

siva

Vekstkraft

Et magasin om Sivas rolle i norsk næringsutvikling

Siva-sjef Ingrid R. Lorange er optimist på Norges vegne

Side 2

Næringsministeren om hva vi skal leve av i fremtida

Side 8

Splitkon vil erobre verden med massivtre

Side 24

Innovasjonen som kan redde tusenvis av liv

Side 13



Gir næringslivet vekstkraft

Som Siva-sjef har Ingrid R. Lorange blitt kjent med næringshager, inkubatorer, industribygg og katapult-sentre over hele Norge. Det har gjort henne optimistisk på vegne av norsk næringsliv.

– Siva kan være litt innviklet å forstå. Kan du forklare enkelt hva dere gjør?

– Vi er en del av det næringsrettede virkemiddelapparatet. Det betyr at staten bruker Siva til å bidra til god næringsutvikling i Norge. Vår rolle er å tilrettelegge for vekst i industri og næringsliv. Det gjør vi gjennom å utvikle, eie og delvis finansiere en struktur med gode hjelpere rundt omkring i hele landet. Disse gode hjelperne er næringshager, inkubatorer, katapult-sentre, men også eiendommer som innovasjonssentre og industribygg.

– Du startet som administrerende direktør i fjor høst. Hvordan har det første halvåret ditt vært?

– Det har vært fantastisk. Å få lov til å jobbe med det Siva gjør føles som et privilegium. Jeg kommer i tett kontakt med ildsjeler og gründere som bidrar til verdiskaping på store og små steder i hele landet. Det har gjort meg optimistisk på vegne av Norge. Å bidra til næringsutvikling er et samfunnsoppdrag vi ansatte er stolte av og som jeg opplever at motiverer oss til å gå på jobb hver dag, for vi ser at det nytter.

– I 2017 la regjeringen frem den første industrimeldingen siden 1981. Hva vil du si om denne?

– Industrimeldingen handler om å få til en grønnere, smartere og mer bærekraftig norsk industri. Jeg mener den viser at Norge har komparative fortrinn sammenlignet med andre land som gjør at vi får det til. Det har vært en litt gammel sannhet at vi er dårligere på industri enn for eksempel Sverige, men etter noen ganske tøffe år er norsk industri i ferd med å bevise at det faktisk er feil. Vi har mange naturressurser, men også veldig mye kompetanse og innovasjonsevne. Høyt utdannet arbeidskraft er billig i Norge. Og så tror jeg samarbeidskulturen vår, at vi har en relativt flat struktur som gjør at problemer løses og ideer skapes i fellesskap, gir oss potensialet for en mer bærekraftig og grønn industri.

– Norge er på vei til å løfte seg som industrinasjon, og det tror jeg industri-meldingen har vært med på å bidra til. Nå ser

vi at bedrifter begynner å flagge produksjon tilbake til Norge.

– Hvilken effekt merker dere av den nye ordningen Norsk katapult?

– Med de fem katapult-sentrene finnes det fasiliteter hvor bedrifter kan komme for å lage prototyper, teste og simulere og få tilgang på kompetanse. Og det betyr at små og mellomstore bedrifter kan få et sted hvor de mye raskere kan gå fra en idé og ut i et marked, med mindre risiko. I et industriperspektiv er det kjempeviktig. At regjeringen var villig til å prioritere tilgang på testfasiliteter i industrimeldingen var vesentlig.

– Regjeringen har store ambisjoner for norsk næringsliv. Hvordan er det å lede Siva i møte med omstilling i virkemiddelapparatet?

– Det er på den ene siden fantastisk spennende, og på den andre siden krevende. Om vi tar det krevende først: regionreformen og den pågående områdegjennomgangen av virkemiddelapparatet skaper jo en usikkerhet. Ikke bare internt i Siva, men også for strukturen vi jobber med rundt omkring i landet. For eksempel næringshager og inkubatorer som får en god del av sitt levestruktur gjennom det oppdraget og tilskuddene vi gir dem.

– Det som er spennende er at en slik gjennomgang som staten gjør nå er nødvendig. Det er ikke sånn at det skal være så komplisert å finne frem at man bruker mye ressurser på koordinering og leting. En samlet gjennomgang og forenkling er lurt og vi bidrar konstruktivt til det.

– Til sommeren kommer det en ny strategi for små og mellomstore bedrifter (SMB-er). Hva forventer du fra denne?

– Norge har noen kjerneutfordringer vi ikke har løst. 95 prosent av norsk næringsliv består av SMB-er. Det er en utfordring at for få av de bedriftene skalerer opp. Vi har masse gode ideer, men det er ikke så mange av dem som vokser i et omfang hvor det blir betydelig norsk eksport av det. Når jeg snakker med vår struktur forteller de at det faktisk er vanskelig for bedrifter med kanskje fem til ti ansatte,

å få hjelp til å ta det neste steget videre til noe større. Det må være et satsingsområde å gi flere av de hjelp til å skalere, og fortrinnsvis også skape eksportvekst. Det er ikke sånn at alle bedrifter skal opp og ut i verden, men vi trenger som nasjon at flere gjør det. Også må vi forstå bedre hvorfor det stopper når det er så mange gode ideer.

– I dette magasinet snakker vi med noen av de som jobber i næringshagene rundt omkring i Norge. En av dem er Guro Brandshaug i Kirkenes Næringshage som mener at Sivas modell gir spesielt effektiv distriktpolitikk. Er du enig med henne i det?

– Næringshager og inkubatorer er med på å skape et næringsmiljø der de er, og det er viktig. Det er mye vanskeligere å opprettholde kompetansetilbudet som rådgiver for bedriftene hvis du sitter helt alene. Når du har både et nasjonalt nettverk å spille på, men også kommunen og lokale etablerte bedrifter, så engasjeres mange om felles mål om næringsutvikling. Med finansieringskilde i tillegg så er det klart at du i sum kan få til veldig mye mer.

– En av bedriftene vi har snakket med er Splitkon i Buskerud, hvor Siva har gått inn som eiendomsaktør. Der er de opptatt av at Siva ikke bare er et hjelpemiddel for dem, men en seriøs eiendomsaktør som stiller krav. Hvorfor er det viktig for Siva å stille krav?

– Sivas eiendomsverktøy er en profesjonell og kommersielt drevet virksomhet, med avkastningskrav. Vi får flere henvendelser enn vi kan finansiere hvert år, og da er det et poeng at vi skal være med på de prosjektene vi tror har størst forutsetning for å lykkes. Den dialogen vi har med bedriftene kan nok oppleves som både en hjelp og frustrasjon, fordi vi stiller krav. Vi er opptatt av at investeringen skal være lønnsom, at den skal stå seg over tid, og være av god kvalitet. Forskjellen mellom oss og et hvilket som helst

annet profesjonelt eiendomsselskap er at vi går inn i prosjekter hvor det er begrenset tilgang på privat kapital, fordi vi skal bidra til å skape ny næring. For eksempel Splitkon, hvor vi kunne bygge en av verdens største massivtrefabrikk og være med på å støtte en ny bærekraftig næring i Norge. Nå leier de fabrikkene av oss og kan på sikt kjøpe den tilbake.

– En av reportasjene i magasinet handler om Aristeia. Gründeren bak selskapet forteller at han har etablert et samarbeid med det amerikanske forsvaret, etter å ha fått utviklingshjelp av flere i Sivas struktur. Hva får strukturen til å fungere?

– Det er summen av mange ting. Vi har lokale, flinke folk som ser potensialet i bedriftene. Fordelen med Siva-strukturen er at den består av aktører i hele landet som kjenner hverandre og deler kompetansen de sitter på. De er mer opptatt av å få bedrifter til å lykkes enn å holde dem for seg selv. Å være en del av Siva-strukturen gjør at de kan hjelpe bedriftene videre til der hvor spisskompetansen ligger, slik at de får den beste hjelpen. Aristeia er et stjerneeksempel på dette hvor de blir koblet fra en inkubator til en annen inkubator med rett kompetanse, og deretter videre til katapult-senter. I et lite land som Norge, må vi utnytte kompetanse på tvers for at flere bedrifter skal lykkes.

– Hvilke ambisjoner har du for Siva de neste årene?

– Vår jobb er å bidra til lønnsom norsk næringsutvikling – mest mulig, flest mulig steder. Det er det samfunnsoppdraget vi brenner for og som vi ønsker å fortsette å levere på. Jeg vil at vi skal gjøre det i samspill med resten av virkemiddelapparatet. Derfor jobber vi for å skape forståelse for rollen Siva spiller og verdien i den nasjonale strukturen vi har opparbeidet gjennom 50 år. Vi vil forsterke den strukturen som fins, fordi vi tror at den er bra for Norge. ■



”
Jeg kommer i tett kontakt med ildsjeler og gründere som bidrar til verdiskaping på store og små steder i hele landet. Det har gjort meg optimistisk på vegne av Norge.

Ingrid R. Lorange

Beredt: Ingrid R. Lorange vil bidra til lønnsom norsk næringsutvikling – mest mulig, flest mulig steder. Foto: Berre

Siva i et nøtteskall

Kort fortalt legger Siva til rette for vekst i industri og næringsliv i Norge. Selskapet er tilstede over hele landet, der det bidrar til arbeidsplasser, verdiskaping og levedyktige lokalsamfunn.

Selskapet for industrivekst (Siva) er et statlig foretak som utvikler, eier og finansierer en nasjonal infrastruktur for innovasjon bestående av inkubatorer, næringshager, katapult-sentre, innovasjonsselskap, samt innovasjonssentre og industribygg.

Gjennom Siva-strukturen får bedriftene nettverk, partnere, kompetanse og fasiliteter der de kan dra nytte av andres erfaringer og raskere lykkes med sin vekst og utvikling. Siva-strukturen er en viktig del av virkemiddelapparatet som forsterker innsatsen som Innovasjon Norge,

Forskningsrådet, fylkeskommunene og andre bidrar med direkte til bedriftene.

Gjennom sine eiendomsinvesteringer har Siva ordninger rettet direkte mot bedrifter. Resten av våre verktøy bidrar på en indirekte måte. Vår jobb er å sikre at Siva-strukturen har dyktige hjelpere tilgjengelig for bedrifter i hele landet.

Nedenfor kan du lese mer om hvert av verktøyene våre og hva Siva jobber med. Det er ikke alltid enkelt å forklare, så gjennom magasinet er det utvalg av historier som viser nærmere hvordan Siva-strukturen fungerer i praksis.

Hva bidrar Siva med?

Eiendom	Næringshage- og inkubasjons-programmet	Norsk katapult-ordningen	Eier i innovasjonsselskap*
- Vurderer og bearbeider nye prosjekter - Utløser privat kapital - Kobler miljøer sammen på tvers av regioner - Investerer og bygger ut eiendommer for bedrifter og innovasjonsmiljø - Leier ut bygg til bedrifter, utvikler eiendommer og står for salgsprosess - Er en objektiv og uavhengig part som sikrer et langsiktig næringspolitisk mandat Les om hvordan vi jobber med eiendom i artiklene om fabrikkene vi har bygd for Splitkon (se side 24) og innovasjonssenteret på Åndalsnes (se side 17).	- Gir tilskudd i en nasjonal konkurranse basert på prestasjon - Gjennomfører utviklingssamtaler med hver enkelt operatør - Tilbyr kurs som gir studiepoeng - Sikrer tilgang til kompetanse fra andre operatører i innovasjonsstrukturen for operatøren og dens bedrifter - Tilbyr beste praksis, verktøy og maler Les om hvordan Siva har støttet inkubatoren Aleap og gründerbedriften Aristeia på side 13, og om hvordan Næringshagen i Kirkenes snudde motgang til medgang på side 32.	- Siva vurderer og utnevner nye katapult-sentre - Gir investeringsmidler - Gir midler til kompetanse og tjenesteutvikling - Mobiliserer bedrifter - Sikrer at katapult-sentrene lærer av hverandre og kobles sammen. - Deler kompetanse om moms, selskapsstruktur, immaterielle rettigheter, mv. Les om Momek Services som fikk testet robotteknologi hos katapult-senteret Future Materials i Grimstad på side 22.	- Siva er en profesjonell eier gjennom statens prinsipper for god eierstyring - Tilfører egenkapital - Mobiliserer private og offentlige aktører inn som medeiere - Er en objektiv og uavhengig part i krevende omstillingsprosesser Siva er medeier i Kirkenes Næringshages som du kan lese mer om på side 32 og i næringshagen Suldal Vekst på side 28. * Et innovasjonsselskap er en næringshage, inkubator, kunnskaps- eller forskningspark.



Innovasjonssenter: I mars 2019 ble Utrøna innovasjonssenter åpnet i Åndalsnes, hvor Siva har investert 20 millioner kroner. Dette skal koble regionen sammen med noen av Norges sterkeste fagmiljøer. Solveig Brøste Sletta (f.v.), Ida Alige Høyland og Ane Marte Almås Hammerø i Nordveggen utviklingsselskap er en sentral del av det nye senteret. Les reportasje fra Åndalsnes på side 17. Foto: Hans Kristian Thorbjørnsen

Siva i tall

Eiendomsporteføljen



513 994 m²

Eiendom som enten er heleid eller deleid av Siva, fra Lista i sør til Alta i nord.



115

Antall eiendommer i Sivas portefølje



>700

Antall leietakere av Sivas eiendommer i 2018

Eierskap



76

innovasjonsselskaper

10 mill. kr

Investert i 2018

Norsk katapult



5

Nasjonale sentre hvor industrien kan teste ny teknologi og nye løsninger

BERGEN

Innovative løsninger til havnæringene

GRIMSTAD/KRISTANSAND

Fremtidens material- og prosessutvikling

RAUF OSS

Optimalisering av produksjon

STORD

Produksjon, lagring, distribusjon og styring av energi

ÅLESUND

Virtuelle prototyper og digitale tvillinger

87

Gjennomførte prosjekter i 2019

Inkubasjons- og næringshageprogrammene



2 081

Antall bedrifter i inkubatorprogrammet i 2018

34

Antall inkubatorer i 2019

2 227

Antall bedrifter i næringshageprogrammet i 2018

40

Antall næringshager i 2019

76 mrd. kr

Akkumulert verdiskaping fra Siva-programmene mellom 2012 og 2017.

Ruster opp: Torbjørn Røe Isaksen vil ruste næringslivet for å møte fremtidens utfordringer. – Næringene kommer til å bli smartere og da må politikken følge med når omstillingshastigheten øker. Foto: Hans Kristian Thorbjørnsen

Omstiller for fremtiden

«Den nye oljen» har over 10 millioner treff på Google. Kunst, vindkraft, smarte bygg eller økologiske gresshoppeburgere er bare noen av forslagene til hva vi skal leve av i fremtiden. Heldigvis har næringsministeren klekket ut en plan.

Norge står overfor store utfordringer de kommende tiårene. For å møte denne utviklingen lanserte regjeringen i 2017 den første industrimeldingen siden 1981, og til sommeren kommer en ny strategi for små og mellomstore bedrifter.

Næringsminister Torbjørn Røe Isaksen (H) er tydelig på hva som skal til for å møte den nødvendige omstillingen.

– For å være en ledende industri- og teknologinasjon må vi satse grønnere, smartere og mer nyskapende. Da legger vi til rette for vekst, arbeidsplasser og skatteinntekter, forteller han.

– Hva skal Norge leve av i fremtiden?

– Vi skal leve av mye av det samme som i dag, men det kommer til å bli produsert og levert på en annen måte. I fremtiden vil vi fortsatt trenge mat, maskiner, metaller og byggevarer, men alle næringer vil måtte ta i bruk digitale verktøy og ny teknologi.

Dette er sentrale temaer i den nye industrimeldingen.

– Næringene kommer til å bli smartere og da må politikken følge med når omstillingshastigheten øker. Regjeringen vil stimulere til en lønnsom omstilling ved å legge til rette for god tilgang på kapital, satsing på forskning, innovasjon og teknologiutvikling, god markedsadgang og en bred satsing på kompetanse, forteller Isaksen om hvordan regjeringen vil bidra til å ruste næringslivet for å møte fremtidens utfordringer.

– Et eksempel er SkatteFUNN-ordningen, hvor det går 9,7 milliarder kroner, inkludert skattefradrag, til næringsrettet forskning og innovasjon i bedriftene. Et annet er etableringen av Norsk katapult, en ordning med nasjonale sentre som tilbyr testfasiliteter og kompetanse til bedrifter, utdyper han.

SIVA HAR STOR BETYDNING

Norsk katapult-ordningen ble opprettet i 2017 og forvaltes av Siva, i tett samarbeid med Forskningsrådet og Innovasjon Norge. Dette er en ordning som gjør veien fra idé til ferdig produkt kortere. Norsk katapult gjør det enklere for bedrifter å utvikle prototyper og teste ideer, med mindre risiko. Statsråden er tydelig på betydningen av Sivas bidrag til norsk næringsutvikling.

– Siva er en viktig tilrettelegger for nyskaping fordi de bygger, eier og utvikler infrastruktur for innovasjon i hele landet, svarer Isaksen.

Han forteller at regjeringen vil bidra til levende lokalsamfunn og vekst i hele Norge gjennom gode og forutsigbare rammebetingelser for bedriftene. Ifølge Isaksen er det en klar sammenheng mellom samferdselspolitikk og

næringsutvikling, særlig i distriktene. Han forteller at regjeringen blant annet vil bygge ut infrastruktur for å få økt tilgjengelighet til reiselivsdestinasjonene i distriktene. Han understreker også industrimiljøenes viktige rolle i omstillingen.

– Vi er opptatt av sterke industrimiljøer for å utvikle nye næringer, og her spiller Siva en viktig rolle, forteller næringsministeren.

NASJONALE OG REGIONALE VIRKEMIDLER

Siva koordinerer ulike nasjonale virkemidler, og har en innovasjonsstruktur i hele Norge med eiendommer, katapult-sentre, næringshager og inkubatorer på til sammen 130 steder. Isaksen ser klare fordeler ved nasjonalt koordinerte virkemidler, men sier det er viktig å fange opp behovene som næringslivet lokalt har.

– På den ene siden kan nasjonale programmer uten føringer på geografi eller bransje gi gevinster i form av at støtten går til de beste prosjektene med størst potensial for verdiskaping. Dette er Sivas næringshage- og inkubasjonsprogram et godt eksempel på. Her tildeler Siva midlene etter hvor godt næringshagen og inkubatoren presterer. Det øker kvaliteten på tjenestene de tilbyr ut til bedriftene.

– På den andre siden skal vi også ha virkemidler som svarer på regionale behov og utfordringer. Dette er også viktig for å kvalifisere lokalt og regionalt næringsliv til å hevde seg både nasjonalt og internasjonalt, svarer Isaksen når han blir utfordret på fordelene ved nasjonale ordninger.

NY SMB-STRATEGI

Til sommeren er det ventet en strategi for små og mellomstore bedrifter, det vil si bedrifter med færre enn 50 ansatte. Disse kalles ofte SMB-er, og utgjør 95 prosent av bedriftene i Norge.

– Hvilken rolle tror du SMB-ene vil spille for norsk velferd og innovasjon i fremtiden?

– Små og mellomstore bedrifter er viktige for den samlede verdiskapingen i Norge. Det er disse det finnes flest av, og de finnes i alle næringer og over hele landet. Mange av løsningene vi vil trenge i fremtiden vil komme fra dem, mener Isaksen.

Næringsministeren har tydelige ambisjoner for hvordan virkemiddelapparatet skal tilrettelegges for SMB-ene.

– Regjeringen har satt i gang en helhetlig gjennomgang av virkemidlene for forskning og innovasjon i næringslivet, hvor et av målene er at apparatet skal fungere på bedriftenes premisser. Vi vurderer blant annet muligheten for å lage én dør inn til virkemiddelapparatet, for å gjøre det enklere for bedriftene å orientere seg i ordningene som finnes. ■

FAKTA

Torbjørn Røe Isaksen

- Fra Porsgrunn i Telemark
- Utdannet statsviter ved UiO
- Stortingsrepresentant for Høyre, 2009–2017
- Kunnskapsminister, 2013–2018
- Utnevnt til næringsminister i januar 2018

”

I utviklingen av nye næringer spiller Siva en viktig rolle.

Torbjørn Røe Isaksen, næringsminister.



Vokser seg store

Etableringen av flere små og mellomstore bedrifter er nøkkelen til en vellykket omstilling av norsk næringsliv. – Samtidig er det viktig å ha et nåløyne for å sikre at midlene blir brukt på de bedriftene med størst potensial, sier Siva-sjef Ingrid R. Lorange.

◀ **Gull av kumøkk:** Gründer Grete Sønsteby (midten) foran den første utgaven av N2 Applieds plasmareaktor, en teknikk som tilfører nitrogengass i husdyrmøkk som gjør at næringsstoffene ikke forsvinner og brukes av kunstgjødsel kan elimineres. Gjennom Siva har N2 Applied vært en del av stallen hos Inkubator Ås og fått én million i preså Kornfond fra Inkubatoren Kongsberg Innovasjon. Sønsteby ble i 2018 kåret til årets kvinnelige teknologigründer. Her sammen med Ferdinand Stempfer i SBI GmbH (t.v.) og med-gründer Rune Ingels. Foto: N2 Applied



Næringshagene og inkubatorene er viktige utviklingsaktører både lokalt og regionalt.

Bård Sandal,
næringsjef i Hordaland fylkeskommune

– Det er en sentral oppgave for våre inkubatorer og næringshager å sile ut bedrifter med ideer som ikke er liv laga. Det er for eksempel et kriterium for å motta hjelp hos våre inkubatorer at bedriften skal ha et vekstpotensial nasjonalt og helst internasjonalt, sier Ingrid Riddervold Lorange, administrerende direktør i Siva.

Gjennom forretningsrådgivning ut mot små- og mellomstore bedrifter (SMB-er, se fakta) hjelper inkubatorene og næringshagene til Siva norske bedrifter med å satse videre og skalere opp.

Et eksempel er gründer suksessen N2 Applied som startet med en revolusjonerende idé som de fikk hjelp til å forme med rådgivning og støtte fra Siva inkubatorer (se bilde).

Tord Lien, direktør i NHO Trøndelag og tidligere olje- og energiminister, kaller SMB-ene «grunnfjellet i norsk næringsliv», og sier de vil spille en sentral rolle i arbeidet med å skape nye jobber og opprettholde gode velferdstjenester.

– Dette er tømmerne som tar i bruk nye byggemetoder, restaurantene som har fått Michelin-stjerner, varehandelgründerne som er ledende på netthandel og apputviklerne som har laget appen du betaler bussbilletten med. Disse får livene våre til å gå i hop, de løfter utviklingen i sine bransjer og skaper attraktive og konkurransedyktige regioner.

SVARER PÅ INDUSTRIMELDINGEN
Regjeringens industrimelding peker blant

annet på at det er behov for flere SMB-er for å omstille norsk næringsliv – friske initiativer fra mennesker som tør å satse på ideen sin, slik som N2 Applied. Disse bedriftene trenger hjelp på veien: Råd fra folk med erfaring med næringsutvikling, tilgang til forskning og testfasiliteter, samt tilgang på frisk kapital.

– Et av hovedpoengene i industrimeldingen er at SMB-ene trenger et kompetanse- og kapasitetsløft. Siva-strukturen av næringshager, inkubatorer, eiendomsutvikling og katapult-sentre bidrar med nettopp det ut til bedrifter i hele landet, sier Siva-sjef Lorange.

Tommy Clausen, professor på Handelshøyskolen ved Nord Universitet, har viet mye av sin tid til forskning på SMB-er i Norge. Han peker på den viktige rollen de har for samfunnsutviklingen i distriktene og hvor viktig tilretteleggingen fra offentlige virkemiddelaktører som Siva er for nye bedrifter.

– Mange oppstartsbedrifter har behov for en sparringspartner med erfaring som kan bidra til at det jobbes aktivt med å videreutvikle og teste en idé og undersøke om den har potesiale. Aktører som Siva bidrar til at det finnes kompetansemiljøer, ressurser, nettverk, kvalifisert arbeidskraft og infrastruktur lokalt, sier Clausen.

En annen stor utfordring er at mange SMB-er ikke har råd til å investere i nødvendige testfasiliteter eller prototyper av et produkt de har utviklet.

FAKTA Små og mellomstore bedrifter

- Betegnelse på bedrifter med opptil 50 ansatte.
- Utgjør over 95 prosent av alle norske virksomheter.
- Over 190.000 virksomheter som sysselsetter nærmere 840.000 arbeidstakere.
- Til sammenligning finnes det 814 virksomheter med flere enn 250 ansatte.

Kilde: Regjeringen, SSB



Næringslivets grunnfjell: NHO-direktør i Trøndelag, Tord Lien, er tilhenger av SMB-er fordi de bidrar til lokale skatteinntekter og tar samfunnsansvar utover egen produksjon. – De ansetter lærlinger, driver arbeidsinkludering for de som står utenfor og løfter seriøsiteten i arbeidslivet over hele landet. Foto: Alexander Helberg / IC Hendel

– Derfor ble ordningen Norsk katapult etablert. Ordningen forvaltes av Siva, i tett samarbeid med Innovasjon Norge og Norges forskningsråd. Målet er å bygge opp en nasjonal struktur av sentre som tilbyr fasiliteter, utstyr, kompetanse og nettverk til norske bedrifter. Det er til nå utnevnt fem slike nasjonale katapult-sentre. Her kan bedrifter over hele landet teste, simulere og visualisere slik at ideer kan utvikles raskere og med mindre risiko, sier Lorange i Siva.

Nyetableringer gir vekst

Forskningsprosjektet «The State of Norwegian Entrepreneurship» ved Handelshøyskolen BI (2017) viste at to av tre nye arbeidsplasser i Norge ble skapt i nye og unge bedrifter i perioden 2003-2014. Her er det særlig unge bedrifter som har klart å skalere – de som har klart å bli ti ansatte eller mer – som står for veksten.

– Dette betyr at det ligger et stort potensial i å få de nye bedriftene til å vokse. Dette er et vekstområde vi har sterkt søkelys på i vårt arbeid med regionale innovasjonsprosesser og

vekstnæringer, sier Bård Sandal, næringssjef i Hordaland fylkeskommune.

Sandal mener at næringshage- og inkubasjonsprogrammene til Siva er viktige både i arbeidet med å skape nye vekstbedrifter og vekst i etablerte SMB-er.

– Næringshagene og inkubatorene er viktige utviklingsaktører både lokalt og regionalt. For oss er det viktig at Siva styrker og videreutvikler disse programmene, sier han.

I tillegg investerer og bygger Siva eiendom for SMB-er i hele Norge.

– Og det gjør vi særlig i distriktene hvor tilgang på kapital ofte er mindre enn i større byer. Vårt mandat er å ta mer risiko, men vår eiendomsvirksomhet drives samtidig på kommersiell basis, som vil si at vi investerer i eiendommer, mot at bedriften leier eiendommen av oss på markedsvilkår og forhåpentligvis er i stand til å kjøpe den selv på sikt, avslutter Lorange. ■

2 av 3

*nye arbeidsplasser i Norge
ble skapt i nye og unge bedrifter
i perioden 2003 til 2014.*

Kilde: Handelshøyskolen BI (2017)

Nettverk: Gard Fostad Moe (t.h.) fikk en idé om hvordan årepressene som brukes i Forsvaret kan forbedres da han var i førstegangstjenesten. Takket være Siva-strukturen fikk han god hjelp til å finne frem til de som kunne bistå ham med å sette ideen ut i livet. André Hansen i Helseinkubatoren Aleap (t.v.) har ansvar for å gi Fostad Moe tilholdssted, rådgivning og sparring, så selskapet kan lykkes. Alle foto: Haakon Eltvik



Innovasjonen som redder liv

For mange forblir den gode ideen kun en drøm. Men for gründeren Gard Fostad Moe er drømmen i ferd med å bli et levebrød. Støtten fra Siva-strukturen har tatt selskapet hans over dammen, til det amerikanske forsvaret. ►



Inkubatorene har et nettverk og erfaringsgrunnlag som du ikke får bygd opp i en fei selv.

Gard Fostad Moe,
Aristeia-grunnlegger

FAKTA

Sivas betydning for Aristeia

- Aristeia fikk forretningsrådgivning av en tidligere Siva-inkubator i Trondheim i starten, før den ble koblet til Sivas helseinkubator Aleap i Oslo.
- Bedriften er via Aleap satt i kontakt med mulig første bruker i Forsvaret.
- Aristeia-gründeren Gard Fostad Moe har blitt satt i kontakt med katapult-senteret på Raufoss som bistår med å lage prototype av produktet.



Demonstrerer: Aristeia-gründer Gard Fostad Moe demonstrerer årepressen han har utformet. Snart skal den tas i bruk av amerikanske soldater.

FAKTA

Sivas bidrag til Aleap

- Aleap er operatør av Sivas inkubasjonsprogram.
- Det betyr at de har utviklingssamtaler med Siva, og får tilskudd i nasjonal konkurranse basert på prestasjon.
- Inkubatoren får tilbud om kursing og tilgang til verktøy og Sivas nettverksarenaer.
- Aleap kan hente kompetanse fra andre operatører i innovasjonsstrukturen for seg og sine bedrifter.
- Siva fasiliterer også årlig kundeundersøkelser hos bedriftene knyttet til Aleap.
- Aristeia er en av inkubatorbedriftene til Aleap som utvikler årepresser til bruk i Forsvaret og akuttmedisin.

I fellesarealene på Forskningsparken i Oslo haster folk til og fra møter og lunsjavgater. Inne i kontorfellesskapet til helseinkubatoren Aleap (se fakta) er stemningen preget av dyp konsentrasjon. Her finner helsegründere ro til å utvikle og videreutvikle sine produkter.

Ved en rotete pult finner vi gründeren bak Aristeia, en årepresse som kan redde liv. Gard Fostad Moe forteller at pulten er en god indikasjon på hvor travelt det har vært i selskapet den siste tiden.

– Rot betyr at det har vært mye å gjøre, sier han med et smil.

– Hva er visjonen bak selskapet ditt?

– Mitt ønske er at alle skal være i stand til å utføre livreddende førstehjelp på en enkel måte ved livstruende skader, sier Fostad Moe og ser på årepressen han har utviklet.

Han demonstrerer den på André Hansen, inkubatorleder i Aleap. Snart skal den sendes til USA, hvor gründeren skal få mulighet til å lære av de beste i klassen.

– Vi har et nært samarbeid med mange av de andre innovasjonsmiljøene i Siva, og vi bruker møteplassene de organiserer aktivt til kompetanseheving og nettverksbygging, forteller inkubatorleder Hansen.

ALEAP ER MED i Sivas inkubasjonsprogram (se fakta). Hansen forteller at deltakelsen der er viktig for Aleap, og kommer bedriftene som er tilknyttet inkubatoren til gode.

– Siva har en viktig nasjonal rolle hvor deling og læring mellom miljøene er sentrale. Dersom Siva skulle forsvinne som nasjonal aktør, vil dette viktige bidraget til norsk næringsutvikling forsvinne, sier han.

Aleap er en del av det nasjonale helsekonsortiumet som skal bygges opp i Norge: Et tett samarbeid mellom fire andre inkubatorer i Stavanger, Bergen, Trondheim og Tromsø. Målet er å samle de gode kreftene som finnes i Norge for å løfte norske helsebedrifter internasjonalt.

– Det geniale med helsekonsortiumet er at vi får et nasjonalt overblikk og en nasjonal konkurranse. Norge er et lite land, og det er viktig at vi står samlet om vi skal lykkes med å etablere oss innen nye næringer som helse, mener Hansen.

En av disse gode helseinnovasjonsideene er altså Aristeia.

– Ikke alle ideer handler om å finne opp noe verden aldri har sett før. Noen ganger dreier det seg om å forbedre noe som allerede eksisterer. Aristeia er et godt eksempel på det siste, sier Fostad Moe.

Gründeren ble introdusert for årepresser – et hjelpemiddel for å stanse blødninger – da han tjenestegjorde i Forsvaret. Som student ved NTNU i Trondheim noen år senere kom ideen om hvordan årepressen kunne forberedes.

Men veien fra idé til kommersielt produkt kan være både lang og kronglete. Takket være Sivas nettverk fikk Gard hjelp til å finne frem til de som kunne bistå ham videre.

– Jeg ble først satt i kontakt med en Siva-inkubator i Trondheim, hvor jeg fikk god oppstartshjelp. Etter en liten stund ble jeg koblet opp til Aleap i Oslo som har helse som spesialfelt. Her ble jeg utfordret til å utvikle selskapet videre, sier Fostad Moe om hvordan Siva-reisen startet.

– Aleap tilbyr et faglig og sosialt miljø for helsestartups. Vår jobb er å fasilitere innovasjon og bidra til verdiskaping ved å gi selskapene tilgang til et økosystem for ambisiøse helseentreprenører, slik at ideer kan utvikles raskere og bedre, forteller André Hansen.

Fostad Moe er tydelig på at møtet med Aleap har vært en positiv opplevelse, både for ham personlig og for selskapet han startet som 26-åring.

– Hvis du er alene i bedriften, slik jeg var en stund, så vil jeg si at det å ha et fellesskap å gå til er det viktigste. I tillegg har det vært faglig verdifullt. Inkubatorene har et nettverk og erfaringsgrunnlag som du ikke får bygd opp i en fei selv, sier Fostad Moe.

– Gjennom Aleap fikk vi tilgang til viktige samarbeidspartnere, og vi fikk delta på mange programmer og seminarer som styrket kompetansen i bedriften, forteller han.

SIVAS NETTVERK BYR på mer enn støtte, rådgivning og faglig sparring. Etter en stund var tiden inne for å utvikle årepressen fra prototype til ferdig produkt. Hos Aleap ble Fostad Moe satt i kontakt med katapult-senteret på Raufoss som hadde den kompetansen han trengte i neste fase.



Siva har en viktig nasjonal rolle hvor deling og læring mellom innovasjonsmiljøene står sentralt.

André Hansen,
inkubatorleder i Aleap

Gjennom ordningen er målsettingen å bygge opp en struktur med sentre som tilbyr fasiliteter, utstyr, kompetanse og nettverk til norske bedrifter. Det er til nå utnevnt fem slike nasjonale katapult-sentre. Her kan bedrifter over hele landet teste, simulere og visualisere slik at ideer kan utvikles raskere og med mindre risiko. Dette gjør at veien fra ide til ferdig produkt i markedet blir kortere.

Fostad Moe forteller at årepresser må produseres og selges i stort volum, og at produksjonen må skje på en mest mulig kostnadseffektiv måte. I og med at årepressen var tiltenkt å brukes i Forsvaret, var det også viktig at produktet kunne tilfredsstille deres strenge krav til kvalitet og robusthet. ►

Livredder: En årepresse eller turniké brukes til å snøre sammen blodårene i arm eller ben når en livstruende blødning ikke kan stanses ved direkte trykk mot det blødende stedet. Aristeia gjør denne prosessen langt enklere, noe som fanget interessen til den amerikanske marinen. Kilde: SNL. Foto: U.S. Army / Sgt. Candice Harrison



– Disse kravene fikk vi hjelp til å innfri på katapult-senteret på Raufoss, forteller han.

Aristeia-grunnleggeren tok direkte kontakt med Forsvarets forskningsinstitutt (FFI) som tok ham inn under sine vinger. Torgeir Mørkved, forskningsleder asymmetrisk krigføring i FFI, mener at gründere som Fostad Moe bidrar til et idémangfold i forsvarssektoren.

– Med den enorme utviklingen som skjer på teknologifronten er vi avhengige av gründere og start-ups som også klarer å se at teknologien kan ha et militært bruksområde,

ellers vil vi gå glipp av mange spennende muligheter som potensielt kan ha stor verdi for Forsvaret, sier Mørkved.

FLERE ÅRS ARBEID har gitt resultater for Aristeia. I 2019 etablerte oppstartsselskapet et samarbeid med Naval Medical Research Unit som er en del av den amerikanske marinens testfasiliteter for akuttmedisin.

– Amerikanerne er «verdensmestre» når det kommer til årepresser. Nå får vi muligheten til å lære av de aller beste. Dette er veldig stort for oss, og en anerkjennelse av arbeidet til alle som har bidratt i prosjektet, forteller Fostad Moe.

Enheten de skal samarbeide med har jobbet med årepresser av alle slag i flere tiår. I neste steg skal designet testes i laboratorier for å styrke mekanikken ytterligere.

– At de ser potensialet i vårt prosjekt er oppløftende, sier Fostad Moe.

ARISTEIA HAR BLITT lagt merke til av mange. Kjerstin Spjøtvoll, direktør innovasjon i Siva, er imponert over innsatsen til Fostad Moe. Hun mener at selskapet er et godt eksempel på hvordan det er mulig å dra nytte av spisskompetansen som finnes ulike steder i landet.

– Historien om Aristeia er en inspirasjon for mange startups. Det er også et godt eksempel på hvordan Sivas struktur fungerer i praksis, sier Spjøtvoll.

Som gründer er ingen dager like, og det er stadig noe nytt å ta tak i. Nå er Aristeia midt i en ny patenteringsprosess, og Fostad Moe forteller at en oppdatert versjon av årepresen er like rundt hjørnet. ■

UTRØNA INNOVASJONSSENTER

Gir de gode ideene oppdrift

I Åndalsnes har de tradisjon for å være driftige og omstille seg i tøffe tider. Det nye innovasjonssenteret som Siva har investert 20 millioner kroner i skal koble næringslivet i regionen sammen med noen av Norges sterkeste fagmiljøer.

ARISTEIA SINE KOBLINGER I SIVA-STRUKTUREN



Ildsjeler: Ida Alice Høyland (f.v.), Solveig Brøste Sletta og Ane Marte Almås Hammerø i Nordveggen utviklingsselskap er en sentral del av det nye innovasjonssenteret på Åndalsnes. Her skal de gi gründere og etablerte bedrifter i regionen et miljø hvor de kan utvikle seg. Brøste Sletta (i midten) er én av initiativtakerne bak senteret. Alle foto: Hans Kristian Thorbjørnsen

To hatter: Når Tom Samuelsen har leverandører på besøk i møterommet, får de alltid sitte vendt mot utsikten over Romsdalsfjorden. Samuelsen representerer Romsdal Innovasjon, en av initiativtakerne til det nye innovasjonssenteret på Åndalsnes. I tillegg er han daglig leder for Partnerplast, en av Norges ledende plastprodusenter, som senteret er bygget i forlengelsen av.



På fergeturen fra Sølsnes til Åfarnes med svele og kaffe i hånden begynner vi å se konturene av det som beskrives som Norges tindehovedstad. «Det var der Gud hadde begynt da han skapte verden» sier Jo Nesbø om Romsdalen i en av sine bøker. Det er lett å forstå hva han mener. På veien mot Åndalsnes står det en bil parkert midt i kjørebanen. Sjåføren falt for fristelsen til å stoppe for å forevige utsikten.

Da det nye innovasjonssenteret «Utrøna» åpnet i slutten av mars 2019 stod det vesle stedet i Rauma kommune med 7.500 innbyggere på hodet.

– Vi hadde åpen dag og 150 stykker var innom. Næringslivet her er annerledes, det tilhører liksom alle innbyggerne og er veldig inkluderende. Siva utfordret oss tidlig på at vi måtte tenke utenfor Rauma og koble inn andre miljø. Nå er vi i kontakt med noen av Norges sterkeste fagmiljø. Det gjør folk stolte, sier Ane Marte Almås Hammerø, prosjektleder i utviklingsselskapet Nordveggen.

Den lokale driftigheten er det ikke noe å si på. Alle møblene i innovasjonssenteret er av trevare fra Innfjorden like ved. Designbyrået Anunatak er leietaker i bygget og står bak en lekker profil. Og med den ekstra plassen kunne kokken i kantina lage cateringbyrå, hvor han i samarbeid med Nav henter inn kokkelæringer som ikke har fullført prøvetiden sin.

RUNDT ÅR 2000 var det andre tider. Da opplevde Åndalsnes en brå befolkningsnedgang etter at det ble slutt på bygging av oljeplattformer i området. For å skape nye industrieventyr opprettet kommunen og næringslivet Nordveggen i 2004.

– Siden har vi jobbet for å skape en møteplass for næringslivet i regionen. Vi har ønsket oss et sted å vokse videre, noe som er vanskelig uten et høyskole- eller universitetsmiljø. Men vi har et fremoverlent næringsliv som Siva fattet interesse for, sier Solveig Brøste Sletta, daglig leder i Nordveggen.



– Nå har det kommet innovasjonssenter. Hva håper du det kan bidra med?

– Senteret blir viktig for å jobbe samlet med næringsutvikling, fra gründere til etablerte bedrifter. Jeg har tro på utvikling på tvers av bedrifter og bransjer og det skal vi få til her, sier Brøste Sletta, som sammen med Romsdal Innovasjon tok initiativ til å få etablert innovasjonssenteret, og jobbet tett med Siva for å få det realisert. Ti aktører i regionen har gått sammen om å opprette Romsdal Innovasjon som skal tilføre kapital til nye prosjekter.

– Vi har et fond for gründere her i Rauma, og oppstartsselskaper kan sitte på gründerrommet her gratis i første fase, før de i neste faste kan søke om kapital fra fondet, sier Hammerø i Nordveggen.

– **ER DU LEVERANDØR** sitter du ved møtebordet vendt mot utsikten, sier Tom Samuelsen med tjukk romsdalsdialekt og ler. Han representerer Romsdal Innovasjon, den andre initiativtakeren til bygget. Vi er på møterommet «Romsdalsfjord» som har panoramautsikt over fjorden med samme navn. I et minikjøleskap kan vi skimte et lager med pærebrus fra Oscar Sylte, og i hjørnet av rommet står en rullestol i plast som Samuelsen slenger seg ned i.

– Disse brukes på flyplasser i Norge fordi de enkelt kan tas igjennom sikkerhetskontrollen, forteller han. Her kommer Samuelsens andre «hatt» på: Han er også daglig leder i

Partnerplast, en av hjørnesteinsbedriftene på Åndalsnes som han var med og startet i 1992 (se fakta på neste side).

Partnerplast er ledende innen plastindustri i Norge. Med en splitter ny fabrikk kan de fortsette veksten. Siva har vært med å finansiere utbyggingen av fabrikk og utfordret aktørene i den lille byen til å tenke større – til å lage et innovasjonssenter i forlengelsen av Partnerplast sin virksomhet.

– Private aktører kunne ikke gjøre investeringen vi hadde behov for. Men Siva hadde muskler og kompetanse, og en forståelse for det vi driver med. De kunne kombinere sin kunnskap om eiendom og innovasjon, og utfordre oss på en balansert måte. Vi vil ikke bare lage flere kontorplasser, men skape innovasjon, sier Samuelsen.

– Og vi har utfordret dem tilbake. Sammen med Siva har vi laget et av de første innovasjonssentrene på et lite sted, uten tilknytning til akademien. Det er unikt, legger han til.

«**START-UP-PAKKE**», kaller Samuelsen tilbudet. Her kan gründere få finansiert sin idé, få hjelp med styrerepresentasjon, forretningsutvikling, teknisk assistanse, samt bistand fra revisor og et eget designmiljø. I tillegg blir de satt i kontakt med solide kunnskapsmiljøer andre steder i landet. Utrøna innovasjonssenter blir et bindeledd i Siva-strukturen mellom inubatorene ÅKP i Ålesund, Protomore

Renskjærer: Hos Utrøna Innovasjonssenter ligger industrien vegg-i-vegg, i form av plastprodusenten Partnerplast hvor blant annet Marianne Lie jobber. Her renskjærer hun et kammer til et vakuumpolett etter støpning. Sammen med innovasjonssenteret har Partnerplast utviklet en resirkuleringsordning hvor kunder kan returnere plastprodukter som ikke brukes lenger.

FAKTA

Sivas bidrag på Åndalsnes

• Utrøna innovasjonssenter eies av Siva som har investert rundt 20 millioner kroner i bygget.

• Siva har bidratt til å tenke bredere når det gjelder aktører og innhold i innovasjonssenteret.

• Blant annet har Siva-inkubatorene ProtoMore i Molde og ÅKP i Ålesund begge kjøpt seg inn i Nordveggen og blir koblet inn for å bistå bedrifter med forretningsutvikling.

• Partnerplast-fabrikk som ligger vegg i vegg har kobling til katapult-senteret på Raufoss.

FAKTA

Utrøna Innovasjonssenter

• Nordveggen er ansvarlig for innhold og aktivitet i senteret. Utviklingsselskapet skal sørge for at senteret har faglig aktivitet og er kontaktpunktet mellom leietakere og Siva.

• Bygget er på rundt 900 kvadratmeter, og inneholder blant kontorlokaler, gründerlab, amfi og et rom med VR- og AR-utstyr. Senteret rommer også et demonstrasjonsanlegg for innsamling og bruk av data.

• Foreløpige leietakere i senteret er Advokat Wold, Anunatak, BDO, Norsk senter for trygt vegarbeid, Grande Trevare, Lillebakk, PwC, Romsdal Innovasjon, Sparebanken Møre og Trollstigen Drift.



Pålandsvind: «Utrøna» kaller de den, pålandsvinden inn mot Åndalsnes, som innovasjonssenteret er oppkalt etter. Det skal gi oppdrift til nye ideer og løfte det etablerte næringslivet i regionen til nye høyder. Siva er byggeier og har koblet senteret på sin innovasjonsstruktur.

kunnskapspark i Molde og katapult-senteret på Raufoss (se illustrasjon).

– *Det vil være et eget rom med digitalteknologi her, hva skal det brukes til?*

– Her skal vi investere i den nye teknologien som kommer, slik at vi kan vise næringslivet hva den kan brukes til. Så får bedriftene vurdere om de skal investere i den, sier Brøste Sletta.

– Her kommer også miljøet i Ålesund inn. ÅKP vil ha en fast dag i måneden hvor bedrifter kan pitche ideer innen VR-teknologi, siden de er eksperter på å se potensialet i slike ideer, legger Hammerø til.

Koblingen til Protomore er at Utrøna blir en «inkubatornode» til Molde-inkubatoren, hvor de er gode på gründere og oppstartsselskaper.

– En gründer kan ta sine første skritt her, og får tilbud om gratis kontorplass i starten, og en «dør inn». Da vil de få en samtale rundt ideen sin, informasjon om regler og aktørene

i virkemiddelapparatet. Ideene med mest potensial blir tilbudt kursing, bistand til søknadsskriving og en fast kontorplass, sier Hammerø.

Hos katapult-senteret på Raufoss er de veldig dyktige på vareproduserende industri, og her har Åndalsnes allerede en kobling. Selskapet Plasto fikk hjelp av Raufoss-miljøet til å robotisere sin drift og hente hjem produksjon fra Kina til Rauma. Og Partnerplast har en fabrikk på Moelven som er knyttet opp mot nettverket på Raufoss.

«Alt henger sammen med alt», som Partnerplast-sjef Samuelsen gjentar for oss.

PÅ VEI INN i fabrikklokalet til Partnerplast støter vi på en gjeng med arkitektstudenter fra AHO i Oslo. I ti år har andretrinnnet kommet hit på tur. Her skal fremtidens industridesignere se hvordan arbeidet deres kan se ut i praksis.

Når dørene åpnes slår en eim av plast imot oss – som lukten av innsiden på en ny matboks.



Innovasjonssenteret blir viktig for å jobbe samlet med næringsutvikling, fra gründere til etablerte bedrifter.

Solveig Brøste Sletta,
daglig leder i Nordveggen

– Selv om det lukter syntetisk er det ingen giftige gasser i produksjonen vår. God HMS er essensielt for oss og vi har en egen sykepleier ansatt her, sier Samuelsen. Han stiller seg foran en oppdriftsanordning som rager høyt over ham.

– Det er mye negativ oppmerksomhet rundt plast om dagen. Kunne disse vært bygget i et annet materiale?

– Disse kan produseres i stål, men plast er billigere samtidig som det er slitesterkt og raskere å fremstille, forklarer Samuelsen. Ved siden av står arbeidere og renskjærer produkter – skrapet av plasten som er overflødig etter avforming.

– Det er mikroplast som er hovedproblemet for naturen. Vår plast er det lett å få sirkulærøkonomi ut av og derfor har vi utviklet en resirkuleringsordning hvor kundene våre kan levere tilbake produkter de ikke bruker. Når ungdommen ber de voksne å høre etter, må vi gjøre det, sier Samuelsen.

GJENVINNINGSPROSJEKTET FOR PLAST, Nordic Plastic Recycling, er et av selskapene som har kommet til rundt innovasjonssenteret er. Det andre er Norsk senter for trygt veiarbeid.

Sletta og Hammerø i Nordveggen viser oss gründerrommet «Spinneriet» og sier de håper at flere bedrifter skal komme til for å fylle senteret, at flere knopper skal skyte ut. På veggen henger en fullstappet kalender med aktiviteter i løpet av våren.

– Målet vårt er at flere selskaper skal overleve etter fem år, sier Brøste Sletta.

Og innsatsen som er lagt ned de siste årene

har gitt resultater: Antallet arbeidsplasser i Rauma stiger. Nå får de et sted å vokse videre.

På veggene henger det sitater av en rekke store innovatører, som Henry Ford. Men ett av dem stikker seg ut av to grunner: Fordi det beskriver den felles driven som Rauma-samfunnet har, og fordi det er Tom Samuelsen selv som har ytret det.

«Det er lov å være sulten, men farlig å være grådig». ■

FAKTA

Partnerplast og Siva

• Plastproduksjonen på Åndalsnes ble startet i 1946. Partnerplast ble etablert på skuldrene av denne industrien i 1992.

• Da Partnerplast fikk nye eiere i 2014, ble selskapets eiendommer skilt ut, fordi de nye eierne ville ha med seg en investor på eiendomssiden.

• Siva hadde musklene og kompetansen som trengtes for å bygge ny fabrikk som Partnerplast nå leier av Siva. Utrøna innovasjonssenter ble bygget i forlengelsen av fabrikkens.

• Partnerplast har 32 ansatte på Åndalsnes og 50 totalt i systemet, med fabrikker på Moelven og i Molde, og kontorer på Lysaker, i Houston og i Australia.





Sveiseinnovasjon i nord

En robot skal gjøre arbeidet tryggere for sveiserne hos Momek. Ideen kom de på selv – og hos katapult-sentrene Future Materials i Grimstad og Manufacturing Technologies på Raufoss gjorde de den om til virkelighet.

Hadde vi ikke vært innom katapult-senteret hadde vi ikke visst hvilke muligheter som fantes der ute, sier Alexander Johansen, avdelingssjef i Momek Services.

Selskapet er en del av Momek-paraplyen som holder til i Mo i Rana, og jobber med vedlikehold og produksjon i prosessindustrien. De leverer blant annet mantler til smelteovner som må sveises på plass for hånd.

Temperaturer opp mot 60 grader og svært dårlig luftkvalitet, gjør arbeidet krevende. Derfor kom Johansen og kollegaene opp med ideen om en robot som kunne ta seg av de hardeste jobbene.

– Vi fortalte Kunnskapsparken Helgeland om prosjektet, og at vi ønsket å dempe belastningen på sveiserne. De ønsket å bidra og mente at vi kunne få støtte fra Siva. Da fikk vi for alvor fart på prosessen, forteller Johansen.

Kunnskapsparken er en av inkubatorene i Sivas inkubasjonsprogram. De så straks potensialet i Momeks idé, og satte dem i kontakt med *Mechatronics Innovation Lab* i Grimstad som er en del av katapult-senteret Future Materials. Her hjelper de bedrifter innen vareproduserende industri. Dette viser hvordan Siva-strukturen i praksis kobler miljøer sammen på tvers i Norge.

◀ **Tøft arbeidsmiljø:** Montørene i Momek må jobbe presist under tøffe forhold når de sveiser. Det var denne belastningen som motiverte bedriften til å tenke nytt. Foto: Bjørn Leirvik

– Vi har gode nettverk og tett samarbeid med industrien som gjør at vi kan hjelpe dyktige industribedrifter som Momek. Hos katapult-senteret Future Materials har de kompetansen som Momek trenger for å realisere løsningen sin, derfor koblet vi dem sammen. Vi har også hatt god dialog med Siva underveis som blant annet hjalp oss med til å få støtte fra Stiftelsen Teknologiformidling, forteller Bjørn Audun Risøy, daglig leder i Kunnskapsparken Helgeland.

FAGARBEIDER MED PEILING

Med det var de i gang. Katapult-senteret koblet fagfolkene i Momek med den riktige teknologikompetansen og åpnet dørene sine for testing i laboratoriet.

– Vi visste ikke hvor vi skulle begynne engang, men Mechatronics Innovation Lab hjalp oss og viste oss hva som ville fungere. De tester med roboter i sine laboratorier, og har et enormt nettverk av leverandører som de satte i direkte kontakt med oss, forklarer Johansen i Momek.

Johansen og kollegaene tok en av mantlene de lager i verkstedet, kappet den opp i mindre biter, pakket den på en trailer og sendte den til Grimstad med to montører. Der fikk de møte folk som var gode på robotteknologi.

– Mange var skeptiske i starten. Men nå som de ser at det ikke blir noe mindre jobb er alle med på laget. Vi er jo med på å skape og videreutvikle vår egen bransje. De beste utviklerne våre er nettopp montørene som er ute i felten hver dag.

ROBOTVERKSTED

Teamet har nå utviklet en robot som kan gjennomføre sveisingen av mantlene effektivt, med minimal belastning for de ansatte. Johansen er storforneymet med samarbeidet hos katapult-senteret.

– De er dønn proffe, og veldig «på». Vi har ideene, de har kunnskapen – vi hadde ikke klart det uten dem, sier Johansen.

Momek satser på at roboten kan brukes ute hos kundene innen sommeren 2019. Men prosjektet har gitt blod på tann, og de vil ikke stoppe der.

– Nå bygger vi en modell i verkstedet så vi kan teste «live» for å se om vi kan bruke robotløsningene for å effektivisere andre prosesser også. Vi har en del andre stålkonstruksjoner hvor vi ser en umiddelbar effekt av denne teknologien, forteller avdelingssjef Johansen.

Nå som innovasjonsprosjektet fortsetter kommer nettverket de har etablert gjennom katapult-senteret godt med. Og de får støtte fra Kunnskapsparken Helgeland hele veien.

– Dette er en heftig satsing for Momek, den krever mye ressurser og tid. Akkurat nå bistår vi dem blant annet med søknader til Forskningsrådet og Skattefunn, sier Risøy i Kunnskapsparken Helgeland.

Johansen er takknemlig for støtten:

– Kunnskapsparken Helgeland er en uvurderlig hjelp for oss, blant annet opp mot Patentkontoret og Innovasjon Norge. Vi tror vi har noe bra på gang her. Så får vi se, det kan jo hende noen holder på med dette andre steder i verden. Det finner vi ikke ut av før vi undersøker. ■

MOMEK SINE KOBLINGER I SIVA-NETTVERKET



FAKTA

Sivas betydning for Momek

- Siva har gitt tilgang til forretningsrådgivning fra Siva-inkubator Kunnskapsparken Helgeland, blant annet innen patentering.
- Kunnskapsparken bidro også med søknader til Skattefunn, Innovasjon Norge og Teknologistiftelsen.
- Siva stod bak koblingen til katapult-senter der Momek fikk tilgang på kompetanse og testfasiliteter innen robotteknologi for å automatisere sveiseprosessen.

FAKTA

Norsk katapult

En ordning med nasjonale testsentre som tilbyr fasiliteter, utstyr og kompetanse til bedrifter. Katapult-sentrene gjør det enklere for bedrifter å utvikle prototyper, teste, simulere og visualisere, slik at ideer utvikles raskere, bedre og med mindre risiko.

Siva forvalter ordningen på vegne av NFD, i tett samarbeid med Innovasjon Norge og Forskningsrådet.



På katapult-senteret er de dønn proffe, og veldig på. Vi har ideene og de har kunnskapen

Alexander Johansen, Momek Services

Massivt: Splitkons fabrikk er det største og mest miljøvennlige industribygget som så langt er reist i Norge. Den representerer et nytt kapittel i norsk treindustri som vil bidra til å skape verdier i mange ledd i bransjen.
Foto: Haakon Eltvik

Ser muligheter i norsk skog

I den splitter nye fabrikken på Åmot skal Splitkon produsere massivtre til bruk i byggebransjen. Verden har fått øynene opp for bærekraftige trehus. Det har Siva også som investerte 130 millioner i fabrikken.



Vi ser bare toppen av isfjellet på hvor denne teknologien kan ta oss.

Kristine Nore,
forsknings- og innovasjonssjef i Splitkon

Omgitt av tjukk granskog ved Åmot i Buskerud ligger Splitkons imponerende fabrikk. Bygget på 9.000 kvadratmeter i mørkt treverk ruver over omgivelsene. Hele bygningen er konstruert i massiv- og limtre, som fremstilles ved at man limer planker på tvers i flere lag – og presser de sammen til man får et solid og sterkt byggemateriale. Og det er nettopp massivtre Splitkon produserer (se fakta).

Splitkon ble startet av idrettsutøveren og pioneren Laila Schou Nilsen i 1960. Bedriften vokste ut av Schou Nilsens selskap Splitkein, som laget sportsutstyr, og stod bak de klassiske Splitkein-skiene. I boken «Kvinnelige pionerer i menns verden» av Gunnar Jerman, beskrives det hvordan Schou Nilsen, som ble kalt «frøkena» av arbeiderne, slo seg opp i en mannsdominert industri. Selskapet har siden opplevd en rekke fusjoner og vært innom flere navnebytter, før de i 2011 gjenoppstod som et eget selskap.

Vi møter Morten L. Johansen som er daglig leder i Splitkon. Her har han jobbet siden 1983.

– **LIMTEKNOLOGIEN ER EN** gammel kunst. Det som er nyskapende er at vi nå bruker tre i et mye større format, som krysslimte produkter, sier Johansen.

I tusen år har nordmenn bygget hus, stabbur og kirker med norsk gran og furu, og utviklet teknikker for å tilpasse byggeprosessen til treets naturlige ekspansjon og krymping. Det er likevel et langt teknologisk hopp til de høyhusene som bygges i treverk over hele Europa i dag. Et av de største europeiske prosjektene finnes i Bergen (se bilde).

– Det som er genialt med massivtre er at du får et produkt som er veldig stabilt. I motsetning til en ordinær planke som vil krympe og svelle avhengig av fuktnivået, blir bevegelsene i massivtre veldig små, forteller Johansen. ▶

FAKTA

Splitkon

- Splitkon Limtre ble etablert i 1960 som en avdeling under skifabrikken Splitkein i Hønefoss.
- De har opplevd en rekke fusjoner og vært innom flere navnebytter, før de i 2011 gjenoppstod som et eget selskap.
- I 2017 fikk de med seg flere investorer, deriblant Siva, og satset 250 millioner kroner på en ny fabrikk som skal produsere massivtre (CLT).
- CLT er krysslimte trekonstruksjoner som kan brukes til større og høyere bygg, og som fremstilles på en tidseffektiv og bærekraftig måte.
- Med den nye fabrikken øker Splitkon sin kapasitet innen CLT-produksjon fra 10.000 til 60.000 kubikkmeter i året.



Skipet: Massivtre i høyhus blir stadig mer populært fordi det har raskere byggetid enn betong, samtidig som det er mer bærekraftig. «Skipet» blir Bergens største næringsbygg når det ferdigstilles høsten 2020. Splitkon er totalentreprenør av krysslimt tre og limtre til bygget. Illustrasjon: Paal J Kahrs Arkitekter / MIR



Kontraster: I kontrast til de bare treveggene er maskinene som fyller hallen malt i blått og rødt. Fagarbeiderne på fabrikken beveger seg fokusert og selvsikkert mellom de avanserte industrimaskinene, og roper over støyen. Foto: Haakon Eltvik



Granbelte: Det går et belte av nordisk gran av spesielt høy kvalitet gjennom Buskerud. Styrken i materialet gjør den svært ettertraktet på det internasjonale markedet. – Vi som har investert her oppe hadde nok aldri gjort det med det norske kostnadsnivået hvis vi ikke hadde hatt en stor fordel i høykvalitets råstoff, sier Morten Johansen i Splitkon. Foto: Haakon Eltvik

Derfor vokser byggeindustriens bruk av denne typen treverk raskt i Norge, Europa og globalt. Årsaken er at det går forttere å bygge med tre, og at løsningene er mer bærekraftige. Nå er materialet også kommersielt konkurransedyktig med betong og stål.

I SLUTTEN AV 2018 gikk Splitkon inn en ny fase, etter at Siva kom inn på eiendomssiden og bygget en svær fabrikk som muliggjorde storproduksjon av massivtre (se fakta). Fra 15 ansatte i 2016 blir de rundt 40 stykker som jobber i Splitkon i 2019. Daglig leder Morten Johansen forteller at de begynte å leke med tanken om å utvide fabrikken for fem år siden.

– Interessen for krysslimt tre økte fra år til år fra rundt 2008. Derfor laget vi en

investeringsplan, forteller Johansen om ideen bak utvidelsen.

Likevel var det utfordrende for bedriften å finne en eiendomsaktør som ville investere i det ambisiøse prosjektet. Derfor var det avgjørende at Siva bestemte seg for å bidra.

– Hvis ikke Siva hadde kommet inn som profesjonell eiendomsaktør så hadde ikke den nye fabrikken på Åmot blitt bygget. I alle fall ikke på samme tidspunkt, forteller Johansen om den kritiske fasen for bedriften.

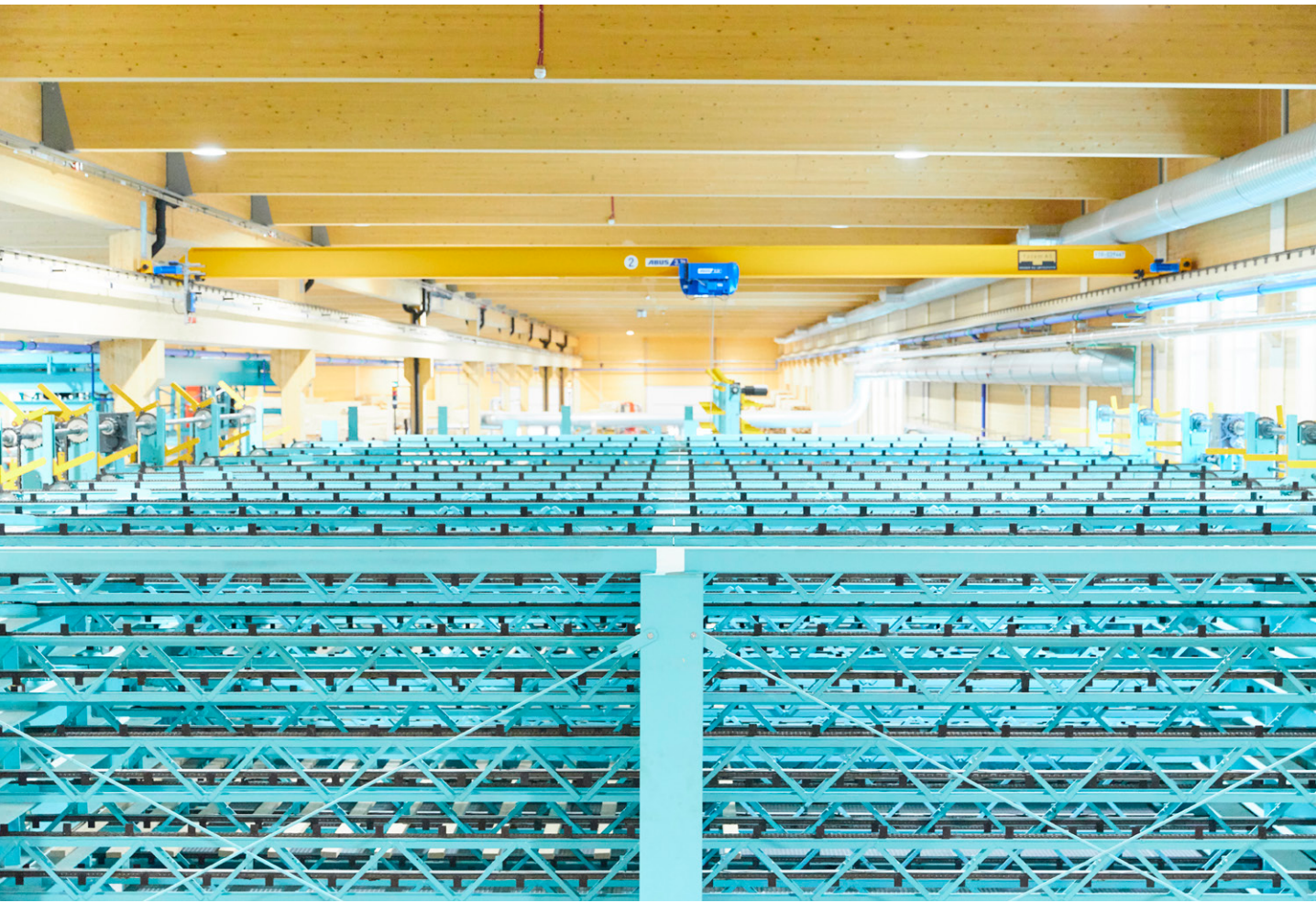
Eiendomsdirektør i Siva, Lise Bartnes Aalberg, er glad for at de kunne bidra til å realisere den industrielle satsingen.

– Siva bidrar til næringsutvikling i hele landet, og det er viktig for oss å fremme vekstkraften i distriktene. Vi har stor tro på Splitkon og på massivtre som byggemateriale, og at dette er starten på en ny bærekraftig industri for Norge, sier Aalberg.

– Splitkons kompetanse ligger innen produksjon av store trekonstruksjoner. Vi har ikke noe ønske om å være en profesjonell eiendomsaktør. For oss har Siva som utbygger vært vesentlig, slik at vi kan bruke kapital på andre ting, sier Johansen.

INNE I DET STORE fabrikklokalet ser du tydelig hva Splitkon er gode på. Her kan du spore hele prosessen fra planke til veggelement. Brølet fra maskinene er øredøvende og du kan lukte sagmuggen i lufta.

Fagarbeiderne på fabrikken beveger seg likevel fokusert og selvsikkert mellom de avanserte industrimaskinene, og roper over støyen. Her får vi se hvordan planker fra lokale tømreverker lastes av i den ene enden av hallen, og sendes inn i det kompliserte maskineriet.



Muligheter: Den massive utvidelsen av fabrikken betyr flere arbeidsplasser til Åmot etter hvert som produksjonen vokser i takt med kundeporteføljen.

De gigantiske byggelementene som produseres her kan bli opptil 16 meter lange og tre meter brede. Plankene føyes sammen til noe som ser ut som én uendelig planke, før de kuttes til riktig lengde. I full fart sendes stykkene videre for å limes, før de til slutt havner i en enorm maskin som presser dem sammen til massive elementer.

– ETTERSPORSELEN ETTER trekonstruksjoner både i limtre og massivtre er veldig stor i hele Europa. Nå er det amerikanske markedet i ferd med å ta dette innover seg også. Det er en global interesse for produktet, forteller daglig leder Johansen.

Han er opptatt av at dette ikke bare er positivt for Splitkon, men også for hele den norske treverksindustrien.

– De siste tiårene har vi levert mye av vårt gode råstoff ut til Mellom-Europa, og fått det tilbake igjen videreforedla. For en som har jobba med industri i mange år er det å gå baklengs inn i framtida. I min verden skaper vi verdiene her i Norge, sier Johansen.

– Kunne ikke en privat eiendomsaktør gjort det Siva gjør her?

– Jo, men for øyeblikket er det ikke mange private eiendomsaktører som ønsker å investere i denne typen industri. Derfor er det offentlige virkemiddelapparatet, som Siva representerer, ekstremt viktig for å etablere ny industri. De opererer som en profesjonell eiendomsaktør, og sånn har vi opplevd dem fra starten av.

DET DU SITTER igjen med er et utrolig sterkt, lett og miljøvennlig byggemateriale. Og ifølge Kristine Nore, forsknings- og innovasjonssjef i Splitkon, er dette bare noen av fordelene ved massivtre. I tillegg gir produktet god brannmotstand og stabilt innneklima, siden eksponert tre i innemiljøet gir lavere temperatur- og fuktsvingninger.

– Ser du muligheter for denne teknologien framover?

– Mulighetene er enorme. Vi ser bare toppen av isfjellet på hvor denne teknologien kan ta oss. For eksempel finnes det allerede flere versjoner med andre trebaserte plater. Det kan legges inn andre typer forsterkninger. Sammenkoblingene kan bli betydelig mer raffinerte og montasjevennlige. Hvilken fremtid! Forteller en entusiastisk Nore. ■

FAKTA Sivas bidrag til Splitkon

• Siva kjøpte fabrikken og investerte i utvidelse.

• Splitkon leier eiendommen av Siva og kan kjøpe den på sikt.

• Trewareprodusenten kan bruke midler på produksjonsutstyr og ikke selve bygget, og vil øke fra 15 til rundt 40 ansatte.

• Bidraget har gjort at Splitkon vil vokse fra å være en nisjeleverandør til å bli en totalleverandør innen massivtre.

• Videreutvikling av eiendommen, med blant annet utleie til byggevarer og produksjon av tennbriketter fra avfallsprodukt.

• Satsingen til Splitkon legger til rette for ny innovasjon og kompetanseoverføring mellom ulike tremiljø og byggebransjen



Hvis ikke Siva hadde kommet inn som profesjonell eiendomsaktør så hadde ikke den nye fabrikken på Åmot blitt realisert.

Morten L. Johansen, daglig leder i Splitkon



Ny energi: Utsikten skal spille hovedrollen i hotellet til Gunhild Moe og Olav Lindseth. Energihotellet er en del av Discovery Route, den historiske reiseruten som nå er revitalisert (se fakta). Hotellet er også bygget på historisk grunn, den prisbelønte kraftlandsbyen til arkitektene Geir Grung og Georg Greve. Foto: Suldal Vekst / Mikkell Meister

Inviterer verden til Suldal

Næringshagen Suldal Vekst har lenge jobbet målrettet for å sette den lille bygda i Rogaland på kartet. Energihotellet i Suldal er en av de heteste attraksjonene for tilreisende fra hele verden.

FAKTA Suldal Vekst

IRyfylke i Rogaland, der fjord og kyst møtes, og blant uberørte fjellområder og dalfører, finner vi vakre Suldal – en perle som oppdages av stadig flere, også over landegrensene.

– Ferske tall viser at verdiskapingen knyttet til reiseliv i Suldal var på hele 120 millioner kroner i 2017, og rundt 20 prosent er direkte sysselsatt i reiselivsnæringen i kommunen. Flere arbeidsplasser blir også indirekte berørt, som handelsnæring, tjenestenæringen og underleverandører, forteller Laila Steine, daglig leder i næringshagen Suldal Vekst (se fakta).

Næringshagen som er en del av Siva-strukturen jobber for å hjelpe nyetableringer og eksisterende næringsliv i regionen med å øke lønnsomheten og skape vekst.

Da bruker de det naturlige fortrinnet Ryfylke har – nemlig naturen.

LOKALHISTORIE INSPIRERER

– Suldal har over 100 år med reiselivshistorie, og den historien ønsker vi å ta videre. I dag har vi besøk av turister fra hele verden, gjennom hele året, forteller Steine.

– Vi er i tillegg geografisk plassert mellom Preikestolen og Trolltunga, som også gir besøk fra dem som ønsker litt andre typer aktiviteter – og kanskje litt fred fra andre turister, sier hun.

- Suldal Vekst er én av 40 næringshager i Sivas nasjonale næringshageprogram
- Den er et av innovasjons-selskapene som Siva er medeier i, sammen med Suldal kommune og privat næringsliv.
- Næringshagen har flere roller i reiselivsarbeidet, både innen bedriftsrettet arbeid og reisemålsutvikling i samarbeid med Suldal kommune og reiselivsnæringen i kommunen.
- Synergiene gir økt verdiskaping, større attraksjonskraft og flere gjester til bygda.



Funkis: Den gamle funksjonærmessa er nå gjort om til hotell, med store glassvinduer og interiør inspirert av 1960-tallet. Her er det utsikt over Suldalsvannet fra alle rom. Foto: Suldal Vekst / Dag Jenssen



Discovery Route er en historisk reiserute fra 1880-årene som er revitalisert av Suldal Vekst. Energihotellet ligger langs denne turistruten. Foto: Suldal Vekst

I 2008 gikk næringshagen sammen med en rekke reiselivsaktører fra Stavanger, Ryfylke, Hardanger, Voss og Bergen for å revitalisere Discovery Route, som er en historisk reiserute fra 1880-tallet (se fakta).

Hun forteller at utviklingen av Discovery Route har vært viktig for Suldal:

– Ruten begynner å genere god trafikk til området. Hele Fjord-Norge opplever nå en sterk vekst, og den veksten er det viktig at næringslivet vårt tar del i, forteller Steine engasjert.

FRA KRAFTVERK TIL HOTELL

Naturen langs Discovery Route byr på både fjell og isbreer, krystallklare elver, brusende fosser og rene fjorder. Underveis kan du bo på historiske hoteller. Et av disse hotellene er Energihotellet i Suldal.

– Vi pleier å si at vi er et designhotell, men det var ikke opprinnelig konstruert som et hotell. Her er det krafthistorien og arkitekten som har satt sitt preg på designuttrykket, sier hoteleier Olav Lindseth.

Hotellbygningen tilhørte tidligere Norsk Hydros kraftstasjon på Nesflaten, og både kraftstasjonen og hotellet ble tegnet av de kjente arkitektene Geir Grung og Georg Greve på 1960-tallet. Sammen med kona, Gunhild Moe, overtok Lindseth hotellet i 2008, et år

som var vanskelig for mange næringsdrivende på grunn av finanskrisen.

Siden den tid har ekteparet gjennomført en betydelig snuoperasjon, og gått fra å være et konferansehotell til å satse på turisme. Hotellets konsept og design får oppmerksomhet både nasjonalt og internasjonalt. Her har oppfølgingen fra næringshagen Suldal Vekst vært essensiell.

– Tilgang til nettverk er noe av det viktigste næringshagen har bidratt med. Suldal Vekst har også vært viktig for den internasjonale satsingen vår. De fleste av gjestene våre kommer fra utlandet, og da er internasjonaliseringsarbeidet helt avgjørende, sier Lindseth om bistanden hotellet har fått fra næringshagen.

BEDRIFTER MÅLES

Næringshagen satser ekstra på bedrifter med utviklingspotensial. Disse kalles for målbedrifter, og har en egen utviklingsavtale med næringshagen. Energihotellet er en bedrift med et slikt potensial.

– Målbedriftsavtalen gir oss tilgang til nyttige tjenester, rådgivning og hjelp til forretningsutvikling. Avtalen har også vært nyttig for oss i prosessen med utbyggingen, og har bidratt til å gjøre arbeidet enklere å gjennomføre enn dersom vi ikke hadde hatt avtalen, sier Lindseth i Energihotellet.



Ikonisk: Energihotellet er tilknyttet Norsk Hydros kraftanlegg i Suldal som stod ferdig i 1967. Arkitekturen på Nesflaten, som hotellet og kraftanlegget er en del av, ble kåret til et av de 12 viktigste byggverkene i etterkrigstiden av Morgenbladet i 2007. Bygge ble kåret til ett av de ti viktigste offentlig byggene i Norge av Dagbladet i 2011. Bygge ble kåret til ett av de ti viktigste offentlig byggene i Norge av Dagbladet i 2011. Foto: Suldal Vekst / Dag Jenssen

Avtalen åpner for rabatterte tjenester og flere ressurser for å følge opp bedriftene, og målet er selvsagt å øke verdiskapingen og bedre lønnsomheten i bedriftene.

Laila Steine forteller at Energihotellet og de andre målbedriftene skaper gode resultater i samarbeid med næringshagen, og at det gode arbeidet fører til økte tilskudd fra Siva, som bidrar til at næringshagen kan hjelpe enda flere bedrifter.

– SIVA GJØR OSS BEDRE

Steine forteller at deltakelsen i Sivas næringshageprogram spiller en viktig rolle for næringslivet i regionen.

– For oss betyr Siva verktøy, kompetanse og nettverk som gjør det mulig å være en god utviklingspartner for bedriftene våre. Det nasjonale nettverket Siva representerer gir større muligheter til å koble lokale bedrifter til de riktige virkemidlene, sier næringshagesjefen.

Næringshagene over hele landet blir evaluert av Siva, og får tilskudd basert på resultat. Steine sier at konkurransen om midlene som Siva administrerer, gjør at næringshagen stimuleres til å gjøre det bedre. Dette kommer næringslivet til gode.

– Når vi blir evaluert kan vi være trygge på at jobben vi og målbedriftene faktisk gjør har

effekt. I tillegg er Siva en aktiv og langsiktig eier for oss, noe som har avgjørende betydning for næringshagens videre utvikling, avslutter Steine. ■



Bistår: Som en av Sivas næringshager, har Suldal Vekst vært en sentral rådgiver for Energihotellet og dets utvikling. – Siva gjør det mulig for oss å være en god utviklingspartner for bedriftene våre, sier daglig leder Laila Steine. Foto: Judith S. Litlehamar

FAKTA
Discovery Route

- Historisk reiserute som ble etablert i 1880-årene av det engelske reisebyrået Thomas Cook.
- Allerede den gang regnet som en av de vakreste rutene Norge hadde å by på.
- Går fra Stavanger til Bergen gjennom fjordene i Ryfylke (riksvei 13).
- Næringshagen Suldal Vekst har siden 2008 jobbet med å revitalisere ruten.
- Energihotellet er en av attraksjonene som ligger langs den moderne turistruten.

Kilde: Fjord Norway

Skaper nordnorsk fremtidstro



I Kirkenes Næringsshage jobber de for å se mulighetene til tross for nedgangstider. – Støtten og nettverket til Siva har hatt stor betydning for vårt tilbud til regionen, sier Guro Brandshaug.

◀ **Suksess:** Guro Brandshaug tok over som leder i næringsshagen i 2015 og har siden arbeidet med å skape optimisme i næringslivet i regionen. Foto: Kirkenes Næringshage

Brandshaug tok over som leder i Kirkenes Næringshage i 2015. Da var det nok av utfordringer å ta tak i. I november samme år stengte gruva i Sør-Varanger, selve hjørnesteinsbedriften i regionen. I samme periode opplevde Kirkenes en kraftig nedgang i grensehandelen fra Russland.

– Hele det siste året hadde vært tøft, så vi var jo forberedt på at det kom. Det var rundt 400 arbeidsplasser som røyk da gruva gikk konkurs, og enkelte virksomheter mistet mye av livsgrunnlaget sitt over natta, forteller Brandshaug om tiden etter at hun startet.

Siden da har næringsshagen revitalisert tilbudet og fylt en viktig rolle for de lokale bedriftene.

LØFTER I DET SMÅ

– Vi satt med bedrifter som slet voldsomt, og som trengte oss mer enn noensinne. Det føles jo som at vi fremdeles står og stanger, samtidig som mulighetene og fremtidstroen absolutt er tilstede. Etterspørselen etter våre tjenester er stor, forklarer Brandshaug.

Mye av jobben til næringsshagen handler om å hjelpe de lokale bedriftene med å realisere vekstpotensial, håndtere omstilling og løfte seg, også i det små.

– Det vi har lært er at vår rolle er like viktig i nedgangstider. Det er når det virkelig butter imot at vi kan hjelpe bedriftene med å se mulighetene og skape fokus på omstilling. Heldigvis kan vi tilby rimelig og god støtte gjennom tilskuddene fra Siva, forteller Brandshaug.

Nylig kom nyheten om at gruvene i Sør-Varanger gjenåpnes – til stor glede for de ansatte i Kirkenes Næringsshage.

– Med lange industritradisjoner er vi svært glade for at vi igjen får en mer levende og selvutviklende industri tilbake, forteller Brandshaug om utviklingen, men hun understreker at omstillingsarbeidet fortsetter.

– Samtidig er det også viktig å fortsette med det pågående omstillingsarbeidet. Målet er jo nettopp å generere en enda bredere næringsstruktur med flere ben å stå på. På den måten vil vi ikke være like sårbare dersom historien gjentar seg, sier hun.

KRABBESUKSESS

En bedrift som har klart omstillingsprosessen med glans er Norway King Crab. De har klatret til topps i verdikjeden ved å levere levende

kongekrabbe til de beste restaurantene i hele verden. Bedriften ble i 2018 nominert til topp tre i Eksportrådets pris for beste eksportbedrift.

– Vårt bidrag har vært å støtte bedriften i strukturering av utviklingsprosjekter og til søknader om finansiering av forskningsprosjekter for levende transport av andre typer sjømat. Det er et veldig spennende samarbeid som absolutt har gitt gode resultater, kan Brandshaug konstatere.

Kirkenes Næringsshage er tett på de lokale bedriftene, samtidig som de stadig jobber med å utvikle det regionale og nordnorske nettverket. Det godt etablerte Nettverk Finnmark –nettverket av Sivas næringshager og inkubatorer i Finnmark – har utvidet samarbeidet til å inkludere Troms. Gjennom utvidelsen får hver enkelt aktør utvikle seg, samtidig som tilbudet til bedriftene styrkes ved at de får tilgang på kompetanse på tvers i hele regionen.

EFFEKTIV DISTRIKTSPOLITIKK

– Man får så mye igjen for de offentlige midlene som går fra Siva og ut i distriktene. Midlene vi får fra Siva dekker en del av virksomheten vår og bidrar til å skape gode synergier, sier Brandshaug.

Hun forteller at næringsshagen jobber med prosjekter for flere private og offentlige aktører, som gjør at de har økonomiske muskler til å ha totalt seks ansatte. På denne måten får bedriftene som er tilknyttet næringsshagen tilgang på ansatte med bred kompetanse som kan hjelpe dem videre til å realisere sitt potensiale.

– Dette betyr at vi får vi flere hoder å spille på. Derfor mener jeg at Sivas bidrag er veldig effektiv distriktspolitikk. Du får mye for pengene, du når virkelig ut og er tett på i distriktene, utdyper hun.

Brandshaug ønsker at næringsshagen skal bli enda flinkere til å benytte Siva-strukturen og kompetansen som finnes hos landets næringshager, inkubatorer og katapult-sentre. Samtidig er muligheten de har til å være tett på det lokale miljøet det viktigste.

– Nå for tiden snakker man hele tiden om at avstand ikke har noe å si lenger. Jeg mener det er feil, for vi ser at det enda er behov for fysisk nærhet i en del arbeid. Gjennom Siva-strukturen skaper vi nærhet ut i hver minste krik og krok i distriktet, samtidig som vi har tilgang på annen kompetanse fra hele Norge. ■

”

Dette er effektiv distriktspolitikk. Du får mye for pengene, du når virkelig ut og er tett på i distriktene.

Guro Brandshaug,
leder i Kirkenes Næringsshage

Siva i nord



9 næringshager i program
7 inkubatorer i program
15 eiendommer
17 innovasjonsselskap

Siva i vest og midt



19 næringshager i program
12 inkubatorer i program
52 eiendommer
34 innovasjonsselskap
3 katapult-sentre

Siva i sør og øst



12 næringshager i program
15 inkubatorer i program
40 eiendommer
26 innovasjonsselskap
2 katapult-sentre



Vekstkraft

Ansvarlig utgiver: Selskapet for
industrivekst SF (Siva)

Ansvarlig utgiver: Ingrid R. Lorange,
adm. dir., Siva SF

Tekst og innhold: Siva og Gambit H+K

Design: Tibe T Reklamebyrå
Trykk: Trykkpartner Lade

Siva SF
Havnegata 7
Pirsenteret
7010 Trondheim

siva.no