

The SIVA logo is positioned on the left side of the slide. To its right is a decorative graphic consisting of three vertical bars of different colors: dark blue, orange, and teal. Each bar is topped with a horizontal line, and the bars are set against a background of triangles that point upwards from the bottom edge of the slide.

**siva**

**Velkommen til søkeseminar for  
skaleringmodulen**

Onsdag, 22. juni kl 14:30 – 16:00

## Formål

Siva er, gjennom sin eiendoms- og innovasjonsvirksomhet, statens virkemiddel for tilretteleggende eierskap og utvikling av bedrifter og nærings- og kunnskapsmiljøer i hele landet.

Siva har et særlig ansvar for å fremme vekstkraften i distriktene

## Hovedmål

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

### Delmål I

Siva skal gjennom sine eiendomsinvesteringer senke barrierer for etablering der markedsmekanismer gjør dette spesielt krevende, også for større industrielle eiendomsprosjekt.

### Delmål II

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



### Eiendom

Investering  
Forvaltning

Avkastningskrav  
Egenkapital + lån

### Eierskap

Investering  
(deleier)  
Forvaltning  
(styrerepresentanter)

Utvikle sterke  
innovasjonsselskap

### Industri

Norsk katapult

Oppdrag fra NFD



### Program

Næringshageprogram  
Inkubasjonsprogram

Programoppdrag FK





# Ny skaleringsmodul

# Bakgrunn for en satsning på skalering



- Norsk næringsliv i omstilling

- Det grønne skiftet
- Digitalisering
- Eldrebølgen
- Petroleumsnæringen

- Eksportgapet

- Norge er et av OECD-landene som har tapt størst markedsandeler de siste 25 årene
- Norsk eksport er konsentrert rundt noen få næringer
- Regjering Støre: Norge skal øke fastlandseksporten med 50% innen 2030

- Sysselsetting

- Etableringen av nye arbeidsplasser i privat sektor for perioden 2003 – 2014
  - Omlag 1/3 (130 000) i etablerte bedrifter
  - Omlag 2/3 (220 000) i nyetablerte bedrifter
  - Vekstbedrifter utgjør bare 10 prosent av de nyetablerte bedriftene, men står for like stor jobbskaping som de 90 prosent små nyetablerte bedriftene.

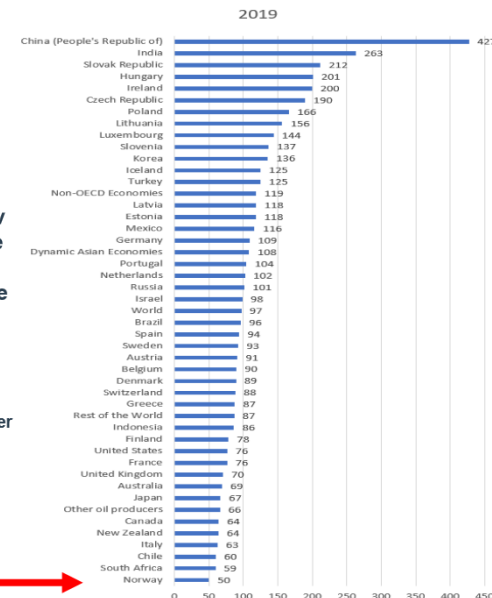


## Markedsandeler:

**Ingen andre land dekket av OECD Export Performance Index har hatt svakere eksportutvikling enn Norge de siste tjue årene (!)**

Export performance varer og tjenester volumindeks 1998-2019 1998=100

Indeks over 100: vunnet markedsandeler  
Indeks under 100: tapte markedsandeler



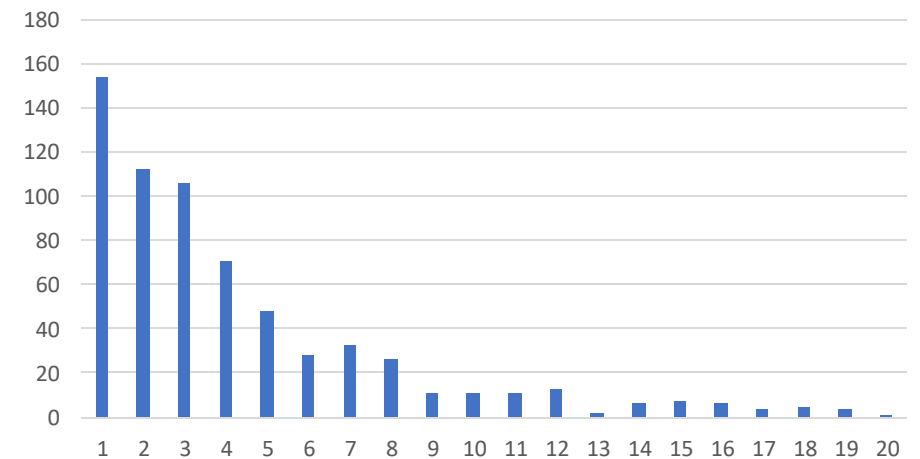
Kilde: OECD Export Performance Index, bearbejdet av Innovasjon Norge

# Dagens situasjon

- Høy etablererfrekvens, men relativt få lykkes med vekst og skalering
- Norge ligger lavere enn sammenlignbare land når det gjelder andel skaleringsbedrifter og finansiering av skaleringsbedrifter (målt pr innbygger og BNP)
- Inkubatorene i Siva-strukturen representerer et godt tilbud for oppstartsbedrifter, men få har hatt fokus på skalering
- Dette er nå i endring og flere inkubatorer har- eller er i ferd med å etablere egne programmer for vekstbedrifter.
- Områdegjennomgangen viser til at «... skalering av virksomheter med stort potensial er en av de viktigste og mest krevende oppgavene for virkemiddelapparatet»



Antall ansatte i inkubatorbedrifter 2020



# Målgruppe



## KJENNETEGN OPPSTARTSBEDRIFTER

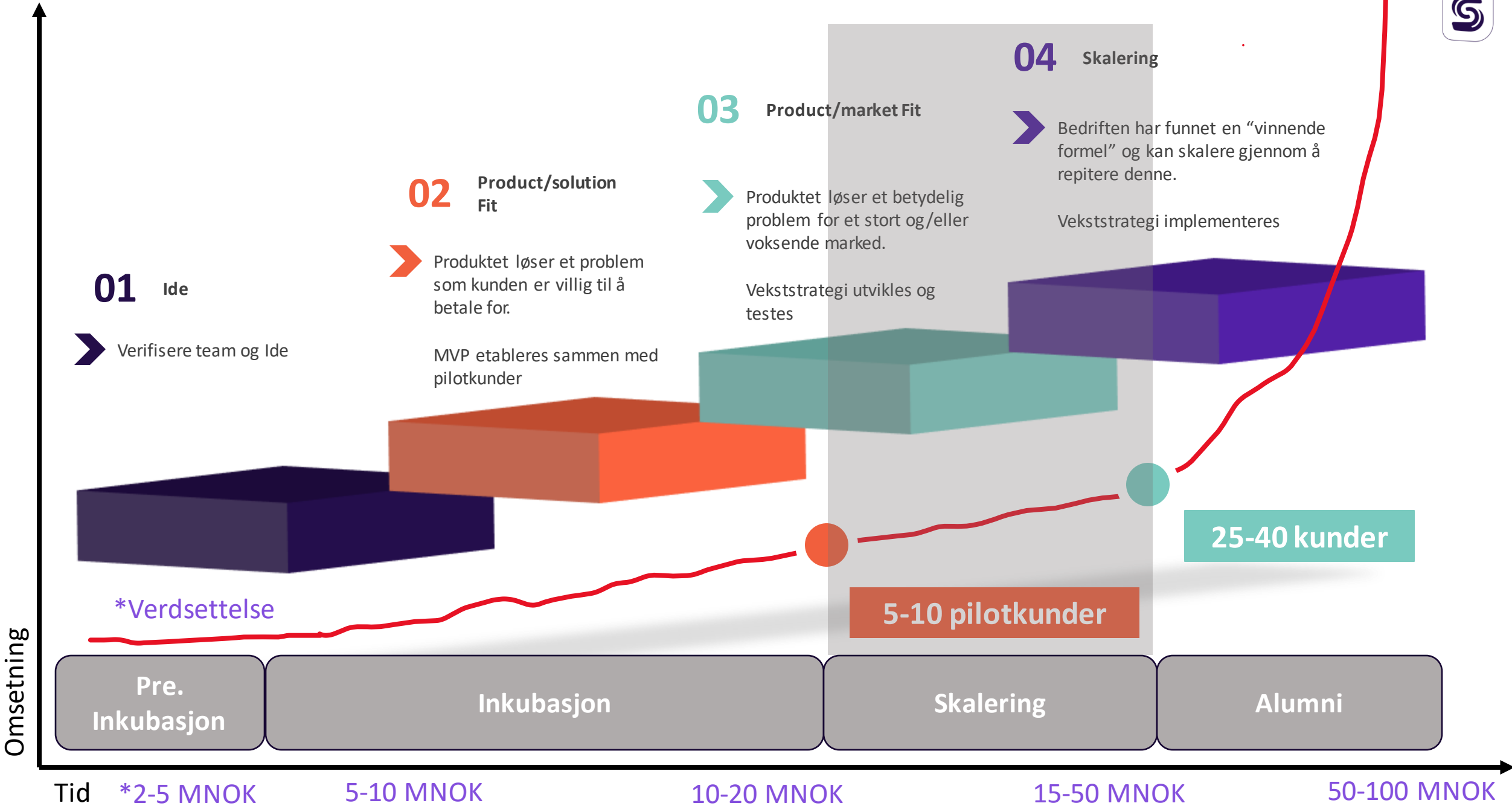
- Flat struktur og korte beslutningsveier
- Enkel eierstruktur
- Begrenset historikk og stor usikkerhet knyttet til videre utvikling
- Nyetablert organisasjon med begrenset tilgang på ressurser

## KJENNETEGN ETABLERTE BEDRIFTER

- Hierarkisk struktur og lengre beslutningsveier
- Sammensatt eierstruktur
- Historikk som gir en indikasjon på videre utvikling
- Etablert organisasjon med tilgang på ressurser

## KJENNETEG SKALERINGSBEDRIFTER

- Bedriftens eiere og ledelse har vilje og evne til å skape vekst
- Bedriftene har en skalerbar forretningsmodell og ser et betydelig vekstpotensial i et internasjonalt marked.
- Bedriften har omsetning, og kunder som kan bekrefte at produktet løser et betydelig behov i markedet.
- Bedriftenes teknologi gjør det mulig å utnytte konkurransefortrinn innenfor etablerte verdikjeder hvor det forventes vekst. Alternativt inngår bedriftens teknologi i nye verdikjeder som har oppstått som følge av nye teknologiske muligheter («technology push») eller behov i markedet /samfunnet som må løses («market pull»).
- Bedriftenes vekst kan realiseres gjennom effektivisering av dagens produksjonsprosesser, videreutvikling av dagens produkt eller gjennom tilgang på nye markeder og samarbeidspartnere.
- Bedriftene kan ha tilholdssted hvor som helst i Norge.







Interne forhold

Eksterne forhold



EIERE OG LEDELSE



KAPITAL



TALENT



INFRASTRUKTUR OG  
INNOVASJONSPARTNERE



INTERNASJONALE  
NETTVERK OG -  
INNOVASJONSPARTNERE



ORGANISASJON  
RIGGET FOR VEKST



SKALERBAR  
FORRETNINGSMODELL  
& PRODUCT-MARKET-  
FIT



PRODUKT OG  
PRODUKSJON

## EIERE OG LEDELSE

- Evne og vilje til vekst
- Erkjennelse av manglende kompetanse

## SKALERBAR

### FORRETNINGSMODELL & PRODUCT-MARKET-FIT

- Brukersegmentering
- Pricing
- Distribusjonskanaler
- KPIer
- Salg og markedsføring
- Hele produktet
- Verifisere markedspotensialet

## PRODUKT OG PRODUKSJON

- Produktutvikling, testing og verifisering
- Produksjonslinje/produksjonsprosess
- Verdikjede

## ORGANISASJON RIGGET FOR VEKST

- Strukturering
- Rolleavklaring
- Rekruttering - og "onboarding" prosesser

## KAPITAL

- Kapitalstrategier
- Kapitalinnhenting
- Investorens kompetanse og nettverk
- Kjemi og sammenfallende interesser

## TALENT

- Riktig kompetanse
- Riktig "mindset"

## INFRASTRUKTUR OG INNOVASJONSPARTNERE

- Tilgang på testutstry og produksjonslokaler
- Partnerskap med forsknings- og industrimiljø
- Partnerskap med underleverandører

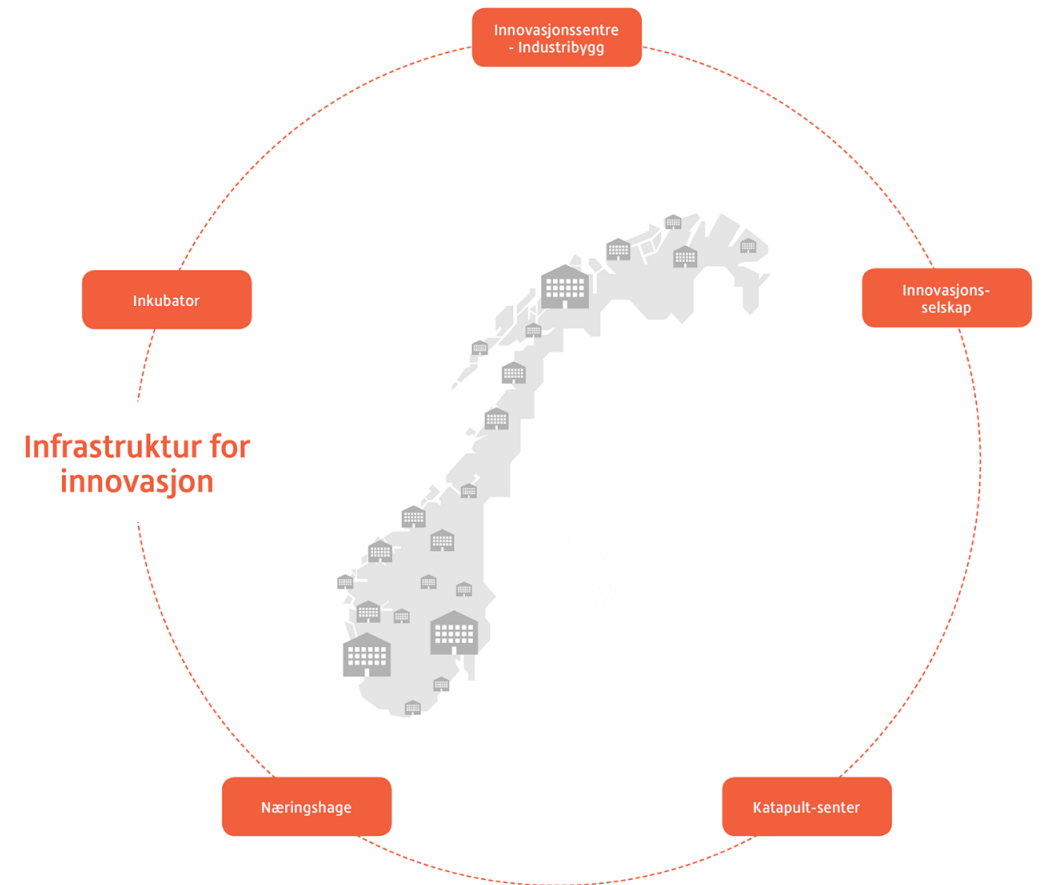
## INTERNASJONALE NETTVERK OG -FORRETNINGSPARTNERE

- Internasjonaliseringsstrategier
- Nettverksbygging

# Nasjonal skaleringsatsning

- Konsortier; koordinert satsning blant aktørene i Siva-strukturen
  - Tilrettelegge for nasjonalt samarbeid og nasjonal mobilisering
  - Utnytte styrken som ligger i Sivas nasjonale nettverk og verktøykasse
- Samarbeid med det øvrige virkemiddelapparatet
- Modulbasert tilnærming, med tjenestepakker
- Tematiske konsortier, med tette koblinger
- En satsning for de mest lovende selskapene

Ambisjonen bør være å utvikle et skaleringsstilbud som holder et internasjonalt nivå!





# Søkere til en nasjonal skaleringsstrategi

- Hovedsøker:
  - Må være tatt opp i det nye inkubasjonsprogrammet fra og med 2023.
  - Må kunne ta en nasjonal rolle innenfor et fremtidsrettet næringsområde hvor Norge har gode forutsetninger for å lykkes.
  - Har erfaring med å jobbe med skaleringsbedrifter.
  - Har gode forutsetninger for å etablere partnerskap med andre inkubatorer.
  - Har koblinger mot relevante aktører som katapult-sentre, klynger, TTOer, etc.
  - Har kobling mot internasjonale nettverk og relevante kapitalaktører.
- Samarbeidspartnere:
  - Inkubatorer eller andre aktører som bidrar til å senke målgruppens barrierer for skalering, gjennom å levere kompetanse og nettverk i form av tjenestepakker.
  - Tjenestepakkene kan utarbeides av samarbeidspartneren alene eller i samarbeid med andre aktører.
  - Tjenestepakkene kan være generiske og tilbys på tvers av konsortiene eller tematiske og kun tilbys som en del av et enkelt konsortium.

# Finansiering



- Skalering er spilt inn som en del av nye nasjonale satsningsområder i det reviderte nasjonale inkubasjonsprogrammet fra 2023.
- Programstyret har besluttet at iverksetting av de nye nasjonale satsningsområdene forutsetter at det bevilges friske midler til dette i statsbudsjettet for 2023, som legges frem 6. oktober 2022.
- En eventuell bevilgning over statsbudsjettet overføres post 61, og skal fordeles i henhold til fylkeskommunenes egne prioriteringer. Det er opp til den enkelte fylkeskommune om man ønsker å bidra med finansiering av de nye satsningsområdene.
- Programstyret anbefaler fylkeskommunene å vurdere å sette av en egen ramme på post 61 til de nye nasjonale satsningsområdene.
- Fylkeskommunene vil trolig ta stilling til bevilgning av midler til de nye nasjonale satsningsområdene rundt årsskiftet.



# Krav til søknaden:

## Hvem kan søke?

- Skisseutlysningen er åpen
- Ved en eventuell hovedutlysning må hovedsøker være en inkubator som er tatt opp i det nye Inkubasjonsprogrammet. En skisse som ikke er sendt inn innen fristen, eller som ikke følger malen, vil ikke bli vurdert. Søker er dermed ikke kvalifisert for å kunne sende inn søknad på en eventuell hovedutlysning.

## Formelle krav til skissen:

- Det er utarbeidet en wordmal som alle søkere må følge (inkludert skrifttype og størrelser som er definert i dokumentmalen). Alle punkter må besvares.
- Skissen skal utarbeides på norsk.
- Søknadsteksten skal være på maks 5 sider. I tillegg kommer forside og innholdsfortegnelse.
- Skissen skal sendes på e-post til [firmapost@siva.no](mailto:firmapost@siva.no) senest 17. oktober kl 16:00.
- Skissen sendes som både pdf og i word-format.
- I e-posten med søknaden skal det komme frem kontaktinformasjon til kontaktperson hos søker

# Kriterier som skal besvares i skissen



Hovedkategorier	Kriterier
Bakgrunn og mål	Bakgrunn for satsingen, få frem markedsbehovet nasjonalt og internasjonalt og hvilken betydning prosjektet vil få for økt vekst og eksport
	Oppgi hvilken inkubator som er hovedsøker
	Samarbeidskonstellasjonen og behovet for samarbeid
Målgruppe	Gi en beskrivelse av hvilken type bedrifter det skal jobbes med, og hvordan kompetanse skal kunne tilgjengeliggjøres til relevante bedrifter i hele Norge.
Tematisk område	Tematisk område (bransje/sector/område) som skal omfattes av prosjektet
	Hvordan bærekraft skal implementeres i prosjektet.
Aktiviteter og gjennomføring	Hvilken type aktiviteter det planlegges å gjennomføre
	Beskriv hvilke tjenester innen kompetanse, nettverk og kapital de enkelte aktørene som deltar i konsortiet skal bidra med
	Beskriv internasjonalt nettverk, komplementære virkemidler og eventuelle samarbeidende kapitalmiljø.
	Basert på aktiviteter og gjennomføring beskrevet ovenfor, samt antall aktører som inngår i konsortiet, oppgi et kostnadsestimat for de to første årene.



# Relevant informasjon

- Satsningsforslaget
- Utlysningstekst
- Powerpoint-presentasjon av nytt inkubasjonsprogram
- Word-mal for søknad
- Opptak av søkerseminar
- Ofte stilte spørsmål

Dette ligger tilgjengelig på [www.siva.no/program](http://www.siva.no/program)



# Prosessen videre



# Spørsmål til utlysningen



- Spørsmål sendes til:  
[utlysningprogram@siva.no](mailto:utlysningprogram@siva.no)
- Spørsmål og svar vil publiseres på siva.no «ofte stilte spørsmål» - likebehandling
- Siste frist for å sende spørsmål er onsdag 7. oktober kl 16:00
- Siva svarer opp en gang i uken gjennom sommeren

# Proessen fra utlysning til opptak

- Søknadsfrist er 17. oktober kl. 16:00
  - Søknaden sendes til: [firmapost@siva.no](mailto:firmapost@siva.no)
- Forslag til statsbudsjett legges frem 6. oktober
- Søkere får tilbakemelding på skissesøknaden innen 9. desember.





**Pause før spørsmålsrunde**