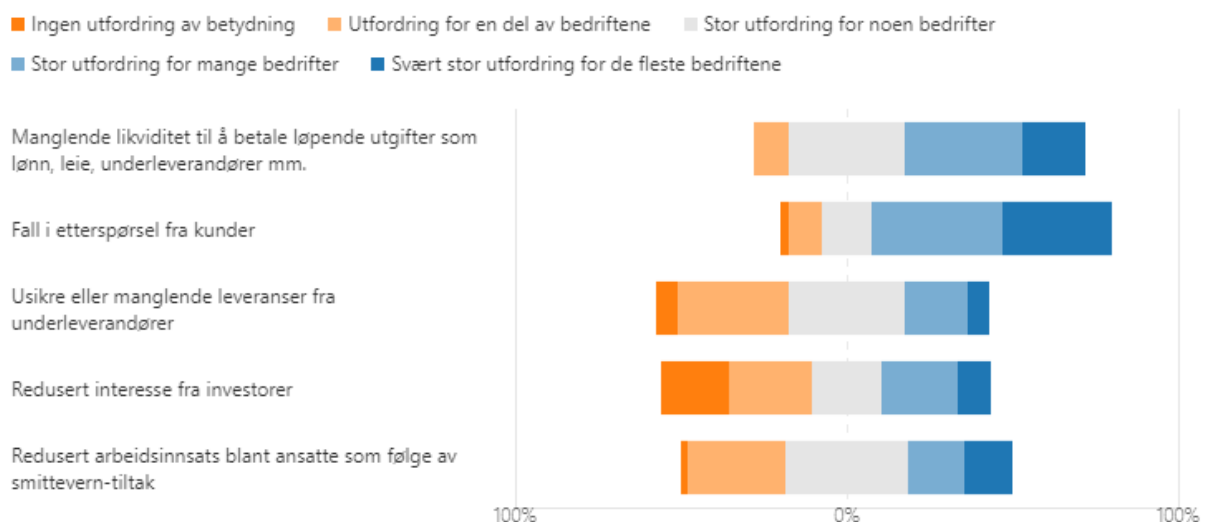


## Pulsmåling 26. mars: Effekten av korona-pandemien

Siva gjennomførte torsdag 26. mars den andre «pulsmålingen» av hvordan innovasjonsselskapene i Siva-strukturen opplever effekten av korona-pandemien. Målingen denne gangen besto av ett åpent og seks avkryssings-spørsmål. 51 av 90 (57%) innovasjonsselskaper og katapultsentre besvarte henvendelsen.

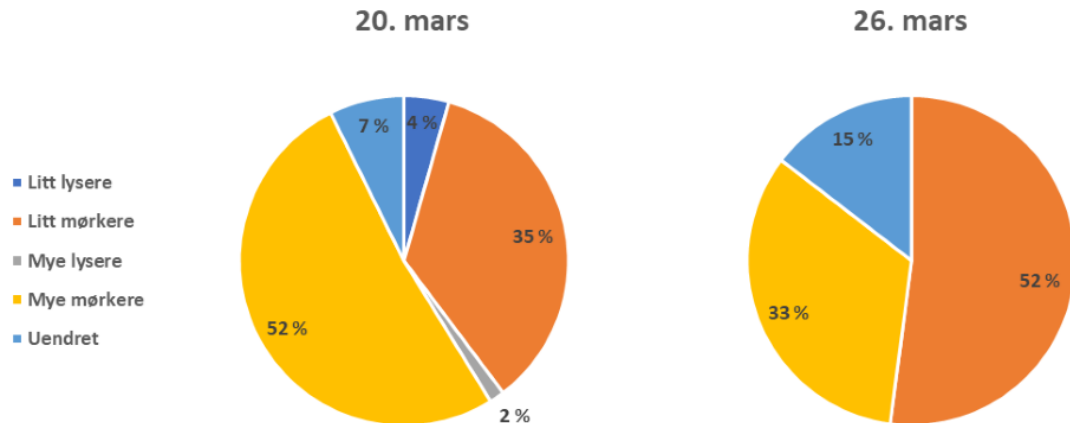
1. Slik du ser det, hvordan vil bedriftene dere er i dialog med påvirkes de kommende ukene av utfordringene listet opp nedenfor?

Den aller største utfordringen fremover synes å være redusert etterspørsel fra kundene. Som i den første målingen peker mange også på likviditetsutfordringer som en av de største akutte utfordringene. Det rapporteres om at mindre interesse fra investorer er en utfordring, men dette fremstår med noe mindre omfang de kommende ukene enn de andre utfordringene.



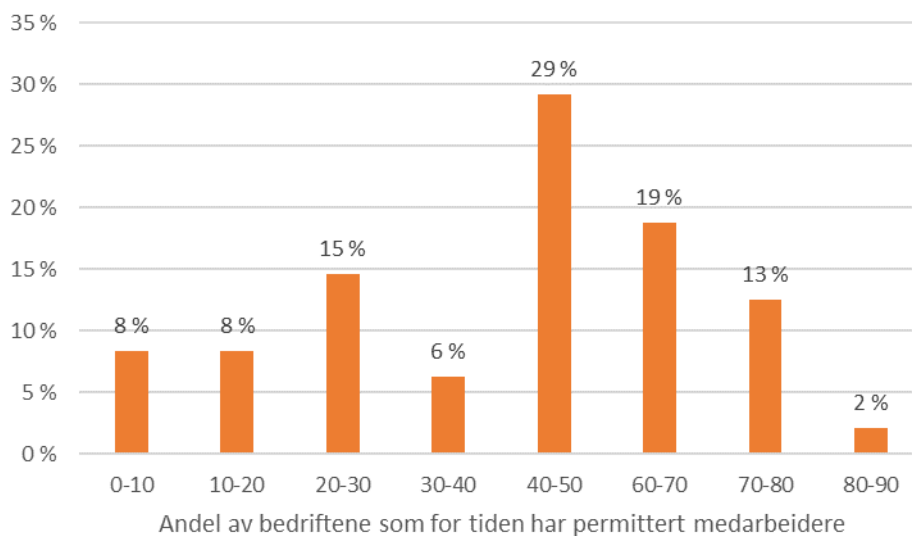
2. Ser du i dag, sammenlignet med for en uke siden, lysere eller mørkere på effekten av korona-smitten for verdiskapingen i norsk industri og næringsliv?

Nesten 9 av 10 ser nå på situasjonen sammenlignet med forrige uke som litt eller mye mørkere. Sammenligner vi med målingen 20. mars er det nå ingen som ser lysere på situasjonen, og andelen som så mye mørkere på situasjonen har gått ned med omtrent like stor andel som de som nå ser litt mørkere på situasjonen.



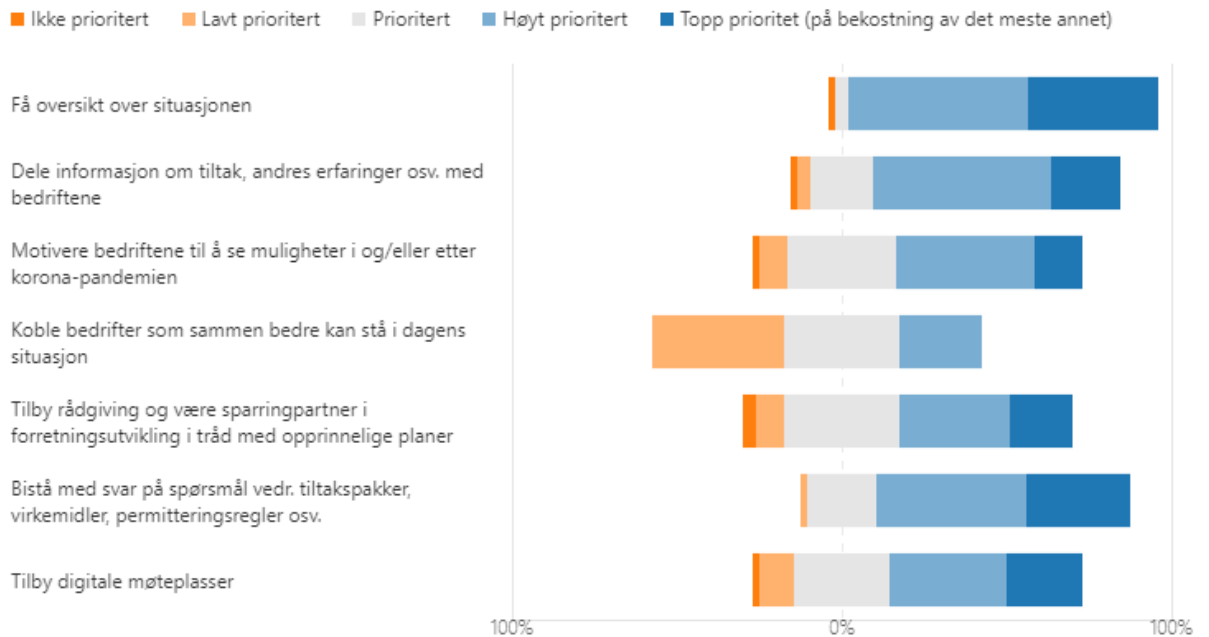
3. Hvor stor andel (%) av bedriftene som dere jobber med har etter din kjennskap for tiden permittert medarbeidere (anslagsvis)?

De aller fleste rapporterer at permitteringer tas i bruk for å møte utfordringene som har oppstått. Majoriteten av respondentene rapporterer at andelen bedrifter som permitterer ligger i området 40-70 prosent.



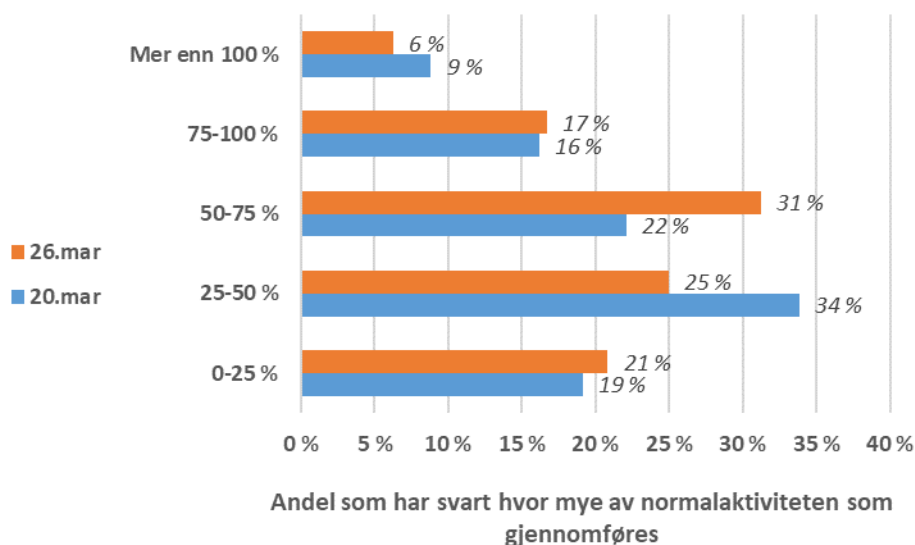
4. Hvilke aktiviteter har din virksomhet prioritert den siste uken overfor industrien og næringslivet for å møte følgene av korona-pandemien?

Innsatsen legges fortsatt først og fremst i å få oversikt over situasjonen, deretter prioriteres det informasjonsdeling og bistå med svar på spørsmål om tiltakspakker, virkemidler, permitteringsregler osv.



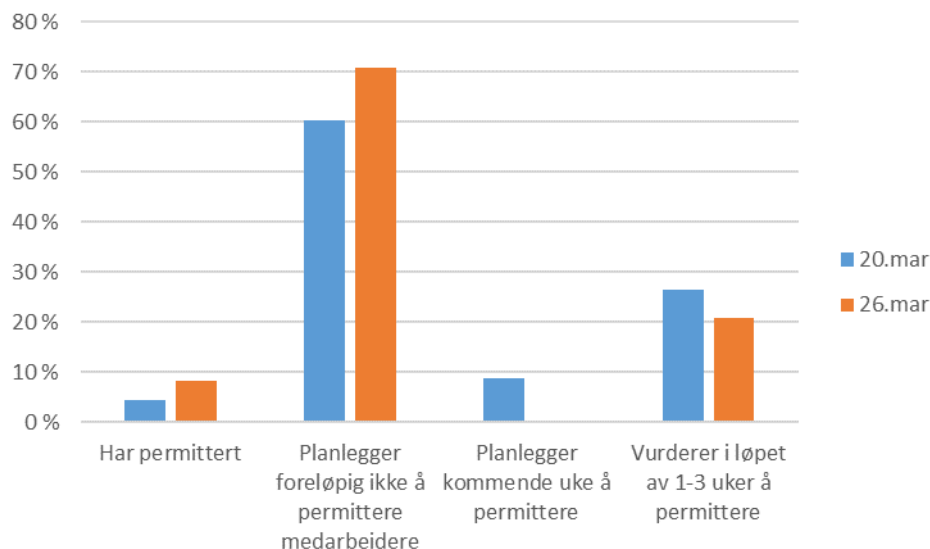
5. Hvor stor del av «normalaktiviteten» overfor kundene gjennomfører din virksomhet denne uka, sammenlignet med om vi ikke var blitt rammet av korona-smitten?

Det overordnede bildet er at situasjonen har normalisert seg noe mer siden forrige måling. Andelen som opprettholder mer enn 75 prosent av normalaktiviteten er nokså stabil med en liten reduksjon fra første måling. For de som har redusert aktiviteten med opptil 50 prosent så ser vi en positiv utvikling hvor andelen har gått ned fra 53 prosent til 46 prosent.



## 6. Har eller planlegger din virksomhet å permittere medarbeidere?

Andelen innovasjonsselskaper som har permittert medarbeidere har økt noe. Vi ser imidlertid en økning i andelen som foreløpig ikke planlegger permitteringer. Den samme positive tendensen ser vi igjen i en redusert andel som planlegger eller vurderer i et 1-3 ukers perspektiv å permittere medarbeidere.



## 7. Planlegger dere tiltak overfor bedriftene, har gjort erfaringer, eller har annet som kan være nyttig å dele med andre? Hvis ja, utdyp det her.

### **Koordinering lokalt og regionalt**

- Håper å få opp en gratis bedriftsrådgivningstjeneste via kommunen. Det har tatt en del tid før kommunen kom på banen når det gjelder andre arenaer enn smittevern og helse.
- Hyppige og faste møter mellom alle næringshagene i regionen. Utveksler erfaringer og beste praksis knyttet til tiltak rettet mot næringsaktørene i forbindelse med Covid 19
- Planlegger å samle alle bransjeorganisasjoner i landsdelen innen kultur, og få på plass en felles plattform for informasjon og spørsmål/deling for alle kulturnæringsbedrifter - på tvers av bransjer.
- Hyppige koordineringsmøter mellom kommune, NAV, banker, destinasjonsselskap, næringssselskaper og næringshage. Nettmøter der næringsliv møter nevnte aktører. To-veis kommunikasjon.
- Regionalt beredskapsteam etablert.
- Etablert faste videomøter i Teams med politisk og administrativ leiding i kommune, fylkeskommunen, bankane og lokal næringsforening i regionen
- På en smidig måte kanalisere permitterte til bedrifter med behov for raskt å øke bemanningen. Dette skal gjøres i et samarbeid med NAV.

### **Egne tiltak vis-a-vis bedriftene**

- Kampanje for å dele historier fra bedrifter som har kommet med kreative løsninger under krisen.
- Webinarer med inviterte "fagfolk" som regnskap/økonomi, bank osv.
- Direktekontakt pr telefon med enda flere kunder. Motivere til også å tenke på tiden etter epidemien.
- Etablert lokalt beredskapsteam gjennom næringshagen som kan bistå med å preppe bedriftene, og dermed få raskere prosess hos banken.
- Digitalisering av forretningsutviklings-programmer (akselerator) er gjennomført og har kjørt to dager.
- Vurderer om det regionale næringsfondet kan brukes til tiltak i de bedriftene som faller utenfor de statlige ordningene
- Dialog med fylkeskommunen for å søke på regionale utviklingsmidler slik at vi kan holde hjulene i gang.
- Har satt ned et "ressursteam" som stilles til disposisjon for bedrifter som trenger rådgivning.
- Fortsetter å ta jevnlig kontakt, følge opp. Sende opp oppdatert informasjon. Etter hvert vil vi prioritere en del ressurser på kompetansehevende tiltak, omstillingsmuligheter og evt. søknader.
- Tar tak i tiltakene som virkemiddelaktørene tilbyr slik at vi kan motivere bedriftene til å komme i gang med utviklingsprosjekter, FoU-prosjekter og flerbedriftsprosjekter.
- Motiverer bedriftene til å snu om sin produksjon til nye marked og produktet kan modifieres til å passe bedre.
- Kobler målbedrifter enda tettere mot potensielle kunder i klyngene vi administrerer.
- Legger enda mer til rette for digitale møteplasser. (Det kan synes som at en del av bedriftene er mettet på digitale møteplasser).
- Ukentlige webinarer hvor våre målbedrifter deler sin kompetanse med andre. I tillegg legger vi opp til webinar/videomøter hvor vi informerer om hvilken bistand de kan få fra næringshagen og andre virkemidler.
- Planlegger workshops for bedrifter innen ulike næringer (samlingsbasert eller via videoløsninger) der vi skal jobbe med forretningsmodellen med spesielt fokus på marked/salgskanaler/distribusjon og finansiering slik at bedriftene er posisjonert for en ny hverdag.

\*\*\*