



Siva SF
Årsrapport 2019

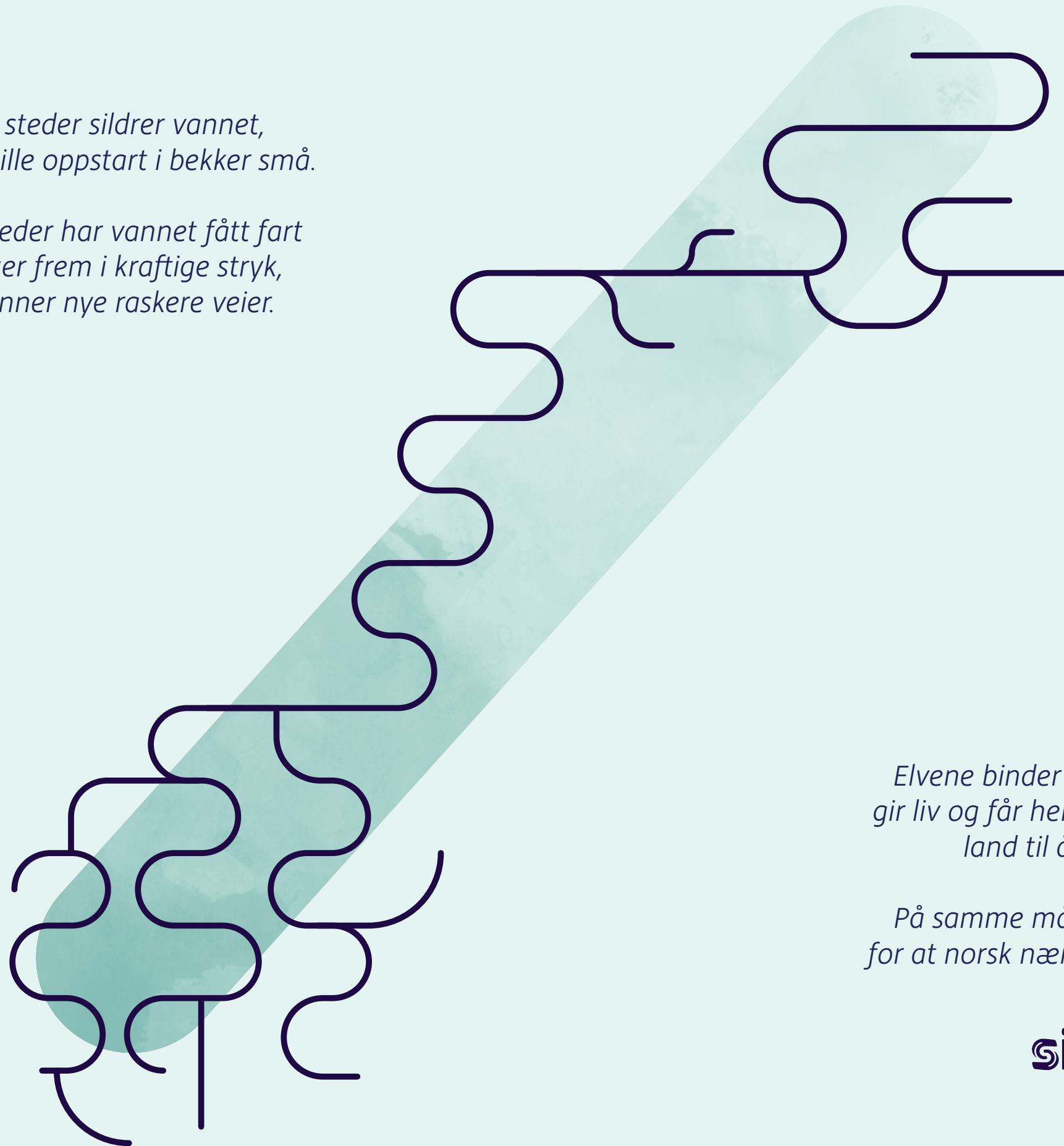


Innholdsfortegnelse

1. Leders beretning	8
2. Sivas samfunnsoppdrag og hovedresultater	10
3. Eiendom - investering og forvaltning	22
4. Eierskap i innovasjonsselskap	44
5. Næringshage- og inkubasjonsprogrammene	62
6. En nasjonal struktur av katapult-sentre	106
7. Styring og kontroll i virksomheten	128
8. Vurdering av framtidsutsikter	134
9. Årsregnskap	136
10. Vedlegg	166

*Noen steder sildrer vannet,
som en stille oppstart i bekker små.*

*Andre steder har vannet fått fart
og fosser frem i kraftige stryk,
eller finner nye raskere veier.*



*Elvene binder Norge sammen,
gir liv og får hele vårt langstrakte
land til å blomstre.*

*På samme måte arbeider Siva
for at norsk næringsliv skal lykkes.*

siva

Siva i tall

Per 31.12.2019

Inkubasjonsprogrammet

Antall bedrifter



2 099

+ 18

Endring fra forrige år

Verdiskaping i mill. kr (per 31.12.2018).
For bedrifter som har vært eller er i program.



1 602

+ 125

Endring fra forrige år

Eierskapsvirksomheten



74

Innovasjonsselskap

200 mill. kr

Investeringer totalt

628 000 kr

Investert i 2019

Eiendomsporteføljen

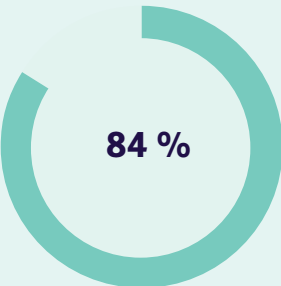
Antall kvadratmeter



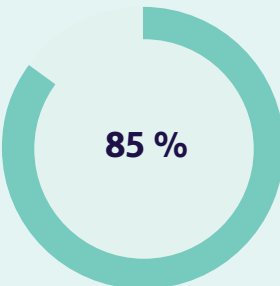
495 504 m²
- 18 490

Endring fra forrige år

Utleiegrad 2018



Utleiegrad 2019



Avkastning 2018

2,5 %



Avkastning 2019

10,3 %

Næringshageprogrammet

Antall bedrifter



2 360

+ 133

Endring fra forrige år

Verdiskaping i mill. kr (per 31.12.2018.)
For bedrifter som har vært eller er i program.



19 910

+ 520

Endring fra forrige år

Norsk katapult



5

Katapult-sentre

670

Gjennomførte prosjekter

Leders beretning

2019 var et aktivt og bra år i Siva, hos våre partnere i Siva-strukturen og for mange bedrifter over hele landet som nyter godt av denne. Sammen har vi skapt betydelige resultater gjennom økt verdiskaping i Norge. I denne årsrapporten presenteres våre aktiviteter og hva de har bidratt til.

Som nasjon har vi en stolt og lang tradisjon for å utnytte våre ressurser industrielt og skape verdier for samfunnet. Og vi har mange viktige ressurser. Vi har naturressurser, men vi har også en høyt utdannet befolkning og en tillitsbasert kultur som i sum har medført at vi har god tradisjon for, og erfaring med, omstilling.

Vi står nå overfor en omstilling bort fra å være en oljebasert økonomi. Samtidig utfordres bedrifter av raskere teknologiskift, det «grønne skiftet» og sterkere global konkurranse. Derfor er det helt avgjørende at det stadig utvikles ny kunnskap og kompetanse sammen med universiteter, høyskoler og forskningsinstitutt. For å ha effekt, må kompetansen deles i norsk industri og næringsliv slik at de er rustet til å møte utfordringene som ligger foran oss.

For å opprettholde vår velferd må nye produkter og tjenester være verdiskapende på et nivå med de arbeidsplassene de skal erstatte. I Norge betyr dette at vi må fokusere mer på avanserte produkter og tjenester, at videreforedling og produksjon i større grad skjer i Norge, og at verdiskapingen skjer mange steder over hele landet.

Siva er stolt over å være en del av det nasjonale virkemiddelapparatet som skal stimulere til ny og økt verdiskaping. Vi ser også at det er svært viktig for Norge at vi evner å få mest mulig ut av hver virkemiddelkrone. I forbindelse med regjeringens områdegjennomgang av det næringsrettede virkemiddelapparatet, samt diskusjoner knyttet til hvordan sikre økt verdiskaping i distriktene, har vi observert flere sentrale utfordringer som vi aktivt bidrar til å avhjelpe. Mange steder i landet er det et kompetanseunderskudd, som blant annet

innebærer mangel på både faglært og høyere utdannet arbeidskraft. I distriktene er det også ofte dårlig tilgang på kompetent kapital som aktivt kan bidra til bedrifters utvikling og vekst. Dessuten er det store avstander til både utdannings- og forskningsinstitusjoner og til kunder/markedet.

Tilgang til miljøer som kan støtte bedriftene er avgjørende for utviklingen. I dette ligger blant annet strukturer og fysiske møteplasser for deling av kompetanse og koblinger til utdannings-, forsknings- og kapitalinstitusjoner. Og det finnes et sterkt og godt apparat i Norge, som vi må bygge videre på.

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 såkalte samspillsvirkemidler og eiendomsinvesteringer bygger vi en verdiskapende, nasjonal infrastruktur for industri og næringsutvikling over hele landet. Vår rolle er unik i sin natur, og utfyller og forsterker innsats fra Innovasjon Norge, Forskningsrådet og øvrige virkemiddelaktører.

Sivas samspillsvirkemidler består av Inkubasjonsprogrammet, Næringshageprogrammet og ordningen Norsk katapult. Disse virkemidlene legger til rette for at flere bedrifter kan dra nytte av hverandres teknologi og kompetanse. Gjennom Inkubasjonsprogrammet og Næringshageprogrammet skjer dette via et innovasjonsselskap som dels tilbyr møteplasser, dels kobler bedrifter og dels deler erfaring og kompetanse bygget opp over tid med den enkelte bedrift.

Siva – Selskapet for industrivekst – har som navnet illustrerer en historie knyttet til industrivekst. I Industrimeldingen som ble fremlagt i 2017, sier Regjeringen at «visjonen for en aktiv industripolitikk er at Norge skal være en ledende industri- og

teknologinasjon. Dette innebærer at vi må satse grønnere, smartere og mer nyskapende for å gi fremtidig vekst, arbeidsplasser og skatteinntekter».

Norsk katapult ble presentert som ett av Regjeringens prioriterte tiltak for å følge opp industrimeldingen. På kort tid har fem katapult-sentre blitt tatt opp i ordningen, og arbeidet med å utvide den nasjonale strukturen med test-sentre pågår for fullt. Sivas eiendomsverktøy benyttes aktivt for å øke vertskapsattraktivitet og andelen verdiskaping fra industri i Norge. Ettersom Sivas eiendomsvirksomhet er selvfinansierende og har positiv avkastning, kan det gjøres uten å belaste statsbudsjettet.

Siva har flere gode eksempler på industrietableringer som er realisert i Norge, der Sivas engasjement og investeringer i bygg har vært utløsende for virksomheten og i konkurranse med lokasjoner i andre land. Ekstra stor effekt får dette når eiendomsvirksomheten og Norsk katapult spiller godt sammen med inkubatorene og næringshagene og klyngene.

Som del av det næringsrettede virkemiddelapparat skal vi ha blikket rettet fremover. Vi skal bidra til å realisere Regjeringens politikk, og samtidig være en god næringspolitisk rådgiver, i tett samarbeid med fylkeskommunene og de øvrige virkemiddelaktørene.

Vi mener at det i Norge er skalering, heller enn mangelen på ideer, som er utfordringen. Det er kritisk å prioritere, ta de riktige veivalgene i tide, og ikke minst gjøre det viktigste «fullt og helt». Det handler med andre ord om å gå fra ord til handling.

Ideene er det flust av, og det gir grunnlag for optimisme. Derfor bygger vi økosystemer – og binder dem sammen i en nasjonal struktur for innovasjon og næringsutvikling. Dette vil være svært viktig for å kunne utnytte både de menneskelige og naturgitte ressursene som finnes rundt omkring i det langstrakte landet vårt,

og gjennom dette bidra til at flere bedrifter lykkes og skalerer.

I en verden der konjunktorene går både opp og ned er en robust struktur for innovasjon og næringsutvikling viktig for verdiskaping i hele Norge. I skrivende stund, bidrar COVID-19 viruset til dramatiske utfordringer for næringslivet både i Norge og ellers i verden. Det gjør oppdraget vårt enda viktigere, og vi skal fortsette å gjøre alt vi kan for å hjelpe norsk næringsliv gjennom krisen og tilbake til vekst.

Ingrid R. Lorange

Ingrid Riddervold Lorange
Adm. direktør



Kapittel 2

Sivas samfunnsoppdrag og hovedresultater

Innledning

Siva er et statsforetak eid av Nærings- og fiskeridepartementet (NFD) og en viktig del av det næringsrettede virkemiddelapparatet.

Selskapet ble etablert i 1968 og er statens virkemiddel for tilretteleggende eierskap, for utvikling av bedrifter, og for utvikling av nærings- og kunnskapsmiljø i hele landet, med et særlig ansvar for å fremme vekstkraften i distriktene. Vår virksomhet er tilstede over hele landet, der vi bidrar til arbeidsplasser, verdiskaping og levedyktige lokalsamfunn.

Gjennom mer enn 50 år har Siva bygd opp en nasjonal infrastruktur med eiendommer, næringshager, inkubatorer og katapult-sentre. Vi ser Norge under ett og skaper synergier og læring på tvers av regionene. Sivas nasjonale nettverk er til stede i alle regioner og på 130 forskjellige steder i hele landet. Sivas satsing innenfor eiendomsutvikling, eierskap, programvirksomhet og katapult-sentre bidrar til en nasjonal helhet i gjennomføringen av regjeringens næringspolitikk.

Siva har en unik posisjon og rolle som tilrettelegger for omstilling og nyskaping, og våre virkemidler er godt egnet til å møte utfordringene Norge står overfor. Ved

å utvikle og kombinere virkemidlene støttes det opp under innovasjon og omstilling i norsk næringsliv. Vår innsats 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, og
- » forsterke effekten av andre offentlige virkemidler rettet mot næringsutvikling.

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

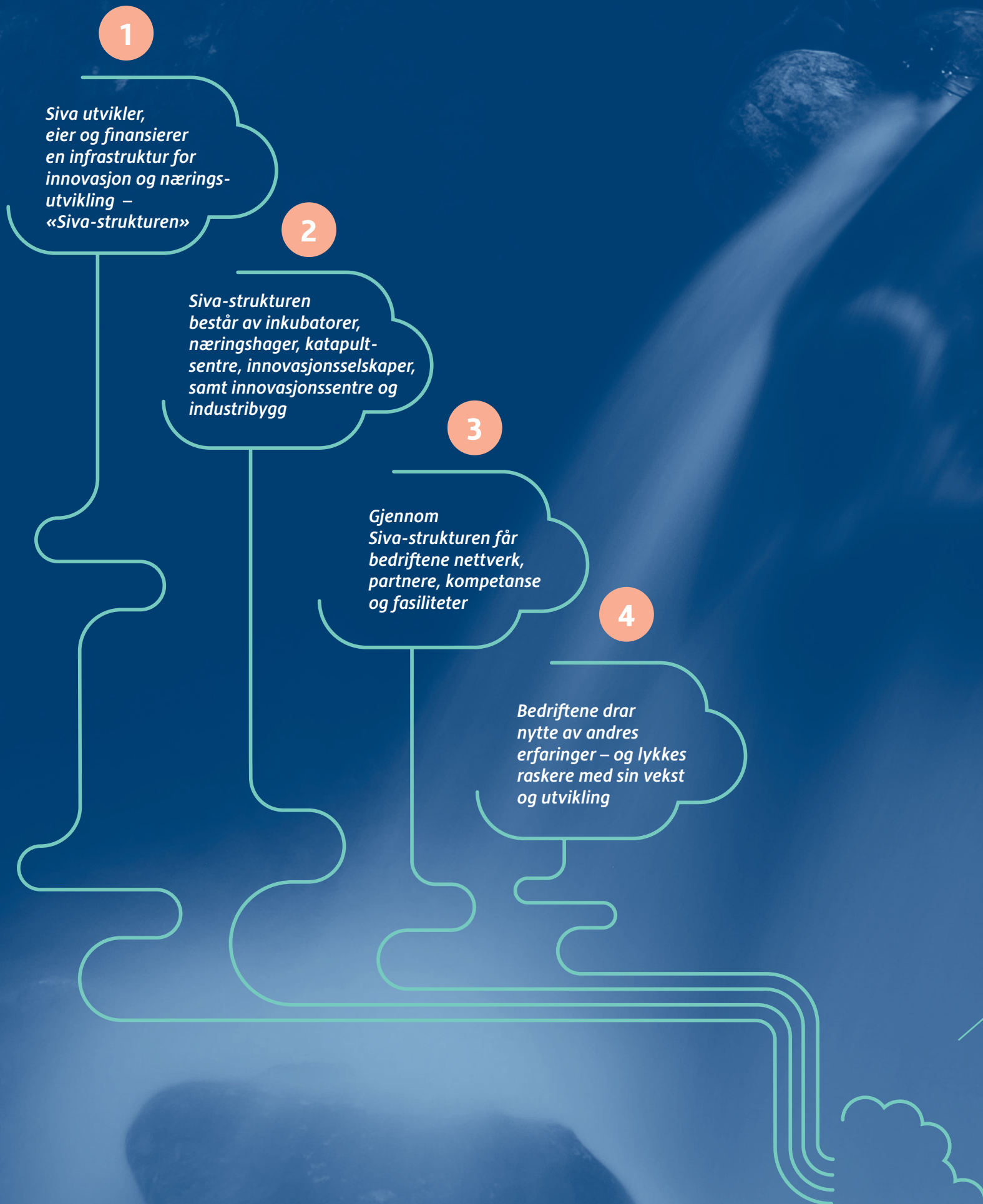


Figur 2.1 Sivas formål, hovedmål og delmål

Siva i et nøtteskall

*Siva tilrettelegger for vekst og utvikling
i industri og næringsliv.*

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



2.1 Virkemidler

Vår rolle er å legge til rette for at flest mulig bedrifter får sjansen til å realisere sine forretningsideer, blir konkurransedyktige, og bidrar til at flest mulig får hjelpen de trenger for å vokse, helst også internasjonalt. Norge er avhengige av at vi tar hele landets naturressurser, kompetanse, kunnskap og kultur i bruk slik at mange lykkes.

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

Selskapet utførte i 2019 sitt oppdrag på vegne av Nærings- og fiskeridepartementet (NFD) og Kommunal- og moderniseringsdepartementet (KMD). Oppdragsgiveransvaret for Næringshage- og Inkubasjonsprogrammene ble fra og med 2020 overført til fylkeskommunene, som en del av vedtatt regionreform. Siva har gjennom 2019 samarbeidet med NFD og KMD og fylkeskommunene for å bidra til en ryddig overføring av oppdragsgiveransvaret og for å få avklart roller og arbeidsform.

Sivas virkemidler bidrar samlet sett på en god måte til selskapets sektorpolitiske måloppnåelse, og de ulike virkemidlene viser alle god måloppnåelse i 2019. Siva leverer således godt på selskapets mål og mottatte oppdrag. Våre virkemidler bidrar til at inkubatorer,

næringshager, katapult-sentre, og klynger 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 en viktig pådriver for nyskaping i sin region. Gjennom eiendomsinvesteringer og forvaltning av bygg bidrar Siva til at industri og innovative bedrifter kan vokse og utvikle seg.

Siva-strukturen består for tiden av:

- » 40 næringshager
- » 34 inkubatorer
- » 5 katapult-sentre
- » 74 innovasjonsselskaper
- » Over 100 eiendommer med nesten 500.000 kvadratmeter

Sivas nasjonale nettverk er til stede i alle regioner og på 130 forskjellige steder i hele landet. Gjennom Sivas program og ordninger får mer enn 5.000 bedrifter tilgang til nettverk, partnere, kompetanse, og fasiliteter, der de kan dra nytte av andres erfaringer og raskere lykkes med sin vekst og utvikling.

Virkemidler

Eiendomsforvaltning	Siva forvalter, drifter og utvikler en eiendomsportefølje med en verdi på tilsammen 4,8 milliarder kroner. Porteføljen består av over 100 eiendommer på til sammen nesten 500.000 kvadratmeter og har stor spredning både geografisk og bransjemessig.
Eiendomsinvesteringer	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 flere enn 70 innovasjonsselskaper over hele landet. Vi 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 framtidsrettet næringsliv i distriktene», bidrar Siva med tilskudd, kompetanse, verktøy og et nasjonalt nettverk til 40 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 34 inkubatorer som omfattes av programmet.
Norsk katapult	Norsk katapult er en ordning med nasjonale test- sentre som tilbyr fasiliteter, utstyr og kompetanse. Katapult-sentre gjør det enklere for innovative bedrifter å utvikle prototyper, teste, visualisere og simulere. Dette gjør veien fra konseptstadiet til markedsintroduksjon enklere for norsk industri.

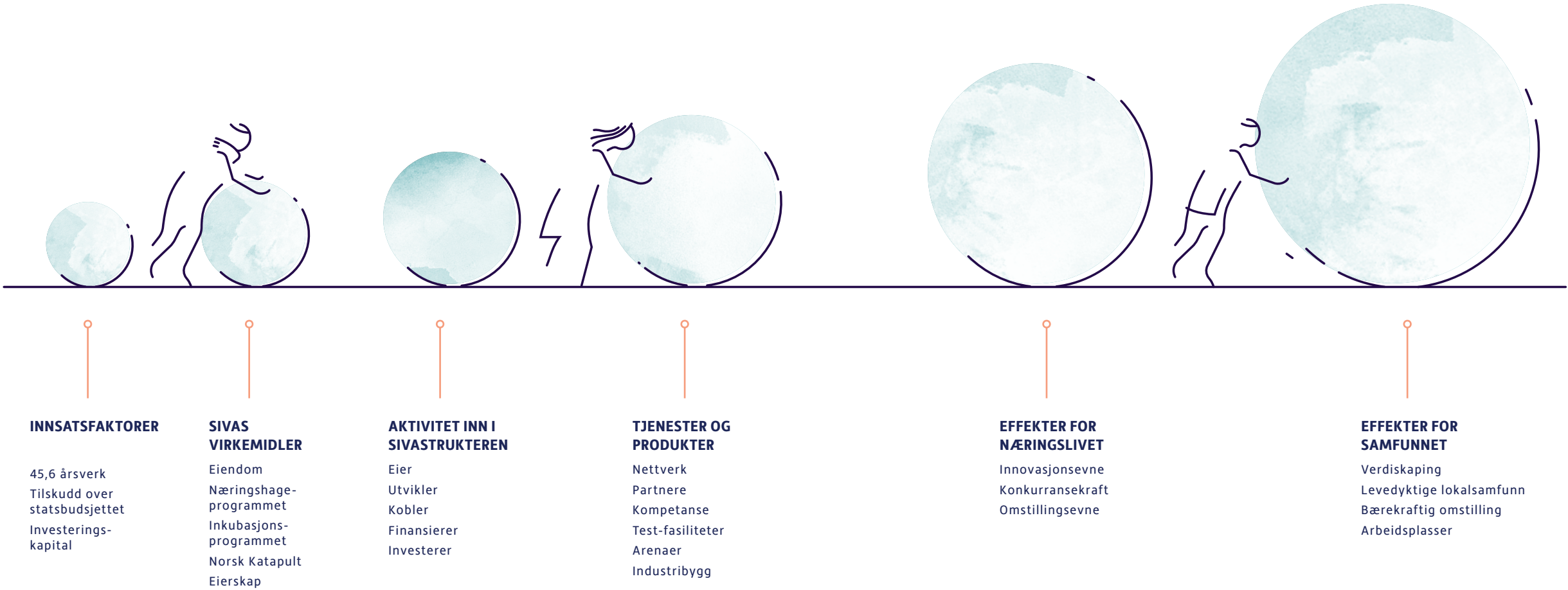
I tillegg har Siva en rolle i klyngeprogrammet *Norwegian Innovation Clusters*. Programmet er et samarbeid mellom Innovasjon Norge, Siva og Forskningsrådet og består av norske klynger på tre nivåer: Arena, Arena Pro og Global Centres of Expertice (GCE). Innovasjon Norge er operatør av programmet som finansieres av NFD og KMD.

2.2 Resultatkjeden og aktiviteter

Innovasjonsaktivitetene finansieres gjennom tilskudd over statsbudsjettet og investeringskapital. Eiendomsvirksomheten drives gjennom det heleide datterselskapet Siva Eiendom Holding AS (SEH). Den er selvfinansierende og drives kommersielt med krav til økonomisk avkastning.

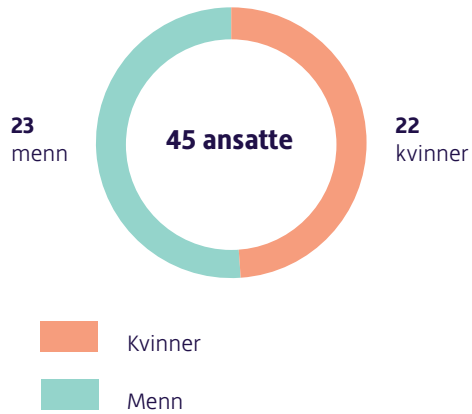
Siva-konsernet består av morselskapet Siva og 30 datterselskaper. I tillegg er det eierskap i 98 selskaper, hvorav 35 selskaper med eierandel under 20 prosent. Sivas hovedkontor ligger i Trondheim.

Resultatkjeden til Siva er illustrert i figuren under og viser hvordan selskapet omsetter midler fra oppdragsgivere til aktiviteter, tjenester, produkter og effekter for næringslivet og samfunnet.



2.3 Organisasjon og ledelse

Siva er lokalisert i Trondheim og hadde ved utgangen av året 45 ansatte. Det er i løpet av 2019 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 pr. 01.04.2020



Kapittel 3

Eiendom – investering og forvaltning



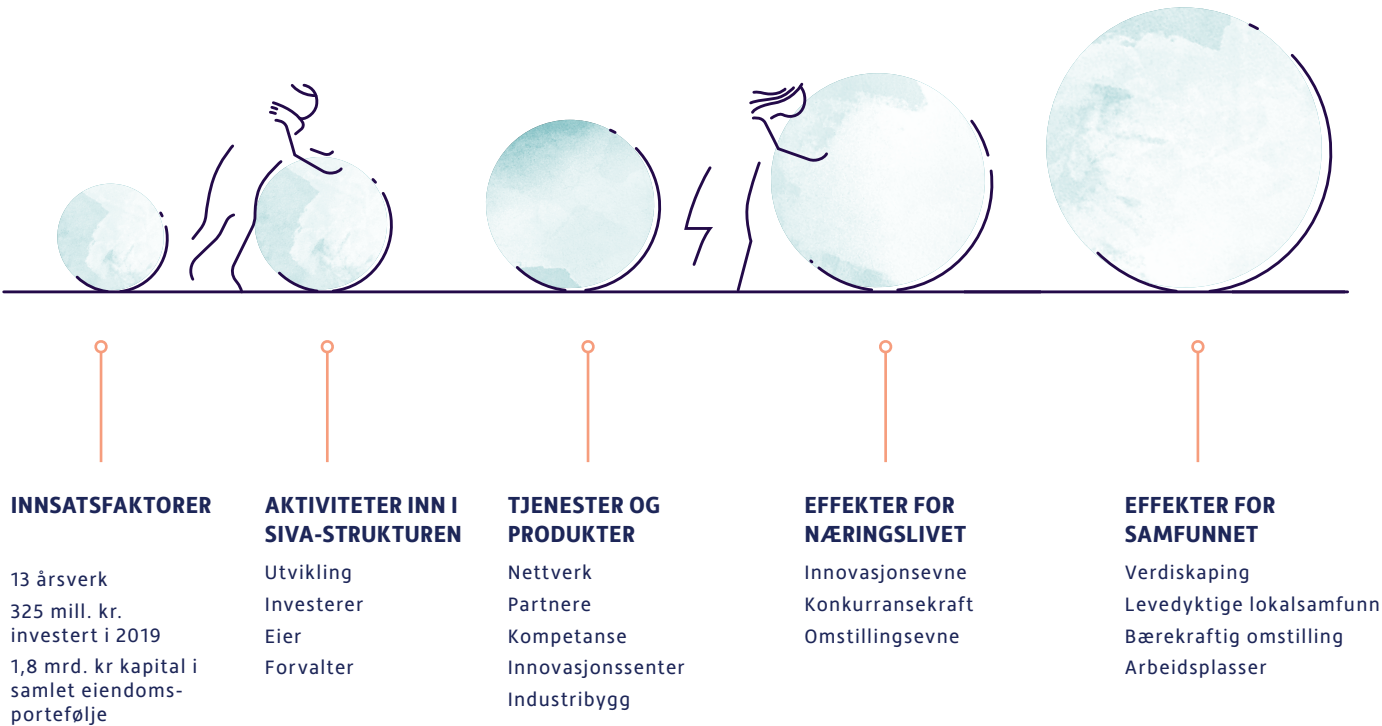
Innledning

Sivas eiendomsinvesteringer skal bidra til å senke barrierene 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 vår innovasjonsvirksomhet og det øvrige virkemiddelapparatet bidrar eiendomsinvesteringene til at kunnskap og kompetanse spres på best mulig måte og gir økt verdiskaping. 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 eiendomsinvesteringer er tilpasset næringslivets behov. Siva bidrar til å utvikle næringsarealer for næringer som er nye eller 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.

Investeringer i eiendom er langsiktig forpliktelse hvor vi som 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. I dette kapittelet vil vi beskrive to eksempler på Sivas eiendomsvirksomhet.

Resultatkjeden for eiendom



3.1 Hovedresultater fra eiendomsvirksomheten

I 2019 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.

I 2019 mottok Siva 32 henvendelser om mulige eiendomsinvesteringer. Det ble gjennomført eller påstartet investeringer ved fem lokasjoner: Fjellregionen, Drag, Oppdal, Tromsø og Oslo med en samlet verdi på 325 millioner kroner.

Nye investeringer 2019

Siva gjennomførte i 2019 en omstrukturering og kapitaløkning i Siva Fjellregionen Eiendom AS, et regionalt eiendomsselskap i Tynset/Røros-regionen hvor Siva eier 62,3 prosent. Siva har igangsatt bygging av et industribygg på Drag i Nordland for The Quartz Corp AS (TQC). TQC har i dag gruvevirksomhet og semiprosessering av kvarts i USA, og videreforedling på Drag. De har utviklet en ny teknologi for produksjon av betydelig mer høyverdig og renere kvarts til et internasjonalt marked. På Oppdal er det igangsatt bygging av et regionalt innovasjonssenter. Her vil Nasjonalparken Næringshage sammen med lokalt og regionalt næringsliv etablere en arena for næringsutvikling, og samhandling i tillegg til koblinger til NTNU. Siva Innovasjonssenter Tromsø består av tre byggetrinn utviklet over de siste 25 årene. I forbindelse med utskiftning av leietakerne har man påbegynt en større oppgradering av eiendommassen for å kunne tilby moderne lokaler i et av Tromsøs mest spennende innovasjonsmiljøer, tett koblet på Universitetet og Universitetssykehuset. Siva har i 2019 økt sin eierandel i Oslo Cancer Cluster Innovasjonspark fra 23,4 prosent til 40,7 prosent.

Klima og miljø

Siva har bærekraft høyt på agendaen. Som byggherre har Siva satt som krav at alle nybygg skal realiseres og sertifiseres etter BREEAM-NOR standard. BREEAM er en internasjonalt anerkjent metode for å måle et byggs bærekraftige egenskaper. Dette er med på å skape bevissthet blant eiere, brukere, 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 de oppnår. I tillegg fokuseres det på kontinuerlig oppgradering av eldre bygningsmasse for å redusere energiforbruket.

Portefølje

Sammenlignet med tidligere år er andelen industribygg i porteføljen redusert, noe som skyldes salg av to industribygg i 2019. Det er også gjennomført salg av Sivas aksjepost i Kunnskapsparken Alta og et nedsalg av aksjer i Norsk Maritimt kompetansesenter. Endringene er i tråd med Sivas strategi for satsing på ny industri, tilrettelegging for sterke regionale arenaer for forskning og kommersialisering av ideer fra næringslivet, og på mobilisering av privat kapital.

Utleiegraden viser samlet antall utleide kvadratmeter målt mot porteføljens totalareal. Utleiegraden i 2019 var på 85 prosent mot 84 prosent i 2018 og dermed tilnærmet uendret. Dette til tross for at det i 2019 ble solgt fullt utleid eiendom. Målsettingen er 100 prosent utleie av Sivas bygg.

Årets avkastningsberegning viser en snittavkastning på 6,1 prosent siste fem år, som er godt over kravet på 3,6 prosent. Avkastningen vurderes som god også ut fra at det foreligger betydelige merverdier i porteføljen som ikke er hensyntatt i avkastningsberegningen.

Siva mobiliserer privat kapital. Summen av annen kapital i hele porteføljen utgjør 51 prosent, der 47 prosent er privat kapital mens 4 prosent er annen offentlig kapital. Siva gjorde ingen direkte nye investeringer sammen med medinvestorer i 2019, men mobiliserte privat kapital gjennom salg av eiendom og aksjeposter og konsolideringen av to eksisterende selskapet til Siva Fjellregionen Eiendom.

Det er i 2019 solgt eiendommer og aksjeposter i eiendomsselskap for til sammen 236 millioner kroner. Salg i 2019 vurderes å ha bidratt til redusert risiko i større grad enn nye investeringer har påført risiko. Endringer i porteføljen i 2019 vurderes derfor i sum ikke å ha påført Siva økt risiko.



Siva Fjellregionen Eiendom AS

3.2 Siva Fjellregionen Eiendom AS

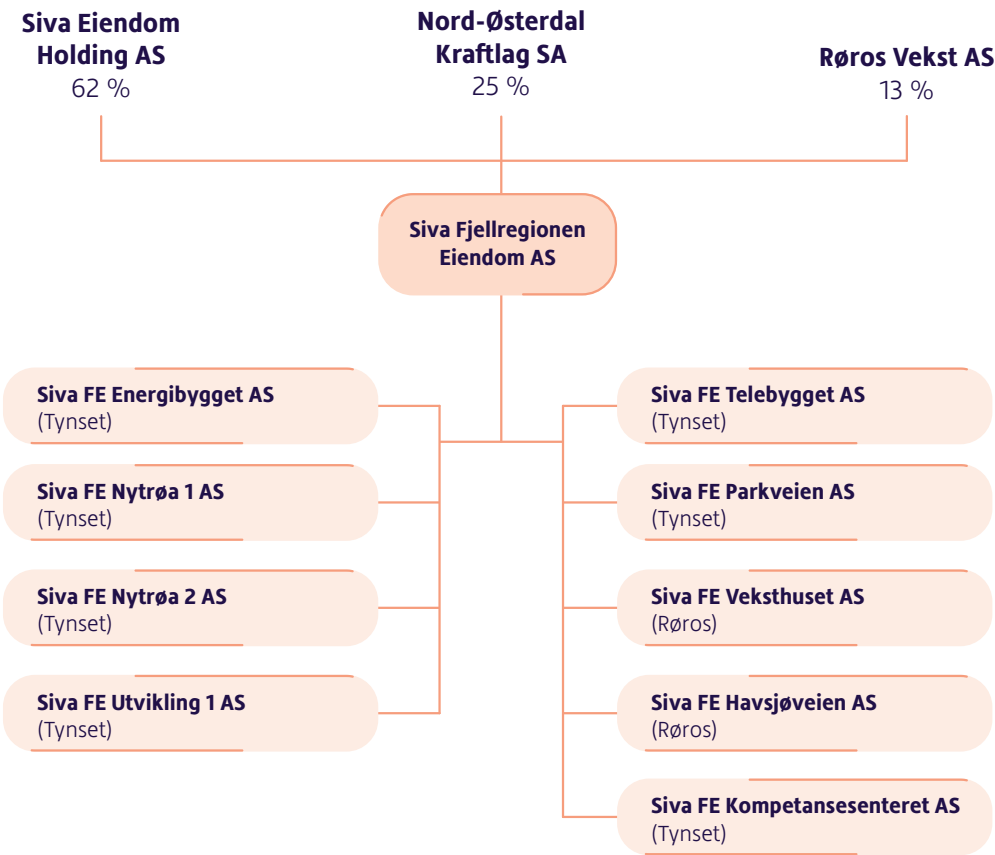
På 70-tallet bygde Siva opp en næringspark på Tynset som senere ble fusjonert til NØK Energi Eiendom AS (NØK EE). Selskapet hadde en eiendomsmasse bestående av 12 kontor- og industribygg. Formålet var å legge til rette for utvikling i regionen, men selskapet har over tid hatt en begrenset aktivitet med hensyn til nyinvesteringer og salg.

Røros Vekst AS har vært et selskap med tilsvarende målsetting og med eierskap i kontor- og industribygg. På samme måte som NØK EE har selskapet over tid hatt begrenset utvikling med hensyn til nyinvestering og salg. Begge selskapene var etter Sivas vurdering for

små til å ha egen administrasjon og hadde begrenset økonomisk evne til å bidra til utvikling. Selskapene ble «tappet» for kapital samtidig som det var et potensiale i regionen for økt næringsutvikling.

3.2.1 Hva har Siva bidratt med?

Røros og Tynset har historisk henvendt seg i ulike retninger; Røros mot Trondheim, Tynset mot Hedmark og Oslo, og ikke så mye mot hverandre. Dette er nå i endring ved at man gjensidig ser nytte av hverandre og ikke opplever å være konkurrenter.



3.3 Siva Tromsø Eiendom AS – Siva Innovasjonssenter Tromsø

I 2017 tok Siva initiativet til å etablere et større eiendomsselskap med et regionalt nettverk, kompetanse og kapital til å kunne realisere nye eiendomsinvesteringer, samt forvalte og videreutvikle eksisterende eiendomsmasse. I 2018 ble NØK EE og Røros Vekst enige om realiseringen av Siva Fjellregionen Eiendom AS, hvor relevante eiendeler ble lagt inn i et eiendomskonsern. Samtidig var det avgjørende for at det nye selskapet skulle lykkes at Siva bidro med oppkapitalisering. Siva hadde god kunnskap om regionen og en analyse av markedet viste at det ikke fantes andre større eiendomsinvestorer eller samarbeidspartnere for eiendomsinvesteringer.

Omstruktureringen har bidratt til å etablere et eiendomsselskap i tråd med Sivas modell, med målsetning om å legge til rette for lønnsom næringsutvikling i hele regionen. Selskapet ble stiftet i 2019 med en balanse på 200 millioner kroner, samlet bygningsmasse på ca 20.000 kvadratmeter og en betydelig investeringsevne.

Organiseringen av et felles eiendomsselskap har vært en krevende prosess der Siva har bidratt med kompetanse, kapasitet og kapital. Siva har med sin uavhengighet gitt prosessen og selskapet legitimitet. Gjennom et regionalt eiendomsselskap vil regionen og Siva ha et verktøy som skal legge til rette for økt vekst, omstilling og en lønnsom næringsutvikling i Fjellregionen. Formålet er at selskapet gjennom sin størrelse og tilgang til kapital er i stand til å foreta nye og, for selskapet, strategisk riktige investeringer der tilgang til privat kapital er en utfordring. Siva Fjellregionen Eiendom AS er således villig til å ta en høyere risiko enn andre private investorer.

Siva Fjellregionen Eiendom AS forvalter eksisterende eiendomsportefølje og skal vurdere å delta i nye investeringer ut fra en helhetsvurdering av selskapets portefølje og det enkelte investeringsprosjekt. Siva er en profesjonell eiendomsaktør med kompetanse på forvaltning og eiendomsutvikling. Denne kompetansen er tilført og bidrar til å profesjonalisere selskapet.

Regionen har ulike aktører som bidrar til næringsutvikling. Rørosregionen Næringshage er en aktør som jobber regionalt, med tyngdepunkt på Røros. Klosser Innovasjon er en tilsvarende aktør med hovedkontor på Hamar. Begge sitter i kontorfellesskap sammen med Innovasjon Norge i kompetansesenteret på Tynset, og jobber for regional utvikling. Begge innovasjonsselskapene er operatører av Sivas programmer, hhv. næringshageprogrammet og inkubasjonsprogrammet. Disse bidrar til utvikling av eksisterende bedrifter, gründerbedrifter og «spinnoffs» fra etablerte bedrifter. Begge leverer over gjennomsnittet og viser positiv utvikling.

Ved etablering av Siva Fjellregionen har man etablert en tydelig eiendomsaktør for bedrifter med mål om økt vekst, omstilling og lønnsom næringsutvikling. Selskapet jobber på tvers av kommune- og fylkesgrenser og bidrar til samhandling med øvrige aktører i virkemiddelapparatet.

Siva har over en periode på 25 år bygd opp Siva Innovasjonssenter Tromsø, tidligere Forskningsparken. Senteret er lokalisert i Breivika i tett tilknytning til Universitetet i Tromsø (UiT) og Universitetssykehuset i Nord-Norge (UNN), og består i dag av tre byggetrinn på nærmere 30.000 kvadratmeter. Hvert byggetrinn er utviklet rundt spesifikke kompetansemiljø, og er etablert for koblinger mellom FoU, næringsliv og gründermiljø.

Bygge-trinn	Areal	Byggeår	Miljø
1	8194	1994	Kjemi, medisin, marinbioteknologi
2	9227	2002	Telemedisin og IKT
3	8483	2010	Bioteknologi

I Siva Innovasjonssenter Tromsø bidrar flere av Sivas virkemidler:

- » Siva Tromsø Eiendom AS er eid 100 prosent av Siva, og eier eiendommen
- » Siva eier 33,4 prosent i innovasjonsselskapet Norinnova
- » Norinnova er operatør av Sivas inkubasjonsprogram og TTO (Technology Transfer Office)

I forbindelse med byggetrinn 2 ble det tilrettelagt areal for økt samhandling. Det ble etablert felles kantine dimensjonert for flere byggetrinn, og auditorium og møteromsenter som driftes av Linken Møtesenter (eies av Norinnova). I 2014 skiftet senteret navn fra Forskningsparken Tromsø til Siva Innovasjonssenter Tromsø. Samtidig inngikk Siva en avtale med Norinnova vedrørende senterledelse for å sikre god service til leietakere og besøkende i senteret.

I senteret tilbys i dag følgende:

- » Kontorfasiliteter tilpasset leietakers behov
- » Laboratoriefasiliteter (Barents Biocentre Lab)
- » Faglige og sosiale arrangement og samlinger (gratis og betalende). I 2019 ble det arrangert 19 faglige og 11 sosiale arrangement med totalt 1200 påmeldte deltakere. Deltakelse varierer fra 8 til 220 påmeldte, og noen arrangement er åpen for eksterne.
- » Resepsjonstjeneste, møtesenter, kantine, treningssenter, frisør
- » «Helseboks» (terapeuter, massasje, refleksologi, naprapat, akupunktur, yoga, m.m.)
- » Regionalt, nasjonalt og internasjonalt nettverk
- » Norinnova som senterleder og fasilitator

3.3.1 Hva har Siva bidratt med?

For Siva er det viktig at leietakere i Siva Innovasjonssenter Tromsø opplever at det gir en merverdi å være samlokalisert med andre relevante bedrifter. Samtidig skal senteret levere gode servicetilbud basert på brukernes behov. Det gjennomføres derfor en årlig brukertilfredshetsundersøkelse for å kartlegge ønsker og behov med tanke på å tilpasse tilbud og service. Undersøkelsene har vært gjennomført årlig siden 2014 og har vist høy og stigende grad av kundetilfredshet, så også i 2019.

Innovasjonsselskapet Norinnova AS anses som et strategisk viktig selskap for Siva. Selskapet gjennomførte for et drøyt år siden en restrukturering på eiersiden. Dette har medført at UiT har styrket seg på eiersiden fra et eierskap på 3 prosent til 33,4 prosent. Siva har økt sin eierandel i selskapet fra 22 prosent til 33,4 prosent. At UiT inntar en tyngre posisjon vurderes som positivt både

3.4 Samlet vurdering av resultat, måloppnåelse og ressursbruk

med tanke på styring av selskapet og en sterkere kobling til FoU. Siva er styrerepresentert i selskapet. Norinnova er for oss blant de viktigste utviklingsaktørene i landsdelen.

Norinnova er både en inkubator og en TTO, således et viktig miljø for kommersialisering av forskning og etablering og videreutvikling av næringsliv/ gründere. Aktiviteten i inkubatoren er bra og hele inkubatortilskuddet fra Siva settes i arbeid. Inkubatoren har vært gjennom en omstillingsprosess som har

bidratt til en videreutvikling og profesjonalisering av inkubatoren. Norinnova er en del av det nasjonale konsortiet på Helse sammen med Aleap, VIS og Valide.

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 driver en utstrakt grad av forretningsutvikling gjennom eiendomsvirksomheten. Både ved investeringer i nye bygg og utvikling av eksisterende bygningsmasse arbeides det kontinuerlig med å optimalisere sammensetningen av brukere/ leietakere for å stimulere og tilrettelegge for lønnsom næringsutvikling. I eksisterende bygninger krever dette stadige tilpasninger til nye brukere, samtidig som økonomien i det enkelte prosjekt ivaretas.

Siva oppnådde i 2019 et årsresultat på 151 millioner kroner. Det gode resultatet skyldes gevinst ved salg av eiendom og økt resultat fra tilknyttet selskap. Vesentlige eksempler på dette er:

- » En fabrikkbygning er solgt til leietaker NorSun AS i Årdal kommune. Fabrikken produserer monokrystallinske wafere til ultra-høyeffektive solceller. Sivas investering for 10 år siden var utløsende for at NorSun AS kunne starte sin virksomhet i Årdal og videreutvikle denne. Investeringene var tidligere tapsført og salget medførte en gevinst på 93 millioner kroner i 2019.
- » Redusert eierandel i den høyteknologiske næringslivsklyngen Norsk Maritimt Kompetansesenter i Ålesund når nye eiere kom inn høsten 2019. Siva tar i 2019 inn 40 millioner kroner som resultat fra sin eierandel i NMK Holding AS i regnskapet.

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 2019 vil vi fremheve følgende eksempler:

- » Investering på 130 millioner kroner i verdens største massivtrewarefabrikk for Splitkon på Åmot.

Siva har stor tro på Splitkon og på massivtre som byggemateriale, og at dette er starten på en ny bærekraftig industri for Norge.

- » Investering på 20 millioner kroner i bygg for Utrøna Innovasjonssenter på Åndalsnes, som er tett koblet på industrien på Åndalsnes og bygget til Partnerplast som Siva ferdigstilte i 2018. Innovasjonssenteret ble åpnet i 2019, og er et resultat av flere års planlegging og iherdig innsats fra lokale aktører.
- » Modernisering og oppgraderinger på betydelig eiendomsmasse 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 25.000 kvadratmeter, og rundt 760 mennesker har sitt daglige virke her.
- » Økt eierandel i Oslo Cancer Cluster Innovasjonspark fra 23,4 prosent til 40,7 prosent med en investering på 72 millioner kroner. Innovasjonsparken har vært en suksess så langt og selskapet står overfor mulig realisering av byggetrinn II.
- » Etablering av Siva Fjellregionen Eiendom AS sammen med Nord-Østerdal Kraftlag SA og Røros Vekst AS. Målet er at selskapet skal kunne løfte flere eiendomsinvesteringer og bidra til økt næringsutvikling i Fjellregionen. Siva gikk inn med 40 millioner kroner i egenkapital i selskapet som i dag består av ni eiendommer på Røros og Tynset.

Eiendomsvirksomhetens måloppnåelse vurderes som god.

3.5 Investeringer

I 2019 mottok Siva 32 henvendelser om mulige eiendomsinvesteringer, mot 44 i 2018. Av disse ble åtte bearbeidet og vurdert, hvorav fire ble vedtatt investert i eller besluttet å bearbeide videre mot en mulig investering. Samlet utgjør henvendelsene i 2019 en totalinvestering på 5,1 milliarder kroner. Dette er prosjekter av høyst ulik karakter, størrelse og modenhetsgrad.

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 markedsmekanismer gjør dette spesielt krevende». Siva investerer derfor i de prosjekter hvor man etter en grundig analyse har vurdert at potensialet for måloppnåelse er størst. For å kunne vurdere potensiell måloppnåelse gjøres det et betydelig analysearbeid. Det krever god kunnskap om trender og utvikling av markeder. I dette arbeidet har Siva stor nytte av sitt nettverk innenfor ulike bransjer og kompetansemiljø. Siva mottar årlig flere forespørsler om mulige eiendomsinvesteringer som er interessante for andre eiendomsutviklere, og som Siva derfor velger å ikke engasjere seg i.

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 for eksempel marked og tilgang til kapital m.m. Siva har de siste årene hatt et særlig fokus på tilrettelegging for framtidens industri – Industriell utvikling og testarenaer:

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

Siva har i 2019 gjennomført eller påstartet investeringer i Fjellregionen, Drag, Oppdal, Tromsø, Verdal og Oslo. Samlet utgjør dette investeringer på 325 millioner kroner. Siva gjennomførte i 2019 en omstrukturering og kapitaløkning i Siva Fjellregionen Eiendom AS.

Siva har igangsatt bygging av et industribygg på Drag i Nordland for The Quartz Corp AS (TQC). TQC har i dag gruvevirksomhet og semiprosessering av Kvarts i USA, og videreforedling på Drag. De har nå utviklet en ny teknologi for produksjon av betydelig mer høyverdig og renere kvarts, og vil etablere et nytt anlegg for dette.

På Oppdal har Siva igangsatt bygging av et regionalt innovasjonssenter. Her vil Nasjonalparken Næringshage sammen med lokalt og regionalt næringsliv etablere en arena for næringsutvikling, samhandling og koblinger til NTNU.

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 Tromsøs mest spennende innovasjonsmiljø.

I tillegg til dette er det jobbet videre med mulige investeringer blant annet i Eidskog, Bømlo og Tromsø.

3.6 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 rett for en positiv verdiutvikling.

Siva er representert i styrene i alle deleide eiendomsselskaper. 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/eller nasjonalt der Siva er medeier.

3.7 Effekter og resultater

3.7.1 Omsetningsvekst hos leietakerbedrifter

Siva måler utviklingen i omsetningen for de 14 bedriftene som er lokalisert i enbrugerbygg. Samlet sett hadde disse bedriftene i siste femårsperiode en gjennomsnittlig negativ omsetningsvekst på tre prosent. Imidlertid hadde de det siste året en vekst på fem prosent.

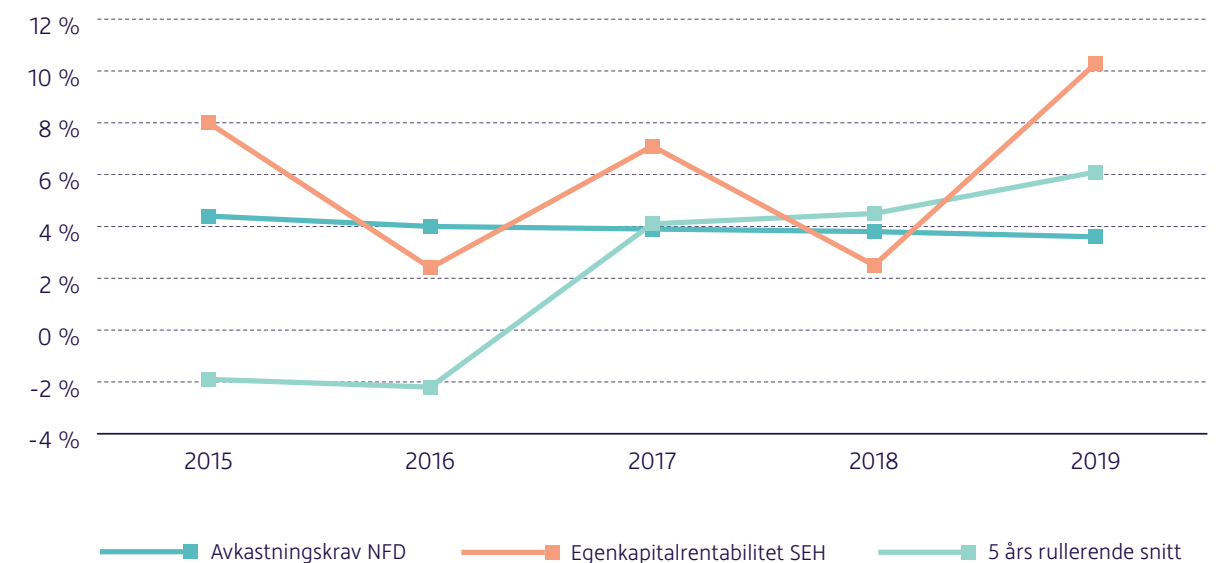
En av de største bedriftene målt i omsetning, Norsun AS, hadde ved forrige måling av omsetning over en femårsperiode en negativ vekst på en prosent. Dette hadde de snudd til en vekst på åtte prosent pr 1. halvår 2019 da de kjøpte fabrikkbygningen i Årdal av Siva. Fem bedrifter har hatt negativ omsetningsvekst siste fem år, men tre av dem hadde positiv vekst siste år: Luster Mekaniske Industri AS med 50 prosent vekst, Norsun AS med 8 prosent og Vest Service AS 46 prosent i 2019. To bedrifter i målingen hadde positiv omsetningsutvikling i siste femårsperiode, men negativ utvikling siste år. Dette gjelder Blowtech AS med marginale 1 prosent

og Splitkon AS som hadde 18 prosent nedgang i omsetning i 2019. For Splitkon sin del hadde dette tett sammenheng med byggearbeider i forbindelse med utvidelse av fabrikken. Utviklingen i 2019 var svært situasjonsbetinget og forventet, og antas å være av kortvarig karakter.

Samlet hadde bedriftene som inngår i målingen en omsetning i 2019 på tre milliarder kroner. Dette er på samme nivå som i 2018, til tross for at en stor aktør som Norsun AS gikk ut av porteføljen ved halvårsskiftet. Variasjonene vi ser i omsetningsutviklingen hos enkeltleietakere i fem-årsperioden kan delvis forklares med stor bransjespredning i de 14 leietakerbedriftene som inngår i målingen, og delvis med at flere av leietakerbedriftene i løpet av siste femårsperiode 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 3.1 Omsetningsutvikling hos leietakerbedrifter i perioden 2014-2018



Figur 3.2 Avkastning i perioden 2015-2019

3.7.2 Avkastning

Siva skal investere, eie og avhende eiendommer på kommersielt grunnlag, det vil si etter samme prinsipper som private investorer. 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.

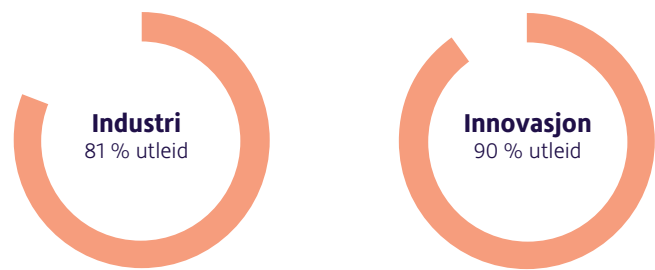
Årets avkastningsberegning viser snittavkastning på 6,1 prosent, som er godt over kravet på 3,6 prosent. Avkastningen de syv siste årene har vært positiv. Det foreligger betydelige merverdier i eiendomsporteføljen utover bokført verdi per 31.12.2019. Denne verdistigningen blir ikke hensyntatt i målingen av avkastningen.

3.7.3 Utleiegrad

Utleiegrad viser samlet antall utleide kvadratmeter målt mot porteføljens totalareal. Utleiegrad for porteføljen

var i 2019 på 85 prosent som er en prosent opp fra 2018. Sivas målsetting er at alle eiendommer skal være fullt utleid. Utleiegraden er tilnærmet uendret fra 2018 til tross for at det ble solgt fullt utleid eiendom i 2019, hvilket tilsier at utleiegraden i resten av porteføljen har hatt positiv utvikling. Ved utgangen av året pågår ombyggings- og tilretteleggingsarbeider i flere bygg, noe som i løpet av 2020 vil gi ny og/eller økt utleie i de aktuelle eiendommene. Disse prosessene sikrer også nye kontrakter som gir et lengre perspektiv på leieforholdene i Sivas bygg. Hovedtyngden av ledige lokaler er knyttet til eiendommer i Narvik, ved Sognefjorden og på Herøya.

For Siva-eide industribygg er utleiegraden på 81 prosent, se Figur 3.3. Dette er 7,5 prosent opp fra 2018. For innovasjonsbygg er utleiegraden 90 prosent som er lik 2018. 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.



Figur 3.3 Utleiegrad

Figur 3.4 viser utleiegrad fordelt på fylker. Her ligger Nordland lavest med 18 prosent. Dette er opp 1,4 prosent fra 2018 etter økt utleie av kontorarealer. Ledigheten er i all hovedsak knyttet til ett bygg i Narvik som står tomt etter nedlegging av en bedrift innenfor solcelleindustri. Også i Sogn og Fjordane er utleiegraden relativt lav med sine 47,7 prosent, ned 18,1 prosent fra 2018. Årsaken til nedgang i utleiegrad er her knyttet til salg av fullt utleid industribygg til Norsun. I motsatt retning trekker ny utleie av arealer i de to tomme byggene nevnt ovenfor, som lenge har stått tom som følge av nedleggelse av to industribedrifter.

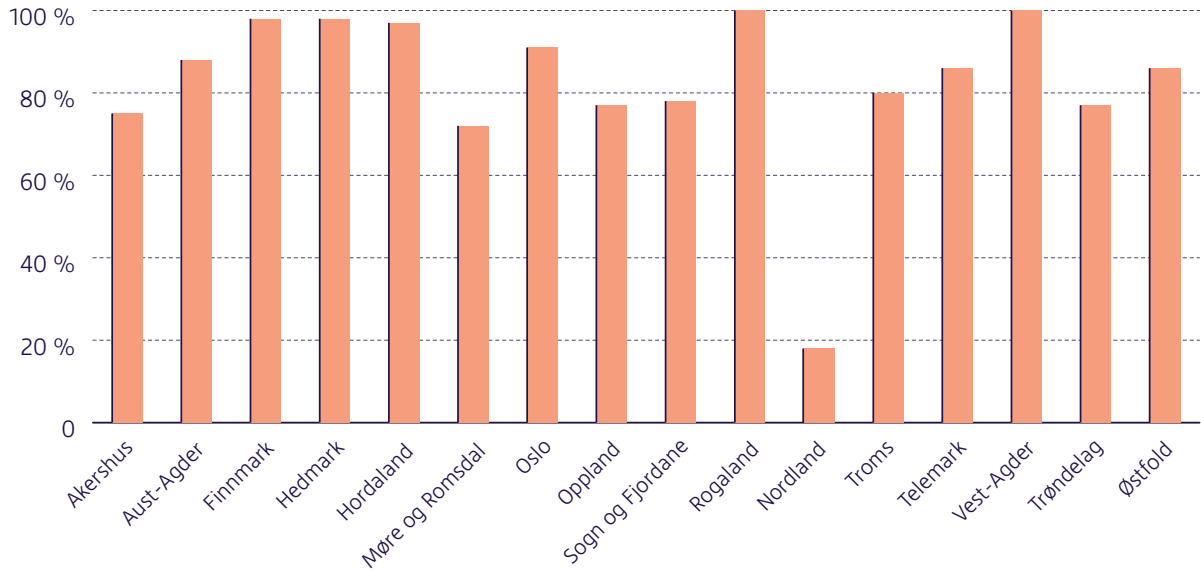
3.7.4 Medinvestorbarometer

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 3.7.1.

- Siva solgte i 2019 eiendommer og eierposter for til sammen 236 millioner kroner:
- » 16 millioner kroner, aksjepost i Kunnskapsparken Alta AS
 - » 33 millioner kroner, salg av bygg på Melhus
 - » 61 millioner kroner, nedsalg av aksjer i NMK Eiendom AS (Norsk Maritimt Kompetansesenter Ålesund)
 - » 126 millioner kroner, salg av bygg i Årdal

Siva gjorde ingen nye investeringer sammen med medinvestorer i 2019.



Figur 3.4 Fylkesfordelt utleiegrad

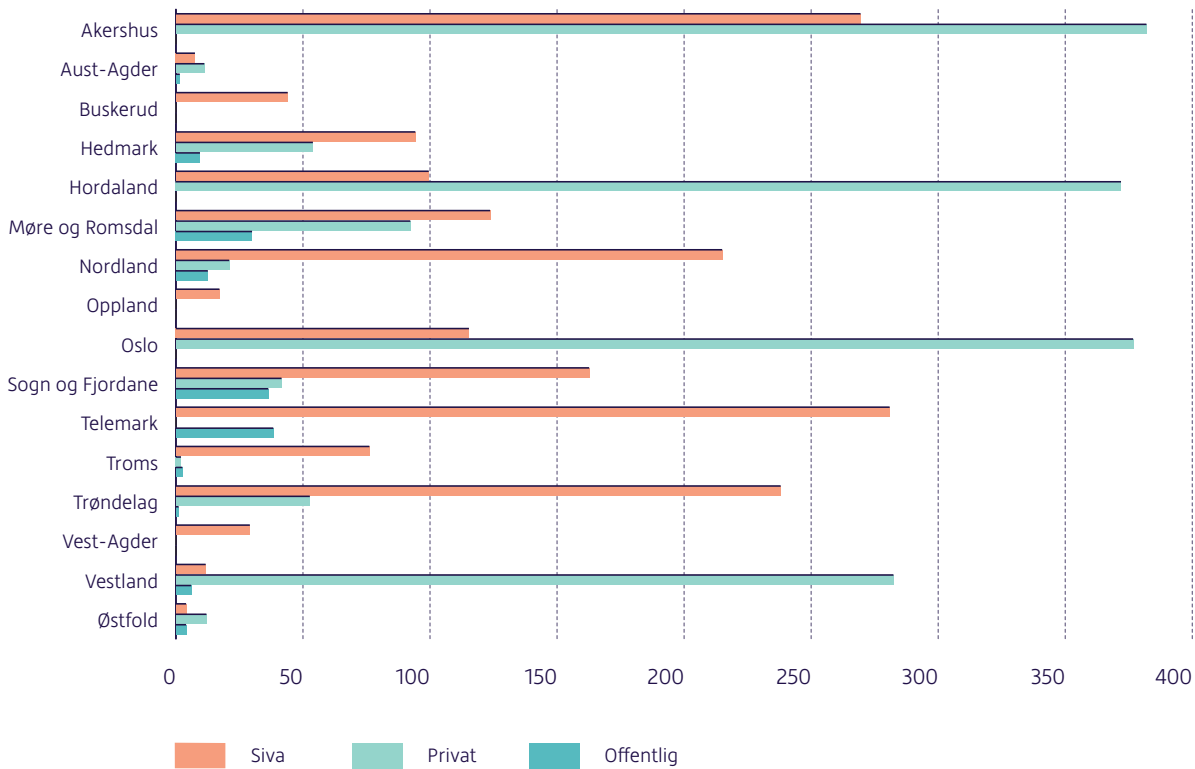
3.8 Porteføljeanalyse

Gjennom Siva Eiendom Holding AS har Siva direkte eierskap i 35 eiendomsselskaper hvorav 14 er heleide, fire majoritetseide og 17 deleide. Eiendomsporteføljen består av 107 bygg på til sammen 499 325 kvadratmeter og omfatter 553 leieforhold.

3.8.1 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 engasjement. Slik mobiliseres privat kapital samtidig som Siva får frigitt kapital til å investere i nye prosjekter der behovet for Sivas innsats er større.

Figur 3.5 viser historisk kostpris på aksjer i store og små eiendomsselskaper som Siva har investert

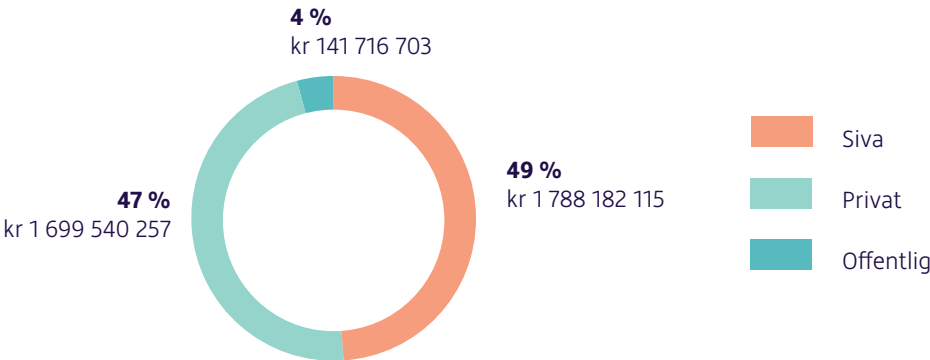


Figur 3.5 Geografisk fordeling av porteføljen målt i historisk kostpris på aksjer. Tall i millioner kroner.

i, og der Siva fortsatt er tilstede. Av disse er Marineholmen Forskningspark AS i Bergen, Siva Narvik Eiendom AS (bygg for solcelleindustrien i Narvik), 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.

Sum annen kapital i hele porteføljen, både deleide og heleide selskap, utgjør 51 prosent der 47 prosent er privat kapital mens 4 prosent er annen offentlig kapital. For hele porteføljen sett under ett har hver krone fra Siva utløst 1,03 kroner annen kapital hvorav kr 0,95 er privat og kr 0,08 er offentlig kapital.

Siva mobiliserte i 2019 privat kapital gjennom salg av eiendommer og eierandeler i eiendomsselskaper for tilsammen 236 millioner kroner. Salg og investeringer i 2019 har samlet sett bidratt til en noe høyere andel privat kapital enn tilsvarende tall foregående år.



Figur 3.6 Kapital i porteføljen

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

3.8.2 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 2019 utgjorde 50 prosent av porteføljens totale areal. Leieinntekter fra denne typen bygg utgjør 29 prosent av Sivas totale leieinntekter i 2019, sammenlignet med og 35 prosent i 2017 og 34 prosent i 2018.

Salg av to enbrugerbygg i 2019 antas å ha bidratt til å redusere risiko i større grad enn nye investeringer har påført Siva risiko. Endringer i porteføljen i 2019 vurderes derfor i sum å ha redusert Sivas risiko på porteføljenivå. Siva søker å redusere risiko ved å kontrollere graden av eksponering i enkeltprosjekt eller i en enkelt bransje.

Risikospredning i eiendomsporteføljen måles med variansen i porteføljens avkastning over tid. Standardavviket i måleperioden er 8,4 prosent. Den betydelige negative avkastningen i 2012 øker målt risiko for perioden i stor grad. Standardavviket de siste fem år isolert sett er 3,2 prosent. Utviklingen viser at

porteføljens risiko har vært marginalt fallende de siste årene.

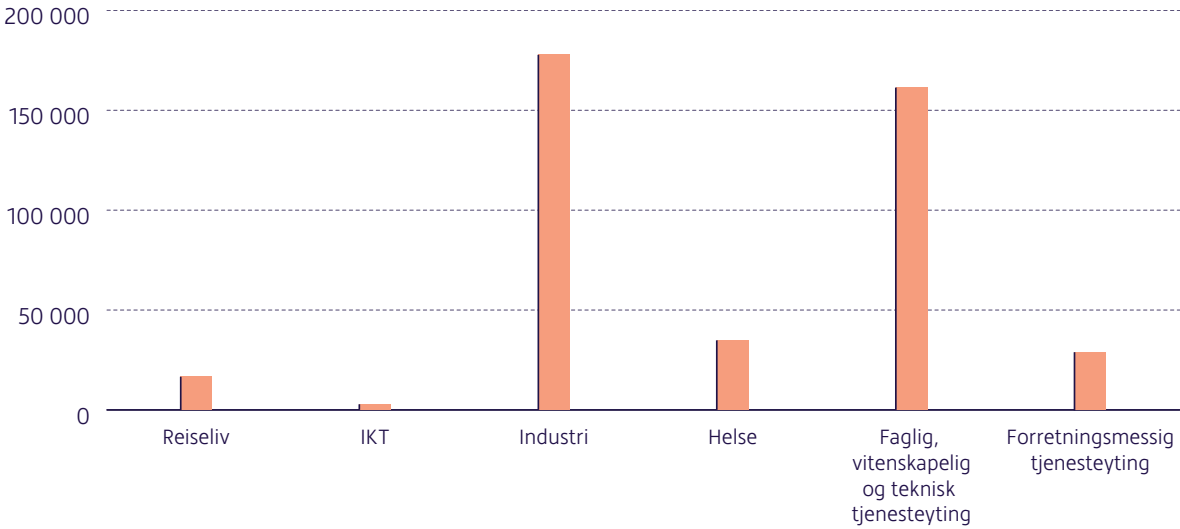
3.8.3 Industrielle prosjekter

Av den totale eiendomsmassen på 495.504 kvadratmeter utgjør andelen industribygg 58,6 prosent og innovasjonsbygg 41,4 prosent. I 2018 var tilsvarende fordeling industribygg 81 prosent og innovasjonsbygg 19 prosent. Sammenlignet med forrige års porteføljesammensetning ser vi at andelen industribygg har sunket, mens andelen innovasjonsbygg har hatt en betydelig økning. Dette kommer hovedsakelig som følge av salg av to industri-/produksjonsbygg i 2019.

3.8.4 Fordeling på næring

Figur 3.7 viser areal fordelt på næring for hele eiendomsporteføljen samlet, både heleide og deleide selskapet.

Diagrammet viser fordelingen av eiendomsinvesteringer på ulike bransjer hvor kategorien industri omfatter både fysisk og kjemisk produksjon. Salg og nyinvesteringer i 2019 har ikke ført til vesentlige endringer i bransjefordelingen.

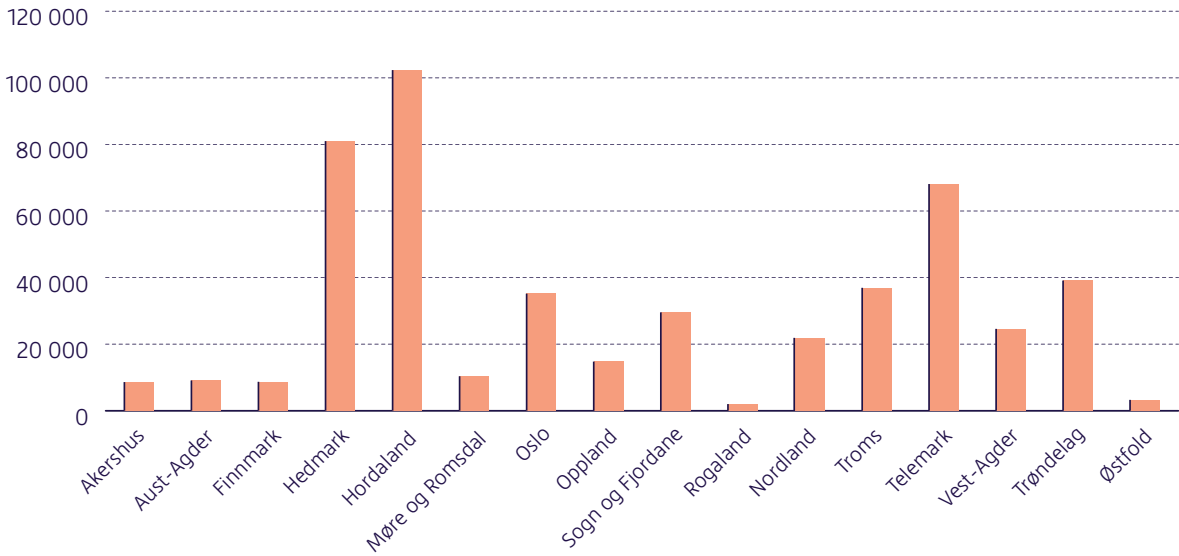


Figur 3.7 Areal fordelt på næring, heleide og deleide selskap

3.8.5 Geografi

Figur 3.8 viser geografisk fordeling av porteføljen målt i areal. Vi ser at de største arealene ligger i Hedmark, Hordaland, Telemark og Troms. De største engasjementene i de fire nevnte fylker er hhv. Siva Åmot

Eiendom AS, Marineholmen Forskningspark AS, Siva Herøya Næringspark AS og Siva Tromsø Eiendom AS (Siva Innovasjonssenter Tromsø).

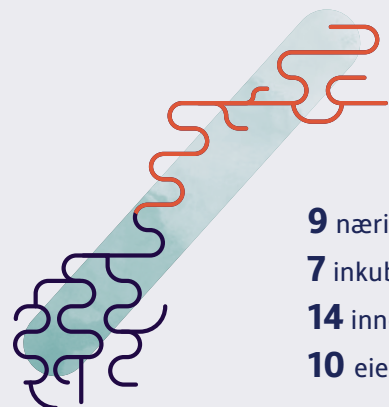


Figur 3.8 Geografisk fordeling av eiendomsporteføljen målt i areal



Siva Innovasjonssenter Tromsø

Siva i nord



9 næringshager i program
7 inkubatorer i program
14 innovasjonsselskap
10 eiendommer

Kapittel 4

Eierskap i innovasjonsselskap



Innledning

Eierskap i innovasjonsselskaper er et av Sivas verktøy for å legge til rette for etablering og utvikling av bedrifter i nærings- og kunnskapsmiljøer, og koble disse sammen i regionale, nasjonale og internasjonale nettverk. Gjennom eierskap i innovasjonsselskaper bidrar Siva til å etablere og utvikle en nasjonal struktur hvor formålet er å utløse næringsutvikling direkte gjennom den rollen innovasjonsselskapene spiller som regionale utviklingsaktører, og hvilke tjenester de tilbyr næringslivet i form av nettverk, kompetanse og kapital. Videre bidrar strukturen til næringsutvikling ved at øvrig næringsliv, aktører innenfor forskning og utvikling, nyter godt av en kompetent regional og nasjonal struktur, og har en indirekte effekt gjennom å forsterke effektene av andre offentlige virkemidler.

Som følge av den til enhver tid gjeldende næringspolitikken kanaliseres årlig store beløp til næringsrettede virkemidler gjennom statsbudsjettet. Virkemidlene stimulerer til næringsutvikling gjennom å bidra til økt innovasjon og kunnskapsproduksjon i norsk næringsliv. Virkemidlene er mangslungne, og har alle ulike formål. Et viktig fellestrekk er at mange av virkemidlene implementeres av Sivas deleide innovasjonsselskaper, og bygger i fellesskap strukturer og kompetanse. Dette bidrar til å gi et samlet tilbud til brukerne av innovasjonsselskapenes tjenester i hele landet.

Siva er minoritetsseier i 74¹ innovasjonsselskaper (inkubatorer, næringshager, teknologi-overføringskontorer mv.) lokalisert i hele landet, fra urbane til avsidesliggende regioner. Siva er den eneste gjennomgående eieren i denne nasjonale innovasjonsstrukturen. Innovasjonsselskaper defineres ved at de har som formål å stimulere til økt kunnskapsproduksjon og innovasjon i næringslivet ved å forvalte og utvikle offentlig og privat finansierte ordninger rettet mot næringsutvikling på nasjonalt, regionalt og lokalt nivå. Strukturen opererer på

denne måten tett på de bedriftene de arbeider med. Videre bygger virkemidlene innovasjonsselskapenes kompetanse til å drive regional utvikling, noe både øvrige regionale og nasjonale (private og offentlige) aktører kan ha nytte av. Siva sin eierstruktur er meget differensiert, og kan skisseres ved en kombinasjon mellom private institusjonelle aktører, FoU-institusjoner og lokale/regionale offentlige aktører. På denne måten mener Siva at innovasjonsselskapene bør betraktes som systemer for å operasjonalisere virkemidler, samtidig som systemene også bidrar til å samordne de mest relevante lokale, regionale og nasjonale ordningene på en måte som samlet sett effektiviserer offentlig innsats rettet mot samme/tilsluttede formål.

Aktører som har insentiver til å etablere og utvikle slike systemer og strukturer har ofte ikke nok kjennskap til hverandre, og hvilke muligheter som ligger i samarbeid om opprettelse og utvikling av slike strukturer. Siva spiller en koordinerende rolle ved å utløse etablering og utvikling av selskapene, og bruker sitt eierskapsverktøy til å utføre denne rollen. Kostnaden ved å etablere og utvikle disse selskapene og denne strukturen er det nærliggende å anta at ingen private aktører har insentiv til å ta ansvar for. Ved å ta en slik rolle nasjonalt bidrar Siva til utvikling av kunnskap og kompetanse om hvordan slike systemer og strukturer kan etableres og forvaltes. Siva som eier er fellesnevneren på tvers av innovasjonsselskapene, og porteføljen er utviklet over en lang periode hvor Siva etterstreber å være en aktiv eier.

Sivas målsettinger med eierskap i innovasjonsselskap kan oppsummeres til å være:

» Koordinere private og offentlige aktører gjennom etablering og utvikling av innovasjonsselskaper.

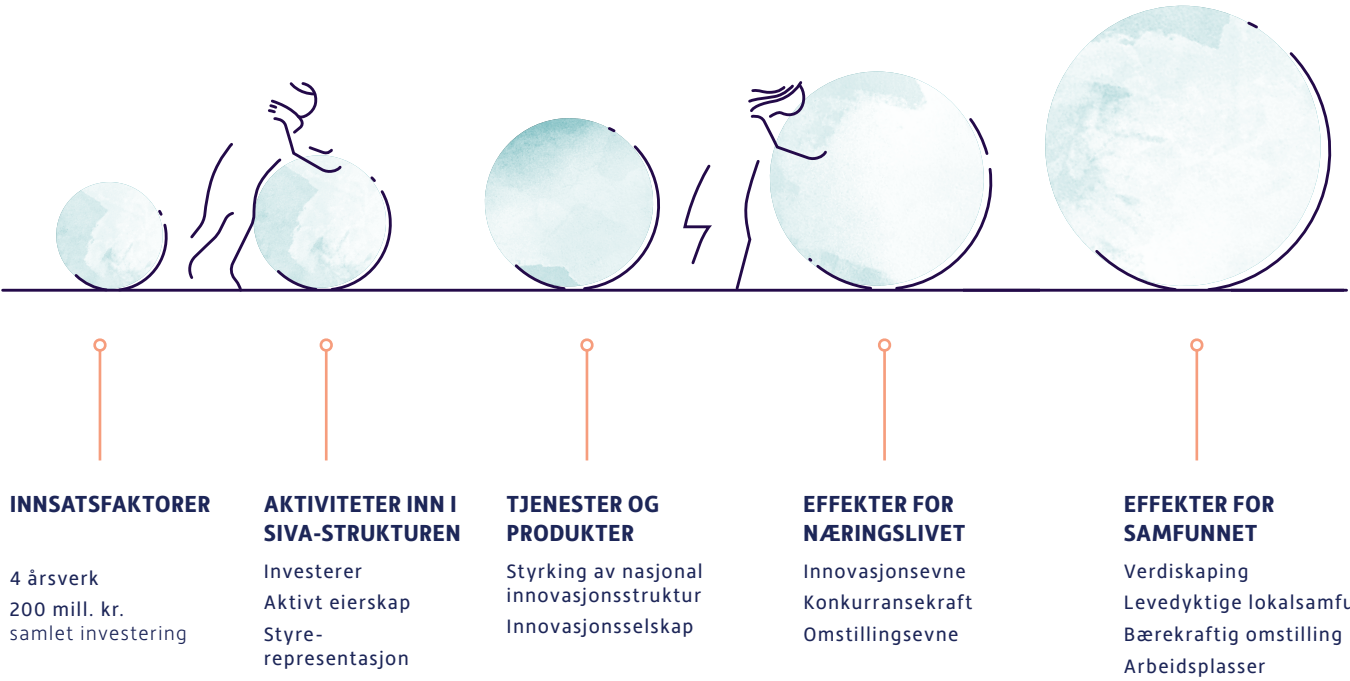
» Utvikle en organisatorisk infrastruktur for vekst og nyskaping i næringslivet i hele landet, med sterk forankring i lokale og regionale kunnskaps- og næringsmiljø.

- » Stimulere til koordinering og samhandling mellom selskapene, regionalt og nasjonalt, for en best mulig utnyttelse av kompetanse og virkemidler, til nytte for næringslivet.
- » Bruke egne eierskapsfortrinn² til å bidra til økt verdiskaping gjennom innovasjonsselskapene.

Sivas portefølje av innovasjonsselskaper er svært differensiert og består av ulike innovasjonsselskaper. Investeringselskaper omtales nærmere i avsnitt 4.4 og er følgelig ikke del av øvrig omtale. Siva hadde ved

inngangen til 2019 eierskap i 76 innovasjonsselskaper fordelt over hele Norge. Ved slutten av 2019 var antallet redusert til 74. Av de 74 selskapene var 40 næringshager (operatører av det nasjonale næringshageprogrammet), og resterende var innovasjonsselskaper av ulike karakter (forskningsparker, kunnskapsparker, «inkubatorer» og andre utviklingsselskap). Sivas eierskap varierer fra 1,1 prosent³ til 46,6 prosent i de ulike selskapene. Siva etterstreber å være en utløsende og tilretteleggende aktør, og dette innebærer ulike tilpasninger i hvert enkelt selskap.

Resultatkjeden for eierskap



1 For fullstendig oversikt over de 74 selskapene, se vedlegg 1

2 Grünfeld og Jakobsen (2007) Hvem eier Norge?

3 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

4.1 Utøvelse av eierskap

En generell ambisjon er at selskapene skal balansere sin drift og at aktivitet i selskapene skal ha ekstern finansiering. Dette innebærer at egenkapital ikke skal finansiere drift av selskapene. Det er vedtektsfestet hos de fleste selskapene at eiere ikke mottar utbytte, men at eventuelle overskudd føres mot egenkapitalen, og benyttes til videre utvikling av selskapet. I 2018 genererte selskapene i Sivas portefølje⁴ samlet driftsinntekt på 1 012 millioner kroner (982 millioner kroner i 2017). Det samlede årsresultatet samme år var 7,3 millioner (7,2 millioner kroner i 2017). Det er store interne variasjoner i årsresultatene, fra betydelig underskudd på -13 millioner kroner (-6 millioner kroner i 2017) til betydelig overskudd 6,25 millioner kroner (9,5 millioner kroner i 2017). Det er positivt at både driftsinntektene og årsresultatene for selskapene i porteføljen har økt, og dette er i tråd med utviklingen de siste årene. Siva har siden 2015 redusert antall selskaper i porteføljen fra 99 innovasjonsselskaper til 74, 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.

Siva har investert i overkant av 200 millioner kroner i porteføljen av innovasjonsselskaper og investeringsselskaper. I tillegg har Sivas investeringer utløst over 600 millioner kroner i kapitalinvesteringer fra private og andre offentlige aktører. Disponibel investeringskapasitet ved inngangen til 2020 er 25.095.000 kroner. Sivas totale kostpris i dagens portefølje per 31.12.19 er 142.616.183 kroner. Bokført verdi er på samme tidspunkt 111.303.884 kroner. Det bemerkes at Siva gjennom de siste fem årene har solgt sine aksjer i de fleste investeringsselskaper, samt mange

av de mest likvide aksjene i innovasjonsselskapene. Dette innebærer at Sivas investeringskapasitet vil kunne bli begrenset i fremtiden.

Siva skal kontinuerlig vurdere hensiktsmessig struktur i eierskapsporteføljen gjennom fisjoner og fusjoner, salg og kjøp av aksjer, og mobilisering av nye og eksisterende medeiere. Investering i innovasjonsselskaper gjøres med Siva SFs egenkapital. Disponibel investeringskapasitet består av frigjort kapital i porteføljen av innovasjonsselskaper gjennom utbytte, salg, kapitalnedskrivelse eller avvikling.

Siva investerte 628.000 kroner i et innovasjonsselskap⁵ i 2019 gjennom emisjon. Dette er betraktelig mindre enn hva som ble investert i 2018 hvor det ble investert 10.054.7637 kroner. Med disponible midler på 25.095.000 kroner er det begrenset hvor mye Siva kan investere i eventuelle nye selskapsetableringer som har behov for betydelige kapitalinnskudd. Dette fører til at investeringer fremover i stor grad gjøres for å styrke og videreutvikle eksisterende selskaper i porteføljen av innovasjonsselskaper.

Av innovasjonsselskapene Siva hadde eierskap var andelen kvinner med stilling daglig leder 39 prosent ved utgangen til 2019. Andelen kvinnelige styreledere var 15 prosent, mens andel kvinnelige styremedlemmer var 41 prosent.

Siva har siden 2014 handlet etter en styrebehandlet eierskapspolicy som angir overordnede retningslinjer for hvordan Siva skal opptre som eier i innovasjonsselskapene. Eierskapspolicyen ble revidert i 2019 for på en bedre måte å kunne differensiere mellom ulike typer innovasjonsselskaper, i tillegg til å kunne innrette sin innsats ovenfor innovasjonsselskapene på en mer systematisk måte. Videre skal Siva ha en profesjonell og forutsigbar utøvelse av sitt eierskap, herunder ha et tydelig skille mellom Sivas rolle som forvalter av næringsrettede virkemidler og som eier i selskapene. Ønsket om å operere som en profesjonell, statlig aktør tilsier tydelige interne retningslinjer på dette feltet. Vedtatt eierskapspolicy bygger på Statens prinsipper på god eierstyring og relevante deler av anbefalinger for eierstyring og selskapsledelse gitt av NUES⁶. Statens prinsipper for god eierstyring og selskapsledelse innebærer en klargjøring av roller og sikrer ryddige beslutninger. I tillegg angir OECDs retningslinjer⁷ for eierstyring og selskapsledelse i selskaper med statlig eierandel gode retningslinjer som benyttes i Sivas operative eierskapsarbeid. Siva skal være en aktiv eier og utøve sitt eierskap i generalforsamling og på eiermøter. God eierstyring og selskapsledelse har stor betydning for å fremme resultater.

Siva har, som nasjonal virkemiddelaktør, til enhver tid inngående kunnskap om beste praksis knyttet til innovasjonsselskaper og utviklingen av disse. Videre har Siva som gjennomgående eier i den nasjonale strukturen av innovasjonsselskaper, en særegen og sterk styre- og eierkompetanse i denne typen selskaper. Denne kunnskapen søkes formidlet via styrerepresentasjon, generalforsamlinger og eiermøter.

4.1.1 Kategorisering av innovasjonsselskapene

Siva har siden 2014 kategorisert innovasjonsselskaper med eierskap i henhold til den enhver tid gjeldende

eierskapspolicy. Kategoriseringen gir føringer for eierskapsoppfølging, herunder disposisjon av styrerepresentasjon, og er på denne måten et strategisk virkemiddel for å oppnå Sivas mål og strategier. Det gjøres en årlig gjennomgang av Sivas portefølje av innovasjonsselskaper. Denne gjennomgangen omfatter en vurdering av:

- » Årsregnskap, årsberetning og revisors beretning, samt deltakelse på generalforsamling
- » Informasjon om øvrig virkemiddelbruk
- » Oppdatert offentlig informasjon
- » Strategi og handlingsplaner
- » Sivas eierandel/selskapsstørrelse
- » Øvrig innovasjonsstruktur i selskapets region
- » Relevant informasjon fra selskapenes rapportering på Sivas programaktivitet

For å systematisere informasjonen på en mer effektiv måte ble det i kategorisering for 2019 lagt til flere variabler enn tidligere. Hensikten er å i større grad kunne utnytte historiske data for sammenligning mellom selskapene og prognoser. Dette arbeidet gjelder flere arbeidsprosesser tilknyttet Sivas eierskap og vil fortsette utover 2020 i den hensikt i større grad å kunne forutse utviklingen til porteføljen og det enkelte selskap.

På bakgrunn av gjennomgangen plasseres hvert enkelt selskap i en av tre definerte kategorier:

- 1. Aktivt eierskap i strategiske selskaper**
Definisjonen av strategiske selskaper beror på en helhetsvurdering der følgende momenter inngår:
- » *Regional forankring hos offentlige og private aktører gjennom eierskap, oppdrag eller samarbeid*
 - » *Flerfunksjonalitet innenfor relevant virksomhet*
 - » *Bærekraftig forretningsmodell og robust økonomi*
 - » *Resultater innenfor sine oppdrag/forretningsområder*
 - » *Selskapets rolle i det regionale økosystemet*

4 Gjelder portefølje per 31.12.2019
5 Siva deltok i emisjon i Egga utvikling AS med 628.000 kroner

6 NUES (2018). Norsk anbefaling. Eierstyring og selskapsledelse
7 OECD (2015). OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises

4.2 Utvikling av selskapsstrukturen

2. Aktivt eierskap i selskap under omstilling

Definisjonen av selskap under omstilling beror på en helhetsvurdering der følgende selskaper kan betraktes som et selskap under omstilling:

- » *Nyetablerte selskaper*
- » *Selskap involvert i fusjon*
- » *Selskap med økonomiske utfordringer*
- » *Selskap som endrer vesentlig sine forretningsområder/nedslagsfelt*
- » *Små selskaper som gjennomgår store endringer i sin administrasjon*

3. Aktivt eierskap med målsetting om terminering av eierskapet

Definisjonen av selskaper i kategorien eierskap med målsetting om terminering beror på følgende vurdering:

- » *Investeringsselskaper og selskaper der Siva vurderer salg av sin aksjepost, f.eks. innovasjonsselskaper som har mistet sin relevans og omfang*

Fra tabell 4.1 ser man at selskaper i kategori strategiske selskaper holder seg stabilt, mens det er en økning i selskaper under omstilling og en reduksjon i selskaper som Siva har som målsetting om terminering av eierskapet. Dette er en positiv utvikling som følge av at selskaper utvikler seg gjennom omstillingsprosesser, og på denne måten øker sin relevans og omfang sett fra Sivas ståsted. Utvikling av selskapsstrukturen i de ulike kategoriene er dynamisk, og blir ansett som god.

4.1.2 Styrerepresentasjon

Siva er styrerepresentert i strategisk viktige selskaper og selskaper under omstilling (inkl. nyetablerte selskaper). Det er viktig at Siva opprettholder sin egenart og kompetanse når det gjelder regional forståelse, nettverk og praktisk tilnærming. Styreverv bekles derfor av interne Sivaressurser.

Innovasjonsavdelingen gjør en årlig vurdering av hvem som skal bekle hvilke styreverv. Antall personer som styrevervene bekles av holdes på et begrenset nivå. På denne måten vil hver enkelt ha en styrevervportefølje av en størrelse som bidrar til at kompetansen profesjonaliseres. Den enkeltes portefølje av styreverv skal sammensettes slik at kompetanse enkelt kan overføres. I 2019 hadde 12 ansatte i Siva styreverv i innovasjonsselskapene. Det etterstrebes å koordinere den enkeltes styrevervportefølje ut ifra relevant kompetanse mot de enkelte selskapene, samt synergiprinsipper i den enkeltes portefølje av styreverv. Siva var i 2019⁹ styrerepresentert i 58 (53 i 2018) selskaper. På bakgrunn av ny eierskapspolicy ser Siva behov for å opprettholde antall styrerepresenterte i 2020.

Alle ansatte med styreverv i innovasjonsselskapene inngår i Sivas styrestall. Det er et mål å ha kvartalsvise møter i styrestallen hvor formålet er kompetanseheving og profesjonalisering.

Strukturen av innovasjonsselskaper betraktes av Siva som en av flere kompetansebaserte samfunnsstrukturer. En velfungerende selskapsstruktur med robuste, synlige innovasjonsselskaper gir mulighet til å ta ut synergieffekter i nasjonal og regional virkemiddelbruk, og sikrer en mer effektiv samordning av ulike offentlige støtteordninger rettet mot samme formål. Innovasjonsselskapene i Sivas portefølje har oppdrag fra, og tilgjengeliggjør ordninger fra, alle aktørene i virkemiddelapparatet, kommuner, fylkeskommuner og private aktører. Eksempler på slike virkemidler og ordninger er kommunenes førstelinjetjeneste, FORNY2020, Innovasjon Norges pre-såkornordning, annen tidligfasekapital, det nasjonale klyngeprogrammet, etablererveiledning med flere. Innovasjonsselskapene har vært kontraktpartner til nesten 50 prosent av alle innvilgende klyngeprosjekter i det nasjonale klyngeprogrammet (dette inkluderer alle arenaprosjekter, NCE og GCE), og er ansvarlig for førstelinjetjenesten til over 100 kommuner.

De fleste selskapene i Sivas portefølje av innovasjonsselskaper er flerfunksjonelle, men i varierende grad. Utviklingen av innovasjonsselskapenes tildelinger og oppdrag fra utvalgte aktører til ulike oppdrag vises i figur 4.1¹⁰. Eksempler på aktører som er representert i databasen er Innovasjon Norge, Norges Forskningsråd, Regionale Forskningsfond og Enova. Fra figuren ser man at det er mange ulike aktører representert, og alle aktørene er vesentlige for innovasjonsselskapene. Ved å ha oppdrag fra flere aktører, bidrar det til at innovasjonsselskapene blir mer flerfunksjonelle og robuste, som er ønskelig fra Sivas

eierperspektiv. Tall fra perioden 2016 til 2018 viser at samlede tildelinger til selskapene er redusert i denne perioden. Dette kan ha sammenheng med at flere av de større innovasjonsselskapene med et mer nasjonalt omfang har gjennomgått omstillingsprosesser. Videre er nedgangen fra 2017 til 2018 marginal, og dette kan tyde på at tildelinger i noe grad har stabilisert seg, der den i en lengre tidsperspektiv har økt (2000–2016).

4.2.1 Kvantitativ spørreundersøkelse rettet mot styreledere

Siva utviklet indikatorer for virksomheten til implementering i selskapets mål- og resultatstyringssystem gjennom 2018, og et forslag til konkrete indikatorer ble oversendt NFD i november 2018. Sivas anbefaling var at indikatorene rettet seg mot selskapenes funksjon som en relevant struktur for næringsrettede ordninger og virkemidler. I tråd med denne anbefalingen er det i innovasjonsselskapene ved utgangen av 2019 gjennomført en kvantitativ spørreundersøkelse rettet mot styreledere. BDO AS ble valgt som leverandør for videreutvikling og gjennomføring av spørreundersøkelsen¹¹. Lignende spørreundersøkelse ble gjennomført i 2018¹², men Siva har sammen med BDO AS videreutviklet effektindikatorer som kan bidra i større grad til å kartlegge effekten av Sivas eierskap, og i hvilken grad Siva evner å bruke sine eierskapsfortrinn for å utvikle innovasjonsselskapene. Svarprosenten for årets undersøkelse var på 69 prosent, som må kategoriseres som god, og vesentlig høyere enn ved forrige undersøkelse (42 prosent). Undersøkelsen viser

Kategorisering av innovasjonsselskaper	Antall i 2018	Antall i 2019
Aktivt eierskap i strategiske selskaper	52	52
Aktivt eierskap i selskap under omstilling	14	16
Aktivt eierskap med målsetting om terminering av eierskapet	16	12
Totalt	82	80

Tabell 4.1 Fordeling av innovasjonsselskapene på de ulike eieroppfølgingskategoriene ved årsslutt 2018 og 2019⁸

8 Inkluderer også investeringsselskaper
9 Gjelder fra avholdt generalforsamling 2019

10 Tidligere har Siva benyttet databasen til Samfunnsøkonomisk analyse AS, mens datagrunnlaget i årets rapport er fra SSB. Tildelingene i periode 2014–2017 avviker følgelig noe fra tidligere årsrapporter.
11 SIVA SIN ROLLE SOM MEDEIER I INNOVASJONSSKAPER – Rapport BDO 2020
12 Siva sin rolle som medeier i innovasjonsselskaper – KANTAR TNS 2018



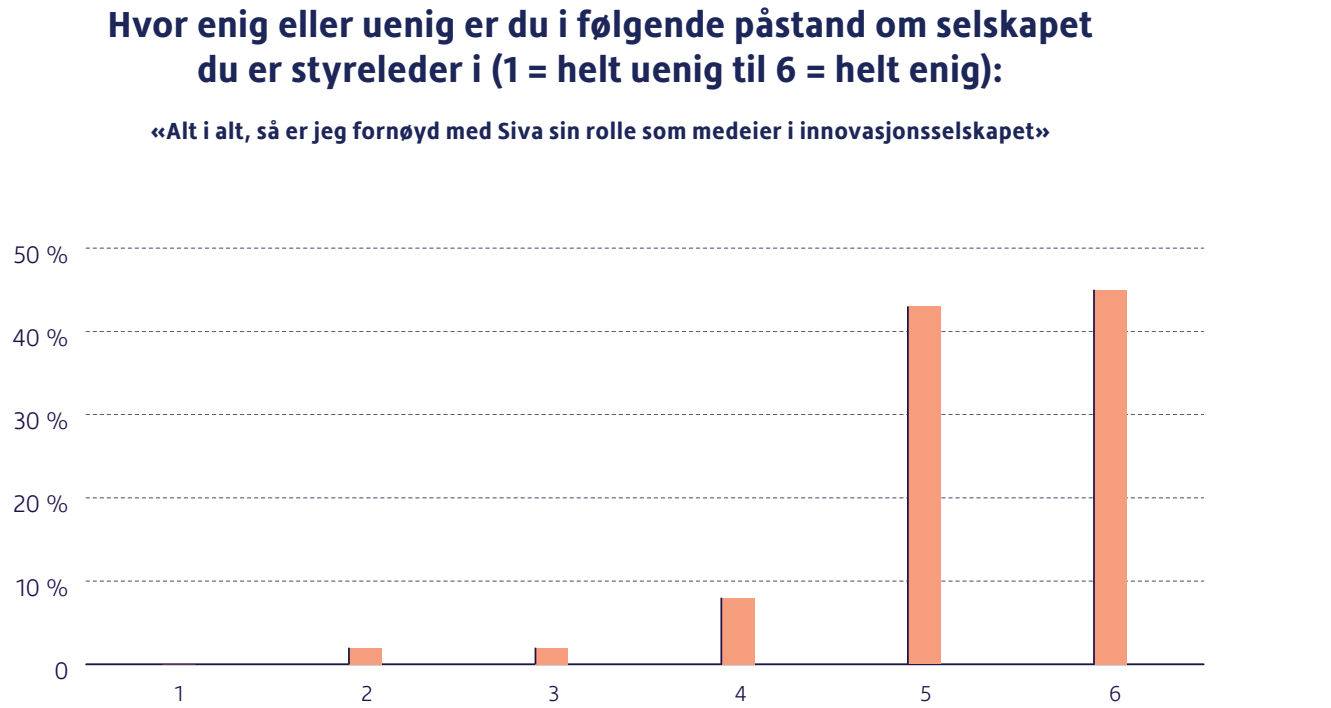
Figur 4.1 Tildelinger til innovasjonsselskapene fra offentlige aktører.¹³ Beløp i 1000 kroner, faste 2017-priser.

13 Datagrunnlaget hentet fra Statistisk sentralbyrå (SSB)

at tilfredsheten blant respondentene med Siva er ytterligere forbedret, sammenliknet med resultatene fra forrige undersøkelse.

Siva oppleves som en medeier med unik og relevant kompetanse. 86 prosent av respondentene svarer i undersøkelsen at Siva har kompetanse på etablering og utvikling av innovasjonsselskaper som øvrige eiere ikke har. Resultatene viser også at Siva har komplementære ressurser som kommer innovasjonsselskapene til gode. Her trekker respondentene spesielt frem nettverk,

kompetanse og erfaring. Det fremkommer at selskapene er avhengig av eiere som tilfører kapital utover minimumsinnskuddet for aksjekapital. Samtidig indikerer besvarelsene at Sivas eierskap og kapitalinnskudd har vært en utløsende faktor for øvrige eieres investeringer. Undersøkelsen gir en klar indikasjon på at respondentene oppfatter at Sivas deltakelse i styrene gir positive ringvirkninger når det kommer til troverdighet, langsiktighet og profesjonalitet. Det vises til vedlegg 2 for sentrale utdrag fra spørreundersøkelsen.



Figur 4.2 Overordnet resultat fra spørreundersøkelsen.

4.3 Utvikling av strukturen som virkemiddel

Som ledd i Sivas pågående arbeid knyttet til profesjonalisering av egen virksomhet inngikk selskapet våren 2019 en rammeavtale med Samfunnsøkonomisk Analyse med sikte på kartlegging av effekter og resultater av den nasjonale strukturen av innovasjonsselskaper, herunder også betydningen av Sivas gjennomgående eierskap i disse selskapene. Selskapet Mimir Analytics deltar i arbeidet som underleverandør til Samfunnsøkonomisk Analyse. I første delprosjekt under avtalen foretas en grundig diskusjon og vurdering av det teoretiske rasjonale for denne strukturen av selskaper, men også Sivas rolle som nasjonal gjennomgående eier¹⁴. Sett fra Sivas side representerer arbeid under denne avtalen viktig ny kunnskapsutvikling, siden det tidligere i liten grad er sett nærmere på effekter og resultater ved etablering, utvikling og bruk av denne strukturen. Ferdigstilt prosjektrapport beskriver:

Et rasjonale for at det offentlige bidrar til

- (1) etableringen av **samstyrte organisasjoner** som har som formål å korrigere lokal systemsvikt i regioner
- (2) videreutvikling av **samstyrte organisasjoner** som har som formål å korrigere lokal systemsvikt i regioner

Et rasjonale for en nasjonal aktør i førersetet for

- (3) etableringen av en **nasjonal struktur** bestående av samstyrte organisasjoner fra de enkelte regionale innovasjons-/økosystemene.
- (4) videreutvikling av en **nasjonal struktur** bestående av samstyrte organisasjoner fra de enkelte regionale innovasjons-/økosystemene

I de neste delprosjektene vil teoretiske funn testes ut gjennom empiriske undersøkelser av ulike relevante problemstillinger.

4.4 Investeringsselskaper

Siva hadde ved inngangen til 2019 eierskap i seks ulike investeringsselskaper. Med bakgrunn i styringssignaler fra NFD søker Siva å avhende sine aksjer i samtlige investeringsselskaper.

Sivas totale kostpris i disse investeringsselskapene er 40.331.330 kroner. Sammenlignet med de øvrige 74 innovasjonsselskapene er det gjort relativt store investeringer i denne delen av porteføljen. Ved salg av Sivas aksjer er ambisjonen å oppnå størst mulig avkastning på investert kapital. På samme tid er det flere av selskapene som har tapt kapital, på nettopp sitt formål å ta vesentlig risiko i en tidlig fase i kapitalmarkedet. Det forventes derfor ikke å kunne realisere all investert kapital i porteføljen.

Siva besluttet i 2016 å effektivisere egen innsats mot avhending av aksjer i disse selskapene. Dette innebærer bredere markedssøk, initiere prosesser mot mulig makeskifte, og initiere prosesser mot avvikling der dette kan være aktuelt. Slike avhendingsprosesser er krevende, da aksjene generelt sett er lite likvide, og etterspørselen etter denne type aksjer i markedet er lav.

I 2019 fikk ikke Siva solgt noen av sine aksjer i investeringsselskapene. Det forventes, til tross for økt innsats mot avhending, at det vil ta flere år før alle Sivas aksjer i disse selskapene er solgt eller selskapene avviklet.

Selskap	Org.nr.	Etablert	Sivas eierandel	Sivas kostpris
Akershus Teknologifond AS	993 297 836	2008	5,63 %	1 900 000 kroner
Hammerfest Næringsinvest AS	980 505 138	1998	24,19 %	3 930 000 kroner
Rogaland Kunnskapsinvest AS	984 227 264	2002	32,35 %	5 500 000 kroner
Sarsia Development AS	986 382 178	2003	11,63 %	15 460 690 kroner
Komm-In AS	996 758 001	2011	20,85 %	4 400 000 kroner
Leiv Eiriksson Nyskaping AS ¹⁵	984 829 906	2002	12,6 %	9 140 640 kroner
Sum				40 331 330 kroner

Tabell 4.2 Sivas eierskap i investeringsselskaper ved inngangen til 2020.

14 Notat «Rasjonale for Sivas struktur av innovasjonsselskap» – Mimir Analytics AS og Samfunnsøkonomisk analyse AS 2020

15 Leiv Eiriksson Nyskaping AS ble i løpet av 2017 gjort om fra et innovasjonsselskap til et rent investeringsselskap

4.5 Ressursbruk

Sivas ressursbruk knyttet til området eierskap i innovasjonsselskaper fordeler seg på utviklingsarbeid, eierskapsoppfølging og styrerepresentasjon i selskapene. Utviklingsarbeid omfatter arbeid tilknyttet strukturprosesser, porteføljeutvikling, herunder salgsprosesser og investeringsbeslutninger. Eierskapsoppfølging omfatter representasjon i generalforsamlinger, eiermøter og øvrig eierrepresentasjon. Ressursbruk i forbindelse med styrerepresentasjon fordeler seg på forberedelse/deltakelse i styremøter og reisekostnader i forbindelse med styremøter. Siva betaler alle reisekostnader i forbindelse med styrerepresentasjon selv. Tidsbruk og

reisekostnader forsøkes holdt lavest mulig via bruk av video og telefonkonferanser. Sivas medarbeidere mottar ikke styrehonorar fra selskapene for sine verv.

I 2019 ble det til sammen brukt 6.933 arbeidstimer på styrerepresentasjon og eierskapsoppfølging i Siva. Dette tilsvarer omtrent fire årsverk. Det er til sammen deltatt på omtrent 300 styremøter, inkludert nødvendige forberedelser og reisetid innebærer dette 3.920 timer til styrerepresentasjon. Øvrige 3.013 timer er brukt på eierskapsoppfølging og utviklingsarbeid. I tillegg er det brukt 1.151.883 kroner på reiseaktivitet i forbindelse med eierskapsoppfølging.

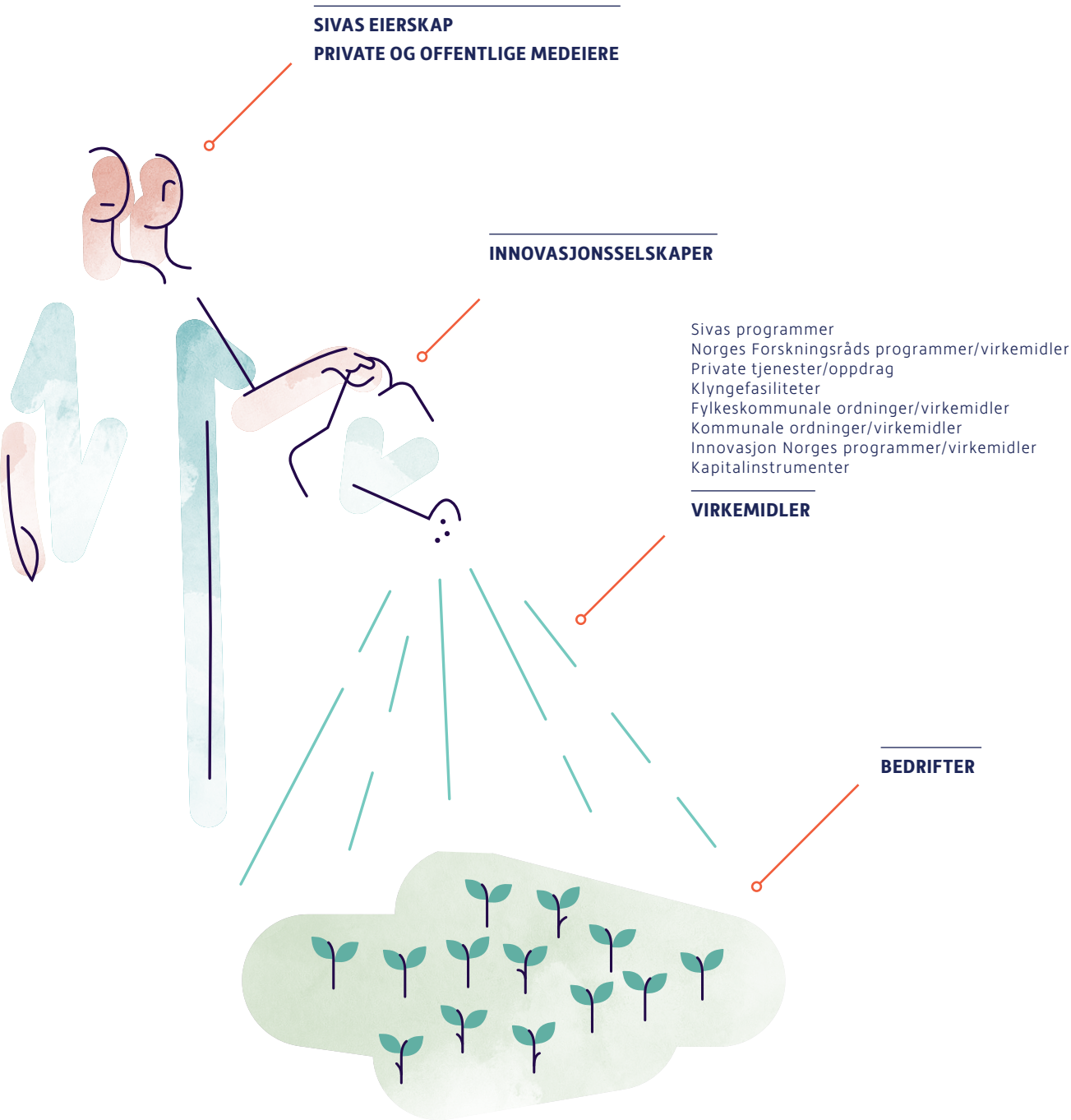
4.6 Oppnådde resultater gjennom Sivas eierskap i innovasjonsselskapene

Med eierskap i 74 innovasjonsselskaper har Siva bidratt til å etablere og utvikle en organisatorisk struktur for innovasjon og næringsutvikling. Siva har opprettet et strategisk samarbeid med fylkeskommunene for å etterstrebe at utvikling i selskapene skjer i tråd med regionale planer. Videre er det tett dialog med flere eiere i eierskapsprosesser, herunder universitet- og høyskolemiljø og sentrale private næringslivsaktører. Siva har med dette bidratt til koordinering av aktører med like målsettinger i alle regioner, og med sitt eierskapsverktøy utløst privat kapital og engasjement i strukturen. Sivas strategi og eierskapsutøvelse gjennom de siste årene når det gjelder utvikling av større, sterkere innovasjonsselskaper med bredere nedslagsfelt

og flere virksomhetsområder preger selskapsporteføljen. Selskapene har samlet sett bred virksomhet. Sivas arbeid med profesjonalisering av selskapene gjennom å tilby sin komplementerende kompetanse antas å ha bidratt til dette. Gjennom sitt koordinerende arbeid har Siva bidratt til konsolidering mellom selskapene, og aktørene i større geografiske regioner.

De 74 selskapene i Sivas portefølje av innovasjonsselskaper utløser aktivitet innenfor Sivas innovasjonsprogrammer, og mange andre ordninger rettet mot innovasjon og næringsutvikling. Gjennom å bruke sine eierskapsfortrinn har Siva gjennom 2019 bidratt til økt verdiskaping i bedrifter gjennom innovasjonsselskapene.

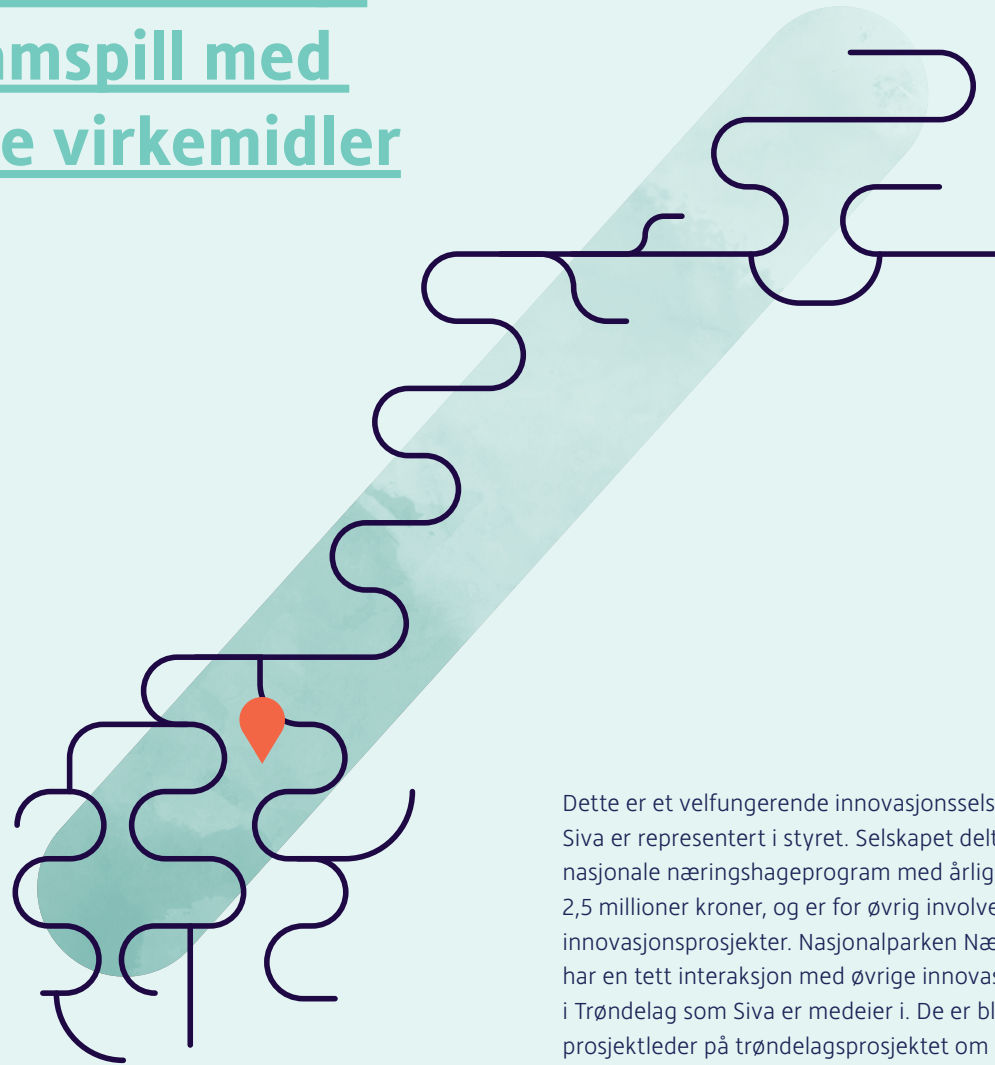
Sivas eierskap i innovasjonsselskaper



EKSEMPEL:

*Nasjonalparken
Næringshage AS, Oppdal*

Aktivt eierskap i samspill med øvrige virkemidler



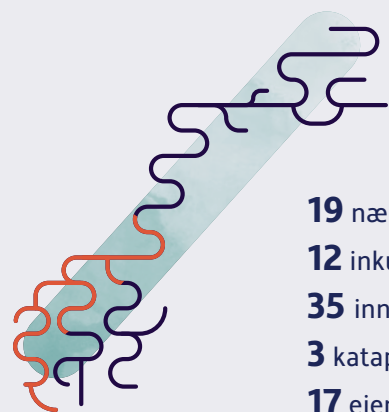
Sivas aktive eierskap i innovasjonsselskaper bidrar til å utvikle en nasjonal struktur for næringsutvikling som forsterker effektene av andre offentlige virkemidler. Et konkret eksempel på dette er Nasjonalparken Næringshage AS i Oppdal. Siva har en eierandel på 14 prosent i selskapet. Øvrige eiere er Oppdal- og Rennebu kommune, samt sentrale næringsaktører i Oppdalsregionen.

Dette er et velfungerende innovasjonsselskap der Siva er representert i styret. Selskapet deltar i Sivas nasjonale næringshageprogram med årlig tilskudd på 2,5 millioner kroner, og er for øvrig involvert i flere typer innovasjonsprosjekter. Nasjonalparken Næringshage har en tett interaksjon med øvrige innovasjonsselskaper i Trøndelag som Siva er medeier i. De er blant annet prosjektleder på trøndelagsprosjektet om digitalisering i små og mellomstore virksomheter. Selskapet har over tid etablert en synlighet og sterk kompetanse, som innebærer at Nasjonalparken Næringshage er en viktig aktør for næringsutvikling i sitt geografiske nedslagsfelt.

I nært samarbeid med Nasjonalparken Næringshage, har Sivas eiendomsvirksomhet forberedt bygging av et innovasjonssenter i Oppdal. Dette eiendomsprosjektet blir nå realisert. Sivas langsiktige eierskapsarbeid i samarbeid med lokalt næringsliv og offentlige aktører, har følgelig lagt grunnlaget for at selskapet er en vellykket programoperatør, og at det nå reises et stort innovasjonssenter.



Siva i vest og midt



19 næringshager i program
12 inkubatorer i program
35 innovasjonsselskap
3 katapult-sentre
17 eiendommer



Kapittel 5

Næringshage- og inkubasjonsprogrammene

5.1 Kort beskrivelse av programmene

Hovedmålsettingen til **næringshageprogrammet** er økt verdiskaping gjennom bidrag til 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 fylkeskommunenes rolle som regionale utviklingsaktører styrkes. Næringshageprogrammet var i 2019¹ finansiert av KMDs kapittel 550, post 70 Bedriftsrettet program i distrikta. Innsatsen skal bidra til delmål 1.1, et verdiskapende næringsliv i områder med spredt bosetting og store avstander. Støtte til næringshager skal hovedsakelig skje innenfor virkeområdet distriktsrettet investeringsstøtte.

Næringshagene er programoperatører av Sivas næringshageprogram. De jobber med utvikling av næringslivet i sin region. Næringshagemiljøet består av en rekke bedrifter som er samlokaliserte i næringshagen eller tilknyttet denne gjennom tett oppfølging og samarbeid. Næringshagen skal være en aktiv tilbyder og tilrettelegger av kompetanse, nettverk og infrastruktur, samt være en attraktiv møteplass og samhandlingsarena for bedriftene. Per 31.12.19 var 40 næringshager operatører av det nasjonale næringshageprogrammet.

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. Inkubasjonsprogrammet var i 2019² finansiert av NFD kap. 2426 post 70 og KMD kap. 553, post 74 Nasjonale tiltak for klynger og innovasjonsmiljø.

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

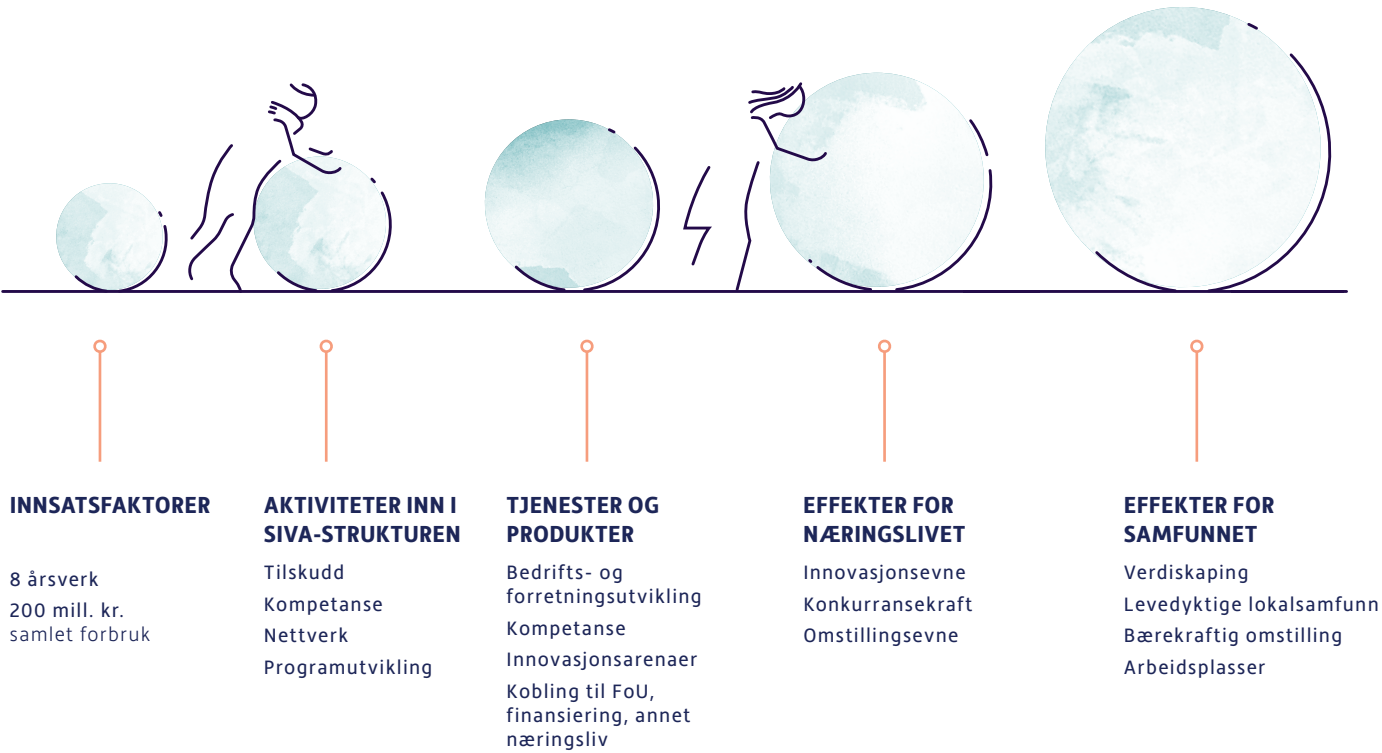
31.12.19 var 34 inkubatorer operatører av det nasjonale inkubasjonsprogrammet.

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 i det siste året gjennomført mange aktiviteter under de tre områdene, herunder også et betydelig utviklingsarbeid basert på grundige analyser (mer om analysearbeidet i 5.8.6).

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 inkubasjons- og næringshageprogram er meldt inn under gruppeunntak med virkning 2015-2020, artikkel 27 (Aid for innovation clusters) og artikkel 28 (Innovation Aid for SMEs). Programtilskuddet fra både Siva og fylkeskommunene til operatørene utbetales derfor etter disse artiklene.

Resultatkjeden for nasjonale program



1 Fra 2020 finansieres det over programkategori 13:50 kap. 533, post 61 Mobiliserende og kvalifiserende næringsutvikling

2 Fra 2020 finansieres det over programkategori 13:50 kap. 533, post 61 Mobiliserende og kvalifiserende næringsutvikling

5.2 Sivas tilbud av kompetanse og nettverk til næringshagene og inkubatorene

Næringshage- og inkubasjonsprogrammene er 10-årige programmer. Dette fordrer at Siva har stort fokus på utviklingsarbeid for å sikre effektive og relevante programmer gjennom hele programperioden. Oppdaterte og relevante programmer vil bidra 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. Det er gjennomført en rekke aktiviteter og arbeidet med flere utviklingsprosjekter i 2019. Målet med prosjektene er å videreutvikle operatørene og deres arbeid overfor etablerere og bedrifter, samt å 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:

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 utviklings-samtalen 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 seks 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.
Kurs	Siva arrangerer, sammen med ulike tilbydere, kurs basert på behov fra programoperatørene. I 2019 er kurset "inkubasjonsledelse" (7,5 studiepoeng) arrangert i samarbeid med NTNU (20 deltakere) og kurset "Nærings-, innovasjons- og kompetanseutvikling" i samarbeid med BI (25 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 2019 ble fagsamlingen arrangert 22. mai med spesielt fokus på utviklingsprosjekter (ekstrasatsinger og søkbare midler), mobilisering til Norsk katapult og overføring av oppdragsgiveransvaret (120 deltakere).

Aktivitet	Innhold
Sivapartner-samling	Samling for inkubatorer og næringshager i program. Samlingen er en viktig arena for erfaringsutveksling, spredning av beste praksis, kompetanseutvikling og nettverksbygging. I 2019 var samlingen på Røros med hovedtema "Hvordan skape ledende og levende industri?" (130 deltakere).
Samling 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 2019 er det gjennomført to "Siva-dager" med 10-15 personer per dag.
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 5.4.1). 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 5.4.2).
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. programoperatørenes 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 gjennomført to ekstraordinære oppfølginger; Driv Inkubator og Pan Innovasjon. Resultatet av begge prosjektene var at programoperatørene fortsatt inngår i det nasjonale inkubasjonsprogrammet.
Nettverkssamlinger	Siva arrangerer tre årlige nettverkssamlinger; Sivakonferansen, fagdag for inkubator- og næringshager og Sivapartnersamling. Dette er arenaer hvor både kompetanse og nettverk er et sentrale element.
Studieturer	Siva tilrettelegger for deltakelse på konferanse ICBI-INBIA (International Business Incubation Association) i USA for programoperatørene med mål om kompetansepåfyll og kunnskap om internasjonale trender innenfor fagfeltet samt etablering av internasjonale nettverk.

3 Driv inkubator gikk konkurs i februar 2020 etter å ha foretatt ytterligere endringer i eierskapet

5.3 Differensiert tilskudd til næringshagenes og inkubatorenes rådgivings- og utviklingsarbeid

Aktivitet	Innhold
Regionale samlinger	Regionale samlinger er viktige nettverksarenaer både for Siva og innovasjonsmiljøene. Siva kobler seg på regionale samlinger for innovasjonsnettverket som arrangeres i regi av det regionale partnerskapet, med fylkeskommunene som vertskap (for eksempel Trøndernett, Innovasjonsplattform Troms, Innovasjonsforum Nordland, Nettverk Finnmark m.fl.).
Mobiliserings-prosjekt 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 5.4.3).

Tabell 5.1 Oversikt over dagens tilbud av kompetanse og nettverk

5.2.2 Fremtidig tilbud av kompetanse og nettverk

Et viktig ledd i videreutvikling av programmene 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 2020, som det er lagt ned forberedende arbeid med i 2019, er:

» Digital delingsplattform for programoperatørene og katapult-sentre. En digital infrastruktur er et viktig virkemiddel for å bidra til større effekt av programmene og ordningen Norsk katapult. Både programoperatører, katapult-sentre og Siva har identifisert et behov for å videreutvikle dagens digitale løsninger. På bakgrunn av dette er det i 2020 igangsett et prosjekt for å utvikle og implementere en digital plattform. Dette vil bidra til økt samhandling mellom programoperatørene, katapult-sentrene og mellom ulike aktører i Sivas nasjonale innovasjonsnettverk til det beste for næringslivet det jobbes med. Dette vil videre være en viktig flate for kommunikasjon og samhandling mellom Siva og programoperatørene og katapult-sentrene.

» Eksempelbank: Siva ønsker å videreutvikle eksempelbanken som benyttes i tilknytning til utviklingssamtalene og annen programoppfølging og -utvikling. I utviklingssamtalene utfordres programoperatørene til å presentere områder der de selv mener de har lyktes spesielt godt. Disse eksemplene skal brukes aktivt ovenfor andre operatører. I tillegg vil eksempelbanken inneholde Sivas egne eksempler basert på beste praksis fra gjennomførte ekstrasatsinger, studieturer og konferanser. Dette vil implementeres i ovennevnte ny delingsplattform.

» Nytt kurs for programoperatørene i digital transformasjon: Siva har gjennomført et utviklingsprosjekt for å kartlegge programoperatørenes behov når det gjelder til kompetanse på 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. Første kurs gjennomføres 21.-22. april 2020 i Trondheim.

Siva bidrar årlig med tilskudd til operatørene i næringshage- og inkubasjonsprogrammene. Næringshagene benytter tilskuddet ovenfor sine målbedrifter gjennom å initiere og legge til rette for nyskappingsaktiviteter, kompetanse, utvikling og nettverk som er relevante for bedriftene i næringshagemiljøet. 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; FoU, næringsliv og kapital, og bidra til at bedriftene raskest mulig kommer ut i markedet.

Noen fylkeskommuner bidrar med programtilskudd til næringshagene og inkubatorene, men dette har blitt kraftig redusert de siste årene. Dette kan delvis forklares ut fra at den avtalefestede finansieringen fra fylkeskommunene gjennom næringshageprogrammet ble overført til Siva fra og med 2017.

Siva innførte differensierte tilskuddsmodeller for inkubasjons- og næringshageprogrammene i

henholdsvis første og andre halvår 2016. Formålet med innføring av differensiert tilskuddsmodell var å utvikle transparente modeller som kunne bidra å forsterke næringshagene og inkubatorene med størst utnyttet potensiale og eventuelt å nedjustere eller avslutte programaktiviteten hos operatører som leverer dårligere enn forventet sett i forhold til resultater og potensial over tid. I slutten av 2017 ble kriteriene som brukes til analysene av programoperatørene revidert (se årsrapporten 2017 for en beskrivelse av disse). Kriteriene 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. Våren 2018 ble samtlige inkubatorer og næringshager analysert basert på disse differensieringskriteriene. Analysen resulterte i reviderte differensierte tilskuddsmodeller for begge programmene.

Modellen for næringshagene fikk et ekstra trinn, og beløpene ble justert til 1,4 millioner kroner, 1,7 millioner kroner, 2,0 millioner kroner og 2,5 millioner kroner

Tilskudd	Næringshager
2,5 mill. kroner	Buskerud Næringshage AS, Nasjonalparken Næringshage AS, Rørosregionen Næringshage AS, Stryn Næringshage AS, Sør-Hedmark Næringshage AS
2 mill. kroner	INAM AS, Landsbyen Næringshage AS, Nordkappregionen Næringshage AS, Suldal Vekst AS, Telemark Næringshage AS
1,7 mill. kroner	Egga Utvikling AS, FI AS, Gulen og Masfjorden Næringshage AS, Hermetikken Næringshage AS, Kirkenes Næringshage AS, Lindesnesregionen Næringshage AS, Næringshagen Midt-Troms AS, Næringshagen i Orkdalsregionen AS, Næringshagen på Voss AS, Rogaland Ressurssenter AS, Sognefjorden Næringshage AS, Sunnmøre Kultur næringshage AS, Tindved Kulturhage AS, Valdres Næringshage AS
1,4 mill. kroner	Føniks Næringshage AS, Hallingdal Næringshage AS, Halti Næringshage AS, Linken Næringshage AS, Lister Nyskaping AS, Medvind Næringshage AS, Nordhordland Næringshage AS, Næringshagen i Hardanger AS, Næringshagen Østfold AS, Pågang Næringshage AS, Ryfylke Næringshage AS, Sapmi Næringshage AS, Sentrum Næringshage AS, Skåppå Kunnskapspark AS, Sør-Østerdal Næringshage AS, Vindel AS

Tabell 5.2 Innplassering av næringshagene i de ulike tilskuddsgruppene

5.4 Ekstraordinære satsinger innenfor næringshage- og inkubasjonsprogrammene

(beløp i gammel modell var 1,2 millioner kroner, 1,65 millioner kroner, 2,25 millioner kroner). Tabell 5.2 viser gjeldende innplassering av den enkelte næringshage i de ulike tilskuddsgruppene.

Modellen for inkubatorene fikk også et ekstra trinn (4 millioner kroner), men beholdt de samme beløpene for de øvrige fire trinnene (1,5 millioner kroner, 2,0 millioner kroner, 3,0 millioner kroner og 5,0 millioner kroner). Tabellen nedenfor viser gjeldende innplassering av den enkelte inkubator i de ulike tilskuddsgruppene.

Nevnte innplasseringer av næringshager og inkubatorer ble i forkant av beslutning diskutert med respektive fylkeskommuner. Disse differensieringsmodellene ble innført fra og med andre halvår 2018 og intensjonen var at disse skulle gjelde for resterende programperioder som opprinnelig var juni 2021 for næringshageprogrammet og desember 2021 for inkubasjonsprogrammet. Siden begge programmene har blitt forlenget ut 2022 vil Siva foreta nye differensieringsanalyser og innplassering i tilskuddsmodellene tidlig høst 2020. Siva skal

ferdigstille arbeidet tidsnok til at innplasseringen kan diskuteres med fylkeskommunene i forkant av deres budsjettprosess for 2021.

Det vurderes at de ordinære differensieringsmodellene på en god måte har videreutviklet programmene til effektive programmer med gode resultater som har bidratt til å utløse lønnsom næringsutvikling og sterke og relevante programoperatører. Siva har imidlertid sett behov og muligheter for å stimulere ytterligere til økt effekt av den nasjonale innovasjonsstrukturen av programoperatører, som ikke kan håndteres på en god måte gjennom differensieringsmodellen. Siva besluttet derfor å innføre søkbare midler (se avsnitt 5.4.2).

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

Tabell 5.3 Innplassering av inkubatorene i de ulike tilskuddsgruppene

Dette avsnittet inneholder en beskrivelse av videreføringen av ekstrasatsingen for næringshager, søkbare midler, samt mobilisering av små og mellomstore bedrifter til etablerte katapult-sentre. Dette er programmidler utover ordinære tilskudd med formål om økt aktivitet i programmene, øke effekten av det nasjonale nettverket, samt utvikling av programmene og programoperatørene.

5.4.1 Videreføring ekstrasatsing næringshager

Prosjektet ekstrasatsing næringshager ble avsluttet 31.12.2018. Samtlige fem prosjekter leverte sine prosjektrapporter innen fristen som var medio januar 2019. Siva har på basis av dette utarbeidet en egen sluttrapport, hvor delprosjektrapportene er vedlagt. Gjennom ekstrasatsingene er det utviklet verktøy, maler og metodikk som har bidratt til å profesjonalisere programoperatørene samt bidratt til å øke samarbeidet mellom programoperatørene.

Prosjektene i ekstrasatsingen har utviklet følgende verktøy og/eller metodikk som nå er delt og tatt i bruk i nettverket:

- » Verktøy og metodikk for etablereropplæring
- » Maler for administrasjon og metodikk for nettverksbygging og kompetanseheving
- » Metodikk for oppbygging og utvikling av innovasjonsmiljø
- » Verktøy og metodikk for bedriftsutvikling
- » Metodikk for mobilisering og utvikling av underleverandører rettet mot havbruk

For å sikre videre utvikling og implementering og bruk av de utarbeidede verktøyene har Siva inngått avtale med Foreningen Næringshagene i Norge. Det er opprettet en egen styringsgruppe hvor Siva deltar sammen med Foreningen Næringshagen i Norge. I tillegg er det avsatt midler for deltakelse i en videreføring av et av prosjektene, Leverandørutvikling Havbruk.

Nasjonalparken Næringshage fikk i 2019 innvilget et prosjekt under ekstrasatsing Næringshager; «Videreføring Kompetanseforum 2.0». Formålet til prosjektet er å videreutvikle «Kompetanseforum Digital Synlighet» til en metode for å:

- » bygge intern kompetanse i næringshager
- » gjennomføre kompetansetiltak for målbedrifter
- » muliggjøre distribusjon til andre næringshager

Prosjektet startet i 2019 og har varighet på 2,5 år. Prosjektet skal bidra til prosessbeskrivelser, maler, verktøy og materiell for mobilisering til og gjennomføring av Kompetanseforum 2.0 som metode. Resultatene skal leveres i et format som er delbart med øvrige operatører. Prosjektet «Kompetanseforum 2.0» skal kobles opp mot et pågående prosjekt i regi av Trøndelag fylkeskommune, «Industri 4.0 Trøndelag».

5.4.2 Søkbare midler for økt effekt i programmene

Siva vurderer at de ordinære differensieringsmodellene på en god måte bygger opp under Sivas målsettinger for programvirksomheten. Vi ser likevel behov for å benytte søkbare midler for ytterligere å stimulere til økt effekt av den nasjonale innovasjonsstrukturen av programoperatører i resterende programperioder. Sivas formål med de søkbare midlene er å stimulere til en stadig sterkere nasjonal innovasjonsinfrastruktur og bedre resultater innenfor programmene. Det har vært utlyst midler i 2018 og 2019 innenfor begge programmer med følgende 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 2018 ble fem av 42 søknader innvilget, mens det i 2019 ble innvilget 11 av 26 søknader. Samtlige søknader ble gjennomgått og gitt en grundig vurdering og tilbakemelding. Tabellen nedenfor viser hvilke inkubatorer og næringshager som har fått innvilget slike søkbare midler. Samtlige søknader som ble innvilget er godt forankret i relevant næringsliv og hos relevante offentlige aktører (typisk kommune, regionråd og fylkeskommune) og kommer fra inkubatorer og næringshager som har vist god gjennomføringsevne i programmene. De innvilgede prosjektene har en god fordeling mellom operatører fra begge programmer, i tillegg til en god geografisk spredning. Programoperatørene kommer fra laveste til øverste nivå i de differensierte tilskuddsmodellene.

De innvilgede søknadene har en total kostnadsramme på 37,7 millioner kroner. Totalt var det avsatt 38,6 millioner kroner for gjenværende programperioder ved bruk av oppsparte midler under programmene. 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 dette er en utfordring for programoperatørene som har fått innvilget søknadene sine. Prosjektene som er innvilget i de søkbare midlene forlenges derfor ut de nye programperiodene, det vil føre til at budsjettet økes med ca 16,5 millioner kroner.

Inkubator/næringshage	År	Type	Kommentar
Aleap	2018	N	Norsk Helsekonsortium, sammen med Norinnova, Validé og VIS
Atheno	2019	B	Energiløsninger for maritim bruk – Maritime Cleantech Incubator
Hallingdal NH	2019	G	Hol og Nes
Halti Næringshage	2018	G	Lyngen og Storfjord
Industriutvikling Vest	2019	G	Osterøy
Kunnskapsparken Helgeland	2019	B	Reiselivs- og opplevelsesnæringen
Kunnskapsparken Bodø	2018	G	Lofoten og Vesterålen
KUPA	2019	G	Ofoten (særlig i Narvik)
Lister Nyskaping	2019	B	Blå næring (oppdrett, fangst, foredling og omsetning av produkter fra vann og hav, samt i leveranser av varer og tjenester i tilknytning til dette)
Næringshagen Midt-Troms	2019	G	Balsfjord, Bardu, Målselv og Salangen
Næringshagene på Voss og i Hardanger	2019	G	Granvin, Ulvik, Ullensvang, Jondal og Odda
Nordkappregionen Næringshage	2018	G	Hammerfest
Kunnskapsparken Sogn og Fjordane	2019	G	Samarbeidsprosjekt mellom Kunnskapsparken Sogn og Fjordane og næringshagene i Nordfjord og Sognefjorden næringshage om å utvide næringshagenes nedslagsfelt til å inkludere Askvoll, Fjaler, Førde, Gaular, Jølster og Naustdal

Inkubator/næringshage	År	Type	Kommentar
Sør-Hedmark Næringshage	2019	B	Skog- og trenæringen
Telemark Næringshage	2019	G	Skal utvide nedslagfeltet til å inkludere hele Telemark gjennom stegvis oppbygging av noder
VIS	2018	B	Finansteknologi

G =Geografisk utvidelse, B = Bransjeutvidelse, N =Nasjonalt konsortium

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

5.4.3 Mobilisering av 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». I oktober 2019 ble det etablert et lignende prosjekt for inkubatorene. Begge prosjektene har to delprosjekter:

- 1) Utviklingsprosjekt: Kunnskapsbygging hos inkubatorene og næringshagene om katapult-sentre, utvikle 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 etablert ekspertteam, samt dette teamets arbeid.
- 2) Støtte til mål-/inkubatorbedrifters kjøp av tjenester fra katapultsentrene.

Prosjektene finansieres av programmene ved anvendelse av tidligere overførte og akkumulerte bevilgninger fra hhv. NFD og KMD. Midlenes disponering vil derfor følge den innmelding som allerede er gjort til ESA for programmene. Begge prosjektene har varighet

til 1. april 2021. Det er et mål for både Siva, inkubatorene og næringshagene at disse to prosjektene skal ses i nær sammenheng, og i størst mulig grad utnytte 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 etablert ekspertteam er å motta søknader fra inkubatorene og næringshagene og bidra med en ytterligere avklaring av den enkeltes bedrifts behov og planlegge videre løp mot relevant(e) katapult-senter. Arbeidet vil kreve 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 2019 (og de to første månedene i 2020) har det derfor vært en prioritert oppgave med intern kompetansebygging slik at etablert ekspertteam får god kjennskap til ordningen Norsk katapult, alle fem katapult-sentrene (og dybdekunnskap om ett av sentrene som de har et særskilt ansvar for) og mulighetene som ligger i katapult-sentrene for bedriftene i næringshagene og inkubatorene. Det er dedikert ett næringshage- og ett inkubatormedlem per katapult-senter.

5.5 Ressursbruk relatert til Sivas programvirksomhet

Forbruk	Inkubasjon	Næringshage	Sum
Utbetalte tilskudd	97 255	72 441	169 696
Egne kostnader og tjenestekjøp	16 696	11 060	27 756
Innovasjonsanalyse	849	849	1 698
Utviklingsprosjekt	45,5	45,5	91
Sum kostnader	114 845,5	84 395,5	199 241
herav Siva overhead	9 047	5 433	14 480
Sum forbruk 2019	114 846	84 396	199 241

Tabell 5.5 Totalt forbruk 2019 av bevilgede midler for programvirksomheten (tall i 1000 kr)

Tabell 5.5 viser forbruket i 2019 for Sivas programvirksomhet. For totale bevilgninger for 2019 fra NFD og KMD, samt forbruk fordelt på finansierende departement, se vedlegg 3.

Som vist i tabellen har samlet forbruk for programvirksomheten i 2019 vært 199,2 millioner kroner. Disse fordeler seg med 114,8 millioner kroner på inkubasjonsprogrammet og 84,4 på næringshageprogrammet. I tillegg til programtilskudd fra Siva mottar også noen av programoperatørene

tilskudd fra sine respektive fylkeskommuner. Tildelinger fra fylkeskommunene til inkubatorene utgjorde i 2019⁴ 4,8 millioner kroner, mens næringshagene mottok 1,5 millioner kroner i programtilskudd fra fylkeskommunene. Dette innebærer at programvirksomheten totalt sett mottok kr 205,5 millioner kroner.

4 Dette beløpet baseres på kopi av tilsagnsbrev som fylkeskommunene har sendt til Siva

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

Dette delkapitlet viser hvor mange bedrifter som var aktive i næringshage- og inkubasjonsprogrammene i 2013-2019. Det redegjøres for hvordan datagrunnlaget er definert og forutsetningene det bygger på. En oversikt over de 34 inkubatorene og 40 næringshagene som var aktive i henholdsvis inkubasjons- og næringshageprogrammene per 31.12.19 finnes i vedlegg 4. I dette vedlegget vises også om inkubatoren/ næringshagen ligger innenfor eller utenfor virkeområdet for distriktsrettet investeringsstøtte/det notifiserte regionalstøttekartet.

5.6.1 Datagrunnlag for analyser av målbedriftene i inkubasjonsprogrammet

Tabellen nedenfor viser antall bedrifter som var i inkubasjonsprogrammet de ulike årene fordelt på ulike faser⁵. Den viser også hvor mange av bedriftene som hadde avtalestart i årene 2013-2019.

Tabellen viser at antall aktive bedrifter i inkubasjon har økt fra 827 i 2013 til 2 099 i 2019. Det var en betydelig økt aktivitet i programmet fra 2016 til 2017 (24 prosent), mens økningen har vært mer moderat de påfølgende årene (5 prosent fra 2017 til 2018 og 1 prosent fra 2018 til 2019). Siva er svært tilfreds med at aktiviteten i programmet fortsetter den positive trenden etter den betydelige økningen som fant sted fra 2016 til 2017. Andelen nye inntak utgjorde 45 prosent i 2018 og 2019, mens den i 2017 var 47 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, samt oppstart med søkbare midler i 2019. 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 har økt fokus på dynamikken i bedriftsporteføljen.

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

Tabell 5.6 Antall bedrifter i inkubasjonsprogrammet i 2013-2019 fordelt på faser

5 **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.

6 For å øke datakvaliteten på inkubatorbedriftene som inngår i analysene er følgende bedrifter fjernet fra datagrunnlaget: De vi ikke har informasjon om fra Brønnøysundregistrene. 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.

Når det i årsrapporten ses på effekten av inkubasjonsprogrammet i form av vekst i omsetning og verdiskaping for bedriftene, vil analysene ta utgangspunkt i bedriftene 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 dataene⁶ og tabellen nedenfor viser hvilket datagrunnlag som gjenstår når denne er gjennomført.

Inkubatorbedrifter	Datagrunnlag
Avtalestart før 2013	278
Avtalestart 2013	273
Avtalestart 2014	206
Avtalestart 2015	226
Avtalestart 2016	248
Avtalestart 2017	330
Avtalestart 2018	269
Avtalestart 2019	133
Totalt antall unike inkubatorbedrifter	1 963

Tabell 5.7 Antall inkubatorbedrifter som inngår i datagrunnlaget for analyser av effekten av inkubasjonsprogrammet

Tabellen viser at analysene av inkubatorbedriftene baseres på totalt 1 963 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-to år før det blir registrert regnskapstall i Brønnøysundregistrene (f.eks. var det bare 86 bedrifter med avtalestart i 2018 som var inkludert i analysene i fjorårets årsrapport, mens dette har økt til 269 bedrifter i 2019). Videre er det flere av bedriftene som registreres som ENK i en tidlig fase. Brønnøysundregistrene har ikke regnskapstall for disse.

5.6.2 Datagrunnlag for analyser av målbedriftene i næringshageprogrammet

Tabellen nedenfor viser antall bedrifter som var i næringshageprogrammet i 2013-2019 fordelt på ulike tilknytningsformer.⁷ Den viser også hvor mange av bedriftene som hadde avtalestart i de ulike årene.

Tabellen viser at antall målbedrifter i næringshageprogrammet fortsetter å øke. Fra 2018 til 2019 var det en økning på 4,3 prosent, mens det fra 2017 til 2018 var en stor økning i antall målbedrifter (15 prosent). Denne betydelige økningen kan delvis forklares med innføringen av differensiert tilskudd i slutten av 2016, i tillegg til økt profesjonalisering blant

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

Tabell 5.8 Antall bedrifter i næringshageprogrammet pr 31.12 i 2013-2019 fordelt på tilknytningsformer

7 **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.

operatørene av næringshageprogrammet. Fra 2016 har nye målbedrifter i næringshageprogrammet utgjort om lag en tredjedel av totalt antall målbedrifter, selv om andelen gikk noe ned i 2019. Dette skyldes mest sannsynlig den store økningen av antall målbedrifter i 2018, noe som gjør at næringshagene ikke har hatt kapasitet til å fortsette å ta opp en like stor andel nye målbedrifter i 2019.

Selv om mange av bedriftene i Tabell 5.8 ikke er definert som målbedrifter er de viktige for det samlede næringshagemiljøet og tilbudet som målbedriftene får i næringshagen. Effektanalysene relatert til bedriftenes omsetning, verdiskaping og antall ansatte tar imidlertid utgangspunkt kun i målbedriftene. Det gjøres en kvalitetssikring av dataene⁸ og tabellen nedenfor viser hvilket datagrunnlag som gjenstår når denne er gjennomført.

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
Totalt antall unike målbedrifter	3 962

Tabell 5.9 Antall målbedrifter som inngår i datagrunnlaget for analyser av målbedriftene i næringshageprogrammet⁹

Tabellen viser at analysene av målbedriftene baseres på totalt 3 962 unike målbedrifter. Det er en høyere andel av målbedriftene som inngår i analysene for næringshageprogrammet sammenlignet med inkubasjonsprogrammet. Dette skyldes hovedsakelig at det er eldre bedrifter 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 (ref Tabell 5.7 og Tabell 5.9) og fortsetter så lenge det finnes data for bedriften i Brønnøysundregisteret. Disse regnskapstallene importeres inn i AVI fra Brønnøysundregistrene via Bisnode.

8 For å øke datakvaliteten er følgende målbedrifter fjernet fra datagrunnlaget: 1) De som ikke har tall fra Brønnøysundregistrene (bl.a. fordi de mangler organisasjonsnummer eller er registrert som ENK). 2) Duplikater (dvs. at en målbedrift som har gått ut av program og kommet inn igjen på et senere tidspunkt, bare telles en gang. I tillegg telles en målbedrift som er i flere næringshager bare en gang).

9 I dette datagrunnlaget inngår alle som har vært målbedrifter i løpet av 2013-2019 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.

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.¹⁰

5.7.1 Vekst i omsetning og verdiskaping i inkubatorbedriftene i inkubasjonsprogrammet

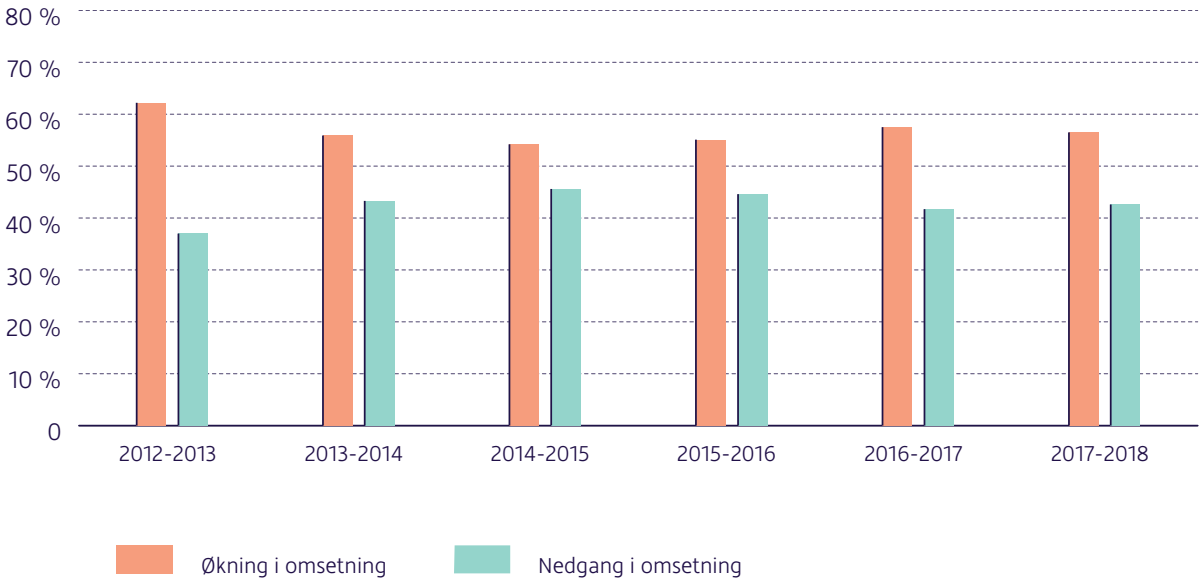
Omsetning og omsetningsendring for inkubatorbedriftene i inkubasjonsprogrammet
Tabellen nedenfor viser omsetning i 2012-2018 for inkubatorbedriftene fordelt på avtalestart.

Omsetning	Avtalestart							Akkumulert	
	Før 2014	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Omsetning	n
2012	890,1							890,1	323
2013	1 380,0	1 215,1						2 595,1	510
2014	2 089,1	1 514,1	575,9					4 179,1	699
2015	2 134,5	2 009,4	789,4	228,8				5 162,1	945
2016	2 234,5	2 397,3	901,6	477,8	262,3			6 273,5	1 220
2017	2 363,6	2 349,1	863,0	592,7	2 352,3	88,5		8 609,2	1 440
2018	2 279,4	2 630,8	979,6	911,2	2 811,2	382,0	619,9	10 614,1	1 673
Akkumulert	13 371,2	12 115,8	4 109,5	2 210,5	5 425,8	470,5	619,9	38 323,2	

Tabell 5.10 Total omsetning 2012-2018 for inkubatorbedriftene basert på avtalestart (beløp i millioner)

Totalt har inkubatorbedriftene akkumulert omsetning i hele perioden på 38,3 milliarder kroner. Tabell 5.10 viser at inkubatorbedriftene som hadde avtalestart fram til og med 2014 har en vesentlig høyere gjennomsnittlig omsetning enn øvrige bedriftskull. Videre viser tabellen en betydelig økning i omsetning fra første til andre år i program for samtlige bedriftskull, en dog ingen med like høy vekst som 2017-kullet. Dette skyldes at flere av bedriftene ikke hadde regnskapstall første året de var i program. For et mer nyansert bilde av størrelsen på inkubatorbedriftene, vises det til vedlegg 4. Her fremgår det at det er et fåtall av inkubatorbedriftene som har høy omsetning, og at i de ulike årene har omlag en femtedel av bedriftene null i omsetning. Dette indikerer at for mange av inkubatorbedriftene tar det tid å skaffe seg et inntektsgrunnlag.

Endring i omsetningen for inkubatorbedriftene
Figur 5.1 viser andel inkubatorbedrifter med vekst og nedgang i omsetning i perioden 2012 til 2018.¹¹



Figur 5.1 Årlig endring i omsetning i perioden 2012-2018 for inkubatorbedriftene

I vedlegg 5 er endring i omsetning brutt ned på ulike intervaller. Avhengig av hvilke årlige endringstall det ses på opplever fra 54,2 prosent til 62,2 prosent av inkubatorbedriftene årlig vekst i omsetningen. Blant bedriftene med årlig vekst har den største andelen en fordobling eller mer av omsetningen. Det er fra 6,0 prosent 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.

Verdiskaping og endring i verdiskaping for inkubatorbedrifter i inkubasjonsprogrammet
Tabell 5.11 nedenfor viser verdiskaping (driftsresultat + lønnskostnader) i 2012-2018 for inkubatorbedriftene fordelt på avtalestart.

Totalt har inkubatorbedriftene en akkumulert verdiskaping på 6,6 milliarder kroner for årene 2012-2018. Tabell 5.11 viser at inkubatorbedriftene med avtalestart i 2016 totalt har en negativ verdiskaping i perioden 2015-2018. Blant bedriftene med avtalestart i 2016 er det ett selskap som har hatt en total verdiskaping på minus 882 millioner kroner i perioden 2015-2018. For et mer nyansert bilde av størrelsen på inkubatorbedriftene, vises det til vedlegg 4. 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
Figur 5.2 viser andel inkubatorbedrifter med vekst og nedgang i verdiskaping i perioden 2012 til 2018.¹²

¹⁰ Antall bedrifter med f.eks. avtalestart i 2015 kan bli høyere i 2016 enn 2015. Dette skyldes at noen av bedriftene som ble tatt opp i program i 2015 ikke hadde levert regnskap for 2014, men har gjort dette for 2015. 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.

¹¹ 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).

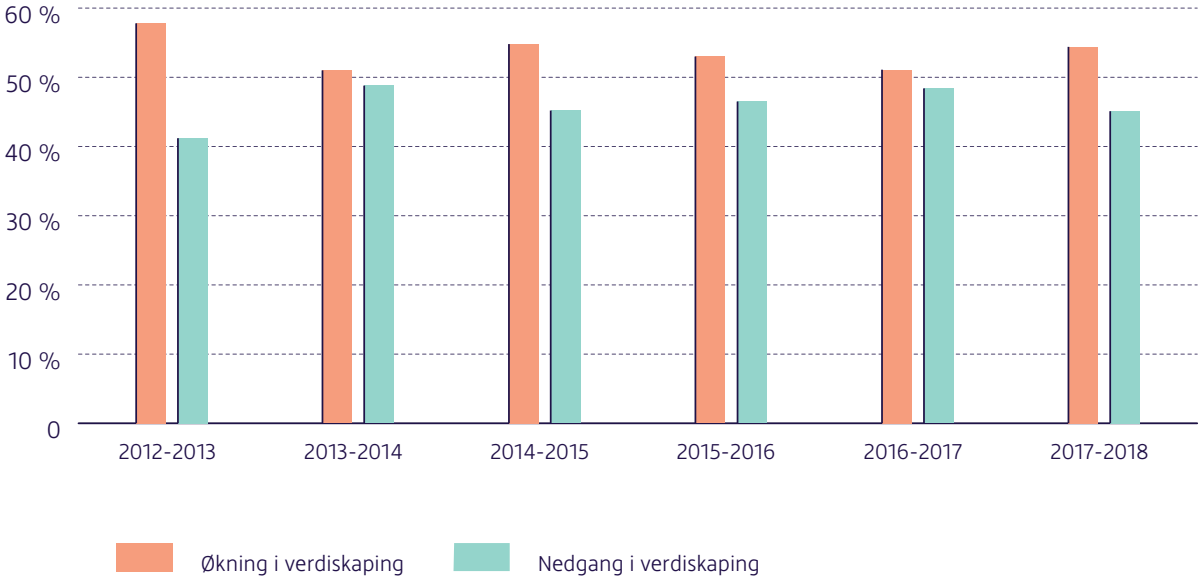
¹² Figuren inkluderer bare inkubatorbedrifter som ikke hadde verdiskaping lik 0 i utgangspunktåret

Verdiskaping	Avtalestart							Akkumulert	
	Før 2014	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Verdiskaping	n
2012	235,75							235,75	323
2013	429,74	216,70						646,44	510
2014	622,58	274,17	124,02					1 020,77	699
2015	321,84	425,32	141,90	-177,43				711,63	945
2016	391,03	509,45	141,15	-176,04	76,15			941,74	1 219
2017	421,84	496,70	121,97	-293,52	727,43	2,81		1 477,23	1 440
2018	331,44	552,23	157,84	-352,30	897,95	-95,00	110,03	1 602,19	1 673
Akkumulert	2 754,22	2 474,57	686,88	-999,29	1 701,23	-92,19	110,03	6 635,75	

Tabell 5.11 Total verdiskaping 2012-2018 for inkubatorbedriftene basert på avtalestart (beløp i millioner)

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 prosent til 57,8 prosent). I vedlegg 4 er endringer i verdiskaping brutt ned på ulike intervaller. I underkant

av en fjerdedel av inkubatorbedriftene hadde en årlig nedgang på 100 prosent eller mer i verdiskapingen. I 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.



Figur 5.2 Årlig endring i verdiskaping i perioden 2012 til 2018 for inkubatorbedriftene

5.7.2 Vekst i omsetning og verdiskaping i målbedriftene i næringshageprogrammet

Omsetning og endring i omsetning for målbedrifter i næringshageprogrammet

Tabell 5.12 viser omsetning i 2012-2018 for målbedriftene fordelt på avtalestart.

Totalt har målbedriftene i næringshageprogrammet en akkumulert omsetning 2012-2018 på 300,48 milliarder kroner. Tabell 5.12 indikerer at målbedriftene med avtalestart før 2014 og i 2016 har en høyere gjennomsnittlig omsetning enn øvrige bedriftsskull. For et mer nyansert bilde av størrelsen på målbedriftene, vises det til vedlegg 5. Her fremgår det at det er et fåtall av målbedriftene har svært høy omsetning. Rundt halvparten av målbedriftene har inntil 5 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 disse to programmene.

Endring i omsetningen for målbedriftene i næringshageprogrammet

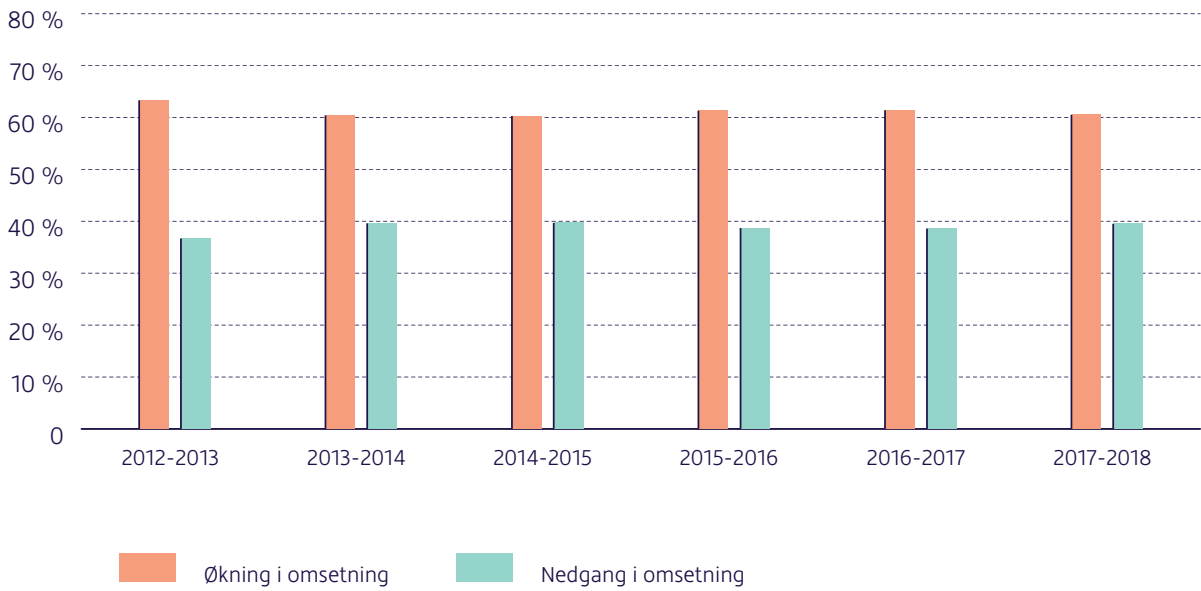
Figur 5.3 viser andel målbedrifter med vekst og nedgang i omsetning i perioden 2012 til 2018.¹³

Uavhengig av hvilke bedriftsårskull og årlige omsetningsendringer det ses på opplever rundt 60 prosent av bedriftene i næringshagene årlig vekst i omsetningen (andelen varierer fra 59,7 prosent til 62,6 prosent). I vedlegg 5 er endringer i omsetning brutt ned på ulike intervaller. Dersom alle bedriftsskullene 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. Det er en signifikant større andel målbedrifter som hadde mer enn en dobling av omsetningen enn de som hadde en reduksjon på 100 prosent.

Omsetning	Avtalestart							Akkumulert	
	Før 2014	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Omsetning	n
2012	18,08							18,08	796
2013	19,78	4,07						23,85	1 051
2014	21,39	4,24	3,96					29,59	1 304
2015	21,92	4,02	4,78	13,57				44,29	1 625
2016	23,15	4,09	5,32	16,74	5,33			54,63	1 953
2017	23,84	4,26	5,24	18,32	6,16	5,49		63,31	2 254
2018	24,73	4,47	6,24	15,51	6,17	5,64	3,97	66,73	2 574
Akkumulert	152,89	25,15	25,54	64,14	17,66	11,13	3,97	300,48	

Tabell 5.12 Total omsetning 2012-2018 for målbedriftene i næringshageprogrammet basert på avtalestart (beløp i milliarder)

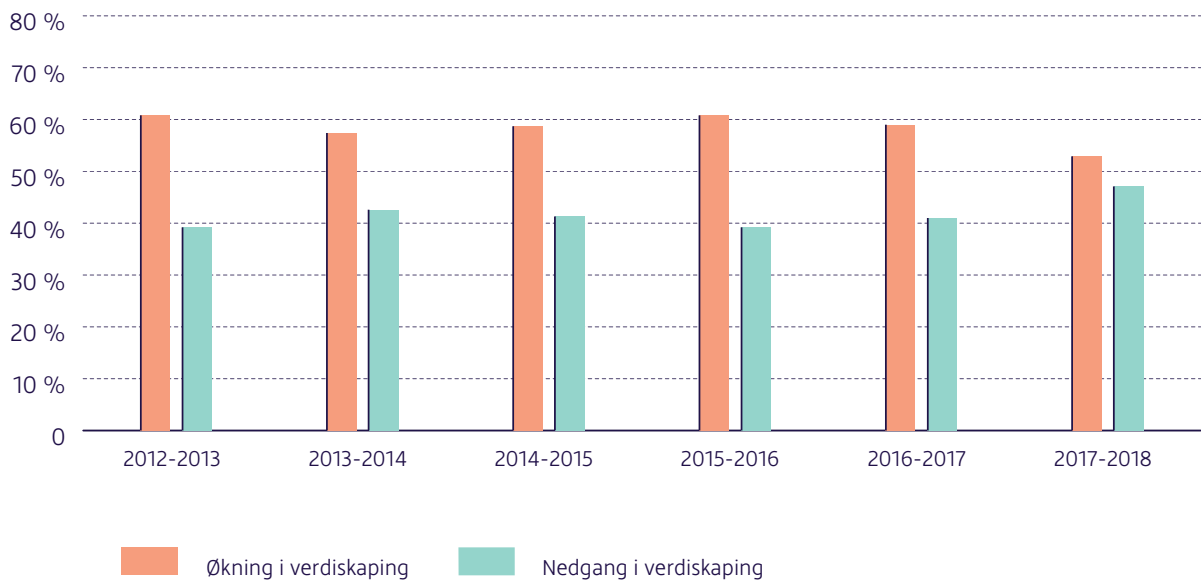
13 Figuren inkluderer bare bedrifter som hadde omsetning større enn kr 0 i utgangspunktåret og de bedriftene som hadde omsetning på kr 0 eller mer i året etter utgangspunktåret (altså at de ikke var missing data)



Figur 5.3 Årlig endring i omsetning i perioden 2012 til 2018 for målbedriftene

Verdiskaping	Avtalestart							Akkumulert	
	Før 2014	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Verdiskaping	n
2012	5,4							5,4	804
2013	6,21	1,12						7,33	1 052
2014	6,35	1,13	1,49					8,97	1 305
2015	6,48	1,18	1,76	3,55				12,97	1 626
2016	6,74	1,24	2,00	5,60	1,66			17,24	1 953
2017	6,92	1,26	1,92	5,58	1,93	1,78		19,39	2 254
2018	7,04	1,34	2,47	4,02	1,98	1,83	1,23	19,91	2 574
Akkumulert	45,14	7,27	9,64	18,75	5,57	3,61	1,23	91,21	

Tabell 5.13 Total verdiskaping 2012-2018 for målbedriftene basert på avtalestart (beløp i milliarder)



Figur 5.4 Årlig endring i verdiskaping i perioden 2012 til 2018 for målbedriftene

Verdiskaping og endring i verdiskaping for målbedrifter i næringshageprogrammet

Tabell 5.13 viser verdiskaping (driftsresultat + lønnskostnader) i 2012-2018 for målbedriftene fordelt på avtalestart.

Totalt har bedriftene i næringshageprogrammet en akkumulert verdiskaping på 91,21 milliarder kroner for årene 2012-2018. For et mer nyansert bilde av størrelsen på målbedriftene, vises det til vedlegg 5. 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

Figur 5.4 viser andel målbedrifter med vekst og nedgang i verdiskaping i perioden 2012 til 2018.¹⁴

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 52,9 prosent til 60,8 prosent). I vedlegg 6 er endringer i verdiskaping brutt ned på ulike intervaller. Det er høyest andel målbedrifter som har en økning i verdiskapingen på inntil 50 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.

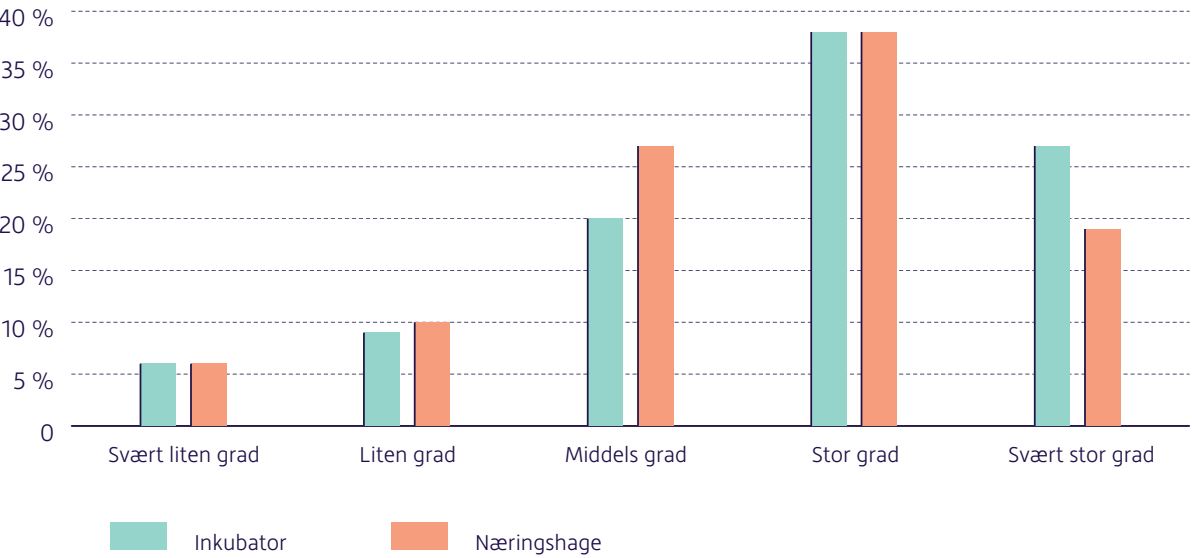
5.7.3 Kundetilfredshet og addisjonalitet

Overordnet kundetilfredshet og addisjonalitet er avdekket gjennom en spørreundersøkelse til følgende målgrupper i Sivas inkubasjons- og næringshageprogram:

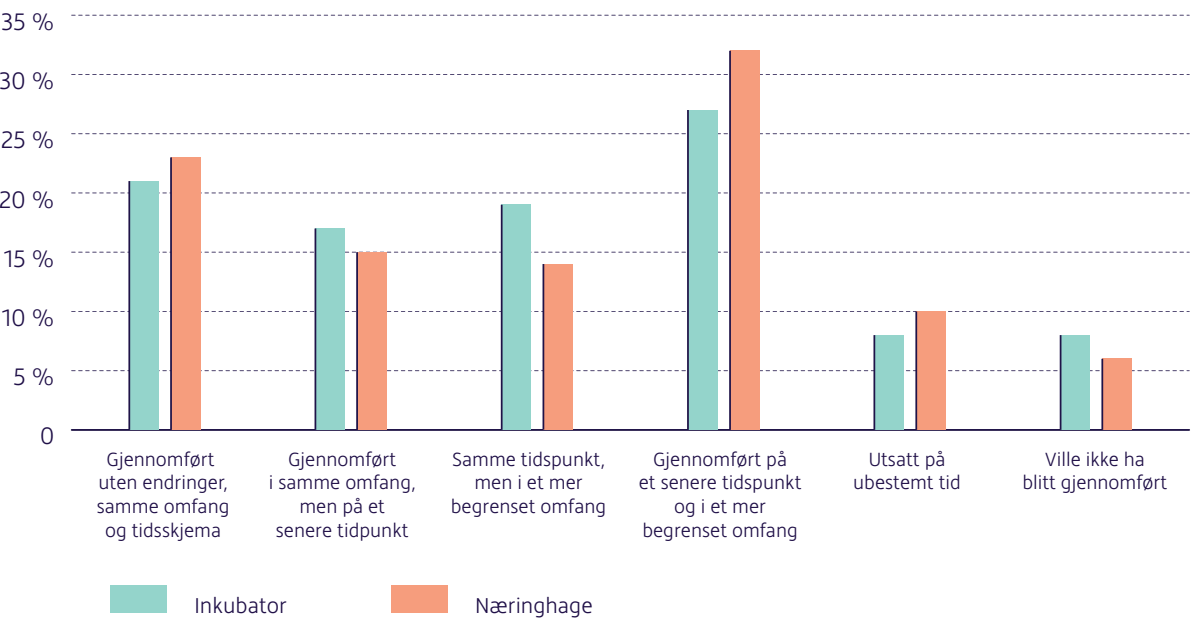
- 1) Daglig ledere i målbedriftene i næringshagene: 1826 utsendte spørreskjema; 763 svar; 42 prosent svarrate
- 2) Daglig ledere i målbedriftene i inkubatorene: 1744 utsendte spørreskjema; 676 svar; 39 prosent svarrate

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

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



Hva ville skjedd med utviklingsarbeidet dersom bedriften ikke hadde blitt tilknyttet næringshage-/inkubatormiljøet?



Figur 5.5 Overordnede indikator på kundetilfredshet og addisjonalitet

- svarrate
- 3) Inkubatorledere: 33 utsendte spørreskjema; 32 svar; 97 prosent svarrate
 - 4) Næringshageledere: 40 utsendte spørreskjema; 39 svar; 98 prosent svarrate
 - 5) Daglig ledere i innovasjonsselskap med inkubator: 25 utsendte spørreskjema; 22 svar; 88 prosent svarrate

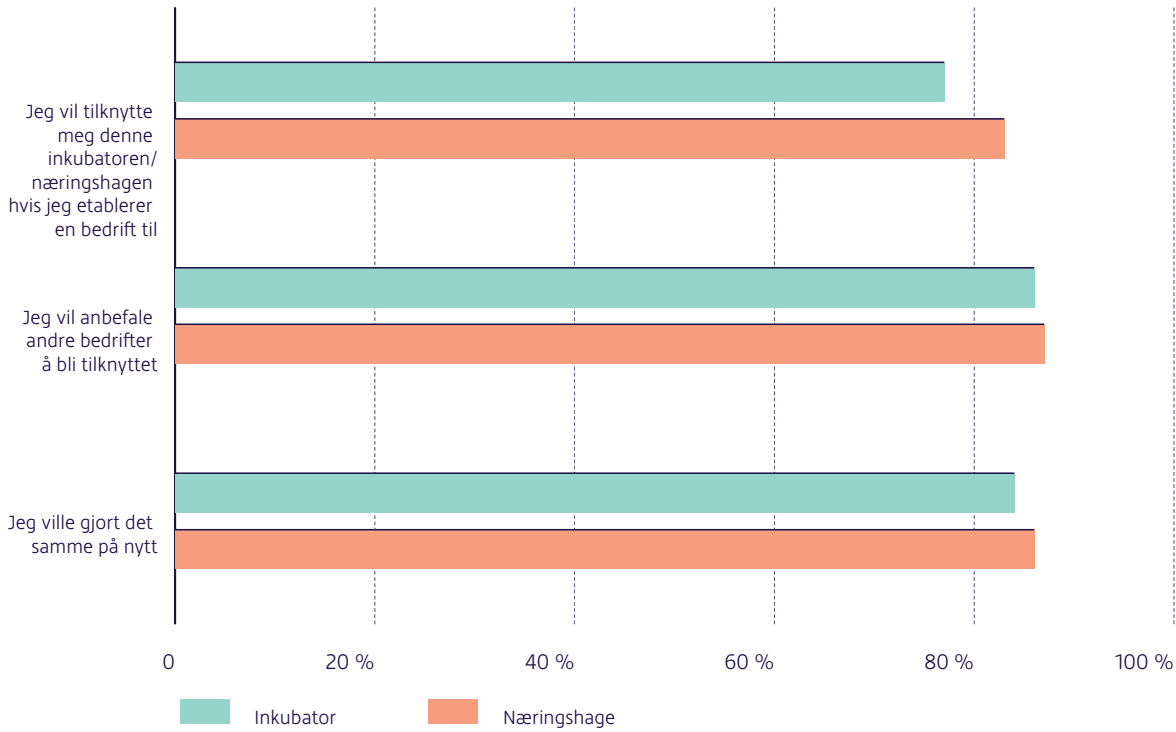
Svarprosenten for årets undersøkelse må karakteriseres som meget god blant de fem målgruppene. Svrrater godt over 35 prosent ved innsamling av data blant bedrifter/gründere, og opp mot 98 prosent blant ledere, er svært høyt, spesielt om man ser dette i et internasjonalt perspektiv. Hovedfunnene oppsummeres nedenfor.

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 57 prosent oppgir at de er i stor grad/svært stor grad enig. Samme figur viser at 85 prosent av målbedriftene i inkubator er fra «middels til i svært stor grad» enig i påstanden, mens 65 prosent er enig i stor grad/svært stor grad. Disse resultatene ligger på samme nivå som fjorårets undersøkelse og må 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 på dette spørsmålet svarer 77 prosent av målbedriftene i næringshagene at tilknytningen til næringshagemiljøet har vært addisjonal, mens 48 prosent rapporterer om høy addisjonalitet (utviklingsarbeidet ville blitt gjennomført på et senere



Figur 5.6 Andel som er enig/svært enig påstandene

tidspunkt og i et mer begrenset omfang, utsatt på ubestemt tid, eller ikke blitt gjennomført). Hele 79 prosent av målbedriftene i inkubatorene rapporterer om addisjonalitet, der 43 prosent rapporterer høy addisjonalitet. I de siste årene har det vært en jevn økning i addisjonalitet blant målbedriftene. Årets kartlegging av kundetilfredshet viser tegn til at denne har stabilisert seg på et gjennomgående høyt nivå. En fornøyd målbedrift sier det slik: «For en nyetablert virksomhet er det tilbudet inkubatoren kan gi helt uvurderlig - og i stor grad avgjørende for å "treffe planken"».

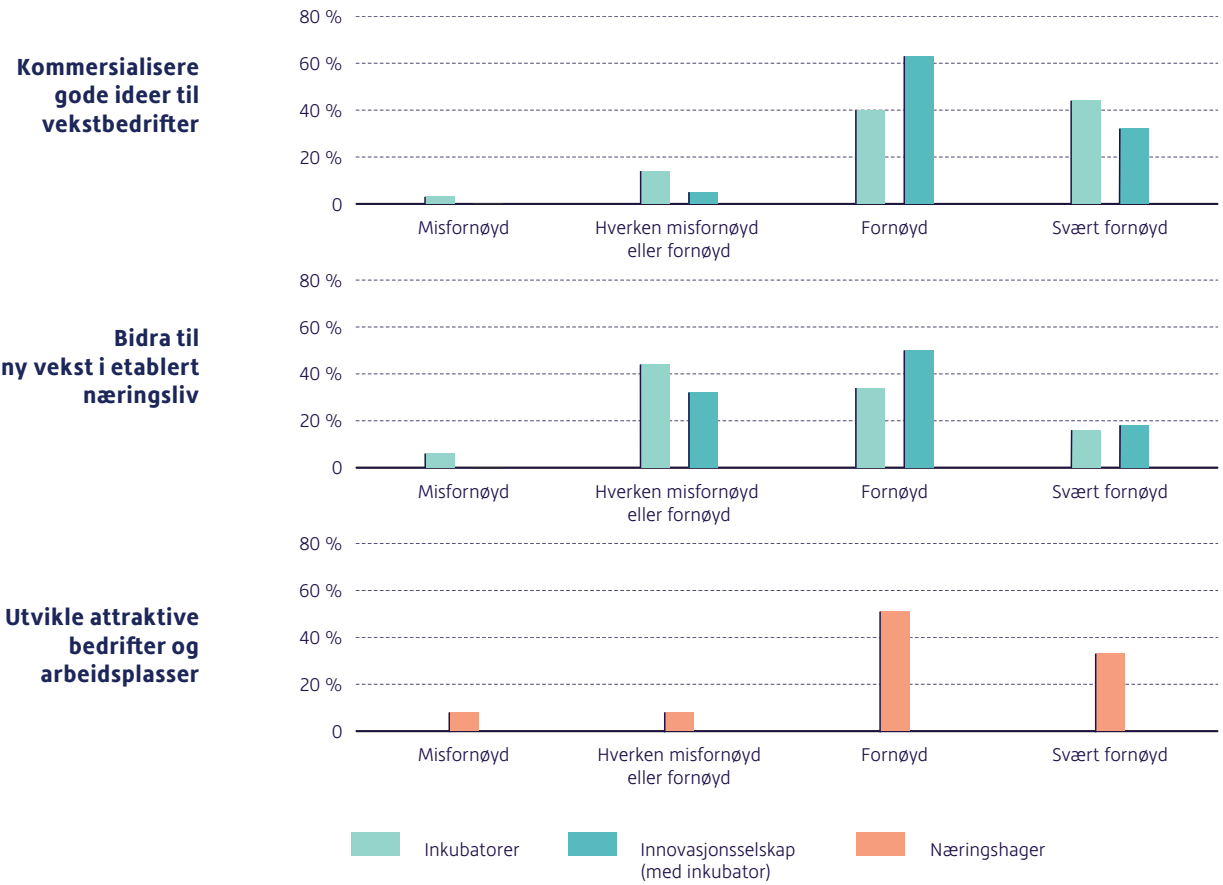
Tre tilleggsspørsmål ble inkludert i årets undersøkelse for en enklere måling av addisjonalitet blant målbedriftene. Som Figur 5.6 viser var henholdsvis 86 prosent av målbedriftene i næringshagene og 84 prosent av målbedriftene i inkubatorene enig/svært enig i følgende påstand: «Hvis jeg hadde muligheten til å gjøre ting på nytt ville jeg fremdeles ha valgt å bli tilknyttet denne næringshagen/inkubatoren». Videre var 83 prosent av målbedriftene i næringshagene og 77 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 86 prosent av målbedriftene i inkubatorene og 87 prosent av målbedriftene i næringshagene enig eller svært enig i dette. Disse indikatorene viser at målbedriftene rapporterer høy opplevd addisjonalitet ved å være tilknyttet inkubator/næringshage. Indikatorene er på nivå med fjoråret og tyder på at addisjonaliteten til inkubator/næringshage har stabilisert seg på et høyt nivå slik målbedriften vurderer det. En målbedrift som er fornøyd med næringshagen sin sier det slik: «*De som jobber i næringshagen er svært tilgjengelige og har høy kunnskap. Verktøyene de bruker for å pushe meg videre er gode og fungerer godt. Spesielt har det vært viktig for meg med en total gjennomgang av bedriften min, noe som har ført til gode endringsprosesser internt hos oss*».

Ledere i inkubatorer, næringshager og innovasjonsselskap (med inkubator)
Undersøkelsen inneholder overordnede spørsmål om Sivas inkubasjons- og næringshageprogrammer, 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, og ut ifra din posisjon som næringshageleder, hvor fornøyd er du med hvordan Sivas næringshageprogram bidrar til dette?» Som Figur 5.7 viser er 84 prosent av lederne for næringshagene fornøyd/svært fornøyd med Sivas næringshageprogram sett opp mot denne oppgaven, som er en liten reduksjon fra fjoråret. Det er dog få av næringshagelederne som er direkte misfornøyd (åtte prosent, tre respondenter).

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, og ut ifra din posisjon som leder av inkubator/innovasjonsselskap, hvor fornøyd er du med hvordan Sivas inkubasjonsprogram bidrar til dette?» Figur 5.7 viser at henholdsvis 84 prosent av inkubatorlederne var fornøyd/svært fornøyd, mens 95 prosent av lederne av innovasjonsselskap var fornøyd/svært fornøyd. Sistnevnte er en vesentlig økning fra fjoråret, mens inkubatorlederne har en liten økning sammenlignet med 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 68 prosent av lederne av innovasjonsselskap fornøyd/svært fornøyd (liten nedgang fra i fjor), mens 50 prosent av inkubatorlederne var fornøyd/svært fornøyd. Blant inkubatorlederne er det en vesentlig reduksjon i tilfredshet på denne indikatoren sammenlignet med

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 Sivas program?



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

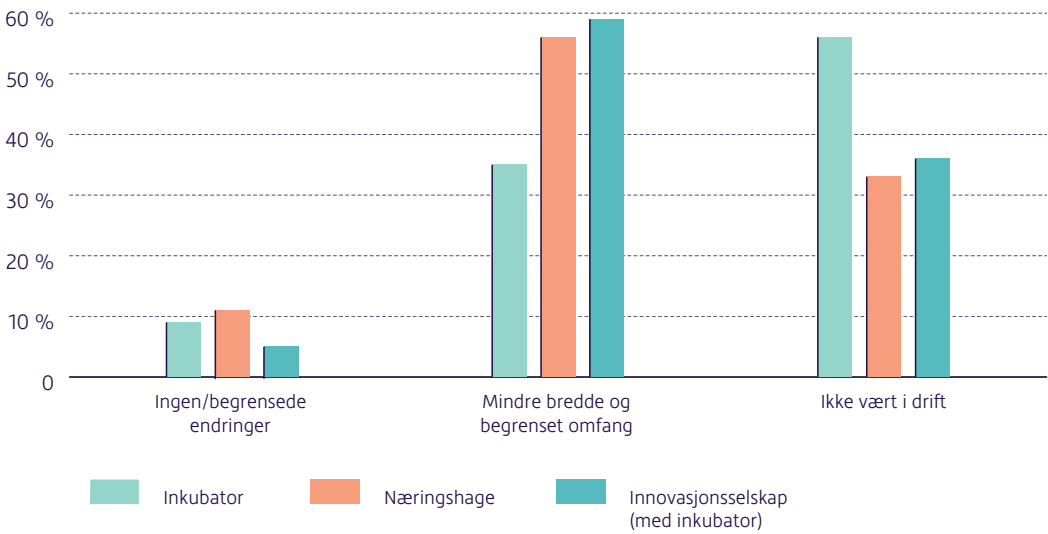
fjoråret. Det er dog få inkubatorledere som er direkte misfornøyd (seks prosent).

En inkubatorleder uttrykker seg slik for å beskrive Sivas verdi ovenfor sin inkubator: «Siva bidrar sterkt til at vi utvikler oss innenfor eget felt og nye felt. Sivas nettverk bidrar til at vi utvider vårt nettverk og kan tilby våre inkubatorbedrifter de beste og mest kompetente samarbeidspartnerne.» En fornøyd leder av innovasjonsselskap (med inkubator) uttrykker sin tilfredshet med Siva på denne måten: «*Inkubatoren deltar i en nasjonal evaluering med forutsigbare kriterier, kundetilfredshetsundersøkelser, jevnlig utviklingssamtaler, deltakelse i et nasjonalt nettverk og*

et "nasjonalt strategisk blikk" på innovasjonsselskapet gjennom styremedlemmet fra Siva».

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 inkubasjons-/næringshage-program. Dette er en overordnet indikator på addisjonalitet vurdert av disse lederne, og funnene vises i Figur 5.8.

De aller fleste næringshageledere angir at Sivas næringshageprogram har en positiv effekt på bredde i næringshagens tilbud og omfang. 33 prosent

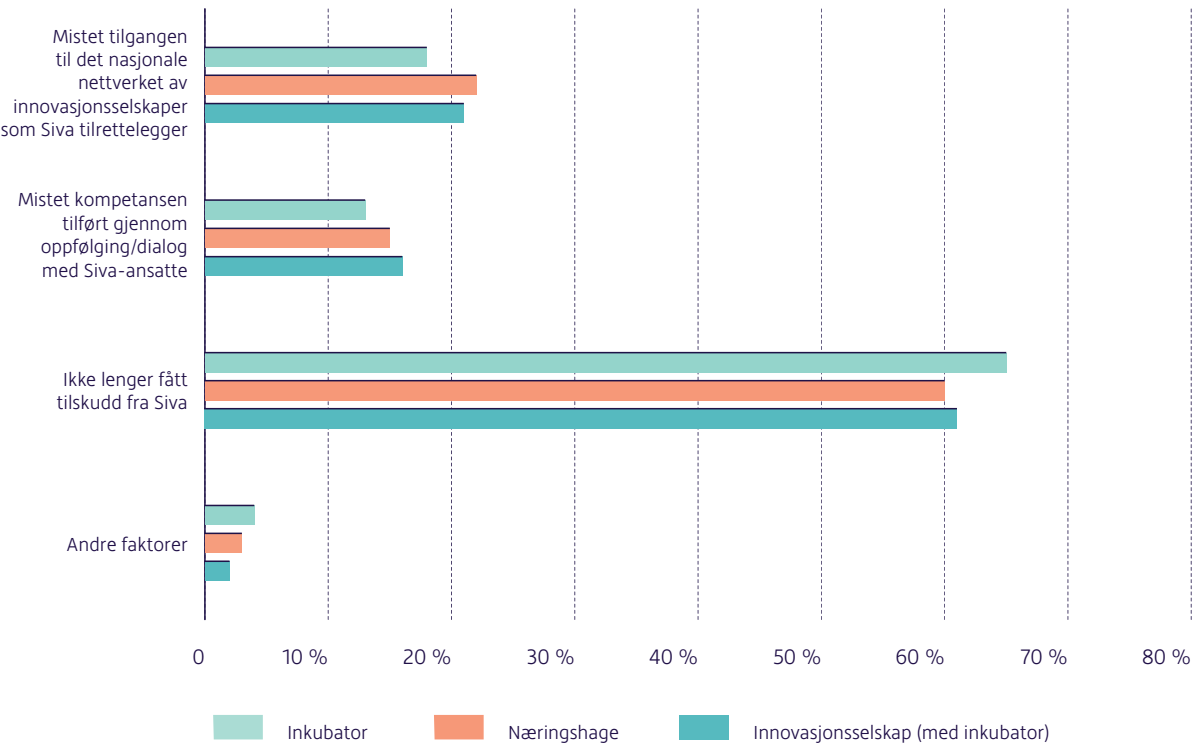


Figur 5.8 Hva ville skjedd med din inkubator/næringshage dersom den ikke hadde vært del av Sivas program?

rapporterer at næringshagen ikke ville vært i drift uten tilknytning til Sivas næringshageprogram, mens 56 prosent oppgir at næringshagen ville hatt både mindre bredde i tilbudet og begrenset omfang, noe som utgjør en liten reduksjon sammenlignet med fjoråret. Hovedtendensen er dog at det store flertallet av næringshageledere rapporterer om høy opplevd addisjonalitet av Sivas næringshageprogram. En leder av næringshage utdyper sitt svar slik: «Siva bidrar med nettverk og kompetanse, samt koordinering og samkjøring av alle næringshager i landet slik at man har et tilnærmet felles "tilbud" til målbedriftene i distriktet».

Samtlige inkubatorledere angir at Sivas inkubasjonsprogram har en positiv effekt på bredde i tilbudet og/eller omfang i inkubatoren. 56 prosent hevder at inkubatoren ikke ville vært i drift, mens 35 prosent oppgir at inkubatoren ville hatt både mindre bredde i tilbudet og begrenset omfang uten deltakelse i Sivas inkubasjonsprogram. Sammenlignet med fjoråret er dette en reduksjon i andelen som svarer at inkubatoren ville hatt «mindre bredde og begrenset omfang» uten inkubasjonsprogrammet, mens det har vært en liten økning i andelen som opplever at støtten er helt kritisk (inkubatoren ville ikke lenger vært i drift). Som hos næringshagelederne

er det slik at hovedtendensen er at inkubatorlederne rapporterer om høy opplevd addisjonalitet av Sivas inkubasjonsprogram. En inkubatorleder uttrykker seg slik for å utdype hvilken påvirkningskraft Siva har på inkubatoren: «Tilgang på kurs og kompetanse, i tillegg til naturligvis finansieringen, som er nødvendig for å opprettholde et tilbud». Inkubatorledernes vurderinger støttes av ledere for innovasjonsselskap (med inkubator) hvor 36 prosent vurderer det slik at inkubatoren ikke ville vært i drift uten Sivas inkubasjonsprogram og 59 prosent mener at inkubatoren ville hatt både mindre bredde og omfang uten programmet. Sammenlignet med fjoråret er dette en reduksjon i andelen som svarer at inkubatoren ville hatt «mindre bredde og begrenset omfang» uten inkubasjonsprogrammet, mens det har vært en sterk økning i andelen som opplever at støtten er helt kritisk (inkubatoren ville ikke lenger vært i drift). Rapporteringen fra lederne av innovasjonsselskapene med inkubator er her i overensstemmelse med inkubatorledernes vurderinger. En fornøyd leder av et innovasjonsselskap uttrykker seg slik for å eksemplifisere Sivas verdi: «Et konkret program med definert innhold. Godt omdømme som styrker arbeidet vi gjør. Nettverket på nasjonalt nivå med andre aktører som er en del av det samme programmet gir stor fordel i arbeidet.»



Figur 5.9 Utdyping av ledernes vurdering av addisjonalitet

Figur 5.9 viser hvilke momenter som lederne vektla i sitt svar på betydningen av Sivas bistand for deres inkubator/næringshage. Her ser vi at det finansielle tilskuddet utgjør over 60 prosent av Sivas addisjonalitet slik lederne vurderer det, noe som er naturlig. Men flere ledere vektlegger bidraget fra Siva i form av tilført kompetanse og nasjonale nettverk av andre innovasjonsselskap som viktig, og dette utgjør fra 31 til 37 prosent av vurderingene deres omkring addisjonalitet. Sammenlignet med i fjor er det en liten tendens til at lederne vurderer tilskuddet fra Siva som noe mer viktig. En bakgrunn kan være regionreformen som har vært en kilde til mye usikkerhet, spesielt omkring tilskuddet fra Siva. En leder for et innovasjonsselskap utdyper sitt svar slik: «Det er ingen tvil om at det årlige tilskuddet fra Siva gir oss handlingsrom til å gjøre jobben bedre enn vi ville gjort uten. Siva som merkevare opplever vi er god, og dette er en god støtte i promoteringen av innovasjonsselskapet. Nettverksbidraget er verdifullt, og

det er enkelt å spørre både Siva og andre medlemmer om råd og beste praksis - stor grad av samarbeidsvilje. Dialogen Siva har med de regionale aktørene, som fylkeskommunen og Innovasjon Norge er også veldig viktig, og vi håper dette tette samarbeidet fortsetter».

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 det er lett å samarbeide med Siva, og synes å være spesielt fornøyd med Sivas nettverk. Samtidig uttrykker lederne et sterkere ønske om et noe mer nyskapende Siva. Siva scorer dog høyere på denne indikatoren i år sammenlignet med fjoråret, som antyder at Siva har en positiv utvikling her. Sammenlignet med fjoråret er hovedtendensen at inkubatorlederne er litt mindre fornøyd i år, mens lederne av næringshager og innovasjonsselskap med inkubatorer er noe mer

5.8 Analyse og vurderinger relatert til programvirksomheten

I dette delkapitlet presenteres analyser og vurderinger av resultater, oppnådde effekter og effektiv ressursbruk. Delkapitlet innledes med sysselsettingsvekst i målbedriftene i næringshagene. Deretter ses det på dynamikken blant målbedriftene i inkubatorene og næringshagene, herunder geografisk fordeling. Delkapitlet fortsetter med andel målbedrifter med kvinner i ledende stillinger. Videre presenteres relevante forskningsresultater for Sivas inkubatorer og næringshager, samt utvikling av samarbeid på regionalt og nasjonalt nivå. Delkapitlet avsluttes med en vurdering av indikatorene i Sivas MRS.

Gjennomsnittlig antall ansatte i målbedriftene i perioden 2013-2019 har variert mellom 10,6 og 13,6 ansatte. Medianen var 3 ansatte i 2013 og 2014, og 2 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
Figur 5.11 viser andel målbedrifter med vekst, nedgang eller ingen endring i antall ansatte i perioden 2013 til 2019.¹⁵ I vedlegg 5 er endringer i antall ansatte brutt ned på ulike intervaller.

Vel en fjerdedel av målbedriftene opplevde en økning i antall ansatte fra 2013 til 2014 og fra 2017 til 2018, 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. Det er kategorien «ingen endringer i antall ansatte» som har høyest andel i alle år med unntak av 2014-2015 og 2017-2018 (andelen varierer fra 33,5 prosent til 47,4 prosent). Det er flere målbedrifter som opplever en nedgang i antall ansatte enn økning i antall ansatte fra 2017 til 2018. Det er en omtrent like stor andel målbedrifter som opplever en nedgang og økning i antall ansatte fra

5.8.1 Sysselsettingsvekst i målbedriftene i næringshagene

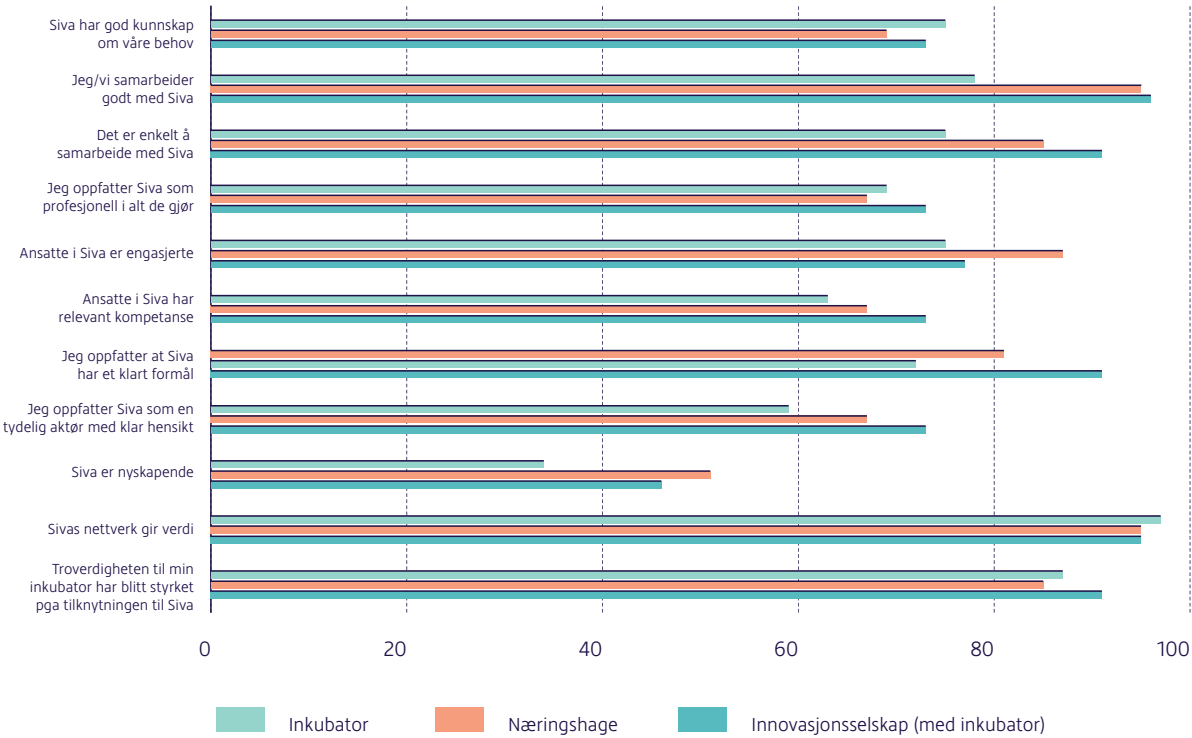
Dette er et sentralt mål på bedriftenes utvikling og forventes å samvarierte i stor grad med størrelser som omsetning og verdiskaping. Indikatoren måles i endring i antall ansatte blant målbedriftene i næringshagene. Tabellen nedenfor viser totalt antall ansatte i 2013-2019 for målbedriftene fordelt på avtalestart.

Målbedriftene som har vært aktive i hele eller deler av perioden 2013-2019 hadde 45 460 ansatte i 2019.

Ansatte	Avtalestart							Akkumulert	
	Før 2014	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Ansatte	n
2013	10 649							10 649	966
2014	11 016	2 448						13 464	1 266
2015	16 163	3 890	4 922					24 975	1 835
2016	15 676	3 719	5 216	6 082				30 693	2 406
2017	15 639	4 077	5 363	6 158	4 869			36 106	2 769
2018	14 396	3 782	5 633	5 969	4 612	4 730		39 122	3 234
2019	15 006	3 692	5 596	7 953	4 792	4 565	3 856	45 460	3 634

Tabell 5.14 Totalt antall ansatte 2013-2019 i målbedriftene i næringshageprogrammet basert på avtalestart

15 Tabellen inkluderer bare målbedrifter som ikke hadde verdiskaping lik 0 i utgangspunktåret

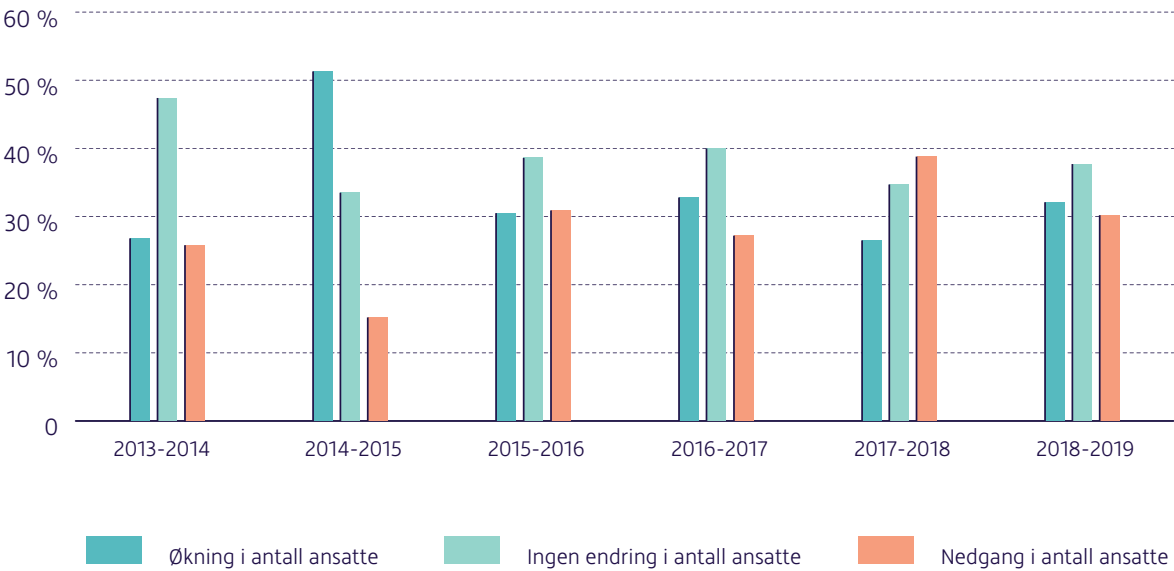


Figur 5.10 Påstander om Siva (andel enig/svært enig)

fornøyde sammenlignet med fjoråret. Muligens kan dette forklares med at Sivas programmer ikke er det samme som Siva. Det er nærliggende å tro at

inkubatorlederne i hovedsak rapporterer om påstander om Sivas inkubasjonsprogram. Samtidig kan lederne av næringshager og innovasjonsselskap med inkubatorer legge en utvidet forståelse av Siva som ikke begrenser seg til Sivas program, men som også inkluderer vurderinger av Siva som innovasjonspolitisk aktør. Som nevnt tidligere har det vært usikkerhet rundt Sivas programaktivitet på grunn av regionreformen, noe som kan forklare hvorfor inkubatorlederne er noe mindre fornøyd i år sammenlignet med fjoråret. Dette kan muligens også forklare hvorfor næringshagelederne har en liten reduksjon i opplevd kundetilfredshet med næringshageprogrammet, men samtidig er mer fornøyd med Siva i år sammenlignet med i fjor.

Konklusjon
Som fjorårets kartlegging viser målingen av overordnet kundetilfredshet og addisjonalitet at Sivas inkubatorer og næringshager har en betydelig positiv effekt på målbedriftene slik målbedriftene selv vurderer det. Svært mange målbedrifter oppgir høy kundetilfredshet, og mange målbedrifter ville ikke blitt igangsatt/utviklet, utsatt på ubestemt tid, eller hatt mindre fremdrift/omfang uten tilknytning til inkubator/næringshage. Videre er Sivas programaktivitet 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 i inkubatorer, næringshager og innovasjonsselskap (med inkubator) høy tilfredshet med Sivas næringshage- og inkubasjonsprogram.



Figur 5.11 Årlig endring ansatte i perioden 2013 til 2019 for målbedriftene

2013 til 2014 og fra 2015 til 2016. Fra 2014 til 2015 er det en signifikant høyere andel målbedrifter som opplever enn økning i antall ansatte, mens det fra 2016 til 2017 og fra 2018 til 2019 er noen flere av målbedriftene som opplever en økning i antall ansatte enn de som har en reduksjon av antall ansatte.

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 programmene. Indikatoren består av tre elementer: 1) Endring i antall målbedrifter i inkubatorene og næringshagene, 2) Antallet nye bedrifter som er tatt inn og antallet som har gått ut av inkubatorene og næringshagene, og 3) Geografisk fordeling på endringene. Tabellen nedenfor viser endring i antall målbedrifter i inkubasjons- og

næringshageprogrammene i 2013-2019, herunder antall målbedrifter som er tatt inn og gått ut av inkubatorene og næringshagene.

Tabell 5.15 viser at både inkubasjons- og næringshageprogrammet årlig har netto tilvekst av målbedrifter (netto nedgangen for næringshageprogrammet i 2017 skyldes at syv næringshager gikk ut av program 1. februar 2017). Videre er det en liten nedgang i inkubasjonsprogrammet per 31.12 fra 2018 til 2019. Dette skyldes et høyt antall avsluttede bedrifter. Tabell 5.6 viser imidlertid at det har vært en liten økning fra 2018 til 2019 i antall bedrifter i fasene preinkubasjon og inkubatorbedrift som har vært aktive i løpet av disse to årene. 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 programmene.

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	768	547
Avsluttede målbedrifter i løpet av 2019	803	470
Aktive målbedrifter per 31.12.19	1 548	1 883

Tabell 5.15 Endring i antall målbedrifter i inkubasjons- og næringshageprogrammene i 2013-2019¹⁶

Fylkesvis forskjeller

Figurene nedenfor viser fylkesvis fordeling av antall nye og totalt antall målbedrifter i inkubasjons- og næringshageprogrammene i 2019. Grunnlaget for figurene og utviklingen hele perioden ligger i vedlegg 7.

Figur 5.12 viser at de fylkene med flest bedrifter i inkubasjon er Oslo, Hordaland, Nordland og Trøndelag. 11 av 18 fylker har en økning i antall bedrifter fra 2018 til 2019. De fylkene med flest antall nye inntak i 2019 er Oslo, Hordaland, Nordland og Trøndelag (andelen nye inntak utgjør henholdsvis 47,2 prosent, 29,8 prosent,

43,9 prosent og 53,5 prosent). I vedlegg 6 fremgår det at de fylkene med høyest andel nye inntak i 2019 er Agderfylkene og Møre og Romsdal.

I vedlegg 6 fremgår det at Hordaland, Møre og Romsdal, Nordland, Oslo, Rogaland og Trøndelag har hatt flere målbedrifter enn gjennomsnittet alle syv årene. Med unntak av Aust-Agder har alle fylkene hatt en økning i antall målbedrifter fra 2013 til 2019. Det er Oslo, Hordaland og Nordland som hadde den største økningen fra 2013 til 2019 i antall målbedrifter, mens Buskerud, Østfold og Vestfold hadde den største relative veksten

16 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.

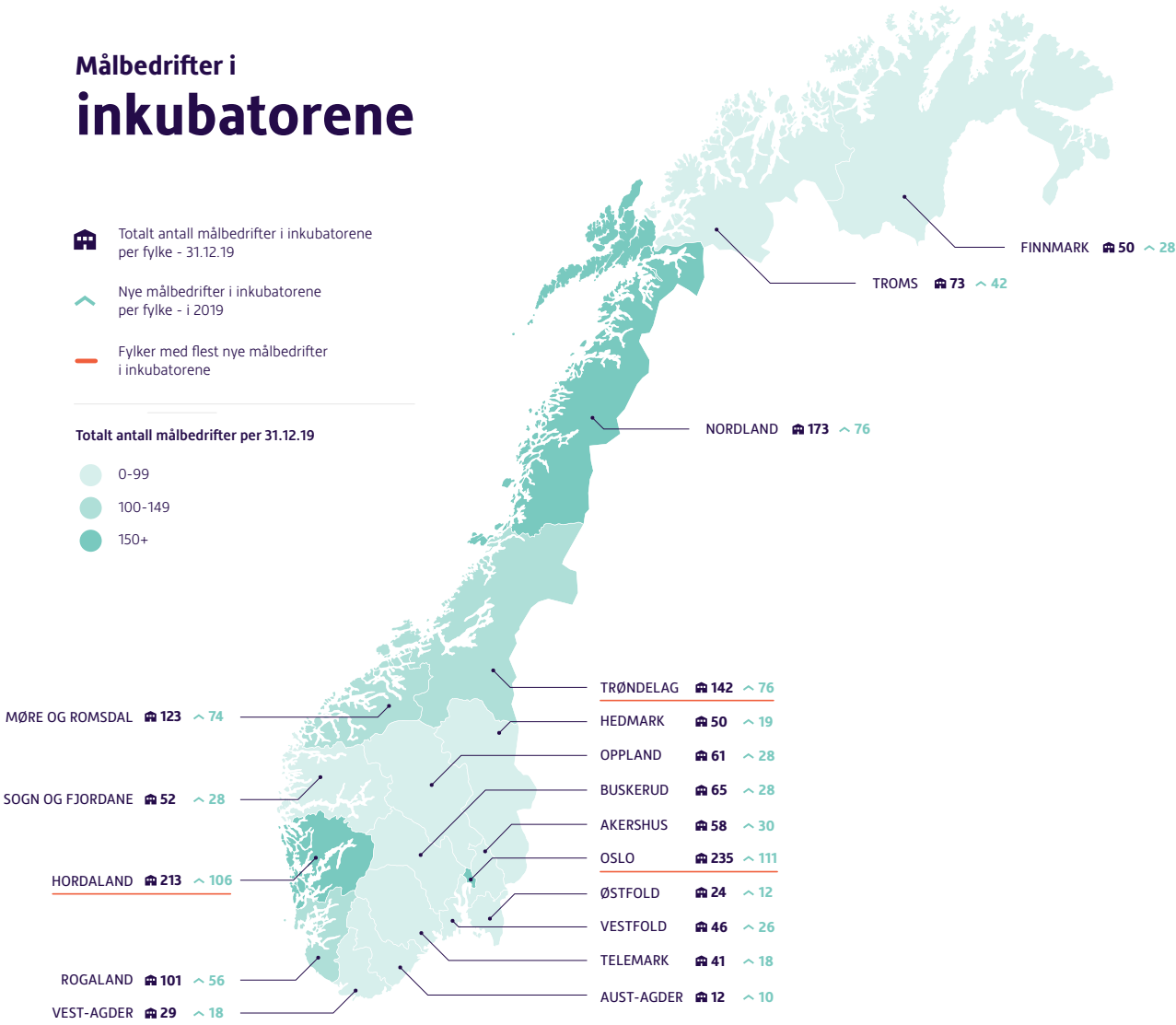
i antall målbedrifter i samme periode. I alt har 13 fylker mer enn fordoblet antall målbedrifter i perioden 2013-2019.

Dersom det ses på Sivas utbetalte programtilskudd til inkubatorer i 2019, mottok følgende fylker mest

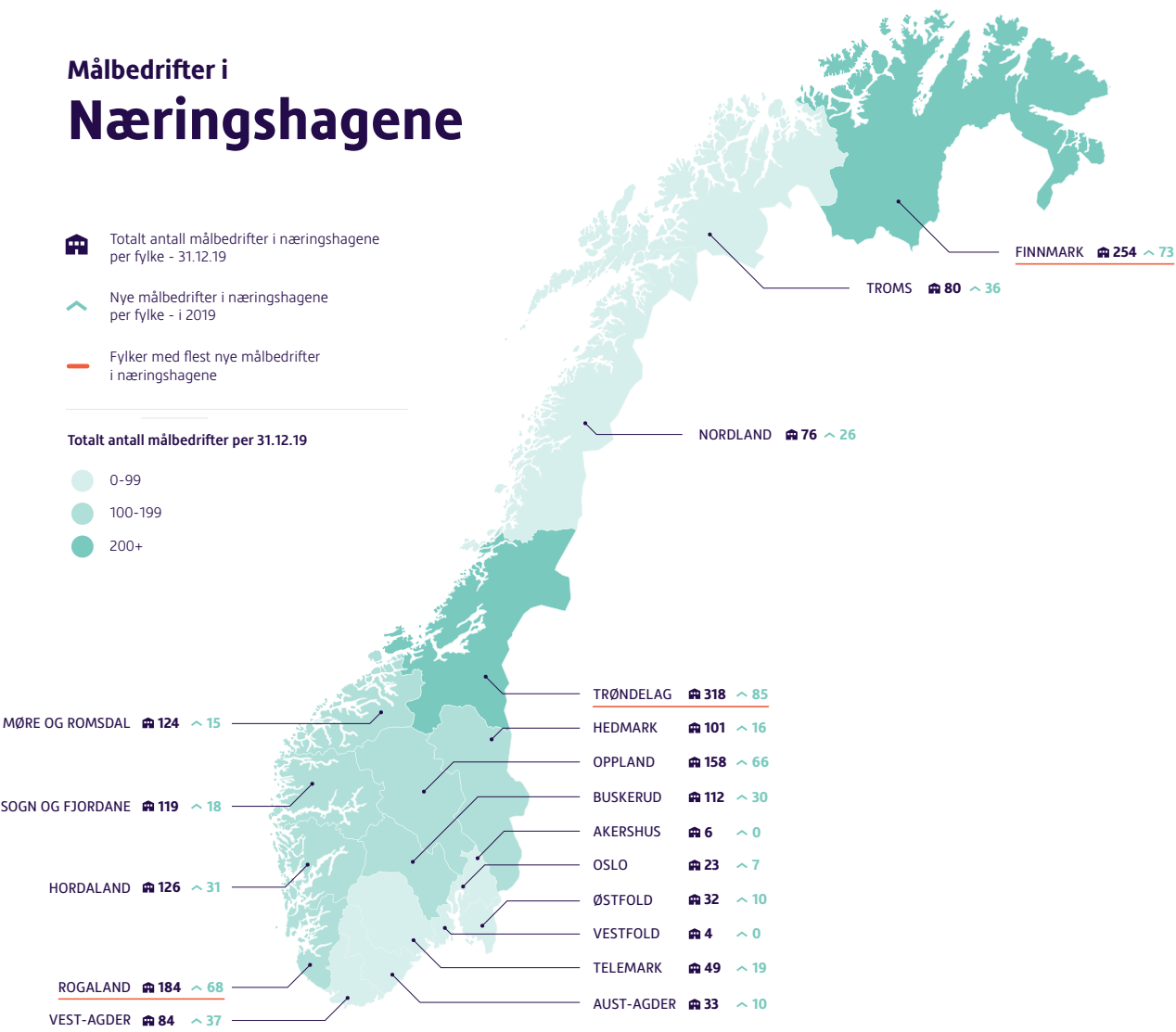
tilskudd; Oslo, Nordland, Hordaland, Møre og Romsdal og Trøndelag (totalt fra 8 millioner kroner til 12 millioner kroner). I 2019 ble det utbetalt søkbare midler til VIS (Hordaland) og Kunnskapsparken Bodø (Nordland), noe som antas å ha påvirket utviklingen positivt i disse fylkene.

Vedlegg 6 viser videre andelen målbedrifter som hadde avtalestart i de seks årene. Andelen varierer fra 41,4 prosent til 57,7 prosent i perioden 2013-2019. Dette viser at det er god tilvekst av nye målbedrifter i inkubasjonsprogrammet. I 2019 var det 11 fylker der andelen nye målbedrifter utgjorde 50 prosent eller

mer av totalt antall bedrifter. I 2016 var det hele 15 fylker der andelen nye målbedrifter utgjorde mer enn halvparten av antall målbedrifter. Denne utviklingen må ses i sammenheng med den signifikante økningen i antall målbedrifter fra 2015 til 2017 innenfor inkubasjonsprogrammet.



Figur 5.12 Fylkesvis fordeling av andel nye og totalt antall målbedrifter i inkubasjonsprogrammet pr 31.12.19.



Figur 5.13 Fylkesvis fordeling av andel nye og totalt antall målbedrifter i næringshageprogrammet pr 31.12.19.

Figur 5.13 viser at det er Trøndelag, Finnmark og Rogaland som har flest målbedrifter per 31.12.19 med henholdsvis 318, 254 og 184 målbedrifter. I vedlegg 6 fremgår det at Finnmark, Møre og Romsdal, Oppland, Rogaland og Trøndelag har hatt flere målbedrifter enn gjennomsnittet alle syv årene. Samtlige fylker med unntak av Troms har hatt en økning i antall målbedrifter fra 2013 til 2019. De fylkene som har hatt minimum en fordobling i antall målbedrifter fra 2013 til 2019 er Finnmark, Hordaland, Oppland, Oslo, Rogaland, Sogn og Fjordane, Telemark og Vestfold (Oslo og Vestfold er fylkene med færrest målbedrifter i 2019). Dersom det ses på Sivas utbetalte programtilskudd til næringshager i 2019, mottok følgende fylker mest tilskudd; Trøndelag, Finnmark, Rogaland, Sogn og Fjordane og Oppland (totalt fra 5,1 millioner kroner til 12,1 millioner kroner). I 2019 ble det utbetalt søkbare midler til Nordkappregionen næringshage (Finnmark) og Halti næringshage (Troms), noe som antas å ha påvirket utviklingen positivt i disse fylkene.

Vedlegg 6 viser at mellom 28,1 prosent og 49,9 prosent av målbedriftene hadde avtalestart samme år som rapportåret i perioden 2013-2019. 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. Denne nedgangen skyldes at næringshagene har hatt en betydelig økning i antall målbedrifter fra 2017 til 2018, og at de må bruke ressurser på de målbedriftene de allerede har tatt opp i denne perioden. Andelen nye målbedrifter i næringshagene er vesentlig lavere enn innenfor inkubasjonsprogrammet, og viser at det ikke er like stor utskifting av målbedrifter i næringshagene som i inkubatorene. Figur 5.7 viser at det er Trøndelag, Finnmark, Rogaland og Oppland som har flest nye målbedrifter i 2019. Dersom en ser på andel nye inntak i 2019 (se vedlegg 6) er det Troms, Vest-Agder og Oppland som har høyest andel, alle med flere enn 40 prosent nye målbedrifter.

5.8.3 Andel målbedrifter med kvinner i ledende stillinger

Andel målbedrifter med kvinner i ledende stillinger i inkubasjonsprogrammet

Tabellen under viser andel aktive målbedrifter (alle bedrifter i fasene preinkubasjon (uavhengig av hvilken fase de går videre til) og inkubatorbedrift) i inkubasjonsprogrammet i 2013-2019 med kvinne(r) i ledende stilling(er) de ulike årene.

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 tre første årene, før den falt i 2016. Fra 2016 og fram til 2019 har det vært en betydelig økning i andel bedrifter med kvinnelig ledelse (8,9 prosentpoeng). I 2019 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.

Andel målbedrifter med kvinner i ledende stillinger i næringshageprogrammet

Tabellen nedenfor viser andel målbedrifter i næringshageprogrammet i 2013-2019 med kvinne(r) i ledende stilling(er) de ulike årene.

Også for næringshagene defineres kvinnelig ledelse som kvinnelig daglig leder og/eller styreleder og/eller gründer. Tabellen viser at om lag en tredjedel av målbedriftene har kvinnelig ledelse i de ulike årene. Det har vært en økning i andel bedrifter med kvinnelige ledelse på 6,3 prosentpoeng fra 2013 til 2019. 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. Målbedriftene i inkubasjonsprogrammet har imidlertid hatt en høyere vekst i andel målbedrifter med kvinnelig ledelse, særlig de tre siste årene, sammenlignet med målbedriftene i næringshagene.

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 måltallene inkluderer bl.a. totalt antall bedrifter og nye inntak i inkubasjons- og næringshageprogrammet.

Andel kvinner	Avtalestart							Totalt	
	Før 2014	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Andel kvinner	n
2013	143 (21,6%)							143 (21,6%)	663
2014	114 (20,5%)	71 (22,7%)						185 (21,3%)	869
2015	53 (19,5%)	58 (22,4%)	83 (21,0%)					194 (20,9%)	927
2016	24 (17,9%)	23 (18,5%)	58 (18,6%)	123 (18,1%)				228 (18,2%)	1 250
2017	15 (23,4%)	9 (17,3%)	40 (26,3%)	81 (19,1%)	171 (22,6%)			316 (21,8%)	1 447
2018	9 (27,3%)	0	16 (20,8%)	40 (19,2%)	122 (24,8%)	200 (25,9%)		387 (24,1%)	1 606
2019	4 (36,4%)	0	11 (28,2%)	18 (19,4%)	62 (27,7%)	114 (26,9%)	221 (28,0%)	430 (27,1%)	1 589

Tabell 5.16 Andel aktive målbedrifter i inkubasjonsprogrammet i 2013 til 2019 med kvinne(r) i ledende stilling(er)

Andel kvinner	Avtalestart							Totalt	
	Før 2014	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Andel kvinner	n
2013	326 (29,1%)							326 (29,1%)	1 122
2014	263 (30,4%)	134 (37,5%)						397 (32,5%)	1 222
2015	211 (30,8%)	109 (37,6%)	136 (35,8%)					456 (33,7%)	1 354
2016	172 (33,4%)	81 (39,9%)	122 (36,5%)	195 (34,9%)				570 (35,4%)	1 610
2017	113 (33,9%)	44 (37,3%)	79 (37,6%)	124 (33,4%)	166 (30,7%)			526 (33,4%)	1 573
2018	95 (33,9%)	39 (43,8%)	48 (33,8%)	90 (36,3%)	149 (34,8%)	204 (33,0%)		625 (34,6%)	1 806
2019	87 (35,7%)	29 (40,3%)	37 (33,6%)	68 (34,9%)	102 (34,7%)	139 (33,0%)	204 (37,3%)	666 (35,4%)	1 883

Tabell 5.17 Andel målbedrifter i næringshageprogrammet i 2013 til 2019 med kvinne(r) i ledende stilling(er)

Inkubatorene hadde samlet ambisjon om å ha 1 485 bedrifter i fasene preinkubasjon/inkubatorbedrift, og 342 forretningsmessige innovasjoner i 2019. Inkubatorene endte opp med å ha 13 prosent flere bedrifter i preinkubasjon/inkubatorbedrift enn egne målsettinger, mens for forretningsmessige innovasjoner nådde inkubatorene 85 prosent av egne målsettinger. I 2019 tok inkubatorene opp 938 nye bedrifter i inkubasjon, mens de hadde målsettinger om å få 926 nye bedrifter (709 nye bedrifter i fasene preinkubasjon/inkubatorbedrift og 216 nye forretningsmessige innovasjoner). Inkubatorene hadde 12 prosent flere nye inntak i preinkubasjon/inkubatorbedrift enn sine måltall, mens de nådde 85 prosent av måltallet for nye forretningsmessige innovasjoner i 2019. Dette innebærer at inkubatorene leverte over sine måltall for fasene preinkubasjon og inkubatorbedrift, mens de leverte under måltallene for forretningsmessige innovasjoner. Samlet sett nådde inkubatorene de akkumulerte måltallene for aktive bedrifter i inkubasjon i 2019.

Næringshagene hadde samlet ambisjoner om å ha 1 899 målbedrifter i 2019, mens de fikk 1 883 målbedrifter (avvik på 0,8 %). Videre hadde næringshagene samlet målsettinger om å få 558 nye målbedrifter i 2019, og de fikk 547 (avvik på 2 %). Dette innebærer at næringshagene samlet havnet marginalt under måltallene sine for 2019.

5.8.5 Relevante forskningsresultater for Sivas inkubatorer og næringshager

Ved utløpet av 2019 avsluttet Siva og Handelshøgskolen NORD (HHN) som planlagt et forskningsprosjekt om inkubatorer og næringshager. Data og informasjon fra forskningsprosjektet har blitt brukt i to avlagte PhD grader og brukes aktivt i et tredje doktorgradsarbeid som vil slutføres i løpet av 2020 (se årsrapporten for 2018 for mer informasjon om disse). I tillegg er det skrevet flere vitenskapelige artikler i prosjektet som

både er slutført og som vil slutføres for akademisk publisering, herunder:

- » Breivik-Meyer, M., Arntzen, M og Alsos, G.A (2019): The role of incubator support in new firms accumulation of resources and capabilities. Publisert i Journalen Innovation Organization & Management. Artikkelen ser på hvordan inkubatorer i Norge utvikler gründere/bedrifter, blant annet gjennom å hjelpe til med å skaffe til veie kritiske ressurser for bedriftsutvikling.
- » Amezcua, A., Clausen T.H., Jensen, A. (2019): How sponsors can influence firms’ market performance: Examining the interaction roles of duration and susceptibility. Working paper. Artikkelen ser på hvordan inkubatorer i Norge kan bidra til ny vekst i bedrifter.
- » Clausen, T.H & Molden. L.H. (2020): Managerial Ties, Communities of Practice and Business Model Innovation: An Analysis of Micro-Macro Links in Incubators and Ecosystems. Under fagfellevurdering i journalen Journal of Small Business Management. Med utgangspunkt i data fra bedrifter i næringshage utforsker artikkelen hva som bidrar til business model innovation blant små og mellomstore bedrifter.
- » Breivik-Meyer, M., Clausen, T.H., Alsos, G.A. (2019): Co-production of Value Added from Incubation: Examining the Role of Incubator Manager Interactions. Working paper. Med utgangspunkt i data fra norske inkubatorer undersøker artikkelen rollen til inkubatorleder i inkubasjonsprosessen.
- » Breivik-Meyer, M. (2020): The Role of Co-location and Social Interaction on Entrepreneurial Learning in Business Incubators. Working paper. Artikkelen utforsker hvordan samlokalisering og sosial interaksjon påvirker læring og kompetanseoverføring blant inkubatorbedrifter i Norge.
- » Clausen, T.H. (2020). How entrepreneurial ecosystems enable new ventures to overcome the liability of newness. Under fagfellevurdering

i journalen: Journal of Business Research. Med utgangspunkt i data fra inkubatorer i Norge utforsker artikkelen hvordan økosystem og læring i inkubatormiljøet bidrar til at gründere/bedrifter overvinner hindringer og barrierer.

- » Clausen, T. H. (2020): Collective Venture Development in Entrepreneurial Ecosystems: Examining the Role of Intermediation by Incubators. Under fagfellevurdering i tidsskriftet European Planning Studies. Med utgangspunkt i data fra inkubatorer i Norge utforsker artikkelen hvilken rolle inkubatoren har som en mellomroms-aktør i entreprenørielle økosystem.
- » Clausen, T.H. (2020): Examining policy effects from incubation programs: A multilevel approach. Working paper. Med utgangspunkt i data fra inkubatorer og næringshager i Norge utforsker artikkelen hvordan inkubasjonsprogram har addisjonalitet på ulike nivå (bedrift, inkubator/næringshage, og økosystem) og hvordan disse relaterer seg til hverandre.
- » Clausen, T.H & Nogueira, T. (2020): Know less than we thought, and how to fix it: A systematic review and research agenda on the incubator-firm performance link. Working paper. Artikkelen gjør en systematisk litteraturgjennomgang av forskningen på om inkubatorer har økonomiske effekter på bedrifter og foreslår en videre forskningsagenda.

Til sammen har forskningsprosjektet styrket den forskningsbaserte kunnskapen om norske inkubatorer og næringshager, bidratt med denne kunnskapen inn i den internasjonale forskningen om inkubator/næringshage, og styrket Handelshøgskolen Nord sin forskningskompetanse på dette viktige forskningsfeltet. I tillegg bygger denne forskningen viktig kunnskap innad i Siva, og det planlegges en større workshop for kompetanseoverføring i 2020.

Analysen Siva har gjort viser også at programoperatørene utgjør et viktig nasjonalt

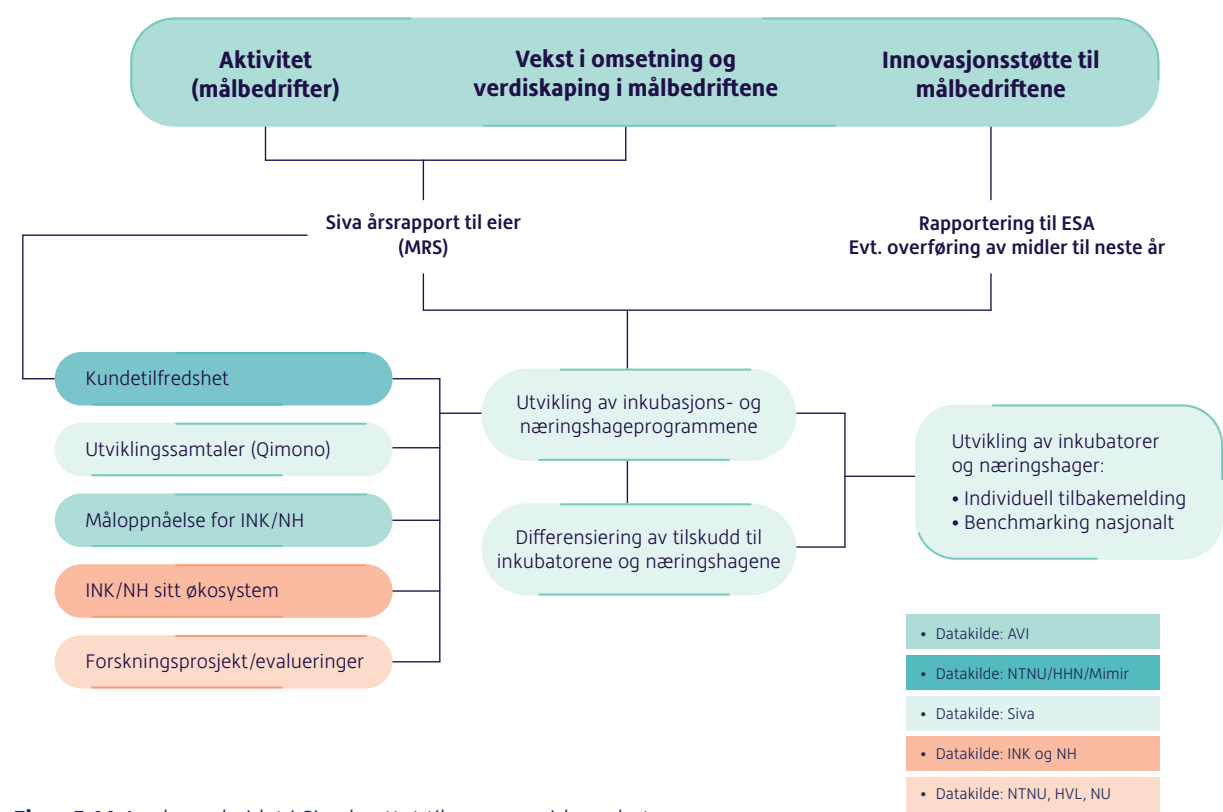
kompetansenettverk som brukes aktivt for å tilby bedriftene best mulig kompetanse, uavhengig av hvor bedriftene er lokalisert og hvilken programoperatør de «tilhører». I 2019 var det 88 bedrifter som mottok innovasjonsstøtte fra to eller flere inkubatorer. Tilsvarende tall fra 2018 var 73 bedrifter. Flere av disse inkubatorene ligger langt geografisk fra hverandre. Blant målbedriftene i næringshagene, var det 14 som var målbedrifter i to næringshager.

5.8.6 Videreutvikling av analysearbeidet relatert til programvirksomheten i Siva

Siva har gjennom de siste årene profesjonalisert måten data innhentes, bearbeides og analyseres på, og det har også blitt lagt klare føringer på hvordan resultatene av analysene skal anvendes. Figur 5.14 illustrerer analysearbeidet knyttet til programvirksomheten i Siva. De ulike fargene viser hvilke datakilder som benyttes for å hente inn dataene.

Alle data som innhentes og analyseres brukes til utvikling av inkubasjons- og næringshageprogrammene. Videre brukes disse dataene som grunnlag for differensiering av tilskudd til operatørene av programmene. Det etterstrebes at analysearbeidet også skal komme den enkelte inkubator og næringshage til gode gjennom individuell tilbakemelding og muligheten til å sammenligne egne resultater med resultater på programnivå. Under beskrives kort fokus innenfor de ulike områdene vi samler inn data på.

Arbeids- og rapporteringsverktøyet AVI er et av Sivas viktigste verktøy for analyse. Alle inkubator- og næringshageledere bruker AVI for å legge inn data om egne måltall, informasjon om målbedriftene sine (herunder bruk av innovasjonsstøtte), og det hentes inn regnskapstall fra Brønnøysundregistrene på bedriftsnivå. AVI ble implementert i 2013. Det har vært gjennomført betydelig kvalitetssikring av dataene, og tiltak for å øke brukervennligheten av verktøyet. Det er videre lagt ned



Figur 5.14 Analysearbeidet i Siva knyttet til programvirksomheten

mye arbeid i opplæring (både individuelt og i grupper) av ansatte hos operatørene i praktisk bruk av AVI og mulighetene som ligger i systemet for miljøene. Vi opplever en økende tilfredshet med AVI som arbeids- og rapporteringsverktøy blant programoperatørene.

Kundetilfredshetsundersøkelsene og resultatene av disse er beskrevet i avsnitt 5.7.3. Det er Mimir Analytics som gjennomfører kundetilfredshetsundersøkelsen på vegne av Siva, og de bygger videre på tidligere undersøkelser gjennomført av NTNU og deretter Handelshøgskolen ved Nord Universitet. Det skal i 2020 gjøres et større

utviklingsarbeid med kundetilfredshetsundersøkelsen både med tanke på innhold og tidspunkt for utsendelse.

Qimono er et verktøy som brukes til å gjennomføre utviklingssamtaler med alle programoperatørene. Formålet med utviklingssamtalene er å få et bilde av selskapenes arbeid relatert til drift, organisering og utvikling, og ikke minst å dele beste praksis og erfaringer fra andre selskaper. Slik blir utviklingssamtalene en god arena for gjensidig læring. Utviklingssamtalene gjennomføres som strukturerte samtaler, basert på et predefinert spørsmålssett, og selskapene mottar i

ettertid en tilbakemeldingsrapport som redegjør for den vurderingen som gjøres av situasjonen i selskapet. Denne rapporten inneholder i tillegg til score på ulike kategorier også en skriftlig beste praksis, som viser hva selskapene måles mot. Etter endt runde med utviklingssamtaler gjennomføres det analyser, og selskapene mottar grafer som viser egen utvikling over tid og egen posisjon sett i forhold til gjennomsnittsinkubatoren eller -næringshagen nasjonalt. Det har de to siste årene blitt gjort et betydelig utviklingsarbeid i tilknytning til Qimono for både næringshagene og inkubatorene.

Inkubatorenes og næringshagenes økosystem er et av kriteriene som benyttes ved differensiering av tilskudd. Siva definerer økosystem som inkubatorens/ næringshagens nettverk av aktører og ressurser som bidrar til målbedriftenes utvikling og verdiskaping. Første datainnsamling var høsten 2015 for inkubatorene og våren 2016 for næringshagene. Våren 2018 ble det innhentet ny informasjon fra inkubatorene og næringshagene om økosystemene deres, og en ny datainnsamling skal foretas våren 2020.

Data om Sivas programvirksomhet blir etterspurt av flere forskningsmiljøer (f.eks. er det levert ut data til SSB, Samfunnsøkonomisk Analyse og Nord Universitet), og det gis gode tilbakemeldinger på datakvaliteten og strukturen på dataene. Siva vil fortsette å videreutvikle eget analysearbeid innenfor programaktiviteten. Målsettingen er å opparbeide og analysere kunnskap om effektene av Sivas innsats som grunnlag for bedre prioritering av egne ressurser. Slikt analysearbeid muliggjør 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. Det er også et 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 Utvikling av samarbeid på regionalt, nasjonalt og internasjonalt nivå

Nasjonalt programråd for inkubasjons- og næringshageprogrammet har vært et strategisk og rådgivende forum, og ble i 2017 utvidet til å omfatte både næringshage- og inkubasjonsprogrammet. I 2019 har det ikke vært gjennomført møter i programrådet på grunn av mange parallelle prosesser knyttet til regionreform og områdejennomgang. Fra Sivas side er det ønskelig at det nasjonale programrådet videreføres i en eller annen form også etter at oppdragsgiveransvaret for begge programmene overføres til fylkeskommunene fra 01.01.2020. Det nasjonale programrådet har vært et viktig organ for Sivas programutvikling, siden det er tiårige programmer er det avgjørende å drive omfattende programutvikling gjennom programperioden for å sikre relevante og effektive programmer. Siva har høstet god erfaring med den rollen programrådet har hatt i dette utviklingsarbeidet både mht. å spille inn tema og problemstillinger til diskusjon og for at diskusjoner og problemstillinger blir tatt med tilbake til deltakernes respektive organisasjoner.

Siva har siden Stortingets behandling av Meld St. 22 (2015-2016) prioritert økt samarbeid med fylkeskommunene innenfor egen programvirksomhet. Fylkeskommunene er strategiske samarbeidspartnere når det gjelder programutvikling, utvikling av programoperatørene og i diskusjoner om utvikling av innovasjonsstrukturen i den enkelte fylkeskommune. Som ledd i dette inviteres fylkeskommunene inn som observatører på alle utviklingssamtaler med operatører i egne fylker, og de fleste fylkeskommunene har etter hvert deltatt på disse samtalene. Med overføring av oppdragsgiveransvaret fra 2020 vil dette samarbeidet ytterligere forsterkes, i tillegg til at en konkret styringsdialog etableres.

5.9 Overføring av oppdragsgiveransvaret til fylkeskommunene

Beslutningen om overføring av oppdragsgiveransvaret for begge programmene til fylkeskommunene fra og med 1. januar 2020 skapte stor usikkerhet blant de til sammen 74 operatørene av programmene rundt om hele landet. Ikke minst skyldtes dette at så pass mange elementer knyttet til overføringen ikke ble avklart før veldig sent på året. Siva har i løpet av 2019 brukt betydelige ressurser på å fremskaffe et godt beslutningsgrunnlag for de til enhver tid gjenstående beslutninger, men også på å sikre at ulike aktører sitter med en god forståelse for programmene, behovet for langsiktighet og forutsigbarhet. Videre har det vært viktig å skape en forståelse for hvordan den nasjonale strukturen av operatører faktisk fungerer og i mange sammenhenger utfyller hverandre – og også at de bør ses i sammenheng med andre aktører og virkemidler. Dialog med usikre operatører for å sikre stabilitet rundt programmene har også vært prioritert.

Siva vil i 2020 prioritere arbeid med sikte på å utvikle seg som en god oppdragstaker for de enkelte fylkeskommunene, men også for fylkeskommunene samlet, i tråd med de rammene som nå er fastlagt og

innenfor de rammene som Siva til enhver tid rår over på dette feltet. Det er vår forventning at fylkeskommunene samlet utvikler seg til gode oppdragsgivere med tilstrekkelig fokus på nasjonalt utviklingsarbeid innenfor gjeldende programmer, men også med økende fokus på utvikling av nye programforslag.

Siva har i 2019 gjennomført sitt arbeid innenfor programvirksomheten som planlagt, noe som også innbefatter planlagt utviklingsarbeid. Det er imidlertid enkelte aktiviteter som ikke har vært ikke prioritert, bl.a. arbeid med nye programforslag. I tillegg har Siva vært tydelig i egen kommunikasjon med aktører som har henvendt seg til Siva med sikte på evt. opptak i programmene at vi ikke igangsetter slike prosesser i 2019. Gjennom året har 11 slike miljøer tatt kontakt med Siva.

Som nevnt dreier en sentral del av Sivas programvirksomhet seg om kontinuerlig programutvikling og utvikling av programoperatørene. I slikt arbeid er det viktig å hente impulser og kunnskap om internasjonale trender innenfor fagfeltet. Som en del av dette tilrettelegger Siva årlig for deltakelse på ICBI-konferansen i USA. Dette er verdens største inkubasjonskonferanse med deltakere fra mer enn 60 nasjoner. Deltakere fra Siva og inkubatornettverket deltar med mål om kompetansepåfyll og nettverksbygging. Studieturen inneholder foredrag og besøk hos ulike innovasjonsaktører, samt faglige diskusjoner blant norske deltakere med fokus på utvikling av det norske inkubasjonsprogrammet. Det ble våren 2019 gjennomført en slik tur til denne konferansen i Minneapolis.

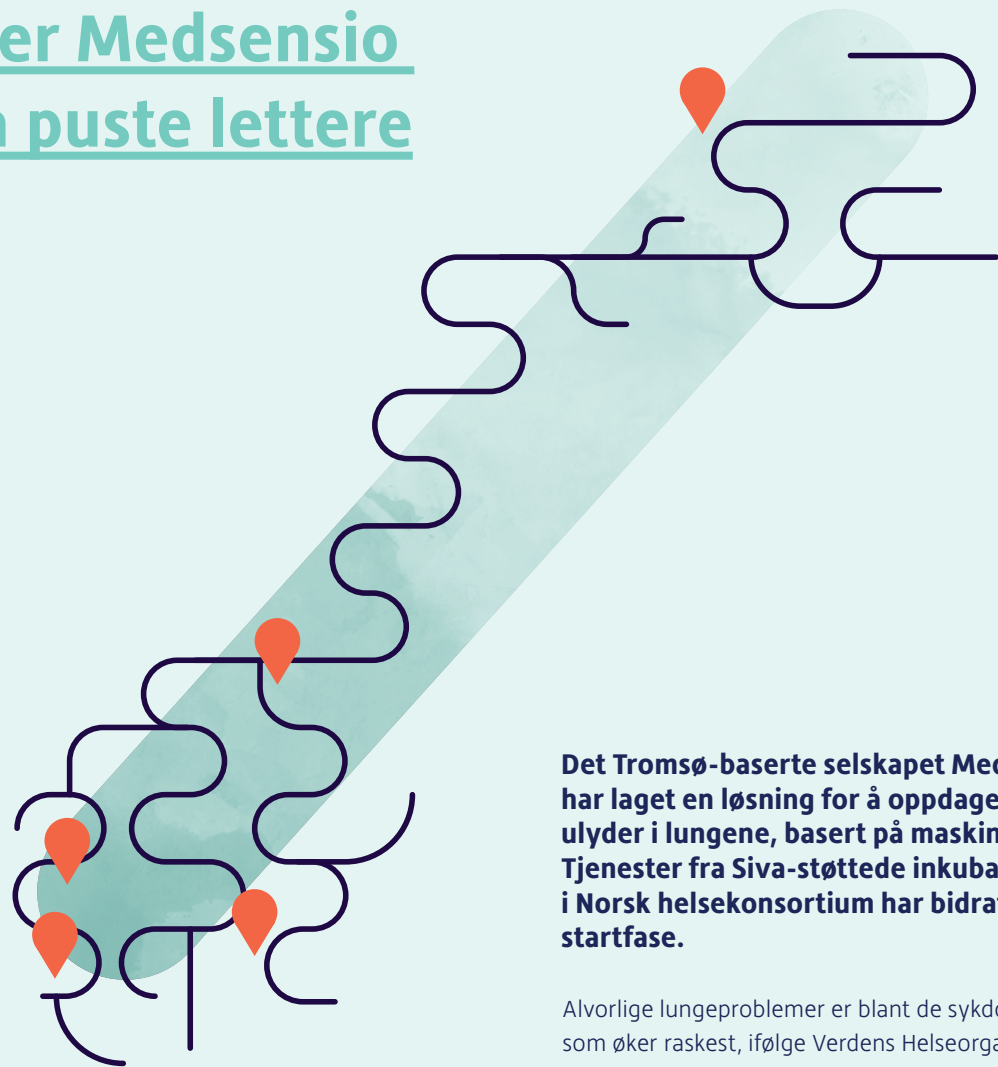
5.8.8 Vurdering av indikatorene

Dette er syvende året Siva rapporterer etter indikatorene som inngår i MRS. Det ble i fjor 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 at indikatorene er relevante for å få fram aktivitetsnivå og resultatene av Sivas programaktivitet.

EKSEMPEL:**Norsk helsekonsortium, Tromsø**

Hjelper Medsensio med å puste lettere



Det Tromsø-baserte selskapet Medsensio har laget en løsning for å oppdage og tolke ulyder i lungene, basert på maskinlæring. Tjenester fra Siva-støttede inkubatorer i Norsk helsekonsortium har bidratt i en startfase.

Alvorlige lungeproblemer er blant de sykdommene som øker raskest, ifølge Verdens Helseorganisasjon (WHO). WHO spår at kols vil være den tredje viktigste dødsårsaken globalt i 2030. Bare i Norge har 150.000 kols, ifølge beregninger gjengitt av Astma- og allergiforbundet. Både ved kols og astma antar man at det er store mørketall; et betydelig antall mennesker er ikke klar over at de er rammet av disse lungelidelser.

Dagens manuelle undersøkelser er ressurskrevende og medfører en viss fare for feiltolkninger av lungelyder. Ved hjelp av moderne teknologi skal Medsensios produkt hjelpe mennesker med lungeproblemer. Prosjektet bygger på teknologi utviklet i en masteroppgave skrevet ved Institutt for Informatikk ved Universitet i Tromsø.

Med utgangspunkt i en skybasert plattform kan helsepersonell via et digitalt stetoskop få svar på tilstanden til pasientenes lunger. Medsensios algoritmer for lungeanalyser har til hensikt å hjelpe studenter i helseutdanningene, sykepleiere og leger med å tolke lungelyder mer presist og effektivt.

Medsensio har sitt opphav i Norinova i Tromsø. Gjennom utviklingen av Norsk helsekonsortium har selskapet fått utviklingshjelp fra Aleap i Oslo og Validé i Stavanger. Medsensio får tilgang til den beste kompetansen uavhengig av hvor den befinner seg i landet.

Norsk helsekonsortium hjelper mange

Ved inngangen til 2020 har mer enn 20 oppstartsselskaper fått hjelp til utvikling og vekst i Norsk helsekonsortium. Konsortiet ble etablert i 2019 og ledes av helseinkubatoren Aleap, med tilholdssted i Forskningsparken i Oslo. I tillegg til Aleap består konsortiet av nasjonalt sterke inkubatorer og TTO'er innen helse: VIS i Bergen, Validé i Stavanger, Norinova i Tromsø, NTNU TTO, samt Sintef TTO i Trondheim. Konsortiet, som er det første av sitt slag i Norge, kartlegger det internasjonale potensialet i norsk helseindustrikompetanse. Hensikten er å gjøre denne kompetansen tilgjengelig for oppstartsselskaper, uavhengig av beliggenhet.

Konsortiet har til nå etablert 15 ulike tjenestepakker. Disse tilbys alle oppstartsselskaper innen helseområdet som er tilknyttet en Sivafinansiert inkubator og

næringshage eller en TTO. Tjenestepakkene leveres av hver enkelt konsortium-partner, ofte sammen med en kompetent underleverandør.

Ved hjelp av Siva-midler bidrar Norsk helsekonsortium med opptil 75 prosent av kostnaden. Siva-støtten kan føre til et tettere nasjonalt samarbeid og samtidig tilføre oppstartsselskapene i en sektor med stort vekstpotensial, kompetanse de i utgangspunktet ikke har tilgang til.

Bygger sterkere Siva-struktur

For å incentivere til utvikling av en enda sterkere og mer relevant infrastruktur for innovasjon og næringsutvikling har Siva tildelt i alt 38 millioner kroner gjennom søkbare midler. 42 inkubatorer og næringshager søkte om midler i 2018, mens 26 søkte i 2019. I alt er det innvilget 26 prosjekter.

Midlene er blitt utlyst innenfor tre kategorier: 1. Betydelig utvidelse av geografisk nedslagsfelt, 2. Utvidelse av aktiviteten med en betydelig bransjesatsing og 3. Nasjonal konsortium med spisskompetanse på internasjonalt nivå innenfor en spesifikk bransje.

Norsk helsekonsortium var en av dem som fikk tildelt midler i 2018, og det gir allerede etter ett år tydelige resultater. For det første har det ført til et tettere og bedre samarbeid mellom norske inkubatormiljøer, noe som kommer oppstartsselskapene til gode. For det andre ser vi at det er stor etterspørsel etter tjenestepakkene. De treffer uten tvil et udekket behov, og tilfører oppstartsselskapene viktig og kritisk kompetanse.



Kapittel 6

En nasjonal struktur av katapult-sentre



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. Lett tilgang til ekspertise, utstyr og hensiktsmessige lokaler skal gjøre veien fra konseptstadiet til markedsintroduksjon enklere.

Målsettingen er å etablere en nasjonal infrastruktur av flerbrukssentre for testing, simulering og visualisering som speiler industriens og næringslivets behov på området. Siva ser per i dag behov for sju-ni nasjonale flerbrukssentre i denne strukturen.

- 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 et 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 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 en bærekraftig driftsmodell i sentrene. Støtten skal brukes til utvikling av operasjonelle rutiner og prosedyrer, gjennomføring av informasjons- og mobiliseringsarbeid, samt 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 årlige 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 gis under rammene for offentlig støtte til eksperimentell utvikling, som omfattes av gruppeunntaket 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 tidshorisont på 10 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.

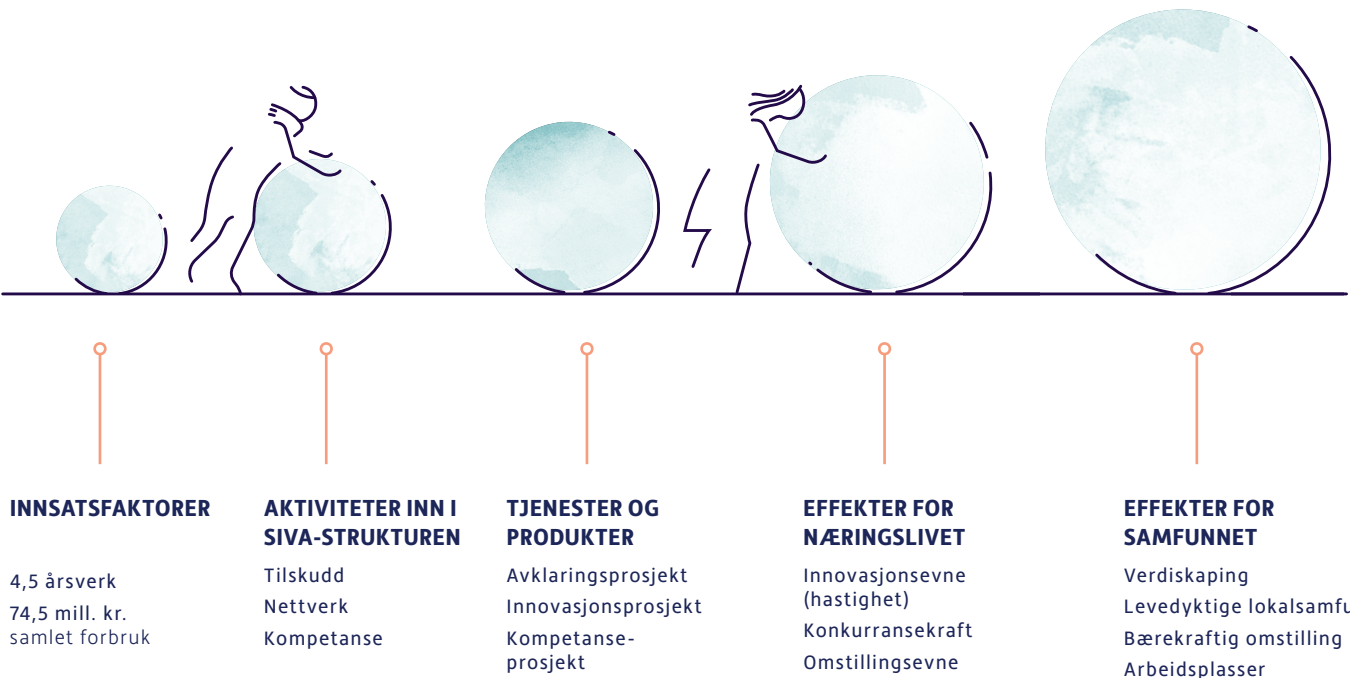
Katapult-sentre som er tatt opp under ordningen kan ved årlige utlysninger søke om investeringsmidler

til lokaler og investeringsstøtte til utstyr. Dette er begrunnet i at det tar tid, og er kostnadskrevende, å bygge opp og videreutvikle et velfungerende katapult-senter.

Ordningen følger opp Meld. St. 27 (2016-2017) – Industrien – grønnere, smartere og mer nyskapende.

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

Resultatkjeden for ordningen Norsk katapult



6.2 Kort om utnevnte katapult-sentre

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

Navn	Tematisk innretning	Beskrivelse	Partnerbedrift
Manufacturing Technology katapult-senter	» Additiv tilvirkning og sammenføring » Automatisert sprøtestøping og fibervikling » Metallforming og bearbeiding » Digital Manufacturing » Digital Design Lab » Lean Lab 4.0 » Læringsfabrikk	Gjennom Manufacturing Technology katapult-senter kan bedrifter få hjelp til å videreutvikle, simulere og teste produksjonslinjen før de etablerer fullskalaproduksjon i egne lokaler. Manufacturing Technology katapult-senter 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.	Manufacturing Technology katapult-senter AS opererer katapult-senteret på vegne av NCE Raufoss. Senterets kjernepartnere inkluderer: » Nammo » Benteler » Hexagon Ragasco » Raufoss Technology » Kongsberg Automotive » Isiflo » Nordic Additive Manufacturing » SINTEF Manufacturing
Future Materials katapult-senter	» Materialteknologi » Pilottesting » Sirkulærøkonomi » Industrialisering » Additive Manufacturing	Hos Future Materials katapult-senter kan bedrifter utvikle, teste, måle og karakterisere sine produkter og materialer i labskala eller i fullskala pilottesting i et industrielt miljø. Katapult-senterets kjernekompetanse er materialer. Sammen med kunden finner katapult-senteret løsninger for kundens produkt, om det er metall, kompositt, polymerer eller annet. Future Materials katapult-senter har et særlig fokus på materialvalg og design for gjenbruk og resirkulering.	» Elkem » ReSiTec » Norner¹ » Mechatronics Innovation Lab (MIL) » Universitet i Agder (UiA) » Arendals Fossekompani

¹ Norner ble deleier i Future Materials katapult-senter høsten 2019. Norner er et globalt markedsledende selskap innen plast- og komposittmaterialer som tilbyr industrielle FoU-tjenester, innovasjon, strategisk rådgivning og laboratorietjenester. Med innlemmingen av Norner styrker Future Materials katapult-senter sin materialtekniske bredde og tjenestetilbud.

Navn	Tematisk innretning	Beskrivelse	Partnerbedrift
Sustainable Energy katapult-senter	Produksjon, lagring, distribusjon og styring av grønne energiløsninger	Sustainable Energy katapult-senter har utstyr, fasiliteter og kompetanse på maritime og desentraliserte energisystemer. Bedriftene får mulighet til å utvikle produkter og systemer som tilfredsstiller kravene til omstilling og bærekraftig energi. Sustainable Energy tilbyr testfasiliteter i operative anlegg på land, på skip og i havrommet.	» Unitech » The Switch » Haugaland Kraft » Vestlandets Innovasjonsselskap (VIS) » NCE Maritime CleanTech » Norwegian Marine & Energy Complex (NMEC) » NORCE
Ocean Innovation katapult-senter	Design, bygging og testing av fysiske og virtuelle prototyper for havnæringene	Ocean Innovation katapult-senter tilbyr kompetanse, nettverk, prototype- og testfasiliteter for bedrifter knyttet til havnæringene. I 2019 og 2020 har Ocean Innovation katapult-senter investert i utstyr knyttet til: » Prototyping via 3D metall printing » Resirkuleringsanlegg (RAS) for Havbruk » Digital infrastruktur for deling og kvalitetssikring av havbruksdata	» GCE Ocean Technology » Vestlandets Innovasjonsselskap (VIS) » NCE Seafood Innovation » Prototech-Additech AS » DNV-GL » Marineholmen Raslab AS
Digicat katapult-senter	» Virtuell prototyping, utvikling av digitale tvillinger » Fjernstyrte operasjoner	Hos Digicat katapult-senter 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. Tjenestetilbudet spenner fra ideutvikling og tidlig design, til testing og trening som involverer bruk av reelle data.	» Offshore Simulator Centre » Inmarsat » Kongsberg » Ulstein » ÅKP Blue Innovation Arena » Sintef Ålesund » Sintef Narvik » NTNU » Ålesund Kunnskapspark (ÅKP)

Tabell 6.1 Oversikt over utnevnte katapult-sentre ved utgangen av 2019

6.2.1 En nasjonal struktur av katapult-sentre

Målet med katapult-ordningen er å bygge en nasjonal struktur av katapult-sentre, og som inngår som en integrert del av den nasjonale innovasjonsstrukturen.

I 2019 gjennomførte Siva et utredningsprosjekt knyttet til utviklingen av katapult-ordningen². Målet med prosjektet var å utarbeide et kunnskapsgrunnlag for videre utvikling av en helhetlig nasjonal struktur av velfungerende katapult-sentre. Resultatet fra prosjektet har gitt anbefalinger for valg av nye områder for etablering av katapult-sentre, videre utvikling av eksisterende sentre og samspillet mellom sentrene.

Figur 6.1 er en visualisering (et «kart») av resultatene og anbefalingene fra kunnskapsgrunnlaget. Kartet tar utgangspunkt i at ordningen Norsk katapult er rettet mot industrien, som er virksom i ulike faser av en verdikjede fra råvare til ferdig produkt. Ettersom Norge i stor grad er et råvareproduserende land, er også vesentlige deler av industrien i den nederste delen av verdikjeden.

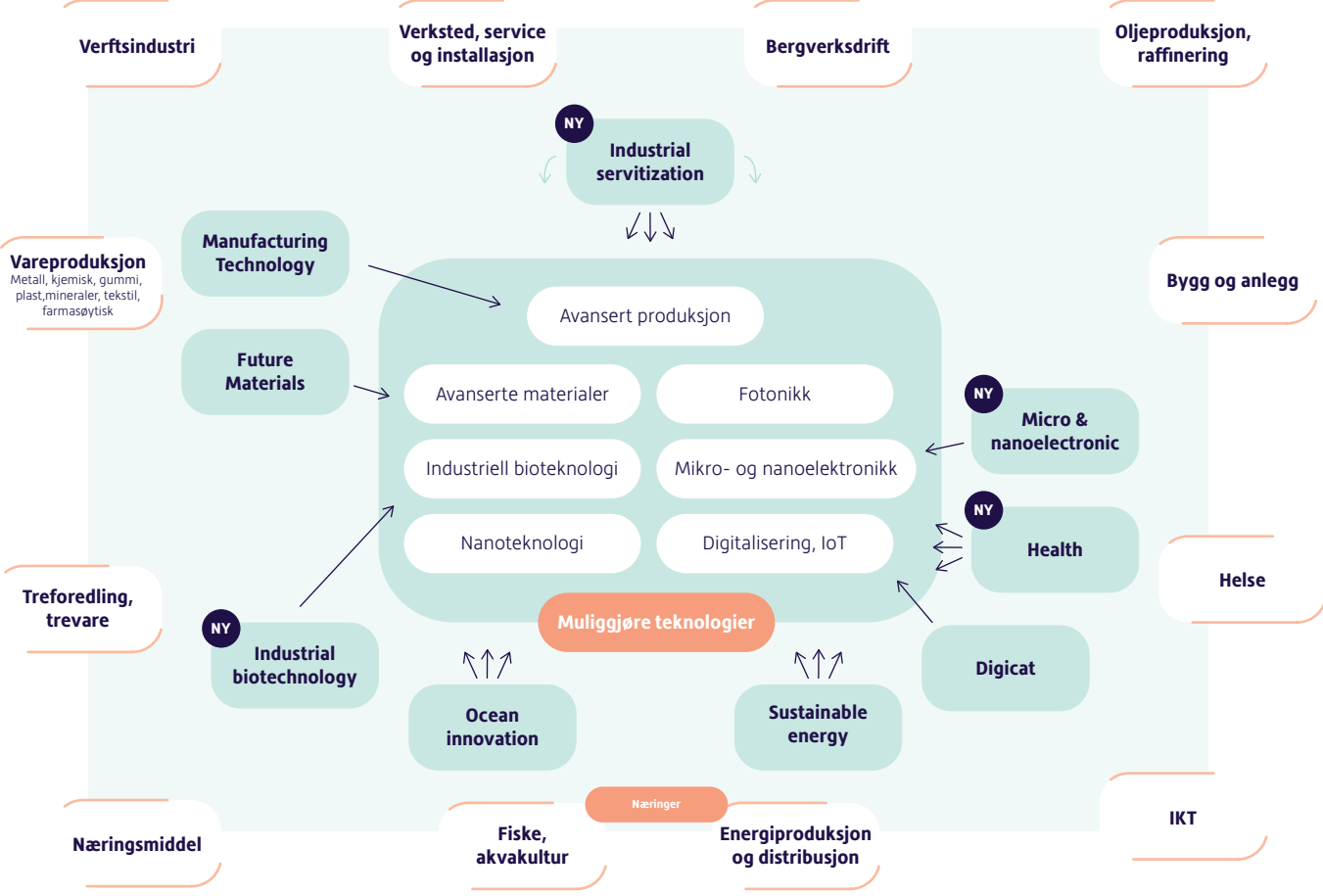
Muliggjørende teknologier er et viktig element i katapult-ordningen. Dette er teknologier som er gjennomgripende og som vil ha mange anvendelser innenfor flere bransjer. Teknologiene er ansett som de viktigste driverne for modernisering og utvikling av industrien, i tillegg til at de har potensial til å bidra til å løse viktige samfunnsmessige utfordringer fremover.

Oppbyggingen av den nasjonale strukturen av katapult-sentre er ennå i en tidlig fase. De to første sentrene, Manufacturing Technology katapult-senter og Future Materials katapult-senter, ble utnevnt i 2017. I 2018 ble de tre neste sentrene utnevnt; Sustainable Energy katapult-senter, Digicat

katapult-senter og Ocean Innovation katapult-senter. Erfaringer fra alle sentrene er at det er krevende å etablere en velfungerende organisasjon. Det tar tid å planlegge og gjennomføre nye investeringer, samt operativt ta i bruk nytt utstyr. Prosjektaktiviteten i katapult-sentrene har derfor så langt i stor grad vært basert på bruk av eksisterende utstyr. Over tid er det forventet at også prosjektaktiviteten relatert til nye investeringer vil øke.

Det er Sivas vurdering at katapult-ordningen bidrar til en videreutvikling av den nasjonale infrastrukturen for innovasjon. Konkret betyr det at kompetanse, teknologi og testutstyr hos internasjonalt ledende bedrifter og institutter tilgjengeliggjøres for bedrifter i hele landet. Eksempelvis vil testutstyr som tidligere var isolert og tilgjengelig kun for én bedrift, nå være en del av et nettverk av testløsninger i et katapult-senter. Nye utstyrsinvesteringer hos katapult-sentrene lukker teknologiske gap og bidrar til mer komplette test løsninger. 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.

I 2019 har katapult-sentrene videreutviklet samarbeid og relasjoner til øvrige deler av den nasjonale infrastrukturen, som næringshager, inkubatorer, klynger og øvrige innovasjonsaktører. Katapult-sentrene arbeider også aktivt med å etablere og videreutvikle eksisterende samarbeid med FoU- og utdanningsinstitusjoner. Katapult-sentrene benyttes i stor grad til gjennomføring av kompetanseprosjekter og spissede kurs, og det er blant annet etablert tilbud om etter -og videreutdanning i samarbeid med NTNU. Flere fylker støtter katapult-sentrene som læringsarena for elever i videregående skole og teknisk fagskole. Manufacturing Technology katapult-senter på Raufoss er kommet lengst med sin læringsfabrikk.



Figur 6.1 «Katapult-kartet»

Gjennom 2019 har katapult-sentrene gradvis økt sine ambisjoner når det gjelder samarbeid med internasjonale aktører. Det er igangsatt samarbeid med ledende tyske industrielle testsentre, UK Catapult, TMG/Fraunhofer, IBM internasjonale AI-senter og Google, som gir en betydelig bredde i aktørbildet. Disse aktørene har bidratt til konseptuell utvikling av katapult-sentrene, gjennomføring av kompetanseprogram for norske bedrifter og utvikler seg til å bli kjøpere av tjenester hos de norske katapult-sentrene.

Alle katapult-sentrene deltar videre i konkrete initiativ mot internasjonale aktører og EU- finansierte programmer, og katapult-sentrene har i økende grad blitt skrevet inn i EU-søknader. Et eksempel er Sustainable Energy katapult-senter, som deltar i et prosjekt som skal utvikle og teste ammoniakk som energibærer til maritime fartøy. Bevilgningen på 10 millioner euro til prosjektet anes som et gjennombrudd for dette.

2 Viser til gjennomført utredningsprosjektet beskrevet i kapittel 6.4

6.3 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 2019 gjennomført en rekke aktiviteter og tiltak gjennom ordningen Norsk katapult som har bidratt til utviklingen.

Aktivitet	Innhold
Samhandlingsmøter	Siva arrangerer halvårslige samhandlingsmøter med katapult-sentrene. Hensikten med samhandlingsmøtene er å koordinere aktiviteter, dele kunnskap og kompetanse, bygge nettverk og bidra til økt samhandling mellom katapult-sentrene.
Oppfølgingsmøter	Basert på katapult-sentrenes årsrapport gjennomfører Siva et oppfølgingsmøte med hvert enkelt katapult-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. Tema i disse dialogmøtene er status, strategiske veivalg og ambisjoner for utvikling av katapult-senteret. Prosjektleder/daglig leder og styreleder i katapult-senteret er faste deltakere i strategidialogmøtene, sammen med representanter fra Siva.
Studieturer	Siva arrangerte i 2019 en studietur til Hannover og besøk til Hannover-messen. Studieturen var et tiltak for å bygge nettverk og etablere samarbeid med internasjonale aktører. Dette vil gi tilgang til ny kunnskap og bidra til kompetanseutvikling i katapult-sentrene.
Mobiliseringsprosjekt	Gjennom et mobiliseringsprosjekt har det blitt utviklet en struktur og en verktøykasse for at næringshager i hele Norge skal kunne bidra aktivt til at små og mellomstore bedrifter utnytter tilbudet i katapult-sentrene. I 2019 har inkubatorene blitt innlemmet i prosjektet, og det gjennomføres nå et helhetlig prosjekt hvor en stor del av innovasjonsinfrastrukturen mer effektivt kan koble bedrifter til katapult-sentrene.
Workshops	Gjennom 2019 er det gjennomført en rekke workshops hvor Siva har bidratt til å koble klynger, næringshager og inkubatorer til katapult-sentrene. Viktigste ambisjon har vært å øke kompetansen om hva katapult-sentrene er og hva de tilbyr.

Tabell 6.2 Oversikt over dagens tilbud av kompetanse og nettverk

6.4 Utviklingsaktiviteter under ordningen

Siva jobber kontinuerlig med å utvikle og profesjonalisere katapult-ordningen. I 2019 har Siva både videreutviklet eksisterende aktiviteter og igangsatt nye tiltak:

- » **Utredningsprosjekt:**
I 2019 gjennomførte Siva et utredningsprosjekt knyttet til utviklingen av katapult-ordningen. Formålet med prosjektet har vært å utarbeide et kunnskapsgrunnlag som skal bidra til utvikling av en helhetlig nasjonal struktur av velfungerende katapult-sentre og gi anbefaling for valg av nye områder for etablering av katapult-sentre samt videre utvikling og utvikling av eksisterende sentre. Prosjektet ble gjennomført med deltakelse fra bl.a. Innovasjon Norge, Norges forskningsråd, Norsk Industri og internasjonal ekspertise. Som en del av utredningsprosjektet og det generelle utviklingsarbeidet har Siva opprettet samarbeid med UK Catapult. I 2019 var Siva på studietur til England med besøk hos både UK Catapult, Innovate UK og Department for Business, Energy and Industrial strategy.
- » **Kunnskapsgrunnlag utvidelse eksisterende sentre:**
I samarbeid med Siva har Future Materials katapult-senter gjennomført et utviklingsoppdrag knyttet til utvikling av et generelt kunnskapsgrunnlag og verktøy for utvidelse og forsterkning av katapult-sentre med integrasjon av ny partner. Formålet var bl.a. å avklare problemstillinger og momenter for fremtidige tilsvarende prosesser.
- » **Justerte finansielle tjenester:**
I forståelse med NFD har Siva justert de finansielle tjenestene under ordningen. I dette inngår nytt tilbud om etableringsstøtte som skal bidra til oppbygging av en bærekraftig driftsmodell i katapult-sentrene og utvikling av operasjonelle rutiner og prosedyrer. Støtten skal også bidra til gjennomføring av informasjons- og

mobiliseringsarbeid, utvikling av partnerskap og nettverk nasjonalt og internasjonalt. Justering av finansielle tjenester innbefatter også mulighet til å utvide og forlenge utviklingsstøtte til kompetanse- og tjenesteutvikling. Katapult-sentrene fikk mulighet til å søke om dette ved utlysningen i 2019.

- » **Personvernerklæring:**
Et viktig tema for katapult-sentrene er håndtering av brukernes immaterielle rettigheter. Det er så langt opparbeidet en generell rutine som ivaretar tidlige avklaringer av både immaterielle rettigheter og GDPR for brukerne. I samarbeid med Future Materials katapult-senter har Siva i 2019 initiert et arbeid for å utarbeide personvernerklæring som kan benyttes av alle katapult-sentrene. Personvernerklæringen skal være klar til bruk i løpet av første halvår 2020.
- » **Samarbeid med Patentstyret:**
Siva har inngått et samarbeid med Patentstyret. Gjennom dette samarbeidet kan katapult-sentrene få informasjon og veiledning både i grunnleggende spørsmål og i videre utvikling av rutiner og avtaleverk.
- » **Mål- og resultatstyringssystem (MRS):**
Siden etableringen i 2017 har Norsk katapult vært en viktig del av Sivas virksomhet, men ordningen har så langt ikke vært inkludert med egne styringsindikatorer i selskapets mål- og resultatstyringssystem (MRS). Mål- og resultatstyring skal bidra til å systematisere, forenkle og øke kvaliteten på styringsdialogen mellom Siva som operatør av ordningen og NFD som oppdragsgiver. Det er derfor anbefalt at Norsk katapult innlemmes i Sivas MRS ved å tilføre seks styringsindikatorer, herav to effektindikatorer og fire resultatindikatorer. På samme måte som for Sivas gjeldende MRS vil disse understøttes av støttende analyser og evalueringer. Forslag til et samlet sett med styringsinformasjon knyttet til

6.5 Utlysning under ordningen i 2019

Norsk katapult ble oversendt til NFD i desember 2019. Forslag til styringsindikatorer vises i vedlegg 8.

» **Rapporteringsløsning:**

Som en oppfølging av oppdragsbrevet for 2019 har Siva igangsatt utvikling av et digitalt rapporteringssystem slik at måloppnåelse for det enkelte katapult-senter og for ordningen kan vurderes. I mars 2020 er valg av leverandør gjort og utviklingsarbeidet er klart til oppstart.

» **Delingsplattform:**

Informasjon fra Siva til katapult-sentrene har frem til nå blitt publisert på en intranettside for ordningen. Det er behov for en mer effektiv og dynamisk måte å kommunisere med katapult-sentrene på. I 2019 igangsatte Siva arbeidet med å utforme en digital plattform for kommunikasjon og samhandling. Plattformen skal bidra til effektiv kommunikasjon og økt samhandling mellom Siva og katapult-sentrene, økt samhandling mellom katapult-sentrene samt økt samhandling og dialog mellom katapult-sentrene og øvrige aktører i Sivas innovasjonsstruktur.

» **Mobiliseringsprosjekt:** Industrimeldingen peker på Norsk katapult som en sentral aktør for at små og mellomstore bedrifter skal nyttiggjøre seg ledende industrielle miljøers teknologi, kompetanse, nettverk og utstyrsparker. Katapult-sentrene erfarer at disse bedriftene i stor grad må mobiliseres og gjøres oppmerksom på de muligheter og tilbud som katapult-sentrene gir. I 2019 har Siva derfor videreutviklet det eksisterende mobiliseringsprosjektet for næringshager, til også å omfatte inkubatorer. Et sentralt tiltak i dette arbeidet har vært å etablere og aktivere en ekspertgruppe og et nettverk fra både næringshagene og inkubatorene. Disse har fått et særlig ansvar for å mobilisere øvrige aktører i innovasjonsstrukturen. Siva har også inngått avtale med Digital Norway, hvor målet er gjensidig nytte rundt kompetanseutvikling og nettverk. Det ble også gjennomført noen mindre, målrettede pilot-initiativ rettet mot helseteknologiklynger og havrom-klynger. Resultatene fra disse initiativene er lovende ved at en rekke bedrifter har kommet inn i et industrialiseringsløp de ellers ikke ville gjennomført i Norge.

I forbindelse med gjennomført utlysningsrunde i 2019 innførte Siva forprosjekter som et nytt verktøy under ordningen Norsk katapult. Formålet med dette er å aktivere gode søkerkandidater før en hovedutlysning under ordningen. Slik det ser ut per nå vil hovedutlysning under ordningen ikke skje før i 3. kvartal 2020. I forprosjektene måtte søkere dokumentere ambisjoner, muligheter, barrierer, nettverk/samarbeid samt sannsynliggjøre potensialet for å bli nasjonalt ledende på respektivt område.

Totalt ble det gjennomført fire ulike utlysninger i 2019:

- a) Støtte til utstyrsinvesteringer i henhold til opprinnelig tre-årsplan
- b) Midler til forsterkning av eksisterende katapult-sentere utover opprinnelige planer
- c) Midler til forprosjekter for etablering av nye katapult-sentre
- d) Midler til forprosjekter for utvidelse av eksisterende katapult-sentre

Under følger en nærmere beskrivelse av tildelinger under de ulike kategoriene.

a) Støtte til utstyrsinvesteringer i henhold til opprinnelig tre-årsplan

Utnevnte katapult-sentre kan årlig anmode om å få innvilget støtte til utstyrsinvesteringer i henhold til opprinnelig tre-årsplan. Siva mottok anmodning fra fire av de fem utnevnte sentrene. Det ble innvilget til sammen 61,8 millioner kroner til dette, se tabell 6.3.

b) Midler til forsterkning av eksisterende katapult-sentere utover opprinnelige planer

I tillegg til innvilget støtte til utstyrsinvesteringer i henhold til opprinnelig tre-årsplan, lyste Siva ut midler til forsterkning av eksisterende katapult-sentere utover opprinnelige planer. Alle katapult-sentrene søkte på midler til dette.

c) Midler til forprosjekter for etablering av nye katapult-sentre

Høsten 2019 utlyste Siva midler til forprosjekter for etablering av nye katapult-sentre. Formålet var å mobilisere gode søkerkandidater/ konsortier til senere hovedutlysning under ordningen. Basert på

Katapult-senter	Kr (i 1000)
Digicat katapult-senter	10 000
Manufacturing Technology katapult-senter	2 000
Ocean Innovation katapult-senter	18 600
Sustainable Energy katapult-senter	31 200
Sum	61 800

Tabell 6.3 Tildelt støtte til utstyrsinvesteringer i henhold til opprinnelig 3-årsbudsjett.

Katapult-senter	Investeringsstøtte	Støtte til kompetanse- og tjenesteutvikling	Etableringsstøtte	Sum
Digicat katapult-senter	10 000	2 000	2 000	6 900
Future Materials katapult-senter	26 200	2 000	1 100	29 300
Manufacturing Technology katapult-senter		2 000	2 000	4 000
Ocean Innovation katapult-senter	9 900	2 000	2 000	13 900
Sustainable Energy katapult-senter	10 000	2 000	2 000	14 000
Sum	49 000	10 000	9 100	68 100

Tabell 6.4 Tildelt støtte til forsterkning av eksisterende katapult-sentre (tall i tusen kroner).

et kunnskapsgrunnlag opparbeidet gjennom 2019 og anbefalingene for videre utvikling av en helhetlig nasjonal struktur av katapult-sentre, ble forprosjektene rettet mot områdene industriell bioteknologi, helse, mikro- og nanoelektronikk og industriell tjenesteutvikling.

Siva mottok 26 søknader i denne kategorien. 18 søknader ble vurdert som kvalifisert for videre

vurdering i en utvidet evalueringsgruppe bestående av representanter fra Innovasjon Norge, Forskningsrådet og Siva. Av disse ble 10 søkere vurdert som kvalifisert til forprosjekt. For oversikt over søkere som har takket ja til tilbud om midler til forprosjekt nye sentre, se vedlegg 9. Totalt ble det bevilget 1,9 millioner kroner i støtte til disse forprosjektene.

Type	Industriell bioteknologi	Helse	Mikro-nanoelektronikk	Industriell tjenesteutvikling	Sum
Søknad forprosjekt nye sentre	7	5	1	13	26

Tabell 6.5 Oversikt over mottatte søknader om forprosjekt for nye katapult-sentre, fordelt på områder.

d) Midler til forprosjekter for utvidelse av eksisterende katapult-sentre

Siva lyste også ut midler til forprosjekter for utvidelse av eksisterende katapult-sentre. Målet med utlysningen var å gi utnevnte sentre mulighet til å vurdere utvidelser innenfor eksisterende tema- og teknologiområder, herunder å forsterke eksisterende partnerskap og mobilisere nye partnerskap/konsortier. Forprosjektene kan danne grunnlag for eventuelle søknader til fremtidige utlysninger under ordningen. Siva mottok 16 søknader i denne kategorien. Etter en evaluering ble det besluttet å tildele støtte til seks forprosjekter. Sivas vurdering er at de tildelte forprosjektene er strategisk riktige veivalg mot hensiktsmessige utvidelser av katapult-sentrenes aktivitetsområder i fremtiden. For oversikt over tildelte forprosjekter utvidelser til nye områder, se vedlegg 10. Totalt ble det bevilget 2,45 millioner kroner i støtte til disse forprosjektene.

Totalt ble det i forbindelse med utlysningen i 2019 bevilget 134,35 millioner kroner i støtte under ordningen. Siva disponerer dette beløpet fra ubenyttede midler 2019 samt ny bevilgning fra NFD for 2020. Fordelingen vises i tabell 6.6.

Gjennom 2019 har det pågått en såkalt «monitorering» av katapult-ordningen fra EFTAs overvåkningsorgan EFTA Surveillance Authority (ESA). «Monitoreringen» er knyttet til den finansielle innretningen på ordningen og arbeidet vil fortsette i 2020.

Område	Sum
Etablerte katapult-sentre – utstyrsinvesteringer i hht. 3-års plan	61 800
Etablerte katapult-sentre – styrking utover opprinnelig plan	68 200
Etablerte katapult-sentre – forprosjekter nye tema/områder	2 450
Nye katapult-sentre – forprosjekter	1 900
Totalt	134 350

Tabell 6.6 Fordeling av innvilget støtte etter utlysning under Norsk katapult 2019. (Tall i tusen).

6.6 Ressursbruk relatert til Norsk katapult

Tabell 6.7 viser forbruket i 2019 for Sivas arbeid med Norsk katapult.

Bevilgningen fra NFD til Siva for arbeid med Norsk katapult i 2019 var 125 millioner kroner. Av disse ble 99,8 millioner kroner bevilget til katapult-sentrene, hvorav 56,6 millioner kroner ble utbetalt til sentrene i 2019. Fordelingen av bevilget støtte for 2019 til de enkelte

katapult-sentrene er vist i vedlegg 11. Resterende 43,2 millioner kroner utbetales i 2020. Den største delen av dette er forskyvninger i investeringer i Manufacturing Technology katapult-senter til 2020 som følge av flytting til nye lokaler i 2019.

For å forsterke Sivas interne kapasitet knyttet til ordningen ble to nye medarbeidere rekruttert i 2019.

Forbruk	Sum
Utbetalt investeringsstøtte til utstyr	45 680
Utbetalte støtte til kompetanse- og tjenesteutvikling	8 540
Utbetalt tilskudd til forprosjekter	2 376
Egne kostnader og tjenestekjøp	17 896
Sum kostnader	74 492
herav Siva overhead	7 694
Sum forbruk 2019	74 492

Tabell 6.7 Fordeling av innvilget støtte etter utlysning under Norsk katapult 2019. (Tall i tusen).

6.7 Resultater 2019

Siva utvikler for tiden en ny og digital rapporteringsløsning for Norsk katapult som skal tas i bruk i 2020. Denne bygges opp rundt Sivas forslag til styringsinformasjon for ordningen, og vil gjøre det mulig å rapportere i tråd med dette. 2019 var det første fulle driftsåret for alle fem utnevnte katapult-senter. 2019 blir derfor et viktig referansepunkt for måling og videre utvikling av katapult-ordningen.

Alle katapult-sentrene rapporterer at de er godt i gang med etablering og gjennomføring av brukerprosjekter³. Totalt ble det igangsatt 785 brukerprosjekter i 2019. Av disse var 49 prosjekter såkalte flerbedriftsprosjekter hvor to eller flere bedrifter samarbeider. 670 prosjekter

ble gjennomført og avsluttet i 2019. Til sammenligning ble det igangsatt 87 prosjekter i 2018, men dette var kun fordelt på Future Materials katapult-senter og Manufacturing Technology katapult-senter, som også er de eneste katapult-sentrene med to fulle driftsåre. Utviklingen fra 2018 til 2019 er vist i tabell 6.8.

I tillegg har særlig Manufacturing Technology katapult-senter hatt et betydelig antall kompetanseprosjekter⁴.

Brukerprosjektene fordeler seg på 3 prosjektkategorier. Fordelingen er vist i tabell 6.9.

	2018	2019
Totalt antall prosjekter for ordningen Norsk katapult	87	785
Totalt antall prosjekter Future Materials katapult-senter	67	80
Totalt antall prosjekter Manufacturing Technology katapult-senter	20	77

Tabell 6.8 Utvikling fra 2018 til 2019.

Brukerprosjekt	Beskrivelse
586 innovasjonsprosjekter	Prosjekter hvor bedriften har testet, verifisert eller utviklet en prototype, et produkt, et system eller en tjeneste
136 kompetanseprosjekter	Prosjekter hvor bedriften har gjennomført et prosjekt med mål om kompetanseheving samt øke sin evne til å ta i bruk ny teknologi
63 avklaringsprosjekter	Prosjekter hvor bedriftens utfordring er analysert og hvor katapult-senteret gir en anbefaling om hvordan bedriften skal adressere sin utfordring

Tabell 6.9 Fordeling av brukerprosjekter per prosjektkategori.

³ Med brukerprosjekt menes alle typer prosjekter som katapult-sentrene utfører på vegne av kunden (brukeren).
⁴ Med kompetanseprosjekt menes kurs og/eller workshop med bedrifter der formålet er å bygge kompetanse. Kompetanseprosjekt kan inngå som en del av etter og videreutdanningstilbud i en bedrift.

6.8 Videre utvikling av ordningen

Prosjektene engasjerer et bredt spekter av brukere. Tabell 6.10 viser prosentvis fordeling av prosjekter innenfor de ulike brukerkategoriene.

For å nå ut til målgrupper som katapult-sentrene og deres partnere ikke har et naturlig nedslagsfelt hos, har mobiliseringsarbeidet i Sivas innovasjonsnettverk vært viktig. I 2019 var 65 bedrifter kvalifisert til katapult-prosjekter fra næringshagene og inkubatorene, mens 69 prosjekter var kvalifisert til katapult-prosjekter fra klyngene. Siva har i 2019 hatt dialog med Innovasjon Norge og Norges Forskningsråd for å bidra til at det ved utlysning under ulike ordninger legges til rette for finansiering av katapult-prosjekter.

Katapult-sentrene er i en tidlig fase, men allerede nå rapporteres det om verdien av erfaringsoverføringer mellom ulike prosjekter og brukerkategorier. Sivas vurdering er at katapult-sentrene fremstår som relevante og attraktive for innovative og krevende virksomheter. Dette indikerer et høyt kompetanse -og teknologinivå. Som i 2018 tilhører flertallet av bedriftene SMB-segmentet.

Et eksempel på det er Bergens-selskapet Medzys, som lager utstyr for å redusere det såkalte «restless leg syndrome». Ved hjelp av utstyr og kompetanse innen sprøytetøpte plastkompositter har rådene og samarbeidet med Manufacturing Technology katapult-senter ført til at Medzys våren 2020 står foran lansering av det første produktet. Les mer om Medzys i casebeskrivelsen på side 124 og 125.

Et annet eksempel er testing av flytende havmøllefundament i fullskala hos Sustainable Energy katapult-senter. Store internasjonale aktører som Shell, det tyske energiselskapet Innogy SE og Siemens Gamesa er med i samarbeidet om Tetraspar-plattformen. Enklere produksjons-, monterings- og installasjonsprosesser med lavere materialkostnader vil bidra til at prosjektet vil kunne gjennomføres langt billigere enn ved tradisjonelle flytende havvindprosjekter. Løsningene testes hos Sustainable Energy katapult-senter. En årsak til at test-prosjektet legges til Norge er den sterke leverandørkulturen i Norge. I Tetraspar-prosjektet utfordres norske underleverandører til å bidra med nye løsninger og katapult-sentrene fungerer som en koplingsboks for teknologi og kompetanse på tvers.

Siva har observert at katapult-sentrene begynner å bli etterspurte og planlegges inn i utviklingsprosjekter for norsk industri eller der norske bedrifter deltar i konsortium (blant annet i EU-finansierte prosjekter). I disse er det ønskelig at katapult-sentrene skal kunne delta både som en kompetansepartner og være en fysisk test- og demonstrasjonsarena. Flere prosjekter har tydelige perspektiv mot utvikling og testing av «grønne» løsninger og inngår i ulike sammenhenger der omstilling av norsk industri er målet.

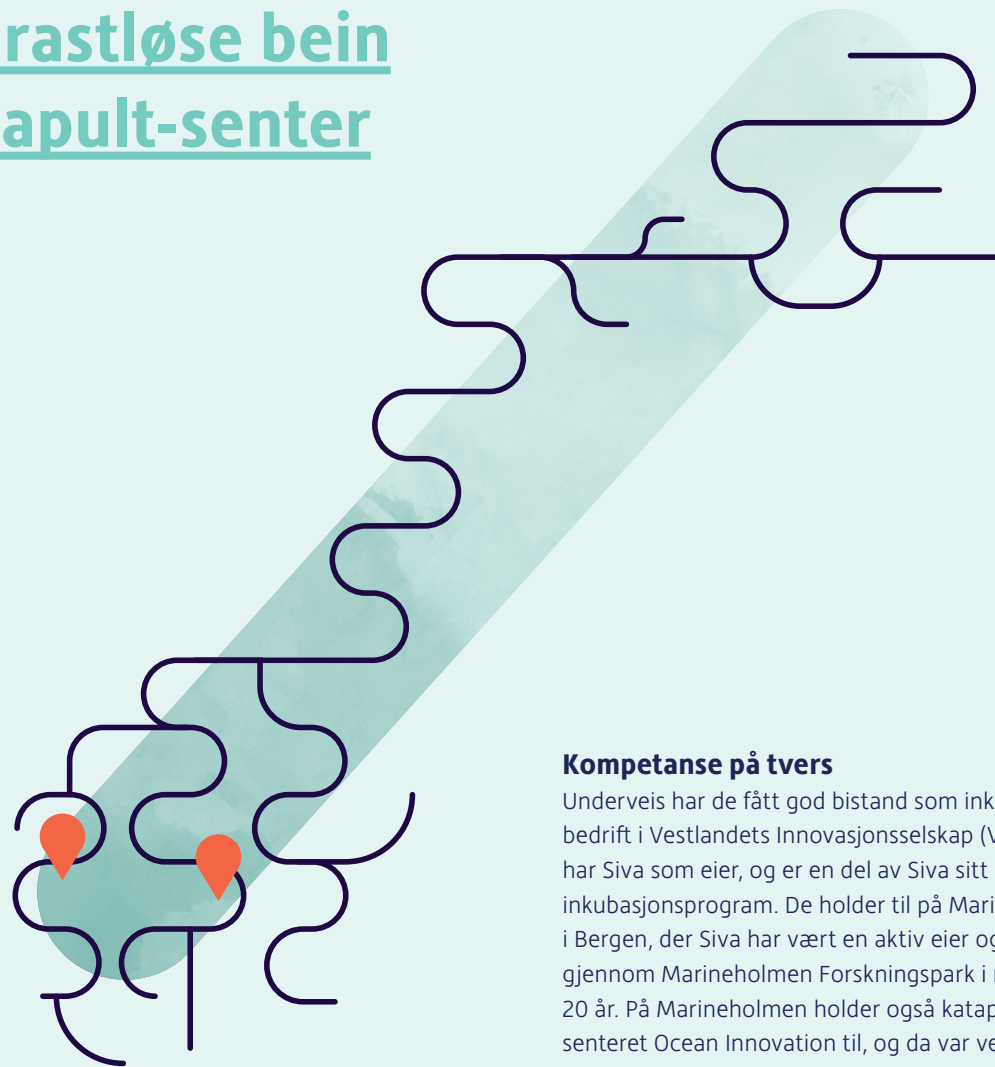
I gjennomføring av denne type utviklings- og omstillingsprosjekter vil tilgangen til relevant fysisk infrastruktur i katapult-sentrene være avgjørende. Dette gir retning for forsterkning og utvidelser av katapult-sentrene. Avhengig av tema og prosjektenes karakteristika vil det være utfordrende for katapult-sentrene. Ut fra disse behovene vil Siva i 2020 foreta nye vurderinger av behovet for videre utvikling av katapult-ordningens innretning og tilbud.

Bruker	Beskrivelse
52 % SMB-bedrifter	Norskbaserte bedrifter opp til 250 ansatte. Fordeles på oppstart selskaper og mellom store selskaper.
20 % instituttpartnere	Katapult-sentrene sine institutt partnere, hvor de benytter katapult-sentrene i sine leveranser og i felles prosjekter med næringslivet.
15 % større bedrifter	Norske bedrifter med mer enn 250 ansatte.
8 % partnerbedrifter	Katapult-sentrene sine kontraktuelle bedriftspartnere, herunder underleverandører.
5 % utenlandske bedrifter	Bedrifter med utenlandsk eierskap og hvor oppdragene til katapult-sentrene ledes fra utlandet.

Tabell 6.10 Fordeling av brukerprosjekter per brukerkategori.

EKSEMPEL:*Medzys, Bergen*

Roet rastløse bein i katapult-senter



Bergens-selskapet Medzys (tidligere Zsock) hadde i et halvt år slitt med å løse flere produktutfordringer. Løsningene fant de på Raufoss, hos katapult-senteret Manufacturing Technology.

Oppstartsbedriften Medzys befant seg i testfasen av prototypen for det endelige produktet sitt og trengte hjelp for å krysse mållinjen.

Kompetanse på tvers

Underveis har de fått god bistand som inkubator-bedrift i Vestlandets Innovasjonsselskap (VIS). VIS har Siva som eier, og er en del av Siva sitt nasjonale inkubasjonsprogram. De holder til på Marineholmen i Bergen, der Siva har vært en aktiv eier og utvikler gjennom Marineholmen Forskningspark i mer enn 20 år. På Marineholmen holder også katapult-senteret Ocean Innovation til, og da var veien kort til produksjonsspesialistene i katapult-senteret på Raufoss.

Manufacturing Technology er ett av Sivas fem katapult-sentere. Sentrene skal gjøre det enklere for bedrifter å utvikle, teste og simulere sine produkter og prosesser med den fremste tilgjengelige teknologien -før det produseres i stor skala og introduseres i markedet.

På Raufoss, hvor det drives forskningsbasert rådgivning i katapult-partneren Sintef Manufacturing, fikk bedriftene hjelp til å gå i dybden på utfordringene sine. De fikk råd om hvordan de burde rigge seg for produksjon og hva som ville være de nødvendige neste skritt.

Roet rastløse gründere

Medzys lager utstyr for å redusere det såkalte «restless leg syndrome». 400 millioner mennesker på verdensbasis sliter med rastløse ben. For de som er rammet av dette, betyr det ubehag og søvnløse netter.

Produktet Medzock består av tre vibrasjonsputer som stroppes fast på leggen. Vibrasjonene stimulerer blodsirkulasjonen. Utfordringen, som oppstartsselskapet hadde slitt med å løse i et halvt år, lå i å overføre vibrasjon til beina mest mulig effektivt, samt få leddene mellom sirkulasjonsputene til å være 100 prosent vibrasjonsfrie.

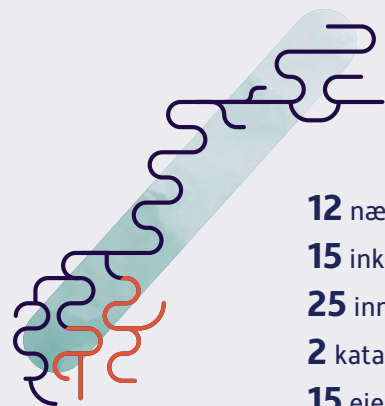
Ved hjelp av utstyr og kompetanse innen sprøytetøpte plastkompositter har rådene og samarbeidet med katapult-senteret på Raufoss ført til at Medzys våren 2020 står foran lansering av det første produktet. I tillegg har det fruktbare samarbeidet ført til utvikling av et nytt produkt etter samme prinsipper som skal håndtere musearm.

Katapult-sentrenes bidrag til VIS-medlemmet Medzys:

- Rådgiving og oppfølging
- Tilgang til kompetanse fra andre aktører i innovasjonsstrukturen
- Kobling inn til katapult-senter som bistår med å lage prototype
- Hjelp med materialvalg, design og teknologi
- Faglig bistand til utvikling av flere produkter, bygd på samme teknologi



Siva i sør og øst



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

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 lover og retningslinjer, og bidra til mest mulig verdiskaping per krone. Dette krever profesjonell styring og kontroll i selskapet. I 2019 har Siva arbeidet videre med utvikling av risikostyring, internkontroll, og kultur og kompetanse, med mål om økt måloppnåelse.

7.1 Internkontroll og risikohåndtering

Siva følger eiers mål- og resultatstyringssystem (MRS) og rapporterer tertialvis på måloppnåelse og eventuelle avvik gjennom året. I tillegg rapporterer selskapet årlig til eier og oppdragsgivende departement. Detaljert måloppnåelse i 2019 er kommentert i de foregående kapitlene for eiendom og innovasjon. I 2019 har Siva utarbeidet forslag til utvidet MRS, der Norsk katapult inkluderes. Dette er sendt til NFD og vi er i dialog om ny MRS som skal omfatte alle delene av Sivas innovasjonsaktivitet.

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 nytt verdigrunnlag. I 2019 er det blant annet utarbeidet et nytt verdisett for Siva.

De nye verdiene – engasjert, profesjonell og åpen – er et resultat av en bred prosess hvor alle ansatte har deltatt aktivt. I tillegg er det arbeidet med effektivisering og forbedring av arbeidsprosesser, og dette har blant annet ført til økt kvalitet og profesjonalitet i leveransene. Det gjør også Siva i bedre stand til å ta på seg nye oppdrag som er i tråd med Sivas samfunnsoppdrag, og som svarer på nye behov i samfunnet.

Siva har gjennom 2019 vært i dialog med NFD om endret finansieringsmodell for Siva. Fra 2020 mottar Siva for første gang 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 Risikostyring internkontroll og risikostyring

Risikostyring

En god risikostyring og en fungerende 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 er en naturlig del av driften. De mest sentrale risikoområdene følges opp i ledelsens gjennomgang og løpende gjennom året. Sivas internkontroll er tilpasset selskapets virksomhet og er integrert i virksomhetsstyringen.

Støttesystem og verktøy

SMART-prosjektet, et internt organisasjons- og systemutviklingsprosjekt påbegynt i 2019, skal blant annet føre til effektivisering av arbeidsprosessene og bedre struktur for lagring av dokumenter, i tillegg til økt IT-sikkerhet. Siva implementerer også et nytt og profesjonelt forvaltningssystem for eiendom, som skal være ferdig implementert i andre kvartal 2020.

7.3 Personal og arbeidsmiljø

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. Selskapet hadde 45 ansatte per 31.12.2019, hvorav 22 er kvinner og 23 er menn. Sivas ledergruppe består av seks personer, hvorav fire er kvinner og to er menn. Styret består av tre kvinner og seks menn pr årsskiftet, hvorav ett ansattvalgt styremedlem og én observatør. Sykefraværet er redusert fra 5,1 prosent i 2018 til 3,5 prosent i 2019. Dette dreier seg i all hovedsak om avklaring på langtidsfravær. I 2019 var langtidsfraværet på 2,1 prosent. Administrasjonen kommer til å ha videre fokus på nærværsfaktorer for å holde sykefraværet lavt i 2020. Målet er å holde sykefraværet på under tre prosent. I 2019 fikk Siva åtte nyansatte, mens det var fire personer som avsluttet sitt arbeidsforhold.

Siva har som målsetting at alle ansatte skal oppleve et godt arbeidsmiljø, og har fulgt opp arbeidet som ble satt i gang i 2018 med oppfølging av en ny

arbeidsmiljøundersøkelse i 2019. Det har blitt igangsatt relevante tiltak ut ifra funn i undersøkelsen, og dette omfatter både tett involvering i strategiarbeid og tett samarbeid rundt operasjonalisering av verdier og kultur som bidrar til et stadig bedre arbeidsmiljø for alle i Siva.

Siva har verneombud, arbeidsmiljøutvalg, tillitsvalgte, bedriftshelsetjeneste og HR-direktør som kanaler for å ivareta helse, miljø og sikkerhet. Det ble ikke rapportert om jobbrelaterte skader eller ulykker i 2019.

Siva skal fortsette utviklingen av selskapet for å møte dagens og fremtidens behov. Et viktig tiltak for å nå Sivas mål er videreføring av arbeidet med utvikling av kultur og kompetanse i selskapet, og en stadig bevisstgjøring rundt Sivas verdier: Engasjert, profesjonell og åpen.

7.4 Bærekraft

Siva forvalter offentlige midler for å bidra til innovasjon og næringsutvikling gjennom eiendomsvirksomhet og utvikling av sterke, regionale innovasjons- og verdiskapingsmiljø i Norge. Siva legger økonomiske, sosiale og miljømessige vurderinger til grunn for virksomheten, og bidrar på denne måten til en bærekraftig vekst.

Som en del av det nasjonale virkemiddelapparatet skal Siva direkte og indirekte påvirke Norges oppfyllelse av FNs bærekraftsmål. Siva har valgt å fokusere på mål 9 Innovasjon og infrastruktur, mål 11 Bærekraftige byer og samfunn og mål 17 Samarbeid for å nå målene som er hensyntatt i strategien til Siva.

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». Ansatte

oppfordres til å redusere reisevirksomhet, og i større grad gjennomføre møter ved bruk av Skype eller videokonferanser. I Sivas innovasjonsprogrammer er det et stadig økende fokus på bærekraft, og det blir i økende grad sett på som et konkurransefortrinn. For tiltak knyttet til bærekraft i Sivas eiendomsvirksomhet, se kapittel 3. I katapult-sentrene er svært mange av prosjektene det arbeides med knyttet til grønt skifte og sirkulær økonomi.

Siva stiller krav til alle leverandører og samarbeidspartnere om overholdelse av menneskerettigheter, arbeidstakerrettigheter og motarbeidelse av korrupsjon.

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. Planen oppdateres årlig, og det planlegges øvelse i henhold til planen i 2020.

Kapittel 8

Vurdering av framtidssutsikter

Norsk næringsliv står overfor et utfordrende fremtidsbilde. Det stilles krav om å omstille seg for å møte morgendagens behov, utnytte og utvikle ny teknologi og skape vekst i en situasjon hvor endringene skjer i et stadig raskere tempo.

Bakteppet er en usikker utvikling i rammene for internasjonal handel og sterkt fall i oljeprisen. I tillegg vil korona-pandemien få en betydelig negativ effekt på den økonomiske aktiviteten både innenlands og internasjonalt. Det er viktigere enn noensinne at kunnskap, kompetanse og kapital utnyttes på en effektiv måte og at ressursene i hele landet tas i bruk.

Økt og bærekraftig verdiskaping i Norge er avhengig av tre kritiske suksessfaktorer:

1. Hele landet lykkes

I dette ligger det blant annet at flere små- og mellomstore bedrifter lykkes og skalerer både nasjonalt og internasjonalt, samt at verdiskaping, vekst og arbeidsplasser skapes i hele landet.

2. Økt verdiskaping fra industrien

«Det grønne skiftet» og omstillingen bort fra en oljebasert økonomi må støttes av at en større andel av verdiskapingen og tilhørende arbeidsplasser skjer i annen industri i fastlands-Norge. Det betyr at Norges vertskapsattraktivitet for industriproduksjon må økes og at råvarer i større grad videreføres i Norge før eksport.

3. Bedriftene i fokus

I 2019 har det på oppdrag fra NFD vært jobbet med en områdegjennomgang av det næringsrettede virkemiddelapparatet. Dette er et omfattende og verdifullt arbeid, og rapportene fra prosjektet peker på flere viktige forbedringsområder som også berører Siva. Implementeringen av områdegjennomgangens anbefalinger og organiseringen av virkemiddelapparatet må ikke ta oppmerksomheten bort fra kjerneoppdraget – som er å støtte bedriftene både i dag og i fremtiden.

Siva er glad for at selskapets kompetanse, arbeidsform, resultater og effektivitet tydelig anerkjennes i rapporten. Siva har som del av sitt formål å sikre at det bygges, eies og utvikles en samlet infrastruktur for innovasjon i hele landet. I begrepet infrastruktur ligger det at det eksisterer både kompetansemiljø i form av innovasjonsselskap og fysiske møteplasser i form av innovasjonssentre/lokaler der det skapes positive og selvforsterkende miljøer for innovasjon og næringsutvikling. Siva har bidratt til etableringen av en slik infrastruktur gjennom systematisk arbeid over flere ti-år, og både programvirksomheten og eierskapsutøvelsen har vært avgjørende for etablering av et helhetlig og velfungerende økosystem for å skape vekst i hele Norge. Det er fortsatt en løpende utviklings- og forvaltningsprosess knyttet til konsolidering, nyetablering og omstilling, og der Siva er både en pådriver og støtte i svært mange tilfeller. En struktur som ikke utvikles og forvaltes, vil forvitte og bli krevende å bygge opp igjen. Det er naturlig at man som en del av områdegjennomgangen diskuterer virkemidlene, men det er vår vurdering at formålet knyttet til å sikre videre utvikling og opprettholdelse av en nasjonal, effektiv og god infrastruktur må adresseres og sikres gjennom løsningsforslagene i rapporten.

Erfaring og kunnskap generert gjennom 50 år med utrettelig innsats for samfunnsoppdraget er et godt grunnlag for å se hvordan vi skal tilpasse virkemidlene til behovene i markedet. Sivas virkemidler er innrettet slik at de enkeltvis kan tilpasses endrede rammebetingelser samtidig som at de virker effektivt sammen. Vår vurdering er derfor at Siva er i stand til å tilpasse virksomheten i tråd med myndighetenes ønsker og for å møte behovene i norsk næringsliv fremover.

Kapittel 9

Årsregnskap Siva SF

Styrets beretning for 2019

Siva tilrettelegger for vekst og utvikling i industri og næringsliv. Vår virksomhet er tilstede over hele landet, der vi bidrar til arbeidsplasser, verdiskaping og levedyktige lokalsamfunn.

Siva – Selskapet for industrivekst – er et statlig foretak som utvikler, eier og finansierer en nasjonal infrastruktur for innovasjon og næringsutvikling. «Siva-strukturen» består av innovasjonsselskaper, herunder næringshager og inkubatorer, katapult-sentre, innovasjons-sentre, kunnskapspark 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. For mange bedrifter fungerer den ovennevnte strukturen som en inngang til det offentlige næringsrettede virkemiddelapparatet.

Siva-strukturen er en viktig del av virkemiddelapparatet, som også forsterker innsatsen som Innovasjon Norge, Forskningsrådet, Enova, fylkeskommunene og andre bidrar med direkte til bedriftene.

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 der markedsmekanismer gjør dette spesielt krevende, også for større industrielle eiendomsprosjekt.

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 30 datterselskaper. I tillegg er det eierskap i 98 selskaper, hvorav 35 selskaper med eierandel under 20 prosent.

Måloppnåelse

St. Meld. 22 (2011-2012) Verktøy for vekst – om Innovasjon Norge og Siva SF angir selskapets målstruktur, og denne danner utgangspunkt for selskapets oppdrag og arbeid. Selskapet rapporterer på oppnådde resultater i henhold til gjeldende mål- og resultatstyringssystem i egen rapport ovenfor eierdepartementet.

Gjennom sitt arbeid overfor 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. Det er vår oppfatning at denne strukturen samlet sett utvikler seg godt, og fyller en viktig rolle. Over flere år har antallet bedrifter som får støtte gjennom strukturen økt, og deres tilfredshet med tilbudet som gis likeså. Erfaring og analyser viser at bedrifter koblet til denne strukturen også har en større sjanse for suksess enn andre.

Siva forvalter to innovasjonsprogrammer; Næringshageprogrammet og Inkubasjonsprogrammet. Gjennom disse tiårige programmene tilbys subsidierte tjenester og kompetanse til gründere og etablerte bedrifter. Programmene bidrar til innovasjon og næringsutvikling i hele landet. Foreløpige resultater viser at et stabilt høyt antall bedrifter over hele landet mottar støtte fra programmene. Antallet målbedrifter innenfor Næringshageprogrammet vil trolig ligge på om lag samme nivå som i 2018, mens vi innenfor Inkubasjonsprogrammet forventer en fortsatt økning i antall målbedrifter.

Gjennomført kundetilfredsundersøkelse viser en fortsatt økende tilfredshet fra bedriftenes side med den hjelpen de mottar fra innovasjonsselskapene som er programoperatører, samtidig som den viser en fortsatt økende tilfredshet fra operatørenes side med det arbeidet Siva gjør, og det tilbudet som Siva yter. Fylkeskommunene overtok ansvaret som oppdragsgiver for programmene fra staten fra og med 1. januar 2020. Siva har det siste året brukt betydelige ressurser for å legge til rette for en god overføring av dette ansvaret.

Siva forvalter også ordningen Norsk katapult i samarbeid med Innovasjon Norge og Norges forskningsråd. Dette er en ordning som bidrar til etablering og utvikling av nasjonale testsentre. Lett tilgang til ekspertise, utstyr og hensiktsmessige lokaler skal gjøre veien fra konseptstadiet til markedsintroduksjon enklere. Katapult-sentrene skal stimulere til mer og raskere innovasjon, samt utvikling og deling av kompetanse.

Fem nasjonale katapult-sentre er så langt utnevnt og etablert. I alle sentrene ser vi en betydelig økning i antallet bedrifter som benytter tilgjengelige testfasiliteter og trekker veksler på den kompetansen som sentrene besitter. I økende grad tar bedriftene i bruk flere katapult-sentre i sitt innovasjonsarbeid. Et godt eksempel på dette er Optimar AS, som er en stor norsk leverandør av fabrikkanlegg til fiskeri- og oppdrettsnæringen. Gjennom DigiCat katapult-senter har Optimar sammen med sine underleverandører brukt VR-teknologi for å forbedre egne utviklingsprosesser. Optimar har videre benyttet Manufacturing Technology katapult-senter til produksjonsoptimalisering og automatisering av sine anlegg og løsninger.

Flere av katapult-sentrene har arbeidet aktivt med utvidelse av sentrenes partnere og støttespillere. Disse vil bidra til å tilgjengeliggjøre ytterligere utstyr og kompetanse. SIVA ser store synergieffekter ved at bedrifter som er tilknyttet næringshager, inkubatorer, TTO-er (Technology Transfer Offices) og klynger over hele landet systematisk kobles opp mot katapult-sentrene for å få nødvendig bistand til sin videre

utvikling. Flere prosjekter og aktiviteter for å fremme dette har vært et prioritert arbeid fra Sivas side.

Siva Eiendom Holding AS oppnådde i 2019 et årsresultat på 151 millioner kroner. Det gode resultatet skyldes gevinst ved salg av eiendom og økt resultat fra tilknyttet selskap. Vesentlige eksempler på dette er:

- » En fabrikkbygning er solgt til leietager NorSun AS i Årdal kommune. Fabrikken produserer monokrystallinske wafere til ultra-høyeffektive solceller. Sivas investering for 10 år siden var utløsende for at NorSun AS kunne starte sin virksomhet i Årdal og videreutvikle denne. Investeringene var tidligere tapsført og salget medførte en gevinst på 93 millioner kroner i 2019.
- » Redusert eierandel i den høyteknologiske næringslivsklyngen Norsk Maritimt Kompetansesenter(NMK) i Ålesund når nye eiere kom inn høsten 2019. Siva tar i 2019 inn 40 millioner kroner som resultat fra sin eierandel i NMK Holding AS i regnskapet.

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 2019 vil vi fremheve følgende investeringer:

- » Siva investerte 130 millioner kroner i det nye fabrikkbygget for verdens største massivtrewarefabrikk for Splitkon på Åmot. Siva har stor tro på Splitkon og på massivtre som byggemateriale, og at dette er starten på en ny bærekraftig industri for Norge.
- » Siva var byggherre og investerte 20 millioner kroner i innovasjonssenteret Utrøna på Åndalsnes. Senteret ble åpnet i 2019, og er et resultat av flere års planlegging og iherdig innsats fra lokale aktører.
- » Det er gjennomført modernisering og oppgraderinger på betydelig eiendomsmasse 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 25 000 m2.

- » Siva har økt sin eierandel i Oslo Cancer Cluster Innovasjonspark fra 23,4 prosent til 40,7 prosent med en investering på 72 millioner kroner. Innovasjonsparken har vært en suksess så langt og Siva er opptatt av å støtte selskapet med å realisere byggetrinn II med 7 000 - 8 000 m2.
- » Siva Fjellregionen Eiendom AS er etablert sammen med Nord-Østerdal Kraftlag SA og Røros Vekst AS. Målet er at selskapet skal kunne løfte flere eiendomsinvesteringer og bidra til økt næringsutvikling i Fjellregionen. Siva gikk inn med 40 millioner kroner i egenkapital i selskapet som i dag består av 9 eiendommer på Røros og Tynset.

Sivas virkemidler bidrar samlet sett på en god måte til selskapets sektorpolitiske måloppnåelse, og de ulike virkemidlene viser alle god måloppnåelse. Siva leverer således godt på selskapets mål og mottatte oppdrag. Selskapet arbeider tett med de andre virkemiddelaktørene. I tillegg til klare synergier mellom egne virkemidler ser vi synergier med øvrige virkemidler hva gjelder å bidra til verdiskaping over hele landet.

Resultat

Årsregnskapet for 2019 er satt opp under forutsetning av fortsatt drift. Det bekreftes herved at forutsetningen for fortsatt drift er til stede.

Inntektsført tilskudd i selskap og konsernregnskapet er 281 mot 261 millioner kroner forrige år. Innovasjonsvirksomheten har et resultat som går i balanse, hvilket sikres gjennom at samlede kostnader samsvarer med tilskuddsinntekter. Det er kostnadsført 21,8 millioner kroner i renter og provisjoner på statskasselånet som dekkes av mottatt konsernbidrag fra Siva Eiendom Holding AS. Selskapsregnskapet har et negativt årsresultat på 32 millioner kroner som følger av nedvurdering av utsatt skattefordel.

Konsernet har hatt en økning i leieinntekter på 15 % som skyldes innlemmelsen av Siva Fjellregionen Eiendom AS i konsernregnskapet. Konsernresultatet på 98 millioner kroner skyldes i hovedsak salg av tidligere tapsført fabrikkbygning til leietager Norsun AS i Årdal kommune. Konsernet har en egenkapitalandel på 33 prosent, 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 rettviseende 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 tilsammen 49 % 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 fortrenger 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.

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.

Eiendomsvirksomheten er basert på utleie til et stort antall leietakere innen mange ulike bransjer over hele landet.

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

Arbeidsmiljø

Sykefraværet er redusert fra 5,1 i 2018 til 3,5 prosent i 2019. Dette dreier seg i all hovedsak om avklaring på langtidsfravær. I 2019 var langtidsfraværet på 2,1 prosent. Administrasjonen kommer til å ha videre fokus

på nærværsfaktorer for å holde sykefraværet lavt i 2020. Målet er et sykefravær på under 3 prosent.

Siva har som målsetting at alle ansatte skal oppleve et godt arbeidsmiljø, og har fulgt opp det arbeidet som ble igangsatt 2018. Ny arbeidsmiljøundersøkelse i 2019 er fulgt opp med relevante tiltak som omfatter både tett involvering i strategiarbeid og tett samarbeid rundt operasjonalisering av verdier og kultur som skal bidra til et godt arbeidsmiljø for alle i Siva.

Det har ikke blitt rapportert om alvorlige arbeidsuhell eller ulykker som har resultert i materielle skader eller personskader i 2019.

Likestilling

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. Selskapet hadde 45 ansatte per 31.12.2019, hvorav 22 er kvinner og 23 er menn. Sivas ledergruppe består av seks personer, hvorav fire er kvinner og to er menn. Styret består av tre kvinner og seks menn ved årsskiftet.

Ytre miljø

Selskapets påvirkning på det ytre klima og miljø skal baseres på prinsippet om langsiktig bærekraft. Siva har som mål at bygningsmassen skal ha en bærekraftig kvalitet og drift.

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.

Områdegjennomgang av det næringsrettede virkemiddelapparatet

Regjeringen har igangsatt en helhetlig gjennomgang av det næringsrettede virkemiddelapparatet i Norge. Siva har deltatt aktivt i dette arbeidet, og gitt løpende innspill på analyser og anbefalinger. Siva er glad for at selskapets kompetanse, arbeidsform, resultater og effektivitet tydelig anerkjennes i rapporten fra prosjektet. Anbefalingene så langt legger til grunn at selskapets aktivitet vil videreføres og forsterkes, men det har samtidig blitt lagt frem en anbefaling om at selskapets virksomhet bør vurderes lagt inn som en divisjon under Innovasjon Norge med stor grad av autonomi.

Siva mener prosjektets anbefalinger i for stor grad er rettet mot organisering og det styringsmessige, og at bedriftenes og Norges behov i enda større grad

kunne vært satt i sentrum. Siva har gitt fire konkrete anbefalinger for hvordan virksomheten kan bidra til å nå prosjektets overordnede mål om bærekraftig vekst:

- 1. Samle flere av infrastruktur- og samhandlingsvirkemidlene
- 2. Vurdere ytterligere samordning av bedriftenes kontaktpunkt med virkemiddelapparatet
- 3. Forsterke satsingen på industriproduksjon og -arbeidsplasser i Norge
- 4. Videreutvikle Siva som en forsterket og selvstendig aktør

Punkt 4 innebærer at Siva bør opprettholdes som selvstendig enhet. Virksomheten er bygget og styrt rundt et godt kompetansemiljø i Trondheim, som bør videreutvikles, parallelt med at flere av samhandlingsvirkemidlene samles. Økt og bærekraftig verdiskaping i Norge avhenger av at løsningene som implementeres ivaretar behovet for å skape vekst og arbeidsplasser i hele landet, samt at industrien vokser og skaper arbeidsplasser i fastlands-Norge. Siva er en kompetent og effektiv organisasjon med en distinkt rolle, som kan bidra til dette.

Fremtidige utsikter

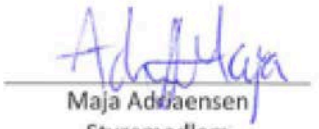
Oppdragsgiveransvaret for Næringshage- og Inkubasjonsprogrammene ble fra og med 2020 overført til fylkeskommunene, som en del av vedtatt regionreform. Siva har gjennom 2019 samarbeidet med eier og fylkeskommunene for å bidra til en ryddig overføring av oppdragsgiveransvaret og for å få avklart roller og arbeidsform.

Det vises for øvrig til omtalen over av områdegjennomgangen av det næringsrettede virkemiddelapparatet.

Årsregnskap 2019
Siva SF

Trondheim,
31.12.2019 / 11.02.2020

Styret/ledelsen for Siva - Selskapet for industrivekst SF

 Kjell Roland Styrets leder	 Mette Kamsvåg Nestleder	 Jørgen Andersen Styremedlem
 Arve Ulriksen Styremedlem	 Maja Adnaensen Styremedlem	 Bjørn Østbø Styremedlem
 Heine Østby Styremedlem	 Tine Rørvik Styremedlem	 Ingrid Riddervold Lorange Daglig leder

Resultatregnskap

Siva				Konsern	
2018	2019	Beløp i 1000 kroner	Note	2019	2018
		DRIFTSINNEKTER OG DRIFTSKOSTNADER			
-	-	Leieinntekter		177 012	153 793
-	-	Gevinst ved salg av eiendom		101 412	1 478
261 128	281 092	Tilskudd næringsutvikling	1	281 092	261 128
31 521	30 913	Annen driftsinntekt		38 742	31 932
292 649	312 005	Sum driftsinntekter		598 258	448 330
55 120	53 525	Lønnskostnad	2, 3, 4	55 618	57 752
644	262	Avskrivning på varige driftsmidler	5	72 261	66 102
-	-	Nedskrivning av varige driftsmidler	5	7 000	-
241 055	257 723	Annen driftskostnad	1, 2	358 508	326 715
296 819	311 510	Sum driftskostnader		493 387	450 570
-4 170	495	Driftsresultat		104 871	-2 239
		FINANSINNEKTER OG FINANSKOSTNADER			
23 634	21 800	Inntekt på investering i datterselskap		-	-
4 840	-	Inntekt på investering i tilknyttet selskap	12	68 874	29 001
3 762	6 370	Annen renteinntekt		15 134	12 075
870	1 988	Annen finansinntekt	1	15 403	22 646
33 106	30 157	Sum finansinntekter		99 411	63 722
4 621	1 264	Nedskrivning av finansielle eiendeler		1 264	4 621
23 530	21 800	Renter og provisjoner statskasselån	8	21 800	23 530
11	0	Annen rentekostnad		32 536	28 337
367	4 525	Annen finanskostnad	1	5 935	619
28 529	27 589	Sum finanskostnader		61 535	57 107
4 577	2 568	Netto finansresultat		37 876	6 615
407	3 063	Ordinært resultat før skattekostnad		142 747	4 376
-	35 185	Skattekostnad	6	44 620	-11 637
407	-32 122	ÅRSRESULTAT		142 747	4 376
		Minoritetenes andel av årsresultatet		-1 844	-1 766
		Majoritetens andel av årsresultatet		99 972	17 779
		OVERFØRINGER			
-49 593	-32 122	Overført til/fra annen egenkapital			
50 000	-	Utbytte			
407	-32 122	Sum overføringer			

Balanse, eiendeler

Siva				Konsern	
2018	2019	Beløp i 1000 kroner	Note	2019	2018
		EIENDELER			
		Anleggsmidler			
		Immaterielle eiendeler			
35 185	-	Utsatt skattefordel	6	23 647	57 210
35 185	-	Sum immaterielle eiendeler		23 647	57 210
		Varige driftsmidler			
-	-	Tomter, bygninger og annen fast eiendom	5, 8	1 693 211	1 487 335
451	1 080	Driftsløsøre, inventar, verktøy, kontormaskiner o.l.	5	2 430	1 413
451	1 080	Sum varige driftsmidler		1 695 642	1 488 748
		Finansielle anleggsmidler			
1 445 667	1 445 667	Investering i datterselskap	11	-	-
102 312	84 390	Investeringer i tilknyttet selskap	12	622 942	593 382
-	-	Lån til tilknyttet selskap		2 000	-
34 663	46 944	Investeringer i aksjer og andeler	12	47 944	36 663
115	750	Andre fordringer	8	143 253	22 089
1 582 757	1 577 751	Sum finansielle anleggsmidler		816 139	652 135
1 618 393	1 578 831	Sum anleggsmidler		2 535 428	2 198 092
		Omløpsmidler			
		Fordringer			
643	422	Kundefordringer	8	5 465	41 432
1 171	9 248	Andre fordringer		22 556	9 502
82 071	21 800	Konsernfordringer		-	-
83 885	31 471	Sum fordringer		28 021	50 934
		Investeringer			
53 862	54 863	Finansielle instrumenter	10	54 863	53 862
53 862	54 863	Sum investeringer		54 863	53 862
249 961	332 837	Bankinnskudd, kontanter og lignende	9	572 430	652 417
387 708	419 171	Sum omløpsmidler		655 314	757 213
2 006 102	1 998 002	SUM EIENDELER		3 190 742	2 955 305

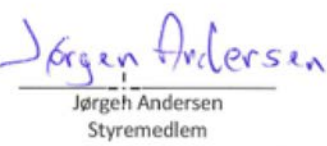
Balanse, egenkapital og gjeld

Siva				Konsern	
2018	2019	Beløp i 1000 kroner	Note	2019	2018
		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
176 565	144 438	Annen egenkapital	7	205 365	103 818
176 565	144 438	Sum opptjent egenkapital		205 365	103 818
		Minoritetsinteresser	7	58 820	33 086
962 075	929 949	Sum egenkapital		1 049 695	922 415
		Gjeld			
		Avsetning for forpliktelser			
21 725	16 042	Pensjonsforpliktelser	4	16 042	21 725
21 725	16 042	Sum avsetning for forpliktelser		16 042	21 725
		Annen langsiktig gjeld			
700 000	700 000	Statskasselån	8	700 000	700 000
-	-	Gjeld til kredittinstitusjoner	8	1 004 325	925 413
4 906	4 122	Øvrig langsiktig gjeld	8	4 122	4 906
704 906	704 122	Sum langsiktig gjeld		1 708 447	1 630 319
		Kortsiktig gjeld			
-	-	Gjeld til kredittinstitusjoner	8	30 172	-
1 601	9 733	Leverandørgjeld		16 171	6 403
-	-	Betalbar skatt	6	95	121
8 040	4 448	Skyldige offentlige avgifter		4 538	8 297
4 722	1 954	Kortsiktig konserngjeld		-	-
50 000	-	Foreslått utbytte		-	50 000
253 033	331 753	Annen kortsiktig gjeld	1	365 581	316 025
317 395	347 889	Sum kortsiktig gjeld		416 557	380 846
1 044 026	1 068 053	Sum gjeld		2 141 047	2 032 890
2 006 101	1 998 002	SUM EGENKAPITAL OG GJELD		3 190 742	2 955 305

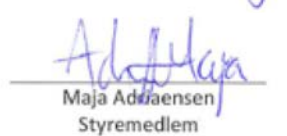
Trondheim, 11.02.2020
I styret for Siva SF


Kjell Roland
Styrets leder


Mette Kamsvåg
Nestleder


Jørgen Andersen
Styremedlem


Arve Ulriksen
Styremedlem


Maja Adnaensen
Styremedlem


Bjørn Østbø
Styremedlem


Heine Østby
Styremedlem


Tine Rørvik
Styremedlem


Ingrid Riddervold Lorange
Daglig leder

Kontantstrømanalyse

Siva			Konsern	
2018	2019	Beløp i 1000 kroner	2019	2018
		KONTANTSTRØMMER FRA OPERASJONELLE AKTIVITETER		
17 779	407	Resultat før skattekostnad	142 747	4 376
-	-	Periodens betalte skatt	-121	-109
-	-	Gevinst/tap ved salg av driftmidler	-101 412	-1 478
-	4 499	Gevinst/tap ved realisering av aksjer	-13 891	-20 113
644	262	Ordinære avskrivninger	72 261	66 102
-	-	Nedskrivning av driftsmidler	7 000	-
4 621	1 264	Nedskrivning aksjer og lån (reversert)	1 264	4 621
-219	221	Endring kundefordringer	35 968	-24 400
1 601	8 133	Endring leverandørgjeld	9 768	3 770
-2 861	-5 628	Netto endring pensjonsforpliktelser	-5 682	-2 861
-45 846	-21 800	Tilbakeført resultat EK-metoden aksjer i DS/TS	-68 874	-29 001
103 390	84 976	Endring i andre tidsavgrensningsposter	-69 440	148 057
79 108	72 280	Netto kontantstrømmer fra operasjonelle aktiviteter	9 587	148 963
		KONTATSTRØMMER FRA INVESTERINGSAKTIVITETER		
-	-	Innbetaling ved salg av varige driftsmidler	33 000	56 056
-508	-892	Utbetaling ved investering varige driftsmidler	-109 684	-157 560
-	230	Innbetaling ved salg av aksjer	1 230	52 032
-10 055	-628	Utbetaling ved investering av aksjer	-76 844	-16 755
-10 563	-1 290	Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter	-152 297	-66 226
		KONTANTSTRØMMER FRA FINANSIERINGSAKTIVITETER		
-	-95 000	Innbetalinger nye statskasselån	-95 000	-
-	95 000	Utbetalinger statskasselån	95 000	-
-1 643	-784	Kursregulering statskasselån	-784	-1 643
-	-	Utbetaling nedbetaling langsiktig gjeld	78 912	-2 509
4 722	-2 768	Utbetaling nedbetaling kortsiktig gjeld konsern	-	-
245	-8 077	Netto endring andre kort- og langsiktige fordringer	7 590	73 965
-	-	Endring balanseposter pga. tilgang/avgang konsernselskaper	-40 436	-
24 264	23 634	Netto utbetalt/mottatt konsernbidrag	-	-
391 138	50 882	Mottatt utbytte	68 443	13 490
- 391 138	-50 000	Utbetalt utbytte	-50 000	-391 138
27 588	12 887	Netto kontantstrøm fra finansieringsaktiviteter	63 725	-307 836
96 133	83 877	Netto endring i bankinnskudd, kontanter og lignende	-78 985	-225 099
207 690	303 823	Beholdning av bankinnskudd, kontanter og lignende pr 01.01	706 278	931 377
303 823	387 701	Beholdning av bankinnskudd, kontanter og lignende pr 31.12	627 293	706 278

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. Viderefaktureringskostnader 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 Sammensatte poster

Siva		Tilskudd næringsutvikling	Konsern	
2018	2019	Beløp i 1000 kroner	2019	2018
130 090	228 858	Overførte programmidler fra foregående år	228 858	130 090
359 896	359 645	Årets bevilgning programmidler	359 645	359 896
489 986	588 503	Disponible programmidler	588 503	489 986
-261 128	-281 092	Anvendt og inntektsført	-281 092	-261 128
228 858	307 411	Overført til senere anvendelse	-	228 858

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

Midler overført til senere anvendelse er balanseført som kortsiktig gjeld.

Siva		Annen finansinntekt	Konsern	
2018	2019	Beløp i 1000 kroner	2019	2018
-	-	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		Annen finanskostnader	Konsern	
2018	2019	Beløp i 1000 kroner	2019	2018
349	4 499	Tap ved realisasjon aksjer/lån	5 725	349
18	26	Andre kostnader	210	270
367	4 525	Sum andre finanskostnader	5 935	619

Note 2 Lønnskostnader, godtgjørelser, revisjonshonorar m.m.

Siva		Lønnskostnad	Konsern	
2018	2019	Beløp i 1000 kroner	2019	2018
38 627	40 747	Lønn	42 308	40 824
6 968	7 385	Folketrygdavgift	7 627	7 266
6 887	4 386	Pensjonskostnader (se note 4)	4 451	6 952
2 639	1 007	Andre ytelser	1 233	2 711
55 120	53 525	Sum	55 619	57 752
43	45	Antall sysselsatt i året	46	46

Revisor

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

Siva			Konsern	
2018	2019	Beløp i 1000 kroner	2019	2018
148	164	Lovpålagt revisjon	439	482
-	-	Andre attestasjonstjenester	5	31
-	-	Skatterådgivning	-	6
57	35	Andre tjenester utenfor revisjonen	258	57
205	198	Sum	702	576

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 lederer i statlige selskaper og i samsvar med Nærings- og fiskeridepartementets forventninger til oppfølging av disse i brev av 18.07.11.

For 2019 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 lønnspåslag. 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 6 måneder. Etter nærmere bestemmelser kan administrerende direktør ha rett til sluttvederlag tilsvarende fast lønn i inntil 6 måneder etter utløpet av oppsigelsesfristen. For øvrige ledende ansatte er oppsigelsestiden tre måneder, og det benyttes ikke etterlønnswtaler.

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 2019. Fra 2020 vil lederlønnspolitikken følge de samme retningslinjene som lå til grunn for 2019.

Ytelser til styret		Styrehonorar	
Beløp i 1000 kroner		2019	2018
Kjell Roland	Styreleder (01.07–31.12)	118	-
Mette Kamsvåg	Nestleder	148	179
Bjørn Østbø	Styremedlem	148	164
Maja Hvammen Adriaensen	Styremedlem	148	144
Arve Ulriksen	Styremedlem (01.07–31.12)	74	-
Heine Østby	Styremedlem (01.07–31.12)	74	-
Tine Rørvik	Styremedlem (01.07–31.12)	74	-
Lillian Mathisen	Styremedlem (01.01–30.06)	74	144
Sverre Narvesen	Styreleder (01.01–30.06)	118	235
Cristian Santos	Ansattevalgt observatør (01.01–30.06)	37	78
Jørgen Andersen	Ansattevalgt styremedlem	148	156
Kristian Strømmen	Ansattevalgt observatør	37	
	Avgåtte styremedlemmer og observatører	-	297
Samlede godtgjørelser		1 397	1 215

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	
Beløp i 1000 kroner		2019	2019	2019	2018
Ingrid Riddervold Lorange	Adm Direktør	1 931	97	2 028	526
Kjerstin Spjøtvoll	Direktør	1 325	13	1 312	1 292
Lise Bartnes Aalberg	Direktør	1 405	13	1 418	1 369
Randi Glørstad	Direktør	1 343	13	1 356	1 313
Preben Sandborg Røe	Direktør	989	13	1 002	-
Ove Rød Henriksen	Kst. Direktør	981	13	994	-
Karianne Sandvik	Kst. Direktør	850	13	863	-
	Avgåtte ledende ansatte	-	-	-	837
Samlede godtgjørelser		8 824	175	8 973	5 337

Ytelsene til administrerende direktør og ledende ansatte består av fast lønn og naturalytelser som firmabil, 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	
Beløp i 1000 kroner		2019	2018
Ingrid Riddervold Lorange	Adm Direktør	165	-
Kjerstin Spjøtvoll	Direktør	255	148
Lise Bartnes Aalberg	Direktør	174	282
Randi Glørstad	Direktør	138	138
Preben Sandborg Røe	Direktør	116	-
Ove Rød Henriksen	Kst. Direktør	77	-
Karianne Sandvik	Kst. Direktør	66	-
Avgåtte ledende ansatte		-	79
Samlede godtgjørelser		880	647

Note 4 Pensjon

Selskapet er pliktig til å ha tjenestepensjonsordning etter lov om obligatorisk tjenestepensjon. Siva SF har kollektiv pensjonsordning for sine ansatte i Statens Pensjonskasse (SPK) som oppfyller disse krav. Ytelsene er alders-, uføre-, ektefelle- og barnepensjon. 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 tjenestepensjonsordning er en innskuddsordning med en innskuddssats på 7 % for pensjonsgivende lønn opp til 7,1 ganger folketrygdens grunnbeløp (G) og 15 % for pensjonsgivende lønn mellom 7,1G og 12G.

Siva		Sammensetning av periodens pensjonskostnad	Konsern	
2018	2019	Beløp i 1000 kroner	2019	2018
3 461	3 277	Nåverdi av årets pensjonsopptjening	3 277	3 461
2 835	2 924	Rentekostnad av pensjonsforpliktelsen	2 924	2 835
-3 471	-3 973	Avkastning på pensjonsmidler	-3 973	-3 471
410	325	Arbeidsgiveravgift av pensjonskostnaden	325	410
1 172	-	Resultatført estimeringstap/(gevinst)	-	1 172
2 480	1 834	Andre pensjonskostnader (innskuddsordning m.m.)	1 899	2 545
6 887	4 386	Netto pensjonskostnad etter arbeidsgiveravgift	4 451	6 952

Siva		Balanse	Konsern	
31.12.2018	31.12.2019	Beløp i 1000 kroner	31.12.2019	31.12.2018
-116 815	-138 400	Påløpte pensjonsforpliktelser	-138 400	-116 815
91 112	93 984	Pensjonsmidler (til markedsverdi)	93 984	91 112
-3 624	-6 263	Periodisert arbeidsgiveravgift	-6 263	-3 624
7 602	34 637	Ikke resultatført virkning av estimatavvik	34 637	7 602
-21 725	-16 042	Balanseført pensjonsforpliktelse inkl. arbeidsgiveravgift	-16 042	-21 725

Siva		Antall personer omfattet av ordningen	Konsern	
2018	2019	Beløp i 1000 kroner	2019	2018
25	23	Aktive	23	25
17	18	Pensjonister	18	17
42	41	Totalt	41	42

Siva		Økonomiske forutsetninger	Konsern	
2018	2019		2019	2018
2,60 %	1,80 %	Diskonteringsrente	1,80 %	2,60 %
2,75 %	2,25 %	Lønnsregulering	2,25 %	2,75 %
2,50 %	2,00 %	G-regulering	2,00 %	2,50 %
1,75 %	1,25 %	Pensjonsregulering	1,25 %	1,75 %
5,00 %	5,00 %	Frivillig avgang	5,00 %	5,00 %
4,30 %	4,20 %	Forventet avkastning	4,20 %	4,30 %
10,00 %	10,00 %	Korridor for estimatavvik	10,00 %	10,00 %

Note 5 Varige driftsmidler

Siva					
Beløp i 1000 kroner	Tomter	Ferdige bygg	Bygg under oppføring	Driftsløsøre, inventar o.l	Sum
Anskaffelseskost 01.01				4 754	4 754
Tilgang i året				892	892
Avgang i året				-	-
Anskaffelseskost 31.12				5 646	5 646
Akkumulerte avskrivninger 31.12				4 565	4 565
Akkumulerte nedskrivninger 31.12				-	-
Mottatte investeringstilskudd 31.12				-	-
Balanseført verdi pr. 31.12				1 080	1 080
Årets avskrivninger				262	262
Avskrivningssatser				10-33 %	
Avskrivningsplan: Lineær					
Årets nedskrivninger				-	-
Årlig leie av ikke balanseførte driftsmidler	-	3 930	-	383	4 312

Konsern					
Beløp i 1000 kroner	Tomter	Ferdige bygg	Bygg under oppføring	Driftsløsøre, inventar o.l	Sum
Anskaffelseskost 01.01	67 788	2 510 759	187 736	8 576	2 774 860
Tilgang i året	10 135	412 492	146 221	2 648	571 495
Avgang i året	-7 119	-259 306	-195 052	-335	-461 812
Anskaffelseskost 31.12	70 804	2 663 945	138 906	10 889	2 884 544
Akkumulerte avskrivninger 31.12	-	860 776	-	8 459	869 234
Akkumulerte nedskrivninger 31.12	-	297 810	-	-	297 810
Mottatte investeringstilskudd 31.12	-	1 516	-	-	1 516
Interntgevinst	-	20 444	-	-	20 44
Balanseført verdi pr. 31.12	70 804	1 483 502	138 906	2 430	1 695 642
Årets avskrivninger	-	70 682	-	1 579	72 261
Avskrivningssatser	0 %	2-10 %	0 %	10-50 %	
Avskrivningsplan: Lineær					
Årets nedskrivninger	-	7 000	-	-	7 000
Årlig leie av ikke balanseførte driftsmidler	-	3 930	-	383	4 312

Underkonsernet Siva Fjellregionen Eiendom AS ble etablert i 2019 ved at 6 eiendommer ble skilt ut ved fisjonfusjon fra NØK Energi Eiendom AS og lagt som egne selskap under Siva Fjellregionen Eiendom AS. I tillegg ble aksjene til NØK Energi Eiendom AS og Røros Vekst AS i Siva FE Rammsmoen AS, Siva FE Veksthuset AS og Siva FE havsjøveien AS skutt inn ved tingsinnskudd i selskapet. Merverdier som følge av tingsinnskuddene og konsernetableringen på kr 4 268 er allokert til bygg og avskrives med 2 % - 4 %.

Note 6 Skatt

Siva		Årets skattekostnad fremkommer slik:	Konsern	
2018	2019	Beløp i 1000 kroner	2019	2018
-	-	Betalbar skatt	95	6 133
-	35 185	Endring i utsatt skatt	44 525	-10 241
-	-	Virkning av endring i skatteregler og -satser	-	-2 099
-	-	Revurdering balanseføring utsatt skattefordel	-	-5 431
-	35 185	Skattekostnad	44 620	-11 637

Siva		Betalbar skatt i balansen	Konsern	
2018	2019	Beløp i 1000 kroner	2019	2018
-	-	Årets betalbare skattekostnad	9 223	6 133
-	-	Skatt på avgitt konsernbidrag	-9 128	-6 012
-	-	Betalbar skatt i balansen	95	1 101

Siva		Avstemming fra nominell til faktisk skattesats	Konsern	
2018	2019	Beløp i 1000 kroner	2019	2018
407	3 063	Årsresultat før skatt	142 747	4 376
94	4 089	Forventet inntektsskatt etter nominell skattesats	31 404	1 006
		Skatteeffekten av følgende poster:		
-10 448	-3 941	Permanente forskjeller	-17 793	-11 231
4 760	38 452	Endring ikke utlignet forskjeller	31 008	-4 145
1 599	-	Virkning av endr. i skatteregler og -satser	-	2 733
-	35 185	Skattekostnad	44 620	-11 637
0 %	1149 %	Effektiv skattesats	31 %	0 %

Siva		Spesifikasjon av grunnlag for utsatt skatt/utsatt skattefordel	Konsern	
2018	2019	Beløp i 1000 kroner	2019	2018
-2 289	-1 737	Driftsmidler	-113 813	-204 670
-	-	Omløpsmidler	1 238	2 955
-10 661	-8 529	Gevinst - og tapskonto	-10 062	-12 510
-350	-50	Avsetning til forpliktelser	-50	-350
-21 725	-16 042	Netto pensjonsforpliktelse	-16 042	-21 725
-	-	Andre forskjeller	-5 301	-5 319
-96 068	-96 068	Avskåret rentefradrag til fremføring	-96 068	-105 109
-300 788	-320 505	Underskudd til fremføring	-561 608	-533 620
-431 879	-442 931	Sum	-801 707	-880 348
271 947	442 931	Forskjeller som ikke utlignes	694 220	620 303
-159 932	-	Grunnlag utsatt skatt/skattefordel	-107 487	-260 045
-35 185	-	Utsatt skatt/ skattefordel (-)	-23 647	-57 210

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 31.12.18	785 511	105	890 746
Prinsippendring		71 330	71 330
Egenkapital 01.01.19	785 511	176 565	962 075
Årets resultat		-32 122	-32 122
Egenkapital 31.12.19	785 511	144 438	929 949

Statsforetaket Siva eies 100 % av Det Kongelige Nærings- og fiskeridepartement (NFD). Investeringer i datterselskaper ble i selskapsregnskapet tidligere bokført etter egenkapitalmetoden. Det er foretatt prinsippendring i 2019 til behandling etter kostmetoden og som følge av dette er 71 330 ført mot egenkapital. Sammenligningstall er omarbeidet.

	Fjorårets regnskap	Omarbeidet tall	Endring
Inntekt på investering i datterselskap	41 006	23 634	-17 372
Investering i datterselskap	1 374 337	1 445 667	71 330
Annen egenkapital	105 235	176 565	71 330

Konsern - Endring i annen egenkapital for majoritet	
Beløp i 1000 kroner	Annen egenkapital
Annen egenkapital 01.01	103 818
Årets resultat	99 972
Andre endringer	1 574
Opptjent egenkapital 31.12	205 365

Endring i minoritetsinteresser	
Beløp i 1000 kroner	Annen egenkapital
Minoritetsinteresser 01.01	33 086
Årets resultat	-1 844
Tilgang datterselskap	26 776
Andre endringer	802
Minoritetsinteresser 31.12	58 820

Note 8 - Fordringer, pantstillelser, garantier, gjeld og rentesikring

Fordringer med forfall senere enn ett år	Morselskap		Konsern	
Beløp i 1000 kroner	2019	2018	2019	2018
Andre fordringer	-	115	129 335	-129 220

Pantstillelser og garantier		
Beløp i 1000 kroner	2019	2018
Langsiktig gjeld til kredittinstitusjoner	1 004 325	925 413
Kortsiktig gjeld til kredittinstitusjoner	30 172	-
Sum	1 034 498	925 413
Balanseført verdi av eiendeler pantsatt for egen gjeld	1 679 124	1 449 448
Kundefordringer	2 353	30 725
Sum	1 681 477	1 480 173

Siva Eiendom Holding AS er selvskyldnerkausjonist for datterselskap i konsernets eiendomsfinansiering i bank. Pr. 31.12 var samlet lånesaldo 999 138.

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 1 120 000 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 37 MNOK per 31.12.19 og vil nedtrappes frem til januar 2024.

Gjeld og rentesikring

Gjeld som forfaller mer enn fem år etter regnskapsårets slutt:	Morselskap		Konsern	
Beløp i 1000 kroner	2019	2018	2019	2018
Gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	295 294	376 572

Forfallsstruktur konsern						
Beløp i 1000 kroner	2020	2021	2022	2023	2024	Etter 2024
Langsiktig gjeld til kredittinstitusjoner	66 544	326 408	275 693	20 193	20 193	295 294

Gjennomsnittlig rente for langsiktig gjeld til kredittinstitusjoner er 3,2 % pr. 31.12.

35 % 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.

44 % av total gjeld er sikret gjennom rentebytteavtaler med en snitt durasjon på 9 år.

Beløp	Startdato	Utløpsdato	Betaler rente	Mottar rente	Markedsverdi 31.12
46 000	11.2017	12.2021	1,73 %	3 mnd Nibor	111
46 000	11.2017	12.2023	1,96 %	3 mnd Nibor	-163
46 000	11.2017	12.2025	2,23 %	3 mnd Nibor	-907
46 000	11.2017	12.2027	2,40 %	3 mnd Nibor	-1 683
46 000	11.2017	12.2029	2,56 %	3 mnd Nibor	-2 625
46 000	11.2017	12.2031	2,70 %	3 mnd Nibor	-3 672
46 000	12.2018	12.2033	2,44 %	3 mnd Nibor	-2 599
46 000	09.2019	12.2034	1,87%	3 mnd Nibor	740
46 000	12.2018	12.2035	2,48 %	3 mnd Nibor	-3 103
46 000	09.2019	12.2036	1,89 %	3 mnd Nibor	811
460 000					-13 090

Statskasselån

Det er vedtektsfestet at Siva SF kun kan oppta lån i statskassen. Fra 2007 har lånerammen i statskassen vært 700 000. 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 31.12.19:

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 forfalltidspunkter som er angitt ovenfor. I tillegg til rentebetjening er Siva pålagt å betale en låneprovisjon til Staten på 1,0 % av årlig gjennomsnittlig lånesaldo. Gjennomsnittlig rente inklusive låneprovisjon for statskasselånene var 3,0 % per 31.12.19.

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 9 - Bankinnskudd (Beløp i hele tusen)

I posten for bankinnskudd inngår egen konto for bundne skattetreksmidler for Siva SF med 3 200.

Note 10 - Finansielle instrumenter

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

	Anskaffelseskost	Markedsverdi	Periodens resultatførte verdiendring
Beløp i 1000 kroner			
Pengemarkedsfond	53 101	54 863	1 761

Note 11 - Datterselskaper

Beløp i 1000 kroner							
Selskapets navn	Forretningskontor	Stiftelsesdato	Konsolidert (ja/nei)	Stemmeandel	Eierandel	Egenkapital i følge siste årsregnskap	Årsresultat i følge siste årsregnskap
Siva Eiendom Holding AS	Trondheim	12.04.2002	ja	100,00 %	100,00 %	1 865 965	103 950
Siva Drag Eiendom AS	Trondheim	05.03.2019	ja	100,00 %	100,00 %	30 137	37
Siva Fakkलगården AS	Trondheim	10.04.1992	ja	100,00 %	100,00 %	43 299	62
Siva Industrianlegg AS	Trondheim	01.12.2000	ja	100,00 %	100,00 %	96 707	2 877
Siva Kjeller Eiendom AS	Trondheim	07.09.2001	ja	100,00 %	100,00 %	52 573	2 666
Siva Kongsvinger Eiendom AS	Trondheim	24.04.2002	ja	100,00 %	100,00 %	47 880	931
Siva Lista Eiendom AS	Trondheim	24.04.2002	ja	100,00 %	100,00 %	28 608	2 130
Siva Moelv Næringspark AS	Trondheim	30.04.1998	ja	100,00 %	100,00 %	4 167	-7 412
Siva Narvik Eiendom AS	Trondheim	08.02.2007	ja	100,00 %	100,00 %	11 919	-7 661
Siva Oppdal Eiendom AS	Trondheim	14.02.2018	ja	100,00 %	100,00 %	45 154	486
Siva Tromsø Eiendom AS	Trondheim	24.04.2002	ja	100,00 %	100,00 %	115 091	7 021
Siva Utvikling 3 AS	Trondheim	05.03.2019	ja	100,00 %	100,00 %	66	-29
Siva Utvikling 5 AS	Trondheim	28.04.1988	ja	100,00 %	100,00 %	6 513	5 588
Siva Åmot Eiendom AS	Trondheim	08.05.2007	ja	100,00 %	100,00 %	32 883	6 496
Siva Åndalsnes Eiendom AS	Trondheim	28.02.2007	ja	100,00 %	100,00 %	26 020	770
Siva fjorden Eiendom AS	Trondheim	24.04.2002	ja	100,00 %	100,00 %	153 326	93 020
Siva Herøya Næringspark AS	Trondheim	17.06.1991	ja	88,00 %	88,00 %	87 786	-10 524
Siva Selbu Eiendom AS	Trondheim	24.04.2002	ja	66,67 %	66,67 %	4 417	255
Siva Fjellregionen Eiendom AS	Trondheim	14.02.2018	ja	62,34 %	62,34 %	69 815	-2 175
Siva FE Energibygget AS	Trondheim	02.01.2019	ja	100,00 %	100,00 %	8 499	366
Siva FE Kompetansesenteret AS	Trondheim	02.01.2019	ja	100,00 %	100,00 %	4 856	-780
Siva FE Nytrøa 1 AS	Trondheim	02.01.2019	ja	100,00 %	100,00 %	5 620	281
Siva FE Nytrøa 2 AS	Trondheim	02.01.2019	ja	100,00 %	100,00 %	3 391	111
Siva FE Parkveien AS	Trondheim	02.01.2019	ja	100,00 %	100,00 %	2 281	-176
Siva FE Rammsmoen AS	Trondheim	30.06.2008	ja	100,00 %	100,00 %	5 451	514
Siva FE Telebygget AS	Trondheim	02.01.2019	ja	100,00 %	100,00 %	8	432
Siva FE Utvikling 1 AS	Trondheim	02.01.2019	ja	100,00 %	100,00 %	10	-15
Siva FE Veksthuset AS	Trondheim	20.09.2013	ja	100,00 %	100,00 %	11 570	-306
Siva FE Havsjøveien AS	Trondheim	03.11.2011	ja	71,16 %	71,16 %	8 478	-230
Siva Verdal Eiendom AS	Trondheim	24.10.2002	ja	54,00 %	54,00 %	41 297	566

Note 12 - 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
Nordfjordeid Næringshage 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
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
Gulen og Masfjorden Næringshage AS	29,63 %	202	202
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	-
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 %	3 930	3 930
Nordhordland Næringshage AS	24,19 %	150	150
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
Vindel AS	20,23 %	1 019	1 019
Telemark Næringshage AS	20,20 %	100	100

Selskap	Eierandel	Anskaffelseskost	Balanseført
Føniks Næringshage AS	20,00 %	200	200
Næringshagen i Hardanger AS	20,00%	105	105
Sum		106 491	84 390

Andre aksjer

Selskap	Eierandel	Anskaffelseskost	Balanseført
Beløp i 1000 kroner			
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
Kirkenes Næringshage AS	16,67 %	173	173
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 i Sogn og Fjordane 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
Vestlandets Innovasjonsselskap AS	13,56 %	5 500	4 500
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
Rørosregionen Næringshage AS	12,34 %	263	263
Aksello AS	11,43 %	202	202
Sarsia Development AS	11,04 %	15 461	4 600
Sintef Manufacturing AS	10,03 %	903	903
Komm-In AS	6,83 %	4 400	3 500
Akershus Teknologifond AS	5,63 %	1 900	1 900
Tindved Kulturhage AS	4,53 %	750	750
Atheno AS	4,35 %	502	200
Blått Kompetansesenter AS	3,30 %	255	-
NORCE Norwegian Research Centre AS	1,11 %	4 800	4 800
Sum Siva SF		106 491	84 390
Visnes Industripark AS	10,00 %	1 000	1 000
Sum konsern		77 457	47 944

SIVA Eiendom Holding AS
Noteopplysninger aksjer – Tilknyttede og felleskontrollerte selskaper

Beløp i 1000 kroner					Beregning av årets resultatandel				Beregning av balanseført verdi						
Selskapets navn	Forretnings-kontor	Eierandel/ Stemme- andel	Anskaffelses- kost	Mer- / mindreverdi som avskrives	Andel årets resultat	Estimat- avvik	Avskrivning merverdier	Årets resultat	Balanseført verdi 01.01	Tilgang/ avgang i perioden	Årets resultat- andel	Utbytte/ Konsern- bidrag	Korr. balanseført verdi	Innbetalt / tilbakebetalt egenkapital	Balanseført verdi 31.12
Astafjord Industrier AS	Gratangen	35,71 %	2 500		-15	-93		-108	2 608		-108				2 499
Aurland Ressursutvikling AS	Aurland	47,39 %	35 516		19 191	-1 662	20 852	17 529	129 995		17 529	-2 853			144 670
Blått Kompetansesenter Eiendom AS	Frøya	40,00 %	5 600			-545		-545	8 135		-545				7 590
Halden Utvikling AS	Halden	20,00 %	4 001		444	4		448	5 104		448				5 552
Koksa Eiendom AS	Bærum	37,11 %	225 579		-285			-285	7 012		-285				6 726
Kunnskapsparken Alta AS	Alta	0 %							8 375	-8 004			-371		
Kunnskapsparken Eiendom AS	Molde	34,00 %	1 662		348	-45		303	1 654		303				1 957
Lofoten Utvikling AS	Vågan	44,51 %	24 371		309	-585		-276	6 330		-276				6 054
Longum Næringspark AS	Arendal	37,17 %	7 489		-5 842	-78		-5 921	7 639		-5 921				1 718
Magnorgården AS	Magnor	30,26 %	700		125	-12		113	429		113				542
Marineholmen Forskningspark AS	Bergen	20,52 %	99 501	4 319	4 237	1 933		6 170	141 597		6 170	-4 144			143 623
NMK Holding AS	Ålesund	40,00 %	52 477	2 129	40 315	-182		40 132	69 465		40 132	-60 709		-4 040	44 848
NØK Energi Eiendom AS	Tynset	0 %							12 709	-17 500			4 791		
OCCI Holding AS	Oslo	40,71 %	115 321	48 312	10 477			10 478	53 883	72 175	10 478				136 536
Siva Sunnmøre AS	Herøy	49,00 %	3 917		937	-617		320	5 709		320	-737			5 293
Storhamargata Eiendom AS	Hamar	33,40 %	21 316	4 403	770	-684		86	22 610		86				22 696
Sunndal Næringseiendom AS	Sunndalsøra	26,78 %	7 037		349	81		429	7 817		429				8 246
Sum tilknyttede selskaper			606 988	59 163	71 359	-2 485	20 852	68 874	491 070	46 671	68 874	-68 443	4 420	-4 040	538 552
Visnes Industripark AS	Stryn	10,00 %	1 000						1 000						1 000
Sum andre aksjer			1 000						1 000						1 000

Andre opplysninger/endringer:

Kunnskapsparken Alta AS - Siva Eiendom Holding AS sine aksjer slettet gjennom rettet kapitalnedsettelse.
NØK Energi Eiendom AS - fisjonfusjon med Siva Fjellregionen Eiendom AS, og deretter salg.

Vedlegg

Innhold

Vedlegg 1:

Oversikt over innovasjonsselskap som Siva har eierandeler i

Vedlegg 2:

Spørreundersøkelse rettet mot styreledere i innovasjonsselskapene

Vedlegg 3:

Redegjørelse for ressursbruk i 2019

Vedlegg 4:

Inkubatorer og næringshager i program per 31.12.2019

Vedlegg 5:

Omsetning og verdiskaping for målbedriftene i inkubasjonsprogrammet

Vedlegg 6:

Omsetning og verdiskaping for målbedriftene i næringshageprogrammet

Vedlegg 7:

Fylkesvis fordeling av antall nye og totalt antall målbedrifter i programmene

Vedlegg 8:

Forslag til styringsinformasjon for ordningen Norsk katapult

Vedlegg 9:

Utlysning 2019 forprosjekt nye sentre – tildelte forprosjekter

Vedlegg 10:

Utlysning 2019 utvidelse av eksisterende sentre – tildelte forprosjekter søknader

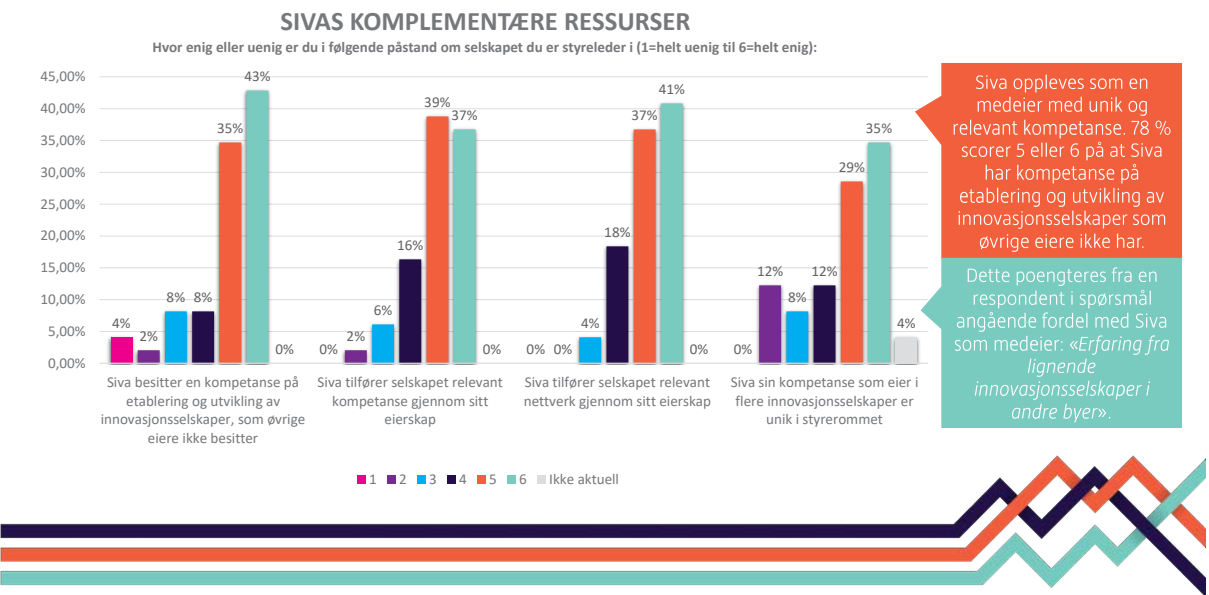
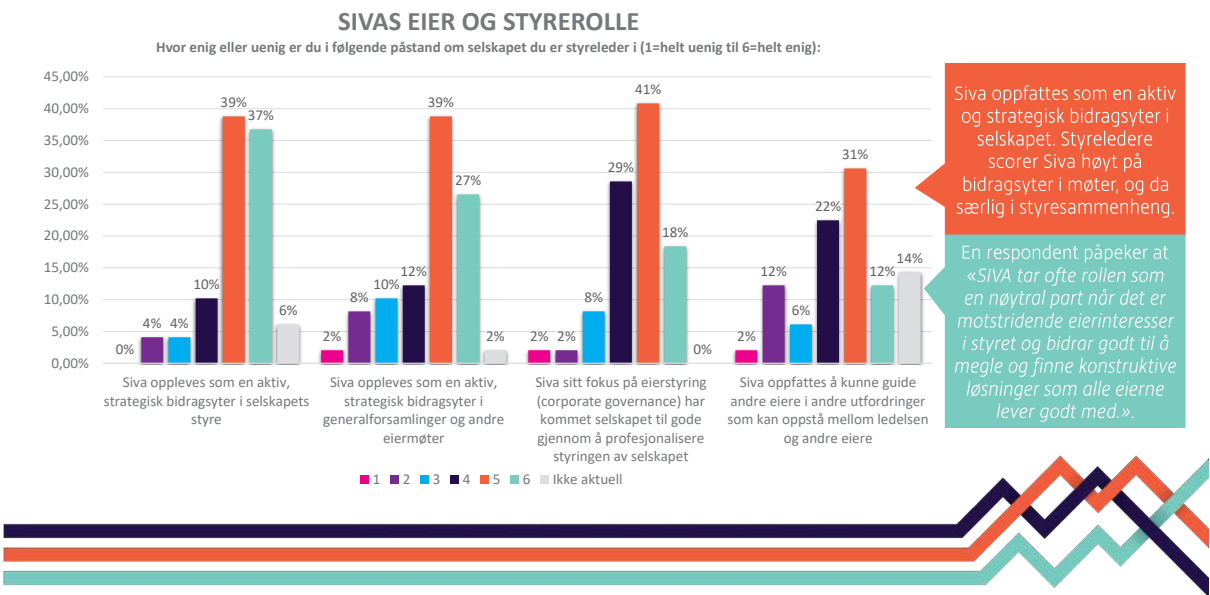
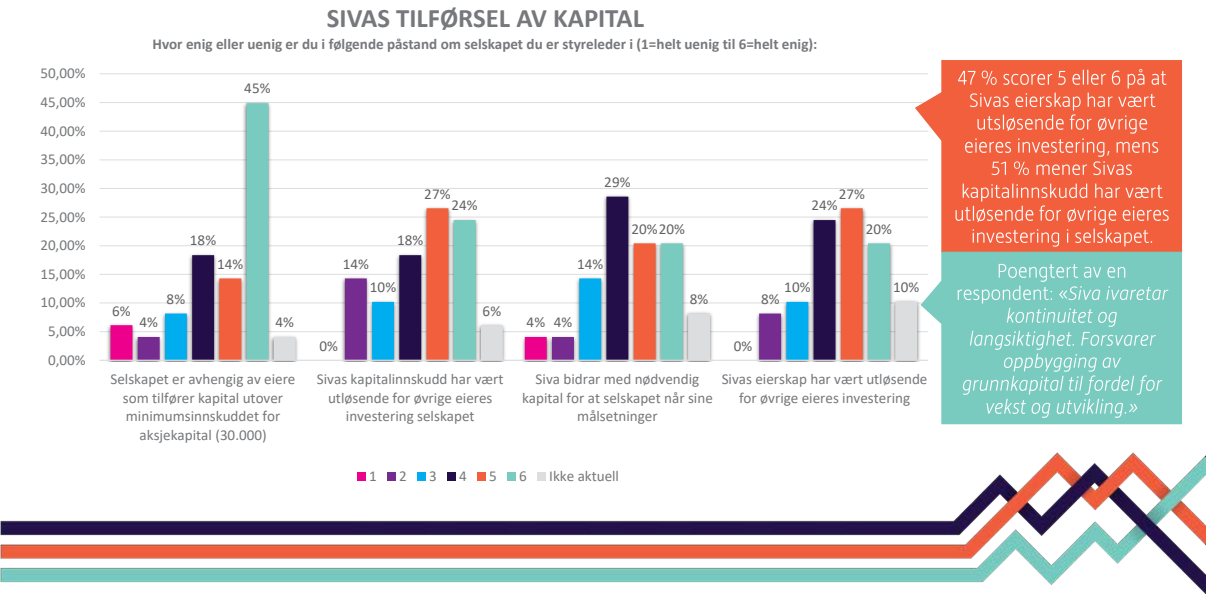
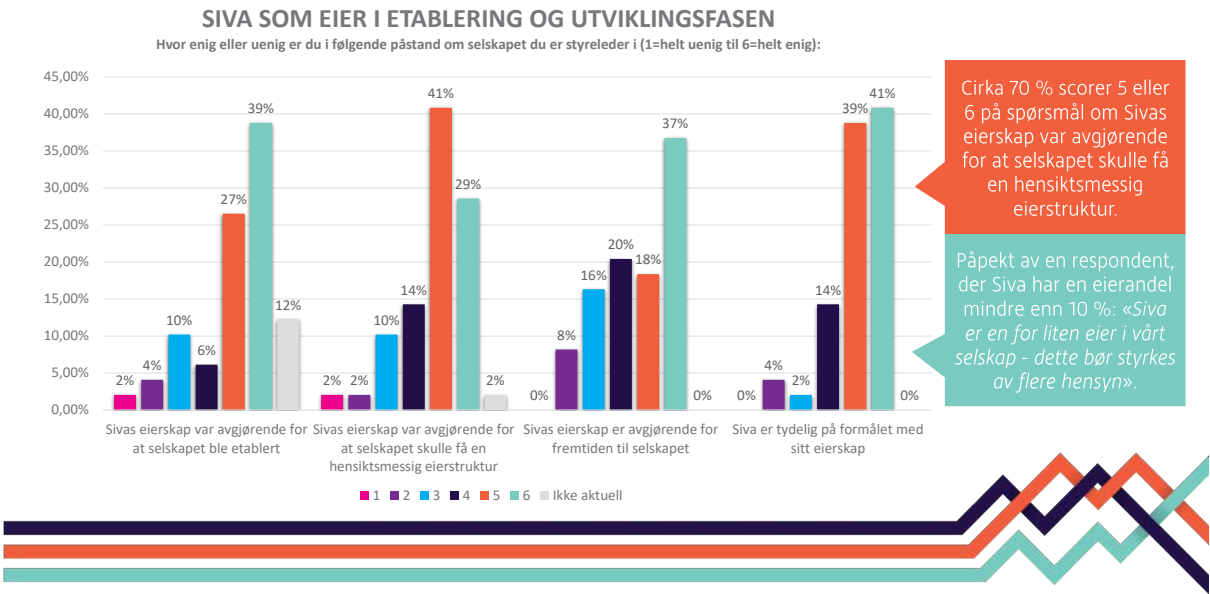
Vedlegg 11:

Fordeling av bevilget støtte til katapult-sentrene i 2019 (tall i 1000)

Vedlegg 1: Oversikt over innovasjonsselskap som Siva har eierandeler i

Selskap	Org.nr.	Selskap	Org.nr.
Innoventus Sør AS	980560295	Proneo AS	991500936
Halti Næringshage AS	983839517	Pro Barents AS	984777884
Nordfjordeid Næringshage AS	982743397	Lister Nyskaping AS	984004389
Microtech Innovation AS	982600294	Valdres Næringshage AS	984023049
Norinnova AS	957915035	Kunnskapsparken i Sogn og Fjordane AS	983562973
Inkubator Ås AS	914456797	Linken Næringshage AS	986396543
Fjordhagen AS	984889461	Egga Utvikling AS	982972825
Hermetikken Kulturnæringshage AS	983921299	Pan Innovasjon AS	997442288
Pågang Næringshage AS	984076452	Valide AS	916541554
Næringshagen Midt-Troms AS	981689690	6:AM Accelerator	912825760
Næringshagen i Odda AS	983495117	Buskerud Næringshage AS	985581517
Landsbyen Næringshage AS	990717168	Nasjonalparken Næringshage AS	998358922
OsloTech AS	937268815	Vestlandets Innovasjonsselskap AS	987753153
Klosser Innovasjon AS	982009219	Total Innovation AS	981923472
Kystinkubatoren AS	990083681	KUPA AS	986954848
Gulen og Masfjorden Næringshage AS	912388891	Lindenesregionen Næringshage AS	982457211
T:Lab AS	985706093	Rørosregionen Næringshage AS	989618660
Oslo Cancer Cluster Incubator AS	998483506	Aksello AS	987075155
Kunnskapsparken Helgeland AS	984660189	SINTEF Manufacturing AS	882774562
Sognefjorden Næringshage AS	991996443	Tindved Kulturhage AS	887921512
Sentrum Næringshage AS	983652824	Athens AS	965075909
Kværnhuset Industri-inkubator AS	987459859	Blått Kompetansesenter AS	914886252
Skåppå Kunnskapspark AS	915030025	NORCE Norwegian Research Centre AS	919408049
Hallingdal Næringshage AS	863534402		
Kunnskapsparken Bodø AS	984047320		
Ryfylke Næringshage AS	984707762		
Kjeller Innovasjon AS	974360829		
Nordkappregionen Næringshage AS	989757679		
Smart Innovation Norway AS	986258191		
Odal Næringshage Utvikling AS	980602095		
Gulen og Masfjorden Utvikling AS	992971118		
Sunnmøre Kulturnæringshage AS	997676262		
Sør-Hedmark Næringshage AS	990300208		
INAM AS	986380906		
Nordhordland Næringshage AS	998557542		
ÅKP Blue Innovation Arena AS	912190641		
ÅKP AS	981575679		
Næringshagen i Orkdalsregionen AS	983409652		
Protomore Kunnskapspark AS	981036093		
Suldal Vekst AS	994872249		
Vindel AS	988311952		
Telemark Næringshage AS	998060338		
Næringshagen i Hardanger AS	915766641		
Føniks Næringshage AS	997848756		
Kongsberg Innovasjon AS	984906730		
Industriutvikling Vest AS	997044509		
Stryn Næringshage AS	984662335		
Næringshagen på Voss AS	911740095		
Sør-Østerdal Næringshage AS	911903148		
Industriinkubatoren Proventia AS	912062120		
Kirkenes Næringshage AS	882331342		

Vedlegg 2: Spørreundersøkelse rettet mot styreledere i innovasjonsselskapene



Vedlegg 3: Redegjørelse for ressursbruk i 2019

Tabell 1: Totalt forbruk 2019 av bevilgede midler (tall i 1000 kroner)									
Totalt Siva 2019	Inkubasjon	Næringshage	Norsk katapult	Klynger	Eierskap	Utviklingsprosjekter	Regionalt arbeid	Innovasjonsanalyse	Sum
Utbetalte tilskudd	97 255	72 441	56 596	-	-	-	-	-	226 292
Tjenestekjøp									-
Egne kostnader og tjenestekjøp	16 696	11 060	17 896	355	6 161	91	843	1 698	54 800
Sum kostnader	113 951	83 501	74 492	355	6 161	91	843	1 698	281 092
herav Siva overhead	9 047	5 433	7 694	-	-	-	-	-	22 174
Interne inntekter									-
Sum forbruk 2019	113 951	83 501	74 492	355	6 161	91	843	1 698	281 092
Tabell 2: Forbruk 2019 av bevilgede midler fra NFD (tall i 1000 kroner)									
NFD-midler 2019	Inkubasjon	Næringshage	Norsk katapult	Klynger	Eierskap	Utviklingsprosjekter	Regionalt arbeid	Innovasjonsanalyse	Sum
Utbetalte tilskudd	47 480		56 596						104 076
Tjenestekjøp									-
Egne kostnader og tjenestekjøp	10 185		17 896	135	2 341	35	321	1 019	31 930
Sum kostnader	57 665	-	74 492	135	2 341	35	321	1 019	136 007
herav Siva overhead	5 519		7 694						13 213
Interne inntekter	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sum forbruk 2019	57 665	-	74 492	135	2 341	35	321	1 019	136 007
Tabell 3: Forbruk 2019 av bevilgede midler fra KMD (tall i 1000 kroner)									
KMD-midler 2019	Inkubasjon	Næringshage	Norsk katapult	Klynger	Eierskap	Utviklingsprosjekter	Regionalt arbeid	Innovasjonsanalyse	Sum
Utbetalte tilskudd	49 775	72 441							122 216
Tjenestekjøp									-
Egne kostnader og tjenestekjøp	6 511	11 060		220	3 820	56	523	679	22 870
Sum kostnader	56 286	83 501	-	220	3 820	56	523	679	145 085
herav Siva overhead	3 528	5 433							8 961
Interne inntekter									-
Sum forbruk 2019	56 286	83 501	-	220	3 820	56	523	679	145 085
Tabell 4: Forbruk av bevilgede midler 2019 fordelt på departement (tall i 1000 kroner)									
Totalt Siva	NFD	KMD	Sum						
Inngående beholdning 2019	206 752	22 106	228 858						
Bevilgning 2019	-	-	-						
Sum forbruk 2019	- 136 007	- 145 085	- 281 092						
Korrigerende midler 2019	-	-	-						
Utgående beholdning 2019	70 745	- 122 979 675	- 52 234 446						

Vedlegg 4: Inkubatorer og næringshager i program per 31.12.2019

Tabell 5 Inkubatorer og næringshager i program per 31.12.2019

Næringshager i program per 31.12.19	Inkubatorer i program per 31.12.19
Buskerud Næringshage AS (1)	6:AM Accelerator AS (0)
Egga Utvikling AS (1)	Aksello AS (1)
FI AS (1)	Aleap AS (0)
Føniks Næringshage AS (1)	Atheno (0)
Gulen og Masfjorden Næringshage AS (1)	Drivinkubator AS (0)
Hallingdal Næringshage AS (1)	Industriinkubatoren Proventia AS (0)
Halti Næringshage AS (1)	Industriutvikling Vest AS (0)
Hermetikken Næringshage AS (1)	Inkubator Ås AS (0)
INam AS (1)	Innoventus Sør AS (0)
Kirkenes Næringshage 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 i Sogn og Fjordane AS (1)
Nasjonalparken Næringshage AS (1)	KUPA AS (1)
Nordhordland Næringshage AS (0)	Kunnskapsparken Origo AS (1)
Nordkappregionen Næringshage AS (1)	Kystinkubatoren AS (1)
Næringshagen i Hardanger AS (1)	Norinnova AS (1)
Næringshagen i Midt-Troms (1)	Oslo Cancer Cluster Incubator AS (0)
Næringshagen i Orkdalsregionen AS (1)	Pan Innovasjon AS (0)
Næringshagen på Voss AS (1)	Pro Barents AS (1)
Næringshagen Østfold AS (0)	Proneo AS (1)
Pågang Næringshage AS (1)	Protomore Kunnskapspark AS (0)
Rogaland Ressurssenter AS (0)	Silicia AS (0)
Ryfylke Næringshage AS (0)	Skåppå Kunnskapspark 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 Kunnskapspark 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 Kulturnæringshage 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 notifikerte regionalstøttekartet.

(0) Utenfor regionalstøttekartet

(1) Innenfor regionalstøttekartet

Vedlegg 5: 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 2012-2018 på henholdsvis 2,76 mill. kroner, 5,09 mill. kroner, 5,98 mill. kroner, 5,46 mill. kroner, 5,14 mill. kroner, 5,98 mill. kroner og 6,34 mill.kroner. Medianen var 400 000 kroner, 488 500 kroner, 431 000 kroner, 422 000 kroner, 415 500 kroner, 466 000 kroner og 501 000 kroner for årene 2012-2018. 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 2012-2018 for disse bedriftene.

Tabell 6 Gruppert omsetning 2012-2018 for inkubatorbedriftene

	Omsetning						
Omsetningsintervaller	2012 (n=323)	2013 (n=510)	2014 (n=699)	2015 (n=945)	2016 (n=1220)	2017 (n=1440)	2018 (n=1673)
Inntil 500 000	53,6 %	50,2 %	52,2 %	53,2 %	53,1 %	51,3 %	49,7 %
Fra 500 000 inntil 1 million	15,8 %	15,1 %	11,3 %	11,4 %	12,0 %	11,0 %	9,6 %
Fra 1 million inntil 5 millioner	23,5 %	24,7 %	24,7 %	23,9 %	24,0 %	23,7 %	24,4 %
Fra 5 millioner inntil 50 millioner	6,2 %	8,2 %	9,7 %	9,5 %	8,9 %	11,2 %	13,5 %
50 millioner eller mer	0,9 %	1,8 %	2,1 %	2,0 %	2,0 %	2,8 %	2,8 %
Totalt	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 2012-2018, var det henholdsvis 20,4 %, 19,0 %, 16,6 %, 19,6 %, 19,7 %, 17,2 % og 20,0 % som hadde kr 0 i omsetning. 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 mill. kroner i omsetning (7,1 % i 2012, 10,0 % i 2013, 11,8 % i 2014, 11,5 % i 2015, 10,9 % i 2016, 14,0 % i 2017 og 16,3 % i 2018). Disse står imidlertid for en stor andel av total omsetning; henholdsvis 73,7 %, 85,5 %, 88,0 %, 87,7 %, 87,0 %, 88,8 % og 89,2 % i årene 2012-2018.

Tabellen nedenfor viser gruppert endring i omsetning for de ulike årene.

Tabell 7 Årlig endring i omsetning fra 2012 til 2018 for inkubatorbedriftene

	Endring i omsetning					
	2012-2013 (n=248)	2013-2014 (n=395)	2014-2015 (n=555)	2015-2016 (n=726)	2016-2017 (n=920)	2017-2018 (n=1126)
Nedgang på 100 %	6,5 %	6,3 %	7,9 %	8,7 %	6,0 %	8,7 %
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	8,1 %	16,5 %	14,6 %	13,0 %	13,5 %	11,6 %
Nedgang på mellom 25 og 49,9 %	11,2 %	8,6 %	9,9 %	10,1 %	10,1 %	9,5 %
Nedgang på inntil 25 %	11,2 %	11,9 %	13,2 %	12,8 %	12,1 %	12,8 %
Ingen endring	0,8 %	0,8 %	0,2 %	0,3 %	0,8 %	0,9 %
Økning på inntil 25 %	12,5 %	14,7 %	14,4 %	13,1 %	15,5 %	13,9 %
Økning på mellom 25 og 49,9 %	6,9 %	10,4 %	10,8 %	10,1 %	9,6 %	9,0 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	10,9 %	11,1 %	6,5 %	9,4 %	9,5 %	9,1 %
Økning på 100 % eller mer	31,9 %	19,7 %	22,5 %	22,5 %	22,9 %	24,5 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Verdiskaping

Inkubatorbedriftene hadde en gjennomsnittlig verdiskaping i 2012-2018 på henholdsvis 729 867 kroner, 1,27 mill. kroner, 1,46 mill. kroner, 753 049 kroner, 772 553 kroner, 1,03 mill. kroner og 957 677 kroner. Medianen var 10 000 kroner, 26 000 kroner, 13 000 kroner, 1 000 kroner, 0 kroner, 4 500 kroner og 0 kroner for årene 2012-2018.

For å gi et mer nyansert bilde av størrelsen på inkubatorbedriftene viser tabellen nedenfor gruppert verdiskaping i perioden 2012-2018 for disse bedriftene.

Tabell 8: Gruppert verdiskaping 2012-2018 for inkubatorbedriftene

	Verdiskaping						
Verdiskapingsintervaller	2012 (n=323)	2013 (n=510)	2014 (n=699)	2015 (n=945)	2016 (n=1219)	2017 (n=1440)	2018 (n=1673)
Mindre eller lik – 1 million	6,5 %	4,7 %	6,2 %	6,7 %	8,4 %	9,8 %	9,9 %
Fra – 500 000 inntil – 1 million	4,3 %	5,3 %	4,7 %	4,9 %	5,3 %	3,5 %	3,9 %
Fra 0 inntil – 500 000	33,7 %	32,5 %	34,2 %	35,5 %	34,6 %	33,1 %	32,8 %
Inntil 500 000	34,4 %	29,8 %	27,6 %	27,9 %	26,7 %	25,8 %	24,3 %
Fra 500 000 inntil 1 million	5,3 %	7,1 %	7,2 %	6,7 %	7,5 %	7,8 %	6,5 %
Fra 1 million inntil 10 millioner	14,3 %	17,3 %	16,5 %	15,1 %	14,1 %	15,7 %	18,5 %
10 millioner eller mer	1,5 %	3,3 %	3,6 %	3,2 %	3,4 %	4,3 %	4,1 %
Totalt	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 51,7 % til 57,5 %). Andelen inkubatorbedrifter i de ulike størrelsesgruppene er relativt stabil i perioden 2012-2018 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 9 Årlig endring i verdiskaping fra 2012 til 2018 for inkubatorbedriftene

	Endring i verdiskaping					
	2012-2013 (n=296)	2013-2014 (n=469)	2014-2015 (n=648)	2015-2016 (n=872)	2016-2017 (n=1097)	2017-2018 (n=1319)
Nedgang på 100 %	21,3 %	24,5 %	25,0 %	22,0 %	22,9 %	22,5 %
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	8,1 %	8,1 %	7,1 %	8,8 %	10,1 %	7,5 %
Nedgang på mellom 25 og 49,9 %	4,4 %	7,2 %	4,9 %	6,5 %	6,7 %	6,2 %
Nedgang på inntil 25 %	7,4 %	9,0 %	8,2 %	9,2 %	8,7 %	8,9 %
Ingen endring	1,0 %	0,2 %	0,0 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
Økning på inntil 25 %	9,5 %	11,1 %	11,0 %	9,1 %	10,5 %	10,8 %
Økning på mellom 25 og 49,9 %	5,7 %	7,9 %	6,6 %	8,5 %	8,2 %	8,2 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	13,9 %	11,1 %	13,7 %	12,0 %	9,8 %	11,4 %
Økning på 100 % eller mer	28,7 %	20,9 %	23,5 %	23,4 %	22,6 %	24,0 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Vedlegg 6: 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 en gjennomsnittsomsetning i 2012 på 22,7 mill. kroner, mens medianen var 4,4 mill. kroner. Gjennomsnittsomsetningen i 2013 var 22,7 mill. kroner, og medianen var 3,9 mill. kroner. I 2014 hadde hver målbedrift i snitt 22,7 mill. kroner i omsetning, mens medianen var 3,5 mill. kroner. Gjennomsnittsomsetningen i 2015 var 27,3 mill. kroner, og medianen var 3,9 mill. kroner. I 2016 hadde målbedriftene en gjennomsnittsomsetning på 28,0 mill. kroner, og medianen var 4,0 mill. kroner. Gjennomsnittsomsetningen i 2017 var 28,1 mill. kroner, og medianen var 3,9 mill. kroner. Medianen for omsetning 2018 var 3,7 mill. kroner, mens gjennomsnittsomsetningen var 25,9 mill. kroner. 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 2012-2018 for målbedriftene.

Tabell 10: Gruppert omsetning 2012-2018 for målbedriftene

	Omsetning						
Omsetningsintervaller	2012 (n=796)	2013 (n=1051)	2014 (n=1304)	2015 (n=1625)	2016 (n=1953)	2017 (n=2253)	2018 (n=2574)
Inntil 500 000	14,9 %	16,7 %	18,7 %	18,8 %	19,6 %	20,6 %	20,5 %
Fra 500 000 inntil 1 million	8,8 %	10,2 %	9,4 %	8,2 %	7,7 %	7,6 %	9,1 %
Fra 1 million inntil 5 millioner	28,7 %	28,0 %	27,7 %	27,0 %	27,2 %	26,8 %	25,6 %
Fra 5 millioner inntil 10 millioner	13,1 %	12,3 %	11,3 %	12,6 %	12,3 %	11,9 %	12,4 %
Fra 10 millioner inntil 50 millioner	24,2 %	22,6 %	22,5 %	22,0 %	22,0 %	22,4 %	22,1 %
Fra 50 millioner inntil 250 millioner	9,2 %	8,9 %	8,9 %	9,8 %	9,7 %	9,2 %	8,9 %
250 millioner eller mer	1,1 %	1,3 %	1,5 %	1,6 %	1,5 %	1,5 %	1,4 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Tabellen viser at rundt halvparten av målbedriftene har inntil 5 mill. kroner i omsetning uavhengig av hvilket år omsetningen måles. For årene 2012-2018 var det henholdsvis 4,4 %, 4,7 %, 4,4 %, 4,9 %, 6,3 %, 6,5 % og 6,6 % 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 sammenlignet med 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 mill. kroner uavhengig av hvilket år vi måler omsetningen. Disse står imidlertid for en stor andel av den totale omsetningen. For årene 2012-2018, står denne bedriftsgruppen for henholdsvis 67,5 %, 70,0 %, 69,7 %, 75,6 %, 76,0 %, 76,1 % og 74,1 % av den totale omsetningen de respektive årene.

Tabellen nedenfor viser gruppert endring i omsetning for de ulike årene.

Tabell 11 Årlig endring i omsetning fra 2012 til 2018 for målbedriftene

	Endring i omsetning					
	2012-2013 (n=743)	2013-2014 (n=958)	2014-2015 (n=1177)	2015-2016 (n=1490)	2016-2017 (n=1723)	2017-2018 (n=2023)
Nedgang på 100 %	1,1 %	1,4 %	2,3 %	1,9 %	2,1 %	2,1 %
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	4,0 %	6,6 %	5,9 %	5,6 %	5,3 %	5,3 %
Nedgang på mellom 25 og 49,9 %	6,2 %	5,9 %	6,5 %	7,3 %	6,7 %	6,7 %
Nedgang på inntil 25 %	25,4 %	25,7 %	25,0 %	23,9 %	24,5 %	25,4 %
Ingen endring	0,7 %	1,1 %	0,6 %	0,3 %	0,3 %	0,3 %
Økning på inntil 25 %	37,7 %	34,3 %	34,5 %	34,4 %	36,0 %	35,8 %
Økning på mellom 25 og 49,9 %	9,6 %	11,2 %	9,3 %	11,7 %	11,5 %	9,8 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	5,8 %	5,3 %	7,3 %	6,8 %	5,2 %	6,6 %
Økning på 100 % eller mer	9,5 %	8,5 %	8,6 %	8,1 %	8,4 %	8,0 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Verdiskaping

Målbedriftene hadde en gjennomsnittlig verdiskaping i 2012 på 6,7 mill. kroner, mens medianen var 1,7 mill. kroner. Gjennomsnittlig verdiskaping i 2013 var 7,0 mill. kroner, og medianen var 1,6 mill. kroner. I 2014 hadde hver målbedrift i snitt 6,9 mill. kroner i verdiskaping, mens medianen var 1,4 mill. kroner. Gjennomsnittlig verdiskaping i 2015 var 8,0 mill. kroner, og medianen var 1,5 mill. kroner. I 2016 hadde målbedriftene i gjennomsnitt 8,8 mill. kroner i verdiskaping, og medianen var 1,5 mill. kroner. Gjennomsnittlig verdiskaping i 2017 var 8,6 mill. kroner, og medianen var 1,4 mill. kroner. Medianen var i 2018 1,4 mill. kroner, mens gjennomsnittlig verdiskaping var 7,7 mill. 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 2012-2018 for målbedriftene.

Tabell 12: Gruppert verdiskaping 2012-2018 for målbedriftene

	Verdiskaping						
Verdiskapingsintervaller	2012 (n=804)	2013 (n=1052)	2014 (n=1305)	2015 (n=1626)	2016 (n=1953)	2017 (n=2254)	2018 (n=2574)
Mindre eller lik – 1 million	2,0 %	1,4 %	1,8 %	1,3 %	2,0 %	1,7 %	1,2 %
Fra – 500 000 inntil – 1 million	1,5 %	0,8 %	0,9 %	1,2 %	0,7 %	1,1 %	1,2 %
Fra 0 inntil – 500 000	10,7 %	12,2 %	13,9 %	11,4 %	14,2 %	15,2 %	14,8 %
Inntil 500 000	18,2 %	19,9 %	18,6 %	20,4 %	16,8 %	16,8 %	18,4 %
Fra 500 000 inntil 1 million	8,2 %	9,3 %	10,3 %	8,1 %	9,4 %	9,2 %	9,2 %
Fra 1 million inntil 10 millioner	42,2 %	39,0 %	37,7 %	40,4 %	39,8 %	39,0 %	38,5 %
Fra 10 millioner inntil 50 millioner	15,0 %	14,6 %	13,7 %	14,1 %	14,2 %	14,1 %	13,8 %
50 millioner eller mer	2,2 %	2,8 %	3,1 %	3,1 %	2,9 %	2,9 %	2,9 %
Totalt	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 2012-2018 for de ulike kullene av målbedrifter.

Tabellen nedenfor viser gruppert endring i verdiskaping for de ulike årene.

Tabell 13 Årlig endring i verdiskaping fra 2012 til 2018 for målbedriftene

	Endring i verdiskaping					
	2012-2013 (n=778)	2013-2014 (n=1000)	2014-2015 (n=1213)	2015-2016 (n=1559)	2016-2017 (n=1820)	2017-2018 (n=2132)
Nedgang på 100 %	5,9 %	9,4 %	6,3 %	8,1 %	8,2 %	10,7 %
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	6,2 %	6,2 %	6,0 %	6,6 %	4,6 %	8,0 %
Nedgang på mellom 25 og 49,9 %	6,7 %	7,2 %	7,3 %	6,4 %	7,2 %	7,9 %
Nedgang på inntil 25 %	20,4 %	19,8 %	21,7 %	18,1 %	21,3 %	20,5 %
Ingen endring	-	0,3 %	0,1 %	0,3 %	0,3 %	0,2 %
Økning på inntil 25 %	28,2 %	26,7 %	25,6 %	27,5 %	26,1 %	25,5 %
Økning på mellom 25 og 49,9 %	10,4 %	9,7 %	10,1 %	11,2 %	10,7 %	10,3 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	7,8 %	8,8 %	8,7 %	8,9 %	9,2 %	6,1 %
Økning på 100 % eller mer	14,4 %	11,9 %	14,2 %	12,9 %	12,4 %	10,8 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Tabell 14 Årlig endring i antall ansatte fra 2013 til 2019 for målbedriftene

	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)
Nedgang på 100 %	5,3 %	4,9 %	6,5 %	4,2 %	8,7 %	6,0 %
Nedgang på mellom 50 og 99,9 %	2,2 %	2,2 %	4,4 %	4,3 %	7,2 %	4,3 %
Nedgang på mellom 25 og 49,9 %	4,6 %	2,6 %	5,8 %	6,5 %	8,8 %	6,6 %
Nedgang på inntil 25 %	13,7 %	5,5 %	14,2 %	12,2 %	14,1 %	13,3 %
Ingen endring	47,4 %	33,5 %	38,6 %	40,0 %	34,7 %	37,7 %
Økning på inntil 25 %	14,5 %	9,6 %	13,0 %	17,2 %	13,5 %	14,6 %
Økning på mellom 25 og 49,9 %	5,0 %	10,4 %	8,0 %	8,2 %	5,5 %	7,4 %
Økning på mellom 50 og 99,9 %	3,2 %	10,9 %	4,3 %	3,4 %	3,9 %	4,1 %
Økning på 100 % eller mer	4,1 %	20,4 %	5,2 %	4,0 %	3,6 %	6,0 %
Totalt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Vedlegg 7: Fylkesvis fordeling av antall nye og totalt antall målbedrifter i programmene

Tabell 15: Fylkesvis fordeling av antall nye og totalt antall målbedrifter i inkubasjonsprogrammet 2013-2019

Fylker	Antall målbedrifter pr 31.12							Andel nye målbedrifter i løpet av året						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Akershus	24	24	47	74	77	78	58	79,2 %	37,5 %	53,2 %	62,2 %	46,8 %	38,5 %	51,7 %
Aust-Agder	15	12	14	14	6	9	12	6,7 %	25,0 %	35,7 %	42,9 %	33,3 %	66,7 %	83,3 %
Buskerud	7	13	18	40	61	65	65	57,1 %	46,2 %	44,4 %	75,0 %	57,4 %	53,8 %	43,1 %
Finnmark	10	27	27	35	39	39	50	100,0 %	74,1 %	25,9 %	57,1 %	61,5 %	48,7 %	56,0 %
Hedmark	25	26	31	53	54	55	50	52,0 %	30,8 %	48,4 %	56,6 %	37,0 %	49,1 %	38,0 %
Hordaland	57	60	61	103	157	218	213	73,7 %	35,0 %	47,5 %	58,3 %	66,2 %	57,8 %	49,8 %
Møre og Romsdal	70	94	95	109	112	100	123	62,9 %	53,2 %	51,6 %	53,2 %	57,1 %	44,0 %	60,2 %
Nordland	59	73	113	160	158	166	173	62,7 %	56,2 %	54,0 %	58,1 %	46,2 %	43,4 %	43,9 %
Oppland	22	20	27	45	51	57	61	50,0 %	55,0 %	48,1 %	53,3 %	47,1 %	57,9 %	45,9 %
Oslo	47	61	66	125	184	214	235	74,5 %	29,5 %	45,5 %	60,0 %	58,7 %	40,2 %	47,2 %
Rogaland	87	87	77	109	123	161	101	43,7 %	25,3 %	32,5 %	60,6 %	52,0 %	53,4 %	55,4 %
Sogn og Fjordane	19	19	35	52	55	50	52	36,8 %	31,6 %	65,7 %	50,0 %	41,8 %	42,0 %	53,8 %
Telemark	15	20	15	22	35	39	41	80,0 %	20,0 %	60,0 %	40,9 %	54,3 %	56,4 %	43,9 %
Troms	32	23	29	61	71	65	73	62,5 %	30,4 %	55,2 %	67,2 %	52,1 %	56,9 %	57,5 %
Trøndelag	85	110	119	128	150	146	142	50,6 %	41,8 %	48,7 %	50,0 %	44,0 %	50,0 %	53,5 %
Vest-Agder	26	19	24	16	23	28	29	26,9 %	57,9 %	33,3 %	50,0 %	65,2 %	42,9 %	62,1 %
Vestfold	7	13	20	28	32	49	46	100,0 %	53,8 %	50,0 %	35,7 %	56,3 %	69,4 %	56,5 %
Østfold	3	4	3	13	32	26	24	66,7 %	50,0 %	66,7 %	92,3 %	68,8 %	19,2 %	50,0 %
Totalt	610	705	821	1 187	1 420	1 565	1 548	57,7 %	41,4 %	47,9 %	57,1 %	53,1 %	49,1 %	50,8 %
Gjennomsnitt	34	39	46	66	79	87	86							

Tabell 16: Fylkesvis fordeling av andel nye og totalt antall målbedrifter i næringshageprogrammet 2013-2019

Fylker	Antall målbedrifter pr 31.12							Andel nye målbedrifter i løpet av året						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Akershus	4	2	2	9	4	8	6	75,0 %	0,0 %	0,0 %	66,7 %	25,0 %	62,5 %	0,0 %
Aust-Agder	26	25	25	32	23	31	33	92,3 %	24,0 %	20,0 %	21,9 %	60,9 %	38,7 %	30,3 %
Buskerud	69	64	76	82	87	114	112	87,0 %	17,2 %	26,3 %	25,6 %	33,3 %	30,7 %	26,8 %
Finnmark	121	123	141	167	184	221	254	31,4 %	16,3 %	21,3 %	38,3 %	34,8 %	29,4 %	28,7 %
Hedmark	76	106	110	126	92	101	101	31,6 %	40,6 %	10,0 %	23,8 %	26,1 %	22,8 %	15,8 %
Hordaland	49	65	83	120	114	124	126	81,6 %	29,2 %	36,1 %	45,8 %	28,9 %	15,3 %	24,6 %
Møre og Romsdal	87	91	112	119	102	116	124	58,6 %	26,4 %	36,6 %	18,5 %	27,5 %	25,0 %	12,1 %
Nordland	64	75	91	119	96	119	76	34,4 %	34,7 %	28,6 %	52,1 %	40,6 %	58,0 %	34,2 %
Oppland	79	85	95	114	131	139	158	29,1 %	29,4 %	32,6 %	52,6 %	28,2 %	49,6 %	41,8 %
Oslo	6	5	9	12	14	22	23	66,7 %	20,0 %	44,4 %	50,0 %	35,7 %	40,9 %	30,4 %
Rogaland	74	95	100	107	127	147	184	67,6 %	34,7 %	25,0 %	25,2 %	40,2 %	41,5 %	37,0 %
Sogn og Fjordane	39	53	60	75	100	107	119	23,1 %	32,1 %	18,3 %	26,7 %	32,0 %	13,1 %	15,1 %
Telemark	10	13	31	26	35	39	49	20,0 %	15,4 %	58,1 %	3,8 %	40,0 %	30,8 %	38,8 %
Troms	162	133	100	133	63	86	80	90,7 %	37,6 %	36,0 %	42,1 %	57,1 %	70,9 %	45,0 %
Trøndelag	179	203	242	298	319	329	318	22,3 %	29,1 %	32,6 %	27,2 %	30,4 %	26,4 %	26,7 %
Vest-Agder	58	59	53	43	56	72	84	19,0 %	16,9 %	9,4 %	55,8 %	50,0 %	41,7 %	44,0 %
Vestfold				1	3	4	4				100,0 %	100,0 %	25,0 %	0,0 %
Østfold	19	25	24	27	23	27	32	63,2 %	44,0 %	33,3 %	55,6 %	26,1 %	66,7 %	31,3 %
Totalt	1 122	1 222	1 354	1 610	1 573	1 806	1 883	49,9 %	29,2 %	28,1 %	34,7 %	34,4 %	34,3 %	29,0 %

Vedlegg 8: Forslag til styringsinformasjon for ordningen Norsk katapult

STYRINGS-INFORMASJON	Testing og fasilitering Norsk katapult
Effekt-indikatorer	- Omsetningsvekst (brukerbedrifter) - Vekst i verdiskaping (brukerbedrifter)
Resultat-indikatorer	- Innovasjonsevne (brukerbedrifter) - Bruk av katapult-sentrene (attraktivitet) - Kompetanseheving (katapult-sentre og brukerbedrifter) - Kundetilfredshet og addisjonalitet (brukerbedrifter)
Støttende analyser	- Sektor - Geografi - Relevans for og bruk av andre virkemidler - Effekt av mobiliseringsaktiviteter - Komplementaritet og samarbeid - Finansieringsalternativer, utstyr

Vedlegg 9: Utlysning 2019 forprosjekt nye sentre – tildelte forprosjekter

Søker	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

Vedlegg 10: Utlysning 2019 utvidelse av eksisterende sentre – tildelte forprosjekter søknader

Søker	Prosjekt	Kroner (tusen)
Future Materials katapult-senter	Utvidelse av katapult-senter innen avansert materialer og sirkulære prosesser. Samarbeid med Herøya og Mo, samt Norsk Senter for Sirkulærøkonomi	400
Future Materials katapult-senter	Utvidelse av senterets tilbud innen bærekraftige kompositter	450
Manufacturing Technology katapult-senter	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 katapult-senter	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 katapult-senter	Utarbeidelse av «veikart» for utvikling av katapult-senteret	500
DigiCat katapult-senter	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 11: Fordeling av bevilget støtte til katapult-sentrene i 2019 (tall i 1000)

Navn	Investeringsstøtte til utstyr	Utviklingsstøtte til kompetanse- og tjenesteutvikling	Totalt utbetalt støtte
Future Materials katapult-senter	15 000	3 000	18 000
Sustainable Energy katapult-senter	14 200	2 000	16 200
Ocean Innovation katapult-senter	18 500	2 000	20 500
Digicat Norwegian katapult-senter	7 060	2 040	9 100
Manufacturing Technology katapult-senter	34 000	2 000	36 000
SUM	88 760	11 040	99 800

