett samarbeid med forsknings-, utviklings- og innovasjonsmiljøer, samt en sterk næringslivsforankring
- > Kunne dokumentere et forpliktende eierskap og en realistisk og bærekraftig driftsmodell
- > Mobilisere små og mellomstore bedrifter (SMB) til bruk av senteret, og kunne vise til etablerte strukturer og samarbeidsformer som sikrer høy bruksfrekvens

Gjennom ordningen kan det søkes om støtte på fire områder:

- > **Investeringsmidler til lokaler.** Investeringen skal brukes til oppføring av lokaler
- > **Investeringsstøtte til utstyr.** Støtten skal brukes til anskaffelse av nytt utstyr og/eller oppgradering av eksisterende utstyr samt nødvendige tilpasninger i tilknytning til dette
- > **Utviklingsstøtte til kompetanse- og tjenesteutvikling.** Støtten skal brukes til prosjekter og aktiviteter i utvikling av senterets tjenestetilbud
- > **Etableringsstøtte.** Støtten skal bidra til oppbygging av bærekraftig driftsmodell i sentrene. Støtten skal brukes til utvikling av operasjonelle rutiner og prosedyrer, gjennomføring av informasjons- og mobiliseringsarbeid, utvikling av partnerskap og nettverk nasjonalt og internasjonalt

Investering i tilrettelegging av lokaler gis i tråd med gjeldende prinsipper og føringer for Sivas eiendomsvirksomhet.

Investeringsstøtte til utstyr kan søkes i forbindelse med planlagte utlysninger. Søker er den juridiske enheten som skal utvikle og drive et katapult-senter. Utviklingsstøtte til kompetanse- og tjenesteutvikling kan beløpe seg på inntil seks millioner kroner, og gis over en periode på tre år med mulighet for utvidelse og forlengelse. Etableringsstøtte gis for inntil tre år, og kan beløpe seg til inntil to millioner kroner per år.

Støtten forutsetter at støttmottaker tilfredsstiller kravene i til enhver tid gjeldende regelverk for statsstøtte. Denne tildeles under rammene for offentlig støtte til eksperimentell utvikling, som omfattes av det alminnelige gruppeunntaket (GBER) i statsstøtteregelverket.

Investeringsstøtte gis i henhold til artikkel 27 i regelverket:

- Støttesats for investeringsstøtte skal ikke overstige 50 prosent av de totale støtteberettigede kostnadene
- Akkumulert støtte kan ikke overstige 7,5 millioner euro over en tidshorison på ti år
- Det skal være åpen tilgang til fasilitetene, og bruken skal reflektere kostnadene

Utviklingsstøtten gis som støtte til FoU i henhold til artikkel 25 i regelverket.

- Støttesats vil være 25-45 prosent avhengig av prosjektenes formål, bedriftsstørrelse, m.m.

Etableringsstøtte gis som støtte til FoU i henhold til artikkel 27 i regelverket.

- Støttesats vil være maksimalt 50 prosent av støtteberettigede kostnader

Katapult-sentre som er tatt opp under ordningen kan ved utlysninger søke om ytterligere investeringsmidler til lokaler og investeringsstøtte til utstyr. Dette er begrunnet med at det er kostnadskrevende og tar tid å bygge opp og videreutvikle et velfungerende katapult-senter.

Ordningen følger opp Stortingsmelding 27 (2016-2017) Industrien – grønnere, smartere og mer nyskapende på oppdrag fra Nærings- og fiskeridepartementet (NFD)

Siva, Innovasjon Norge og Forskningsrådet er bedt om å samarbeide om Norsk katapult, med Siva som ansvarlig operatør av ordningen.

6.2 Kort om utnevnte katapult-sentre

Katapult-strukturen består av fem sentre med ulike tematiske profiler. Tabell 6.1 viser en oversikt over sentrene med beskrivelse av profil, tematisk innretning og partnerbedrifter.

Tabell 6.1: Oversikt over utnevnte katapult-sentre ved utgangen av 2020

Navn	Tematisk innretning	Beskrivelse	Partnerbedrifter
Manufacturing Technology katapult-senter	<ul style="list-style-type: none"> > Additiv tilvirkning og sammenføring > Automatisert sprøytstøping og fibervikling > Metallforming og -bearbeiding > Digital Manufacturing > Digital Design Lab > Lean Lab 4.0 > Læringsfabrikk > Automatisert fleksibel montasje 	<p>Gjennom Manufacturing Technology kan bedrifter få hjelp til å videreutvikle, simulere og teste produksjonslinjen før de etablerer fullskalaproduksjon i egne lokaler.</p> <p>Katapult-senteret skal utvikle og demonstrere innovative produksjonsprosesser og muliggjørende teknologier i minifabrikker i samarbeid med industri, forsknings- og utdanningsinstitusjoner. For læringsfabrikken, som er en tjeneste hvor katapult-senteret bidrar til utdanning av fremtidens fagarbeidere, er Innlandet fylkeskommune en finansiell bidragsyter.</p> <p>Senteret kan bidra i alle faser av et utviklingsløp. Tidlig for å sikre produserbarhet for produktdesign, og senere med å teste ut aktuelle produksjonsprosesser.</p>	<p>Manufacturing Technology Norwegian Catapult AS opererer katapult-senteret på vegne av NCE Manufacturing.</p> <p>Senterets kjernepartnere inkluderer:</p> <ul style="list-style-type: none"> > Nammo > Benteler > Hexagon Ragasco > Raufoss Technology > Kongsberg Automotive > Isiflo > SINTEF Manufacturing > Nordic Additive Manufacturing
Future Materials katapult-senter	<ul style="list-style-type: none"> > Materialteknologi > Pilottesting > Sirkulærøkonomi > Industrialisering > Additive Manufacturing 	<p>Hos Future Materials kan bedrifter utvikle, teste, måle og karakterisere sine produkter og materialer i lab skala eller i fullskala pilottesting i et industrielt miljø.</p> <p>Katapult-senterets kjernekompetanse er materialer. Sammen med kunden finner senteret løsninger for kundens produkt, om det er metall, kompositt, polymerer eller annet.</p> <p>Future Materials har et særlig fokus på bærekraftig materialvalg og design for gjenbruk og resirkulering. Senteret har også et spesielt ansvar for test og pilotering av batteriteknologi.</p>	<p>Future Materials AS opererer katapult-senteret i samarbeid med:</p> <ul style="list-style-type: none"> > Elkem > ReSiTec > Norner > Mechatronics Innovation Lab (MIL) > Universitet i Agder (UiA) > Arendals Fossekompani

Fortsetter neste side >

Navn	Tematisk innretning	Beskrivelse	Partnerbedrifter
Sustainable Energy katapult-senter	Produksjon, lagring, distribusjon og styring av grønne energiløsninger	<p>Sustainable Energy har utstyr, fasiliteter og kompetanse på maritime og desentraliserte energisystemer.</p> <p>Bedriftene får mulighet til å utvikle produkter og systemer som tilfredsstillende kravene til omstilling og bærekraftig energi.</p> <p>Katapult-senteret tilbyr testfasiliteter i operative anlegg på land, på skip og i havrommet.</p>	<p>Sustainable Energy AS opererer fasilitetene i katapult-senteret i samarbeid med</p> <ul style="list-style-type: none"> > Unitech Offshore AS > The Switch Marine Drives Norway AS > Haugaland Kraft AS > Prototech AS > Future Energy Solutions AS > Alltec Services AS > Westcon Power and Automation AS > Sintef Ocean AS > Vestlandets Innovasjonsselskap (VIS) > NCE Maritime CleanTech > Norwegian Marine & Energy Complex (NMEC) > NORCE
Ocean Innovation katapult-senter	Konseptutvikling, design, bygging og testing av fysiske og virtuelle prototyper for havnæringene	<ul style="list-style-type: none"> > Ocean Innovation tilbyr kompetanse, nettverk, prototype- og testfasiliteter for bedrifter i havnæringene. > I 2019 og 2020 har Ocean Innovation investert i utstyr knyttet til: <ul style="list-style-type: none"> • Prototyping • 3D printing i plast, kompositt og metall • Resirkuleringsanlegg (RAS) for Havbruk • Lab-skala anlegg for forførsøk, vannkvalitetsforsøk m.m. • Digital infrastruktur for deling og kvalitetssikring av havbruksdata 	<p>Ocean Innovation Norwegian Catapult AS opererer katapult-senteret på i samarbeid med:</p> <ul style="list-style-type: none"> > GCE Ocean Technology > Vestlandets Innovasjonsselskap (VIS) > NCE Seafood Innovation > Prototech-Additech AS > DNV > Marineholmen Raslab AS
Digicat katapult-senter	<ul style="list-style-type: none"> > Virtuell prototyping, utvikling av digitale tvillinger > Fjernstyrte operasjoner 	<p>Hos Digicat kan bedrifter teste ideer, konsepter og produkter i en virtuell og digital verden, raskere, mer effektivt og med mindre risiko enn i den fysiske verdenen. Feil og misforståelser kan avdekkes så tidlig i prosessen at endringer kan foretas med minimale konsekvenser for leveringstid og kostnader.</p> <p>Tjenestetilbudet spenner fra ideutvikling og tidlig design, til testing og trening som involverer bruk av reelle data.</p>	<p>ÅKP opererer katapult-senteret i samarbeid med:</p> <ul style="list-style-type: none"> > ÅKP Blue Innovation Arena > Offshore Simulator Centre > Inmarsat > Kongsberg > Ulstein > Sintef Ålesund > Sintef Narvik > NTNU > Smart Construction Cluster > Construction City

6.3 En nasjonal struktur av katapult-sentre

Målet med katapult-ordningen er å bygge en struktur av katapult-sentre, som inngår som en integrert del av den nasjonale innovasjonsstrukturen. Oppbyggingen av katapult-strukturen er ennå i en tidlig fase, men katapult-sentrene viser positiv utvikling i antall prosjekter på tvers av størrelse og kategorier. De fem katapult-sentrene har etablert et godt tilbud i markedet, med et tydelig verdiforslag og klare ambisjoner for videre utvikling.

Siva mener at katapult-sentrene bidrar til reell utvikling av den nasjonale infrastrukturen for innovasjon. Gjennom investeringer og aktiviteter tilgjengeliggjør de kompetanse, teknologi og testutstyr for bedrifter over hele landet, hos internasjonalt ledende bedrifter og institutter. Testutstyr som tidligere var isolert og kun tilgjengelig for én bedrift, er nå del av et nettverk av flerbrukssentre og testløsninger i katapult-strukturen. Nye utstyrsinvesteringer lukker teknologiske gap, og kompletterer testløsningene i strukturen. Katapult-sentrene tilgjengeliggjør nå en infrastruktur verdt langt mer enn selve investeringene. I 2020 gjennomførte Siva en Return On Investment (ROI)-analyse som langt på vei bekreftet dette. Et eksempel på dette er Future Materials katapult-senter, som per tredje kvartal 2020 hadde investert totalt 72 millioner kroner i nytt og komplementerende utstyr, hvorav 36 millioner er offentlig støtte. Verdien av tilgjengeliggjort infrastruktur er estimert til 725 millioner kroner, noe som betyr at denne infrastrukturen har en verdi som er hele 20 ganger større enn investeringen som er utløst gjennom ordningen forvaltet av Siva.

Katapult-sentrene melder om økende etterspørsel etter kompetanse i markedet. Koblingen mellom utstyr og kompetanse er noe av det som gjør katapult-sentrene unike, eksempelvis i omstillingsprosesser. Katapult-sentrene er nå i posisjon til å komplementere infrastrukturen med kompetansetilbud, og dermed gjøre tjenestene mer utfyllende. Dette er i tråd med industrimeldingen, som understreker viktigheten av en tydelig kobling mellom utstyr og kompetanse i omstillingsprosesser. Ved at katapult-sentrene er koblet sammen i forpliktende samarbeid, bidrar katapult-ordningen til et nytt nasjonalt nettverk med internasjonalt ledende kompetanse, teknologi og testfasiliteter. Dette er i tråd med oppdragsbrevene for Norsk katapult.

Resultatene for 2020 viser at katapult-sentrene har forsterket sin relevans hos SMB-er ytterligere. Dette er ikke tilfeldig. Norsk katapult har i 2020 prioritert mobilisering av prosjekter og aktiviteter som bidrar til mer helhetlige innovasjonsløp for bedriftene. En viktig del i dette er økt koordinering og flere koblinger mellom næringshager, inkubatorer, klynger og katapult-sentrene. Det gir betydelige synergieffekter når nevnte aktører kobles til katapult-sentrene for å få bistand i sin videre utvikling, særlig med tanke på økt industriell produksjon i Norge. Katapult-sentrene melder tilbake om økt aktivitet fra infrastrukturen for innovasjon og næringsutvikling. Dette indikerer at mobiliseringsaktivitetene har god effekt. Et eksempel på dette er OS ID. Bedriften, som er tilknyttet Rørosregionen Næringshage, utvikler produkter som sikrer identifikasjon og sporbarhet for husdyr. Gjennom merking av dyr genereres verdifull data om dyrenes helse, velferd og produktivitet.

Samtidig som katapult-sentrene øker sin attraktivitet og relevans hos SMB-er, har de sammen med øvrig norsk næringsliv også økt sin deltakelse i større EU-prosjekter. Dette har bidratt til å trekke internasjonale aktører og investeringer til Norge. Et eksempel på dette er katapult-senteret Sustainable Energy sin deltakelse i Flagship, et prosjekt som skal utvikle verdens største flytende havvindmølle. I 2020 ble Flagship tildelt 290 millioner kroner fra EU sitt Horizon 2020 program. Sustainable Energy bidrar med tilgang til testinfrastruktur med tilkobling til strømmnett, og havvindmøllen skal testes i katapult-senterets testfasiliteter utenfor Karmøy.

Norsk deltakelse i større EU-prosjekter vil være viktig for å bygge en sterk underleverandør-industri på nye områder, og mange av EU-prosjektene vil gi effekter langt ut over rammene for det enkelte prosjektet. Siva erfarer at investeringene under Norsk katapult er viktige for Norges attraktivitet som ledende innenfor større EU-finansierte prosjekter. Siva er derfor glad for at Norsk katapult inngår i en ressursbase som kan nyttiggjøres av norsk næringsliv i EU-prosjekter, og som videre kan skape både nasjonal og internasjonal vekst for norske aktører.

For å bidra til at flere katapult-sentre kan delta i EU-prosjekter hvor næringslivet deltar, engasjerte Siva i 2020 Sustainable Energy som kompetansepartner og rådgiver for EU-prosjekter. Engasjementet er formalisert som et utviklingsprosjekt, og skal komme alle katapult-sentrene til gode i deres søknader til EU-prosjekter. I tillegg til dette var Siva, sammen med Innovasjon Norge og Forskningsrådet, involvert i evalueringen av norske kandidater til European Digital Innovation Hubs (EDIH), som er et virkemiddel for å hjelpe SMB-er til å digitalisere raskere. Åtte aktører søkte om å bli kvalifisert til den norske listen over de som kan søke EU om finansiering. Samtlige ble vurdert som kvalifiserte.

Siva anser EDIH som strategisk viktig, da initiativet kan bidra til å koble katapult-sentrene tettere opp til et relevant europeisk nettverk. Siva mener også at EDIH i Norge bør sikres en integrering til Norsk katapult for å sikre god ressursutnyttelse og koordinerte tjenestetilbud til SMB-er over hele landet.

Oppbyggingen av en nasjonal katapult-struktur er et langsiktig arbeid. Erfaringene så langt viser at utviklingen og resultatene av ordningen bør følges over flere år. Dette er også årsaken til de opprinnelige treårskontraktene under ordningen. To av katapult-sentrene avsluttet sin første kontraktsperiode ved utgangen av 2020. Både Manufacturing Technology katapult-senter og Future Materials katapult-senter ble vurdert som godt kvalifisert for en ny periode, og har signert kontrakt for perioden 2021-2023.

Kombinasjonen av Sivas eiendomsvirkemiddel og Norsk katapult kan bidra ytterligere til raskere omstilling og bærekraftig industriproduksjon i Norge. Et eksempel på dette er prosjektstart i 2020 for bygging av nytt teknologisenter på Bømlo, som vil ha tett kobling til Sustainable Energy. Det er Sivas vurdering at det nå er opparbeidet et godt grunnlag for en ytterligere forsterkning og kapasitetsøkning av begge virkemidlene. Dette er også i tråd med Sivas satsingsforslag for 2022.

Gjennom regjeringens økonomiske tiltak i møte med koronapandemien, ble Siva i juni 2020 tildelt 38,5 millioner kroner til Norsk katapult som bidrag til Grønn plattform. Dette er en ny satsning initiert av regjeringen i stortingsproposisjon 127 S, hvor Forskningsrådet, Innovasjon Norge og Siva i fellesskap med Enova går sammen om en koordinert innsats for grønn konkurransekraft i norsk næringsliv. Hensikten med satsningen er å gi bedrifter og forskningsinstitutter støtte til forsknings- og innovasjonsdrevet grønn vekst, og derigjennom skape flere grønne jobber og en mer bærekraftig fremtid. Siva deltok også i det forberedende arbeidet. Dette resulterte i en konseptskisse for Grønn plattform som ble levert Nærings- og fiskeridepartementet (NFD) ultimo august 2020. Siva var deretter delaktig i å utforme forprosjektutlysningene og gjennomføringen av disse. Forprosjektene for Grønn plattform ble utlyst med endelig frist 6. januar 2021. Parallelt med utlysning av forprosjekter startet forarbeidet for hovedutlysningen senere i 2021.

6.4 Sivas tilbud av kapital, kompetanse og nettverk til katapult-sentrene

Gjennom kapital, kompetanse og nettverk bidrar Siva til å utvikle både katapult-sentrene og til oppbyggingen av en helhetlig, nasjonal struktur av slike sentre. Det er i 2020 gjennomført en rekke aktiviteter og tiltak gjennom ordningen Norsk katapult som har bidratt til utviklingen.

Tabell 6.2: Oversikt over dagens tilbud av kompetanse og nettverk til katapult-sentrene

Aktivitet	Innhold
Samhandlingsmøter	Siva arrangerer halvårlige samhandlingsmøter med ledere og ansatte i katapult-sentrene. Hensikten er å koordinere aktiviteter, dele kunnskap og kompetanse, bygge nettverk og bidra til økt samhandling mellom katapult-sentrene. Samhandlingsmøtene ble gjennomført som Teams-møter i 2020.
Oppfølgingsmøter	Basert på katapult-sentrenes årsrapport gjennomfører Siva et oppfølgingsmøte med hvert enkelt senter. Tema for oppfølgingsmøtene er gjennomgang av og diskusjon rundt resultater, samt en diskusjon rundt fremtidige prioriteringer.
Strategidialog	Siva gjennomfører årlig strategidialog med hvert enkelt katapult-senter der tema er status, strategiske veivalg og ambisjoner for utvikling av katapult-senteret. Prosjektleder/daglig leder og styreleder i katapult-senteret er faste deltakere i møtene, sammen med representanter fra Siva. I tillegg inviteres sentrale næringslivsledere og ledere for forskningsinstitutter, som er koblet til det enkelte katapult-senteret.
Mobiliseringsprosjekt	Gjennom mobiliseringsprosjektet har det blitt utviklet en struktur og en verktøykasse for at næringshager og inkubatorer i hele landet skal kunne bidra aktivt til at SMB-er utnytter tilbudet i katapult-sentrene.
Workshops	Siva gjennomfører årlig workshops for aktuelle aktører i og rundt katapult-ordningen. En viktig ambisjon er å øke kompetansen om hva katapult-sentrene er, og hva de tilbyr til markedet. I 2020 er det gjennomført workshops hvor Siva har bidratt til å koble klynger, næringshager og inkubatorer til katapult-sentrene. Blant annet ble det gjennomført fem workshops som landsdekkende webinarer, hvor hvert katapult-senter ble presentert.
Studieturer	Siva har ambisjon om å tilrettelegge for internasjonalt samarbeid og læring for katapult-sentrene og den konseptuelle utformingen av katapult-ordningen. Siva planla i 2020 å arrangere en studietur til Hannover i forbindelse med deltakelse på Hannover-messen. Turen skulle gjennomføres i samarbeid med Norsk-tysk handelskammer og Innovasjon Norge. Turen ble avlyst som følge av koronapandemien. I tillegg har Siva gjennomført dialogmøter med Technology Centres i Irland og UK Catapult, og det planlegges møter for 2021. På grunn av koronapandemien vil disse møtene gjennomføres digitalt.

6.5 Utviklingsaktiviteter under ordningen

Siva jobber kontinuerlig med å utvikle og profesjonalisere katapult-ordningen. I 2020 har Siva både videreutviklet eksisterende aktiviteter og igangsatt nye tiltak:

- > **RAPPORTERINGSLØSNING:** Siva utviklet i 2020 en digital rapporteringsløsning for Norsk katapult. Gjennom løsningen kan både katapult-senter og Siva registrere og rapportere fortløpende. Dette vil gjøre det lettere for Siva å måle resultater og effekter, samt utarbeide gode styrings- og beslutningsgrunnlag for videre utvikling av både Norsk katapult og katapult-sentrene. Løsningen ble satt i produksjon og tatt i bruk i november
- > **MOBILISERINGSPROSJEKT:** Siva har i 2020 videreført mobiliseringsprosjektet mot inkubatorer og næringshager i Sivas innovasjonsstruktur. En av de viktigste målsetningene for Norsk katapult er å tilgjengeliggjøre test-infrastruktur til bedrifter definert som SMB-er. Gjennom mobiliseringsprosjektet har Siva styrket et helt nødvendig samspill mellom innovasjonsmiljøene og katapult-sentrene, som i sum bidrar til en mer helhetlig og komplett infrastruktur for innovasjon og næringsutvikling. Gjennom tilbudene i katapult-sentrene får bedriftene tilgang til testfasiliteter som bidrar til økt innovasjonshastighet og en smidigere industrialisering. Dette er igjen med på å redusere kostnader og risiko i prosjektene. Finansiell prosjektstøtte fra «Siva-fondet¹» bidrar også til å redusere terskelen for bruk av sentrene. Majoriteten av det operative arbeidet i mobiliseringsprosjektet gjennomføres av et ekspertteam bestående av åtte representanter fra inkubatorer og næringshager i Siva-strukturen. Foruten å mobilisere enkeltprosjekter, har ekspertteamet i 2020 jobbet med en webinarserie der det ble lagt vekt på å presentere alle katapult-sentrene gjennom visualisering og gode prosjekt-eksempler. Arbeidet har resultert i et økende tilfang av bedrifter, og har hatt stor betydning for aktiviteten i katapult-sentrene i et nasjonalt perspektiv. Siva vil videreføre mobiliseringsprosjektet i 2021.
- > **STRATEGI «NK 2025»:** I 2020 startet Siva arbeidet med å etablere en strategi for Norsk katapult; «NK 2025». Hensikten med strategien er å sette retning for den videre utviklingen av ordningen, og skape legitimitet rundt dens relevans og bidrag. Som en del av «NK 2025» har Siva gjennomført innspillsrunder med interne og eksterne bidragsyttere. «NK 2025» var hovedtema i Sivas samhandlingsmøte med katapult-sentrene i august 2020. Gjennom året inviterte Siva utvalgte eksterne bidragsyttere fra industri- og næringsliv, samarbeidspartnere, samt virkemiddelapparat og FoU-institusjoner til å gi sine innspill til strategien. Denne innspillsrunden resulterte i en SWOT-analyse som danner grunnlag for flere av vurderingene i strategien. «NK 2025» var også tema i den årlige strategidialogen med katapult-sentrene. Totalt sett har innspillene gitt Siva verdifulle innspill fra sentrale aktører i norsk industri og næringsliv. «NK 2025» skal ferdigstilles i løpet av første halvår 2021. Parallelt med «NK 2025» ønsker Siva å opparbeide et bedre kunnskapsgrunnlag rundt potensielle og relevante forretningsmodeller i katapult-sentrene. Dette for at Siva i videre utvikling av sentrene skal kunne bidra til en sunn balanse mellom deres økonomiske bærekraft og ordningens formålstjenlighet.
- > **EVALUERING:** Mål- og resultatstyring (MRS) for Norsk katapult ble godkjent av NFD i 2020. Som oppfølging av ordningens MRS, vedtok Siva å anskaffe en ekstern partner for gjennomføring av følge- og midtveisevaluering av ordningen. Følgeevalueringen vil gjennomføres overfor fire målgrupper:

 1. Det enkelte katapult-senter
 2. Ordningen Norsk katapult v/Siva
 3. Brukere av katapult-sentrene
 4. Et tilfeldig utvalg av små og store norske industribedrifter/interessentorganisasjoner

1 «Siva-fondet»: artikkel 28 midler som målbedrifter og inkubatorbedrifter kan få inntil kr 100 000 i støtte fra for å gjennomføre katapult-prosjekter

Siva kunngjorde i november 2020 en åpen tilbudskonkurranse for gjennomføring av evalueringen. Valg av evaluator ventes tatt i mars 2021. Videre vedtok Siva i 2020 å utvikle en kundetilfredshetsevaluering som skal gjennomføres rett etter gjennomført brukerprosjekt. Kundetilfredshetsundersøkelsen vil implementeres i rapporteringsløsningen for Norsk katapult, og forventes lansert i andre kvartal 2021.

- > **NOTIFISERING:** Siva startet våren 2020 et arbeid med en pre-notifisering av katapult-ordningen til ESA. Advokatfirmaet Kluge ble engasjert for å bistå i arbeidet. Bakgrunnen var at den gjeldende innmeldingen av ordningen Norsk katapult utgikk 31.12.2020, samt begrensinger i de økonomiske rammene. Gjeldende innmelding gir kun hjemmel for tildeling av støtte under artikkel 25 og 27, hvor akkumulert utstyrsstøtte til hvert katapult-senter ikke kan overstige 7,5 millioner euro over en tidsperiode på ti år. Det er også en øvre ramme i årlig bevilgning til Norsk katapult på 200 millioner kroner. Siva mener det vil være hensiktsmessig å foreta en egen notifisering av ordningen. Det ble derfor foreslått at Norsk katapult skulle notiseres og vurderes under Statsstøtteregulativets Artikkel 61(3)(c), i overensstemmelse med retningslinjene for statsstøtte til forskning og utvikling og innovasjon («R&D&I Guidelines»). Med bakgrunn i dette ble det sommeren 2020 igangsatt et arbeid, igjen i samarbeid med advokatfirma Kluge, for å utarbeide et eget pre-notifikasjonsdokument for ordningen. Dokumentet ble oversendt NFD i slutten av oktober 2020, og videresendt til ESA primo januar 2021.

- > **PILOTPERIODE E-LÆRING:** Katapult-sentrene opplevde våren 2020 økt etterspørsel på digital kompetanseheving og læringstjenester (e-læring). Etterspørselen økte særlig i lys av korona-pandemien. For å imøtekomme behovet i markedet og utforske nye fremtidige tjenester under Norsk katapult, gjennomførte Siva sammen med Manufacturing Technology katapult-senter en pilotperiode på e-læring høsten 2020. Hensikten var å skaffe erfaring rundt programvare, men også vurdere omfanget og potensialet rundt e-læringstjenester. Pilotperioden resulterte blant annet i kurset «Cyber Security», som også ble introdusert i markedet via Norsk industri sine nettsider.

6.6 Utlysninger under ordningen i 2020

6.6.1 Nye utlysninger

I 2020 ble det totalt foretatt én utlysning under ordningen Norsk katapult; utviklingsprosjekter.

Utviklingsprosjektene ble utlyst 7. juli, og var rettet mot eksisterende katapult-sentre innenfor områdene kompetanseutvikling og mobilisering. Det var avsatt 30 millioner kroner til utlysningen.

En viktig suksessfaktor for ordningen Norsk katapult er at bedrifter, uansett beliggenhet, opplever lett tilgang til katapult-sentrene. Relevant kompetanse og effektive mobiliseringskanaler vil være viktig for å lykkes. Hensikten med utlysningen var derfor å styrke katapult-sentrene innenfor disse områdene.

Siva mottok totalt 26 søknader fordelt på samtlige katapult-sentre. Tolv søknader ble vurdert til å falle utenfor utlysningskriteriene, mens 14 søknader gikk til videre evaluering i en intern tverrfaglig evalueringsgruppe i Siva.

I løpet av november måned godkjente evalueringsgruppen elleve søknader. Det ble besluttet tildeling av totalt 19,5 millioner kroner til prosjektene. Disse startet i januar 2021, med forventet avslutning innen 31.10.2022. De vil bli fulgt opp av Siva gjennom observatørrolle i prosjektenes styrings- og prosjektgrupper, samt med statusrapportering underveis.

Tabell 6.3: Godkjente prosjekter for kompetanseutvikling og mobilisering i 2020 (beløp i 1000 kroner)

Søker	Område	Prosjekt	Beløp
Future Materials	Mobilisering	RAT (Remote Assistane Toolbox)	2 000
Sustainable Energy	Mobilisering	EU-mission catapult	2 000
Sustainable Energy	Mobilisering	Felles mobilisering/samhandling klynger - katapult	1 988
Manufacturing Technology	Mobilisering	Lean utviklingsprogram	1 650
Manufacturing Technology	Mobilisering	Level UP	1 700
Sum Mobilisering			9 338
DigiCat	Kompetanse	Scale Up – oppskalering produksjon	1 061
Future Materials	Kompetanse	Batterikompetanse	2 000
Future Materials	Kompetanse	HelsePro	1 800
Ocean Innovation	Kompetanse	Leverandør utvikling 3D print	2 000
Manufacturing Technology	Kompetanse	Norwegian Catapult Academy	1 870
Manufacturing Technology	Kompetanse	One X - engineering	1 400
Sum Kompetanse			10 131
SUM TOTAL			19 469

6.6.2 Oppfølging av tidligere utlysninger

I 2020 fulgte Siva også opp to utlysninger fra 2019:

- a) *forprosjekter for utvidelse av eksisterende katapult-sentre*
- b) *forprosjekter for etablering av nye katapult-sentre*

a) Tildeling og oppfølging forprosjekter for utvidelse av eksisterende katapult-sentre

I fjerde kvartal 2019 lyste Siva ut midler til forprosjekter for utvidelse av eksisterende katapult-sentre. Tildelingen og oppstart av disse startet 1. kvartal 2020. Siva innvilget seks forprosjekter til fire katapult-sentre, med tydelig mål om å vurdere utvidelser innenfor eksisterende tema- og teknologiområder. I dette inngikk også å forsterke eksisterende partnerskap og mobilisere nye partnerskap/konsortier. Siva fulgte opp prosjektene gjennom ordinær oppfølging som observatører i styrene i katapult-sentrene. Grunnet koronapandemien ble leveringsfristen for prosjektrapportene forlenget til 30.09.2020. Samtlige prosjekter leverte sine sluttrapporter innen fastsatt frist. Forprosjektene gir Siva et godt grunnlag for en eventuell utlysning i 2021. For mer informasjon, se vedlegg 6.

b) Tildeling og oppfølging av forprosjekter for etablering av nye katapult-sentre

Etter utlysning i fjerde kvartal 2019 fikk ti søkere i første kvartal 2020 tildelt forprosjektmidler for å komme med innspill til Siva om hvordan nye katapult-sentre kunne etableres innenfor områdene industriell bioteknologi, industriell tjenesteutvikling, helse, mikro- og nanoelektronikk, og autonomi. Grunnet koronapandemien ble frist for ferdigstilling av prosjektrapporter forlenget til 30.09.2020. Områdene helse, industriell tjenesteutvikling og autonomi var samarbeidsprosjekter hvor flere av aktørene i utgangspunktet så på hverandre som konkurrenter. Gjennom prosjektene arbeidet de seg imidlertid sammen og kom med gode innspill på hvordan et nytt katapult-senter innenfor området kunne etableres.

Prosjektene ble aktivt fulgt opp av Siva gjennom deltakelse i styrings- og/eller prosjektgrupper.

Samtlige leverte sine prosjektrapporter innenfor fastsatt frist. Selv om det ikke ble foretatt utlysning av nye katapult-sentre i 2020, gir prosjektrapportene gode råd og innspill til hvordan Siva bør utlyse og etablere nye katapult-sentre innenfor områdene. Gjennom forprosjektene er det også etablert gode samarbeidsrelasjoner mellom aktører som vil være verdifull ved neste utlysning. For mer informasjon, se vedlegg 7.

Støtte til eksisterende katapult-sentre

Utnevnte katapult-sentre kan årlig anmode om å få innvilget støtte til investeringer i henhold til opprinnelig treårsplan. I 2019 ble det også åpnet for at sentrene kunne søke om ekstra støtte for å forsterke sin posisjon innenfor gjeldende aktivitetsområde. Det ble totalt bevilget 129,9 millioner til katapult-sentrene i 2020 til

treårsplaner og forsterkning. Siva mottok anmodning fra alle fem utnevnte katapult-sentre i henhold til opprinnelig treårsplan, samt søknad om forsterkning.

Tabell 6.4 viser fordelingen av bevilgninger for 2020 fordelt på støttekategori, samt bevilgninger til utviklingsprosjekter.

Tabell 6.4: Fordeling av bevilget støtte til katapult-sentrene i 2020 (beløp i 1000 kroner)

Navn	Investeringsstøtte til utstyr	Utviklingsstøtte til kompetanse- og tjenesteutvikling	Etableringsstøtte	Totalt bevilget støtte ihht. treårsplan inkl. forsterkninger	Bevilget støtte til utviklingsprosjekt	Total bevilget støtte i 2020
Future Materials	26 200	2 000	1 100	29 300	5 800	35 100
Sustainable Energy	41 200	2 000	2 000	45 200	3 988	49 188
Ocean Innovation	28 500	2 000	2 000	32 500	2 000	34 500
Digicat	12 900	2 000	2 000	16 900	1 060	17 960
Manufacturing Technology	2 000	2 000	2 000	6 000	6 620	12 620
SUM	110 800	10 000	9 100	129 900	19 468	149 368

European Free Trade Association sitt overvåkningsorgan EFTA Surveillance Authority (ESA) iverksatte i 2018 en monitorering av katapult-ordningen. Monitoreringen er knyttet til den finansielle innretningen på ordningen, og arbeidet fortsatte gjennom 2020 og videre i 2021.

6.7 Ressursbruk relatert til Norsk katapult

Tabell 6.5: Ressursbruk for arbeid med Norsk katapult i 2020 (beløp i 1000 kroner)

Utbetalt investeringsstøtte til utstyr, inkl,etablererstøtte (artikkel 27)	133 180
Utbetalt støtte til kompetanse- og tjenesteutvikling (artikkel 25)	7 950
Utbetalt tilskudd til forprosjekter	3 900
Egne kostnader og tjenestekjøp	18 898
Sum kostnader	163 928
herav Siva overhead	7 634
Sum forbruk 2020	163 924

Bevilgningen fra Nærings- og fiskeridepartementet (NFD) til Siva for arbeid med Norsk katapult i 2020 var 100 millioner kroner. I tillegg fikk Siva en tilleggsbevilgning på 38,5 millioner kroner øremerket Grønn plattform. Totalt fikk Siva dermed bevilget 138,5 millioner kroner. Utbetalte midler i 2020 inkluderer også overføringer fra 2019.

6.8 Resultater 2020

Alle katapult-sentrene har nå gjennomført minst to år av kontraktperioden. Katapult-sentrene er fortsatt i en tidlig fase, samtidig som det nå er grunnlag for å vurdere utviklingen fra år til år.

Totalt sett har det i 2020 vært en økning i antall henvendelser og gjennomførte prosjekter, tross koronapandemien og tidvise perioder med lav aktivitet.

Det er registrert mer enn 1 000 unike henvendelser til katapult-sentrene, og nærmere 950 unike bedrifter har benyttet seg av tjenestetilbudet under ordningen. Totalt ble 852 brukerprosjekter gjennomført og avsluttet i 2020, noe som gir en høy konverteringsrate fra henvendelser til faktiske prosjekter. Den reelle økningen på gjennomførte prosjekter under katapult-ordningen fra 2019 til 2020 er på 21 prosent, og alle katapult-sentrene har gjennomført prosjekter i ulike størrelser. 63 prosjekter er gjennomført som flerbedriftsprosjekter, hvor flere bedrifter går sammen om gjennomføringen av katapult-prosjektet.

Tabell 6.6: Prosjektaktivitet under Norsk katapult i 2020

	2020
Antall henvendelser	1153
Antall gjennomførte prosjekter	826
Antall pågående prosjekter	168
Antall innovasjonsprosjekter	809
Antall kompetanseprosjekter	100
Antall avklaringsprosjekter	111
Antall flerbedriftsprosjekter	63
Prosjekter fra SMB-segmentet	809
Prosjekter fra store bedrifter	165
Prosjekter fra internasjonale aktører	58

Hele 79 prosent av prosjektene som ble avsluttet i 2020 og de som ble videreført til 2021 er såkalte innovasjonsprosjekter, hvor kunden skal utvikle en prototype og/eller teste, simulere eller visualisere denne. Det har totalt sett vært en nedgang i antall kompetanseprosjekter² sammenlignet med 2019. Dette har sammenheng med koronapandemien. På grunn av smittevernhensyn og reiserestriksjoner ble det umulig å gjennomføre en rekke planlagte kompetanseprosjekter. 79 prosent av prosjektene er gjennomført av SMB-er. Dette viser at katapult-sentrene er relevante i en viktig målgruppe for ordningen.

Tabell 6.7 viser utviklingen i antall gjennomførte prosjekter per katapult-senter fra 2018 til 2020. Med gjennomførte prosjekter menes prosjekter som er avsluttet før 31.12. i gjeldende rapporteringsår. Prosjekter som er igangsatte og som ikke er avsluttet per 31.12. er ikke regnet med.

Tabellen viser store variasjoner. Dette gjenspeiler ulikhetene mellom katapult-sentrene med hensyn til type prosjekter og bedrifter som benytter dem. Sivas vurdering er at variasjonene gjenspeiler ulikhetene i sentrenes rolle og betydning for fornyelse og omstilling av norsk næringsliv. Tjenestetilbudene og de ulike områdene hvert katapult-senter dekker, legger godt til rette for krysskoblende samarbeid til det beste for norsk næringsliv.

Tabell 6.7: Utvikling antall gjennomførte brukerprosjekter fra 2018-2020, fordelt på katapult-senter.

	2020	2019	2018
Future Materials katapult-senter	142	48	58
Manufacturing Technology katapult-senter	81	48	24
DigiCat katapult-senter	101	42	0
Ocean Innovation katapult-senter	488	518	0
Sustainable Energy katapult-senter	40	14	0
Totalt	852	670	82

2 Prosjekter hvor bedriften har gjennomført et prosjekt med mål om kompetanseheving samt øke sin evne til å ta i bruk ny teknologi

Future Materials hadde i 2020 over 300 henvendelser. Nærmere 50 prosent av disse ble konvertert til faktiske prosjekter som ble gjennomført samme år.

- > I 2020 gjennomførte Future Materials 142 brukerprosjekter. Dette er en sterk økning fra året før, hvor antallet var 48. Økningen forklares med at det for 2020 er lagt til 83 faste kunder. Disse var ikke en del av tallgrunnlaget for 2019. Majoriteten av prosjektene var innovasjonsprosjekter, og hele 79 prosjekter ble gjennomført på oppdrag fra SMB-er, med god geografisk spredning. Siva vurderer dette som positivt. Det er naturlig at bedrifter fra hele landet trekker på den grunnleggende kompetansen for nødvendig testing og avklaring innenfor et område som materialteknologi.
- > Manufacturing Technology tilbyr tjenester innenfor et grunnleggende kompetanseområde (produksjonsteknologi/ Industri 4.0) som favner bredt. Dette gjenspeiles også i deres resultater for 2020, med høy andel SMB-relaterte prosjekter, med god geografisk spredning. Manufacturing Technology er det katapult-senteret med høyest antall prosjekter fra inkubatorer og næringshager. Totalt for 2020 er økningen i antall gjennomførte prosjekter på 40 prosent. 16 prosent av alle henvendelser førte til faktiske prosjekter som ble gjennomført og avsluttet i 2020. Per 31.12.2020 hadde Manufacturing Technology i tillegg 46 pågående prosjekter. 65 prosent av alle prosjektene er kategorisert som innovasjonsprosjekter, mens det har vært en nedgang i antall kompetanseprosjekter. Dette har blant annet sammenheng med restriksjoner som følge av koronapandemien. Eksempelvis har det ikke vært mulig å gjennomføre kompetanseprosjekter i Lean Lab.
- > Sustainable Energy kjennetegnes av relativt få kunder og store prosjekter, både i omfang og i tid. I 2020 gjennomførte Sustainable Energy 40 prosjekter, mens 42 fortsatt var pågående. Sustainable Energy kjennetegnes videre av et høyt antall flerbedriftsprosjekter (39), hvor flere bedrifter samarbeider om et prosjekt. Sustainable Energy høster internasjonal anerkjennelse som en viktig bidragsyter i større FOUI-baserte prosjekter, og gir et viktig bidrag i omstillingen fra olje og gass til mer miljøvennlige løsninger som offshore vind og grønn skipsfart. Resultatene fra 2020 preges av restriksjoner i forbindelse med koronapandemien. Kundekontakt og antall henvendelser gikk ned som følge av reiserestriksjoner og smitteverntiltak. Videre hadde pandemien negativ påvirkning på antall prosjekter hvor internasjonale brukerbedrifter var involvert.
- > Digicat kjennetegnes av høyt antall prosjekter og høy andel prosjekter knyttet til SMB. I 2020 ble det registrert 218 henvendelser, hvorav cirka halvparten ble konvertert til gjennomførte prosjekter. Per 31.12.2020 hadde Digicat hele 58 pågående prosjekter. Også hos Digicat er majoriteten av prosjekter klassifisert som innovasjonsprosjekter, med brukere i et spekter fra bygg/entreprenør til maritim sektor. I tillegg hadde Digicat i 2020 en god økning i antall kompetanseprosjekter, bestående av modulbaserte kurs og seminar. Prosjektene er innrettet med sikte på å gi bedriftene digitale kompetanseløft, som ble viktige bidrag under koronapandemien.
- > Ocean Innovation kjennetegnes av et høyt antall prosjekter, med brukere som fanges opp av nettverket til partnere som Prototech, iLab og DNV GL. I 2020 har Ocean Innovation likevel hatt en liten nedgang i antall prosjekter sammenlignet med 2019. Nedgangen kan blant annet forklares med at RAS-investeringene ble utsatt som følge av koronapandemien, hvor det er en rekke brukerbedrifter som er forhåndskvalifisert. Ocean Innovation har et stort antall kunder som gjennomfører flere prosjekter. I 2020 registrerte de 150 unike brukerbedrifter og 488 gjennomførte prosjekter.

Partnerne i katapult-sentrene er den største kanalen for oppdrag. Gjennom partnerskapene, bestående av både klynger og bedrifter som DNV, Sintef Manufacturing, Elkem og Unitech, er et stort nettverk av aktører aktivert. Den såkalte Siva-strukturen, som i tillegg til katapult-sentrene består av inkubatorer, næringshager, innovasjonsselskaper, innovasjonssentre og industribygg, komplementerer dette og bidrar til at katapult-sentrene når bedrifter som de ellers ikke ville nådd. I 2020 ble det gjennomført 120 prosjekter som ble rekruttert via inkubatorer og næringshager. Siva ser et stort potensial i å koble katapult-sentrene tettere til klyngene, samt at det jobbes videre med å aktivere det mulighetsrommet som ligger i de mange tusen målbedriftene i Siva-strukturen.

Koronapandemien

Korona-pandemien har hatt flere negative implikasjoner for katapult-sentrene, men har i ulik grad påvirket deres aktivitetsnivå og resultater:

Helt eller delvis stenging

Koronapandemien førte til at flere av katapult-sentrene ble tvunget til å stenge hele eller deler av sitt tjenestetilbud. Manufacturing Technology ble i perioder 100 prosent fysisk stengt. Årsaken var en kombinasjon av smitteverntiltak, samt at sentrale partnere i en periode var tvunget til å permittere alle ansatte. Smittevernhensyn var også årsaken til at Digicat i perioder ikke kunne benytte sin VR Lab, som er en helt sentral del av deres tilbud. Future Materials så seg også nødt til å stenge deler av utstyrsparken en periode.

Avlysninger og utsettelse

På grunn av reise- og møterestriksjoner ble en rekke planlagte prosjekter avlyst eller utsatt. Særlig merkbart ble dette i prosjekter hvor internasjonale kunder og/eller leverandører var involvert. Flere katapult-sentre melder om en markant nedgang i antall internasjonale kunder.

Redusert betalingsevne hos partnere

Koronapandemien gjorde det krevende for partnere å forplikte seg til egeninnsats ved investeringer og aktiviteter. Dette fikk videre negative følger for investeringsaktiviteten.

Egenfinansierte brukerprosjekter ble avlyst

I forkant av pandemien hadde flere katapult-sentre prosjekter som var egenfinansierte hos kunden. Pandemien har ført til færre egenfinansierte prosjekter, parallelt med en økning i antall prosjekter hvor ulike finansieringskilder bidrar.

Til tross for utfordringene i kjølvannet av koronapandemien, leverer katapult-sentrene totalt flere prosjekter enn noen gang. Dette er en indikasjon på at det i krisetider mobiliseres til innovasjon og omstilling i norsk næringsliv. Siva mener det er gledelig at Norsk katapult kan bidra og ta en rolle i en slik omstilling.

Et annet gledelig eksempel er måten Norsk katapult bidro inn i den nasjonale mobiliseringen i starten av pandemien. Norsk katapult ble, som følge av det akutt økte behovet for smittevernutstyr i helsevesenet, engasjert av Sykehusinnkjøp for å bidra med kartlegging av testfasiliteter og vurdering av ny produksjon i Norge. Det største enkeltoppdraget gikk ut på å mobilisere til og vurdere ansiktsmasker for kirurgisk bruk i helsevesenet. Mobiliseringen foregikk blant annet ved hjelp av Siva-strukturen. Den industrielle prekvalifiseringen, vurderingen og anbefalingen ble gjennomført av et team hos Manufacturing Technology katapult-senter, som har spisskompetanse innen produksjon og produksjonssystemer, støttesystemer, produksjonsteknologi og industrialisering. 40 bedrifter ble vurdert i tre faser, før Sykehusinnkjøp gjorde avtale med en ny norsk leverandør. Katapult-sentrene var også aktive som bidragsytere for å sikre tilstrekkelig kvalitet til norske produsenter av smittevernfrakker.

6.9 Videre utvikling av ordningen

I 2019 ble utredningsprosjektet «Helhetlig nasjonal struktur med katapult-sentre» gjennomført for å sikre at strukturen dekker behovene innenfor de viktigste områdene for norsk industri fremover. Her ble det anbefalt å etablere nye katapult-sentre innen områder som anses som særlig relevante for fremtidig nærings- og industriutvikling i Norge, og som skal komplementere eksisterende katapult-sentre.

Etterspørselen etter katapult-sentrenes tjenester viser at tilbudet og kapasiteten i sentrene krever kontinuerlig utvikling og utbygging. Tilgang til relevant, state-of-the-art fysisk infrastruktur er svært viktig for teknologiutvikling som kan gi norske bedrifter konkurransefortrinn, og for gjennomføring av innovasjonsprosjekter og FoU-oppdrag. Dette begynner allerede å bli utfordrende for flere av sentrene som er etablert. Det gjelder spesielt de med funksjoner og tilbud som er særlig aktuelle for omstillingsprosjekter i industrien og i utvikling av helhetlige, grønne verdikjeder, slik det legges opp til i regjeringens satsing på Grønn plattform.

Sivas vurdering er at Norsk katapult nå er tilstrekkelig utviklet og testet. Ordningen er klar for å skaleres slik at industribedrifter over hele landet kan få dekket sitt behov, bli stimulert til å utvikle, teste og simulere sine produkter og løsninger, og gjennom dette bidra til utvikling av en mer kostnadseffektiv og bærekraftig industriproduksjon i Norge.

I videre utvikling av katapult-ordningen legges det til grunn en skalering som anbefales gjort langs aksene

- Forsterket satsing innenfor dagens område i eksisterende katapult-sentre
- Utvidet katapult-område naturlig relatert til virksomheten i eksisterende katapult-sentre
- Opptak av nye katapult-sentre

Dette er i tråd med Sivas satsingsforslag for 2022.

OS ID

Innovativ husdyrmerking på Os

Hvilket materiale vil fungere godt i ulike utendørsklima, ha minst mulig miljøfotavtrykk og overholde strenge offentlige godkjenningskrav for kontakt med både dyr og næringsmiddel? Materialvalget er helt avgjørende for om OS ID lykkes på eksportmarkedet.

Sammen med katapult-senteret Future Materials har de funnet svaret. Gjennom katapult-prosjektet har OS ID fått kunnskap om miljøfotavtrykket til eksisterende råstoff og alternative materialer. Dette legges til grunn når produksjonsprosessen skal videreutvikles.

Norden som hjemmemarked

OS ID produserer husdyrmerker og bjeller for husdyr. Selskapet er både en produsent og en avansert produktutvikler. Den norske virksomheten drives fra Os i Østerdalen, med 45 lokale medarbeidere. Hjemmemarkedet er hele Norden, og rundt 50 prosent av øremerkene går til eksport. Bedriften ble stiftet av gründeren Karstein Horten helt tilbake i 1936, da han laget øremerker til husdyr ved å hamre ut merkene fra håndtak til melkespann. Øremerket er dyrets identitetsbærer for eier, meierier, slakterier, rådgivningstjenester, veterinærer og myndigheter.

Ledende produktutvikler

OS ID tar selv hånd om både produktutvikling og produksjon, og bringer med seg innspill fra alle aktørene i verdikjeden i utviklingsarbeidet.

Selskapet er en del av Antelliq, verdens største selskap innen identifikasjon og overvåking av husdyr og kjæledyr. Dermed får OS ID og tilknyttede aktører tilgang til den mest moderne teknologien i verden innen intelligent husdyrhold.

- > **OS ID:** Er en internasjonalt ledende utvikler og produsent av øremerker for husdyr.
- > **INTERNASJONALT:** OS ID er en del av MSD Animal Health Intelligence, verdens ledende selskap innen dyrehelse, merking og aktivitetsmåling, og er til stede i mange land og i flere verdensdeler.
- > **KATAPULT-PROSJEKT:** Gjennom bruk av katapult-senteret Future Materials har OS ID fått kunnskap om miljøfotavtrykket til eksisterende råstoff og alternative materialer.
- > **SIVA-STRUKTUR:** OS ID har vært målbedrift i Røros Næringshage siden høsten 2016.

Alle foto: OS ID/Tom Gustavsen





« Samarbeidet var effektivt og sparte OS ID for cirka ett års utviklingstid. »

OS ID har vært målbedrift i Røros Næringshage siden høsten 2016. Næringshagen har blant annet bidratt til å sette bedriften i kontakt med katapult-senteret.

Obligatorisk merking

Fra en sped start på 1980-tallet, ble elektroniske storfemerker i 2010 godkjent som offisielle øremerker. Norge var det aller første landet i verden som innførte obligatorisk elektronisk øremerking av småfe.

Merkets eierkode og dyrets individnummer inngår i all dataflyt gjennom alle ledd i verdikjeden: Ved fødsel, fôring og melking; ved veiing, kjøp, salg og forflytninger av dyr; ved veterinærbehandling, rapporteringer og ved slaktning.

Utfordring med moderne materiale

Husdyrmerkene produseres i plast, hvor teksten er laserpreget og merkene sveiset sammen med ultralyd. Norner er partner og deleier i Future Materials, med verdensledende kompetanse på polymerer og plastindustrien. Gjennom katapult-prosjektet bidro de til å gi OS ID nye muligheter rundt materialvalg. Husdyrmerkene kan nå produseres i ulike typer plast, optimalisert til formålet, og de er velfungerende i ulike klima som Grønland og Australia. Dette gir også OS ID mulighet til å skreddersy produktet til ulike internasjonale markeder.

Nye og ulike plastproduserte husdyrmerker vil kreve endret funksjonalitet i produksjonslinjen, og OS ID er i en prosess rundt dette. Også her vil katapult-sentrene kunne bli viktige bidragsytere for ny og optimalisert produksjon i Norge.



Kapittel 7

STYRING OG KONTROLL I VIRKSOMHETEN

Innledning

Siva forvalter offentlige midler på vegne av hele det norske samfunnet. Forvaltningen skal skje i henhold til gjeldende lover og retningslinjer, og bidra til mest mulig verdiskaping per krone. Dette krever profesjonell styring og kontroll. I 2020 har Siva sett resultater av arbeidet med intern kulturbygging og kompetanseutvikling. Siva

samarbeider med selskapet Great Place to Work, som bruker en metodikk for å måle utvikling, bevaring og anerkjennelse av organisasjonskultur. Høsten 2020 ble vi sertifisert som «Great Place to Work», som betyr at vi er blant Norges beste arbeidsplasser i vår størrelse. Sivas internkontroll er også forbedret i året som gikk.

7.1 Målstyring

Hovedmålet for Siva er å utløse lønnsom næringsutvikling i bedrifter og regionale nærings- og kunnskapsmiljø. For å øke Sivas måloppnåelse er alle ansatte involvert i systematisk arbeid med organisasjonskultur basert på Sivas verdier – *engasjert, profesjonell og åpen*.

Siva følger eiers mål- og resultatstyringssystem (MRS) og rapporterer tertialvis på måloppnåelse og eventuelle avvik. I tillegg rapporterer selskapet årlig til eier og oppdragsgivende departement. I 2020 er indikatorer knyttet til ordningen Norsk katapult og Sivas eierskap i innovasjonsselskapene inkludert, og ny MRS er godkjent av Nærings- og fiskeridepartementet (NFD). Dermed er alle delene av Sivas innovasjonsaktivitet nå inkludert i selskapets MRS. Detaljert måloppnåelse i 2020 er kommentert i kapitlene for eiendom, innovasjon og industri.

Det siste året har Siva også forbedret og effektivisert egne arbeidsprosesser, og dette har ført til økt kvalitet og profesjonalitet i leveransene. Det gjør organisasjonen bedre rustet til å ta på seg nye oppdrag som er i tråd med Sivas samfunnsoppdrag, og som svarer på nye behov i samfunnet.

2020 var det første året med ny finansieringsmodell for Siva, noe som innebærer en egen grunnfinansiering fra NFD. Grunnfinansieringen skal dekke de kostnadene som ikke direkte kan kobles til konkrete virkemidler, og som Siva har uavhengig av oppdragsmengde fra staten og fylkeskommunene.

7.2 Internkontroll og risikostyring

Risikostyring

God risikostyring og en velfungerende internkontroll er viktige forutsetninger for Siva sin måloppnåelse. Siva rapporterer årlig på risiko til styret og til NFD. Selskapet har arbeidet aktivt med å utvikle og implementere helhetlig risikostyring som en integrert del av arbeidsprosessene, og har tydeliggjort roller og ansvar knyttet til risikohåndtering. Risikostyringen omfatter den operative og forretningsmessige risikostyringen, samt alt risikorelatert arbeid på alle nivåer og områder i Sivas virke.

Internkontroll

Siva har koordinerte risiko- og kontrollaktiviteter som en naturlig del av driften. De mest sentrale risikoområdene følges opp løpende gjennom året, samt i en årlig ledelsens gjennomgang. Sivas internkontroll er tilpasset selskapets virksomhet og er integrert i virksomhetsstyringen. Høsten 2020 fikk Siva gjennomført en ekstern evaluering knyttet til eiendomsinvesteringer av rådgivnings- og revisjonsselskapet EY. De konkluderte med forbedret modenhet i internkontrollen.

Støttesystem og verktøy

Det interne organisasjons- og systemutviklingsprosjektet SMART ble videreført i 2020. Målet til SMART-prosjektet er effektivisering av egne arbeidsprosesser og bedre struktur for lagring av dokumenter, samt økt IT-sikkerhet. Siva har i løpet av 2020 implementert SharePoint Online med tilhørende funksjonalitet, samt et nytt skybasert forvaltningssystem for avdeling Eiendom, som ble tatt i bruk fra tredje kvartal 2020.

7.3 Personal og arbeidsmiljø

Siva har som mål å være en arbeidsplass med full likestilling mellom kvinner og menn, og med lønns- og arbeidsvilkår som ikke diskriminerer. Selskapet hadde 46 ansatte per 31.12.2020, hvorav 23 er kvinner og 23 er menn. Det ble tilsatt fem nyansatte i 2020, mens fire personer avsluttet sitt arbeidsforhold. Sivas ledergruppe består av syv personer, hvorav fire er kvinner og tre er menn. Styret består av tre kvinner og seks menn ved årsskiftet, hvorav ett ansattvalgt styremedlem og én observatør. Siva har som mål å tilby arbeidstrening til personer som på en eller annen måte har falt utenfor arbeidslivet.

Sykefraværet har økt fra 3,5 prosent i 2019 til 5,1 prosent i 2020. Dette dreier seg i all hovedsak om langtidsfravær, som utgjorde 4,4 prosent. Administrasjonen fortsetter å ha fokus på nærværsfaktorer for å holde sykefraværet lavt i 2021. Målet er nærværsfaktorer på 97 prosent. Siva har verneombud, arbeidsmiljøutvalg, tillitsvalgte, bedriftshelsetjeneste og HR-direktør som kanaler for å ivareta helse, miljø og sikkerhet. Vi har også en egen varslingskanal for brudd på HMS-avvik og for brudd på etiske retningslinjer. Det ble ikke rapportert om jobbrelaterte skader eller ulykker i 2020.

Siva har som målsetting at alle ansatte skal oppleve et godt arbeidsmiljø, og har fulgt opp arbeidet relatert til dette som ble satt i gang i 2018. Kontinuerlig fokus på utvikling av arbeidsmiljøet har gitt resultater. Det synliggjøres i arbeidsmiljøundersøkelsen gjennomført i 2020, som resulterte i at vi ble sertifisert som «Great Place to Work». Siva blir sammenlignet med organisasjoner av samme størrelse i Norge, og sertifiseringen er en anerkjennelse av at ansatte opplever at de har en god arbeidsplass. Dette betyr ikke at vi ser oss ferdig med arbeidsmiljø- og kulturbygging, og det vil fortsatt prioriteres høyt i 2021.

Siva sine ansatte har mer eller mindre arbeidet fra hjemmekontor siden 12. mars, noe som stiller krav til gode metoder for oppfølging. Siva har i 2020 gjennomført to pulsmålinger for å følge med på ansattes opplevelse av å arbeide på hjemmekontor, oppfølging fra leder, og ikke minst de økte kravene til rask kompetanseheving på blant annet digitale verktøy. Tilbakemeldingene i målingene har ført til tiltak som innføring av digitale møteplasser som faste lunsjmøter og andre sosiale tiltak, og en bevisstgjøring rundt verdien av å ta kontakt med kollegaer i denne perioden. I tillegg har arbeidsgiver gitt alle arbeidstakere adgang til å kjøpe ekstra IT-verktøy for å bedre den ergonomiske arbeidssituasjonen. Bedriftshelsetjenesten har bidratt med råd og veiledning relatert til tilværelsen på hjemmekontor, både fysisk og psykisk. De har også stilt seg disponibel som samtalepartner for ansatte som trenger noen å snakke med.

Siva skal fortsette utviklingen av selskapet for å møte dagens og fremtidens behov. Det er gjennom 2020 gjort et omfattende arbeid med utarbeidelse av kompetansemodell ved å sette kompetanseutvikling i system, og det er utarbeidet rollebeskrivelser til hver stillingskategori. Dette er et viktig tiltak for å nå Sivas mål og fortsatt følge opp arbeidet med kultur- og kompetanseutvikling i selskapet, og for å oppnå stadig større bevisstgjøring rundt Sivas verdier: Engasjert, profesjonell og åpen.

7.4 Bærekraft

Siva legger økonomiske, sosiale og miljømessige vurderinger til grunn for virksomheten, og bidrar på denne måten til en bærekraftig vekst. Siva forvalter offentlige midler for å bidra til innovasjon og næringsutvikling gjennom eiendomsvirksomhet og utvikling av sterke, regionale innovasjons- og verdiskapingsmiljø i Norge. Vi er både direkte og indirekte involvert i næringslivet, og kan påvirke gjennom ulike roller, blant annet som investor, eier, styremedlem og innkjøper. Siva arbeider for at alle ansatte, leverandører og samarbeidspartnere respekterer og handler i tråd med menneskerettigheter, arbeidstakerrettigheter, miljø og motarbeidelse av korrupsjon.

Som en del av det nasjonale virkemiddelapparatet skal Siva direkte og indirekte påvirke Norges oppfyllelse av FNs bærekraftsmål både internt og i hele Siva-strukturen. Siva har valgt å fokusere på mål ni *Innovasjon og infrastruktur* og mål elleve *Bærekraftige byer og samfunn*, som begge er hensyntatt i strategien til Siva. Det er igangsatt et internt prosjekt som skal se nærmere på hvordan selskapet kan ha en mer helhetlig tilnærming på bærekraft fremover.

Bærekraft kan defineres som at vi leverer mer med samme eller mindre ressurser. Det er mange tiltak knyttet til bærekraft innen de ulike virksomhetsområdene i Siva; Eiendom, Innovasjon og Industri.

Sivas etiske regelverk oppfordrer alle ansatte til å være bevisst de konsekvenser adferd og beslutninger kan få for miljøet; «Effekter på miljøet skal vurderes og miljøkostnadene skal minimeres». Som følge av koronapandemien har det i 2020 blitt betydelig mindre reisevirksomhet, mens bruken av Teams og videokonferanser har økt. Etter pandemien skal Siva prioritere de viktige og riktige reisene, og ikke komme tilbake til gammelt nivå på reising. Dette muliggjøres blant annet av digitaliseringen og endring i arbeidsmetodikk det siste året.

Siva har kontorer i Pirsenteret, som er energimerket i henhold til gjeldende lover og forskrifter og som blant annet har miljøvennlig energistyring, avfallshåndtering, renhold og miljøparkering. Dette fremkommer blant annet i en rapport om byggets fotavtrykk for 2020.

Eiendom

Siva er meldt inn i *Grønn byggallianse*, et miljønettverk bestående av de største eiendomsaktørene i Norge, med en bygningsmasse på over 36 millioner kvadratmeter. Hensikten med nettverket er å være en arena for aktive utbyggere som vil utvikle seg på miljøområdet og bli mer miljøeffektive.

Eiendomsvirksomhetens implementering av nye digitale løsninger har i 2020 gitt store synergier i drift og oppfølging av Sivas eiendomsportefølje, både hva angår teknisk driftsoppfølging og leietakeroppfølging. Digitaliseringen har også medført vesentlig redusert behov for reisevirksomhet, uavhengig av koronapandemien. Siva ønsker å legge til rette for innovasjon blant leietakerne innen bærekraft. Dette kan gjøres ved å tilføre kompetanse om mulige tiltak i leietakers lokaler, som både kan redusere kostnader og gi en mer bærekraftig løsning sett i et miljøperspektiv.

Siva har som ambisjon at alle nye bygg skal BREEAM-sertifiseres. Dette innebærer ved nybygg at det kreves klimagassregnskap og miljøvennlige materialvalg, god avfallshåndtering og bygningsstandard som utløser grønne lån. Tilsvarende standarder vil også tilstrebese ved ombygging og videreutvikling av eksisterende bygningsmasse. Eksempler på forbedringer knyttet til bærekraft i eksisterende bygg er tiltak knyttet til energibruk og avfallshåndtering.

Innovasjon

Det har de siste årene vært økt fokus på bærekraft i Sivas innovasjonsprogrammer. Både i Næringshage- og Inkubasjonsprogrammet har programoperatørene gått fra fokus på miljømessig bærekraft, til også å se betydningen av bærekraft som konkurransefortrinn. I Siva sine evalueringer av programoperatørene er bærekraft et av evalueringskriteriene. Stadig flere av programoperatørene benytter også bærekraft som opptakskriterier for sine målbedrifter.

Eksempler på slike løsninger er bedriftene Nullutslipp AS og Freyr AS, som begge er inkubatorbedrifter i Sivas nettverk:

Nullutslipp har etablert en produksjonslinje for gjenbruk av elbilbatterier. Dagens kundegruppe er eiere av gravmaskiner opp til 2 tonn og 3-5 tonn, hvor Nullutslipp tilbyr en løsning for å konvertere fra dieselmotor til elektrisk. Sekundær målgruppe er knyttet til et tredje liv for batteriene i forbindelse med stasjonære energilagringssystemer (powerbanker), solenergiverk og portable el-bil ladestasjoner.

Freyr vil bygge en stor battericellefabrikk i Mo i Rana, og industrisatsingen vil gi minst 1 500 nye arbeidsplasser i regionen. Freyr har landet en avtale om investeringer for 7,3 milliarder kroner for å realisere planene. Det utvikles nå en mega-fabrikk for batteriproduksjon i Norge, basert på fornybar kraft. Etableringen bidrar til å akselerere elektrifiseringen av samfunnet, slik at togradersmålet kan nås.

Industri

Gjennom Norsk katapult har Siva i 2020 deltatt aktivt i oppstarten av satsingen «Grønn Plattform». Dette er en ny satsing fra regjeringen hvor virkemiddelapparatet

skal samarbeide om en koordinert innsats for grønn konkurransekraft i norsk næringsliv. Grønn plattform skal gi bedrifter og forskningsinstitutter støtte til forsknings- og innovasjonsdrevet grønn vekst, og skape flere grønne jobber og en mer bærekraftig fremtid. Første fase i Grønn plattform er en milliard kroner over tre år. Sivas andel på 115,5 millioner kroner skal brukes til å forsterke utvalgte aktiviteter gjennom Norsk katapult.

Norsk katapult bidrar også til en grønnere og mer bærekraftig industri som en del av katapult-sentrenes ordinære innretning og tjenestetilbud. Dette er også helt i tråd med ambisjonene i industrimeldingen «Grønnere, smartere og mer nytenkende». Eksempler på dette er Future Materials katapult-senter og Sustainable Energy katapult-senter. Future Materials har kjernekompetanse innenfor materialer som metall, kompositt, polymerer eller annet, og har et særlig fokus på bærekraftig materialvalg og design for gjenbruk og resirkulering, Senteret har også et spesielt ansvar for test og pilotering av batteriteknologi.

Sustainable Energy, som tilbyr kompetanse og infrastruktur innenfor maritime og desentraliserte energisystemer, gir bedrifter muligheter til å utvikle produkter og systemer som tilfredsstillende krav til omstilling og bærekraftig energi.

7.5 Samfunnssikkerhet og beredskap

Beredskapstenkning og arbeidet med samfunnssikkerhet er integrert i Sivas organisasjon gjennom opplæring og kommunikasjon. I Sivas beredskapsplan kommer det tydelig fram hvilken funksjon i organisasjonen som har

ansvar for sikkerhet og beredskap i ulike situasjoner. I 2020 har det vært stor grad av hjemmekontor, og dermed ikke gjennomført øvelse i henhold til planen. Øvelsen er planlagt gjennomført i 2021.

SUSTAINABLE ENERGY

Topp moderne havbaserte energiløsninger

Katapult-senteret Sustainable Energy tilbyr små og mellomstore bedrifter tilgang til internasjonalt ledende infrastruktur for testing av havbaserte energiløsninger. Havvindturbinen Zefyros fungerer som en energihub for pilotprosjekter i det globale havvind-racet.

Unitech, en av partnerne i katapult-senteret Sustainable Energy, overtok i 2019 Equinors flytende havvindmølle og ga den navnet Zefyros. Det åpnet for tilgang til den nasjonale testinfrastrukturen på Metcentre (en 12 kilometer lang undervannskabel på 15 megawatt), som er det fremste i verden på flytende havvind.

Sustainable Energy er ett av fem katapult-sentre i ordningen Norsk katapult, som Siva forvalter på oppdrag fra Nærings- og fiskeridepartementet (NFD), og i tett samarbeid med Innovasjon Norge og Forskningsrådet.

Flytende laboratorium

Zefyros er i praksis et flytende laboratorium, proppfull av sensorer. Her testes alt fra sofistikerte elektrifiseringsløsninger og batterisystemer, til overvåkningssystemer for havbunnen og ladestasjoner under vann. Mange aktører kan få de svarene de trenger i helt realistiske omgivelser, både når det gjelder bølger og vind. Små og mellomstore bedrifter tester systemer direkte på Zefyros, som for eksempel Scada (styring og overvåkning), bølgeradar, intelligent fugleovervåking, og Wi-Fi-systemer.

- > **ZYFOROS:** En flytende havvindmølle som katapult-partner Unitech overtok fra Equinor i 2019. Havvindmøllen er i praksis et flytende laboratorium, proppfull av sensorer der bedrifter kan teste løsninger i realistiske omgivelser.
- > **HAVVIND:** Stor satsing på havvind som energikilde. Innen 2030 skal 30 prosent av all elektrisitet i Storbritannia komme fra havvind. Tyskland planlegger å bygge 22 500 havvindmøller i nordsjøbassenget, med klare målsetninger om betydelig reduksjon av utslippene.
- > **KATAPULT-SENTER:** Flerbrukssentre der bedriftene kan utvikle, teste og simulere. Bedriftene får tilgang til en internasjonalt ledende testinfrastruktur og kompetanse, som de fleste ellers ikke ville hatt tilgang til. Det er en suksessfaktor når produkter, tjenester og prosesser skal industrialiseres. I tillegg til Sustainable Energy, er katapult-sentrene Manufacturing Technology, Future Materials, DigiCat og Ocean Innovation med i ordningen Norsk katapult.
- > **NORSK KATAPULT:** Skal bidra til økt industriell verdiskaping i Norge. Dette skal gjøres ved å utvikle relevante tjenester i regi av internasjonalt ledende katapult-sentre. Siva forvalter ordningen på vegne av Nærings- og fiskeridepartementet (NFD), og i tett samarbeid med Innovasjon Norge og Forskningsrådet.



Foto:
Unitech

Kan skape tusenvis av arbeidsplasser

I dag ville nypris på møllen ligget på rundt 400 millioner kroner. Sustainable Energy har investert 12 millioner kroner i Zefyros, noe som har tilgjengeliggjort testutstyr til en verdi av 150 millioner kroner. Gjennom små, statlige investeringer i internasjonale fyrtårnsprosjekt innen havvind, kan dermed tusenvis av nye, norske industriarbeidsplasser bli etablert.

Tetraspar Demonstrator Project, et samarbeidsprosjekt mellom Innogy SE, Shell og Stiesdal Offshore Technologies, skal kobles til Zefyros. Den flytende vindturbinen Tetraspar har kontrakt med Unitech Offshore for leveranse av en dynamisk kabel og nettforbindelse for fullskalatest av den flytende vindturbinen utenfor Karmøy.

Med Zefyros som tilknytningspunkt blir det et svært kostnadseffektivt alternativ sammenliknet med installering av en ny eksportkabel til fastlandet.

Bærekraftig energi i havrommet

Den store fordelen med flytende havvind er de stabile vindressursene til havs, noe som gjør sektoren til satsingsområde for deler av Europa. Med tilgang til store geografiske områder blir det færre interessekonflikter enn ved plassering på land.

Innen 2030 skal 30 prosent av all elektrisitet i Storbritannia komme fra havvind. Tyskland planlegger å bygge 22 500 havvindmøller i nordsjøbassenget, med klare målsetninger om betydelig reduksjon av utslippene.

I Norge skal Equinor, gjennom den flytende vindparken Hywind Tampen, bygge elleve flytende havvindturbiner. De knyttes til feltene Snorre- og Gullfaks på havdybder mellom 120–700 meter.

Kapittel 8

VURDERING AV FRAMTIDSUTSIKTER

Norsk næringsliv har de siste årene stått overfor et utfordrende framtidsbilde, med nye krav og raske endringer. Med koronapandemien som preget 2020 har dette bildet blitt ytterligere forsterket, og for mange ser fremtiden mer krevende ut enn på lenge. Situasjonen i næringslivet er dramatisk og rammer små og mellomstore bedrifter særlig hardt. Den bekrefter samtidig det vi lenge har visst: at kunnskap, kompetanse og kapital må utnyttes på en effektiv måte, og at ressursene i hele landet må tas i bruk.

Siva har i løpet av 2020 mottatt krisemidler, og gjennom Siva-strukturen støttet vesentlig flere bedrifter i hele landet enn noen gang tidligere. Gjennom vår nasjonale struktur for innovasjon og næringsutvikling er vi tett koblet på bedrifter, lokale og regionale næringsmiljøer og tunge industrielle miljøer, og Siva har vært en sentral bidragsyter for å hjelpe næringslivet gjennom den pågående krisen. De ulike aktørene i Siva-strukturen har i løpet av 2020 opplevd stor pågang av bedrifter som har søkt ulik type bistand, og har i betydelig grad blitt benyttet både av kommuner, fylkeskommuner og av de nasjonale virkemiddelaktørene for å sette krisemidler i arbeid. Dette er ikke bare viktig for å hjelpe næringslivet gjennom den pågående krisen, men sikre vekst og stabilitet i fasen som kommer etterpå.

Vi er godt i gang med å utvikle neste generasjon næringshage- og inkubasjonsprogrammer som etter planen skal starte opp når nåværende programmer avsluttes i 2022. Morgendagens utfordringer for små og mellomstore bedrifter generelt, og behovet for omstilling og industriutvikling spesielt, samt erfaringer fra Siva-strukturen og anbefalinger fra Distriktnæringsutvalget gir viktige føringer for utviklingsarbeidet.

Siva skal samarbeide tett med andre virkemiddelaktører for å sette statens virkemidler raskt i arbeid. Dette skjer blant annet gjennom satsingen Grønn plattform, hvor det totalt er bevilget én milliard kroner til teknologier og løsninger som skal sette oss i stand til å skape nødvendig grønn omstilling og vekst.

Sivas kompetanse, arbeidsform, resultater og effektivitet blir tydelig anerkjent i rapporten fra Områdegjennomgangen av det næringsrettede virkemiddelapparatet. Det gir en solid plattform for å videreutvikle og ta en utvidet rolle som tilrettelegger for næringsutvikling, innovasjon og industri i det næringsrettede virkemiddelapparatet.

Sivas forslag overfor Nærings- og fiskeridepartementet om en forsterket satsing på Norsk katapult og Sivas eiendomsvirksomhet vil være et kraftfullt verktøy for å realisere denne omstillingen og tilrettelegge for økt bærekraftig industriproduksjon i Norge.

Dersom 2020 har vist oss én ting, er det at Siva er godt rustet for å bidra til grønn omstilling som bringer Norge tilbake til vekst!

Kapittel 9

ÅRSREGNSKAP SIVA SF



Styrets beretning for 2020

Norsk næringsliv skal i årene som kommer gjennom omfattende omstillinger drevet av miljø- og klimautfordringer, redusert drakraft fra olje og gass, global helsekrise og rask teknologiutvikling. Disse utfordringene, som tydelig fremgår av St Meld 14 (perspektivmeldingen) skaper behov for fornyelse og innovasjon i næringslivet. Ikke minst innebærer dette økt verdiskaping gjennom ny grønn industri. Da kommer navnet vårt Selskapet for *industrivekst*, igjen til sin rett. Siva tilrettelegger for vekst og utvikling i industri og næringsliv. Vår virksomhet er til stede over hele landet, der vi bidrar til arbeidsplasser, verdiskaping og levedyktige lokalsamfunn.

Covid-19 pandemien har vært krevende for norsk næringsliv, men også fungert som en katalysator for nyskaping og omstilling i hele landet. Den økonomiske situasjonen i Norge i forlengelsen av Covid-19 pandemien fordrer en betydelig mobilisering og innsats de neste årene for økt verdiskaping på norsk jord.

Som en del av det næringsrettede virkemiddelapparatet er Siva med på å realisere regjeringens politikk. Det har sjelden vært av så stor betydning som i pandemiåret 2020. Siva har gitt flere innspill gjennom året knyttet til å bidra til nødvendig omstilling gjennom krisen, samt mobilisere for vekst i Norge. Siva har mottatt krisemidler og gjennom Siva-strukturen støttet vesentlig flere bedrifter i hele landet enn noen gang tidligere.

Regjeringen har kommunisert en tydelig retning for nærings- og industripolitikken, «grønnere, smartere og mer nyskapende», og denne kan Siva i enda større grad enn i dag bidra til å realisere. Siva har gjennom 2020 spisset sin strategi og gjennomført tiltak som bidrar til økt verdiskaping fra ny industriproduksjon i Norge. Som en del av dette er avdelingen «Industri» løftet opp i selskapets ledelse. Selskapet har også gitt klare innspill til eier for ytterligere satsing for å forsterke dette arbeidet. Dette inkluderer er betydelig oppskalering av ordningen Norsk katapult, samt kapitaltilførsel til eiendomsvirksomheten slik at denne i enda større grad kan bidra til økt vertskapsattraktivitet i Norge og tilrettelegge for ny grønn industriproduksjon på Norsk jord.

Selskapets hovedmål er å utløse lønnsom næringsutvikling i bedrifter og regionale nærings- og kunnskapsmiljø. Siva har to delmål:

1. Sivas innovasjonsaktiviteter skal tilrettelegge for etablering og utvikling av bedrifter i nærings- og kunnskapsmiljø, og koble disse sammen i regionale, nasjonale og internasjonale nettverk.
2. Siva skal gjennom sine eiendomsinvesteringer senke barrierer for etablering av ny næringsvirksomhet og ny grønn industri der markeds mekanismer gjør dette spesielt krevende.

Innovasjonsaktiviteten finansieres gjennom tilskudd over statsbudsjettet. Eiendomsvirksomheten drives gjennom det heleide datterselskapet Siva Eiendom Holding AS. Eiendomsvirksomheten drives etter markedsinvestorprinsippet, er selvfinansierende og har krav til økonomisk avkastning.

Sivas hovedkontor ligger i Trondheim. Siva-konsernet består av morselskapet Siva og 31 datterselskaper. I tillegg er det eierskap i 91 selskaper, hvorav 32 selskaper med eierandel under 20 %.

Måloppnåelse

St. Meld. 22 (2011-2012) Verktøy for vekst – angir selskapets målstruktur. Selskapet rapporterer på oppnådde resultater i henhold til gjeldende mål- og resultatstyringssystem i egen rapport til eierdepartementet.

Gjennom sitt arbeid med eiendom, innovasjonssenter, innovasjonsselskaper og katapult-sentre har Siva bidratt til å etablere og utvikle en nasjonal struktur for innovasjon og næringsutvikling, tett koblet på bedrifter, lokale og regionale næringsmiljøer og tunge industrielle miljøer. Strukturen har over tid utviklet seg godt, og erfaring og analyser viser at bedrifter koblet til denne strukturen har en større sjanse for å lykkes, og raskere, enn andre. Strukturen har også vist seg som verdifull gjennom sjokket Covid-19 pandemien har skapt i økonomien. De ulike aktørene i Siva-strukturen har opplevd stor pågang av bedrifter som har søkt ulik type bistand, og har i betydelig grad blitt benyttet både av kommuner, fylkeskommuner og av de nasjonale virkemiddelaktørene mht. å sette krisemidler i arbeid.

Det er styrets vurdering at Sivas virkemidler samlet sett bidrar på en god måte til selskapets sektorpolitiske måloppnåelse, og de ulike virkemidlene viser alle god måloppnåelse også enkeltvis.

Næringshage- og Inkubasjonsprogrammene

Siva forvalter to innovasjonsprogrammer; Næringshageprogrammet og Inkubasjonsprogrammet, med til sammen 72 operatører lokalisert over hele landet. Gjennom disse tiårige programmene tilbys tjenester og kompetanse til gründere og etablerte bedrifter. Både næringshagene og inkubatorene opplevde i 2020 en markant økning i etterspørselen etter sine tjenester, og programmene viste seg begge som svært gode verktøy for å avhjelpe krisen mange bedrifter har stått eller står i. Dette gjelder kanskje spesielt nye oppstartsbedrifter med lange utviklingsløp, hvor andre krisemidler ikke har vært innrettet for å avhjelpe disse. Programmene ble tilført ekstra midler utpå høsten 2020, og det ble gjort justeringer som sikret bedriftene lettere tilgang til støtte. Stramme budsjettammer gjennom året har likevel medført at operatørene har måttet si nei til å støtte mange bedrifter. I sum ligger antallet målbedrifter innenfor Næringshageprogrammet på omtrent 20 % over antallet i 2019, mens det innenfor Inkubasjonsprogrammet er kommet en økning på drøyt 5 %.

Gjennomført kundetilfredsundersøkelse viser en fortsatt økende tilfredshet fra bedriftenes side med den hjelpen de mottar fra de Siva støttede innovasjonsselskapene, samtidig som den viser en fortsatt økende tilfredshet fra innovasjonsselskapenes side med det arbeidet Siva gjør, og det tilbudet som Siva yter. Fylkeskommunene overtok ansvaret som oppdragsgivere for programmene fra og med 1. januar 2020. Siva har det siste året brukt betydelige ressurser for å legge til rette for et godt samarbeid og hensiktsmessige arbeidsprosesser knyttet til overføringen av dette ansvaret.

Norsk katapult

Siva forvalter ordningen Norsk katapult i samarbeid med Innovasjon Norge og Norges forskningsråd. Dette er en ordning som bidrar til etablering og utvikling av nasjonale testsentre på områder av stor verdi for fremtidens industri i Norge. I testsentrene får bedrifter og gründere i hele landet enkelt tilgang til ekspertise, utstyr og hensiktsmessige lokaler som bidrar til å gjøre veien fra konseptstadiet til markedsintroduksjon enklere.

Katapult-sentrene skal stimulere til mer og raskere innovasjon, samt utvikling og deling av kompetanse.

Aktiviteten i de fem etablerte katapult-sentrene er økende og det oppnås et stadig bredere nasjonalt nedslagsfelt. I 2020 har det vært viktig å øke kvaliteten både på aktivitetene og i prosjektene som gjennomføres ved katapult-sentrene. Det er mange eksempler på inspirerende og gode oppdrag gjennom det siste året. Et eksempel er Høine AS som gjennom Future Materials katapult-senter har fått testet materialer med det formål å kunne oppsirkulere byggevarer som murstein til nye materialer. Et annet eksempel er Oceaneering som har utviklet et konsept som gjør det mulig å sette ned bunn- faste strukturer med bare to sugeankre. For å muliggjøre dette prosjektet har Digicat katapult-senter bistått i digital testing og planlegging gjennom simulering og oppbygging av digitalt testmiljø. En slik testinfrastruktur reduserer kostnader og risiko betydelig fremfor å teste i et fysisk miljø, samtidig som man sparer tid.

Flere av katapult-sentrene har arbeidet aktivt med utvidelse av sentrenes partnere og støttespillere. Disse vil bidra til å tilgjengeliggjøre ytterligere utstyr og kompetanse. Det er Sivas vurdering at katapult-sentrene nå tilgjengeliggjør en infrastruktur verdt langt mer enn selve investeringene. I 2020 gjennomførte Siva en Return On Investment (ROI)-analyse som langt på vei bekreftet dette. Ett eksempel på dette er Future Materials katapult-senter, som så langt har investert 36 mill. kroner i nytt og kompletterende utstyr samtidig som de har gjort ytterligere infrastruktur til en verdi av 750 mill. kroner tilgjengelig. Denne infrastrukturen har dermed en verdi som er hele 20 ganger større enn investeringen som er utløst gjennom ordningen forvaltet av Siva.

I 2020 ble det gjennomført flere investeringer som koblet katapult-sentrene til større EU prosjekter. Et eksempel på dette er Sustainable Energy katapult-senter sin deltakelse i Flagship, et prosjekt som i 2020 ble tildelt 290 mill. kroner fra EU Horizon 2020- program for å utvikle verdens største flytende havvindmølle. Investeringer som dette vil få effekt for norsk industri langt ut over rammene til Flagship-prosjektet, og viser at Norsk katapult også bidrar i prosjekter som både skaper muligheter for leverandørmarkedet, og bidrar til at norsk industri kan ta store markedsandeler globalt.

I forbindelse med Covid 19 pandemien ble Siva engasjert av Sykehusinnkjøp HF for å bistå med tilrettelegging for produksjon av smittevernutstyr i Norge. Med spisskompetanse og ressurser fra Manufacturing Technology katapult-senteret ble 40 bedrifter evaluert før Sykehusinnkjøp gjorde avtale med en ny norsk leverandør.

Siva har i 2020 deltatt aktivt i oppstart av satsningen «Grønn plattform». Dette er en ny satsing fra regjeringen hvor virkemiddelapparatet skal samarbeide om en koordinert innsats for grønn konkurransekraft i norsk næringsliv. Grønn plattform skal gi bedrifter og forskningsinstitutter støtte til forsknings- og innovasjonsdrevet grønn vekst og derigjennom skape flere grønne jobber og en mer bærekraftig fremtid. Første fase i Grønn plattform er 1 milliard kroner over tre år. Sivas andel på 115,5 millioner kroner skal brukes til å forsterke utvalgte aktiviteter gjennom Norsk katapult.

Fravær av tilstrekkelig tilgjengelig utstyr for utvikling, testing og simulering, og tilhørende kompetanse knyttet til muligheter og bruk, hemmer fortsatt potensiell vekst og reduserer omstillingstakten i norsk næringsliv. Særlig gjelder dette små og mellomstore bedrifter. Basert på vurderinger av ressurser, næringsstrukturen og Norges konkurransekraft internasjonalt innen ulike næringer, har Siva spilt inn et forslag om å utvide ordningen fra dagens 5 sentre med nye to til fire sentre. Dette forutsetter en betydelig økning i bevilgningen, og vil ytterligere forsterke arbeidet som også gjøres i tilknytning til Grønn plattform.

Eiendomsvirksomheten

Sivas eiendomsverktøy har over mange år vært utløsende for omstilling og lønnsom industrietablering i Norge. Næringslivet har et stort behov for risikovillig, tålmodig og kompetent investeringskapital til bygging av fysisk infrastruktur, spesielt i distriktene. Tilgangen på slik kapital er imidlertid svak, spesielt i distriktene og særskilt i første fase av en etablering, samtidig som Covid-19, det grønne skiftet og pågående omstillinger i næringslivet har økt behovet betydelig.

Selskapet har i 2020 prioritert investeringer for ny og fremtidsrettet industri, og etablering av sterke regionale innovasjonsmiljø. Selskapet har hatt tett oppfølging av leietakere i forbindelse med den pågående pandemien, og gjennom dette bistått leietakerne gjennom krisen og unngått tap.

Gjennom eiendomsvirksomheten har Siva bidratt til etablering og økt industriproduksjon i Norge. Sivas eiendomsvirksomhet bidrar også til utvikling, videreføring og styrking av miljøer for næringsutvikling og innovasjon. I 2020 vil vi fremheve følgende eksempler:

- > Aurland Ressursutvikling AS foretok en sammenslåing med Myrkdalen Fjellandsby AS i april 2020 og vil bli en av Norges største reiselivsaktører. Siva Eiendom Holding AS er største eier med 36 % i selskapet og transaksjonen gir Siva Eiendom Holding AS en gevinst på 119 MNOK. Aurland Ressursutvikling AS er sterkt påvirket av COVID-19 og Siva tar inn en negativ resultatandel på 46 MNOK i 2020.
- > Det er investert 69 MNOK i nytt bygg for The Quartz Corp på Drag for produksjon av ultraren kvarts (UHPQ). Den rene kvartsen fra Drag brukes i optikk, produksjon av solcellepanel og som komponenter i mobiltelefoner og datamaskiner.
- > Det er investert 142 MNOK i Innovasjonssenteret Oppdal. Innovasjonssenteret får en bred sammensetning av leietakere som representerer et mangfold av bedrifter som kan ha gjensidig utbytte av å være i et miljø hvor delingskultur og erfaringsutveksling står sentralt.
- > Siva økt sin eierandel til 80 % i Siva Halden Eiendom AS. Selskapet eier kunnskapsparke på Remmen, vis a vis Høgskolen i Østfold. Transaksjonen ga en regnskapsmessig gevinst på 15 MNOK.
- > Det er gjennomført betydelig modernisering og ombygginger på innovasjonssentrene i Tromsø, Kjeller og Lillehammer (Fakkeldgården). Innovasjonssentrene har alle til felles at de skal legge til rette for koblinger og samhandling mellom næringsliv, forskning og utvikling og gründere.

Norge må identifisere og utnytte komparative fortrinn for økt verdiskaping med henblikk på å etablere helhetlige verdikjeder og betydelig verdiskaping innenfor områder som havvind, hydrogen, batteri, mat- og landbruksindustrien, marine og maritime havnæring, helse og medisin. Kapitalavlastning gjennom Sivas eiendomsvirksomhet vil bidra til å øke Norge sin vertskapsattraktivitet for utenlandske industrietableringer, så vel som være muliggjørende for norsk industri. For at Sivas eiendomsvirksomhet skal være i stand til å ta en nasjonal rolle som en del av et helhetlig virkemiddelapparat og bidra til å akselerere det grønne skiftet og omstillingen av næringslivet, er det behov for å tilføre virksomheten ny kapital. Siva har derfor forslått i sitt satsningsforslag til Nærings- og fiskeridepartementet for 2022 – 2025 en betydelig tilførsel av investeringskapital.

Resultat

Årsregnskapet for 2020 er satt opp under forutsetning av fortsatt drift. Det bekreftes herved at forutsetningen for fortsatt drift er til stede.

I forbindelse med COVID-19 har enkelte bedrifter hatt vanskeligheter med å betjene husleie pga. helt eller delvis inntektstap. Siva følger hver enkelt leietaker tett, samt effekten av Regjeringens krisepakker. Det har blitt behandlet løpende søknader om utsettelse og/eller redusert husleie. Det er ikke blitt vurdert nødvendig og avsette regnskapsmessig tap i porteføljen som følge av pandemien.

Inntektsført tilskudd i selskap og konsernregnskapet er 481 mot 281 millioner kroner forrige år. Siva mottok ekstraordinære investeringsmidler på 40 MNOK i 2020 som en del av krisepakken knyttet til Covid-19. Disse skal kunne brukes i forbindelse med emisjoner hos innovasjonsselskap som har fått finansielle utfordringer som følge av pandemien. Det er deltatt i emisjoner på omtrent 6 MNOK i 2020. De løpende program og ordningene til innovasjonsvirksomheten har et resultat som går i balanse, hvilket sikres gjennom at samlede kostnader samsvarer med tilskuddsinntekter. Den regnskapsmessige håndtering av investeringsmidlene medfører derimot en positiv effekt på driftsresultatet i 2020. Det er kostnadsført 21,8 millioner kroner i renter og provisjoner på statskasselånet som dekkes av mottatt konsernbidrag fra Siva Eiendom Holding AS.

Konsernet har hatt en økning i leieinntekter på 6 % som hovedsakelig skyldes tilgang av datterselskap i konsernregnskapet. Årsresultatet er på 96 MNOK, noe som er en nedgang fra i fjor på 151 MNOK. Reduksjon i årsresultat skyldes i hovedsak salg av anlegg i 2019. Konsernet har en egenkapitalandel på 33 %, og likviditeten er god.

Det er ikke kostnadsført eller aktivert forsknings- og utviklingsaktivitet i årets regnskap. Det har ikke oppstått forhold etter regnskapsårets slutt som har vesentlig betydning for regnskapet. Styret mener at årsregnskapet gir et rettvise bilde av selskapets og konsernets eiendeler, gjeld, finansielle stilling og resultat.

Finansiell risiko

Innovasjonsaktiviteten finansieres med tilskudd, og omfanget av aktiviteten avpasses til bevilgningene over statsbudsjettet. Det vurderes at denne aktiviteten ikke medfører finansiell risiko.

Finansiering av egenkapitalinnskudd i Siva Eiendom Holding AS er delvis gjort gjennom Siva SF sin låneadgang i Statskassen. Totalt utgjør låneopptakene på 700 millioner kroner i Statskassen til sammen 43 % av egenkapitalen til eiendomsvirksomheten, og den finansielle risikoen er knyttet til rente- og provisjonskostnader til disse.

Eiendomsvirksomheten er eksponert for markedsrisiko gjennom gjeldssiden i balansen, og endringer i rentenivå vil påvirke konsernets kontantstrøm. Eiendomsvirksomheten er eksponert for kredittrisiko i utleiemarkedet. Selskapet skal gjennom sitt mandat påta seg en risiko ved å investere i samfunnsøkonomisk lønnsomme prosjekter der det ikke er tilstrekkelig tilgjengelig privat kapital, men der forventet bedriftsøkonomisk lønnsomhet møter Sivas avkastningskrav.

Siva vil ha høyere risiko enn andre eiendomsinvestorer ved å investere i prosjekter som ikke foretrekker private aktører. Dette gjør at konsernet er ekstra eksponert med tanke på leietakere som går konkurs eller har økonomiske problemer. Bygg som er tilpasset en bestemt leietaker i desentrale strøk vil ha en lavere annenhåndsverdi enn i sentrale strøk, og det kan ta

lengre tid å finne nye leietakere til slike bygg. Sivas evne til å ta risiko er muliggjort ved at eiendomsporteføljen er balansert mellom investeringer i industribygg og innovasjonssenter, og samtidig diversifisert på bransjer og geografi. I tillegg besitter Siva en kompetanse på bransjer og lokale markeder som gjør Siva bedre i stand til å vurdere lønnsomheten i investeringene enn private investorer.

Eiendomsvirksomheten er basert på utleie til et stort antall leietakere innen mange ulike bransjer over hele landet. Leiemarkedet påvirkes av makroøkonomiske endringer som endring i BNP, konsumprisindeks og sysselsetting. Ledighet i porteføljen og leieendringer ved reforhandling av eksisterende kontrakter påvirker løpende kontantstrøm og kan dermed medføre likviditetsrisiko. Konsernets likviditetssituasjon vurderes å være god. Refinansieringsrisikoen knyttet til konsernets finansiering vurderes å være lav.

Konsernet har etablert et finansielt rammeverk. For industribygg er deler av renterisiko overført til leietaker gjennom leiekontrakten. Den øvrige renterisiko som faller på utleier reduseres ved aktiv bruk av rentesikringsinstrumenter. Refinansieringsrisiko knyttet til konsernets finansiering reduseres ved å inngå langsiktige låneavtaler og spre låneforfall.

Konsernets likviditet plasseres i norske banker. Over-skuddslikviditet ut over behov knyttet til løpende drift og planlagte investeringer plasseres delvis i norske rentefond med risikoprofil «Investment grade» eller bedre.

Arbeidsmiljø

Sykefraværet 2020 ble på 5,1 % som er en økning fra 3,5 % 2019. Fraværet dreier seg i all hovedsak om langtidssykemeldte som utgjør 4,4 % av fraværet, mens korttidsfraværet utgjør 0,7 %. Det er ikke meldt om arbeidsrelatert fravær. Alle i Siva er tilsatt på heltid og ingen går på ufrivillig deltid. Administrasjonen kommer til å ha videre fokus på nærværsfaktorer for å holde sykefraværet lavt i 2021. Målet er å ha nærværsfaktor på 97 %.

Siva har som målsetting at alle ansatte skal oppleve et godt arbeidsmiljø. I 2020 har vi hatt ekstra oppmerksomhet knyttet til arbeidsmiljøet på grunn av manglende mulighet til å møtes fysisk på kontoret. Det er gjennomført to pulsundersøkelser knyttet til arbeidsmiljø, hvorav en på våren og en på tidlig sommer. Hovedmedarbeiderundersøkelsen ble gjennomført i oktober. Vi er svært stolte av at vi i år ble sertifisert som blant Norges beste arbeidsplasser «Great Place to Work», Selskapet vil fortsette med å videreutvikle kulturverdiarbeid og arbeidsmiljøet inn i 2021.

Det har ikke blitt rapportert om alvorlige arbeidsuhell eller ulykker som har resultert i materielle skader eller personskader i 2020.

Redegjørelse om likestilling og diskriminering

Selskapet hadde 46 ansatte per 31.12.2020, hvorav 22 er kvinner og 24 er menn. Sivas ledergruppe består av 7 personer, hvorav 4 er kvinner og 3 er menn. Styret består av 3 kvinner og 6 menn ved årsskiftet.

Siva har som mål å være en arbeidsplass der det er full likestilling mellom kvinner og menn, og med lønns- og arbeidsvilkår som ikke diskriminerer. I den årlige medarbeiderundersøkelsen er det også spørsmål knyttet til om ansatte opplever diskriminering. Det er ingen ansatte som svarer at de opplever mobbing, trakassering eller diskriminering.

Ytre miljø

Selskapets påvirkning på det ytre klima og miljø skal baseres på prinsippet om langsiktig bærekraft, og selskapet jobber aktivt med tiltak for å redusere klima-fotavtrykket både internt og i vårt arbeid med Siva-strukturen. Selskapet har blant annet som målsetting at alle nye bygg skal være miljøsertifisert etter BREEAM-standard. Det jobbes kontinuerlig med oppgradering av eksisterende bygg med tanke på å tilrettelegge for leietakerne og for å tilfredsstille nye krav til bygg. Gjennom såkalte grønne leiekontrakter forplikter partene seg til å vurdere mulige miljøtiltak i byggene, herunder tiltak som reduserer energiforbruket.

Samfunnsansvar

Siva forvalter offentlige midler og skal gjennom anvendelsen av disse bidra til lønnsom nærings- og regional utvikling i Norge. Sivas bidrag til verdiskaping i samfunnet skal skje gjennom utøvelse av et helhetlig, forretningsmessig samfunnsansvar.

Siva har kontinuerlig fokus på etterlevelse av retningslinjer og standarder for områder som ligger under selskapets samfunnsansvar. Sivas etiske retningslinjer, sammen med selskapets verdier, danner grunnlag for hvordan vi opptrer i forretningspraksis og personlig adferd.

Siva skal motvirke alle former for korrupsjon i samsvar med norsk lov og internasjonale avtaler. Siva arbeider aktivt med å forebygge uønsket adferd, og har etablert rutiner for å sette sine ansatte i stand til å håndtere vanskelige situasjoner. Siva aksepterer ingen form for diskriminering av egne ansatte, kunder eller samarbeidspartnere.

Styret følger de deler av «Norsk anbefaling for eierstyring og selskapsledelse» (NUES) som anses relevant for selskapets virksomhet og rammene som selskapets organisasjonsform og eierskap setter.

Fremtidige utsikter

Regjeringen gjennomførte i 2019 en helhetlig gjennomgang av det næringsrettede virkemiddelapparatet i Norge. Siva har deltatt aktivt i dette arbeidet, og gitt løpende innspill på analyser og anbefalinger. Det er ikke endelig avklart hvordan konklusjonene fra virkemiddelgjennomgangen vil påvirke Siva. Siva vil i den forbindelse understreke at selskapets kompetanse, arbeidsform, resultater og effektivitet tydelig anerkjennes i rapportene fra prosjektet.

Sivas bidrag og resultater gjennom 2020 illustrerer etter vår vurdering, viktigheten av en fortsatt sterk satsing på infrastrukturen for innovasjon, industri- og næringsutvikling i hele landet. I St. Meld. 27 (Industrimeldingen, 2016–2017) foreligger det en klar ambisjon og retning for industripolitikken, «*grønnere, smartere og mer nyskapende*». Det grønne skiftet og omstillingen bort fra en oljebasert økonomi må understøttes av en større andel verdiskaping og arbeidsplasser i fastlandsindustrien. En forsterket satsing på Norsk katapult og Sivas eiendomsvirksomhet er et kraftfullt verktøy for å realisere denne omstillingen og tilrettelegge for økt bærekraftig industriproduksjon i Norge.

Trondheim, 31.12.2020 / 15.02.2021

Styret/ledelsen for Siva – Selskapet for industrivekst SF

Kjell Roland

Styrets leder

Mette Kamsvåg

Nestleder

Bjørn Østbø

Styremedlem

Maja Adriaensen

Styremedlem

Heine Østby

Styremedlem

Arve Ulriksen

Styremedlem

Tine Rørvik

Styremedlem

Kristian Strømmen

Styremedlem

Ingrid Riddervold Lorange

Adm. direktør

Resultatregnskap

Siva SF				Konsern	
2019	2020	Beløp i 1000 kroner	Note	2020	2019
		DRIFTSINNEKTER OG DRIFTSKOSTNADER			
-	-	Leieinntekter		181 893	177 012
-	-	Gevinst ved salg av eiendom		7 261	101 412
281 092	487 345	Tilskudd næringsutvikling	1	487 345	281 092
30 913	33 783	Annen driftsinntekt		35 961	38 742
312 005	521 128	Sum driftsinntekter		712 460	598 258
53 525	59 441	Lønnskostnad	2, 3, 4	59 754	55 618
262	303	Avskrivning på varige driftsmidler	5	77 176	72 261
-	-	Nedskrivning av varige driftsmidler	5	-	7 000
226 292	417 926	Utbetalte tilskudd		417 926	226 292
31 431	37 244	Annen driftskostnad	1, 2	119 683	132 216
311 510	514 914	Sum driftskostnader		674 540	493 387
495	6 214	Driftsresultat		37 920	104 871
		FINANSINNEKTER OG FINANSKOSTNADER			
21 800	38 100	Inntekt på investering i datterselskap		-	-
-	-	Inntekt på investering i tilknyttet selskap	13	-36 072	75 046
-	-	Gevinst investering i tilknyttet selskap		118 630	-
6 370	3 055	Annen renteinntekt		12 469	15 134
1 988	61	Annen finansinntekt	1	16 076	15 403
-	11 840	Verdiøkning av finansielle instrumenter		11 840	-
30 157	53 056	Sum finansinntekter		122 943	105 583
1 264	2 497	Nedskrivning av finansielle eiendeler		3 716	7 035
21 800	21 792	Renter og provisjoner statskasselån	9	21 792	21 800
-	-	Annen rentekostnad		30 956	32 536
4 525	9 298	Annen finanskostnad	1	10 494	5 935
27 589	33 587	Sum finanskostnader		66 958	67 306
2 568	19 469	Netto finansresultat		55 985	38 278
3 064	25 683	Ordinært resultat før skattekostnad		93 905	143 149
35 185	1 033	Skattekostnad	6	9 898	44 620
-32 121	24 650	ÅRSRESULTAT		84 007	98 530
		Minoritetenes andel av årsresultatet		-161	-1 844
		Majoritetens andel av årsresultatet		84 168	100 374
		OVERFØRINGER			
-32 121	8 350	Overført til/fra annen egenkapital			
-	16 300	Utbytte			
-32 121	24 650	Sum overføringer			

Balanse, eiendeler

Siva SF				Konsern	
2019	2020	Beløp i 1000 kroner	Note	2019	2018
		EIENDELER			
		Anleggsmidler			
		Immaterielle eiendeler			
-	-	Utsatt skattefordel	6	26 586	23 647
-	-	Sum immaterielle eiendeler		26 586	23 647
		Varige driftsmidler			
-	-	Tomter, bygninger og annen fast eiendom	5, 9	1 853 282	1 693 211
1 080	1 152	Driftsløsøre, inventar, verktøy, kontormaskiner o.l.	5	2 279	2 430
1 080	1 152	Sum varige driftsmidler		1 855 562	1 695 642
		Finansielle anleggsmidler			
1 445 667	1 445 667	Investering i datterselskap	12	-	-
84 390	89 380	Investeringer i tilknyttet selskap	13	656 835	615 141
	-	Lån til tilknyttet selskap		21 889	2 000
46 944	39 410	Investeringer i aksjer og andeler	13	40 410	47 944
750	70	Andre fordringer	9	140 619	143 253
1 577 751	1 574 527	Sum finansielle anleggsmidler		859 753	808 338
1 578 831	1 575 679	Sum anleggsmidler		2 741 900	2 527 627
		Omløpsmidler			
		Fordringer			
422	834	Kundefordringer	9	15 197	5 465
9 248	4 021	Andre fordringer		24 021	22 556
21 800	39 200	Konsernfordringer		-	-
31 471	44 055	Sum fordringer		39 218	28 021
		Investeringer			
54 863	105 842	Finansielle instrumenter	11	105 842	54 863
54 863	105 842	Sum investeringer		105 842	54 863
332 837	249 838	Bankinnskudd, kontanter og lignende	10	511 621	572 430
419 171	399 735	Sum omløpsmidler		656 681	655 314
1 998 002	1 975 415	SUM EIENDELER		3 398 582	3 182 941

Balanse, egenkapital og gjeld

Siva SF				Konsern	
2019	2020	Beløp i 1000 kroner	Note	2020	2019
		EGENKAPITAL OG GJELD			
		Egenkapital			
		Innskutt egenkapital			
785 511	785 511	Innskuddskapital	7	785 511	785 511
785 511	785 511	Sum innskutt egenkapital		785 511	785 511
144 438	152 789	Annen egenkapital	7,8	265 115	197 564
144 438	152 789	Sum opptjent egenkapital		265 115	197 564
		Minoritetsinteresser	7	64 588	58 820
929 949	938 299	Sum egenkapital		1 115 214	1 041 895
		Gjeld			
		Avsetning for forpliktelser			
16 042	19 150	Pensjonsforpliktelser	4	19 150	16 042
16 042	19 150	Sum avsetning for forpliktelser		19 150	16 042
		Annen langsiktig gjeld			
700 000	700 000	Statskasselån	9	700 000	700 000
-	-	Gjeld til kredittinstitusjoner	9	1 088 339	1 004 325
4 122	2 672	Øvrig langsiktig gjeld	9	33 216	4 122
704 122	702 672	Sum langsiktig gjeld		1 821 555	1 708 447
		Kortsiktig gjeld			
-	-	Gjeld til kredittinstitusjoner	9	116 933	30 172
9 733	4 751	Leverandørgjeld		9 644	16 171
-	1 033	Betalbar skatt	6	1 840	95
4 448	4 738	Skyldige offentlige avgifter		6 020	4 538
1 954	-	Kortsiktig konserngjeld		-	-
-	16 300	Foreslått utbytte		16 300	-
331 753	288 472	Annen kortsiktig gjeld	1	291 927	365 581
347 889	315 293	Sum kortsiktig gjeld		442 663	416 557
1 068 053	1 037 116	Sum gjeld		2 283 368	2 141 046
1 998 002	1 975 415	SUM EGENKAPITAL OG GJELD		3 398 582	3 182 941

Trondheim, 15.02.2021

I styret for Siva SF

Kjell Roland

Styrets leder

Mette Kamsvåg

Nestleder

Bjørn Østbø

Styremedlem

Maja Adriaensen

Styremedlem

Heine Østby

Styremedlem

Arve Ulriksen

Styremedlem

Tine Rørvik

Styremedlem

Kristian Strømmen

Styremedlem

Ingrid Riddervold Lorange

Adm. direktør

Kontantstrømanalyse

Siva SF			Konsern	
2019	2020	Beløp i 1000 kroner	2020	2019
		KONTANTSTRØMMER FRA OPERASJONELLE AKTIVITETER		
407	3 064	Resultat før skattekostnad	93 905	142 747
-	-	Periodens betalte skatt	-95	-121
-	-	Gevinst/tap ved salg av driftsmidler	-7 261	-101 412
4 499	9 279	Gevinst/tap ved realisasjon av aksjer	-6 733	-13 891
50 882	-	Mottatt utbytte	9 072	68 443
262	303	Ordinære avskrivninger	77 176	72 261
-	-	Nedskrivning av driftsmidler	-	7 000
1 264	8 364	Nedskrivning aksjer og lån (reversert)	8 364	1 264
221	-411	Endring kundefordringer	-9 732	35 968
8 133	-4 983	Endring leverandørgjeld	-6 527	9 768
-5 682	3 108	Netto endring pensjonsforpliktelse	3 108	-5 682
-21 800	-38 100	Tilbakeført resultat EK-metoden aksjer i DS/TS	-82 558	-75 046
84 976	-38 196	Endring i andre tidsavgrensingsposter	-69 538	-69 440
123 162	-57 573	Netto kontantstrømmer fra operasjonelle aktiviteter	9 181	71 858
		KONTANTSTRØMMER FRA INVESTERINGSAKTIVITETER		
-	-	Innbetaling ved salg av varige driftsmidler	7 367	33 000
-892	-374	Utbetaling ved investering varige driftsmidler	-184 791	-109 684
230	9 091	Innbetaling ved salg av aksjer	40 836	1 230
-628	-6 788	Utbetaling ved investering aksjer	-6 788	-76 844
-1 290	1 928 813	Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter	-143 376	-152 297
		KONTANTSTRØMMER FRA FINANSIERINGSAKTIVITETER		
-95 000	-	Innbetalinger nye statskasselån	-	-95 000
95 000	-	Utbetalinger statskasselån	-	95 000
-784	-1 450	Kursregulering statskasselån	-1 450	-784
-	-	Utbetaling nedbetaling langsiktig gjeld	199 868	78 912
-2 768	-1 954	Utbetaling nedbetaling kortsiktig gjeld konsern	-	-
-8 077	5 227	Netto endring andre kort- og langsiktige fordringer	-18 719	7 590
-	-	Endring balanseposter. pga. tilgang/avgang konsernselsk.	-55 332	-34 264
23 634	21 800	Netto utbetalt/mottatt konsernbidrag	-	-
-50 000	-	Utbetalt utbytte	-	-50 000
-37 995	23 623	Netto kontantstrøm fra finansieringsaktiviteter	124 366	1 454
83 877	-32 020	Netto endring i bankinnskudd, kontanter og lignende	-9 829	-78 985
303 823	387 701	Beholdning av bankinnskudd, kontanter og lignende pr 01.01.	627 293	706 278
387 701	355 680	Beholdning av bankinnskudd, kontanter og lignende pr 31.12.	617 463	627 293

Noter

Regnskapsprinsipper

Årsregnskapet er satt opp i samsvar med regnskapsloven av 1998 og god regnskapsskikk i Norge.

Konsolideringsprinsipper

Konsernregnskapet omfatter Siva SF med datterselskaper hvor Siva SF har bestemmende innflytelse som følge av juridisk eller faktisk kontroll. Konsernregnskapet er utarbeidet etter ensartede regnskapsprinsipper for like transaksjoner i alle selskaper som inngår i konsernregnskapet. Alle vesentlige transaksjoner og mellomværende mellom selskaper i konsernet er eliminert. Aksjer i datterselskaper er eliminert i konsernregnskapet etter oppkjøpsmetoden. Dette innebærer at det oppkjøpte selskapets eiendeler og gjeld vurderes til virkelig verdi på kjøpstidspunktet, og eventuell merpris ut over dette klassifiseres som goodwill. For deleide datterselskaper er kun Siva SF sin andel av goodwill inkludert i balansen.

Hovedregel for vurdering og klassifisering av eiendeler og gjeld

Eiendeler bestemt til varig eie eller bruk er klassifisert som anleggsmidler. Andre eiendeler er klassifisert som omløpsmidler. Fordringer som skal tilbakebetales innen et år er klassifisert som omløpsmidler. Ved klassifisering av kortsiktig og langsiktig gjeld er tilsvarende kriterier lagt til grunn. Omløpsmidler er vurdert til laveste av anskaffelseskost og virkelig verdi. Anleggsmidler vurderes til anskaffelseskost, men nedskrives til gjenvinnbart beløp dersom dette er lavere enn bokført verdi, og verdifallet forventes ikke å være forbigående. Anleggsmidler med begrenset økonomisk levetid avskrives planmessig. Annen langsiktig gjeld og kortsiktig gjeld er vurdert til pålydende beløp.

Eierandeler

Investeringer i datterselskaper vurderes etter kostmetoden. Investeringene blir nedskrevet til virkelig verdi dersom verdifallet ikke er forbigående og det må anses nødvendig etter god regnskapsskikk. Mottatt utbytte og konsernbidrag fra datterselskapene er inntektsført som finansinntekt.

Større investeringer i tilknyttede selskaper og felles kontrollert virksomhet innarbeides etter egenkapitalmetoden i morselskapets regnskap og i konsernregnskapet. For mindre investeringer i tilknyttede selskaper og felles kontrollert virksomhet anvendes kostmetoden. Aksjer hvor selskapet ikke har betydelig innflytelse, er vurdert etter kostmetoden.

Driftsinntekter og kostnader

Inntektsføring skjer etter opptjeningsprinsippet, som normalt vil være leveringstidspunktet for varer og tjenester. Kostnader medtas etter sammenstillingsprinsippet, dvs. at kostnader resultatføres i samme periode som tilhørende inntekter inntektsføres. Viderefakturering av kostnader til leietakere angående eiendommene er klassifisert som driftsinntekt.

Rentesikring

Selskapet har låneavtaler med flytende rente, og benytter rentebytteavtaler til å endre renten til fast rentesats.

Sikringene behandles som regnskapsmessig sikring av flytende rente på egen gjeld, og eventuelle mindreverdier på rentebytteavtalene resultatføres ikke.

Skattekostnad og utsatt skatt

Skattekostnad består av betalbar skatt og endring i utsatt skatt. Utsatt skatt/skattefordel er beregnet på alle forskjeller mellom regnskapsmessig og skattemessig verdi på eiendeler og gjeld. Utsatt skatt er beregnet på grunnlag av de midlertidige forskjeller som eksisterer mellom regnskapsmessige og skattemessige verdier, samt skattemessig underskudd til fremføring ved utgangen av regnskapsåret. Netto utsatt skattefordel balanseføres i den grad det er sannsynlig at denne kan bli utnyttet. Utsatt skatt avsettes som langsiktig gjeld i balansen. I balansen på konsernet vises utsatt skatt og utsatt skattefordel konsolidert fra mor og datterselskaper.

Siva har vesentlige beløp i skattemessig underskudd til fremføring. Selskapets overskudd består stort sett av tilnærmet skattefrie inntekter i form av resultatandel fra andre selskap og aksjeutbytte. Fordi det er tvil om selskapet kan nyttiggjøre seg det skattemessige underskuddet fullt ut i overskuelig fremtid, har man valgt å ikke oppføre utsatt skattefordel med sitt fulle beløp i regnskapet.

Note 1 Sammenslåtte poster

Siva SF		Tilskudd næringsutvikling	Konsern	
2019	2020		2020	2019
		Beløp i 1000 kroner		
228 858	307 411	Overførte programmidler fra foregående år	307 411	228 858
359 645	443 488	Årets bevilgning programmidler	443 488	359 645
588 503	750 899	Disponible programmidler	750 899	588 503
-281 092	-487 345	Anvendt og inntektsført	-487 345	-281 092
307 411	263 555	Overført til senere anvendelse	263 555	307 411

Programmidlene er bevilgninger fra Kommunal- og moderniseringsdepartementet (KMD), Nærings- og fiskeridepartementet (NFD) og Fylkeskommuner.

Midler overført til senere anvendelse er balanseført som kortsiktig gjeld.

Siva SF		Annen finansinntekt	Konsern	
2019	2020		2020	2019
		Beløp i 1000 kroner		
-	-	Gevinst ved salg av aksjer	13 891	20 173
870	1 988	Andre finansinntekter	1 512	2 473
870	1 988	Sum andre finansinntekter	15 403	22 646

Siva SF		Annen finanskostnad	Konsern	
2019	2020		2020	2019
		Beløp i 1000 kroner		
4 499	9 281	Tap ved realisasjon aksjer/lån	10 277	5 725
26	17	Andre kostnader	217	210
4 525	9 298	Sum andre finanskostnader	10 494	5 935

Note 2 Lønnskostnader, godtgjørelser, revisjonshonorar m.m.

Siva SF		Lønnskostnader	Konsern	
2019	2020		2020	2019
		Beløp i 1000 kroner		
40 747	42 536	Lønn	42 768	42 308
7 385	6 956	Folketrygdavgift	7 008	7 627
4 386	9 641	Pensjonskostnader (se note 4)	9 675	4 451
1 007	309	Andre ytelser	304	1 232
53 525	59 441	Sum	59 754	55 618
45	46	Antall årsverk sysselsatt i regnskapsåret	46	46

Revisor

Godtgjørelse til revisor og samarbeidende selskaper ekskl. merverdiavgift fordeler seg slik:

Siva SF			Konsern	
2019	2020		2020	2019
		Beløp i 1000 kroner		
164	207	Ordinær revisjon	641	439
-	-	Andre attestasjonstjenester	-	5
-	-	Skatte- og avgiftsrådgivning	40	-
35	-	Generell rådgivning	117	258
198	207	Sum	798	702

Note 3 Ytelser til styret og ledende ansatte**Styrets erklæring om fastsettelse av lønn og annen godtgjørelse til ledende ansatte.**

Styret vil legge følgende retningslinjer frem for avstemning på selskapets foretaksmøte:

Erklæringen er utarbeidet i tråd med allmennaksjelovens bestemmelser, regnskapsloven, retningslinjer for ansettelsesvilkår for ledere i statlige selskaper og i samsvar med Nærings- og fiskeridepartementets forventninger til oppfølging av disse i brev av 18.07.11.

For 2020 har lederlønnspolitikken vært basert på følgende retningslinjer:

Siva legger til grunn en nøktern lederlønnspolitikk, samtidig som man må ha konkurransedyktige betingelser totalt sett. Lønn og øvrig kompensasjon skal reflektere den enkelte medarbeiders ansvarsområde, erfaring og oppnådde resultater. Siva skal ikke være lønnsledende, men inspirerende og meningsfylte oppgaver samt kompetanseutviklende miljøer skal være ledende motivasjonsfaktorer. Det benyttes ikke bonuser eller andre varierende lønnsplåsar. Disse prinsippene søkes også hevdet i selskaper der Siva er medeier.

I tillegg til fast lønn kan ledende ansatte ha naturalytelser som firmabil, avis, forsikringsordning, telefon- og bredbåndsordning. Så langt som mulig søkes det å legge naturalytelsene inn i den faste grunnlønnen.

For administrerende direktør er gjensidig oppsigelsesfrist seks måneder. Etter nærmere bestemmelser kan administrerende direktør ha rett til sluttvederlag tilsvarende fast lønn i inntil seks måneder etter utløpet av oppsigelsesfristen. For øvrige ledende ansatte er oppsigelsestiden tre måneder, og det benyttes ikke etterlønnssavtaler.

Styret vedtar årlig lønnsjustering for administrerende direktør. Administrerende direktør fastsetter lønn og øvrige godtgjørelser for ledende ansatte. Justering av fastlønn fastsettes blant annet på bakgrunn av lønnsutviklingen i samfunnet generelt.

De ovenfor nevnte retningslinjer har blitt fulgt gjennom 2020. Fra 2021 vil lederlønnspolitikken følge de samme retningslinjene som lå til grunn for 2020.

Ytelser til styret		Styrehonorar	
		2020	2019
Beløp i 1000 kroner			
Kjell Roland	Styreleder	243	118
Mette Kamsvåg	Nestleder	171	148
Bjørn Østbø	Styremedlem	153	148
Maja Hvammen Adriaensen	Styremedlem	153	148
Arve Ulriksen	Styremedlem	153	74
Heine Østby	Styremedlem	153	74
Tine Rørvik	Styremedlem	153	74
Kristian Strømmen	Ansattevalgt styremedlem (01.07 - 31.12)	114	37
Jørgen Andersen	Ansattevalgt styremedlem (01.01 - 30.06)	76	148
Robin Utseth Bjørnholm	Ansattevalgt observatør (01.07 - 31.12)	38	-
	Avgåtte styremedlemmer og observatører	-	155
Samlede godtgjørelser		1 407	1 123

Styreleder og styremedlemmer har ikke mottatt godtgjørelser utover styrehonorar. Styreleder og styremedlemmer mottar ikke godtgjørelser eller økonomiske fordeler fra andre konsernselskaper. Styreleder og styremedlemmer har ingen rett til særskilte vederlag ved avslutning av styrevervet. Det er ingen utlån fra selskapet eller andre konsernselskaper til styreleder eller styremedlemmer.

Ytelser til ledende ansatte		Lønn	Andre godtgjørelser	Samlet godtgjørelse	
				2020	2019
Beløp i 1000 kroner					
Ingrid Riddervold Lorange	Adm Direktør		103	2 193	2 161
Kjerstin Spjøtvoll	Direktør		20	1 370	1 312
Lise Bartnes Aalberg	Direktør		19	1 451	1 418
Preben Sandborg Røe	Direktør		19	1 190	1 002
Ove Rød Henriksen	Direktør		20	1 224	994
Karianne Sandvik	Direktør		19	1 026	863
Gaute Moldestad	Direktør		20	1 212	-
	Avgåtte ledende ansatte		-	-	1 356
Samlede godtgjørelser		9 446	220	9 666	9 106

Ytelsene til administrerende direktør og ledende ansatte består av fast lønn og naturalytelser som avis, forsikringsordning og telefon- og bredbåndsordning. Det benyttes ikke bonuser eller andre former for resultatavhengig godtgjørelse.

Ledende ansatte mottar ikke godtgjørelser eller økonomiske fordeler fra andre konsernselskaper. Det er ingen utlån fra selskapet eller andre konsernselskaper til administrerende direktør eller øvrige ledende ansatte.

Ledende ansatte har lik pensjonsordning som selskapets øvrige ansatte, se note 4.

Kostnadsført pensjon til ledende ansatte		Pensjoner	
		2020	2019
Beløp i 1000 kroner			
Ingrid Riddervold Lorange	Adm Direktør	131	165
Kjerstin Spjøtvoll	Direktør	138	144
Lise Bartnes Aalberg	Direktør	168	174
Preben Sandborg Røe	Direktør	116	116
Ove Rød Henriksen	Direktør	108	77
Karianne Sandvik	Direktør	86	66
Gaute Moldestad	Direktør	120	-
	Avgåtte ledende ansatte	-	138
Samlede godtgjørelser		867	880

Note 4 Pensjon

Selskapet er pliktig til å ha tjenstepensjonsordning etter lov om obligatorisk tjenstepensjon. Siva SF har kollektiv pensjonsordning for sine ansatte i Statens Pensjonskasse (SPK) som oppfyller disse krav. Ytelsene er alders-, uføre-, ektefelle- og barnpensjon. Ordningen dekker ytelser av pensjonsgrunnlag opp til 12G og gir en alders- og uførepensjon på 66 % av pensjonsgrunnlag ved full opptjening. Forøvrig har selskapet avtalefestet førtidspensjonsordning (AFP) fra 62 år. Pensjonsbetalingene fra SPK er garantert av den norske stat (pensjonsloven §1).

Siva betaler inn en årlig premie til SPK og er ansvarlig for finansieringen av ordningen. Ordningen i SPK er likevel ikke fondsbasert. Det simuleres derfor en forvaltning av fondsmidler («fiktive fond») som om midlene var plassert i statsobligasjoner. I simuleringen legges det til grunn at obligasjonene holdes til forfall.

Pensjonsordningen i Statens pensjonskasse (SPK) er lukket for nye ansatte fra og med 1. januar 2017. Sivas nye tjenstepensjonsordning er en innskuddsordning med en innskuddssats på 7 % for pensjongivende lønn opp til 7,1 ganger folketrygdens grunnbeløp (G) og 15 % for pensjongivende lønn mellom 7,1G og 12G.

Siva SF		Sammensetning av periodens pensjonskostnad	Konsern	
2019	2020		2020	2019
		Beløp i 1000 kroner		
3 277	3 450	Nåverdi av årets pensjonsopptjening	3 450	3 277
2 924	2 454	Rentekostnad av pensjonsforpliktelsen	2 454	2 924
-3 973	-4 006	Avkastning på pensjonsmidler	-4 006	-3 973
325	279	Arbeidsgiveravgift av pensjonskostnaden	279	325
-	2 971	Resultatført estimeringstap/(gevinst)	2 971	-
-	1 450	Innmelding AFP	1 450	-
1 834	3 042	Andre pensjonskostnader (innskuddsordning m.m.)	3 076	1 899
4 386	9 641	Netto pensjonskostnad etter arbeidsgiveravgift	9 675	4 451

Siva SF		Balanse	Konsern	
31.12.2019	31.12.2020		31.12.2020	31.12.2019
		Beløp i 1000 kroner		
-138 400	-134 115	Påløpte pensjonsforpliktelse	-134 115	-138 400
93 984	93 055	Pensjonsmidler (til markedsverdi)	93 055	93 984
-6 263	-5 742	Periodisert arbeidsgiveravgift	-5 742	-6 263
34 637	27 652	Ikke resultatført virkning av estimatavvik	27 652	34 637
-16 042	-19 150	Balansført pensjonsforpl. inkl. aga	-19 150	-16 042

Siva SF		Antall personer omfattet av ordningen	Konsern	
2019	2020		2020	2019
23	23	Aktive	23	23
18	18	Pensjonister	18	18
41	41	Totalt	41	41

Siva SF		Økonomiske forutsetninger	Konsern	
2019	2020		2020	2019
1,80 %	1,50 %	Diskonteringsrente	1,50 %	1,80 %
2,25 %	2,00 %	Lønnsregulering	2,00 %	2,25 %
2,00 %	1,75 %	G-regulering	1,75 %	2,00 %
1,25 %	1,00 %	Pensjonsregulering	1,00 %	1,25 %
5,00 %	5,00 %	Frivillig avgang	5,00 %	5,00 %
4,20 %	2,40 %	Forventet avkastning	2,40 %	4,20 %
10,00 %	10,00 %	Korridor for estimatavvik	10,00 %	10,00 %

Note 5 Varige driftsmidler

Siva SF					
Beløp i 1000 kroner	Tomter	Ferdige bygg	Bygg under oppføring	Driftsløsøre, inventar o.l	Sum
Anskaffelseskost 01.01				5 646	5 646
Tilgang i året				374	374
Avgang i året				-	-
Anskaffelseskost 31.12				6 020	6 020
Akkumulerte avskrivninger 31.12				4 868	4 868
Akkumulerte nedskrivninger 31.12				-	-
Mottatte investeringstilskudd 31.12				-	-
Balansført verdi pr. 31.12				1 152	1 152
Årets avskrivninger				303	303
Avskrivningssatser				10-33 %	
Avskrivningsplan: Lineær					
Årets nedskrivninger				-	-
Årlig leie av ikke balansførte driftsmidler	-	4 133	-	420	4 553

Konsern					
Beløp i 1000 kroner	Tomter	Ferdige bygg	Bygg under oppføring	Driftsløsøre, inventar o.l	Sum
Anskaffelseskost 01.01	70 804	2 663 945	138 906	10 889	2 878 898
Tilgang i året	8 534	158 420	17 313	525	184 792
Avgang i året	-2 971	-8 426	-	-	-11 397
Anskaffelseskost 31.12	76 367	2 813 939	156 219	11 414	3 057 939
Akkumulerte avskrivninger 31.12	-	907 802	-	9 135	916 937
Akkumulerte nedskrivninger 31.12	-	266 175	-	-	266 175
Mottatte investeringstilskudd 31.12	-	50	-	-	50
Internegevinst	-	19 215	-	-	19 215
Balansført verdi pr. 31.12	76 367	1 620 697	156 219	2 279	1 855 562
Årets avskrivninger	-	76 402	-	774	77 176
Avskrivningssatser	0 %	2-10 %	0 %	10-50 %	
Avskrivningsplan: Lineær					
Årets nedskrivninger	-	-	-	-	-
Årlig leie av ikke balansførte driftsmidler	-	4 133	-	420	4 553

Note 6 Skatt

Siva SF		Årets skattekostnad fremkommer slik:	Konsern	
2019	2020		2020	2019
-	1 033	Beløp i 1000 kroner		
		Betalbar skatt	1 841	95
35 185	-	Endring i utsatt skatt	8 057	44 525
35 185	1 033	Skattekostnad	9 898	44 620

Siva SF		Betalbar skatt i balansen	Konsern	
2019	2020		2020	2019
-	1 033	Beløp i 1000 kroner		
		Årets betalbare skattekostnad	1 841	9 223
-	-	Skatt på avgitt konsernbidrag	-	-9 128
-	1 033	Betalbar skatt i balansen	1 841	95

Siva SF		Avstemming fra nominell til faktisk skattesats	Konsern	
2019	2020		2020	2019
3 063	25 683	Årsresultat før skatt	93 905	143 149
674	5 650	Forventet inntektsskatt etter nominell skattesats	20 659	31 493
		Skatteeffekten av følgende poster:		
-3 941	-4 805	Permanente forskjeller	-22 427	-17 793
38 452	188	Endring ikke utlignet forskjeller	11 666	31 008
35 185	1 033	Skattekostnad	9 898	44 709
1149 %	4 %	Effektiv skattesats	11 %	31 %

Siva SF		Spesifikasjon av grunnlag for utsatt skatt/utsatt skattefordel	Konsern	
2019	2020		2020	2019
-1 737	-1 303	Beløp i 1000 kroner		
-		Driftsmidler	-91 104	-113 813
-		Omløpsmidler	-3 302	1 238
-8 529	-6 823	Gevinst - og tapskonto	-2 757	-10 062
-50		Avsetning til forpliktelser	-	-50
-16 042	-19 150	Netto pensjonsforpliktelse	-19 150	-16 042
-		Andre forskjeller	323	-5 301
-96 068	-128 006	Avskåret rentefradrag til fremføring	-128 006	-96 068
-320 505	-304 697	Underskudd til fremføring	-535 960	-561 608
-442 931	-459 979	Sum	-779 956	-801 706
442 931	459 979	Forskjeller som ikke utlignes	659 111	694 220
-	-	Grunnlag utsatt skatt/skattefordel	-120 845	-107 486
-	-	Utsatt skatt/ skattefordel (-)	-26 586	-23 647

I enkelte datterselskaper er skattereduserende midlertidig forskjell mellom regnskaps- og skattemessige verdier knyttet til anleggsmidler høye. I tillegg er det foretatt nedskrivning av bygg. Forskjellene her antas å reversere så langt inn i fremtiden at det anses i samsvar med god regnskapsskikk å ikke foreta utligning.

Note 7 Egenkapital

Morselskap			
Beløp i 1000 kroner	Aksjekapital	Annen egenkapital	Sum egenkapital
Egenkapital 31.12.19	785 511	144 438	929 949
Årets resultat		24 650	24 650
Avsatt utbytte		-16 300	-16 300
Egenkapital 31.12.20	785 511	152 788	938 300

Statsforetaket Siva eies 100 % av Det Kongelige Nærings- og fiskeridepartement (NFD).

Konsern - Endring i annen egenkapital for majoritet	
Beløp i 1000 kroner	Annen egenkapital
Annen egenkapital 31.12.18	103 818
Prinsippendring	-8 202
Annen egenkapital 01.01.19	95 616
Årets resultat	100 374
Andre endringer	1 574
Annen egenkapital 01.01.20	197 564
Årets resultat	84 168
Avsatt utbytte	-16 300
Andre endringer	-317
Opptjent egenkapital 31.12.20	265 115

Investeringer i mindre tilknyttet selskap ble i konsernregnskapet tidligere bokført etter egenkapitalmetoden. Det er foretatt prinsippendring i 2020 til behandling etter kostmetoden og som følge av dette er 8 202 000 ført mot egenkapital. Sammenligningstall er omarbeidet.

Beløp i 1000 kroner	Fjorårets regnskap	Omarbeidet tall	Endring
Inntekt på investering i tilknyttet selskap	68 874	75 046	6 172
Nedskrivning investering i tilknyttet selskap	-1 264	-7 035	-5 771
Årsresultat	98 128	98 530	402
Investeringer i tilknyttet selskap	622 942	615 141	-7 801
Annen egenkapital	205 365	197 564	-7 801

Endring i minoritetsinteresser	
Beløp i 1000 kroner	Annen egenkapital
Minoritetsinteresser 01.01	58 820
Årets resultat	-161
Tilgang datterselskap	5 533
Andre endringer	397
Minoritetsinteresser 31.12	64 588

Note 8 Koronapandemien

I forbindelse med koronapandemien har enkelte bedrifter hatt vanskeligheter med å betjene husleie på grunn av helt eller delvis inntektstap. Siva følger hver enkelt leietaker tett, samt effekten av Regjeringens krisepakker. Det har blitt behandlet løpende søknader om utsettelse og- eller redusert husleie. Det er ikke blitt vurdert nødvendig å avsette regnskapsmessig tap i porteføljen som følge av pandemien.

Note 9 Fordringer, pantstillelser, garantier, gjeld og rentesikring

Fordringer med forfall senere enn ett år	Morselskap		Konsern	
	2020	2019	2020	2019
Beløp i 1000 kroner				
Andre fordringer	-	-	124 775	129 335

Pantstillelser og garantier			
Beløp i 1000 kroner		2020	2019
Langsiktig gjeld til kredittinstitusjoner		1 088 339	1 004 325
Kortsiktig gjeld til kredittinstitusjoner		116 933	30 172
Sum		1 205 272	1 034 498
Balansført verdi av eiendeler pantsatt for egen gjeld		1 846 399	1 679 124
Kundefordringer		2 666	2 353
Sum		1 849 065	1 681 477

Siva Eiendom Holding AS er selvskyldnerkausjonist for datterselskap i konsernets eiendomsfinansiering i bank. Pr. 31.12 var samlet lånesaldo MNOK 1 049.

Selskapet er med i konsernkontoordningen for konsernet Siva Eiendom Holding AS. Dette innebærer at alle selskap som inngår i ordningen er solidarisk ansvarlig for det samlede netto trukne beløp. Det var ikke trekk på konsernkonto pr. 31.12.

Siva Eiendom Holding AS har avgitt kausjoner på til sammen 60 millioner kroner overfor finansinstitusjoner knyttet til eiendom eid av datterselskap og tilknyttede selskap.

Siva Eiendom Holding AS har som aksjonær i Koksa Eiendom AS forpliktet seg til å tilføre selskapet kapital. Koksa Eiendom AS realiserte i 2017 det vesentligste av sine eiendeler. Ved avtaler inngått i forbindelse med realisasjon av eiendelene har Koksa Eiendom AS avgitt garantier som kan innebære fremtidige forpliktelser og ansvar for selskapet. Eierne av Koksa Eiendom AS har i den forbindelse forpliktet seg til å tilføre selskapet kapital. Siva Eiendom Holding sin andel av forpliktelsen utgjør 18,5 millioner kroner per 31.12.20 og vil nedtrappes frem til januar 2024. Det er ikke foretatt regnskapsmessig avsetning for forpliktelsen da det ikke er vurdert med sannsynlighetsovervekt at forpliktelsen vil komme til oppgjør.

Gjeld og rentesikring

Gjeld som forfaller mer enn fem år etter regnskapsårets slutt:	Morselskap		Konsern	
Beløp i 1000 kroner	2020	2019	2020	2019
Gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	296 447	295 294

Forfallsstruktur konsern						
Beløp i 1000 kroner	2021	2022	2023	2024	2025	Etter 2025
Langsiktig gjeld til kredittinstitusjoner	335 233	284 518	128 005	22 068	22 068	296 447

Gjennomsnittlig rente for langsiktig gjeld til kredittinstitusjoner er 1,83 prosent pr. 31.12.

41 prosent av langsiktig rentebærende gjeld gjelder leieforhold hvor leien reguleres i henhold til endringer i markedsrenten. For resterende del av konsernets langsiktige rentebærende gjeld har Siva Eiendom Holding AS selv risikoen for endringer i rentenivå.

51 prosent av total gjeld er sikret gjennom rentebytteavtaler med en snitt durasjon på 10 år.

Beløp Beløp i 1000 kroner	Startdato	Utløpsdato	Betaler rente	Mottar rente	Markedsverdi 31.12 Beløp i 1000 kroner
46 000	11.2017	12.2021	1,73 %	3 mnd Nibor	-616
46 000	11.2017	12.2023	1,96 %	3 mnd Nibor	-1 828
46 000	11.2017	12.2025	2,23 %	3 mnd Nibor	-3 065
46 000	11.2017	12.2027	2,40 %	3 mnd Nibor	-4 230
46 000	09.2020	12.2028	0,92 %	3 mnd Nibor	735
46 000	11.2017	12.2029	2,56 %	3 mnd Nibor	-5 520
17 550	04.2020	04.2030	0,89 %	3 mnd Nibor	-21
46 000	11.2017	12.2031	2,70 %	3 mnd Nibor	-6 874
46 000	06.2020	12.2032	1,17 %	3 mnd Nibor	1 095
46 000	12.2018	12.2033	2,44 %	3 mnd Nibor	-6 102
46 000	09.2019	12.2034	1,87 %	3 mnd Nibor	-2 954
46 000	12.2018	12.2035	2,48 %	3 mnd Nibor	-6 928
46 000	09.2019	12.2036	1,89 %	3 mnd Nibor	-3 235
46 000	06.2020	12.2037	1,38 %	3 mnd Nibor	1 324
615 550					-38 219

Statskasselån

Det er vedtektsfestet at Siva SF kun kan oppta lån i statskassen. Fra 2007 har lånerammen i statskassen vært 700 millioner kroner. Innenfor lånerammen kan Siva ta opp nye lån samt refinansiere eksisterende lån ved forfall. Det er således ingen refinansieringsrisiko knyttet til statskasselånene. Opplåningen i statskassen var som følger per 31.12.20:

Beløp i 1000 kroner

Forfall	Beløp
2021	155 000
2023	70 000
2024	55 000
2025	60 000
2026	265 000
2029	95 000
	700 000

Låneopptakene i statskassen har sin basis i Statens egne innlån i sertifikat- og obligasjonsmarkedet. Hvert låneopptaks rente er fast over lånets løpetid. Siva kan velge å innfri disse lånene før de forfallstidspunkter som er angitt ovenfor. I tillegg til rentebetjening er Siva pålagt å betale en låneprovisjon til Staten på 1,0 prosent av årlig gjennomsnittlig lånesaldo. Gjennomsnittlig rente inklusive låneprovisjon for statskasselånene var tre prosent per 31.12.20.

Øvrig langsiktig gjeld

For statsforetaket gjelder beløpet netto utbetalt overkurs ved låneopptak i statskassen (kursreguleringsfond). For det enkelte lån fordeles over- eller underkurs over lånets løpetid og inntekt- eller kostnadsføres i samsvar med dette.

Note 10 Bankinnskudd

I posten for bankinnskudd inngår egen konto for bundne skattetrekkmidler for Siva SF med 3,2 millioner kroner.

Note 11 Finansielle instrumenter

Finansielle instrumenter vurdert til virkelig verdi etter regnskapsloven §5-8.

	Anskaffelseskost	Markedsverdi	Periodens resultatførte verdiendring
Beløp i 1000 kroner			
Pengemarkedsfond	103 101	105 842	2 741

Note 12 Datterselskaper

Beløp i 1000 kroner

Selskap	Stiftelsesdato	Konsolidert (ja/nei)	Foretningsskontor	Stemmeandel	Eierandel	Egenkapital i følge siste årsregnskap	Årsresultat i følge siste årsregnskap
Siva Eiendom Holding AS	05.03.2019	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	1 642 151	96 227
Siva Drag Eiendom AS	10.04.1992	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	30 148	990
Siva Fakkeligården AS	01.12.2000	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	43 294	1 131
Siva Industrianlegg AS	07.09.2001	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	96 461	12 521
Siva Kjeller Eiendom AS	24.04.2002	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	51 371	1 858
Siva Kongsvinger Eiendom AS	24.04.2002	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	45 344	1 940
Siva Lista Eiendom AS	08.02.2007	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	25 706	1 916
Siva Narvik Eiendom AS	14.02.2018	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	41 515	4 973
Siva Oppdal Eiendom AS	24.04.2002	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	45 154	37
Siva Tromsø Eiendom AS	28.04.1988	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	116 075	8 331
Siva Utvikling 5 AS	04.03.2020	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	1 120	13
Siva Utvikling 6 AS	08.05.2007	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	66	-34
Siva Åmot Eiendom AS	28.02.2007	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	31 014	3 929
Siva Åndalsnes Eiendom AS	24.04.2002	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	25 212	1 331
Sivafjorden Eiendom AS	17.06.1991	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	153 732	406
Siva Herøya AS	05.01.2011	ja	Trondheim	88,00 %	88,00 %	78 955	-8 831
Siva Halden Eiendom AS	05.03.2019	ja	Trondheim	80,00 %	80,00 %	30 250	2 584
Siva Utvikling 3 AS	24.04.2002	ja	Trondheim	66,00 %	66,00 %	30	-36
Siva Selbu Eiendom AS	14.02.2018	ja	Trondheim	66,67 %	66,67 %	4 518	101
Siva Fjellregionen Eiendom AS	02.01.2019	ja	Trondheim	62,34 %	62,34 %	67 619	-2 511
Siva FE Energibyget AS	02.01.2019	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	8 232	-31
Siva FE Kompetansesenteret AS	02.01.2019	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	4 147	-710
Siva FE Nytrøa 1 AS	02.01.2019	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	5 719	274
Siva FE Nytrøa 2 AS	02.01.2019	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	3 535	301
Siva FE Parkveien AS	02.01.2019	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	1 985	-295
Siva FE Rammsmoen AS	30.06.2008	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	5 525	413
Siva FE Telebygget AS	02.01.2019	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	100	-74
Siva FE Utvikling 1 AS	02.01.2019	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	-37	-47
Siva FE Veksthuset AS	20.09.2013	ja	Trondheim	100,00 %	100,00 %	10 895	-675
Siva FE Havsjøveien AS	03.11.2011	ja	Trondheim	71,16 %	71,16 %	8 912	435
Siva Verdal Eiendom AS	24.10.2002	ja	Trondheim	54,00 %	54,00 %	43 029	1 732

Note 13 Aksjer

Siva SF – Tilknyttede og felleskontrollerte selskaper

Selskap	Eierandel	Anskaffelseskost	Balanseført
Beløp i 1000 kroner			
Innoventus Sør AS	46,60 %	6 133	4 744
Halti Næringshage AS	43,17 %	304	304
Inviro AS	39,29 %	167	0
Rogaland Kunnskapsinvest AS	37,93 %	5 500	4 000
Microtech Innovation AS	35,43 %	3 402	2 402
Norinnova AS	33,39 %	15 586	15 586
Fjordhagen AS	33,33 %	106	-
Inkubator Ås AS	33,33 %	150	150
Hermetikken Kulturnæringshage AS	32,59 %	216	216
Pågang Næringshage AS	32,50 %	325	325
Næringshagen Midt-Troms AS	32,29 %	201	201
Aksello AS	31,11 %	702	702
Næringshagen i Odda AS	30,93 %	155	-
Landsbyen Næringshage AS	30,58 %	500	-
Oslotech AS	30,49 %	19 994	19 994
Klosser Innovasjon AS	30,41 %	3 250	3 250
Kystinkubatoren AS	30,00 %	303	303
T:Lab AS	29,52 %	2 713	1 638
Oslo Cancer Cluster Incubator AS	29,06 %	2 029	750
Kunnskapsparken Helgeland AS	28,69 %	3 518	3 518
Sognefjorden Næringshage AS	28,33 %	343	343
Sentrum Næringshage AS	27,95 %	2 465	-
Gulen og Masfjorden Næringshage AS	27,03 %	352	352
Kværnhuset Industri-inkubator AS	26,67 %	402	-
Skåppå Kunnskapspark AS	26,64 %	603	300
Hallingdal Næringshage AS	26,27 %	550	550
Kunnskapsparken Bodø AS	25,32 %	2 010	2 010
Ryfylke Næringshage AS	25,32 %	500	500
Kjeller Innovasjon AS	25,08 %	13 015	6 000
Nordkappregionen Næringshage AS	25,00 %	255	255
Smart Innovation Norway AS	24,92 %	2 609	500
Odal Næringshage Utvikling AS	24,86 %	303	-
Gulen og Masfjorden Utvikling AS	24,79 %	3 835	3 835
Sunnmøre Kulturnæringshage AS	24,39 %	50	50
Sør-Hedmark Næringshage AS	24,38 %	79	-
Inam AS	24,36 %	502	502
Hammerfest Næringsinvest AS	24,19 %	1 020	1 020
ÅKP Blue Innovation Arena AS	24,04 %	3 000	1 000
ÅKP AS	23,95 %	2 030	2 030
Næringshagen i Orkdalsregionen AS	22,39 %	250	250
Protomore Kunnskapspark AS	22,35 %	3 232	3 232
Suldal Vekst AS	22,22 %	200	200
Vestlandets Innovasjonsselskap AS	22,20 %	11 397	7 900
Vindel AS	20,23 %	1 019	1 019
Telemark Næringshage AS	20,20 %	100	100
Føniks Næringshage AS	20,00 %	200	200
Næringshagen i Hardanger AS	20,00 %	105	105
Sum Siva SF		115 680	89 380

Andre aksjer

Selskap	Eierandel	Anskaffelseskost	Balanseført
Beløp i 1000 kroner			
Rørosregionen Næringshage AS	19,46 %	436	436
Kongsberg Innovasjon AS	19,05 %	2 500	2 500
Industriutvikling Vest AS	18,18 %	500	500
Stryn Næringshage AS	18,18 %	147	-
Næringshagen på Voss AS	17,86 %	150	150
Sør-Østerdal Næringshage AS	17,30 %	95	95
Industriinkubatoren Proventia AS	16,67 %	750	750
Proneo AS	16,23 %	252	252
Pro Barents AS	16,01 %	3 961	3 261
Lister Nyskaping AS	15,79 %	585	-
Valdres Næringshage AS	15,74 %	504	-
Kunnskapsparken Vestland AS	15,27 %	1 000	1 000
Linken Næringshage AS	15,22 %	35	-
Egga Utvikling AS	15,16 %	628	628
Pan Innovasjon AS	15,14 %	438	-
Validé AS	14,82 %	13 498	10 000
6:AM Accelerator	14,56 %	3 200	-
Buskerud Næringshage AS	14,09 %	103	103
Nasjonalparken Næringshage AS	13,89 %	100	100
Total Innovation AS	13,51 %	22	22
KUPA AS	13,47 %	3 236	3 236
Lindesnesregionen Næringshage AS	13,12 %	502	202
Leiv Eiriksson Nyskaping AS	12,65 %	9 141	2 100
Atheno AS	11,15 %	721	419
Sintef Manufacturing AS	10,03 %	903	903
Komm-In AS	6,83 %	4 400	3 500
Akershus Teknologifond AS	5,63 %	2 574	2 574
Orinor AS	5,54 %	173	173
Tindved Kulturhage AS	4,53 %	750	750
Blått Kompetansesenter AS	3,30 %	255	-
NORCE Norwegian Research Centre AS	1,11 %	4 800	4 800
Sum Siva SF		106 491	84 390

Siva Eiendom Holding AS

Noteopplysninger aksjer - Tilknyttede og felleskontrollerte selskaper, og andre aksjer

Selskap vurdert etter egenkapitalmetoden:

Selskaps navn	Forretningskontor	Eierandel/ Stemmandel	Anskaffelseskost	Mer- / mindreverdi som avskrives	Beregning av årets resultatandel			
					Andel årets resultat	Estimatavvik	Avskrivning merverdier	Årets resultat
Aurland Ressursutvikling AS	Aurland	36,48 %	35 516		72 509	-53	-	72 456
Marineholmen Forskningspark AS	Bergen	20,52 %	99 501	3 819	10 106	-4 163	-500	5 443
OCCI Holding AS	Oslo	40,71 %	107 179	40 836	14 601	-16 263	-1 185	-2 847
NMK Holding AS	Ålesund	40,00 %	52 477	1 790	3 740	3 717	-339	7 119
Sum tilknyttede selskaper			294 674	46 445	100 956	-16 761	-2 024	82 171

Selskaps navn	Beregning av balanseført verdi							
	Balanseført verdi 01.01.20	Tilgang/avgang i perioden	Årets resultatandel	Gevinst indirekte nedslag	Utbytte/ Konsernbidrag	Korr. balanseført verdi	Innbetalt / tilbakebetalt egenkapital	Balanseført verdi 31.12.20
Aurland Ressursutvikling AS	144 670	-	-46 174	118 630	-	-	-	217 126
Marineholmen Forskningspark AS	143 623	-	5 443	-	-4 144	-	-	144 922
OCCI Holding AS	136 536	-	-2 847	-	-	-	-8 141	125 547
NMK Holding AS	44 848	-	7 119	-	-4 434	-	-	47 533
Sum tilknyttede selskaper	469 678	-	-36 459	118 630	-8 578		-8 141	535 129

Aurland Ressursutvikling AS foretok sammenslåing med Myrkdalen Fjellandsby AS i april 2020. Transaksjonen ble gjennomført ved at Schage Eiendom AS sine aksjer i Myrkdalen Fjellandsby AS ble benyttet som vederlag i en rettet kapitalutvidelse i Aurland Ressursutvikling AS. Siva Eiendom Holding AS fikk som følge av dette redusert sin eierandel fra 47,39 prosent til 36,48 prosent. Transaksjon behandles som partiell avhendelse av aksjer tilsvarende redusert eierandel i tråd med god regnskapsskikk og gir en gevinst for Siva Eiendom Holding AS på 188 630. Gevinsten er beregnet som Siva Eiendom Holding AS sin andel av tingsinnskuddet fratrukket nedgangen i eierandel multiplisert med den bokførte egenkapitalen på transaksjonstidspunktet.

Selskap vurdert etter kostmetoden:

Beløp i 1000 kroner

Selskaps navn	Forretningskontor	Eierandel/ Stemmeandel	Anskaffelseskost	Balansført verdi 01.01.20	Balansført verdi 31.12.20
Astafjord Industrier AS	Gratangen	35,71 %	2 500	2 500	2 500
Blått Kompetansesenter Eiendom AS	Frøya	40,00 %	5 600	5 600	5 600
Koksa Eiendom AS	Bærum	37,11 %	225 579	6 726	5 800
Kunnskapsparken Eiendom AS	Molde	34,00 %	1 662	1 662	1 662
Lofoten Utvikling AS	Vågan	44,51 %	24 371	6 054	6 054
Magnorgården AS	Magnor	30,26 %	700	542	250
Siva Sunnmøre AS	Herøy	49,00 %	3 917	3 917	3 423
Sunndal Næringseiendom AS	Sunndalsøra	26,78 %	7 037	7 037	7 037
Halden Utvikling AS*	Halden	20,00%*	4 001	4 001	-
Longum Næringspark AS**	Arendal	37,17%**	7 489	1 718	-
Storhamargata Eiendom AS**	Hamar	33,4%**	21 316	21 316	-
Sum tilknyttede selskaper			304 173	61 074	32 326
Visnes Industripark AS	Stryn	10,00 %	1 000	1 000	1 000
Sum andre aksjer			1 000	1 000	1 000

Andre opplysninger / Endringer:

* Eierandelen i selskapet er økt slik at det nå er klassifisert som datterselskap.

Nytt navn på selskapet er Siva Halden Eiendom AS.

** Aksjene i Longum Næringspark AS og Storhamargata Eiendom AS er solgt i 2020.

Revisors beretning



Statsautoriserte revisorer
Ernst & Young AS

Havnegt. 9, NO-7010 Trondheim
Postboks 1299 Pirsenteret, NO-7462 Trondheim

Foretaksregisteret: NO 976 389 387 MVA
Tlf: +47 24 00 24 00

www.ey.no
Medlemmer av Den norske revisorforening

UAVHENGIG REVISORS BERETNING

Til foretaksmøtet i Siva - Selskapet for industrivekst SF

Uttalelse om revisjonen av årsregnskapet

Konklusjon

Vi har revidert årsregnskapet for Siva - Selskapet for industrivekst SF som består av selskapsregnskap og konsernregnskap. Selskapsregnskapet og konsernregnskapet består av balanse per 31. desember 2020, resultatregnskap og kontantstrømoppstilling for regnskapsåret avsluttet per denne datoen, og en beskrivelse av vesentlige anvendte regnskapsprinsipper og andre noteopplysninger.

Etter vår mening er årsregnskapet avgitt i samsvar med lov og forskrifter og gir et rettviseende bilde av selskapets og konsernets finansielle stilling per 31. desember 2020, og av deres resultater og kontantstrømmer for regnskapsåret avsluttet per denne datoen i samsvar med regnskapslovens regler og god regnskapsskikk i Norge.

Grunnlag for konklusjonen

Vi har gjennomført revisjonen i samsvar med lov, forskrift og god revisjonsskikk i Norge, herunder de internasjonale revisjonsstandardene (ISA-ene). Våre oppgaver og plikter i henhold til disse standardene er beskrevet i avsnittet *Revisors oppgaver og plikter ved revisjonen av årsregnskapet*. Vi er uavhengige av selskapet og konsernet i samsvar med de relevante etiske kravene i Norge knyttet til revisjon slik det kreves i lov og forskrift. Vi har også overholdt våre øvrige etiske forpliktelser i samsvar med disse kravene. Etter vår oppfatning er innhentet revisjonsbevis tilstrekkelig og hensiktsmessig som grunnlag for vår konklusjon.

Øvrig informasjon

Øvrig informasjon omfatter informasjon i selskapets årsrapport bortsett fra årsregnskapet og den tilhørende revisjonsberetningen. Styret og administrerende direktør (ledelsen) er ansvarlig for den øvrige informasjonen. Vår uttalelse om revisjonen av årsregnskapet dekker ikke den øvrige informasjonen, og vi attesterer ikke den øvrige informasjonen.

I forbindelse med revisjonen av årsregnskapet er det vår oppgave å lese den øvrige informasjonen med det formål å vurdere hvorvidt det foreligger vesentlig inkonsistens mellom den øvrige informasjonen og årsregnskapet eller kunnskap vi har opparbeidet oss under revisjonen, eller hvorvidt den tilsynelatende inneholder vesentlig feilinformasjon. Dersom vi konkluderer med at den øvrige informasjonen inneholder vesentlig feilinformasjon, er vi pålagt å rapportere det. Vi har ingenting å rapportere i så henseende.

Ledelsens ansvar for årsregnskapet

Ledelsen er ansvarlig for å utarbeide årsregnskapet i samsvar med lov og forskrifter, herunder for at det gir et rettviseende bilde i samsvar med regnskapslovens regler og god regnskapsskikk i Norge. Ledelsen er også ansvarlig for slik intern kontroll som den finner nødvendig for å kunne utarbeide et årsregnskap som ikke inneholder vesentlig feilinformasjon, verken som følge av misligheter eller feil.

Ved utarbeidelsen av årsregnskapet må ledelsen ta standpunkt til selskapets evne til fortsatt drift og opplyse om forhold av betydning for fortsatt drift. Forutsetningen om fortsatt drift skal legges til grunn for årsregnskapet med mindre ledelsen enten har til hensikt å avvike selskapet eller legge ned virksomheten, eller ikke har noe annet realistisk alternativ.



2

Revisors oppgaver og plikter ved revisjonen av årsregnskapet

Vårt mål er å oppnå betryggende sikkerhet for at årsregnskapet som helhet ikke inneholder vesentlig feilinformasjon, verken som følge av misligheter eller feil, og å avgi en revisjonsberetning som inneholder vår konklusjon. Betyggende sikkerhet er en høy grad av sikkerhet, men ingen garanti for at en revisjon utført i samsvar med lov, forskrift og god revisjonsskikk i Norge, herunder ISA-ene, alltid vil avdekke vesentlig feilinformasjon. Feilinformasjon kan skyldes misligheter eller feil og er å anse som vesentlig dersom den enkeltvis eller samlet med rimelighet kan forventes å påvirke de økonomiske beslutningene som brukerne foretar på grunnlag av årsregnskapet.

Som del av en revisjon i samsvar med lov, forskrift og god revisjonsskikk i Norge, herunder ISA-ene, utøver vi profesjonelt skjønn og utviser profesjonell skepsis gjennom hele revisjonen. I tillegg

- ▶ identifiserer og anslår vi risikoen for vesentlig feilinformasjon i årsregnskapet, enten det skyldes misligheter eller feil. Vi utformer og gjennomfører revisjonshandlinger for å håndtere slike risikoer, og innhenter revisjonsbevis som er tilstrekkelig og hensiktsmessig som grunnlag for vår konklusjon. Risikoen for at vesentlig feilinformasjon som følge av misligheter ikke blir avdekket, er høyere enn for feilinformasjon som skyldes feil, siden misligheter kan innebære samarbeid, forfalskning, bevisste utelatelser, uriktige fremstillinger eller overstyring av intern kontroll;
- ▶ opparbeider vi oss en forståelse av den interne kontrollen som er relevant for revisjonen, for å utforme revisjonshandlinger som er hensiktsmessige etter omstendighetene, men ikke for å gi uttrykk for en mening om effektiviteten av selskapets interne kontroll;
- ▶ vurderer vi om de anvendte regnskapsprinsippene er hensiktsmessige og om regnskapsestimatene og tilhørende noteopplysninger utarbeidet av ledelsen er rimelige;
- ▶ konkluderer vi på om ledelsens bruk av fortsatt drift-forutsetningen er hensiktsmessig, og, basert på innhentede revisjonsbevis, hvorvidt det foreligger vesentlig usikkerhet knyttet til hendelser eller forhold som kan skape betydelig tvil om selskapets evne til fortsatt drift. Dersom vi konkluderer med at det foreligger vesentlig usikkerhet, kreves det at vi i revisjonsberetningen henleder oppmerksomheten på tilleggsopplysningene i årsregnskapet. Hvis slike tilleggsopplysninger ikke er tilstrekkelige, må vi modifisere vår konklusjon. Våre konklusjoner er basert på revisjonsbevis innhentet frem til datoen for revisjonsberetningen. Etterfølgende hendelser eller forhold kan imidlertid medføre at selskapets evne til fortsatt drift ikke lenger er til stede;
- ▶ vurderer vi den samlede presentasjonen, strukturen og innholdet i årsregnskapet, inkludert tilleggsopplysningene, og hvorvidt årsregnskapet gir uttrykk for de underliggende transaksjonene og hendelsene på en måte som gir et rettviseende bilde;
- ▶ innhenter vi tilstrekkelig og hensiktsmessig revisjonsbevis vedrørende den finansielle informasjonen til enhetene eller forretningsområdene i konsernet for å kunne gi uttrykk for en mening om konsernregnskapet. Vi er ansvarlige for å fastsette strategien for, samt å følge opp og gjennomføre konsernrevisjonen, og vi har et udelte ansvar for konklusjonen på revisjonen av konsernregnskapet.

Vi kommuniserer med styret blant annet om det planlagte omfanget av revisjonen, tidspunktet for vårt revisjonsarbeid og eventuelle vesentlige funn i vår revisjon, herunder vesentlige svakheter i den interne kontrollen som vi avdekker gjennom vårt arbeid.

Pernee Dokumentnøkkel: 07AEO-LAF22-N7651-KB1Z3-FLB21-WF0LZ





3

Uttalelse om øvrige lovmessige krav

Konklusjon om årsberetningen

Basert på vår revisjon av årsregnskapet som beskrevet ovenfor, mener vi at opplysningene i årsberetningen om årsregnskapet og forutsetningen om fortsatt drift er konsistente med årsregnskapet og i samsvar med lov og forskrifter.

Konklusjon om registrering og dokumentasjon

Basert på vår revisjon av årsregnskapet som beskrevet ovenfor, og kontrollhandlinger vi har funnet nødvendige i henhold til internasjonal standard for attestasjonsoppdrag (ISAE) 3000 «Attestasjonsoppdrag som ikke er revisjon eller forenklet revisorkontroll av historisk finansiell informasjon», mener vi at ledelsen har oppfylt sin plikt til å sørge for ordentlig og oversiktlig registrering og dokumentasjon av selskapets regnskapsopplysninger i samsvar med lov og god bokføringskikk i Norge.

Trondheim, 16. februar 2021
ERNST & YOUNG AS

Revisjonsberetningen er signert elektronisk

Christian Ronæss
statsautorisert revisor

Penneo Dokumentnøkkel: 07AEO-LAF22-N7651-KB1Z3-FLB27-WF0LZ



PENNEO

Signaturene i dette dokumentet er juridisk bindende. Dokument signert med "Penneo™ - sikker digital signatur".
De signerende parter sin identitet er registrert, og er listet nedenfor.

"Med min signatur bekrefter jeg alle datoer og innholdet i dette dokument."

Christian Ronæss
Statsautorisert revisor
På vegne av: Ernst & Young AS
Serienummer: 9578-5994-4-555967
IP: 88.88.xxx.xxx
2021-02-16 14:01:35Z



Penneo Dokumentnøkkel: 07AEO-LAF22-N7651-KB7Z3-FLB27-WF0LZ

Dokumentet er signert digitalt, med **Penneo.com**. Alle digitale signatur-data i dokumentet er sikret og validert av den datamaskin-utregnede hash-verdien av det opprinnelige dokument. Dokumentet er låst og tids-stemplet med et sertifikat fra en betrodd tredjepart. All kryptografisk bevis er integrert i denne PDF, for fremtidig validering (hvis nødvendig).

Hvordan bekrefter at dette dokumentet er originalen?

Dokumentet er beskyttet av ett Adobe CDS sertifikat. Når du åpner dokumentet i

Adobe Reader, skal du kunne se at dokumentet er sertifisert av **Penneo e-signature service <penneo@penneo.com>**. Dette garanterer at innholdet i dokumentet ikke har blitt endret.

Det er lett å kontrollere de kryptografiske beviser som er lokalisert inne i dokumentet, med Penneo validator - <https://penneo.com/validate>

Vedlegg

- Vedlegg 1:** Inkubatorer og næringshager i program per 31.12.2020 **155**
- Vedlegg 2:** Redegjørelse for ressursbruk i 2020 **156**
- Vedlegg 3:** Omsetning og verdiskaping for målbedriftene i inkubasjonsprogrammet **157**
- Vedlegg 4:** Omsetning, verdiskaping og antall ansatte for målbedriftene i næringshageprogrammet **161**
- Vedlegg 5:** Fylkesvis fordeling av antall nye og totalt antall målbedrifter i programmene **165**
- Vedlegg 6:** Tildeling og oppfølging forprosjekter for utvidelse av eksisterende katapult-sentere **167**
- Vedlegg 7:** Tildeling og oppfølging av forprosjekter for etablering av nye katapult-sentre **168**

Vedlegg 1:**Inkubatorer og næringshager i program per 31.12.2020****Tabell:** Inkubatorer og næringshager i program per 31.12.2020

Næringshager i program per 31.12.20	Inkubatorer i program per 31.12.20
Buskerud Næringshage AS (1)	6:AM Accelerator AS (0)
Egga Utvikling AS (1)	Aggrator Inkubator Ås AS (0)
FI AS (1)	Aksello AS (1)
Føniks Næringshage AS (1)	Aleap AS (0)
Hallingdal Næringshage AS (1)	Atheno (0)
Halti Næringshage AS (1)	Industriinkubatoren Proventia AS (0)
Hermetikken Næringshage AS (1)	Industriutvikling Vest AS (0)
Klar bedrift AS (1)*	Innoventus Sør AS (0)
INam AS (1)	Kjeller Innovasjon AS (0)
Landsbyen Næringshage AS (1)	Klosser Innovasjon AS (1)
Lindesnesregionen Næringshage AS (0)	Kongsberg Innovasjon AS (0)
Linken Næringshage AS (1)	Kunnskapsparken Bodø AS (1)
Lister Nyskaping AS (0)	Kunnskapsparken Helgeland AS (1)
Medvind Næringshage AS (0)	Kunnskapsparken Vestland AS (1)
Nasjonalparken Næringshage AS (1)	KUPA AS (1)
Nordkappregionen Næringshage AS (1)	Kystinkubatoren AS (1)
Næringshagen i Hardanger AS (1)	Norinnova AS (1)
Næringshagen i Midt-Troms (1)	Orinor AS
Næringshagen i Orkdalsregionen AS (1)	Oslo Cancer Cluster Incubator AS (0)
Næringshagen på Voss AS (1)	Pan Innovasjon AS (0)
Næringshagen Østfold AS (0)	Pro Barents AS (1)
Orinor AS (1)	Proneo AS (1)
Pågang Næringshage AS (1)	Protomore Kunnskapspark AS (0)
Rogaland Ressurssenter AS (0)	Silicia AS (0)
Ryfylke Næringshage AS (0)	Skåppå AS (0)
Rørosregionen Næringshage AS (1)	SMART Innovation Norway AS (0)
Sapmi Næringshage AS (1)	Startuplab AS (0)
Sentrum Næringshage AS (1)	T:lab AS (1)
Skåppå AS (1)	Total Innovation AS (0)
Sognefjorden Næringshage AS (1)	Validé AS (0)
Stryn Næringshage AS (1)	Vindel AS (0)
Suldal Vekst AS (1)	VIS AS (0)
Sunnmøre Kultur næringshage AS (1)	ÅKP AS (0)
Sør-Hedmark Næringshage (1)	
Sør-Østerdal Næringshage AS (0)	
Telemark Næringshage AS (1)	
Tindved Kulturhage AS (1)	
Valdres Næringshage AS (1)	
Vindel AS (0)	

Tallene i parentes etter hver inkubator indikerer hvorvidt den ligger innenfor eller utenfor virkeområdet for distriktsrettet investeringsstøtte/det notifiserte regionalstøttekartet.

(0) Utenfor regionalstøttekartet

(1) Innenfor regionalstøttekartet

* Gulen og Masfjorden næringshage og Nordhordland næringshage fusjonerte i 2020, og skiftet navn til Klar bedrift AS.

Vedlegg 2: Redegjørelse for ressursbruk i 2020

Tabell: Utbetalte tilskudd til programoperatørene i 2020 fordelt fylkesvis 0

Fylkeskommuner	Oppdrag fra fylkeskommunene, post 61			Tilskudd fra Siva – oppsparte midler			
	Ordinær diffmodell	Topp-finansiering	Krisepakke 2020	Søkbare midler	Covid-kompensasjon	Mobilisering Norsk katapult	Totalt utbetalt tilskudd
Agder	8 500 000	5 300 000	3 350 000	1 400 000	2 291 667	200 000	21 041 667
Innlandet	16 500 000		2 127 000	1 400 000	4 030 000	75 065	24 132 065
Møre og Romsdal	12 650 000	3 250 000	5 257 000		2 825 000	254 500	24 236 500
Nordland	12 100 000		2 990 001	2 400 000	2 843 334		20 333 335
Oslo kommune	12 000 000		2 597 000	2 000 000	2 666 667	101 250	19 364 917
Rogaland	11 900 000		4 921 000		2 625 000	203 500	19 649 500
Troms og Finnmark	20 300 000		3 528 000	3 100 000	5 081 669		32 009 669
Trøndelag	20 100 000		4 200 000		4 625 000	75 000	29 000 000
Vestfold og Telemark	6 500 000		2 392 000	1 000 000	1 600 000	233 000	11 725 000
Vestland	23 400 000		5 500 000	6 000 000	6 133 333	331 750	41 365 083
Viken	16 800 000		3 243 001	700 000	3 765 000	170 500	24 678 501
Sum tilskudd	160 750 000	8 550 000	40 105 002	18 000 000	38 486 670	1 644 565	267 536 237

Vedlegg 3:**Omsetning og verdiskaping for målbedriftene i inkubasjonsprogrammet**

Dette vedlegget gir en mer utdypende informasjon om størrelsen på inkubatorbedriftene målt i omsetning og verdiskaping.

Omsetning

Inkubatorbedriftene hadde en gjennomsnittlig omsetning i 2012-2019 på henholdsvis 2,76 millioner kroner, 5,09 millioner kroner, 5,98 millioner kroner, 5,46 millioner kroner, 5,14 millioner kroner, 5,98 millioner kroner, 6,34 millioner kroner og 7,45 millioner kroner. Medianen var 400 000 kroner, 488 500 kroner, 431 000 kroner, 422 000 kroner, 415 500 kroner, 466 000 kroner, 501 000 kroner og 567 500 kroner for årene 2012-2019. Dette indikerer at et fåtall av inkubatorbedriftene har svært høy omsetning.

For å gi et mer nyansert bilde av størrelsen på inkubatorbedriftene viser tabellen nedenfor gruppert omsetning i 2012-2019 for disse bedriftene.

Tabell: Gruppert omsetning 2012-2019 for inkubatorbedriftene

Andel inkubatorbedrifter innenfor de ulike omsetningsintervallene								
Omsetningsintervaller	2012 (n=323)	2013 (n=510)	2014 (n=699)	2015 (n=945)	2016 (n=1220)	2017 (n=1440)	2018 (n=1673)	2019 (n=1868)
Inntil 500 000	53,6 %	50,2 %	52,2 %	53,2 %	53,1 %	51,3 %	49,7 %	48,4 %
Fra 500 000 inntil 1 mnok	15,8 %	15,1 %	11,3 %	11,4 %	12,0 %	11,0 %	9,6 %	10,5 %
Fra 1 mnok inntil 5 mnok	23,5 %	24,7 %	24,7 %	23,9 %	24,0 %	23,7 %	24,4 %	22,4 %
Fra 5 mnok inntil 50 mnok	6,2 %	8,2 %	9,7 %	9,5 %	8,9 %	11,2 %	13,5 %	15,8 %
50 mnok eller mer	0,9 %	1,8 %	2,1 %	2,0 %	2,0 %	2,8 %	2,8 %	2,9 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Tabellen viser at rundt halvparten av inkubatorbedriftene har inntil en halv million i omsetning uavhengig av hvilket år omsetningen måles. Av de bedriftene som hadde oppgitt omsetning i årene 2012-2019, var det mellom 16,6 og 20,4 prosent som hadde kr 0 i omsetning de ulike årene. Dette indikerer at for mange av inkubatorbedriftene tar det tid å skaffe seg et inntektsgrunnlag.

Tabellen viser at det er en liten andel av inkubatorbedriftene som har mer enn 5 millioner kroner i omsetning (mellom 7,1 og 18,7 prosent de ulike årene), men andelen har vært økende siden 2016. Disse står imidlertid for en stor andel av total omsetning; fra 74 prosent av omsetningen i 2012 til 91 prosent av omsetningen i 2019.

Tabellen nedenfor viser gruppert endring i omsetning for de ulike årene.

Tabell: Årlig endring i omsetning fra 2012 til 2019 for inkubatorbedriftene

Endring i omsetning	Andel inkubatorbedrifter						
	2012-2013 (n=248)	2013-2014 (n=395)	2014-2015 (n=555)	2015-2016 (n=726)	2016-2017 (n=920)	2017-2018 (n=1126)	2018-2019 (n=1225)
Nedgang på 100 %	6,5 %	6,3 %	7,9 %	8,7 %	6,0 %	8,7 %	6,0 %
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	8,1 %	16,5 %	14,6 %	13,0 %	13,5 %	11,6 %	12,0 %
Nedgang på mellom 25 og 49,9 %	11,2 %	8,6 %	9,9 %	10,1 %	10,1 %	9,5 %	8,0 %
Nedgang på inntil 25 %	11,2 %	11,9 %	13,2 %	12,8 %	12,1 %	12,8 %	16,6 %
Ingen endring	0,8 %	0,8 %	0,2 %	0,3 %	0,8 %	0,9 %	0,7 %
Økning på inntil 25 %	12,5 %	14,7 %	14,4 %	13,1 %	15,5 %	13,9 %	16,6 %
Økning på mellom 25 og 49,9 %	6,9 %	10,4 %	10,8 %	10,1 %	9,6 %	9,0 %	9,9 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	10,9 %	11,1 %	6,5 %	9,4 %	9,5 %	9,1 %	8,2 %
Økning på 100 % eller mer	31,9 %	19,7 %	22,5 %	22,5 %	22,9 %	24,5 %	22,0 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Verdiskaping

Inkubatorbedriftene hadde en gjennomsnittlig verdiskaping i 2012-2019 på henholdsvis 729 867 kroner, 1,27 millioner kroner, 1,46 millioner kroner, 753 049 kroner, 772 553 kroner, 1,03 millioner kroner, 957 677 kroner og 1,24 millioner kroner. Medianen var 10 000 kroner, 26 000 kroner, 13 000 kroner, 1 000 kroner, 0 kroner, 4 500 kroner, 0 kroner og 10 000 kroner for årene 2012-2019.

For å gi et mer nyansert bilde av størrelsen på inkubatorbedriftene viser tabellen nedenfor gruppert verdiskaping i perioden 2012-2019 for disse bedriftene.

Tabell: Gruppert verdiskaping 2012-2019 for inkubatorbedriftene

Andel inkubatorbedrifter innenfor de ulike verdiskapingsintervallene								
Verdiskapingsintervaller	2012 (n=323)	2013 (n=510)	2014 (n=699)	2015 (n=945)	2016 (n=1219)	2017 (n=1440)	2018 (n=1673)	2019 (n=1868)
Mindre eller lik – 1 mnok	6,5 %	4,7 %	6,2 %	6,7 %	8,4 %	9,8 %	9,9 %	9,6 %
Fra – 500 000 inntil – 1 mnok	4,3 %	5,3 %	4,7 %	4,9 %	5,3 %	3,5 %	3,9 %	3,5 %
Fra 0 inntil – 500 000	33,7 %	32,5 %	34,2 %	35,5 %	34,6 %	33,1 %	32,8 %	35,4 %
Inntil 500 000	34,4 %	29,8 %	27,6 %	27,9 %	26,7 %	25,8 %	24,3 %	21,0 %
Fra 500 000 inntil 1 mnok	5,3 %	7,1 %	7,2 %	6,7 %	7,5 %	7,8 %	6,5 %	7,6 %
Fra 1 mnok inntil 10 mnok	14,3 %	17,3 %	16,5 %	15,1 %	14,1 %	15,7 %	18,5 %	18,7 %
10 mnok eller mer	1,5 %	3,3 %	3,6 %	3,2 %	3,4 %	4,3 %	4,1 %	4,2 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Tabellen viser at over halvparten av inkubatorbedriftene har en positiv verdiskaping i alle de syv årene (andelen varierer fra 51,5 til 57,5 prosent). Andelen inkubatorbedrifter i de ulike størrelsesgruppene er relativt stabil i perioden 2012-2019 for de ulike kullene av inkubatorbedrifter. Det er flest inkubatorbedrifter som har mellom 0 og – 500 000 i årlig verdiskaping alle årene med unntak av i 2012.

Tabellen nedenfor viser gruppert endring i verdiskaping for de ulike årene.

Tabell: Årlig endring i verdiskaping fra 2012 til 2019 for inkubatorbedriftene

Endring i verdiskaping	Andel inkubatorbedrifter						
	2012-2013 (n=296)	2013-2014 (n=469)	2014-2015 (n=648)	2015-2016 (n=872)	2016-2017 (n=1097)	2017-2018 (n=1319)	2018-2019 (n=1462)
Nedgang på 100 % eller mer	21,3 %	24,5 %	25,0 %	22,0 %	22,9 %	22,5 %	19,2 %
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	8,1 %	8,1 %	7,1 %	8,8 %	10,1 %	7,5 %	10,3 %
Nedgang på mellom 25 og 49,9 %	4,4 %	7,2 %	4,9 %	6,5 %	6,7 %	6,2 %	5,7 %
Nedgang på inntil 25 %	7,4 %	9,0 %	8,2 %	9,2 %	8,7 %	8,9 %	9,0 %
Ingen endring	1,0 %	0,2 %	0,0 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,7 %
Økning på inntil 25 %	9,5 %	11,1 %	11,0 %	9,1 %	10,5 %	10,8 %	12,0 %
Økning på mellom 25 og 49,9 %	5,7 %	7,9 %	6,6 %	8,5 %	8,2 %	8,2 %	8,7 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	13,9 %	11,1 %	13,7 %	12,0 %	9,8 %	11,4 %	12,5 %
Økning på 100 % eller mer	28,7 %	20,9 %	23,5 %	23,4 %	22,6 %	24,0 %	21,9 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Vedlegg 4:

Omsetning og verdiskaping for målbedriftene i næringshageprogrammet

Dette vedlegget gir en mer utdypende informasjon om størrelsen på målbedriftene i næringshageprogrammet målt i omsetning og verdiskaping.

Omsetning

Målbedriftene hadde følgende gjennomsnittsomsetning i årene 2012-2019 (alle beløp i millioner kroner): 22,7, 22,7, 22,7, 27,3, 28,0, 28,1, 25,9 og 26,8. Medianen varierte fra 3,7 til 4,4 millioner kroner i perioden 2012-2019. Dette indikerer at et fåtall av målbedriftene har svært høy omsetning. Målbedriftene i næringshageprogrammet har en vesentlig høyere omsetning enn inkubatorbedriftene.

For å gi et mer nyansert bilde av størrelsen på målbedriftene i næringshageprogrammet viser tabellen nedenfor gruppert omsetning i 2012-2019 for målbedriftene.

Tabell: Gruppert omsetning 2012-2019 for målbedriftene

Andel målbedrifter innenfor de ulike omsetningsintervallene								
Omsetningsintervaller	2012 (n=796)	2013 (n=1051)	2014 (n=1304)	2015 (n=1625)	2016 (n=1953)	2017 (n=2253)	2018 (n=2574)	2019 (n=3036)
Inntil 500 000	14,9 %	16,7 %	18,7 %	18,8 %	19,6 %	20,6 %	20,5 %	21,2 %
Fra 500 000 inntil 1 million	8,8 %	10,2 %	9,4 %	8,2 %	7,7 %	7,6 %	9,1 %	8,1 %
Fra 1 million inntil 5 millioner	28,7 %	28,0 %	27,7 %	27,0 %	27,2 %	26,8 %	25,6 %	26,4 %
Fra 5 millioner inntil 10 millioner	13,1 %	12,3 %	11,3 %	12,6 %	12,3 %	11,9 %	12,4 %	12,3 %
Fra 10 millioner inntil 50 millioner	24,2 %	22,6 %	22,5 %	22,0 %	22,0 %	22,4 %	22,1 %	21,4 %
Fra 50 millioner inntil 250 millioner	9,2 %	8,9 %	8,9 %	9,8 %	9,7 %	9,2 %	8,9 %	8,9 %
250 millioner eller mer	1,1 %	1,3 %	1,5 %	1,6 %	1,5 %	1,5 %	1,4 %	1,7 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Tabellen viser at rundt halvparten av målbedriftene har inntil fem millioner kroner i omsetning uavhengig av hvilket år omsetningen måles. For årene 2012-2019 var det henholdsvis 4,4 prosent, 4,7 prosent, 4,4 prosent, 4,9 prosent, 6,3 prosent, 6,5 prosent, 6,6 prosent og 6,7 prosent av målbedriftene som hadde ingen omsetning de respektive årene. En så lav andel av bedrifter som har 0 i omsetning indikerer at det er eldre bedrifter i næringshageprogrammet enn i inkubasjonsprogrammet. Dette underbygger forskjellen på målgruppene til de to programmene. Tabellen viser videre at om lag en av ti målbedrifter har en omsetning på mer enn 50 millioner kroner uavhengig av hvilket år vi måler omsetningen. Disse står imidlertid for en stor andel av den totale omsetningen. For årene 2012-2019, står denne bedriftsgruppen for henholdsvis 67,5 prosent, 70,0 prosent, 69,7 prosent, 75,6 prosent, 76,0 prosent, 76,1 prosent, 74,1 prosent og 74,6 prosent av den totale omsetningen de respektive årene.

Tabellen nedenfor viser gruppert endring i omsetning for de ulike årene.

Tabell: Årlig endring i omsetning fra 2012 til 2019 for målbedriftene

Endring i omsetning	Andel målbedrifter						
	2012-2013 (n=743)	2013-2014 (n=958)	2014-2015 (n=1177)	2015-2016 (n=1490)	2016-2017 (n=1723)	2017-2018 (n=2022)	2018-2019 (n=2299)
Nedgang på 100 %	1,1 %	1,4 %	2,3 %	1,9 %	2,1 %	2,1 %	2,2 %
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	4,0 %	6,6 %	5,9 %	5,6 %	5,3 %	5,3 %	5,4 %
Nedgang på mellom 25 og 49,9 %	6,2 %	5,9 %	6,5 %	7,3 %	6,7 %	6,7 %	7,1 %
Nedgang på inntil 25 %	25,4 %	25,7 %	25,0 %	23,9 %	24,5 %	25,4 %	24,6 %
Ingen endring	0,7 %	1,1 %	0,6 %	0,3 %	0,3 %	0,3 %	0,3 %
Økning på inntil 25 %	37,7 %	34,3 %	34,5 %	34,4 %	36,0 %	35,8 %	35,8 %
Økning på mellom 25 og 49,9 %	9,6 %	11,2 %	9,3 %	11,7 %	11,5 %	9,8 %	10,7 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	5,8 %	5,3 %	7,3 %	6,8 %	5,2 %	6,6 %	6,5 %
Økning på 100 % eller mer	9,5 %	8,5 %	8,6 %	8,1 %	8,4 %	8,0 %	7,4 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Verdiskaping

Målbedriftene hadde en gjennomsnittlig verdiskaping i 2012 på 6,7 millioner kroner, mens medianen var 1,7 millioner kroner. Gjennomsnittlig verdiskaping i 2013 var 7,0 millioner kroner, og medianen var 1,6 millioner kroner. I 2014 hadde hver målbedrift i snitt 6,9 millioner kroner i verdiskaping, mens medianen var 1,4 millioner kroner. Gjennomsnittlig verdiskaping i 2015 var 8,0 millioner kroner, og medianen var 1,5 millioner kroner. I 2016 hadde målbedriftene i gjennomsnitt 8,8 millioner kroner i verdiskaping, og medianen var 1,5 millioner kroner. Gjennomsnittlig verdiskaping i 2017 var 8,6 millioner kroner, og medianen var 1,4 millioner kroner. Medianen var i 2018 1,4 millioner kroner, mens gjennomsnittlig verdiskaping var 7,7 millioner kroner. I 2019 hadde målbedriftene 7,9 millioner kroner i gjennomsnittlig verdiskaping, mens medianen var 1,25 millioner kroner. Som for omsetning indikerer dette at det er en liten andel av målbedriftene som har svært høy verdiskaping.

For å gi et mer nyansert bilde av størrelsen på målbedriftene i næringshageprogrammet viser tabellen nedenfor gruppert verdiskaping i 2012-2019 for målbedriftene.

Tabell: Gruppert verdiskaping 2012-2019 for målbedriftene

Andel målbedrifter innenfor de ulike verdiskapingsintervallene									
Verdiskapingsintervaller	2012 (n=804)	2013 (n=1052)	2014 (n=1305)	2015 (n=1626)	2016 (n=1953)	2017 (n=2254)	2018 (n=2574)	2019 (n=2574)	2020 (n=3036)
Mindre eller lik – 1 million	2,0 %	1,4 %	1,8 %	1,3 %	2,0 %	1,7 %	1,2 %	1,2 %	1,9 %
Fra – 500 000 inntil – 1 million	1,5 %	0,8 %	0,9 %	1,2 %	0,7 %	1,1 %	1,2 %	1,2 %	0,8 %
Fra 0 inntil – 500 000	10,7 %	12,2 %	13,9 %	11,4 %	14,2 %	15,2 %	14,8 %	14,8 %	15,9 %
Inntil 500 000	18,2 %	19,9 %	18,6 %	20,4 %	16,8 %	16,8 %	18,4 %	18,4 %	17,4 %
Fra 500 000 inntil 1 million	8,2 %	9,3 %	10,3 %	8,1 %	9,4 %	9,2 %	9,2 %	9,2 %	9,9 %
Fra 1 million inntil 10 millioner	42,2 %	39,0 %	37,7 %	40,4 %	39,8 %	39,0 %	38,5 %	38,5 %	37,5 %
Fra 10 millioner inntil 50 millioner	15,0 %	14,6 %	13,7 %	14,1 %	14,2 %	14,1 %	13,8 %	13,8 %	13,7 %
50 millioner eller mer	2,2 %	2,8 %	3,1 %	3,1 %	2,9 %	2,9 %	2,9 %	2,9 %	2,9 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Tabellen viser at rundt åtte av ti målbedrifter har positiv verdiskaping uavhengig av hvilket år det ses på. Andelen målbedrifter i de ulike størrelsesgruppene er relativt stabil i 2012-2019 for de ulike kullene av målbedrifter.

Tabellen nedenfor viser gruppert endring i verdiskaping for de ulike årene.

Tabell: Årlig endring i verdiskaping fra 2012 til 2019 for målbedriftene

Endring i verdiskaping	Andel målbedrifter						
	2012-2013 (n=778)	2013-2014 (n=1000)	2014-2015 (n=1213)	2015-2016 (n=1559)	2016-2017 (n=1820)	2017-2018 (n=2132)	2018-2019 (n=2426)
Nedgang på 100 % eller mer	5,9 %	9,4 %	6,3 %	8,1 %	8,2 %	7,0 %	7,8 %
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	6,2 %	6,2 %	6,0 %	6,6 %	4,6 %	6,6 %	5,9 %
Nedgang på mellom 25 og 49,9 %	6,7 %	7,2 %	7,3 %	6,4 %	7,2 %	7,2 %	7,2 %
Nedgang på inntil 25 %	20,4 %	19,8 %	21,6 %	18,1 %	21,3 %	20,2 %	21,0 %
Ingen endring	0,4 %	0,3 %	0,2 %	0,3 %	0,6 %	0,2 %	0,5 %
Økning på inntil 25 %	27,8 %	26,7 %	25,6 %	27,5 %	25,8 %	25,8 %	26,1 %
Økning på mellom 25 og 49,9 %	10,4 %	9,7 %	10,1 %	11,2 %	10,7 %	11,0 %	10,2 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	7,8 %	8,8 %	8,7 %	8,9 %	9,2 %	7,6 %	8,7 %
Økning på 100 % eller mer	14,4 %	11,9 %	14,2 %	12,9 %	12,4 %	14,4 %	12,6 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Ansatte

Tabell: Årlig endring i antall ansatte fra 2013 til 2020 for målbedriftene

Endring i antall ansatte	Endring i antall ansatte						
	2013-2014 (n=834)	2014-2015 (n=1077)	2015-2016 (n=1426)	2016-2017 (n=1741)	2017-2018 (n=2017)	2018-2019 (n=2250)	2019-2020 (n=2538)
Nedgang på 100 %	5,3 %	4,9 %	6,5 %	4,2 %	8,7 %	6,0 %	20,3 %
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	2,2 %	2,2 %	4,4 %	4,3 %	7,2 %	4,3 %	5,8 %
Nedgang på mellom 25 og 49,9 %	4,6 %	2,6 %	5,8 %	6,5 %	8,8 %	6,6 %	8,1 %
Nedgang på inntil 25 %	13,7 %	5,5 %	14,2 %	12,2 %	14,1 %	13,3 %	14,2 %
Ingen endring	47,4 %	33,5 %	38,6 %	40,0 %	34,7 %	37,7 %	26,0 %
Økning på inntil 25 %	14,5 %	9,6 %	13,0 %	17,2 %	13,5 %	14,6 %	12,5 %
Økning på mellom 25 og 49,9 %	5,0 %	10,4 %	8,0 %	8,2 %	5,5 %	7,4 %	5,3 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	3,2 %	10,9 %	4,3 %	3,4 %	3,9 %	4,1 %	3,3 %
Økning på 100 % eller mer	4,1 %	20,4 %	5,2 %	4,0 %	3,6 %	6,0 %	4,5 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Vedlegg 5:**Fylkesvis fordeling av antall nye og totalt antall målbedrifter i programmene****Tabell:** Fylkesvis fordeling av andel nye og totalt antall målbedrifter i inkubasjonsprogrammet 2013-2020

Fylker	Antall målbedrifter pr 31.12									Andel nye målbedrifter i løpet av året							
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Agder	41	31	38	30	29	37	41	55		20 %	45 %	34 %	47 %	59 %	49 %	68 %	55 %
Innlandet	47	46	58	98	105	112	111	142		51 %	41 %	48 %	55 %	42 %	54 %	42 %	50 %
Møre og Romsdal	70	94	95	109	112	100	123	154		63 %	53 %	52 %	53 %	57 %	44 %	60 %	62 %
Nordland	59	73	113	160	158	166	173	206		63 %	56 %	54 %	58 %	46 %	43 %	44 %	49 %
Oslo	47	61	66	125	184	214	235	227		74 %	30 %	45 %	60 %	59 %	40 %	47 %	52 %
Rogaland	87	87	77	109	123	161	101	125		44 %	25 %	32 %	61 %	52 %	53 %	55 %	61 %
Troms og Finnmark	42	50	56	96	110	104	123	122		71 %	54 %	41 %	64 %	55 %	54 %	57 %	50 %
Trøndelag	85	110	119	128	150	146	142	155		51 %	42 %	49 %	50 %	44 %	50 %	54 %	60 %
Vestfold og Telemark	22	33	35	50	67	88	87	86		86 %	33 %	54 %	38 %	55 %	64 %	51 %	50 %
Vestland	76	79	96	155	212	268	265	284		64 %	34 %	54 %	55 %	60 %	55 %	51 %	54 %
Viken	34	41	68	127	170	169	147	150		74 %	41 %	51 %	69 %	55 %	41 %	48 %	51 %
Totalt	610	705	821	1187	1420	1565	1548	1706		58 %	41 %	48 %	57 %	53 %	49 %	51 %	54 %
Gjennomsnitt	55	64	75	108	129	142	141	155									

Tabell: Fylkesvis fordeling av andel nye og totalt antall målbedrifter i næringshageprogrammet 2013-2020

Fylker	Antall målbedrifter pr 31.12								Andel nye målbedrifter i løpet av året							
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Agder	84	84	78	75	79	103	117	149	42 %	19 %	13 %	41 %	53 %	41 %	40 %	58 %
Innlandet	155	191	205	240	223	240	259	329	30 %	36 %	20 %	38 %	27 %	38 %	32 %	45 %
Møre og Romsdal	87	91	112	119	102	116	124	152	59 %	26 %	37 %	18 %	27 %	25 %	12 %	22 %
Nordland	64	75	91	119	96	119	76	106	34 %	35 %	29 %	52 %	41 %	58 %	34 %	70 %
Oslo	6	5	9	12	14	22	23	24	67 %	20 %	44 %	50 %	36 %	41 %	30 %	29 %
Rogaland	74	95	100	107	127	147	184	222	68 %	35 %	25 %	25 %	40 %	41 %	37 %	28 %
Troms og Finnmark	283	256	241	300	247	307	334	419	65 %	27 %	27 %	40 %	40 %	41 %	33 %	37 %
Trøndelag	179	203	242	298	319	329	318	385	22 %	29 %	33 %	27 %	30 %	26 %	27 %	29 %
Vestfold og Telemark	10	13	31	27	38	43	53	90	20 %	15 %	58 %	7 %	45 %	30 %	36 %	70 %
Vestland	88	118	143	195	214	231	245	283	56 %	31 %	29 %	38 %	30 %	14 %	20 %	32 %
Viken	92	91	102	118	114	149	150	183	82 %	24 %	27 %	36 %	32 %	39 %	27 %	33 %
Totalt	1122	1222	1354	1610	1573	1806	1883	2342	50 %	29 %	28 %	35 %	34 %	34 %	29 %	38 %
Gjennomsnitt	102	111	123	146	143	164	171	213								

Vedlegg 6:**Tildeling og oppfølging forprosjekter for utvidelse av eksisterende katapult-sentere**

Søker katapult-senter	Prosjekt	Kroner (tusen)
Future Materials	Utvidelse av katapult-senter innen avansert materialer og sirkulære prosesser. Samarbeid med Herøya og Mo, samt Norsk Senter for Sirkulærøkonomi	400
Future Materials	Utvidelse av senterets tilbud innen bærekraftige kompositter	450
Manufacturing Technology	Utvidelse av katapult-senterets tilbud ved samarbeid med Mechatronics innovation lab (MIL). Utvikle samspill for å bygge felles prosjekter, tilpasse kundereiser og samarbeide om leveranser	100
Manufacturing Technology	Utarbeidelse av grunnlag for et nasjonalt senter for Additive Manufacturing som dekker hele verdikjeden, inkl. design. Etablering av samarbeid mellom katapult-sentrene Manufacturing Technology og Future Materials samt Norwegian Advanced Design and Innovation Centre på Kongsberg	500
Sustainable Energy	Utarbeidelse av «veikart» for utvikling av katapult-senteret	500
DigiCat	Utvikling av katapult-senter innen stordata, kunstig intelligens, tingenes internett og autonomi gjennom samarbeid med viktige aktører, samt utvikle en industrielt relevant tjenesteportefølje og etablere en «roadmap» for investeringer i relevant infrastruktur	500
TOTAL		2 450

Vedlegg 7:**Tildeling og oppfølging av forprosjekter for etablering av nye katapult-sentre**

Søkere	Sted	Prosjekt	Beløp (i tusen)
Industriell bioteknologi			
Risavika Bioproduction	Stavanger	Storskala fermentering	200
Mikro- nanoelektronikk			
Microtech Innovation	Horten	Mikro- nanoelektronikk i smarte komponenter, moduler og systemer	200
Helse			
Oslo Cancer Cluster	Oslo	Big data i personlig medisin rettet mot kreft	200
Norway Helth Tech	Oslo	Kostnadsreduksjoner i utvikling av kliniske forsøk og administrative prosesser	200
Valide	Stavanger	Smarte helsetjenester og digital helse	200
Industriell tjenesteutvikling – Kunstig intelligens			
Media City Bergen	Bergen	Kunstig intelligens basert på big data, IoT og autonome systemer	200
Smart Innovation Norway	Halden	Kunstig intelligens koblet med nye forretningsmodeller	200
ProtoMore	Molde	Design Thinking, digitalisering og forretningsmodellering	200
Industriell tjenesteutvikling - autonomi			
Future Innovation	Trondheim	Havromsautonomi	150
SAMS/Kongsbergklyngen	Kongsberg	Autonome mobilitetssystemer	150
SUM			1 900