



PROGRAMVEILEDER

Inkubasjonsprogrammet
2023-2032

Versjon 1. juli 2024

siva

Innhold

Figurer	3
1 Hensikten med programveilederen	6
2 Bakgrunn for inkubasjonsprogrammet	6
3 Programmets visjon, mål, målgrupper og forventet effekt	6
3.1 Visjon	7
3.2 Inkubasjonsprogrammets mål	7
3.3 Programmets målgrupper	7
3.4 Forventet effekt av programmet	9
3.5 Evaluering av måloppnåelse i inkubasjonsprogrammet	9
4 Gjennomføring av programmet	10
4.1 Organisering og styring av programmet	10
4.2 Forsterkede elementer i inkubasjonsprogrammet	11
4.3 Leveranser fra Siva til programoperatører	11
4.3.1 Kompetanse, nettverk og tilskudd	11
4.3.2 Utviklingssamtaler	12
4.3.3 Rapporteringssystem (FLERBEDRIFTSPORTALEN)	12
4.3.4 Kundetilfredsundersøkelse	12
4.3.5 Studieturer	12
4.3.6 Årlige samlinger	13
4.4 Leveranser i programmet fra inkubator til inkubatorbedrift	13
4.4.1 Habilitet og etiske retningslinjer	13
4.4.2 Inkubasjonsprosessens faser	13
4.4.3 Tjenesteleveranser i inkubasjonsprosessens faser	15
4.4.4 Samarbeid på programnivå	16
4.4.5 Henvisningskompetanse og samspeilet med andre virkemidler	16
4.4.6 Bærekraft	17
5 Rapportering og evaluering	18
5.1 Programoperatører	18
5.2 Siva	18
5.3 Progamevalueringer	19
5.4 Måltall	19
5.5 Kundetilfredshetsundersøkelsen	21
6 Differensiert tilskuddsmodell	23
6.1 Prinsipper for differensiert tilskuddsmodell i inkubasjonsprogrammet	23
6.2 Differensieringsanalysen	23
7 Økonomi	24
7.1 Finansiering	24
7.2 Programtilskudd Inkubatorer	24

7.3	Utbetalingsrutiner.....	24
7.4	Utbetaling og prinsipper for bokføring av Sivas programtilskudd.....	24
7.4.1	Innovasjonsstøtte til SMB – artikkel 28.....	25
7.4.2	Administrasjons og gjennomføringskostnader – ikke statsstøtte.....	25
7.4.3	Statsstøtte.....	27
8	Varighet.....	27
8.1	Tiårig program, fem pluss fem år.....	27
8.2	Opptak av nye operatører i programperioden.....	27
9	Profilering.....	28
9.1	Siva-partnerne skal ha:.....	28
9.2	Siva-partnerne bør:.....	28
9.3	Siva kan tilby.....	28
10	Vedlegg.....	29
10.1	Vedlegg 1: Business Readiness Level - BRL.....	29
10.2	Vedlegg 2: Sustainable Readiness Level - SRL.....	31
10.3	Vedlegg 3: Taksonomiens miljøområder.....	33
10.4	Vedlegg 4: Veileder statsstøtte inkubasjonsprogrammet 2023 -2032.....	34
10.5	ESA-definisjon av små og mellomstore bedrifter (SMB) (GBER).....	35
10.5.1	Terskelverdier.....	35
10.5.2	Hvilken kategori er den aktuelle virksomheten/målbedriften?.....	35
10.5.3	Hvor mange «ledd» må man inkludere i beregningen av terskelverdiene?.....	37
10.5.4	Eksempler på beregning av terskelverdier for målbedriften.....	38
10.5.5	Er det noen unntak knyttet til klassifiseringen av målbedriften?.....	40
10.5.6	Offentlig eierskap.....	1
10.5.7	Andre sentrale føringer for beregning av terskelverdier.....	1
10.6	Øvrige betingelser som må være oppfylt ifht GBER.....	1
10.6.1	Insentiveffekt (GBER art. 6 pkt 1-3).....	1
10.6.2	Utestående tilbakebetalingskrav etter beslutning i ESA (GBER art 1, pkt 4, bokstav a-b).....	2
10.6.3	Selskaper «i vanskeligheter» (GBER art 2 pkt 18, bokstav a-d).....	2
10.6.4	Forbud mot støtte utover terskelverdien (GBER art 4, pkt 1 bokstav l).....	2
10.6.5	Kumulering – støtte (tilskudd) fra andre offentlige kilder (GBER art 8).....	3
10.6.6	Støtteberettigede kostnader innenfor artikkel 28 (GBER art 28).....	3
10.7	Tilskudd til gjennomføring og administrasjon (ikke statsstøtte).....	3
10.8	Egenerklæringsskjema som virksomheten må fylle ut.....	4
10.9	Endringslogg av programveilederen.....	5

Figurer

Figur 1 Programmets målbilde.....	7
Figur 2 Evaluering av måloppnåelse	10
Figur 3 Organisering og styring av programmet	10
Figur 4 Sivas leveranser til programoperatørene	12
Figur 5 Inkubasjonsprosessens faser	14
Figur 6 Tjenesteleveranser i inkubasjonsprosessens faser	16
Figur 7 Samspill med andre virkemidler	17
Figur 8 Rapporteringskalender	18
Figur 9 Måltall	21
Figur 10 Fordeling av tilskudd	24

1

Begreper

Flerfunksjonelle selskap	Selskap med flere forretningsområder utover programoppdraget, som gir flere inntektskilder og komplementære tjenester som forsterker programaktiviteten.
Programoperatør	Innovasjonsselskap som opererer Sivas inkubasjonsprogram.
Innovasjonsselskap	Aksjeselskap der inkubasjonsprogrammet inngår som en viktig del av aktiviteten.
Inkubator	Programoperatør som opererer inkubasjonsprogrammet. Ofte del av et flerfunksjonelt innovasjonsselskap. Et selskap som mottar tilskudd fra Siva gjennom programdeltagelse.
Inkubatorbedrift	Enhver bedrift eller næringsdrivende som mottar innovasjonsrådgivning og/eller støttetjenester til rabattert pris fra inkubatoren. Inkubatorbedriften skal alltid være en norsk SMB. Inkubatorbedriften blir tilknyttet inkubatoren gjennom en inkubatoravtale og skal ha en utviklingsplan.
Inkubatoravtale	Gjensidig forpliktende avtale mellom inkubatorbedrift og inkubatoren, som regulerer leveransene fra inkubatoren til inkubatorbedriften
Innovasjonsarena	Samlingsarena hvor inkubatorbedrifter møtes og får tilgang til kompetanse, beste praksis og innovasjonstjenester. Kan være en samlokalisering eller annen strukturert møteplass.
Forretningmessig innovasjon	Innovasjonsprosjekter i eksisterende næringsliv, som gjerne munnar ut i en Spin-off, eventuelt ny avdeling eller et nytt produkt, ny tjeneste, nytt marked eller ny organisering i en eksisterende bedrift (altså ikke generelle bedriftsutviklingsprosjekter).
Små og mellomstore bedrifter (SMBer):	Målbedriftene skal <u>alltid</u> være en liten eller mellomstor bedrift (SMB), dvs. at den må ha færre enn 250 ansatte og omsetning på inntil 50 millioner euro og/eller samlet balanse på inntil 43 millioner euro. I praksis innebærer dette: <ul style="list-style-type: none"> • Flere enn 250 ansatte = stor bedrift • Færre enn 250 ansatte og overstiger begge de økonomiske verdiene = stor bedrift • Færre enn 250 ansatte og overstiger kun en av de økonomiske verdiene = SMB • Færre enn 250 ansatte og overstiger ingen av de økonomiske verdiene = SMB Henviser videre til statsstøtteregulverkets definisjon, GBER bilag 1.
Skaleringsfasen	Skaleringsfasen defineres her som overgangen fra inkubasjonsfasen til fasen der selskapet skal rigges for internasjonal vekst.
BRL-skalaen	Denne skalaen beskriver bedriftens modenhet når det gjelder deres forretningsutvikling, på ni ulike utviklingsnivåer. Skalaen er basert på KTH Innovations innovation readiness level-modell.
SRL-skalaen	Denne skalaen viser ni ulike utviklingsnivåer innen bærekraft, og hva som kreves for å defineres på de ulike nivåene. Skalaen er basert på KTH Innovations innovation readiness level-modell.
Henvisningskompetanse	Kompetanse til å kunne koble bedrifter opp mot relevante virkemidler, kompetanseaktører og andre relevante aktører.
Bærekraft	I inkubasjonsprogrammet defineres bærekraft i bred forstand innenfor økonomiske, sosiale, og miljømessige aspekter. Se kap. 11.2 ift. bærekraftige forretningsmodeller.

Digitalisering	Digitalisering henger tett sammen med industriutvikling, og her menes å effektivisere driften med overgang til digitale løsninger og prosesser, og å ta i bruk muliggjørende digitale teknologier for nye eller forbedrede forretningsmodeller for å øke sin konkurransekraft.
Økosystem	Et økosystem defineres her som nettverket av aktører som har positiv effekt for utvikling i bedriftene som inkubatorene arbeider med. Aktørene i et økosystem for innovasjon driver både med konkurranse og samarbeid, og vokser og utvikler seg sammen.
Differensiert tilskuddsmodell	Transparent finansieringsmodell basert på en rekke kriterier knyttet til blant annet resultater, måloppnåelse, aktivitet og kundetilfredshet.
Måltall	Kvantifiserbare mål på programaktivitet som programoperatør årlig sender inn til Siva.
GBER – gruppeunntaksforordning (norsk oversettelse)	GBER - gruppeunntaksforordningen
Innovasjonsrådgivning:	Begrepet skal forstås i tråd med definisjonen i GBER artikkel 2(94), og omfatter rådgivning, bistand og opplæring innen kunnskapsoverføring, anskaffelser, beskyttelse og utnyttelse av immaterielle verdier, bruk av standarder og forskrifter som inkluderer slike.
Administrasjons og gjennomføringskostnader	Kostnader knyttet til drift og gjennomføring av programaktiviteten.
Innovasjonsstøttetjenester:	Begrepet skal forstås i tråd med definisjonen i GBER artikkel 2(95) og omfatter tilbud om kontorlokaler, databanker, biblioteker, markedsundersøkelser, laboratorier, kvalitetsmerking, testing og sertifisering med det formål å utvikle mer effektive produkter, prosesser eller tjenester.
Innovasjonsstøtte (artikkel 28):	Differansen mellom markedsverdien på tjenesten som inkubatorbedriften mottar og den egenandelen bedriften betaler. Støtte fra Siva kanaliseres gjennom inkubatoren, som deretter fordeler denne videre til inkubatorbedriftene i sin helhet, i form av tjenester til rabatterte priser.
Støtteintensitet:	Innovasjonsstøtte (artikkel 28) i prosent av tjenestens markedsverdi. Støtteintensiteten kan ikke overstige 75 % av markedsverdien på tjenestene målbedriften mottar (bortsett fra i preinkubasjon).
Fakturert egenandel:	Fakturakrav fra inkubatoren. Dette kravet er å anse som en ordinær forretningsmessig fordring, som skal ilegges merverdiavgift. Kravet kan inndrives på ordinær måte.

2 Hensikten med programveilederen

Veilederen inneholder retningslinjer og prosedyrer for programoperatører som mottar støtte fra inkubasjonsprogrammet. Inkubasjonsprogrammet er et bedriftsrettet og indirekte virkemiddel, og et næringsnøytralt program. Programinnholdet (kompetanse, nettverk og tilskudd) vil av innovasjonsselskapene benyttes til å understøtte regionale og nasjonale fortrinn og næringsliv i den enkelte region.

Veilederen tar utgangspunkt i den til enhver tid gjeldende programbeskrivelse¹ for inkubasjonsprogrammet 2023 – 2032. Inkubasjonsprogrammet med oppstart i 2023 er et tiårig program som bygger på et bredt kunnskaps- og erfaringsgrunnlag fra tidligere programperioder.

3 Bakgrunn for inkubasjonsprogrammet

Regjeringen har gjennom Hurdalsplattformen satt seg ambisiøse mål for nærings- og innovasjonspolitikken. Fastlandseksporten skal økes med 50 prosent og utslippet av klimagasser skal reduseres med 50 til 55 prosent innen 2030. Næringslivet skal gjennom en digital og bærekraftig omstilling og det skal legges til rette for at flere vekstbedrifter har tilgang til inkubatorer, næringshager og næringsklynger. Inkubasjonsprogrammet skal bidra til å løse markeds- og systemsvikter som beskrevet i kapittel 2.4 i programbeskrivelsen for inkubasjonsprogrammet 2023-2032.

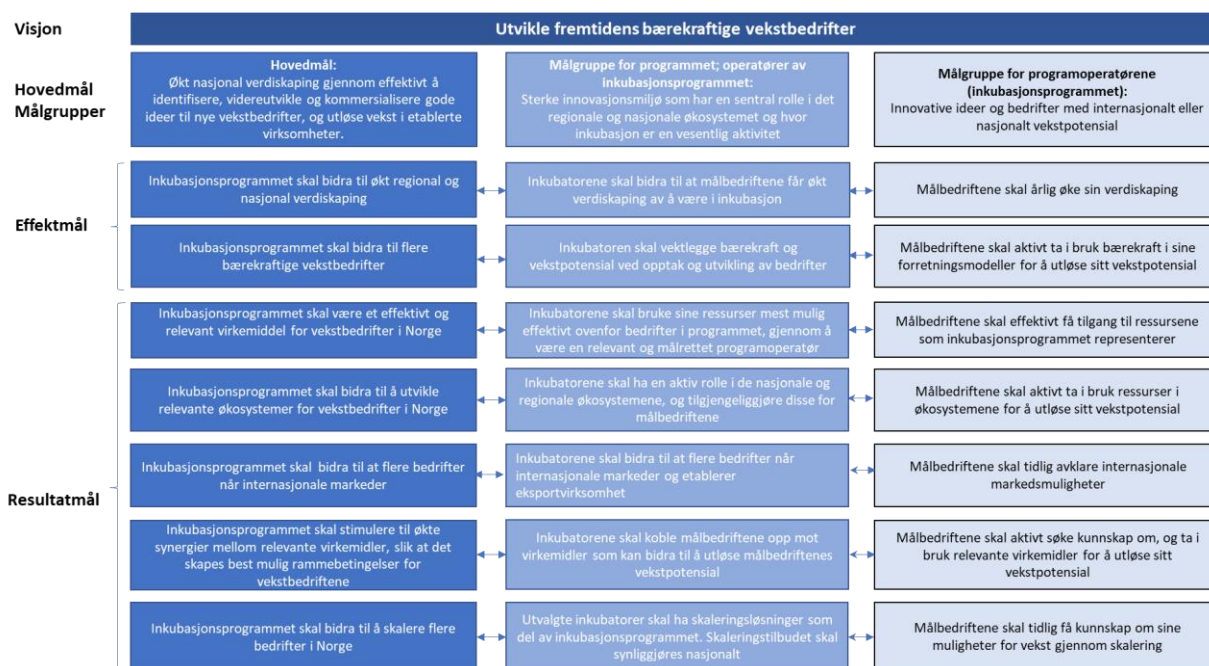
Inkubasjon er et verktøy for å legge til rette for utvikling av bærekraftige bedrifter med internasjonalt vekstpotensial, og dermed bidra til økt verdiskaping og eksport. I en inkubator får innovative ideer og bedrifter forretningsrådgiving for lettere og raskere kunne nå sitt verdiskapingspotensial. Dette skjer gjennom tilgang til kompetanse, kapital og nettverk. I tillegg tilbys et fysisk miljø eller innovasjonsarena med en delings- og åpenhetskultur hvor bedriftene kan lære av hverandre.

4 Programmets visjon, mål, målgrupper og forventet effekt

Inkubasjonsprogrammet er et bedriftsrettet og indirekte virkemiddel med en sentral rolle i det nasjonale «virkemiddelkartet». Utvalgte programoperatører har sammen fått som oppdrag å gjennomføre programmet.

Programmets visjon, mål og målgrupper oppsummeres i tabellen nedenfor og kommenteres videre i kapittelet.

¹ <https://siva.no/wp-content/uploads/2022/06/programbeskrivelse-inkubasjon-2023-2032-endelig-versjon.pdf>



Figur 1 Programmets målbilde

4.1 Visjon

Inkubasjonsprogrammets visjon er å «*utvikle fremtidens bærekraftige vekstbedrifter*».

Inkubasjonsprogrammet skal legge til rette for utvikling av fremtidsrettede og bærekraftige bedrifter med internasjonalt vekstpotensial. Gjennom dette skal programmet bidra til økt verdiskaping og eksport.

4.2 Inkubasjonsprogrammets mål

Målstrukturen for inkubasjonsprogrammet består av mål på ulike nivåer, henholdsvis programnivå, operatørnivå og inkubatorbedriftsnivå, som angitt i tabellen ovenfor. Hovedmålet for inkubasjonsprogrammet er å bidra til økt nasjonal verdiskaping gjennom effektivt å identifisere, kommersialisere og videreutvikle innovative ideer til nye vekstbedrifter, og utløse vekst i etablerte virksomheter.

Programmets målbilde består for øvrig av to effekt mål og fem resultatmål. Effektmålene er knyttet til programmets langsiktige virkninger, effekter som vil bestå etter programmets tiårige varighet. Resultatmålene er knyttet til resultater som skal frembringes innenfor programperioden. De sju målene henger sammen gjennom de ulike nivåene.

Målsetningene for programmet kan bli revidert og videreutviklet underveis i programperioden sett i lys av endringer av behov hos næringslivet og samfunnet.

Se punkt 4.5 for mer om mål og evaluering av måloppnåelse

4.3 Programmets målgrupper

Inkubasjonsprogrammet er et indirekte virkemiddel med målgrupper på to nivå:

1. *Sterke innovasjonsmiljø som har en sentral rolle i det regionale økosystemet, bidrar aktivt i det nasjonale økosystemet og hvor inkubasjon er en vesentlig aktivitet*
2. *Innovative ideer og bedrifter med internasjonalt eller nasjonalt vekstpotensial*

Målgruppe 1: Programoperatører

Inkubasjonsprogrammet trenger gode og velutviklede innovasjonsmiljø, med en god geografisk og tematisk spredning, for å kunne nå ut til hele landet. Slik kan inkubasjonsprogrammet bidra til utvikling av ideer og bedrifter med nasjonalt eller internasjonalt vekstpotensial.

Nedenfor listes opp krav som er lagt til grunn for opptak av programoperatører i inkubasjonsprogrammet. Dette er krav som også vil gjelde så lenge innovasjonsselskapet er del av programmet. Målstrukturen kan endres i løpet av programperioden.

Innovasjonsselskapet skal:

- være organisert som aksjeselskap
- ikke betale ut utbytte
- ha kjernekompetanse på forretningsutvikling
- jobbe med bedrifter med høyt potensiale for skalering og internasjonalisering
- ha bredt og relevant eierskap, privat/offentlig
- ha god regional forankring, og tydelige drivere
- ha en tydelig rolle i regionale og nasjonale økosystemer
- ha nasjonale og internasjonale partnerskap og nettverk
- ha kompetanse og fokus på bærekraft

Målgruppe 2: Inkubatorbedrifter

Programoperatørene skal jobbe med lovende ideer og nye bedrifter (SMB) med høyt innovasjonsnivå og potensial for internasjonalisering og eksport. For enkelte bedrifter kan en nasjonal markedsambisjon være det riktige, for eksempel når det gjelder underleverandører til større bedrifter som driver eksport. Det kan også jobbes med innovasjonsprosjekter i små og mellomstore bedrifter; forretningsmessig innovasjon.

Foretak som ikke kan tas opp som inkubatorbedrift og dermed ikke kan motta innovasjonsstøtte:

- allmennaksjeselskap (ASA)
- offentlig eide foretak (herunder KF og SF)
- banker og forsikringsselskap
- andre innovasjonsselskaper (herunder kunnskaps-/forskningsparker, inkubatorer og næringshager)

Foretak som kun i svært sjeldne tilfeller kan motta innovasjonsstøtte (pga. kravet om næringsvirksomhet): Stiftelser, lag og foreninger (f.eks. idrettslag), non-profit-organisasjoner, næringsforeninger, næringsorganisasjoner, opplæringskontor o.l.

Vær spesielt oppmerksom på bedrifter med Nace-kode i 94-serien.

Når det gjelder støtte til rådgivnings- og støttetjenester knyttet til innovasjon, kan støtteintensiteten økes opp til 100 % av de støtteberettigede kostnadene, forutsatt at det samlede støttebeløpet for rådgivnings- og støttetjenester knyttet til innovasjon ikke overstiger 200 000 euro pr foretak i løpet av en treårsperiode, jf. Artikkel 28(4).

Det er forbud mot å støtte til selskaper «i vanskeligheter» i henhold til GBER (se vedlegg 4: Veileder for statsstøtte i inkubasjonsprogrammet 2023-2032).

4.4 Forventet effekt av programmet

Inkubasjonsprogrammet skal bidra til å nå regjeringens nærings – og regionalpolitiske mål, særlig når det gjelder økt verdiskaping, eksport og grønn omstilling. Når det gjelder forventet effekt av programmet skiller det mellom bedriftsøkonomisk og samfunnsøkonomisk effekt.

Bedriftsøkonomisk effekt:

- økt innovasjonsevne
- økt konkurransekraft og omstillingsevne i norsk industri og næringsliv
- økt grad av vekst og skalering
- bedre tilgang til næringsrettede virkemidler
- sikre at vekstbedrifter har tilgang på kapital i tidlig fase

Samfunnsøkonomisk effekt:

- øke norsk fastlandseksport
- akselerere det grønne skiftet
- bærekraftig og fremtidsrettede næringsliv
- økt verdiskaping i norsk næringsliv
- flere og mer lønnsomme arbeidsplasser
- utvikling av sterke nasjonale innovasjonsmiljøer i Norge

Basert på erfaringstall og forventet økt omfang av inkubasjonsprogrammet, forventes følgende aktivitet og effekt i programperioden 2023-2032:

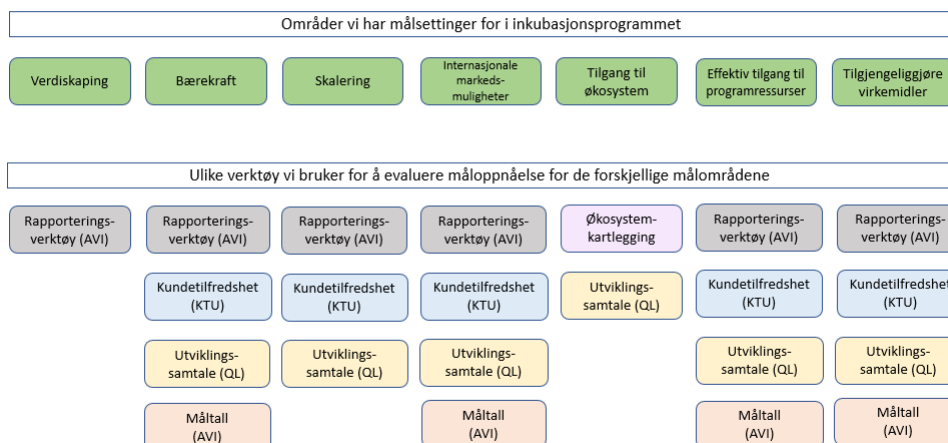
- Mellom 2500 og 3500 inkubatorbedrifter mottar innovasjonsstøttetjenester gjennom programmet hvert år
- Akkumulert omsetning i perioden: Minimum 100 milliarder kroner
- Akkumulert verdiskaping i perioden: 20-30 milliarder kroner

4.5 Evaluering av måloppnåelse i inkubasjonsprogrammet

Siva vil årlig gjennomføre evalueringer for å avdekke hvorvidt inkubasjonsprogrammets målsettinger nås. Disse evalueringene vil inkludere bruk av ulike verktøy som illustrert i figuren nedenfor. De grønne firkantene illustrerer hvilke områder inkubasjonsprogrammet har målsettinger for. Nederst i figuren vises det hvilke verktøy Siva bruker for å evaluere måloppnåelse innenfor de ulike målområdene.

De ulike verktøyene vil bli nærmere beskrevet i punkt 5.3

Målområder i inkubasjonsprogrammet – og hvordan vi evaluerer disse målområdene



Figur 2 Evaluering av måloppnåelse

5 Gjennomføring av programmet

5.1 Organisering og styring av programmet

Tabellen nedenfor beskriver de ulike aktørene og deres rolle overfor inkubasjonsprogrammet. Viser til retningslinjene for kap. 553, post 61 som angir de ulike aktørenes ansvar og roller.

Aktør	Rolle
Kommunal- og distrikts departement (KDD)	Eier av inkubasjonsprogrammet. Oppdragsgiver overfor fylkeskommunene.
Fylkeskommunene	Nasjonale og regionale oppdragsgivere overfor Siva på inkubasjonsprogrammet.
Programstyret	Består av representanter fra fem fylkeskommuner og KDD, Innovasjon Norge og Norges forskningsråd er observatører. Siva er sekretariat. Programstyret har fullmakt til å koordinere fylkeskommunenes oppdragsgiveransvar for Sivas Næringshage – og inkubasjonsprogrammer. Programstyret skal gjennom sin rolle bidra til å styrke den regionale medvirkningen i utvikling og oppfølging av Sivas programvirksomhet på post 61, samt ha ansvar for en helhetlig tilnærming på tvers av fylkeskommunene.
Nasjonalt programråd	Rådgivende organ for Programstyret og Sivas programvirksomhet. Består av representanter fra fylkeskommunene, Foreningen for Innovasjonsselskaper i Norge (FIN), Næringshagene i Norge (NHIN), Innovasjon Norge og Norges forskningsråd. Siva leder Nasjonalt programråd.
Siva	Nasjonal operatør av og oppdragstaker for inkubasjonsprogrammet. Avsetter dedikerte ressurser til oppfølging av den enkelte operatør og til videreutvikling av inkubasjonsprogrammet.
Inkubatorene	Programoperatører som yter innovasjonsrådgiving og innovasjonsstøttetjenester overfor bedriftene i program. Operatørene inngår i en nasjonal innovasjonsinfrastruktur.

Figur 3 Organisering og styring av programmet

5.2 Forsterkede elementer i inkubasjonsprogrammet

Inkubasjonsprogrammet bygger på erfaringer fra siste programperiode, og vektlegger nye elementer som er førende for norsk næringsliv i tiden som kommer. Disse elementene er deler av leveranser innenfor kategoriene tilskudd, kompetanse og nettverk:

- **Bærekraft** er gjennomgående i programmet. Siva tilbyr nye kompetansetjenester, og det stilles krav til at programoperatørene inkluderer bærekraft i sitt arbeid med utvikling av bedrifter.
- **Digitalisering** henger tett sammen med industriutvikling og handler om å ta i bruk muliggjørende digitale teknologier for nye eller forbedrede forretningsmodeller for å øke sin konkurransekraft. Siva tilbyr kompetanse- og nettverkstjenester innenfor digitalisering, og det stilles krav til at programoperatørene inkluderer digitalisering i sine tjenester.
- **Skalering og eksport** I inkubasjonsprogrammet står eksport og skalering sentralt. Den nye skaleringsfasen skal bidra til at flere bedrifter rigges for vekst, og økt fokus på internasjonalisering skal bidra til at flere bedrifter lykkes i det internasjonale markedet. Dette skal bidra til å øke fastlandseksporten i Norge gjennom at flere bedrifter vokser mer og raskere, og etablerer eksportvirksomhet.
- **Samspill med andre virkemidler.** Forsterket kobling og samspill med andre virkemidler og relevante aktører – økt krav til henvisningskompetanse og henvisning til relevante aktører som kan bidra i bedriftenes utviklingsløp.
- **Kobling mot FoU-aktører.** Programmet skal legge til rette for sterkere koblinger mellom SMBer og FoU-miljøer.

5.3 Leveranser fra Siva til programoperatører

For å sikre effektive og relevante programmer gjennom hele programperioden vil Siva kontinuerlig videreutvikle programmene. Oppdaterte og relevante programmer bidrar til utvikling av programoperatørene som relevante og kompetente utviklingspartnere for næringslivet. Sivas leveranser kan oppsummeres i områdene kompetanse, nettverk og tilskudd.

5.3.1 Kompetanse, nettverk og tilskudd

En sentral del av programinnholdet er tilførsel av kompetanse, nettverk og tilskudd til programoperatørene. Gjennom dette arbeidet bidrar Siva til å utvikle og spre kunnskap om fagfeltet og utvikle programmene til effektive og relevante verktøy.

Gjennom programperioden vil tjenestene kontinuerlig videreutvikles basert på næringslivets behov, og i tabellen nedenfor vises eksempler på leveranser fra Siva til programoperatørene.

Kompetanse	Nettverk	Tilskudd
<ul style="list-style-type: none"> • Webinarer, poenggivende kurs • Fagseminar/fagsamlinger • Utviklingssamtale med programoperatørene • Spredning av beste praksis • Rådgivning fra Siva-ansatte • Felles verktøy og maler • Årlig tilbakemelding på kundetilfredshetsundersøkelsen • Differensieringsanalyser hvert andre år • Årlig kvalitetssikring og vurdering av inkubatorenes måltall og rapportert aktivitet 	<ul style="list-style-type: none"> • Nasjonalt nettverk med andre inkubatorer, næringshager og katapultsentre • Årlig Siva-partnersamling • Årlig fagsamling • Studieturer • Nettverk til øvrige aktører i virkemiddelapparatet • Samarbeidsavtaler, f.eks. FIN, Digital Norway, Enova, Eksfin, Doga 	<ul style="list-style-type: none"> • Tilskudd til den enkelte inkubator, basert på potensial og resultat • Tilskudd til forprosjekter basert på oppdrag fra fylkeskommunene

Figur 4 Sivas leveranser til programoperatørene

Nedenfor utdypes noen av de sentrale tjenestene/verktøyene i inkubasjonsprogrammet.

5.3.2 Utviklingssamtaler

Siva vil sammen med den respektive fylkeskommune årlig gjennomføre utviklingssamtale med inkubatoren. Dette er et verktøy som brukes aktivt for å gi tilbakemelding til hver enkelt inkubator om forbedringspunkter, utvikling over tid og hvordan egen inkubator presterer sammenlignet med gjennomsnittet for alle inkubatorene. Gjennom utviklingssamtalen bidrar Siva med innspill og tilbakemeldinger til videreutvikling av programoperatørene. Programoperatørene mottar også en skriftlig tilbakemelding i form av en egen rapport.

5.3.3 Rapporteringssystem (FLERBEDRIFTSPORTALEN)

Et arbeids- og rapporteringsverktøy (database) hvor hver inkubator registrerer data og kan hente relevant informasjon fra. FLERBEDRIFTSPORTALEN brukes til analyse, dokumentasjon, rapportering av bl.a. programoperatørenes bruk av midler, og utvikling av selskapene i porteføljen. FLERBEDRIFTSPORTALEN viser status på hvordan programmålene nås. FLERBEDRIFTSPORTALEN gir viktig informasjon og oversikt for programoperatørene og Siva. Dagens rapporteringssystem vil bli erstattet av et nytt rapporteringssystem enten høsten 2023 eller etter årsrapportering 2023 (dvs. ca. februar 2024).

5.3.4 Kundetilfredsundersøkelse

Undersøkelsen er et verktøy som brukes for å gi tilbakemelding til hver enkelt inkubator om utvikling over tid og hvordan egen inkubator presterer sammenlignet med gjennomsnittet for alle inkubatorene. Undersøkelsen gir svar på hvor tilfreds ledere i bedriftene er med inkubatoren, og hvor tilfreds inkubatoren er med Siva. Se mer om kundetilfredshetsundersøkelsen i punkt 6.5.

5.3.5 Studieturer

Siva tilrettelegger for studieturer for eksempel deltakelse på konferanse ICBI-INBIA (International Business Incubation Association) i USA for programoperatørene med mål om kompetansepåfyll og kunnskap internasjonale trender innenfor fagfeltet samt etablering av internasjonale nettverk.

Studieturer arrangeres også gjennom Foreningen for Innovasjonsselskaper i Norge.

5.3.6 Årlige samlinger

Siva gjennomfører fag- og partnersamling, digitalt og fysisk, årlig for alle programoperatører. Samlingene er en viktig utviklingsarena for hver enkelt programoperatør og effektiv samhandling i strukturen, gjennom faglig påfyll og deling av erfaring og beste praksis. Deltagelse forventes som en del av programoppdraget.

5.4 Leveranser i programmet fra inkubator til inkubatorbedrift

5.4.1 Habilitet og etiske retningslinjer

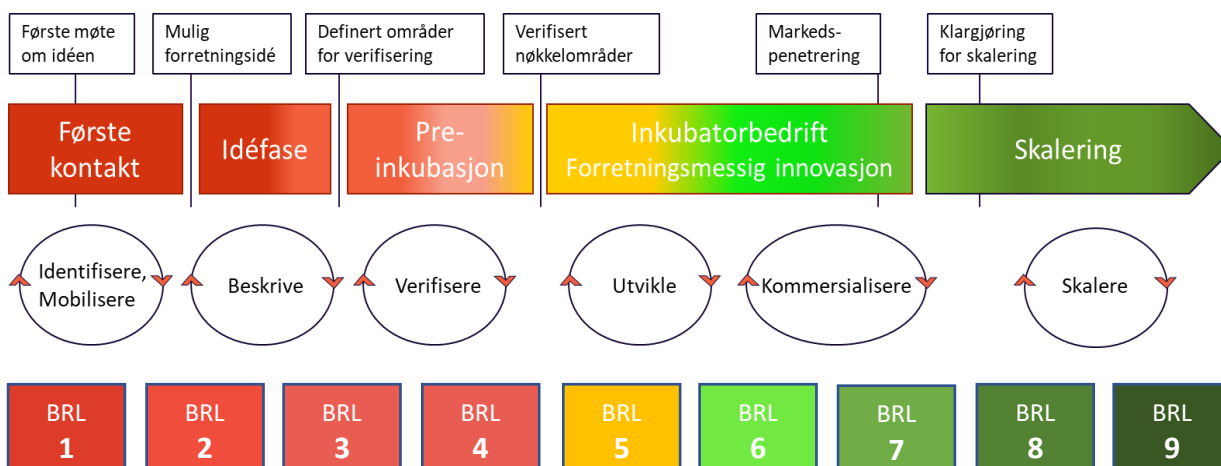
Alle programoperatører skal ha utarbeidet etiske retningslinjer, inkludert vurdering av habilitet i arbeidet med inkubatorbedrifter (investeringer, styreverv ol.). Videre skal det foreligge rutiner for jevnlig avsjekk av habilitet.

5.4.2 Inkubasjonsprosessens faser

Inkubasjonsprosessen er delt inn i flere faser. For fasene preinkubasjon, inkubasjon og skalering skal det etableres inkubatoravtale, inkludert utviklingsplan, mellom inkubatoren og bedriften.

De enkelte fasene beskrives kort i figuren nedenfor. Denne er knyttet opp mot Business Readiness Level-skalaen². Denne skalaen beskriver bedriftens modenhet når det gjelder deres forretningsutvikling. Nærmere beskrivelse av BRL-skalaen finnes i vedlegg 1 i punkt 11.1. Leveranser i de ulike fasene beskrives i punkt 5.4.3.

² BRL-skalaen er basert på KTH Innovation Readiness Level™ Model, kthinnovationreadinesslevel.com



Figur 5 Inkubasjonsprosessens faser

Første kontakt – BRL 1

Ved første kontakt vil idéhaver få bistand til kobling med rett utviklingsmiljø (inkubator, næringshage eller andre). Dette kan gjerne skje i samarbeid med lokal førstelinjetjeneste og andre aktuelle samarbeidspartnere.

- *Ingen eller uklar hypotese om mulig forretningside, markedspotensial og konkurransesituasjon.*

Idéfase – BRL 2

I idéfasen skal inkubatoren jobbe med aktivt idé søk, gjerne gjennom oppsøkende virksomhet hos relevante aktører. Aktivitet i denne fasen kan finansieres ved bruk av midler tildelt til dekning av administrasjons- og gjennomføringskostnader.

- *Første hypoteser om mulig forretningskonsept (i enhver form) foreligger.*
- *Overordnet markedspotensial og konkurransesituasjon er identifisert.*

Dersom ideen eller bedriften vurderes å falle inn under inkubasjonsprogrammets målgruppe, vil det være aktuelt å ta opp bedriften til preinkubasjon.

Preinkubasjon – BRL 3-4

Preinkubasjonsfasen defineres som en kortvarig verifiseringsfase, med varighet 3-6 måneder. Formålet med fasen er å verifisere utvalgte faktorer slik som ideen eller bedriften som vurderes tatt opp til inkubasjon, og teamet som står bak. Det skal foreligge en avtale mellom bedriften og inkubatoren. I denne fasen kan det benyttes midler tildelt som Artikkel 28-tilskudd. Det kan ytes tjenester med inntil 100 prosent støtteintensitet. Dersom det finnes betalingssevne, skal støtteintensiteten reduseres. Inntil 20% av totalt tilskudd kan benyttes i denne fasen (se mer i punkt 8.2).

- *Det foreligger en beskrivelse av bærekraftig forretningsmodell og nøkkelmarkeder, inkludert konkurransesituasjon.*
- *Første kalkulasjoner indikerer en økonomisk bærekraftig forretningsmodell.*
- *Første undersøkelser indikerer miljømessig og sosial bærekraft.*

Bedrifter som er kommet langt nok i utviklingsløpet kan tas direkte opp i inkubasjonsfasen, uten å først gjennomføre preinkubasjon.

Inkubasjon - BRL 5-7

Selve inkubasjonsfasen er et utviklingsløp som i all hovedsak strekker seg over ett til to år. I enkelte bransjer vil det være behov for at bedriftene er i inkubasjonsfasen over lengre tid. Formålet med fasen er å utvikle og kommersialisere en idé eller en bedrift til den oppnår markedsintroduksjon. Her kan det også arbeides med forretningsmessige innovasjoner³ i etablert næringsliv. I denne fasen skal det benyttes midler tildelt som Artikkel 28-midler, med en maksimal støtteintensitet på 75 prosent. Se mer i punkt 8.2.

- *Sentrale forutsetninger i forretningsmodellen testet i markedet.*
- *Fullstendig bærekraftig forretningsmodell testet på kunder, partnere og leverandører (testsalg).*
- *Kalkulasjoner viser økonomisk bærekraft.*
- *De første kommersielle salg viser at forretningsmodellen (prising, inntektsmodell etc.) er økonomisk bærekraftig.*

Ved avslutning av fasen kan bedriften overføres til skaleringsfasen eller ved behov videreformidle bedriftene til andre relevante utviklingsaktører.

Skalering – BRL 8-9

Skaleringsfasen er i inkubasjonsprogrammet definert som overgangen fra inkubasjonsfasen til fasen der selskapet skal rigges for internasjonal vekst. I denne overgangen handler det om å verifisere et tilstrekkelig markedspotensial (product-market-fit), etablere en repeterbar og skalerbar forretningsmodell, samt rigge selskapet for internasjonal vekst.

I denne fasen kan det benyttes midler tildelt som Artikkel 28-midler, med en maksimal støtteintensitet på 75 prosent. Se mer i punkt 8.2.

- *Salg og andre målekriterier viser at forretningsmodellen er økonomisk bærekraftig.*
- *Økonomisk bærekraftig forretningsmodell som møter interne og eksterne forventninger om profitt, skalerbarhet og innvirkning over tid.*

5.4.3 Tjenesteleveranser i inkubasjonsprosessens faser

Sentrale leveranser i inkubasjonsprosessens faser beskrives i tabellen under. Denne oversikten er ikke utfyllende, og tar kun for seg de fasene der programtilskudd kan benyttes. Det forventes at perioden i preinkubasjon er så kort som mulig, og at det er klare skiller mellom tjenester i preinkubasjons-, inkubasjons- og skaleringsfasen.

³ Forretningsmessig innovasjoner: Se begrepsforklaring side 2.

Fase	Tjenester i ulike faser
Preinkubasjon	<ul style="list-style-type: none"> • Hjelp til konseptutvikling <ul style="list-style-type: none"> ○ Definere forretningsidé ○ Kundesegment ○ Kundebehov ○ Verdiløfte ○ Prototyping (minste mulige produkt) ○ Risikovurdering • Tilgang til sosialt og faglig gründer- og utviklingsmiljø, med kontorplass, møterom og teknisk infrastruktur • Tilgang til maler og verktøy • Tilgang til seminar og arrangement
Inkubasjon	<ul style="list-style-type: none"> • Tilgang til kompetanse innen markedsstrategi, produkt- og tjenesteutvikling, og forretningsmodell etc. • Tilgang til sosialt og faglig gründer- og utviklingsmiljø, med kontorplass, møterom og teknisk infrastruktur • Tilgang til maler og verktøy • Tilgang til seminar og arrangement • Hjelp til kapitalinnhenting • Nettverk til investor- og kapitalmiljø, hjelp til å tiltrekke seg investorer • Kopling mot et bredt spekter av regionale og nasjonale forskings- og utviklingsmiljø, kunnskapsmiljø og virkemidler for innovasjon • Hjelp til å beskyttelse av immaterielle verdier • Tilgang til spisskompetanse, eks juridisk veiledning • Tilgang til mentorer og ekstern rådgiving • Nettverk og kompetanse til utvikling av bedrift, f.eks. styre/advisory board
Skalering	<ul style="list-style-type: none"> • Leder- og eierutvikling • Utvikling av skalerbar forretningsmodell og identifisering av product-market fit • Rådgiving på produkt og produksjon • Organisasjonsutvikling • Kapitalstrategier og -innhenting • Rekruttering • Tilgang til infrastruktur og innovasjonspartnere • Tilgang til internasjonale nettverk og forretningspartnere

Figur 6 Tjenesteleveranser i inkubasjonsprosessens faser

5.4.4 Samarbeid på programnivå

Det forventes at inkubatorene samarbeider med programoperatører (inkubatorer, næringshager og katapult-sentre) andre steder i landet. Dette kan omfatte deling av beste praksis, metodikk og verktøy, og også samarbeid om utvikling av bedrifter. Den enkelte inkubatorbedrift skal motta den beste spisskompetanse, uavhengig av hvem som kan tilby dette og hvor den finnes geografisk. Dette vil si at en inkubatorbedrift kan tas opp i flere inkubatorer, så lenge den enkelte inkubator bidrar med hjelp på ulike områder (ikke rådgiving på de samme områdene i de ulike inkubatorene).

5.4.5 Henvisningskompetanse og samspillet med andre virkemidler

Et sømløst virkemiddelapparat er viktig for å oppnå synergier og utnyttelse av ressurser. Dette er en prioritert nasjonal målsetting. Samspill mellom eksisterende ordninger og samarbeid mellom aktører er relevant på programoperatørnivå, og for inkubasjonsprogrammet. Aktiviteter og oppdrag utover programaktiviteten som tillegges innovasjonsselskapet, må tilleggsfinansieres fra andre ordninger eller oppdragsgivere hvor dette er relevant.

Inkubatorene skal samarbeide tett med andre virkemidler og virkemiddelaktører. Inkubatorene har som rådgiver en sentral rolle i å mobilisere bedrifter til riktige aktører og virkemidler til rett tid.



Figur 7 Samspill med andre virkemidler

Det forventes at programoperatører i både inkubasjons- og næringshageprogrammene etablerer tette relasjoner, og legger til rette for flyt av bedrifter, slik at bedrifter får tilgang til det mest relevante utviklingsmiljø. Dette gjelder både regionalt og nasjonalt samarbeid der dette er formålstjenlig.

5.4.6 Bærekraft

Bærekraft er gjennomgående i programmet. Bærekraft defineres i bred forstand innenfor økonomiske, sosiale og miljømessige aspekter. Programoperatørene skal ha bærekraft som opptakskriterium for nye bedrifter, og skal så langt som mulig benytte bærekraft som konkurransefortrinn i utvikling av forretningsmodeller. Programmet vil inneholde tilbud som styrker kompetanse på bærekraft hos programoperatørene.

I måling av bærekraft vil SRL-skalaen⁴ og EUs taksonomi brukes. SRL-skalaen viser ni ulike utviklingsnivåer og hva som kreves for å defineres på de ulike nivåene.



Nærmere beskrivelse av SRL-skalaen finnes i vedlegg 2, punkt 11.2, og EUs taksonomi i vedlegg 3, punkt 11.3. Mer om måling av bærekraft i punkt 6.4

⁴ SRL-skalaen er basert på KTH Innovation Readiness Level™ Model, kthinnovationreadinesslevel.com

6 Rapportering og evaluering

Rapportering vil gjennomføres på to nivå; programoperatørene skal rapportere til Siva. Siva rapporterer videre til fylkeskommuner, departementer og ESA.

6.1 Programoperatører

Programoperatørene skal rapportere følgende:

Dato	Rapportering
15. januar	All rapportering for fjoråret knyttet til bruk av innovasjonsstøtte (artikkel 28) skal være ferdigstilt. Dette innebærer at rapportering for alle inkubatorbedrifter, samt inkubatorstatusskjemaet skal være avsluttet.
1. februar	Skjema for regionalrapportering skal fylles ut og oversendes Siva.
20. februar	Revisorbekreftelse på timer brukt på administrasjon og gjennomføringskostnader knyttet til programaktiviteten for fjoråret (ikke statsstøtte) skal oversendes Siva.
1. mars	Oppdatering av inkubatorbedrifter i FLERBEDRIFTSPORTALEN til bruk for utsendelse av kundetilfredshetsundersøkelse.
1. juni	Oppdatering av inkubatorbedrifter i FLERBEDRIFTSPORTALEN til bruk for utsendelse av kundetilfredshetsundersøkelse.
30. juni	Halvårsrapportering (alle ideer og aktive inkubatorbedrifter første halvår skal være registrert i FLERBEDRIFTSPORTALEN).
1. september	Oppdatering av inkubatorbedrifter i FLERBEDRIFTSPORTALEN til bruk for utsendelse av kundetilfredshetsundersøkelse.
1. desember	Oppdatering av inkubatorbedrifter i FLERBEDRIFTSPORTALEN til bruk for utsendelse av kundetilfredshetsundersøkelse.
1. desember	Måltall for det kommende året legges inn i FLERBEDRIFTSPORTALEN.
1. desember	Budsjett for administrasjons- og gjennomføringskostnader (ikke statsstøtte) for kommende år oversendes Siva. Her skal det komme frem hvilken timesats som benyttes knyttet til tilskudd som gis som ikke statsstøtte.
31. desember	Alle ideer og inkubatorbedrifter som er/har vært aktive i løpet av året skal være registrert i FLERBEDRIFTSPORTALEN.

Figur 8 Rapporteringskalender

For registrering av måltall og rapportering for inkubatorene skal FLERBEDRIFTSPORTALEN benyttes som verktøy. Måltall beskrives nærmere i punkt 6.4.

6.2 Siva

Siva skal rapportere følgende:

- resultater og effekt av inkubasjonsprogrammet basert på Sivas MRS (inngår i Sivas årsrapport til NFD, KDD og fylkeskommunene)
- årlig rapport til ESA som viser bruk av programtilskudd
- årlige fylkesvise rapporter om aktivitet, resultater og effekt av inkubasjonsprogrammet
- halvårlig aktivitetsstatus på de regionale styringsmøtene med fylkeskommunene
- tertialrapportering til programstyret og fylkeskommunene

6.3 Programevalueringer

Det vil gjennomføres en midtveisevaluering av inkubasjonsprogrammet i 2027. Videre vil det gjennomføres en sluttevaluering. Disse vil lysnes ut og utføres av eksterne FoU-miljø.

Midtveis- og sluttevalueringene vil se på helheten i inkubasjonsprogrammet. I tillegg til disse evalueringene vil Siva annethvert år gjennomføre grundige analyser av samtlige programoperatører i forbindelse med revideringen av de differensierte tilskuddsmodellene. Siva vil årlig evaluere aktiviteten i programoperatørene, og det vil årlig gjennomføres kundetilfredshetsundersøkelser som utføres av eksternt FoU-miljø. Mer om kundetilfredshetsundersøkelsene i punkt 6.5.

6.4 Måltall

Hver 1. desember skal inkubatoren legge inn måltall i FLERBEDRIFTSPORTALEN for det kommende året. Dette er inkubatorens egne måltall knyttet til sentrale målsettinger og aktiviteter i inkubasjonsprogrammet. Siva gjennomgår måltallene til hver enkelt inkubator, og når disse er godkjent låses de for det kommende året. Inkubatoren kan følge med på egen måloppnåelse gjennom året i FLERBEDRIFTSPORTALEN.

Måltallene som inkubatorene skal fylle ut vises i tabellen nedenfor.

Måltall	Hjelpetekst i FLERBEDRIFTSPORTALEN i måltallskjemaet
Aktivitet	
Totalt antall nye ideer som vurderes i løpet av året	Antall nye ideer som forventes å bli vurdert i løpet av kommende år.
Antall nye inkubatorbedrifter som tas opp i programmet i løpet av året	Antall bedrifter i fasene preinkubasjon, inkubatorbedrift, forretningsmessig innovasjon og skalering som inkubatoren forventer å inngå avtaler med i løpet av kommende år (gjelder kun nye avtaler, ikke forlengelse av eksisterende avtaler).
Antall bedrifter som inkubatoren jobber med i løpet av året	Antall bedrifter i fasene preinkubasjon, inkubatorbedrift, forretningsmessig innovasjon og skalering som inkubatoren forventer å ha avtale med i hele eller deler av kommende år.
Andel bedrifter som inkubatoren forventer å bruke innovasjonsstøtte på i løpet av året	Total andel (%) av bedriftene som forventes å motta innovasjonsstøtte fra inkubasjonsprogrammet i løpet av året? Siva har et minimumskrav på 90 %. Med bedrifter menes bedrifter i fasene preinkubasjon, inkubatorbedrift, forretningsmessig innovasjon og skalering.
Antall nyetablerte bedrifter som inkubatoren jobber med i løpet av året	Antall nyetablerte bedrifter (i fasene preinkubasjon, inkubatorbedrift, forretningsmessig innovasjon og skalering) inkubatoren forventer å jobbe med kommende år. Med nyetablert menes bedrifter som registreres i Brønnøysundregistrene kommende år (dvs. at etableringsår = rapportår)
Egenkapital som forventes innbetalt til bedriftene i løpet av året	Det totale beløpet inkubatoren forventer at bedriftene samlet får tilført som egenkapital (aksjekapital og eventuell overkurs samt ansvarlige lån) i løpet av det kommende året. Dette gjelder både offentlig og privat kapital. Beløpet oppgis i absolutte tall. Med bedrifter menes bedrifter i fasene preinkubasjon, inkubatorbedrift, forretningsmessig innovasjon og skalering.

Måltall	Hjelpetekst i FLERBEDRIFTSPORTALEN i måltallskjemaet
Bærekraft	
Antall kompetansehevende tiltak innenfor bærekraft som ansatte i inkubatoren skal delta på i løpet av året	Antall kompetansehevende tiltak innenfor bærekraft som ansatte i inkubatoren skal delta på i løpet av året. Dette kan være alt fra seminarer til studiepoenggivende kurs.
Antall kompetansehevende tiltak innenfor bærekraft som skal tilbys inkubatorbedriftene i regi av inkubatoren i løpet av året	Antall kurs, seminarer, workshops e.l. med fokus på bærekraft som skal tilbys bedriftene. Inkubatoren tilbyr disse kompetansetilbudene enten ved å bruke egne ansatte eller ved å hente inn eksterne ressurser. Her skal det telles antall tiltak overfor bedriftene som planlegges gjennomført kommende år, og ikke antall bedrifter som deltar pr tiltak. Med bedrifter menes bedrifter i fasene preinkubasjon, inkubatorbedrift, forretningsmessig innovasjon og skalering.
Andel inkubatorbedrifter som har bærekraft som et sentralt element i forretningsmodellen	<p>Total andel (%) av målbedriftene som har bærekraft som et sentralt element i forretningsmodellen. Bærekraft som et sentralt element forutsetter at alle tre dimensjoner innenfor bærekraftig utvikling er hensyntatt: miljømessig, sosial og økonomisk bærekraft. Bærekraftige forretningsmodeller representerer ofte en overgang fra lineære "utvinn, bruk og kast"-modeller til mer sirkulære verdikjeder basert på stor grad av samarbeid, materialgjenvinning, gjenbruk og deling.</p> <p>Bærekraftige forretningsmodeller innebærer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • minimum en nøytral miljøeffekt, men som oftest en positiv miljøeffekt gjennom for eksempel reduksjon av negative miljø- og klimaeffekter, ivaretagelse av økosystemer, naturmangfold og langsiktig forvaltning av naturressurser. • en samfunns-effekt som ivaretar menneskerettigheter, anstendige arbeidsforhold og mangfold i arbeidslivet. • en tilfredsstillende lønnsomhet og ansvarlig virksomhet. <p>At alle tre dimensjoner innenfor bærekraftig utvikling er hensyntatt betyr at bedriften som et minimum ikke har noen negativ påvirkning innenfor noen av de tre dimensjonene. Merk at det er forretningsmodellen til bedriften som skal vurderes i forhold til bærekraft. Bærekraftstiltakene i forretningsmodellen må være igangsatt, men trenger ikke å være fullført. Med bedrifter menes bedrifter i fasene preinkubasjon, inkubatorbedrift, forretningsmessig innovasjon og skalering.</p>
Andel inkubatorbedrifter som har hatt en økning i SRL-skalaen	SRL (Sustainability Readiness Level) er en skala med 9 trinn, som beskriver bedriftens modenhet relatert til bærekraft (se vedlegg 2). Fra og med måltallene for 2024 skal det her angis total andel (%) av bedriftene som dere forventer har hatt en økning i nivå på SRL-skalaen fra forutgående år. I 2023 kan ikke dette beregnes siden dette er første året dere skal klassifisere bedriftene deres etter SRL-skalaen. Med bedrifter menes bedrifter i fasene preinkubasjon, inkubatorbedrift, forretningsmessig innovasjon og skalering.
Andel inkubatorbedrifter som svarer opp på minst ett av seks miljømål i taksonomien	Total andel (%) av bedriftene som dere forventer at svarer opp minst ett av de seks miljømålene i taksonomien per 31.12 neste år (se vedlegg 3). Med bedrifter menes bedrifter i fasene preinkubasjon, inkubatorbedrift, forretningsmessig innovasjon og skalering.
Andel inkubatorbedrifter som har kvinnelig gründer og/eller kvinnelig daglig leder og/eller kvinnelig styreleder	Total andel (%) bedrifter som per 31.12 neste år forventes å ha en kvinne i en eller flere av følgende roller: gründer, daglig leder og/eller styreleder. Med bedrifter menes bedrifter i fasene preinkubasjon, inkubatorbedrift, forretningsmessig innovasjon og skalering.
Digitalisering	
Antall kompetansehevende tiltak innenfor digitalisering som ansatte i inkubatoren skal delta på i løpet av året	Antall kompetansehevende tiltak innenfor digitalisering som ansatte i inkubatoren skal delta på i løpet av året. Dette kan være alt fra seminarer til studiepoenggivende kurs.

Antall kompetansehevende tiltak innenfor digitalisering som skal tilbys bedriftene i regi av inkubatoren i løpet av året	Antall kurs, seminarer, workshops e.l. med fokus på digitalisering som skal tilbys bedriftene. Inkubatoren tilbyr disse kompetansetilbudene enten ved å bruke egne ansatte eller ved å hente inn eksterne ressurser. Her skal det telles antall tiltak overfor bedriftene som planlegges gjennomført kommende år, og ikke antall bedrifter som deltar pr tiltak.
Andel bedrifter som har digitalisering som et sentralt element i forretningsmodellen	Total andel (%) av bedriftene som har digitalisering som et sentralt element i forretningsmodellen. Med digitalisering menes å effektivisere driften med overgang til digitale løsninger og prosesser.

Måltall	Hjelpetekst i FLERBEDRIFTSPORTALEN i måltallskjemaet
Eksport	
Antall kompetansehevende tiltak innenfor eksport som tilbys bedriftene i regi av inkubatoren i løpet av året	Antall kurs, seminarer, workshops e.l. med fokus på eksport som skal tilbys bedriftene. Med eksport menes innenlandsk produserte varer som sendes ut av Norge. Inkubatoren tilbyr disse kompetansetilbudene enten ved å bruke egne ansatte eller ved å hente inn eksterne ressurser. Her skal det telles antall tiltak overfor bedriftene som planlegges gjennomført kommende år, og ikke antall bedrifter som deltar pr tiltak.
Andel bedrifter der hele eller deler av omsetningen består av eksport	Total andel (%) av bedriftene der eksport utgjør hele eller deler av omsetningen. Med eksport menes innenlandsk produserte varer som sendes ut av Norge.
Andel bedrifter med internasjonalt marked	Total andel (%) av bedriftene som har et internasjonalt marked (enten ved at de eksporterer eller ved at de selger varer eller tjenester i Norge til utenlandske kundegrupper)
Samarbeid innad i programmene	
Antall konkrete kompetanse- og/eller nettverksprosjekter inkubatoren forventer å gjennomføre sammen med andre programoperatører i løpet av året	Antall konkrete kompetanse- og/eller nettverksprosjekter (f.eks. kurs, seminarer, workshops) inkubatoren planlegger å gjennomføre med andre programoperatører (inkubatorer og/eller næringshager) i løpet av året.
Antall bedrifter som inkubatoren i løpet av året forventer å henvise til andre programoperatører istedenfor å ta de opp som egen bedrift	Antall bedrifter som inkubatoren i løpet av året forventer å henvise til andre programoperatører (inkubatorer og næringshager) istedenfor å ta de opp som egen bedrift
Antall bedrifter som inkubatoren forventer vil motta rådgivning fra andre programoperatører i løpet av året	Antall bedrifter som inkubatoren forventer vil motta rådgivning fra andre programoperatører (inkubatorer / næringshager) i løpet av året. bedriftene vil motta rådgivningen ved at inkubatoren kjøper innovasjonsstøttetjenester fra andre inkubatorer og/eller næringshager
Antall bedrifter hos andre programoperatører som inkubatoren forventer vil motta rådgivning fra inkubatorens ansatte i løpet av året	Antall bedrifter hos andre programoperatører (inkubatorer/ næringshager) som inkubatoren forventer vil motta rådgivning fra inkubatorens ansatte i løpet av året (ved at andre inkubatorer og/eller næringshager kjøper innovasjonsstøttetjenester fra inkubatoren).
Antall egne bedrifter som forventes å være tatt opp i program også hos andre programoperatører i løpet av året	Antall egne bedrifter som vil motta så mye rådgivning fra andre programoperatører (inkubatorer/næringshager) i løpet av året at de også tas opp/er tatt opp i program i andre inkubatorer/næringshager.
Tilgang til andre virkemidler	
Andel bedrifter inkubatoren forventer å bistå i prosesser med å få tilgang til andre virkemidler i løpet av året	Total andel (%) av bedriftene som inkubatoren i løpet av året forventer å bistå i prosesser med å få tilgang til andre virkemidler. Eksempler på prosesser kan være å henvise bedrifter til andre virkemiddelaktører eller rådgivning knyttet til bedriftenes søknadsskriving til en eller flere virkemidler.

Figur 9 Måltall

6.5 Kundetilfredshetsundersøkelsen

Kundetilfredshetsundersøkelsen har et todelt formål: 1) Evaluere hvor tilfreds inkubatorbedriftene er med sin inkubator, og 2) Evaluere hvor tilfreds inkubatorene er med Sivas leveranser.

Inkubatorledernes evaluering av Siva gjennomføres hver desember, mens undersøkelsen til inkubatorbedriftene er en årlig undersøkelse som har fire ulike utsendelsestidspunkt gjennom året.

Undersøkelsen er et verktøy som brukes aktivt for å gi tilbakemelding til hver enkelt inkubator om utvikling over tid og hvordan egen inkubator presterer sammenlignet med gjennomsnittet for alle inkubatorene.

Undersøkelsen til inkubatorbedriftene består av tre ulike skjemaer:

1. **Oppstartsskjema:** Et kortfattet spørreskjema med fokus på oppstarten i inkubatoren (herunder tilfredshet) som skal sendes ut 2-4 måneder etter avtalestart.
2. **Underveisskjema:** Dette skjemaet vil bli sendt ut et år etter oppstartsskjema (og vil deretter sendes ut årlig frem til avtaleslutt). Dette skjemaet er noe mer omfattende og bygger på inkubatorbedriftenes erfaringer med inkubatoren det siste året.
3. **Exit-skjema:** Et skjema som oppsummerer bedriftens erfaringer med inkubatoren gjennom hele avtaleperioden. Dette skal sendes ut 2-4 måneder etter avtaleslutt. Dette gjør at inkubatorbedrifter som går ut av program ikke må vente i inntil et år før de får spørreskjema. Dette skjemaet fanger opp bedriftens erfaringer for hele perioden de har vært inkubatorbedrift i inkubatoren.

For at denne metodikken for utsendelse for kundetilfredshetsundersøkelsene skal fungere, må inkubatoren oppdatere FLERBEDRIFTSPORTALEN fire ganger i løpet av året med nye inntak og nye exit. Konkret innebærer dette at inkubatorene hver tredje måned må:

- Registrere nye inkubatorbedrifter som er tatt opp i inkubatoren siden siste oppdatering av FLERBEDRIFTSPORTALEN. For disse inkubatorbedriftene er det viktig at det legges inn avtalestart, måned for utsendelse av oppstartsskjema, navn på daglig leder og epostadresse til daglig leder. Alle andre data om inkubatorbedriften kan legges inn senere dersom dere ønsker det.
- Legge inn avtalesluttdato for inkubatorbedrifter hvor inkubatorbedriftsavtalen er avsluttet etter siste oppdatering av FLERBEDRIFTSPORTALEN. Her må det også legges inn måned for utsendelse av exit-skjema, og sjekkes at navn og epostadresse til daglig leder stemmer. Siva anbefaler at det ventes med å avslutte rapporteringen i FLERBEDRIFTSPORTALEN for disse inkubatorbedriftene inntil årsrapporteringen foretas i desember.

Måned for utsendelse av oppstart- og exit-skjema, samt frist for oppdatering av FLERBEDRIFTSPORTALEN, vises i tabellen:

Måned for avtalestart/-slutt	Utsendelse oppstartsskjema	Utsendelse exit-skjema	Frist for å oppdatere AVI
November - januar	Mars	Mars	1. mars
Februar - april	Juni	Juni	1. juni
Mai - juli	September	September	1. september
August - oktober	Desember	Desember	1. desember

Det skal ikke fylles inn data i underveisskjemaet. Dette feltet fylles ut automatisk i FLERBEDRIFTSPORTALEN basert på måned for utsendelse av oppstartsskjema. Eksempel: Dersom en inkubatorbedrift får oppstartsskjema i juni i inneværende år, vil det i FLERBEDRIFTSPORTALEN automatisk komme opp «juni» i feltet for utsendelse av underveisskjema når bedriften videreføres som aktiv inkubatorbedrift inn i kommende år.

7 Differensiert tilskuddsmodell

Programtilskudd til den enkelte programoperatør fastsettes i programperioden gjennom en differensiert tilskuddsmodell som bygger på oppnådde resultater og potensial. Den differensierte tilskuddsmodellen er transparent og bidrar til å forsterke de innovasjonsselskapene som har størst utnyttet potensial. Modellen bidrar også til å nedjustere eller avslutte programaktiviteten hos programoperatører som over tid leverer dårligere enn forventet. En faglig vurdering bidrar til økt kunnskap og fokus hos programoperatørene, som igjen øker profesjonaliseringen av innovasjonsmiljøene. Erfaring og evalueringer viser at en slik modell fører til en effektiv satsing som gir økte resultater i form av økt verdiskaping og sysselsetting.

7.1 Prinsipper for differensiert tilskuddsmodell i inkubasjonsprogrammet

Noen hovedtrekk ved bruk av den differensierte tilskuddsmodellen:

- Det gjennomføres omfattende differensieringsanalyser av alle programoperatører annethvert år. Analysene baseres på et sett med differensieringskriterier og operatører sammenlignes på en nasjonal konkurransearena. Basert på differensieringsanalysene foreslås både revidert differensiert tilskuddsmodell og innplassering av det enkelte innovasjonsselskap. Siva er faglig ansvarlig for dette arbeidet.
- Dersom det i disse analysene avdekkes behov for særskilt oppfølging, iverksetter Siva oppfølging det kommende året. Videre gjennomføres det en begrenset differensieringsanalyse av disse etter ett år for å bestemme hvorvidt disse skal settes ned i tilskudd, være på samme nivå eller tas ut av program.
- De økonomiske rammene for differensieringsmodellen fastsettes av programstyret annethvert år.
- Siva gjennomfører møter med alle fylkeskommunene for å diskutere Sivas forslag til innplassering av respektive innovasjonsselskaper før Siva oversender endelig forslag til innplassering til Programstyret.
- Programstyret vedtar den endelige innplasseringen (under forutsetning av tilførte midler i statsbudsjettet og fylkesvise politiske/administrative vedtak).
- Differensieringsanalyser vil gjennomføres for første gang i 2024 (med effekt fra 2025).
- Den differensierte tilskuddsmodellen finansieres via post 61 i statsbudsjettet, og følgende føringer gjelder for oppdragene fra fylkeskommunene til Siva: Ved ingen endring eller økning i post 61 har fylkeskommunene en intensjon om minimum å opprettholde de differensierte tilskuddsmodellene i to-årsperioder (periodene mellom hver differensiering). Dersom fylkeskommunene får kutt i post 61, forholder de seg til formålet med post 61 og gjør en vurdering av hvordan post 61 bør disponeres for å oppnå mest mulig effekt av midlene i eget fylke. Dersom dette resulterer i kutt i oppdragene til Siva, inviterer fylkeskommunene Siva til dialog om det er særskilte hensyn som bør ivaretas.
- For å ta høyde for økt aktivitet og opptak av nye inkubatorer, ble det i programbeskrivelsen budsjettert med en økning på 15 prosent av rammen til programtilskudd hvert annet år i forbindelse med differensieringen.

7.2 Differensieringsanalysen

Annethvert år gjennomføres det såkalte differensieringsanalyser. Dette er en grundig gjennomgang av hver enkelt inkubator basert på flere ulike verktøy. Første differensieringsanalyse i dette programmet blir våren/sommeren 2024, og denne vil danne grunnlag for en eventuell revidering av tilskuddsnivå og antall trinn i den differensierte tilskuddsmodellen, samt Sivas forslag til innplassering av hver enkelt inkubator i tilskuddsmodellen. Den reviderte differensierte tilskuddsmodellen vil ha effekt fra 1. halvår 2025.

Det vil utarbeides en oversikt over hvilket datagrunnlag differensieringsanalysene skal bygge på, og dette vil alle inkubatorene bli orientert om. Eksempler på områder som vil inngå i differensieringsanalysene er aktivitet, kundetilfredshet, måloppnåelse (sett opp mot handlingsplan), økosystem, utviklingssamtaler og verdiskaping og omsetning i inkubatorbedriftene.

8 Økonomi

8.1 Finansiering

Inkubasjonsprogrammet finansieres via statsbudsjettet, kap. 553, post 61 Mobiliserende og kvalifiserende næringsutvikling, og midlene overføres fra KDD til den enkelte fylkeskommune basert på årlig statsbudsjett. Fylkeskommunene overføre midler til Siva basert på årlig oppdragsbrev.

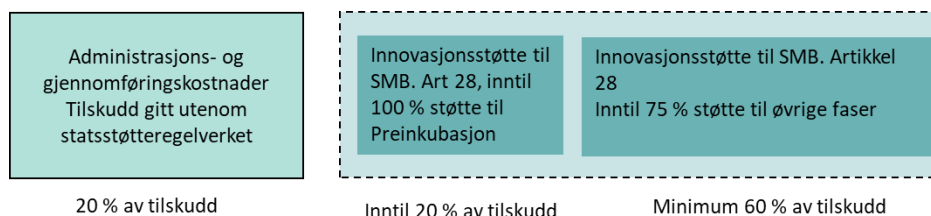
8.2 Programtilskudd Inkubatorer

Fylkeskommunene gir årlige oppdrag til Siva basert på gjeldende finansieringsmodell. Basert på oppdragsbrevene fra fylkeskommunene, utarbeider Siva tilsagnsbrev til inkubatorene.

Programtilskuddet utbetales som innovasjonsstøtte til SMB – artikkel 28 og administrasjons- og gjennomføringskostnader – ikke statsstøtte.

Fordeling av tilskudd skal skje etter følgende prinsipper:

- 20% av tilskuddet utbetales til administrasjon og gjennomføring av programaktiviteten
- Inntil 20% utbetales til bruk i preinkubasjon - Inntil 100% støtte (Innovasjonsstøtte, Art. 28.)
- Minimum 60% utbetales til bruk i fasene inkubasjon⁵ og skalering - Inntil 75% støtte (Innovasjonsstøtte, Art. 28.)



Figur 10 Fordeling av tilskudd

Inkubatoren kan ikke bruke artikkel 28 til å dekke egne utgifter.

8.3 Utbetalingsrutiner

Fylkeskommunene utbetaler midler til Siva to ganger årlig (1. februar og 15. august) basert på oppdragsbrev. Siva utbetaler programtilskudd til inkubatorene i februar og september.

Dersom tilskuddsmottaker gir uriktige opplysninger eller tilskudd ikke benyttes i samsvar med fastsatte betingelser for tildelingen, kan støtte utbetalt i forbindelse med tilsagnet kreves helt eller delvis tilbakebetalt.

8.4 Utbetaling og prinsipper for bokføring av Sivas programtilskudd

Sivas totale programtilskudd utbetales forskuddsvis, normalt hvert halvår. I tråd med regnskapsloven skal inntektsføring i programselskapets regnskap relateres til utførte tjenester i perioden.

Programtilskudd fra Siva til programselskapene er ikke momspliktige.

⁵ Her inngår også forretningsmessig innovasjon.

8.4.1 Innovasjonsstøtte til SMB – artikkel 28

Sivas programtilskudd bevilget etter GBER artikkel 28 (innovasjonsstøtte til SMB) skal ikke inntektsføres på utbetalingstidspunktet, men føres som kortsiktig gjeld i balansen. Midlene skal inntektsføres (og kortsiktig gjeld reduseres tilsvarende) først når tjenesten er utført og faktura er sendt til inkubatorbedriften. Ved årets slutt skal ubenyttede midler framkomme i balansen under posten «kortsiktig gjeld». Det må være samsvar mellom de beløp som er regnskapsført og det som innrapporteres i Sivas gjeldende rapporteringssystem.

Ubrukte midler fra årets tildeling blir overført til neste år, og skal rapporteres på neste år. Dersom et programselskap akkumulerer ubrukt innovasjonsstøtte, kan Siva kreve at midler skal tilbakebetales, eller at det akkumulerte ubrukte tilskuddet brukes før eventuell ny tildeling skjer. Det er ikke anledning til å rapportere inn bruk av mer innovasjonsstøtte på målbedriftene enn disponibelt innovasjonstilskudd (artikkel 28 fra Siva, fylkeskommunen, evt. andre offentlige/private aktører, samt ev. overføring av ubrukte midler fra tidligere år).

Siva anbefaler at fakturering av egenandel til inkubatorbedrifter skjer jevnlig, for eksempel per måned, for å sikre god likviditet i programselskapet. Fakturakrav fra programselskapet til en inkubatorbedrift er å anse som en ordinær forretningsmessig fordring og skal faktureres med merverdiavgift, selv om tilskuddet fra Siva til programselskapet ikke er momspliktig. Fakturaen skal tydelig vise hva som er markedsverdi på tjenesten, egenandelen som skal betales av inkubatorbedriften, samt hvor mye innovasjonsstøtte dette utgjør.

Eksempel på bruk av artikkel 28 i praksis:

Eksempel 1: Inkubatoren leverer tjenesten	Eksempel 2: Eksternt tjenestekjøp
1. INK beregner markedsverdi på tjenesten (som oftest er tjenesten enten en pakkelsning eller timer).	1. INK inngår avtale med eksternt leverandør (basert på bedriftens behov). I avtalen skal pris fremgå.
2. INK avklarer støtteintensiteten (bør fremgå av avtalen med bedriften)	2. INK avklarer støtteintensiteten med bedriften
3. INK fakturerer bedriften: (markedsverdi * (1-støtteintensitet)). Faktura skal ha mva.	3. INK mottar faktura fra eksternt leverandør som INK betaler i sin helhet (inkl mva)
4. INK inntektsfører artikkel 28 fra Siva (markedsverdi – fakturert egenandel). Ikke mva. Dette reduserer posten kortsiktig gjeld tilsvarende	4. INK fakturerer bedriften: (markedsverdi * (1-støtteintensitet)). Faktura skal ha mva.
	5. INK inntektsfører artikkel 28 fra Siva (markedsverdi – fakturert egenandel). Ikke mva. Dette reduserer posten kortsiktig gjeld tilsvarende

Tallempele:

Markedsverdi = 10 000
Støtteintensitet = 75 %

Faktura til bedrift: kr 2 500 + mva
Inntektsføring av art. 28: kr 7 500

Tallempele:

Markedsverdi = 20 000
Støtteintensitet = 50 %

INK betaler faktura til eksternt leverandør: kr 20 000 + mva
Faktura til bedrift: kr 10 000 + mva
Inntektsføring av art. 28: kr 10 000

8.4.2 Administrasjons og gjennomføringskostnader – ikke statsstøtte

Før Siva tildeler midler til bruk på administrasjons- og gjennomføringskostnader av programaktiviteten skal programselskapet oversende Siva et budsjett hvor det framgår hvilke(n) timepris(er) programselskapet benytter. Timesatsen skal dekke lønnskostnader og indirekte kostnader. Videre skal budsjettet inneholde direkte kostnader som selskapet har og som skal dekkes innenfor gjennomføring og administrasjon. Det bærende prinsippet er at det ikke skal ligge igjen fortjeneste i selskapet.

Ved årsslutt skal programselskapet oversende Siva en revisorgodkjent attestasjon som bekrefter at det foreligger timelister som dokumenterer medgått tid. Timelistene skal spesifisere hvem som har utført arbeidet og hvordan tiden er brukt i programarbeidet (frist 20. februar). Timelistene skal kunne fremlegges på forespørsel. Videre må den revisorgodkjente attestasjonen dokumentere at tildelingen til «Gjennomførings- og administrasjonskostnader» er disponert i sin helhet og at det ikke ligger igjen noen statsstøtterettslig «fordel» i programselskapet. Dersom det er utbetalt for mye, vil Siva kreve overskytende beløp tilbake. For de som ikke er revisorpliktige, kan regnskapsfører utarbeide slik attestasjon.

Siva anbefaler at dere lager en prosjektkonto som heter «Gjennomføring og administrasjon» der dere posterer alle relevante timer og direkte kostnader. Gjør dere dette, trenger dere IKKE spesifisere hvilken aktivitet hver enkelt time er brukt på.

Beregning av timesats og aktiviteter som faller inn under gjennomføring og administrasjon

Følgende regler gjelder for å beregne timesats(er) for bedriftens ansatte som benyttes i programaktiviteten:

- Timesats beregnes med utgangspunkt i nominell årslønn
- Timesatsen skal også reflektere en forholdsmessig del av programselskapets relevante indirekte kostnader
- Timesatsen skal ikke overstige 1 100 kroner eller 1,2 % av nominell årslønn (du må ha en nominell årslønn på mer enn 916 667 kroner for at 1,2 promille av nominell årslønn utgjør mer enn 1 100 kroner)

Når man skal finne frem til totalkostnaden forbundet med en arbeidstaker summerer man lønnskostnader og andre indirekte kostnader, og man ser bort fra hvor stor andel av stillingen som benyttes til programvirksomhet. Poenget med å finne frem til relevant timesats er nettopp å fastslå hvor mye det koster arbeidsgiver per time å ha den ansatte i arbeid. Denne timekostnaden er den samme, uavhengig av hva den ansatte driver med. Kostnadene arbeidsgiver pådras ved at den ansatte gjennomfører og administrerer programvirksomheten avhenger av hvor mange timer den ansatte bruker på dette. Når man har funnet frem til hva den ansatte koster arbeidsgiver totalt sett, må dette deles på antallet timer i et årsverk (Siva benytter 1 695 timer), og der har du timesatsen. Dersom man har en ansatt i deltidsstilling, omregnes denne til årslønn ved beregning av timesats.

Beregning av timesats - eksempel

Eksempel på beregning av timespris	Beløp
Direkte personalkostnader	
Nominell lønn	700 000
Øvrige lønnskostnader og kostnader til personaltiltak	
Pensjonsinnskudd (eks 8 % av nominell lønn)	56 000
Arbeidsgiveravgift (eks 14,1 % av nominell lønn, pensjon, forsikring)	107 090
Ansattforsikring (eks 0,5 % av nominell lønn)	3 500
Velferdskostnader (eks 1 % av nominell lønn)	7 000
Indirekte kostnader	
Andel husleie, strøm, kontorer (eks)	50 000
PC, mobil, data og kontorutstyr (eks)	35 000
Administrative støttefunksjoner (HR, HMS, regnskap, revisjon) (eks)	45 000
Totalsum lønn, sosiale- og indirekte kostnader	1 003 590
Antall timer i et fullt (netto) årsverk for beregning av timesats	1 695
Timesats med utgangspunkt i fullt årsverk (1695 timer)	592
Beregningsfaktor = Timesats/lønn	0,00085

I dette eksemplet utgjør 1,2 promille av nominell årslønn 840. Dersom dere hadde brukt denne timesatsen, bruker dere en timesats som gir mer enn kostnadsdekning (med tallene i dette eksemplet). Det er ikke lov.

Retningslinjer:

- Dersom beregnet timespris er under 1,2 promille av nominell årslønn: bruk den beregnede timesprisen
- Dersom beregnet timespris overstiger 1,2 promille av nominell årslønn (men er under 1100 kroner); bruk 1,2 promille av nominell årslønn som timespris
- Dersom beregnet timespris overstiger 1,2 promille av nominell årslønn (og er over 1100 kroner); bruk 1100 kroner som timespris

Timebruk som kan inngå i budsjettet overfor:

- Prosjektledelse (organisering av arbeidsgrupper og andre faste møteplasser)
- Profilering og markedsføring av inkubatoren
- Deltakelse på messer og konferanser
- Dialog med bedrifter og andre aktører med sikte på rekruttering av nye bedrifter

- Planlegging/organisering av studieturer til nasjonale og internasjonale kunnskapsmiljøer etc.
- Kompetansehevende tiltak for ansatte i inkubatoren
- Rapporteringsforpliktelser

Totalt budsjett for administrasjon og gjennomføring

I tillegg til timer kan en del direkte kostnader dekkes innenfor administrasjon og gjennomføring:

- Eksterne kostnader
- Eksterne kostnader knyttet til profilering
- Direkte kostnader for samlinger i regi av inkubatoren
- Direkte kostnader knyttet til inkubatorens deltakelse på samlinger (f.eks Siva-samlinger)
- Direkte kostnader knyttet til inkubatorenes deltakelse på kompetansehevende tiltak
- Direkte kostnader knyttet til rekruttering/mobilisering av bedrifter

Excelmaler for beregning av timesats og totalt budsjett for gjennomføring og administrasjon er sendt ut til alle inkubatorene.

8.4.3 Statsstøtte

Siva tildeler på oppdrag fra fylkeskommunene midler til inkubasjons- og næringshageprogrammene i overenstemmelse med EØS-avtalens regler om statsstøtte. Statsstøttereglene setter begrensninger for muligheten norske myndigheter har til å gi støtte til næringslivsvirksomhet. Forbudet mot statsstøtte er nedfelt i EØS-avtalen artikkel 61(1), og formålet er å forhindre at konkurransen vris ved at staten gir støtte til foretak som setter disse i en gunstig konkurranseposisjon i forhold til foretak som ikke nyter godt av slik støtte.

Veileder for bruk av statsstøtte finnes som vedlegg 4 i punkt 11.4. Denne beskriver nærmere kriterier for bruk av midlene, og krav til utbetaling, bruk og rapportering i tråd med innmelding av programmet til ESA. Dersom det er uklarheter i veilederen, skal tolkning som samsvarer med EØS-avtalens statsstøtteregler legges til grunn.

Gruppeunntaksforordningen - [GBER](#)

I vedlegget ligger også egenerklæringsskjemaet som bedriftene skal fylle ut før opptak, og som skal oppdateres årlig innen 30.06.

9 Varighet

9.1 Tiårig program, fem pluss fem år

Inkubasjonsprogrammet vil ha en varighet på ti år. I første omgang vil inkubatoren få innvilget en programperiode på fem år, med mulig forlengelse på fem år. Det forutsettes leveranser som avtalt. Ved manglende leveranser kan inkubatoren få et lavere tilskuddsnivå eller deltakelsen kan opphøre, også innenfor femårsperioden.

9.2 Opptak av nye operatører i programperioden

Opptak av programoperatører etter oppstart av programmet i 2023 vil skje gjennom at fylkeskommunene initierer forprosjekt knyttet til mulig opptak av nye innovasjonsselskaper i programmet. Basert på resultatet av forprosjektet, fremmer Siva et forslag til respektive fylkeskommune som fatter beslutning om endelig opptak (gitt at selskapet anses som kvalifisert til opptak i program).

10 Profilerings

Programoperatører i inkubasjonsprogrammet er Siva-partnere. For å bygge og styrke vår felles merkevare skal programoperatørene forholde seg til følgende retningslinjer og Sivas til enhver tid gjeldende grafiske profil⁶. Noder under programoperatører kan bruke Siva-partner logo dersom de ønsker det.

10.1 Siva-partnerne skal ha:

- partner-logo på forsiden på egne hjemmesider (se Grafisk profil på Siva.no)
- standard-omtale av programmet og Siva SF på egnet sted på egne hjemmesider (se tekst Grafisk profil på Siva.no)
- Siva-logo sammen med andre eiere på egne hjemmesider – der Siva er eier (se Grafisk profil på Siva.no)
- som hovedregel også å omtale seg selv med begrepet «Siva-partner» eller «Siva-inkubator» i digitale kanaler, på arrangementer, i media osv.

10.2 Siva-partnerne bør:

- snakke frem nytten av å være del av en nasjonal Siva-struktur ved passende anledning
- melde inn suksesshistorier som Siva kan publisere, og dele i hele Siva-strukturen
- finne gode muligheter for å dele relevant info fra Siva og andre Siva-partnere i egne kanaler (suksesshistorier m.m.)
- ta kontakt i forkant der Siva kanskje kan bidra til å underbygge deres kommunikasjonsaktivitet
- informere Siva i forkant når det kommer offisielle besøk fra regjering, storting ol
- bruke tagging som #Sivapartner, #Sivainkubator, @SivaNorge når det passer i sosiale medier

10.3 Siva kan tilby

- bistand/rådgiving i krevende mediesaker etter eget ønske (innsalg og kritikk)
- tilgang til presentasjonsmateriell om inkubasjonsprogrammet mm.
- beste praksis/sjekkliste/råd/etc. på kommunikasjon
- omtale i Sivas egne kanaler av aktivitet og suksesshistorier fra Siva-strukturen

⁶ <https://siva.no/om-siva/grafisk-profil/>

11 Vedlegg

11.1 Vedlegg 1: Business Readiness Level - BRL

BRL 9	Økonomisk bærekraftig forretningsmodell som møter interne og eksterne forventninger om profitt, skalerbarhet og innvirkning over tid.
BRL 8	Salg og andre målekriterier viser at forretningsmodellen er økonomisk bærekraftig.
BRL 7	De første kommersielle salg viser at forretningsmodellen (prising, inntektsmodell etc.) er økonomisk bærekraft.
BRL 6	Fullstendig bærekraftig forretningsmodell testet på kunder, partnere og leverandører (testsalg). Kalkulasjoner viser økonomisk bærekraft.
BRL 5	Sentrale forutsetninger i forretningsmodellen testet i markedet.
BRL 4	Første kalkulasjoner indikerer en økonomisk bærekraftig forretningsmodell. Første undersøkelser indikerer miljømessig og sosial bærekraft.
BRL 3	Beskrivelse av bærekraftig forretningsmodell og nøkkelmarkeder, inkludert konkurransesituasjon.
BRL 2	Første hypoteser om mulig forretningskonsept (i enhver form). Overordnet markedspotensial og konkurransesituasjon identifisert.
BRL 1	Ingen eller uklar hypotese om mulig forretningside, markedspotensial og konkurransesituasjon.

BRL 1	BRL 2	BRL 3	BRL 4	BRL 5	BRL 6	BRL 7	BRL 8	BRL 9
Nivå	Beskrivelse							
9	<ul style="list-style-type: none"> Bærekraftig forretningsmodell⁷ er operasjonell og forretningen møter eller overskrider interne og eksterne forventninger om profitt, skalerbarhet, og miljø- og samfunnsmessig innvirkning Pålitelige systemer og mål brukes for å måle økonomisk, miljømessig og sosial ytelse Historiske data om økonomisk, miljømessig og sosial ytelse viser levedyktig forretningsdrift som er profitabel og bærekraftig over tid 							
8	<ul style="list-style-type: none"> Salg og andre målekriterier fra tidlig forretningsdrift (1-3 år) viser at forretningsmodellen er bærekraftig, og kan møte interne og eksterne forventninger om profitt, skalerbarhet, og miljø- og samfunnsmessig innvirkning Salgskanaler og leverandørkjede (i tråd med bærekraft- forventninger) er på plass og operasjonell Forretningsmodellen er på plass, justert for å forbedre inntekt/kostnad og påvirke bærekraft 							
7	<ul style="list-style-type: none"> Første salg/inntekt på kommersielle vilkår viser betalingsvilje fra et betydelig antall kunder Endelige økonomiske projeksjoner er bekreftet av første salg/inntekter og data Avtaler med nøkkelleverandører, partnere, distributører etc. er på plass (i tråd med forventninger knyttet til bærekraft) for gjennomføring av forretningsmodellen 							
6	<ul style="list-style-type: none"> Ferdigstilt bærekraftig forretningsmodell (kostnads- og inntektsside), inkludert nøkkeltiltak for å øke positive og redusere negative miljø- og samfunnsmessige effekter, er testet i ett eller flere realistiske forretnings-scenarier (testsalg, forhåndsbestillinger, piloter, anbud etc.) Ferdigstilte finansielle projeksjoner, basert på tilbakemeldinger fra realistiske forretnings-case viser økonomisk levedyktighet 							
5	<ul style="list-style-type: none"> Det er mottatt tilbakemeldinger på inntektssiden av forretningsmodellen (f.eks. inntektsmodell, prising etc.) fra noen få mulige kunder eller personer med god markedsinnsikt Det er mottatt tilbakemeldinger på kostnadssiden av forretningsmodellen (f.eks. produksjon, leverandørkjeder etc.) fra noen få eksterne partnere/leverandører/eksperter Forretningsmodellen spesifiserer nøkkeltiltak for å øke positive og redusere negative miljø- og samfunnsmessige effekter Beskrivelsen av nøkkelmarkeder (mål-segmenter, TAM⁸, SAM⁹, SOM¹⁰ og konkurranseanalyser) er oppdatert basert på tilbakemeldinger fra markedet 							
4	<ul style="list-style-type: none"> Første versjon av en forenklet P&L-projeksjon for forretningsmodellen (viktigste kostnader og inntektsstrømmer) viser økonomisk bæredyktighet (basert på egne estimater) Første undersøkelse av positive vs. negative bidrag viser miljø- og samfunnsmessig bærekraft (basert på egne estimater) 							
3	<ul style="list-style-type: none"> Det foreligger et forslag til forretningsmodell (f.eks. i canvasformat) Faktorer som har positiv og negativ innvirkning på miljø og samfunn er beskrevet Nøkkelmarkeder og estimater for markedsstørrelse (TAM, SAM) er beskrevet Konkurrenter er identifisert, og betydningen av konkurransesituasjonen på forretningsmodellen er definert (konkurrenters posisjonering, forretningsmodeller, prising etc.) 							
2	<ul style="list-style-type: none"> Det foreslåtte forretningskonseptet og verdiløftet er beskrevet i en noenlunde strukturert form Begrenset kjennskap til markedets størrelse, segmenter og konkurransesituasjon (det nevnes noen konkurrenter/alternative løsninger) – typisk informasjon fra annenhånds kilder 							
1	<ul style="list-style-type: none"> Ikke-eksisterende eller vag beskrivelse av den mulige forretningsideen, verdiforslaget eller forretningsmodellen Liten innsikt i markedet og omfang av behov for mulig applikasjon Liten kunnskap om og innsikt i konkurransesituasjonen og mulige alternative løsninger 							

⁷ Bærekraftig forretningsmodell er her: Inntekt ≥ kostnader (over tid) OG Positive bidrag til miljø og samfunn > Negative bidrag til miljø og samfunn (over tid)

⁸ TAM: Total Addressable Market - Totalt tilgjengelig marked

⁹ SAM: Serviceable Available Market - Markedet som er tilgjengelig basert på forretningsmodellens mål

¹⁰ SOM: Serviceable Obtainable Market - Delen av SAM som realistisk kan nås

11.2 Vedlegg 2: Sustainable Readiness Level - SRL

SRL 9	Bærekraftstrategien bidrar til konkurransekraft og inntektsvekst og gir et bevist bidrag til relevante deler av FNs mål for bærekraftig utvikling
SRL 8	Forretningsmodellen og driften er finjustert basert på måling og evaluering, ved hjelp av KPIer for bærekraft, for å forberede skalering/vekst
SRL 7	Måling, rapportering og kommunikasjon om resultater og effekter av bærekraftsarbeidet implementeres
SRL 6	Bærekraft er forankret i hele teamet og i hele virksomheten.
SRL 5	Forretningsmodellen inkludert bærekraft testes/valideres mot potensielle kunder/brukere.
SRL 4	Forretningskonsept inkludert bærekraftshypotese er testet/validert mot potensielle kunder/brukere
SRL 3	Første beskrivelse av verdiskaping og behovet for å integrere bærekraft i forretningsideen / forretningsmodellen
SRL 2	Noe bevissthet om hvordan bærekraft påvirker den planlagte virksomheten
SRL 1	Ingen eller svært lav bevissthet om hvordan bærekraft påvirker planlagt virksomhet

SRL 1	SRL 2	SRL 3	SRL 4	SRL 5	SRL 6	SRL 7	SRL 8	SRL 9
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Nivå	Beskrivelse
9	<ul style="list-style-type: none"> Selskapets arbeid med bærekraft har både klare og målbare fordeler. De positive effektene overgår de negative Effektene av bærekraftsarbeidet er klart definert og kommuniserbart Selskapet har omfavnet muligheter og risikoer ved bærekraftsarbeidet, og dette er del av forretningskulturen Selskapets leverandører og partnere velges ut fra et bærekraftperspektiv
8	<ul style="list-style-type: none"> Det foreligger planer for å integrere standarder for den langsiktige utviklingen av selskapet og dets troverdighet, for eksempel ISO-sertifisering Salg og andre måleparametere viser at forretningsmodellen er levedyktig og bærekraftig for eksempel relatert til kunders kostnader ved kjøp Det er etablert transparent kommunikasjon om informasjon om bærekraftpåvirkning (positive og negative), som kan ha verdi for interessenters forhold til forretningsmodellen (økonomisk, miljømessig og sosialt)
7	<ul style="list-style-type: none"> Det er etablert transparent kommunikasjon om bærekraft, som kan ha verdi for kunder når de skal gjøre vurderinger av kjøp Det er laget en grunnleggende måling av effekt, mot relevante selskaper, for å kunne kommunisere effektmåling og hvilke effekter som skapes Krav til leverandører, for eksempel etiske retningslinjer, er dokumentert og validert Rutiner for rapportering av bærekraftsarbeid er integrert i selskapets oppfølgingsaktiviteter En «helsesjekk» er oppdatert og gjennomført, både for kostnader og inntekter relatert til bærekraftsarbeidet – for å se om positive bidrag er større enn negative effekter
6	<ul style="list-style-type: none"> Mål, måleparametere og handlinger (interne og eksterne) for bærekraftsarbeidet er integrert i forretningsplaner (strategier, handlingsplaner etc.) Validert innsikt i tilbudets konsekvenser for kunder og brukere, når det gjelder fordeler og verdier Validert innsikt i mulige negative konsekvenser for kunder og brukere av tilbudet Bærekraftrelaterte KPIer som er relevante for kundeløftet (reduksjon av risiko/økning av positive effekter) er operasjonalisert
5	<ul style="list-style-type: none"> Relevante områder for bærekraft er definert og prioritert etter nivå av påvirkning Forretningsmuligheter og -risikoer ved bærekraftsarbeidet er definert. Mål, måleparametere og handlinger (interne og eksterne) for bærekraftsarbeidet er utviklet og integrert i forretningsplaner (strategier, handlingsplaner etc.) Det er laget en første skisse for økonomiske, miljømessige, og sosiale effekter, som er testet mot potensielle kunder og partnere
4	<ul style="list-style-type: none"> Det er gjennomført en første interessent- og leverandørverifisering, mot det foreslåtte økosystemet, av hypotesen om negativ og positiv samfunns- og miljømessig innvirkning Det er etablert kommunikasjon om bærekraft og Agenda 2030 koblet til forretningskonseptet, basert på kundeverifisering, som kan kommuniseres til interessenter
3	<ul style="list-style-type: none"> Teamets kompetanse om, og selskapets tilnærming til, bærekraft er beskrevet Det er laget en skisse av tiltak og hva selskapet ønsker å oppnå når det gjelder bærekraft En bærekraftig forretningsmodell og et bærekraftig verdiforslag er skissert og evaluert opp mot markedet og konkurrenters tilbud
2	<ul style="list-style-type: none"> Noe innsikt i fordeler ved å etablere en bærekraftig forretningsmodell Det er formulert en hypotese om både negativ og positiv samfunns- og miljømessig innvirkning det foreslåtte produktet, forretningskonseptet og interessentaktiviteter har (Kunder, brukere, samfunn, natur etc.)
1	<ul style="list-style-type: none"> Liten eller ingen kunnskap om Agenda 2030 og bærekraftig utvikling Liten eller ingen innsikt i fordeler ved å etablere en bærekraftig forretningsmodell Ingen eller vag ide om hvordan bærekraft bør integreres for å løse utfordringene som foreslått forretning og drift skal adressere

11.3 Vedlegg 3: Taksonomiens miljøområder

Nr.	Taksonomiens hovedområder	Beskrivelse
1	Begrensning av klimaendringer	Herunder utvikling og implementering av klimateknologi og klimatjenester, redusert energi- og råvarebruk, omlegging til fornybar energi, energigjenvinning eller andre CO2-reducerende tiltak.
2	Klimatilpasning	Dette innebærer å forstå konsekvensene av at klimaet endrer seg og iverksette tiltak for å på den ene siden hindre eller redusere skade, og på den andre siden utnytte mulighetene som endringene kan innebære.
3	Bærekraftig bruk og bevaring av vann- og havressurser	Herunder løsninger for å hindre forurensing fra ulike avløpskilder og tiltak for å beskytte økosystemer, beskyttelse og tilgjengeliggjøring av drikkevann, samt miljøvennlige løsninger for akvakultur, fiskeri og andre aktiviteter som sørger for bærekraftig bruk av marine økosystemer og reduserer utslipp til havet.
4	Omstilling til en sirkulær økonomi	Sirkulær økonomi er å opprettholde verdien av produkter, materialer og ressurser så lenge som mulig ved å utnytte og gjenbruke ressursene mer effektivt. Omstilling til sirkulærøkonomi innebærer at materialslyfer lukkes for å forhindre at ressurser går tapt, og innsatsen på alle steg i verdisyklusen rettes mot å sørge for at verdien og kvaliteten på ressursene forblir så høye som mulig, så lenge som mulig. Sirkulærstrategier er å revurdere og redusere, dele, gjenbruk, bevare og reparere, reprodusere, resirkulere og gjenvinne råvarer og ressurser, ressurseffektivitet og sirkulære forretningsmodeller mv.
5	Forebygging og bekjempelse av forurensning	Overvåke og unngå utslipp, forbedre luft-, vann- eller jordkvalitet, forhindre helseskader eller miljøskader som kan følge av produksjon eller bruk av kjemikalier.
6	Beskyttelse og gjenopprettelse av biologisk mangfold og økosystemer	For eksempel gjennom bærekraftig arealbruk, landbruk og skogforvaltning.

11.4 Vedlegg 4: Veileder statsstøtte inkubasjonsprogrammet 2023 -2032

Siva tildeler på oppdrag fra fylkeskommunene midler til inkubasjonsprogrammet og næringshageprogrammet i overenstemmelse med EØS-avtalens regler om statsstøtte. Statsstøttereglene setter begrensinger for muligheten norske myndigheter har til å gi støtte til næringslivsvirksomhet. Forbudet mot statsstøtte er nedfelt i EØS-avtalen artikkel 61(1), og formålet er å forhindre at konkurransen vris ved at staten gir støtte til foretak som setter disse i en gunstig konkurranseposisjon i forhold til foretak som ikke nyter godt av slik støtte.

EØS-avtalen artikkel 61(1), oppstiller i utgangspunktet et forbud mot statsstøtte. For at det skal foreligge statsstøtte må det aktuelle tiltaket innebære støtte i form av tildeling av en økonomisk fordel (støttebegrepet), støtten må være gitt av statsmidler (offentlig støtte), støtten må begunstige enkelte foretak eller produksjonen av enkelte varer eller tjenester (selektivitetskriteriet), den må ytes til foretak som driver økonomisk virksomhet (foretaksbegrepet) og være egnet til å påvirke samhandelen innen EØS-området (samhandelskriteriet). Samtlige vilkår må være oppfylt for at et tiltak skal være i strid med statsstøtteforbudet. Hvis det er tilfellet, vil støtten i utgangspunktet være forbudt.

Statsstøtte kan likevel være nødvendig for å nå legitime målsetninger, artikkel 61(2) og (3) åpner derfor for at støttetiltak på gitte vilkår kan være forenlig med EØS-avtalens formål. Et tiltak som innebærer offentlig støtte i henhold til EØS-avtalen kan godkjennes, men støttegiver må notifisere støtten til EFTAs overvåkingsorgan (ESA), og støttetiltaket kan ikke iverksettes før ESAs godkjenning foreligger (iverksettelsesforbudet). Notifikasjonsplikten og iverksettelsesforbudet gjelder likevel ikke for støttetiltak som er omfattet av såkalte gruppeunntak, som innebærer at visse typer støtte er forhåndsgodkjent og ansett forenelige med EØS-avtalen.

Gruppeunntaksforordningen (forordning (EU) nr. 651/2014, også kalt «GBER») åpner for at det kan gis offentlig støtte til nærmere definerte formål. Forordningen innebærer at en rekke former for statsstøtte skal anses å være forhåndsgodkjent, slik at notifikasjon og en nærmere vurdering fra ESA ikke er nødvendig. Forordningen er tatt inn i EØS-avtalen og gjennomført i norsk rett ved forskrift 14. november 2008 nr. 1213. GBER oppstiller alminnelige vilkår og særlige vilkår for den enkelte støttekategori, som må være oppfylt for at tiltaket skal være omfattet av gruppeunntaket.

Tilskudd til næringshageprogrammet og inkubasjonsprogrammet vil utgjøre statsstøtte til fordel for de bedriftene som er tatt opp i programmene. Denne støtten er forankret i GBER artikkel 28. Når det gjelder tilskudd rettet mot inkubatorene og næringshagene knyttet til gjennomføring og administrasjon av programmene, er tilskuddet av en slik størrelse at det ikke tilfører selskapene noen statsstøtterettslig fordel.

Denne veilederen beskriver nærmere hvilke GBER-krav som må oppfylles for at en bedrift skal kunne tas opp i næringshage- og inkubasjonsprogrammene. Veilederen innledes med ESAs definisjon av en SMB (som er et sentralt krav for bedrifter som tas opp i program), og fortsetter med øvrige GBER-krav som stilles for at bedriften kan tas opp i programmene. Videre inkluderer veilederen føringer for tilskuddet næringshagene og inkubatorene mottar for gjennomføring og administrasjon av programmene, selv om dette tilskuddet ikke anses som statsstøtte. Veilederen avsluttes med egenerklæringsskjemaet som bedrifter i program må signere.

Denne veilederen bygger på følgende dokumenter fra ESA: [GBER](#)
Veilederen er ikke en fullstendig gjengivelse av GBER, men den mest relevante informasjonen for programmene er inkludert i dette dokumentet.

11.5 ESA-definisjon av små og mellomstore bedrifter (SMB) (GBER)

Støtte gitt av Siva gis etter GBER artikkel 28 som åpner for innovasjonsstøtte til små og mellomstore bedrifter (SMBer). Når man skal finne ut om en virksomhet defineres som SMB av ESA, må man se på terskelverdiene både for den aktuelle virksomheten og eventuelle partnervirksomheter og/eller tilknyttede virksomheter.

11.5.1 Terskelverdier

Terskelverdiene setter ytre rammer for hvor mange årsverk de ansatte i en virksomhet kan utføre og for hvor stor omsetningen eller balansen kan være for at virksomheten skal kunne klassifiseres som en SMB. Terskelverdiene for en SMB er:

- mindre enn 250 årsverk, og
- har en årlig omsetning som ikke overstiger 50 millioner euro eller en balanse som ikke overstiger 43 millioner euro (bedriften kan overstige en av verdiene, men ikke begge).

Dette innebærer følgende:

Alternativer	Antall årsverk	Årlig omsetning	Årlig balanse	SMB?
Alternativ 1	250 eller flere	irrelevant	irrelevant	Nei
Alternativ 2	Færre enn 250	> 50 mill. EUR	> 43 mill. EUR	Nei
Alternativ 3	Færre enn 250	> 50 mill. EUR	< 43 mill. EUR	Ja
Alternativ 4	Færre enn 250	< 50 mill. EUR	> 43 mill. EUR	Ja
Alternativ 5	Færre enn 250	< 50 mill. EUR	< 43 mill. EUR	Ja

Hvilke organisasjonsnummer som må inkluderes når man beregner disse terskelverdiene¹¹, avhenger av hvilken kategori den aktuelle virksomheten klassifiseres som.

11.5.2 Hvilken kategori er den aktuelle virksomheten/målbedriften?

I ESA-sammenheng må man avklare hvilken kategori virksomhet det er snakk om når man skal beregne terskelverdiene. Vi kaller bedriften som skal tas opp i program for en Målbedrift. Det er tre alternativer for å kategorisere Målbedriften (M):

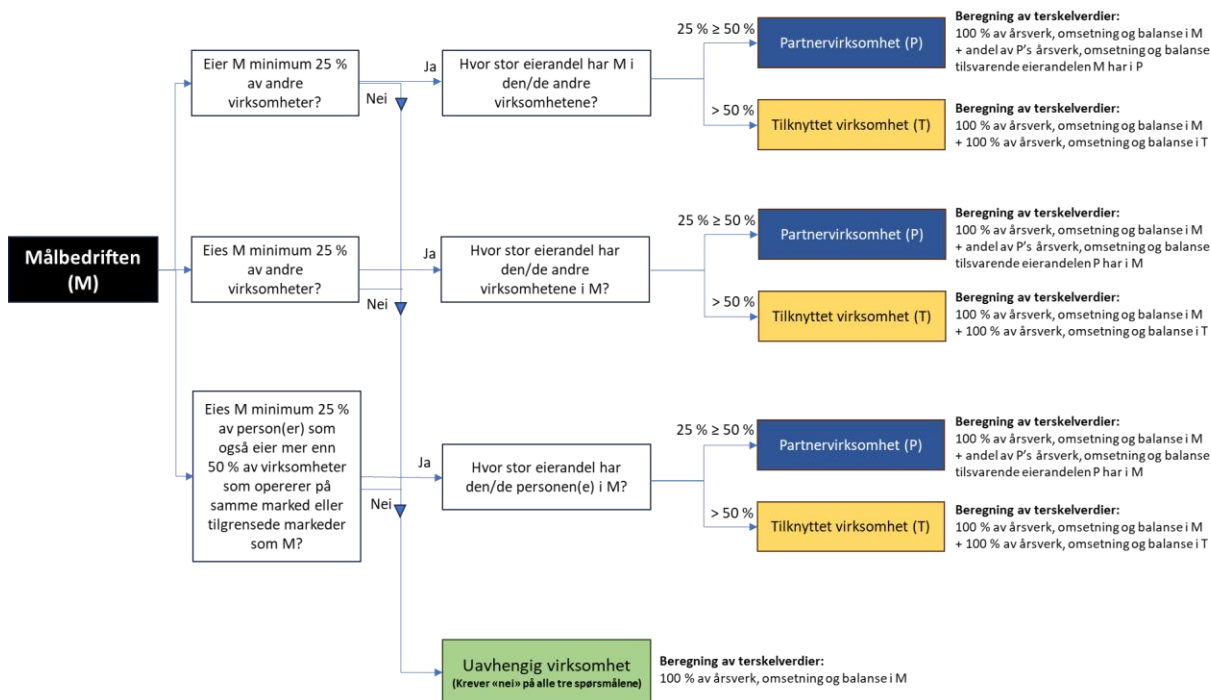
1. **Uavhengig virksomhet:** M har ingen partnervirksomheter eller tilknyttete virksomheter (M besitter under 25 % av kapitalen eller stemmerettighetene i en annen virksomhet og ingen virksomheter besitter 25 % eller mer av kapitalen eller stemmerettighetene i M)
2. Har en eller flere **partnervirksomheter:** M besitter f.o.m 25 % t.o.m 50 % av kapitalen eller stemmerettighetene i en annen virksomhet, og/eller en annen virksomhet besitter f.o.m 25 % t.o.m 50 % av kapitalen eller stemmerettighetene i M
3. Har en eller flere **tilknyttede virksomheter:** M besitter mer enn 50 % av kapitalen eller stemmerettighetene i en annen virksomhet, og/eller en annen virksomhet besitter mer enn 50 % av kapitalen eller stemmerettighetene i M

I definisjonen brukes «besitter x % av kapitalen». I all hovedsak vil dette være andelen aksjer som enten målbedriften eier i andre virksomheter eller hvor stor eierandel andre virksomheter har i målbedriften. Videre brukes det i definisjonene «besitter x % av stemmerettighetene». Dette er med fordi en virksomhet kan ha «bestemmende innflytelse» over en annen virksomhet selv om den ikke eier 25 % eller mer av aksjene i den aktuelle virksomheten. Dette kan for eksempel reguleres gjennom virksomhetens vedtekter eller gjennom avtale med eierne. I retningslinjene står det at man

¹¹ Når vi skriver å «beregne terskelverdiene», så er det litt upresist – da terskelverdiene er satt (ref tabellen i 2.1). Vi bruker imidlertid «beregne terskelverdiene» som begrep for å beregne antall årsverk, omsetning og balanse.

skal legge den største andelen til grunn (altså den høyeste prosentdelen av andel aksjer og andel stemmerettighet).

For å avklare om målbedriften er en uavhengig virksomhet, partnervirksomhet eller tilknyttet virksomhet, illustrerer figuren nedenfor hvilke spørsmål som må besvares. Siden dere i praksis mest vil vurdere eierandeler (og ikke stemmeandeler) er det dette som er tatt med i figuren. Klassifiseringen av målbedriften påvirker hvordan man skal beregne terskelverdiene for målbedriften.

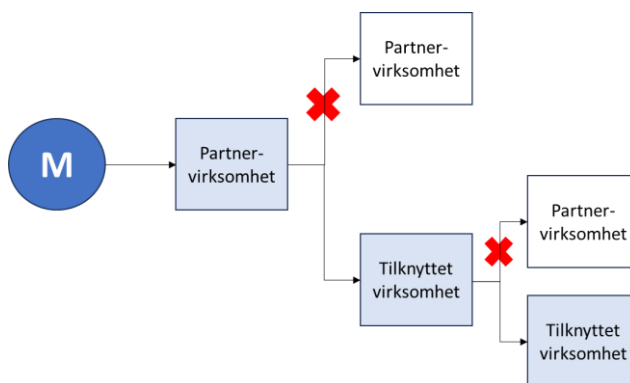


Ved hjelp av figuren ovenfor, kan man finne ut hvordan målbedriften klassifiseres. Hvis den klassifiseres som «Uavhengig virksomhet» kan dere stoppe her og bare bruke årsverk, omsetning og balanse for målbedriften når dere skal beregne terskelverdiene. Er målbedriften klassifisert som Partnervirksomhet eller Tilknyttet virksomhet må dere undersøke et/flere ledd.

At en virksomhet operer på samme eller tilgrensede markeder innebærer at produktene/tjenestene er komplementære/tilhører et produktsortiment som vanligvis kjøpes av samme kundegruppe som anvender det til samme formål. Dette innebærer at man må hensynta markeder for alle liknende/konkurrerende produkter/tjenester som fremstår som alternativer basert på egenskaper, anvendelse og pris.

11.5.3 Hvor mange «ledd» må man inkludere i beregningen av terskelverdiene?

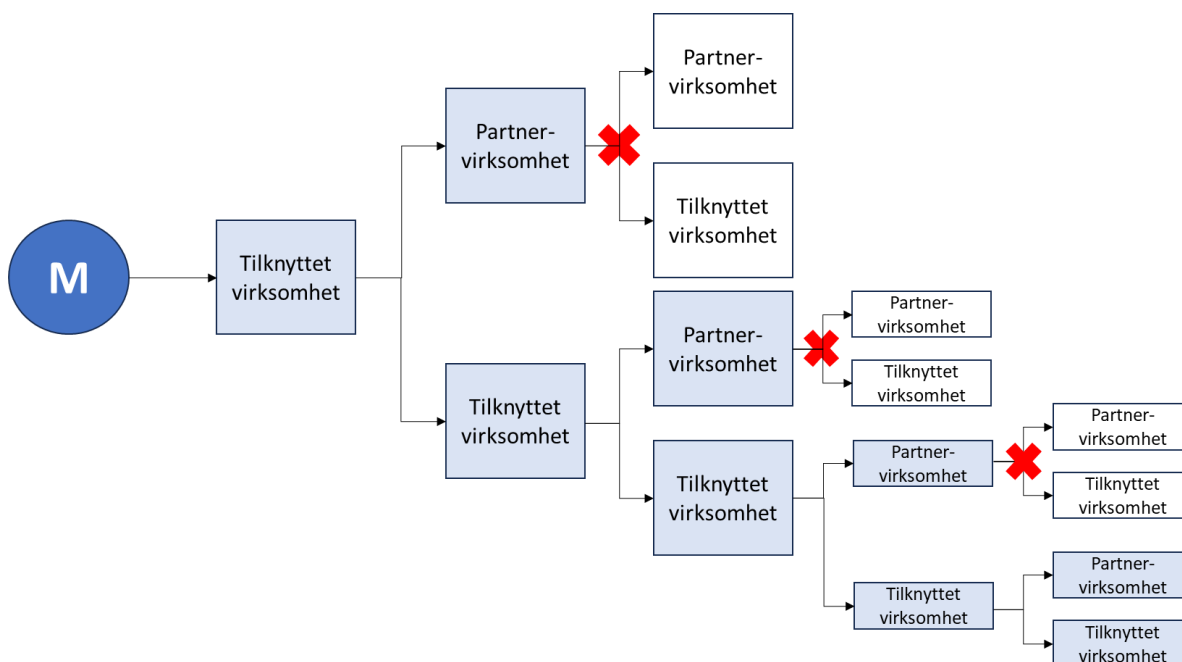
Figuren nedenfor viser prinsippene for å beregne terskelverdiene når målbedriften har partnervirksomheter (det er de blå boksene i tillegg til M som skal inkluderes i beregningen).



Prinsipper:

- Det er bare den første av flere etterfølgende partnervirksomheter som skal tas med i beregningen
- Tilknyttede virksomheter må tas med i beregningen så lenge eierskapet inkluderer en direkte rekke av tilknyttede virksomheter

Figuren nedenfor viser prinsippene for å beregne terskelverdiene når målbedriften har tilknyttede virksomheter (det er de blå boksene i tillegg til M som skal inkluderes i beregningen).



Prinsipper:

- Tilknyttede virksomheter må tas med i beregningen så lenge eierskapet inkluderer en direkte rekke av tilknyttede virksomheter
- Første partnervirksomhet skal inkluderes i beregningen, men etterfølgende partnervirksomheter og tilknyttede virksomheter skal ikke inkluderes

11.5.4 Eksempler på beregning av terskelverdier for målbedriften

Eksempel 1: Partnerbedrifter (25 % >= 50 % eierskap)

Målbedriften (M) eier 38 % av A. M og A er derfor partnervirksomheter. Målbedriften eies 25 % av C. M og C er derfor partnervirksomheter.



Når dere skal beregne terskelverdiene for M må dere i eksemplet ovenfor inkludere:
100 % av M + 38 % av A + 25 % av C.

Eksempel 2: Tilknyttede virksomheter (> 50% eierskap):

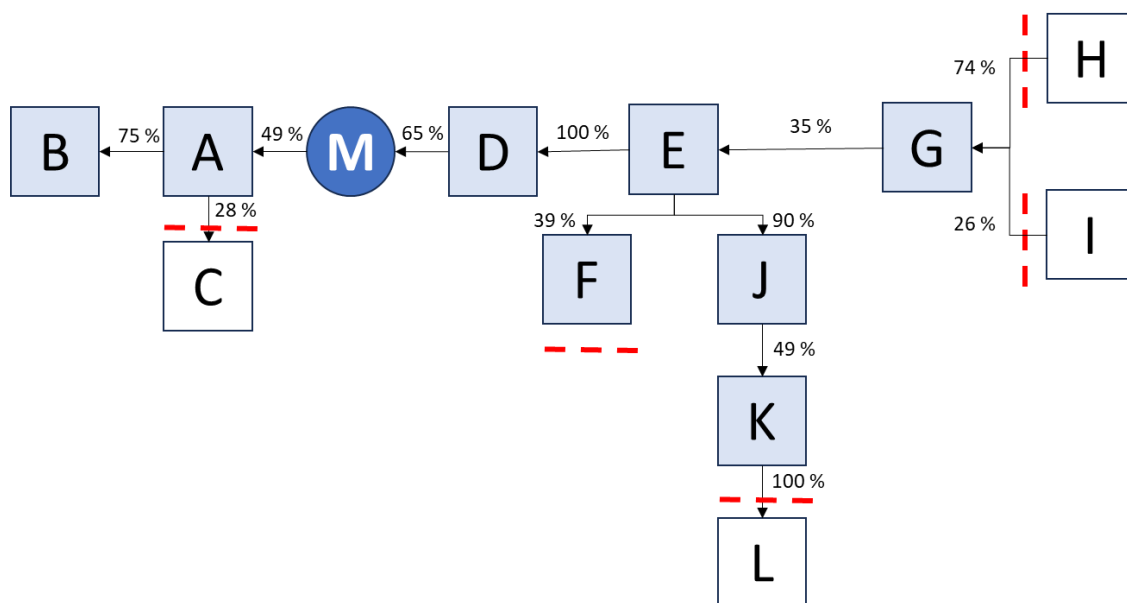
Målbedriften eier 51 % av A. Dette medfører at M og A er tilknyttede virksomheter. M eies 100 % av C. M og C er derfor tilknyttede virksomheter



Når dere skal beregne terskelverdiene for M må dere i eksemplet ovenfor inkludere:
100 % av M + 100 % av A + 100 % av C.

Eksempel 3: Kombinasjoner av partnervirksomheter og tilknyttede virksomheter

Til forskjell fra partnervirksomheter, der bare den første av flere etterfølgende partnervirksomheter skal tas med i beregningen, er det ikke slike begrensninger for tilknyttede virksomheter. Her må dere ta med alle tilknyttede virksomheter i flere ledd og også partnervirksomheter til de tilknyttede virksomhetene. Nedenfor er det et eksempel som viser kompleksiteten i dette.



Relasjonene mellom de ulike virksomhetene forklares i tabellen nedenfor, og der spesifiseres det også hvilke virksomheter som må inngå i beregningen av terskelverdiene for målbedriften (M) (dette er illustrert med de blå firkantene og målbedriften i figuren ovenfor).

Relasjon	Forklaring	Klassifisering	Inkluderes i terskelverdiene?
M + A	M eier 49 % av A	Partnervirksomheter	M og A
A + B	A eier 75 % av B	Tilknyttede virksomheter	A og B
A + C	A eier 28 % av C	Partnervirksomheter	Kun A (C er 2. partnervirksomhet etter A)
M + D	M eies 65 % av D	Tilknyttede virksomheter	M og D
D + E	D eies 100 % av E	Tilknyttede virksomheter	D og E
E + F	E eier 39 % av F	Partnervirksomheter	E og F
E + J	E eier 90 % av J	Tilknyttede virksomheter	E og J
J + K	J eier 49 % av K	Partnervirksomheter	J og K
K + L	K eier 100 % av L	Tilknyttede virksomheter	Kun K *
E + G	E eies 35 % av G	Partnervirksomheter	E og G
G + H	G eies 74 % av H	Tilknyttede virksomheter	Kun G *
G + I	G eies 26 % av I	Partnervirksomheter	Kun G (I er 2. partnervirksomhet etter G)

* Partnere til tilknyttede virksomheter skal inkluderes i beregningen av terskelverdier (f.eks. K som er partnervirksomhet med J), men dersom disse partnerne har tilknyttede virksomheter skal ikke disse tas med i beregningen (f.eks L som er tilknyttet K).

Når man skal beregne terskelverdiene for M i eksemplet ovenfor, blir dette som følger:

100 % av M
 + 49 % av (A + 100 % av B)
 + 100 % av D
 + 100 % av (E + 39 % av F + 100 % av J + 49 % av K + 35 % av G)

Nedenfor er et eksempel basert på antall ansatte i de ulike selskapene (i eksemplet brukes antall ansatte selv om terskelverdiene skal beregnes ut fra antall årsverk. Dette fordi det er antall ansatte som oppgis på f.eks proff.no).

Selskap	Antall årsverk
M	34
A	25
B	8
D	10
E	75
F	2
G	36
J	50
K	100

Beregningen av antall årsverk for M i eksemplet ovenfor blir som følger:

100 % av 34
 + 49 % av (25 + 8)
 + 100 % av 10
 + 100 % av (75 + (39 % av 2) + 50 + (49 % av 100) + (35 % av 36))

Dette blir $34 + 16 + 10 + 75 + 1 + 50 + 49 + 13 = 248$

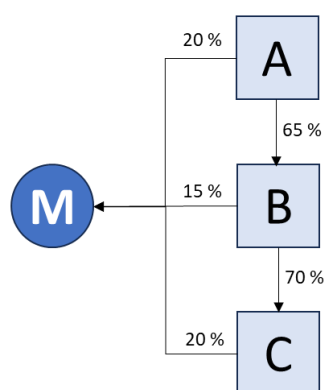
Dette gir altså antall ansatte på 248. Dette tilsier at denne bedriften har akkurat under 250 ansatte. Her er det to ting dere må være oppmerksomme på: 1) Siden M er så nærme terskelverdien er det

viktig å følge med på utviklingen av antall ansatte, og 2) Det kan være hensiktsmessig å sjekke om disse 248 ansatte representerer 248 årsverk (dette er særlig aktuelt i næringer med høy andel deltidsstillinger). Husk at terskelverdien er 250 årsverk, men i praksis er det antall ansatte beregningen baseres på. Overstiges 250 ansatte er det viktig at dere innhenter informasjon om faktisk antall årsverk.

11.5.5 Er det noen unntak knyttet til klassifiseringen av målbedriften?

Dette avsnittet tar for seg unntak knyttet til klassifiseringen av målbedriften som enten uavhengig virksomhet, partnervirksomhet eller tilknyttet virksomhet.

Det er et tilfelle der en målbedrift (M) som ikke overstiger 25 %-grensen likevel ikke regnes som en uavhengig virksomhet. Dette inntreffer når de andre virksomhetene som hver eier mindre enn 25 % av M er tilknyttede virksomheter, se illustrasjon nedenfor.



Målbedriften eies under 25 % av virksomhet A, B og C, som i utgangspunktet vil medføre at M defineres som en uavhengig virksomhet.

Her er imidlertid A, B og C tilknyttede virksomheter fordi B eies mer enn 50 % av A og B eier mer enn 50 % av C. A, B og C utgjør en gruppe av tilknyttede virksomheter.

Terskelverdiene for M blir i dette tilfellet

100 % av M + 100 % av A + 100 % av B + 100 % av C

Dersom en målbedrift (M) eies/eier 25 % <= 50 % av andre virksomheter/person(er) (der personene også eier over 50 % av virksomheter som opererer på samme marked eller tilgrensede markeder som M), er utgangspunktet at disse defineres som partnervirksomheter. M kan likevel være en uavhengig virksomhet hvis eierskapet/ stemmeretten innehas av følgende eier-/investorkategorier, forutsatt at disse hverken enkeltvis eller i fellesskap er tilknyttet til M (dvs har bestemmende innflytelse over M, se figur ovenfor):

- Offentlige investeringsselskaper (f.eks. Investinor), ventureselskaper og «business angels» (for «business angels» kan ikke finansiell deltakelse i en og samme virksomhet overstige 1,25 millioner euro).
- Universiteter eller non-profit forskningssentre (vær oppmerksom på at f.eks stiftelser og andre som driver med bl.a oppdragsforskning i utgangspunktet ikke vil anses å være non-profit).
- Institusjonelle investorer (f.eks aksjefond, pensjonsfond o.l), herunder regionale utviklingsfond (f.eks såkornfond). Begrepet «institusjonell investor» henviser primært til forsikringsselskaper, pensjonsfond, banker og investeringsselskaper, som tar imot sparekapital og tilfører markedet kapital, men begrepet omfatter også andre former for institusjonelle formuer (f.eks. legatstiftelser, fond etc.). Som regel disponerer institusjonelle investorer en betydelig kapital og god investorkompetanse.
- Selvstyrende lokale myndigheter (f.eks en kommune, med et årlig budsjett på mindre enn 10 millioner euro og færre enn 5000 innbyggere).

11.5.6 Offentlig eierskap

Målbedriften vil ikke anses som en SMB dersom 25 % av eierskapet eller stemmene innehas av ett eller flere offentlige organer (f.eks kommune og fylkeskommune):

- enkeltvis eller sammen med flere
- direkte eller indirekte

Det er imidlertid et unntak knyttet til dette: Se pkt 2.5 om selvstyrende lokale myndigheter med et årlig budsjett på mindre enn 10 millioner euro og færre enn 5000 innbyggere.

11.5.7 Andre sentrale føringer for beregning av terskelverdier

- Ved beregning av terskelverdiene, er det tallene i bedriftenes siste reviderte årsregnskap som skal legges til grunn ved fastsettelsen av antall årsverk/ansatte, omsetning og balanse
- For nyetablerte virksomheter (som ennå ikke har avsluttede regnskaper), må terskelverdiene fastsettes etter beste skjønn basert på foreløpige tall
- Dersom det forekommer endringer i terskelverdiene som endrer status på virksomheten fra en SMB til en ikke-SMB (og motsatt), skal dette først tas hensyn til når endringene har vedvart i to sammenhengende år. Det vil si at dersom målbedriften i 2024 endrer status fra SMB til ikke-SMB, så kan denne være i program også i 2025, men ikke i 2026 dersom statusen som ikke-SMB har vedvart siden 2024.
- Det er eierforholdene til målbedriften på støttetidspunktet (når den mottar innovasjonsstøtte) som skal være bestemmende for hvilke virksomheter som skal inngå i klassifiseringen av målbedriften som uavhengig virksomhet, partnervirksomhet eller tilknyttet virksomhet. Dette innebærer at det er terskeltallene til nåværende partnervirksomheter og/eller tilknyttede virksomheter som skal inngå i fastsettelsen av terskelverdiene også for tidligere år. Dette kan innebære at en målbedrift som i flere år har vært klassifisert som en SMB, umiddelbart kan bli en ikke-SMB dersom denne f.eks kjøpes opp av en stor bedrift. Disse målbedriftene må tas ut av program når denne endringen i eierskap inntreffer dersom den nå regnes som en stor bedrift de siste to årene. Motsatt kan en virksomhet som har vært vurdert som en stor bedrift i flere år umiddelbart endre status til en SMB dersom den store bedriften selger aksjene til en SMB-bedrift (og som har vært det de to siste årene). Disse virksomhetene kan tas opp som målbedrifter i program når denne endringen i eierskap inntreffer.
- Valutakurs for euro skal beregnes som gjennomsnittlig valutakurs for det året virksomheten har mottatt innovasjonsstøtte. Kursen fastsettes fra den europeiske sentralbanken: [Kurs euro](#)
- I utgangspunktet kan dere bruke konsoliderte regnskapstall for konsernet for å beregne terskelverdiene i partnervirksomheter og i tilknyttede virksomheter. Der det ikke foreligger konsoliderte konserntall, må tallene for hver enkelt bedrift benyttes.

11.6 Øvrige betingelser som må være oppfylt ifht GBER

I forutgående kapittel ble et av de viktigste kriteriene for bruk av artikkel 28 gjennomgått; at støttemottaker må være en SMB. Det er imidlertid flere betingelser og begrensninger i gruppeunntaksregelverket (GBER), og disse presenteres nedenfor. Det offisielle gruppeunntaksregelverket finnes her: [GBER](#)

11.6.1 Insentiveffekt (GBER art. 6 pkt 1-3)

Det er et krav at støtten som gis skal ha insentiveffekt, med andre ord at støtten er utløsende. I praksis betyr dette følgende innenfor næringshage- og inkubasjonsprogrammet:

- Næringshagene/inkubatorene skal inngå skriftlig avtale med bedriften hvor det fremgår hvem mottaker er, omfang på tjenesteleveransen, avtalestart og avtaleslutt.
- Støtten har vært utløsende. Det vil si at tiltaket ikke ville blitt gjennomført, eller gjennomført i mindre grad, uten støtte.

11.6.2 Utestående tilbakebetalingskrav etter beslutning i ESA (GBER art 1, pkt 4, bokstav a-b)

Foretak som har utestående tilbakebetalingskrav etter at EFTAs overvåkingsorgan («ESA») eller EU-kommisjonen har fattet en offisiell beslutning om at foretaket har mottatt ulovlig statsstøtte, kan ikke motta statsstøtte i henhold til GBER.

Merk at det kun er i de tilfeller hvor enten ESA eller EU-kommisjonen har fattet et vedtak om at foretaket har mottatt ulovlig støtte, og der foretaket ikke har betalt tilbake støtten, at foretaket er forhindret fra å motta ytterligere støtte. Det vil si at selskapet har en utestående tilbakebetaling av støtte hvor støtten er erklært ulovlig eller uforenelig med det indre marked.

11.6.3 Selskaper «i vanskeligheter» (GBER art 2 pkt 18, bokstav a-d)

Det er ikke anledning til å gi støtte til bedrifter «i vanskeligheter». En bedrift er «i vanskeligheter» dersom ett eller flere av følgende kriterier er oppfylt:

- 1) Hvis mer enn halvparten av den tegnede aksjekapitalen, inklusive overkurs, har forsvunnet som resultat av akkumulerte tap.¹² Tegnet aksjekapital omfatter ikke ansvarlige lån eller andre gjeldsinstrumenter. SMB er unntatt denne regelen i de tre første årene etter foretaksregistrering av bedriften eller konsernet.

Dette punktet gjelder både for bedriften og konsernet som bedriften eventuelt er en del av. Dersom bedriften inngår i et konsern, skal konsoliderte regnskaper legges til grunn. Dersom dette ikke foreligger, må konsernselskapenes tall summeres manuelt, dog med adgang til å foreta eliminerings. Det er tillatt å basere seg på en skjønsmessig plausibilitetsjekk dersom summering av konsernselskapenes tall fremstår som uforholdsmessig komplisert.

- 2) Hvis det i bedriften eller konsernet som bedriften inngår i er åpnet offentlige gjeldsforhandlinger eller konkursbehandling, eller bedriften/konsernet oppfyller konkurslovens vilkår for konkurs. Sistnevnte innebærer at bedriften er insolvent, og dette inntreffer når den verdijusterte egenkapitalen er negativ og det ikke finnes midler til å dekke løpende forpliktelser.

11.6.4 Forbud mot støtte utover terskelverdien (GBER art 4, pkt 1 bokstav I)

Det kan ikke gis støtte til selskaper som allerede har mottatt støtte opp til maksimal terskelverdi. For støtte gitt i henhold til art 28, Innovasjonsstøtte til SMB, er maks støttebeløp 10 millioner euro pr foretak eller pr prosjekt.

Merk at for artikkel 28 er maksimal støttesats 50 % av de støtteberettigede kostnadene. Det er imidlertid anledning til å forhøye støttesatsen til 100 % for kostnader til innovasjonsrådgivning og innovasjonsstøttetjenester under forutsetning av at det samlede støttebeløp til slik rådgivning og slike tjenester ikke overstiger EUR 220 000 pr. bedrift innenfor en løpende treårsperiode. I Sivas næringshageprogram er støttesatsen maks 75 %, mens den i inkubasjonsprogrammet er inntil 100 % for bedrifter i fase preinkubasjon og maks 75 % for bedrifter i øvrige faser.

¹² Dersom bedriften er et ansvarlig selskap, defineres bedriften til å være i vanskeligheter dersom mer enn halvparten av regnskapsført kapital har forsvunnet som følge av akkumulerte tap. Også her er SMBer som har eksistert i mindre enn tre år unntatt denne regelen.

11.6.5 Kumulering – støtte (tilskudd) fra andre offentlige kilder (GBER art 8)

I noen tilfeller må ulike tildelinger av offentlig støtte regnes sammen (kumuleres), når man skal vurdere om støttetildelingen er innenfor beløpsgrensene og tillat støtteintensitet. Hvis bedriften (støttmottager) har fått offentlig støtte tidligere, eller får flere tildelinger fra ulike aktører samtidig, må man vurdere om tildelingene må regnes sammen. Dersom bedriften er del av et konsern, så må støtten regnes på konsernnivå.

Dersom en støttmottager får to eller flere støttetildelinger, men de går til forskjellige støtteberettigede kostnader, er det ikke nødvendig å regne dem sammen. Kumulering skal bare finne sted dersom statsstøtten går til å dekke de samme støtteberettigede kostnadene.

I programmene mottar bedriftene artikkel 28. Annen offentlig støtte kan benyttes til å dekke de samme støtteberettigede kostnadene, men bare inntil det maksimale tillatte støttenivå. For artikkel 28 er det maksimale støttebeløpet 220 000 euro over en løpende treårsperiode. Husk at dere må sjekke maksimalt støttebeløp også for de(n) andre ordningen(e) som den øvrige støtten kommer fra ved kumulering av støtte.

11.6.6 Støtteberettigede kostnader innenfor artikkel 28 (GBER art 28)

Støtteberettigede kostnader innenfor artikkel 28 inkluderer:

- 1) Kostnader ved å oppnå, validere og beskytte patenter og andre immaterielle rettigheter.
- 2) Kostnader ved å få utplassert høyt kvalifisert personell fra en forsknings- og kunnskapsformidlingsorganisasjon eller en stor bedrift, som skal arbeide med forskning, utvikling og innovasjon i en nyopprettet funksjon i støttmottakers virksomhet forutsatt at dette ikke erstatter eksisterende personell.
- 3) Kostnader til innovasjonsrådgivning og til innovasjonsstøttetjenester, inkludert de tjenestene som leveres av FoU-institusjoner, testfasiliteter eller innovasjonsklynger.

Det er i all hovedsak punkt 3) som inngår i leveransene som næringshagene og inkubatorene tilbyr bedriftene i programmene. I innovasjonsrådgivning inngår rådgivning, bistand og opplæring innenfor kunnskapsoverføring, anskaffelse, beskyttelse og utnyttelse av immaterielle rettigheter, og bruk av standarder og tilknyttet regelverk. Innovasjonsstøttetjenester inkluderer anskaffelse av kontorplass, databaser, bibliotek, markedsundersøkelser, laboratorier, kvalitetsmerking, testing og sertifisering for å utvikle mer effektive produkter, produksjonsmetoder eller tjenester.

Vær oppmerksom på at det er maks 50 % støtteintensitet for kostnader knyttet til pkt 1) og 2).

11.7 Tilskudd til gjennomføring og administrasjon (ikke statsstøtte)

Deler av overføringen til næringshagene og inkubatorene utgjør ikke statsstøtte etter EØS-avtalen artikkel 61. De delene av tilskuddet som programselskapet skal benytte til administrasjon og gjennomføringskostnader utover innovasjonsrådgivning og innovasjonsstøttetjenester (artikkel 28), faller utenfor statsstøtteregelveket. Grunnen til det er at programselskapene ikke får noen «fordel» i statsstøtterettslig forstand hvis de bare får dekket kostnadene til administrasjon og gjennomføring av programaktiviteten. En aktør som på vegne av staten kanalisere statsstøtte videre til en eller flere tredjeparter kan få dekket kostnadene ved dette uten å bli ansett som støttmottaker etter statsstøtteregelveket.

Relevante kostnader vil blant annet knytte seg til innlemmelsen av deltagere i programmet, rapporteringsforpliktelser, prosjektledelse (organisering av arbeidsgrupper og andre faste møteplasser), profilering og markedsføring av næringshagene og inkubatorene (ekstern kommunikasjon gjennom web, sosiale medier etc.), deltakelse på messer og konferanser, dialog med

bedrifter og andre aktører med sikte på rekruttering av nye målbedrifter, planlegging/organisering av studieturer til nasjonale og internasjonale kunnskapsmiljøer etc. Kostnadene dekkes ut fra medgått tidsbruk, og etter timesats som dekker lønnskostnader og indirekte kostnader som er relevante for medarbeiderens innsats i programvirksomheten.

Før Siva tildeler midler til bruk på administrasjons- og gjennomføringskostnader av programaktiviteten skal programselskapet oversende Siva et budsjett hvor det framgår hvilke(n) timepris(er) programselskapet benytter. Timesatsen skal dekke lønnskostnader og indirekte kostnader. Videre skal budsjettet inneholde direkte kostnader som selskapet har og som skal dekkes innenfor gjennomføring og administrasjon. Det bærende prinsippet er at det ikke skal ligge igjen fortjeneste i selskapet.

Timesatsen beregnes etter følgende regler:

- Timesats beregnes med utgangspunkt i nominell årslønn
- Timesatsen skal også reflektere en forholdsmessig del av programselskapets relevante indirekte kostnader
- Timesatsen skal ikke overstige 1 100 kroner eller 1,2 % av nominell årslønn

Ved årsslutt skal programselskapet oversende Siva en revisorgodkjent attestasjon som bekrefter at det foreligger timelister som dokumenterer medgått tid. Timelistene skal spesifisere hvem som har utført arbeidet og hvordan tiden er brukt i programarbeidet (frist 20. februar). Timelistene skal kunne fremlegges på forespørsel. Videre må den revisorgodkjente attestasjonen dokumentere at tildelingen til «Gjennomførings- og administrasjonskostnader» er disponert i sin helhet og at det ikke ligger igjen noen statsstøtterettslig «fordel» i programselskapet. Dersom det er utbetalt for mye, vil Siva kreve overskytende beløp tilbake. For de som ikke er revisorpliktige, kan regnskapsfører utarbeide slik attestasjon.

11.8 Egenerklæringsskjema som virksomheten må fylle ut

Det er utviklet et egenerklæringsskjema for næringshageprogrammet og et for inkubasjonsprogrammet. Disse finnes som egne dokumenter. Dette er et skjema som virksomhetene må signere på før de tas opp i program, og som må oppdateres årlig innen 30.06.

I 2024, som er året dette egenerklæringsskjemaet innføres, må alle nye opptak etter 1. juli signere skjemaet før opptak. For virksomheter som var i program før 1. juli, har næringshagene og inkubatorene frist til 31.12.2024 for å få bedriftene til å signere på egenerklæringsskjemaet. De virksomhetene som står i fase Alumni i 2024, kreves det ikke egenerklæringsskjema for.

Det er fire punkter som virksomheten må signere på i egenerklæringsskjemaet:

1. Bekrefte at virksomheten kan defineres som en SMB i henhold til ESAs terskelverdier for antall årsverk, omsetning og balanse. I tillegg må virksomheten krysse av for hvorvidt den klassifiseres som uavhengig virksomhet eller partnervirksomhet og/eller tilknyttet virksomhet.
2. Bekrefte at virksomheten ikke er et foretak i økonomiske vanskeligheter
3. Bekrefte at virksomheten ikke har utestående tilbakebetalingskrav rettet mot seg etter beslutning fra EFTAs overvåkingsorgan eller EU-kommisjonen
4. Oppgi hvorvidt virksomheten (eller konsernet som virksomheten evt er en del av) har mottatt statsstøtte de siste tre årene som har gått/går til å dekke de samme støtteberettigede kostnadene som innovasjonsstøtten (artikkel 28) i næringshageprogrammet/inkubasjonsprogrammet dekker?

11.9 Endringslogg av programveilederen

Versjon	Endringer gjort ifht forrige utgave av programveilederen
23.03.2023	Avsnitt 3.3: Presisert målgruppen (inkubatorbedrifter) Avsnitt 7.4.2: Utdypet punktet om Gjennomførings- og administrasjonskostnader Vedlegg 4: Presisert punktet om Gjennomførings- og administrasjonskostnader
08.06.2023	Satt inn boks med utviklingssamtale under målbildefigur under avsnitt 3.5 «Tilgjengeliggjøre virkemidler»
23.06.2023	Begrep/definisjoner: La til henvisning til bærekraftige forretningsmodeller Oppdatert hjelpetekst for måltallet «Andel målbedrifter som har bærekraft som et sentralt element i forretningsmodellen». s. 19
16.11.2023	Avsnitt 9 Profilering: lagt til «Noder under programoperatører kan bruke Siva-partner logo dersom de ønsker det»
07.06.2024	Endring i vedlegg 4 Veileder for statsstøtte inkubasjonsprogrammet 2023 -2032
07.06.2024	Avsnitt 4.3.6 Siva-nett er tatt ut av veilederen
07.06.2024	Rapporteringsverktøy AVI endret navn til Flerbedriftsportalen
01.07.2024	Vedlegg 4 har blitt oppdatert med den nye veilederen for statsstøtte