

# PROGRAMVEILEDER

## Inkubasjonsprogrammet

2023 - 2032



Versjon 12. januar 2026

## Innhold

|                                                                           |           |
|---------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>BEGREPER</b>                                                           | <b>4</b>  |
| <b>1 HENSIKT MED PROGRAMVEILEDEREN</b>                                    | <b>6</b>  |
| <b>2 BAKGRUNN FOR INKUBASJONSPROGRAMMET</b>                               | <b>6</b>  |
| <b>3 PROGRAMMETS VISJON, MÅL, MÅLGRUPPER OG FORVENTET EFFEKT</b>          | <b>6</b>  |
| 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         |
| <b>4 GJENNOMFØRING AV PROGRAMMET</b>                                      | <b>10</b> |
| 4.1 ORGANISERING OG STYRING AV PROGRAMMET                                 | 10        |
| 4.2 SATSINGSOMRÅDER I INKUBASJONSPROGRAMMET                               | 11        |
| 4.3 LEVERANSER FRA SIVA TIL PROGRAMOPERATØRER                             | 11        |
| 4.4 LEVERANSER I PROGRAMMET FRA INKUBATOR TIL INKUBATORBEDRIFT            | 13        |
| <b>5 RAPPORTERING OG EVALUERING</b>                                       | <b>17</b> |
| 5.1 PROGRAMOPERATØRER                                                     | 17        |
| 5.2 SIVA                                                                  | 17        |
| 5.3 PROGRAMEVALUERINGER                                                   | 17        |
| 5.4 MÅLTALL                                                               | 18        |
| 5.5 KUNDETILFREDSHETSUNDERSØKELSEN                                        | 20        |
| <b>6 DIFFERENSIERT TILSKUDDSMODELL</b>                                    | <b>20</b> |
| 6.1 PRINSIPPER FOR DIFFERENSIERT TILSKUDDSMODELL I INKUBASJONSPROGRAMMET  | 21        |
| 6.2 DIFFERENSIERINGSKRITERIER                                             | 22        |
| <b>7 ØKONOMI</b>                                                          | <b>23</b> |
| 7.1 FINANSIERING                                                          | 23        |
| 7.2 PROGRAMTILSKUDD INKUBATORER                                           | 23        |
| 7.3 UTbetalingsrutiner                                                    | 23        |
| 7.4 UTBETALING OG PRINSIPPER FOR BOKFØRING AV SIVAS PROGRAMTILSKUDD       | 23        |
| <b>8 VARIGHET</b>                                                         | <b>26</b> |
| 8.1 TIÅRIG PROGRAM, FEM PLUSS FEM ÅR                                      | 26        |
| 8.2 OPPTAK AV NYE OPERATØRER I PROGRAMPERIODEN                            | 26        |
| <b>9 PROFILERING</b>                                                      | <b>27</b> |
| 9.1 SIVA-PARTNERNE SKAL HA:                                               | 27        |
| 9.2 SIVA-PARTNERNE BØR:                                                   | 27        |
| 9.3 SIVA KAN TILBY                                                        | 27        |
| <b>10 VEDLEGG 1: BUSINESS READINESS LEVEL - BRL</b>                       | <b>28</b> |
| <b>11 VEDLEGG 2: SUSTAINABLE READINESS LEVEL – SRL</b>                    | <b>30</b> |
| <b>12 VEDLEGG 3: EU'S MILJØMÅL</b>                                        | <b>31</b> |
| <b>13 VEDLEGG 4: VEILEDER STATSSTØTTE INKUBASJONSPROGRAMMET 2023-2032</b> | <b>33</b> |
| 13.1 KLASIFISERING AV VIRKSOMHETER (MÅLBEDRIFTER)                         | 34        |
| 13.2 OFFENTLIG EIESKAP                                                    | 40        |
| 13.3 ØVRIGE BETINGELSER SOM MÅ VÆRE OPPFYLT IFHT GBER                     | 40        |

|           |                                                                                |           |
|-----------|--------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>14</b> | <b>VEDLEGG 5: RETNINGSLINJER OG KRITERIER I DIFFERENSIERINGSARBEIDET .....</b> | <b>45</b> |
| 14.1      | BAKGRUNN OG FORANKRING .....                                                   | 45        |
| 14.2      | DIFFERENSIERINGSKRITERIER.....                                                 | 45        |
| 14.3      | RETNINGSLINJER OG KOMMUNIKASJON KNYTTET TIL DIFFERENSIERINGSPROSESSEN .....    | 49        |
| 14.4      | ORGANISERING, INVOLVERING OG FORANKRING .....                                  | 52        |
| <b>15</b> | <b>ENDRINGSLOGG AV PROGRAMVEILEDEREN .....</b>                                 | <b>53</b> |

## Figurer

|          |                                                                                                         |    |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Figur 1  | Programmets målbilde.....                                                                               | 7  |
| Figur 2  | Evaluerings av måloppnåelse .....                                                                       | 10 |
| Figur 3  | Organisering og styring av programmet .....                                                             | 10 |
| Figur 4  | Sivas leveranser til programoperatørene .....                                                           | 12 |
| Figur 5  | Inkubasjonsprosessens faser .....                                                                       | 13 |
| Figur 6  | Tjenesteleveranser i inkubasjonsprosessens faser.....                                                   | 15 |
| Figur 7  | Samspill med andre virkemidler .....                                                                    | 16 |
| Figur 8  | Rapporteringskalender .....                                                                             | 17 |
| Figur 9  | Måltall .....                                                                                           | 19 |
| Figur 10 | Oversikt over utsendelse av kundetilfredshetsundersøkelsen, samt frister for oppdatering i<br>FBP ..... | 20 |
| Figur 11 | Prinsippene for differensieringsarbeidet.....                                                           | 21 |
| Figur 12 | Gjeldende differensieringskriterier.....                                                                | 22 |
| Figur 13 | Vekting av differensieringskriteriene.....                                                              | 22 |
| Figur 14 | Fordeling av tilskudd .....                                                                             | 23 |

## BEGREPER

|                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Administrasjons- og gjennomføringskostnader</b>         | Kostnader knyttet til drift og gjennomføring av programaktiviteten.                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>BRL-skalaen (Business readiness level)</b>              | Denne skalaen beskriver bedriftens modenhet når det gjelder deres forretningsutvikling, på ni ulike utviklingsnivåer. Skalaen er basert på KTH Innovations innovation readiness level-modell (se vedlegg 1).                                                                                 |
| <b>Flerfunksjonelle selskap</b>                            | Selskap med flere forretningsområder utover programoppdraget, som gir flere inntektskilder og komplementære tjenester som forsterker programaktiviteten.                                                                                                                                     |
| <b>Bærekraft</b>                                           | I inkubasjonsprogrammet defineres bærekraft i bred forstand innenfor økonomiske, sosiale og miljømessige aspekter.                                                                                                                                                                           |
| <b>Differensiert tilskuddsmodell</b>                       | Transparent finansieringsmodell basert på en rekke kriterier knyttet til blant annet resultater, måloppnåelse, aktivitet og kundetilfredshet.                                                                                                                                                |
| <b>Digitalisering</b>                                      | 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.               |
| <b>Eksport</b>                                             | Med eksport menes innenlandsk produserte varer som sendes ut av Norge.                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Fakturert egenandel</b>                                 | Fakturakrav fra inkubatoren. Dette kravet er å anse som en ordinær forretningsmessig fordring, som skal ilegges merverdiavgift. Kravet kan inndrives på ordinær måte.                                                                                                                        |
| <b>Forretningsmessig innovasjon</b>                        | Innovasjonsprosjekter i eksisterende næringsliv, som gjerne munner 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).                              |
| <b>GBER – gruppeunntaksforordning (norsk oversettelse)</b> | <a href="#">GBER</a> - gruppeunntaksforordningen                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Henvisningskompetanse</b>                               | Kompetanse til å kunne koble bedrifter opp mot relevante virkemidler, kompetanseaktører og andre relevante aktører.                                                                                                                                                                          |
| <b>Inkubator</b>                                           | Programoperatør som opererer inkubasjonsprogrammet. Ofte del av et flerfunksjonelt innovasjonsselskap. Et selskap som mottar tilskudd fra Siva gjennom programdeltagelse.                                                                                                                    |
| <b>Inkubatoravtale</b>                                     | Gjensidig forpliktende avtale mellom inkubatorbedrift og inkubatoren, som regulerer leveransene fra inkubatoren til inkubatorbedriften                                                                                                                                                       |
| <b>Inkubatorbedrift</b>                                    | 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. |
| <b>Innovasjonsarena</b>                                    | Samlingsarena hvor inkubatorbedrifter møtes og får tilgang til kompetanse, beste praksis og innovasjonstjenester. Kan være en samlokalisering eller annen strukturert møteplass.                                                                                                             |
| <b>Innovasjonsrådgivning</b>                               | 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.                        |

|                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Innovasjonsstøtte (artikkel 28)</b>           | 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.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Innovasjonsselskap</b>                        | Aksjeselskap der inkubasjonsprogrammet inngår som en viktig del av aktiviteten.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Innovasjonsstøttetjenester</b>                | 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.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Internasjonalt marked</b>                     | En bedrift har et internasjonalt marked ved at de eksporterer og/eller selger varer eller tjenester i Norge til utenlandske kundegrupper                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Måltall</b>                                   | Kvantifiserbare mål på programaktivitet som programoperatør årlig sender inn til Siva.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Programoperatør</b>                           | Innovasjonsselskap som opererer Sivas inkubasjonsprogram.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Skaleringsfasen</b>                           | Skaleringsfasen defineres her som overgangen fra inkubasjonsfasen til fasen der selskapet skal rigges for internasjonal vekst.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Små og mellomstore bedrifter (SMBer):</b>     | <p>Målbedriftene skal <u>alltid</u> være en liten eller mellomstor bedrift (SMB), dvs. at den må ha færre enn 250 årsverk og omsetning på inntil 50 millioner euro og/eller samlet balanse på inntil 43 millioner euro. I praksis innebærer dette:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Flere enn 250 årsverk = stor bedrift</li> <li>• Færre enn 250 årsverk og overstiger begge de økonomiske verdiene = stor bedrift</li> <li>• Færre enn 250 årsverk og overstiger kun en av de økonomiske verdiene = SMB</li> <li>• Færre enn 250 årsverk og overstiger ingen av de økonomiske verdiene = SMB</li> </ul> <p>Henviser videre til statsstøtteregulverkets definisjon, GBER vedlegg 4.</p> |
| <b>SRL-skalaen (Sustainable readiness level)</b> | 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.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Støtteintensitet:</b>                         | Innovasjonsstøtte (artikkel 28) i prosent av tjenestens markedsverdi. Støtteintensiteten kan ikke overstige 75 % av markedsverdien på tjenestene målbedriften mottar (bortsett fra i preinkubasjon).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Økosystem</b>                                 | 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.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

## 1 HENSIKT 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 programbeskrivelse<sup>1</sup> for inkubasjonsprogrammet 2023 – 2032. Inkubasjonsprogrammet med oppstart i 2023 er et tiårig program som bygger på et bredt kunnskaps- og erfaringsgrunnlag fra tidligere programperioder.

## 2 BAKGRUNN FOR INKUBASJONSPROGRAMMET

Hurdalsplattformen (2021) satte 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.

## 3 PROGRAMMETS VISJON, MÅL, MÅLGRUPPER OG FORVENTET EFFEKT

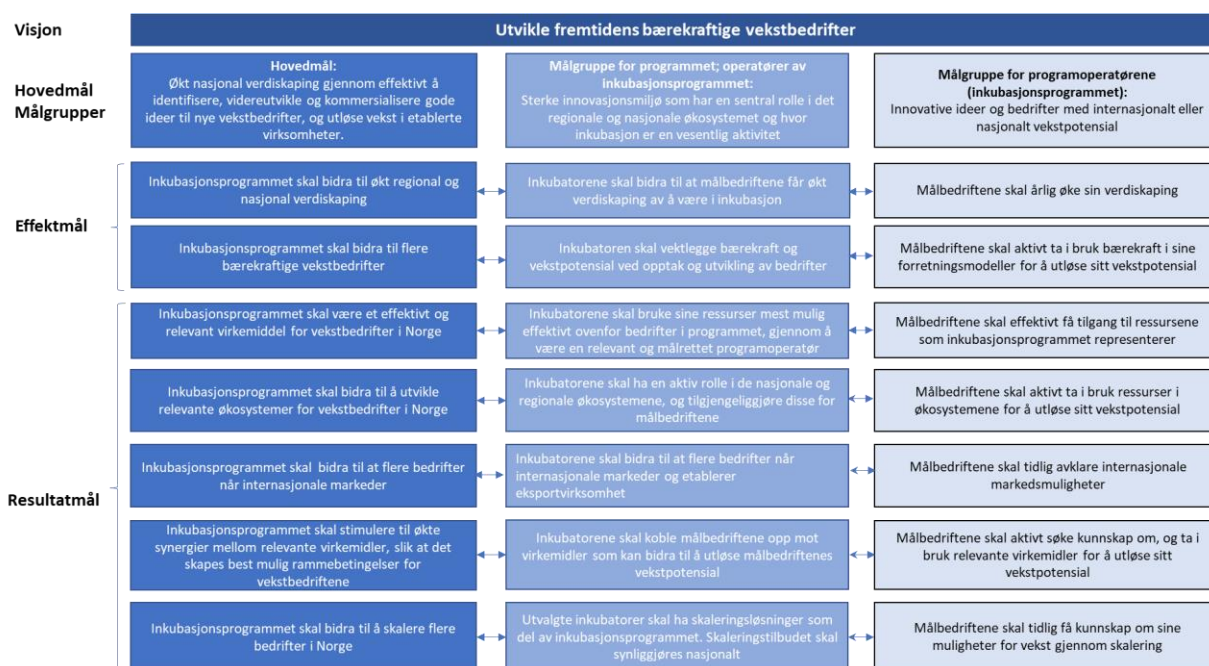
Inkubasjonsprogrammet er et bedriftsrettet og indirekte virkemiddel med en sentral rolle i det nasjonale «virkemiddelkartet». Utvalgte programoperatører har sammen fått som oppdrag å gjennomføre programmet.

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

---

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





Figur 1 Programmets målbylde

### 3.1 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.

### 3.2 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 målbylde består for øvrig av to effektmål 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 5.4 for mer om mål og evaluering av måloppnåelse.

### 3.3 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<sup>2</sup>
- 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.

SMBer defineres basert på retningslinjene GBER. De viktigste kravene som følger av disse retningslinjene er:

- Færre enn 250 årsverk og omsetning på inntil 50 millioner euro og/eller samlet balanse på inntil 43 millioner euro
- Bedriften må ikke være i økonomiske vanskeligheter
- Bedriften må ikke ha utestående tilbakebetalingskrav etter beslutning i ESA

Det er forbud mot å støtte til selskaper «i vanskeligheter».

For en utdyping av disse punktene, samt oversikt over totale GBER-krav til å bli en målbedrift, se vedlegg 4.

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)

---

<sup>2</sup> Ideelt sett bør en programoperatør ha et eierskap som består av en kombinasjon av offentlige og private eiere (næringsliv, FoU- og kunnskapsaktører, kapitalaktører og offentlige aktører). Det er uheldig at en eier har en for dominerende eierandel. Ut over dette vil eierskap vurderes fra case til case.



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.

### 3.4 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, skilles 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:

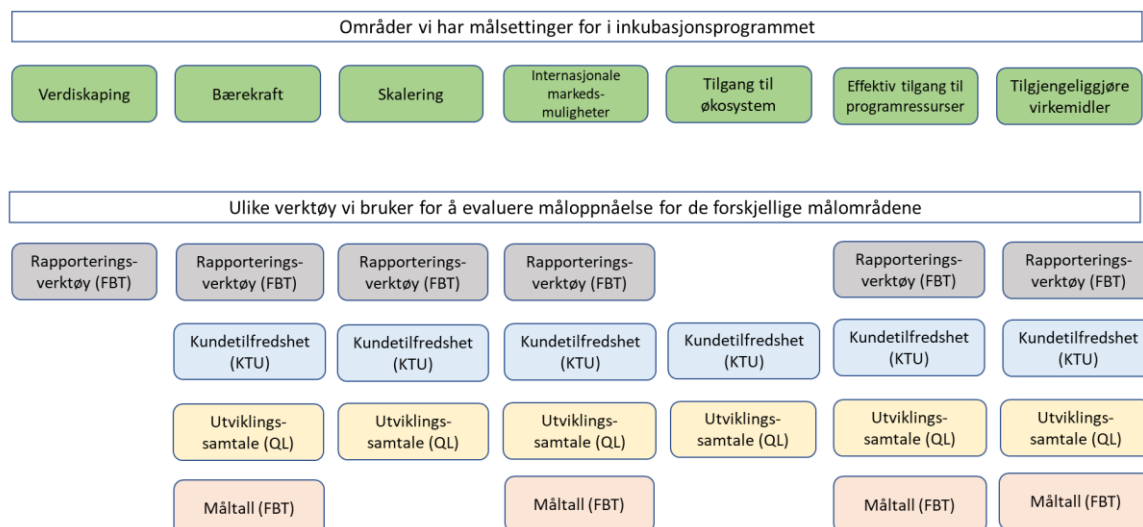
- Mellom 2000 og 2500 inkubatorbedrifter mottar innovasjonsstøttetjenester gjennom programmet hvert år
- Akkumulert omsetning i perioden: Minimum 100 milliarder kroner
- Akkumulert verdiskaping i perioden: 20-30 milliarder kroner

### 3.5 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 4.3.1.

## Målområder i inkubasjonsprogrammet – og hvordan vi evaluerer disse målområdene



Figur 2 Evaluering av måloppnåelse

## 4 GJENNOMFØRING AV PROGRAMMET

### 4.1 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. |
| 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

## 4.2 Satsingsområder i inkubasjonsprogrammet

Inkubasjonsprogrammet bygger på erfaringer fra siste programperiode, og vektlegger følgende 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. 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.

## 4.3 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.

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

Figur 4 Sivas leveranser til programoperatørene

Nedenfor utdypes noen av de sentrale tjenestene/verktøyene i inkubasjonsprogrammet. Siva benytter Teamskanalen «Sivanettverket» som sin delingsplattform med inkubatorene og næringshagene. Her finnes alle sentrale dokumenter, rutiner, maler og verktøy knyttet til Sivas leveranser av kompetanse og nettverk. Det er derfor viktig at alle som jobber med næringshage- og inkubasjonsprogrammene har tilgang til denne teamskanalen.

#### 4.3.2 Utviklingssamtaler

Siva gjennomfører årlige utviklingssamtaler med hver enkelt inkubator, der fylkeskommunen inviteres inn. 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.

#### 4.3.3 Rapporteringssystem (Flerbedriftsportalen - FBP)

Et arbeids- og rapporteringsverktøy hvor hver inkubator registrerer data og kan hente relevant informasjon. FBP brukes til analyse, dokumentasjon, rapportering av bl.a. programoperatørenes bruk av midler, og utvikling av selskapene i porteføljen. FBP viser status på om programmålene nås. FBP gir viktig informasjon og oversikt for programoperatørene og Siva.

#### 4.3.4 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 5.5.

#### 4.3.5 Studieturer

Siva tilrettelegger for studieturer med mål om kompetansepåfyll og kunnskap om internasjonale trender innenfor fagfeltet, samt bygging av internasjonale nettverk. Dette kan for eksempel være deltakelse på konferansen ICBI-INBIA (International Business Incubation Association) i USA for programoperatørene. Det arrangeres også studieturer gjennom Foreningen for Innovasjonsselskaper i Norge.

#### 4.3.6 Årlige samlinger

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

### 4.4 Leveranser i programmet fra inkubator til inkubatorbedrift

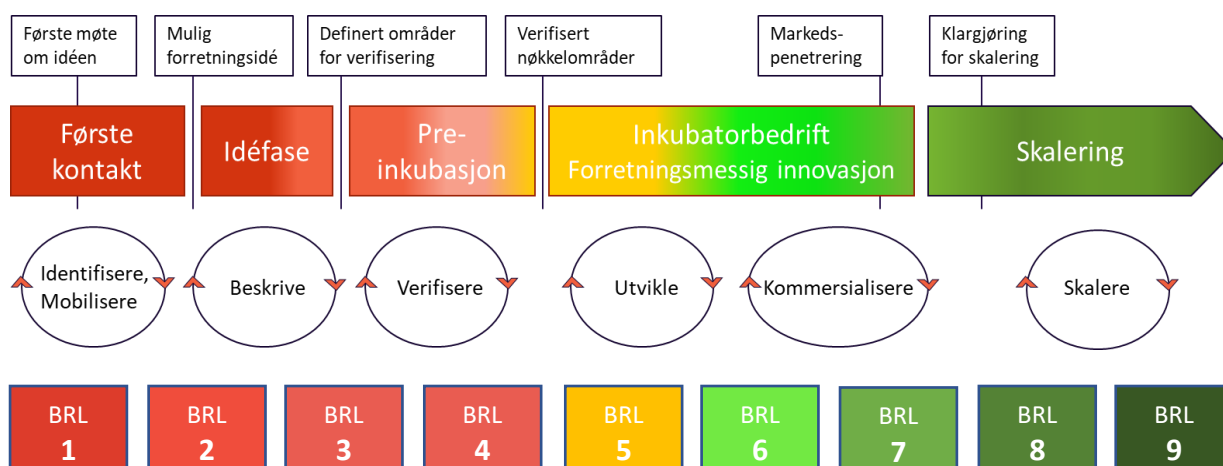
#### 4.4.1 Habilitet og etiske retningslinjer

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.

#### 4.4.2 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-skalaen<sup>3</sup>. Denne skalaen beskriver bedriftens modenhet når det gjelder deres forretningsutvikling. Nærmere beskrivelse av BRL-skalaen finnes i vedlegg 1. Leveranser i de ulike fasene beskrives i punkt 4.4.3.



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 idéøk, 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.

<sup>3</sup> BRL-skalaen er basert på KTH Innovation Readiness Level™ Model, [kthinnovationreadinesslevel.com](https://kthinnovationreadinesslevel.com)



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 betalingsevne, skal støtteintensiteten reduseres. Inntil 20 % av totalt tilskudd kan benyttes i denne fasen (se mer i punkt 7.2).

- *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 innovasjoner<sup>4</sup> 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 7.2.

- *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 7.2.

- *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.*

---

<sup>4</sup> Forretningsmessig innovasjoner: Se begrepsforklaring side 2.

#### 4.4.3 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.

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

Figur 6 Tjenesteleveranser i inkubasjonsprosessens faser

#### 4.4.4 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). Dersom

omfanget av en bedrifts behov for hjelp fra en annen programoperatør ikke er vesentlig, skal bedriften ikke tas opp i program hos den andre programoperatøren. I slike tilfeller kan inkubatoren kjøpe timer på vegne av bedriften hos den andre programleverandøren (eksternt kjøp av tjenester).

#### 4.4.5 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.

#### 4.4.6 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-skalaen<sup>5</sup> og EUs miljøtaksonomi brukes (se mer under måltall i punkt 5.4 og i vedlegg 2 og 3).

<sup>5</sup> SRL-skalaen er basert på KTH Innovation Readiness Level™ Model, [kthinnovationreadinesslevel.com](https://kthinnovationreadinesslevel.com)

## 5 RAPPORTERING OG EVALUERING

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

### 5.1 Programoperatører

Programoperatørene skal rapportere følgende:

|              |                                                                                                                                                                                                                   |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 15. januar   | All rapportering for forutgående år må være ferdigstilt i Flerbedriftsportalen (FBP).                                                                                                                             |
| 15. januar   | Opplasting av måltall for inneværende år i FBP                                                                                                                                                                    |
| 1. februar   | Skjema for regionalrapportering skal fylles ut og oversendes til Siva på <a href="mailto:firmapost@siva.no">firmapost@siva.no</a> med kopi til <a href="mailto:grethe.johnsen@siva.no">grethe.johnsen@siva.no</a> |
| 20. februar  | Opplasting i FBP av revisorbekreftelse på totale kostnader brukt på gjennomføring og administrasjon knyttet til programaktiviteten i fjor (ikke statsstøtte). Bruk mal fra Siva                                   |
| 28. februar  | Oppdatering av nye inntak av og avsluttede inkubatorbedrifter i FBP til bruk for utsendelse av kundetilfredshetsundersøkelse.                                                                                     |
| 31. mai      | Oppdatering av nye inntak av og avsluttede inkubatorbedrifter i FBP til bruk for utsendelse av kundetilfredshetsundersøkelse.                                                                                     |
| 30. juni     | <b>Halvårsrapportering</b> , rapportering av bruk av innovasjonsstøtte (artikkel 28) per første halvår                                                                                                            |
| 31. august   | Oppdatering av nye inntak av og avsluttede inkubatorbedrifter i FBP til bruk for utsendelse av kundetilfredshetsundersøkelse.                                                                                     |
| 30. november | Oppdatering av nye inntak av og avsluttede inkubatorbedrifter i FBP til bruk for utsendelse av kundetilfredshetsundersøkelse.                                                                                     |
| 1. desember  | Budsjett for administrasjons- og gjennomføringskostnader (ikke statsstøtte) for kommende år lastes opp i FBP. Bruk mal fra Siva.                                                                                  |
| 31. desember | Alle bedrifter som er/har vært aktive i inkubasjonsprogrammet i løpet av året skal være registrert i FBP                                                                                                          |

Figur 8 Rapporteringskalender

For registrering av måltall og rapportering for inkubatorene skal Flerbedriftsportalen benyttes som verktøy. Måltall beskrives nærmere i punkt 5.4.

### 5.2 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

### 5.3 Programevalueringer

Det vil gjennomføres en midtveisevaluering av inkubasjonsprogrammet i 2027. Videre vil det gjennomføres en sluttevaluering. Disse vil lyskes 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 5.5.

#### **5.4 Måltall**

Hver 15. januar skal inkubatoren legge inn måltall i Flerbedriftsportalen for det inneværende 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 inneværende år. 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                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Aktivitet</b>                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Antall nye bedrifter som tas opp i programmet i løpet av året                                                                                   | Antall bedrifter som forventes å bli tatt opp som bedrift i fasene preinkubasjon, inkubatorbedrift eller forretningsmessig innovasjon i inkubatoren i løpet av det kommende året                                                                                                                              |
| 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 %.                                                                                                                                                            |
| <b>Bærekraft</b>                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Andel bedrifter 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.         |
| Andel bedrifter som har (potensiell) vesentlig positiv effekt på minst ett av seks miljømål i taksonomien                                       | Total andel (%) av bedriftene som dere forventer at har en (potensiell) vesentlig positiv effekt på minst ett av de seks miljømålene i taksonomien per 31.12 neste år (se vedlegg 3).                                                                                                                         |
| Andel bedrifter 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.                                                                                                                                                     |
| <b>Eksport og internasjonalisering</b>                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 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)                                                                                                                                |
| <b>Samarbeid og nettverk</b>                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 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.                                                                                            |
| 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. |
| Andel bedrifter inkubatoren har koblet opp mot internasjonale aktører i løpet av året                                                           | Med internasjonale aktører menes relevante aktører innenfor næringsliv, FoU, kapital og virkemidler (f.eks. utekontorene til Innovasjon Norge eller EU-finansiering)                                                                                                                                          |

Når det henvises til bedrifter i måltallene gjelder dette bedrifter i fasene preinkubasjon, inkubatorbedrift, forretningsmessig innovasjon og skalering.

Figur 9 Måltall



Frem til 2026 hadde inkubasjonsprogrammet et måltall knyttet til «Egenkapital som forventes innbetalt til bedriftene i løpet av året». Dette ble i 2026 fjernet som måltall, men inkubatorene må fremdeles rapportere hvor mye egenkapital bedriftene har blitt tilført.

### 5.5 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 inkubatorbedriftens 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 av 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 opptaksdato, samt navn og epostadresse til mottaker av kundetilfredshetsundersøkelsen..
- Legge inn avtalesluttdato for inkubatorbedrifter hvor inkubatorbedriftsavtalen er avsluttet etter siste oppdatering av Flerbedriftsportalen. Her må det sjekkes at navn og epostadresse til mottaker av kundetilfredshetsundersøkelsen stemmer..

Måned for utsendelse av skjema, samt frist for oppdatering av Flerbedriftsportalen, vises i tabellen:

| Måned for avtalestart/-slutt | Utsendelse av skjema | Frist for å oppdatere FBP |
|------------------------------|----------------------|---------------------------|
| November - januar            | Mars                 | 28. februar               |
| Februar - april              | Juni                 | 31. mai                   |
| Mai - juli                   | September            | 31. august                |
| August - oktober             | Desember             | 30. november              |

Figur 10 Oversikt over utsendelse av kundetilfredshetsundersøkelsen, samt frister for oppdatering i FBP

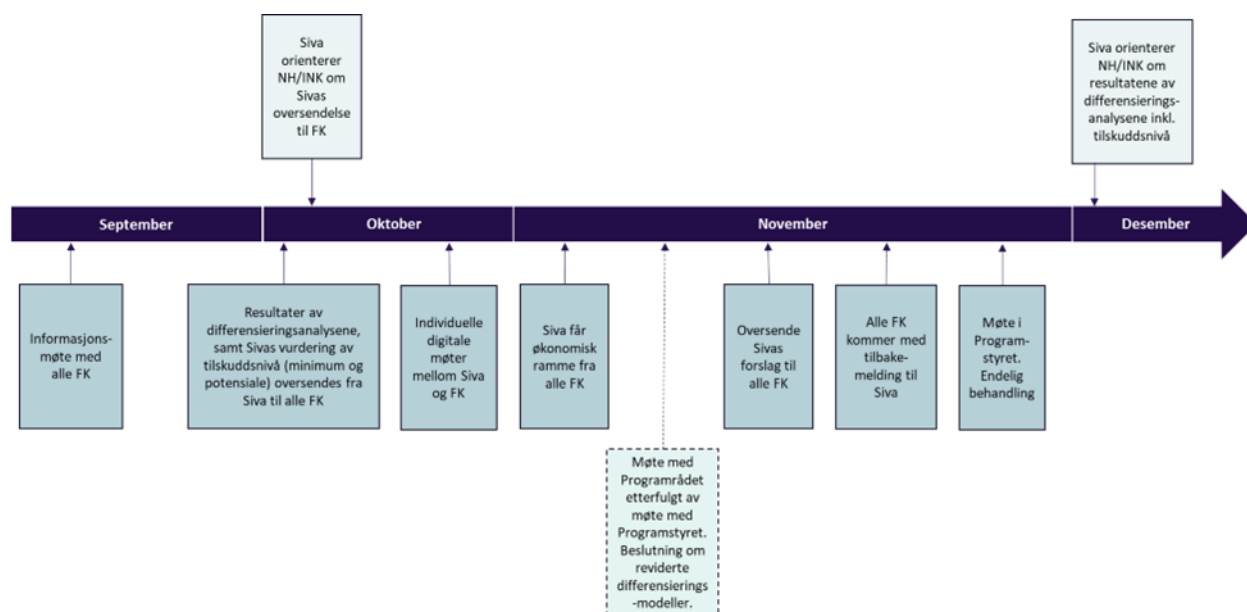
## 6 DIFFERENSIERT TILSKUDDSMODELL

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.

### 6.1 Prinsipper for differensiert tilskuddsmodell i inkubasjonsprogrammet

Prinsippene for differensieringsarbeidet ble revidert i 2025, og vedtatt av Programstyret 10.11.25. Disse prinsippene finnes i sin helhet i vedlegg 5.



Figur 11 Prinsippene for differensieringsarbeidet

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. 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.
- Siva gjennomfører møter med alle fylkeskommunene for å diskutere resultatene av differensieringsanalysene og Sivas vurdering av tilskuddsnivå (minimum og potensiale) for respektive programoperatører.
- Siva får tildelt en økonomisk ramme for oppdrag i hvert enkelt fylke fra fylkeskommunene, og foreslår hvordan denne bør fordeles på programoperatørene.
- Fylkeskommunene fatter beslutning om økonomisk ramme for respektive programoperatører. Programstyret tar disse beslutningene til etterretning (under forutsetning av tilførte midler i statsbudsjettet og fylkesvise politiske/administrative vedtak)
- Differensieringsanalyser vil gjennomføres annethvert år (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.

## 6.2 Differensieringskriterier

Differensieringskriteriene består av indikatorer som brukes for å analysere den enkelte næringshage og inkubator. Kriteriene er forankret i programmenes målsettinger og innretning, og kategoriseres etter aktivitet, overordnet kundetilfredshet/addisjonalitet, bærekraft, eksport og internasjonalisering, samt økonomisk vekst i bedriftene. Kriteriene vises i tabellen nedenfor, og utdypes i vedlegg 5.

| Hovedkriterier                             | Reviderte differensieringskriterier                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Aktivitet                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Faktiske resultater og ambisjonsnivå for antall bedrifter og antall nye opptak (FBP)</li> <li>Faktiske resultater og ambisjonsnivå for andel bedrifter som mottar artikkel 28 (FBP)</li> <li>Ubrukt innovasjonsstøtte (artikkel 28) (FBP)</li> <li>Faktiske resultater og ambisjonsnivå for andel bedrifter NH/INK har bistått i prosesser for å få tilgang på andre virkemidler (FBP)</li> <li>Bedriftenes vurdering av hvor viktig NH/INK har vært for at den har fått støtte/bistand fra andre virkemidler (KTU)</li> <li>Hvordan NH/INK jobber med rekruttering av bedrifter (QL)</li> <li>Hvordan NH/INK jobber for å bistå bedriftene for at de skal få tilgang på andre virkemidler (QL)</li> </ul> |
| Overordnet kundetilfredshet/addisjonalitet | <ul style="list-style-type: none"> <li>Overordnet kundetilfredshet (KTU)</li> <li>Tilfredshet med sentrale leveranser fra NH/INK (KTU)</li> <li>Overordnet addisjonalitet (KTU)</li> <li>Effekt av å delta i programmene (KTU)</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Bærekraft                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Faktiske resultater og ambisjonsnivå for andel bedrifter som svarer opp minst ett av EUs miljømål (FBP)</li> <li>Faktiske resultater og ambisjonsnivå for andel bedrifter med økning i SRL (FBP)</li> <li>Bedriftenes vurdering av hvor viktig NH/INK har vært for at den har blitt mer bærekraftig (KTU)</li> <li>Bedriftenes vurdering av hvor viktig NH/INK har vært for at den har blitt mer klima- og miljøvennlig (KTU)</li> <li>Hvordan NH/INK jobber med bærekraft (opptak, arbeid og verktøy) (QL)</li> </ul>                                                                                                                                                                                     |
| Eksport og internasjonalisering            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Faktiske resultater og ambisjonsnivå for andel bedrifter med eksport, eksportpotensiale eller som er underleverandører til eksportbedrifter (FBP)</li> <li>Faktiske resultater og ambisjonsnivå for andel bedrifter med internasjonalt marked eller internasjonalt markedspotensiale (FBP)</li> <li>Faktiske resultater og ambisjonsnivå for andel bedrifter NH/INK har jobbet med å koble opp mot internasjonale aktører (FBP)</li> <li>Bedriftenes vurdering om de har fått bistand til salg til kunder i utlandet (KTU)</li> <li>Vurdering av hvordan NH/INK jobber med bedriftenes eksport/eksportpotensiale (QL)</li> </ul>                                                                           |
| Økonomisk vekst                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Andel bedrifter med årlig vekst i omsetning (FBP)</li> <li>Andel bedrifter med årlig vekst i verdiskaping (driftsresultat + lønnskostnader) (FBP)</li> <li>Bedriftenes vurdering av hvor viktig NH/INK har vært for at den har økt omsetningen (KTU)</li> <li>Bedriftenes vurdering av hvor viktig NH/INK har vært for at den har økt lønnsomheten (KTU)</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

FBP = Flerbedriftsportalen, KTU = Kundetilfredshetsundersøkelsen, QL = Quantum Leap (utviklingssamtalen)

Figur 12 Gjeldende differensieringskriterier

Hver indikator som analyseres vil få en score fra 1 til 5 der 1 er dårligst og 5 er best. De ulike differensieringskriteriene vil vektes for å komme fram til endelig score på differensieringsanalysene. Kriteriene vil vektes som følger:

| Differensieringskriterier       | Vekting INK | Vekting NH |
|---------------------------------|-------------|------------|
| Aktivitet                       | 30 %        | 30 %       |
| Kundetilfredshet/addisjonalitet | 25 %        | 25 %       |
| Bærekraft                       | 15 %        | 20 %       |
| Eksport og internasjonalisering | 15 %        | 10 %       |
| Økonomisk vekst                 | 15 %        | 15 %       |

Figur 13 Vekting av differensieringskriteriene

Dette innebærer at total uvektet score på differensieringsanalysene vil være i intervallet 5-25, mens vektet score vil ligge i intervallet 1-5.

## 7 ØKONOMI

### 7.1 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 overfører midler til Siva basert på årlig oppdragsbrev.

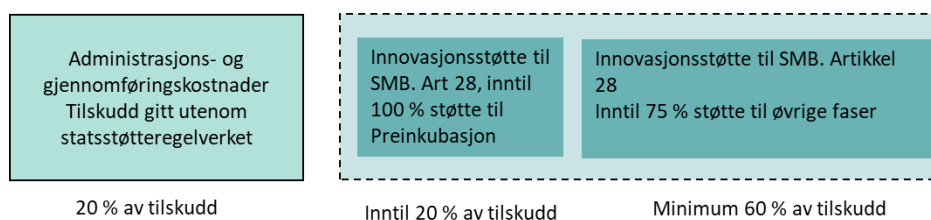
### 7.2 Programtilskudd Inkubatorer

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 øvrige faser (inkubasjon, forretningsmessig innovasjon og skalering) - Inntil 75 % støtte (Innovasjonsstøtte, Art. 28.)



Figur 14 Fordeling av tilskudd

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

### 7.3 Utbetalingsrutiner

Fylkeskommunene utbetaler midler til Siva én gang årlig, og senest innen 1. mars basert på oppdragsbrev. Siva har dialog med fylkeskommunen om eventuelle likviditetsbehov for inkubatorer før utbetalingsfristen.

Siva utbetaler programtilskudd til inkubatorene to ganger i året (senest 15. mars og 1. september). Dersom tilskuddsmottaker (inkubatoren) 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. Dersom det oppstår økonomiske/personellmessige utfordringer hos tilskuddsmottaker som kan påvirke dennes mulighet til å benytte programtilskuddet, skal Siva orienteres om dette.

### 7.4 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 momsplichtige.

#### 7.4.1 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 momspiktig. 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 pakkeløsning 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 |

##### Talleksempel:

Markedsverdi = 10 000

Støtteintensitet = 75 %

Faktura til bedrift: kr 2 500 + mva

Inntektsføring av art. 28: kr 7 500

##### Talleksempel:

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

#### 7.4.2 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 hvilke aktiviteter 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 dette utgjør timesatsen som skal benyttes. 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            |
|--------------------------------------------------------------------------|------------------|
| <b>Direkte personalkostnader</b>                                         |                  |
| Nominell lønn                                                            | 700 000          |
| <b>Øvrige lønnskostnader og kostnader til personaltiltak</b>             |                  |
| 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            |
| <b>Indirekte kostnader</b>                                               |                  |
| Andel husleie, strøm, kontor (eks)                                       | 50 000           |
| PC, mobil, data og kontorutstyr (eks)                                    | 35 000           |
| Administrative støttefunksjoner (HR, HMS, regnskap, revisjon) (eks)      | 45 000           |
| <b>Totalsum lønn, sosiale- og indirekte kostnader</b>                    | <b>1 003 590</b> |
| <b>Antall timer i et fullt (netto) årsverk for beregning av timesats</b> | <b>1 695</b>     |
| 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 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 ligger tilgjengelig på teamskanalen Sivanettverket under Verktøy og maler.

#### **7.4.3 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 vrís 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 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 statsstøttere regler legges til grunn. Gruppeunntaksforordningen - [GBER](#)

I vedlegget ligger også egenerklæringsskjemaet som bedriftene skal fylle ut før opptak, og som skal fornyes dersom bedriften er i program lenger enn to år.

## **8 VARIGHET**

### **8.1 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.

### **8.2 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).



## 9 PROFILERING

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 profil<sup>6</sup>. Noder under programoperatører kan bruke Siva-partner logo dersom de ønsker det.

### 9.1 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.

### 9.2 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

### 9.3 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

---

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

## 10 VEDLEGG 1: BUSINESS READINESS LEVEL - BRL

|              |                                                                                                                                               |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>BRL 9</b> | Økonomisk bærekraftig forretningsmodell som møter interne og eksterne forventninger om profitt, skalerbarhet og innvirkning over tid.         |
| <b>BRL 8</b> | Salg og andre målekriterier viser at forretningsmodellen er økonomisk bærekraftig.                                                            |
| <b>BRL 7</b> | De første kommersielle salg viser at forretningsmodellen (prising, inntektsmodell etc.) er økonomisk bærekraft.                               |
| <b>BRL 6</b> | Fullstendig bærekraftig forretningsmodell testet på kunder, partnere og leverandører (testsalg). Kalkulasjoner viser økonomisk bærekraft.     |
| <b>BRL 5</b> | Sentrale forutsetninger i forretningsmodellen testet i markedet.                                                                              |
| <b>BRL 4</b> | Første kalkulasjoner indikerer en økonomisk bærekraftig forretningsmodell.<br>Første undersøkelser indikerer miljømessig og sosial bærekraft. |
| <b>BRL 3</b> | Beskrivelse av bærekraftig forretningsmodell og nøkkelmarkeder, inkludert konkurransesituasjon.                                               |
| <b>BRL 2</b> | Første hypoteser om mulig forretningskonsept (i enhver form).<br>Overordnet markedspotensial og konkurransesituasjon identifisert.            |
| <b>BRL 1</b> | 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"> <li>Bærekraftig forretningsmodell<sup>7</sup> er operasjonell og forretningen møter eller overskrider interne og eksterne forventninger om profitt, skalerbarhet, og miljø- og samfunnsmessig innvirkning</li> <li>Pålitelige systemer og mål brukes for å måle økonomisk, miljømessig og sosial ytelse</li> <li>Historiske data om økonomisk, miljømessig og sosial ytelse viser levedyktig forretningsdrift som er profitabel og bærekraftig over tid</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                      |
| 8    | <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>Salgskanaler og leverandørkjede (i tråd med bærekraft- forventninger) er på plass og operasjonell</li> <li>Forretningsmodellen er på plass, justert for å forbedre inntekt/kostnad og påvirke bærekraft</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                           |
| 7    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Første salg/inntekt på kommersielle vilkår viser betalingsvilje fra et betydelig antall kunder</li> <li>Endelige økonomiske projeksjoner er bekreftet av første salg/inntekter og data</li> <li>Avtaler med nøkkelleverandører, partnere, distributører etc. er på plass (i tråd med forventninger knyttet til bærekraft) for gjennomføring av forretningsmodellen</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 6    | <ul style="list-style-type: none"> <li>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 forretningsscenarier (testsalg, forhåndsbestillinger, piloter, anbud etc.)</li> <li>Ferdigstilte finansielle projeksjoner, basert på tilbakemeldinger fra realistiske forretnings-case viser økonomisk levedyktighet</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 5    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Det er mottatt tilbakemeldinger på inntektssiden av forretningsmodellen (f.eks. inntektsmodell, prising etc.) fra noen få mulige kunder eller personer med god markedsinnsikt</li> <li>Det er mottatt tilbakemeldinger på kostnadssiden av forretningsmodellen (f.eks. produksjon, leverandørkjeder etc.) fra noen få eksterne partnere/leverandører/eksperter</li> <li>Forretningsmodellen spesifiserer nøkkeltiltak for å øke positive og redusere negative miljø- og samfunnsmessige effekter</li> <li>Beskrivelsen av nøkkelmarkeder (mål-segmenter, TAM<sup>8</sup>, SAM<sup>9</sup>, SOM<sup>10</sup> og konkurranseanalyser) er oppdatert basert på tilbakemeldinger fra markedet</li> </ul> |
| 4    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Første versjon av en forenklet P&amp;L-projeksjon for forretningsmodellen (viktigste kostnader og inntektsstrømmer) viser økonomisk bæredyktighet (basert på egne estimater)</li> <li>Første undersøkelse av positive vs. negative bidrag viser miljø- og samfunnsmessig bærekraft (basert på egne estimater)</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 3    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Det foreligger et forslag til forretningsmodell (f.eks. i canvasformat)</li> <li>Faktorer som har positiv og negativ innvirkning på miljø og samfunn er beskrevet</li> <li>Nøkkelmarkeder og estimater for markedsstørrelse (TAM, SAM) er beskrevet</li> <li>Konkurrenter er identifisert, og betydningen av konkurransesituasjonen på forretningsmodellen er definert (konkurrenters posisjonering, forretningsmodeller, prising etc.)</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 2    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Det foreslåtte forretningskonseptet og verdiløftet er beskrevet i en noenlunde strukturert form</li> <li>Begrenset kjennskap til markedets størrelse, segmenter og konkurransesituasjon (det nevnes noen konkurrenter/alternative løsninger) – typisk informasjon fra annenhånds kilder</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 1    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Ikke-eksisterende eller vag beskrivelse av den mulige forretningsideen, verdiforslaget eller forretningsmodellen</li> <li>Liten innsikt i markedet og omfang av behov for mulig applikasjon</li> <li>Liten kunnskap om og innsikt i konkurransesituasjonen og mulige alternative løsninger</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

<sup>7</sup> Bærekraftig forretningsmodell er her:  $\text{Inntekt} \geq \text{kostnader (over tid)}$  OG  $\text{Positive bidrag til miljø og samfunn} > \text{Negative bidrag til miljø og samfunn (over tid)}$

<sup>8</sup> TAM: Total Addressable Market - Totalt tilgjengelig marked

<sup>9</sup> SAM: Serviceable Available Market - Markedet som er tilgjengelig basert på forretningsmodellens mål

<sup>10</sup> SOM: Serviceable Obtainable Market - Delen av SAM som realistisk kan nås

## 11 VEDLEGG 2: SUSTAINABLE READINESS LEVEL – SRL



## Sustainable Readiness Level SRL

## NIVÅ 1-3 Bevisstgjøring og oppstart

**Fokus** Bevisstgjøring  
**Kjennetegn** Ustrukturert, persondrevet innsats  
**Resultat** Små, symbolske tiltak

## SRL 1 UBEVISST OG UTEN PRIORITET

Startpunkt – ingen bevissthet eller interesse for bærekraft i bedriften. Ingen tilknytning til strategi, drift eller marked.

- Ingen eller minimal bevissthet om bærekraft for bedriften.
- Bedriften mangler innsikt i hvordan bærekraft påvirker drift og marked.
- Bærekraft vurderes som irrelevant eller for kostbart.

## SRL 2 BEVISST OG UTFORSKENDE

Skiller seg fra nivå 1 ved at bedriften har erkjent at bærekraft er relevant og startet interne diskusjoner. Dette er første steg mot strategisk bevissthet.

- Bedriften har begynt å forstå at bærekraft kan være relevant for driften.
- Temaet er diskutert, men uten konkrete planer eller tiltak.
- Diskusjoner om miljøpåvirkning, kostnader og mulige tiltak har startet.

## SRL 3 PLANLAGT OG PÅBEGYNT

Skiller seg fra nivå 2 ved at bedriften har gått fra bevissthet til handling. Det finnes nå konkrete tiltak og planer – selv om strukturen ikke er ferdig utviklet.

- Bedriften har startet arbeidet med å kartlegge muligheter og konsekvenser knyttet til bærekraft.
- Tiltak er planlagt eller påbegynt, men mangler helhetlig struktur.
- Fokus logger ofte på enkeltprosjekter.

## NIVÅ 4-6 Integrering og måling

**Fokus** Integrering og måling  
**Kjennetegn** Strategisk innarbeiding og systematisk oppfølging  
**Resultat** Dokumenterte forbedringer

## SRL 4 I PROSSESS ELLER TESTFASE

Skiller seg fra nivå 3 ved at virksomheten nå tester og kommuniserer konkrete tiltak, ikke bare planlegger. Bærekraftsarbeidet er synlig og i prosess gjennom samarbeid og dialog.

- Bedriften har iverksatt konkrete tiltak eller prosjekter for å teste nye løsninger.
- Det finnes en plan for hvordan erfaringer fra tiltakene skal videreføres.
- Dialog med interessenter er i gang, og bærekraft kommuniseres eksternt.

## SRL 5 SYSTEMATISERT OG DOKUMENTERT

Skiller seg fra nivå 4 ved at bedriften har systematisert bærekraftsarbeidet, satt konkrete mål og indikatorer, og ofte startet prosess med miljøsertifisering. Fra testing til strukturert oppfølging.

- Det finnes konkrete mål og tiltak på enkelte områder.
- Det er utviklet rutiner for oppfølging av bærekraftstiltak i drift eller prosjekter.
- Miljøsertifisering er igangsatt og i noen tilfeller gjennomført.

## SRL 6 STRATEGISK INNARBEIDING

Skiller seg fra nivå 5 ved at bærekraft nå blir en del av styringssystemet og strategien, ikke bare et sett med tiltak. Bærekraft påvirker beslutninger på tvers av virksomheten.

- Mål og tiltak begynner å settes i et helhetlig system.
- Tydelig ansvarsfordeling i organisasjonen.
- Bærekraft integreres i strategier, planer og forretningsmål.
- Bedriften er som regel miljøsertifisert.

## NIVÅ 7-9 Strategisk og kulturell forankring

**Fokus** Forankring og synliggjøring  
**Kjennetegn** Bærekraft som innovasjons- og konkurransefaktor  
**Resultat** Økt lønnsomhet og legitimitet

## SRL 7 BÆREKRAFT SOM STYRINGSPRINSIPP

Skiller seg fra nivå 6 ved at virksomheten nå måler og rapporterer bærekraft systematisk, både internt og eksternt. Bedriften har tydelige KPI-er og formelle krav til leverandører, ikke bare interne strategier.

- Strukturert oppfølging, måling og kommunikasjon av bærekraft.
- Bærekraft inngår i beslutninger om investeringer, innkjøp og utvikling.
- Egen rapportering og KPI-er er etablert, og det stilles krav til leverandørers miljømessige og sosiale standarder.
- Bedriften er miljøsertifisert.

## SRL 8 SYNLIG OG VERDISKAPENDE

Skiller seg fra nivå 7 ved at bedriften nå viser dokumenterte resultater av bærekraftsarbeidet, ikke bare måler og følger opp internt. Bærekraft er en kjerne i verdiskapningen og synlig i markedet.

- Resultater dokumenteres gjennom miljøsertifisering og klimaregnskap.
- Bedriften har tatt i bruk bærekraftige og delvis sirkulære løsninger i produkter og tjenester.
- Bærekraft er integrert i forretningsmodellen og gir målbare fordeler for kunder, partnere og lokalsamfunn.

## SRL 9 INTEGRERT OG BRUKT SOM KONKURRANSEFORTRINN

Skiller seg fra nivå 8 ved at bærekraft ikke bare er integrert i forretningsmodellen, men gjennomstyrer hele kulturen. Arbeidet er målbart, lønnsomt og fullt ut dokumentert, og bærekraft fungerer som et strategisk konkurransefortrinn.

- Bærekraft er en integrert del av hele virksomheten og kulturen.
- Systematisk arbeid med kontinuerlig forbedring og innovasjon.
- Leverandører og partnere følger samme standarder, og bærekraft fungerer som en konkurransefordel som tiltrekker kunder, investorer og ansatte.

## 12 VEDLEGG 3: EU'S MILJØMÅL

Det skal registreres om bedriften bidrar til vesentlig eller potensiell vesentlig positiv effekt på ett eller flere av de 6 miljømålene i EU-taksonomien. Det skal også registreres om bedriften bidrar til vesentlig eller potensiell vesentlig skade på noen av de samme målene (mtp prinsippet om «Do no significant harm»). Dersom dere er i tvil om bedriften bidrar til vesentlige positive eller negative effekter, krysser dere av for «ingen».

### Oversikt over EUs miljøtaksonomi

| EU's miljømål                                                              | Kort beskrivelse                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| EU1: Redusere og forebygge klimagassutslipp                                | Forstått som utvikling av kunnskap og teknologi samt implementering av tiltak og løsninger med vesentlig potensial for å gjennomføre og/eller legge til rette for kutt i klimagassutslipp.                                                                                                                                           |
| EU2: Klimatilpasning                                                       | Forstått som utvikling av kunnskap og teknologi samt implementering av tiltak og løsninger med vesentlig potensial for å tilpasse samfunnet til et endret klima. Dette innebærer på den ene siden å hindre eller redusere skade av klimaendringene, og på den andre siden å utnytte de mulighetene som klimaendringene kan innebære. |
| EU3: Bærekraftig bruk og beskyttelse av vann- og marine ressurser          | Forstått som utvikling av kunnskap og teknologi samt implementering av tiltak og løsninger med vesentlig potensial for å sikre bærekraft i marine næringer og ivaretagelse av marine økosystemer og ferskvannøkosystemer.                                                                                                            |
| EU4: Omstilling til en sirkulær økonomi, avfallsforebygging og gjenvinning | Forstått som utvikling av kunnskap og teknologi samt implementering av tiltak og løsninger med vesentlig potensial for å redusere miljø- og klimabelastningen ved design, produksjon, forbruk og gjenvinning.                                                                                                                        |
| EU5: Forebygging og kontroll av forurensning                               | Forstått som utvikling av kunnskap og teknologi samt implementering av tiltak og løsninger med vesentlig potensial for å forhindre forurensning fra å oppstå i utgangspunktet, eller for å fjerne eller redusere negative effekter av den for mennesker, dyr og økosystem.                                                           |
| EU6: Verne om og restaurere naturmangfold og økosystemer                   | Forstått som utvikling av kunnskap og teknologi samt implementering av tiltak og løsninger med vesentlig potensial for å bevare, beskytte og restaurere naturmangfold og økosystem.                                                                                                                                                  |

### Vurdering av (potensiell) vesentlig positiv effekt

I vurderingen av bedriftens (potensielle) positive vesentlige effekt skal følgende aspekter inkluderes:

- Den forventede positive miljøeffekten er vesentlig. Med vesentlig menes at det kan underbygges at bedriften legger til rette for og/eller realiserer nye løsninger innenfor en eller flere av miljøkategoriene. Tommelfingerregel: ca 10-20% forbedring sammenliknet med bransjestandard. Bedrifter der miljøeffekten er svært indirekte og usikker skal ikke klassifiseres til å ha en vesentlig positiv miljøeffekt. Det er heller ikke tilstrekkelig at bedriften «ikke gjør skade», eller at den ellers har stor samfunnsmessig betydning, for at den skal kunne klassifiseres til å ha en vesentlig positiv miljøeffekt.
- Kravet om vesentlighet kan også tilfredsstilles gjennom at bedriften gjør det direkte mulig for annen økonomisk aktivitet å gi et vesentlig bidrag til minst én av miljøkategoriene. Dette forutsetter at det samtidig ikke fører til teknologisk innlåsing av løsninger som ikke er forenlig med miljøkategoriene.
- Bedrifter vil ha ulik grad av modenhet. For bedrifter med innovasjonsaktiviteter i tidlig fase vurderes den potensielle positive miljøeffekten. Her kan det forutsettes at bedriften lykkes med sine planer og at løsningene tas i bruk.

- Det skal være en rimelig sammenheng mellom forventet resultat og miljøeffekten. Dersom det er mange forutsetninger – i tillegg til realiseringen av bedriftens planlagte løsninger – som må innfris for at miljøeffekten skal kunne realiseres, anses den forventede effekten å være liten, og bedriften skal ikke vurderes å gi vesentlig positiv miljøeffekt.

**Vurdering av potensiell vesentlig negativ effekt**

For at en bedrift skal anses å ha vesentlig negativ effekt på miljømålene, må den forårsake betydelig skade på noen av de seks miljømålene:

- Klimagassutslipp: Bidra til betydelige klimagassutslipp.
- Klimatilpasning: Utgjøre/medføre en betydelig risiko for klimaendringer.
- Bærekraftig bruk og beskyttelse av vann- og marine ressurser: Forringe vannkvaliteten eller økosystemer betydelig.
- Omstilling til en sirkulær økonomi: Føre til betydelig økt avfallsmengde og ressursbruk.
- Forebygging og kontroll av forurensning: Forårsake betydelig økning av forurensning i luft, vann eller jord.
- Verne om og restaurere naturmangfold og økosystemer: Gjøre betydelig skade på økosystemers tilstand og motstandskraft.



### 13 VEDLEGG 4: VEILEDER STATSSTØTTE INKUBASJONSPROGRAMMET 2023-2032

Siva tildeler på oppdrag fra fylkeskommunene midler til inkubasjonsprogrammet og næringshageprogrammet i overensstemmelse 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 overvåkinsorgan (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 næringshage- og inkubasjonsprogrammene utgjør statsstøtte til fordel for de bedriftene som er tatt opp i program. Denne støtten er forankret i GBER artikkel 28. Når det gjelder tilskudd til næringshagene/inkubatorene 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.

### 13.1 Klassifisering av virksomheter (målbedrifter)

#### 13.1.1 Terskelverdier

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.

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 terskelverdiene<sup>11</sup>, avhenger av hvilken kategori den aktuelle virksomheten klassifiseres som.

#### 13.1.2 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 tilknyttede 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

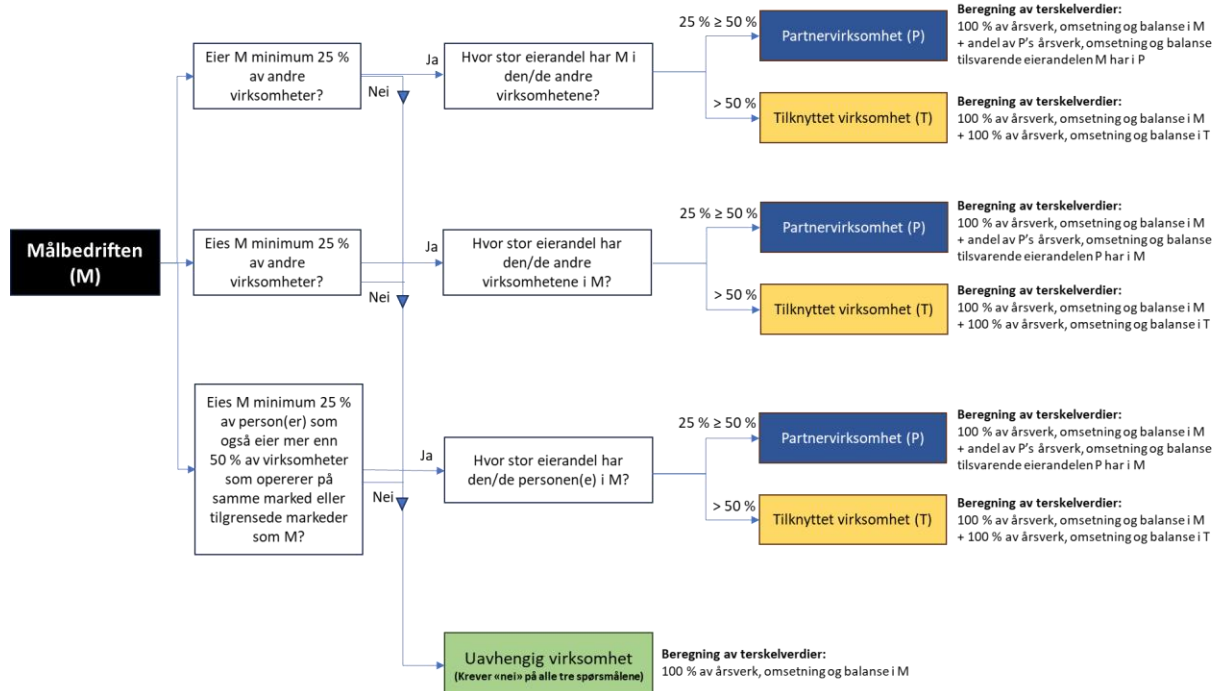
I definisjonen brukes «besitter x % av kapitalen». I all hovedsak vil dette være andelen aksjer som enten målbedriften eier i andre virksomheter eller hvor stor eierandel andre virksomheter har i målbedriften. Videre brukes det i definisjonene «besitter x % av stemmerettighetene». Dette er med fordi 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

<sup>11</sup> Når vi skriver å «beregne terskelverdiene», så er det litt upresist – da terskelverdiene er satt (ref tabellen). 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.

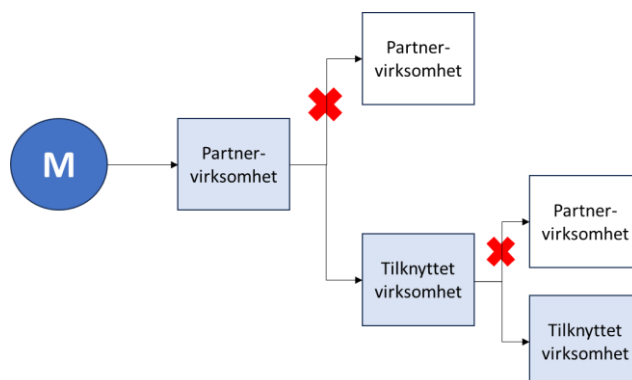


Ved hjelp av figuren ovenfor, kan man finne ut hvordan målbedriften klassifiseres. Hvis den klassifiseres som «Uavhengig virksomhet» kan dere stoppe her og bare bruke årsverk, omsetning og balanse for målbedriften når dere skal beregne terskelverdiene. Er målbedriften klassifisert som Partnervirksomhet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

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

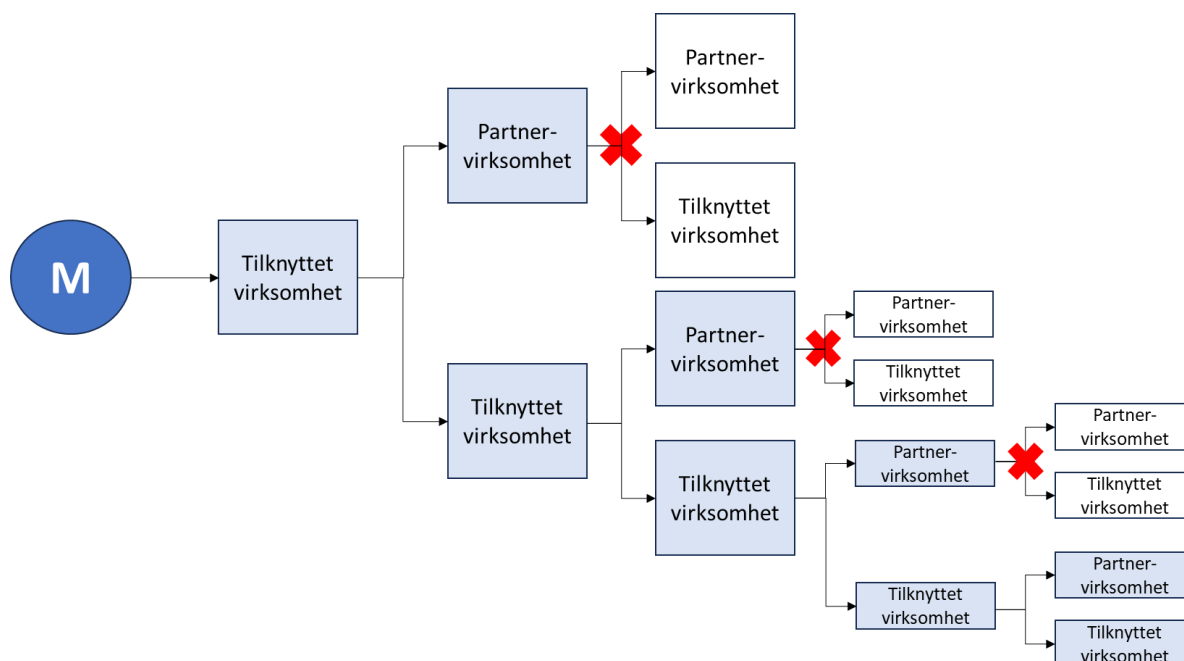
Figuren nedenfor viser prinsippene for å beregne terskelverdiene når målbedriften har partnervirksomheter (det er de blå boksene i tillegg til M som skal inkluderes i beregningen).



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

### 13.1.4 Eksempler på beregning av terskelverdier for målbedriften

#### Eksempel 1: Partnerbedrifter (25 % $\geq$ 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):

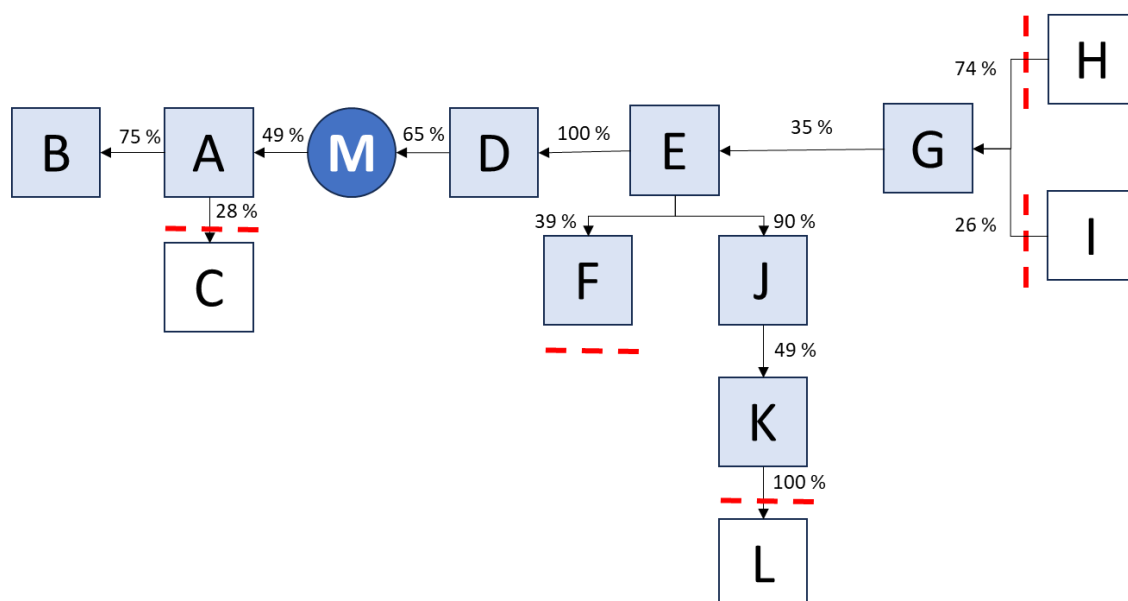
Målbedriften eier 51 % av A. Dette medfører at M og A er tilknyttede virksomheter. M eies 100 % av C. M og C er derfor tilknyttede virksomheter



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 ansatte |
|---------|----------------|
| 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

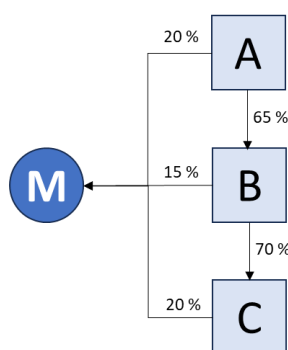


Dette gir altså antall ansatte på 248. Dette tilsier at denne bedriften har akkurat under 250 ansatte. Her er det to ting dere må være oppmerksomme på: 1) Siden M er så nærme terskelverdien er det viktig å følge med på utviklingen av antall ansatte, og 2) Det kan være hensiktsmessig å sjekke om disse 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.

#### 13.1.5 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).

### 13.1.6 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 den 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.

### 13.2 Offentlig eierskap

Målbedriften vil ikke anses som en SMB (og kan dermed ikke tas opp i program) 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 13.1.5 om selvstyrende lokale myndigheter med et årlig budsjett på mindre enn 10 millioner euro og færre enn 5000 innbyggere.

### 13.3 Øvrige betingelser som må være oppfylt ifht GBER

I tillegg til at mottaker av artikkel 28 må være en SMB, finnes det flere betingelser og begrensninger i gruppeunntaksregelverket (GBER). Disse presenteres nedenfor. Det offisielle gruppeunntaksregelverket finnes her: [GBER](#)

#### 13.3.1 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.

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

Foretak som har utestående tilbakebetalingskrav etter at EFTAs overvåkinsorgan («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.

### 13.3.3 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.<sup>12</sup> 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 elimineringsregninger. Det er tillatt å basere seg på en skjønnsmessig plausibilitets sjekk dersom summering av konsernselskapenes tall fremstår som uforholdsmessig komplisert.

Denne vurderingen blir ofte gjort med utgangspunkt i sist avlagte årsregnskap. Det er mulig å bruke en mellombalanse dersom status på «økonomiske vanskeligheter» endrer seg i løpet av året. Dette innebærer at et selskap som var i økonomiske vanskeligheter ved sist avlagte regnskap kan tas opp i program under følgende forutsetning: Selskapet må legge frem dokumentasjon i form av et regnskap og balanse som viser at selskapet ved opptakstidspunkt i program ikke lenger defineres som et selskap i økonomiske vanskeligheter.

Tilsvarende vil et selskap som ved sist avlagte årsregnskap ikke var i økonomiske vanskeligheter, men faller inn under definisjonen av selskap i økonomiske vanskeligheter på opptakstidspunktet, ikke kunne tas opp i program. Dette fordi daglig leder ikke kan bekrefte i egenerklæringsskjemaet at bedriften ikke er i økonomiske vanskeligheter.<sup>13</sup>

- 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

<sup>12</sup> 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.

<sup>13</sup> Ansvar for korrekt utfyllt egenerklæringsskjema ligger hos den som signerer egenerklæringsskjemaet på vegne av bedriften. Vi vet at mange næringshager og inkubatorer likevel sjekker at bedriften tilfredsstiller ESAs krav for å kunne motta artikkel 28. Denne åpningen for å bruke mellombalanse betyr IKKE at næringshager og inkubatorer skal be bedriftene utarbeide mellombalanse før opptak i programmene slik at korrekt status på opptakstidspunktet kan kontrolleres. UNNTAKET er dersom bedriften var i økonomiske vanskeligheter ved sist avlagte årsregnskap, men ved opptakstidspunktet ikke lenger er i økonomiske vanskeligheter: I slike tilfeller MÅ næringshagen/inkubatoren kreve mellombalanse før opptak i program.

inntreffer når den verdijusterte egenkapitalen er negativ og det ikke finnes midler til å dekke løpende forpliktelser.

#### 13.3.4 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.

#### 13.3.5 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 (støttlemottager) 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 støttlemottager 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.

#### 13.3.6 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 støttlemottakers 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).

### 13.3.7 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 statsstøttereguleringen. 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 støttemottaker etter statsstøttereguleringen.

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.

### 13.3.8 Egenerklæringsskjema som virksomheten må fylle ut

Det er utviklet et egenerklæringsskjema for næringshageprogrammet og et for inkubasjonsprogrammet. Disse finnes som egne dokumenter på Teamskanalen Sivanettverket under Verktøy og maler. Dette er et skjema som virksomhetene må signere på før de tas opp i program.

Egenerklæringsskjemaet vil være gyldig i to år etter det ble signert. Dette betinger følgende:

1. Opptaksdato i program anses som dato for avtaleinngåelse mellom NH/INK og bedrift, og som den datoen bedriften fikk innvilget statsstøtte (uavhengig av når NH/INK fakturerer bedriften)

2. Dato for signering av egenerklæringsskjema vil tilsvare opptaksdato i program (alle nye opptak skal signere egenerklæringsskjema ved avtaleinngåelse mellom NH/INK og bedrift)
3. Egenerklæringsskjemaet vil være gyldig i to år fra opptaksdato gitt at bedriften er sammenhengende i program denne 2-årsperioden.
4. Når en bedrift tas ut av program så regnes dette som at avtalen mellom bedriften og NH/INK er avsluttet denne datoen (exitdato satt i Flerbedriftsportalen). Hvis den samme bedriften senere tas opp i program med en ny avtale, så må den levere nytt egenerklæringsskjema (selv om opprinnelig opptaksdato og ny opptaksdato er innenfor en to-års periode).

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?

## 14 VEDLEGG 5: RETNINGSLINJER OG KRITERIER I DIFFERENSIERINGSARBEIDET

### 14.1 Bakgrunn og forankring

Formålet med Sivas differensieringsanalyser er å oppnå økt måloppnåelse innenfor programvirksomheten og effektiv bruk av offentlige midler. Differensierte tilskuddsmodeller har ført til transparente modeller som bidrar til å forsterke de inkubatorene og næringshagene med størst uutnyttet potensiale og eventuelt å nedjustere eller avslutte programaktiviteten hos operatører som leverer dårligere enn forventet sett i forhold til resultater og potensial over tid. I tillegg medfører dette at Siva har en meget grundig analyse av samtlige programoperatører annethvert år. Dette styrker profesjonaliteten i programmene, og gir verdifull innsikt til både Siva og oppdragsgiverne (fylkeskommunene).

Den første differensieringsrunden i de nye programmene ble gjennomført høsten 2024, og det har blitt gjennomført en evaluering av dette differensieringsarbeidet med bidrag fra mange aktører (næringshager, inkubatorer, NHIN, FIN, fylkeskommuner og Programråd og Programstyre). Basert på denne evalueringen har det blitt gjort endringer i Sivas differensieringskriterier og retningslinjer for differensieringsarbeidet. Det er de reviderte differensieringskriteriene og retningslinjene som presenteres i dette notatet. Endringene vil ha virkning fra differensieringen i 2026.

Retningslinjene i dette vedlegget ble vedtatt av Programstyret 10. november 2025.

### 14.2 Differensieringskriterier

Differensieringskriteriene består av indikatorer som brukes for å analysere den enkelte næringshage og inkubator. Kriteriene er forankret i programmenes målsettinger og innretning, og kategoriseres etter aktivitet, kundetilfredshet/addisjonalitet, bærekraft, eksport og internasjonalisering, samt verdiskaping.

En vesentlig endring fra de opprinnelige differensieringskriteriene, er at kategoriene «måloppnåelse» og «programutførelse» er fjernet som egne kriterier. Videre belyses de enkelte indikatorene ved å bruke flere datakilder. Datakildene som benyttes er:

- FBP – basis (basisinformasjon NH/INK rapporterer i Flerbedriftsportalen)
- FBP – måltall (måltall NH/INK rapporterer i Flerbedriftsportalen)
- FBP – Brreg (regnskapstall som importeres til Flerbedriftsportalen)
- KTU (kundetilfredshetsundersøkelsen som går til bedriftene i programmene)
- Quantum Leap (verktøyet som brukes i utviklingssamtalene). Informasjon hentet fra Quantum Leap er kun med som støttende analyser

Alle indikatorene som brukes for å evaluere de ulike kriteriene benyttes for sist tilgjengelige rapportår, samt for å se endring de tre siste rapportårene. Resultatene for den enkelte næringshage/inkubator sammenlignes med programnivået, med unntak av antall bedrifter (som vil avhenge av blant annet tilskuddsnivå og evt. bransjefokus).

#### 14.2.1 Aktivitet

##### Hva og hvorfor?

Formålet med denne indikatoren er å få sammenlignbare størrelser for aktiviteten i inkubatorene og næringshagene, og måle utviklingen i hver enkelt inkubator og næringshage. Aktivitet er et viktig kriteriene da dette viser omfanget av bedrifter som inkubatoren/næringshagen jobber med, dynamikken i bedriftsporteføljen, bruk av artikkel 28 og koblerrollen næringshagen/inkubatoren har opp mot andre virkemidler og virkemiddelaktører.



## Operasjonalisering av kriteriet «Aktivitet»

| Indikatorer                   | Operasjonalisering                                                                                            | Datakilde     |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| Antall aktive bedrifter       | Antall aktive bedrifter <sup>1</sup> i løpet av året                                                          | FBP - basis   |
|                               | Ambisjonsnivå for antall aktive bedrifter                                                                     | FBP - måltall |
| Andel nye inntak              | Andel nye opptak i rapportåret                                                                                | FBP – basis   |
|                               | Ambisjonsnivå for antall nye opptak                                                                           | FBP – måltall |
|                               | Hvordan NH/INK jobber med rekruttering av nye bedrifter                                                       | Quantum Leap  |
| Bruk av artikkel 28           | Andel bedrifter som mottar innovasjonsstøtte (artikkel 28)                                                    | FBP – basis   |
|                               | Ambisjonsnivå for andel bedrifter som skal motta innovasjonsstøtte                                            | FBP – måltall |
|                               | Ubrukt artikkel 28                                                                                            | FBP – basis   |
| Tilgang til andre virkemidler | Andel bedrifter NH/INK har bistått i prosesser med å få tilgang til andre virkemidler                         | FBP – basis   |
|                               | Ambisjonsnivå for andel bedrifter NH/INK skal bistå med å få tilgang til andre virkemidler                    | FBP – måltall |
|                               | Bedriftenes vurdering av hvor viktig NH/INK har vært for at den har fått støtte/bistand fra andre virkemidler | KTU           |
|                               | Hvordan NH/INK bistår bedriftene å få tilgang til andre virkemidler                                           | Quantum Leap  |

<sup>1</sup> Bedrifter inkluderer følgende faser i inkubasjonsprogrammet: Preinkubasjon, Målbedrift, Forretningsmessig innovasjon og Skalering. I næringshageprogrammer inngår målbedrifter

## 14.2.2 Overordnet kundetilfredshet og addisjonalitet

## Hva og hvorfor?

Kundetilfredshet og addisjonalitet indikerer hvor tilfreds bedriftene er med tjenestene de mottar gjennom programmene, og hvilken effekt bedriftene har av å være tilknyttet inkubatoren/næringshagen. I tillegg inkluderes bedriftenes vurdering av hvor tilfredse de er med de ulike leveransene de får tilgang på gjennom sin inkubator og næringshage.

For perioden 2023-2025 var det Samfunnsøkonomisk analyse som vant anbudet om å gjennomføre kundetilfredshetsundersøkelsene (KTU). Høsten 2025 lyses det ut et nytt anbud for KTU. KTU sendes ut fire ganger i året (mars, juni, september og desember), men hovedregelen er at den enkelte bedrift skal motta ett skjema i året. Samfunnsøkonomisk analyse leverer samlede analyser til Siva en gang i året (1. april), og det er disse resultatene som danner grunnlag for evaluering av kundetilfredshet og addisjonalitet. Datakilden for alle indikatorene er derfor KTU.

## Operasjonalisering av kriteriet «Kundetilfredshet og addisjonalitet»

| Kundetilfredshet - indikatorer                                   | Operasjonalisering (skala 1-5, hvor 1 er dårligst og 5 er best)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tilfredshet med sentrale leveranser fra næringshagen/inkubatoren | <p>Gjennomsnittsscore av seks spørsmål: Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander om [navn INK/NH] og bistanden [navn på bedrift] har fått?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vært tilgjengelig for min bedrift</li> <li>• Har kompetanse som er relevant for min bedrift</li> <li>• Har utfordret min bedrift på viktige problemstillinger</li> <li>• Har forstått hva min bedrift har hatt behov for bistand til</li> <li>• Har gitt nyttig bistand til min bedrift</li> <li>• Har tilfredsstilt forventningene mine</li> </ul> |
| Overordnet kundetilfredshet                                      | <p>Gjennomsnittsscore av følgende to spørsmål:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sett under ett, hvor fornøyd eller misfornøyd er du med tjenestene og bistanden [navn på bedrift] har mottatt fra [navn INK/NH]?</li> <li>• Sett under ett, hvor viktig eller uviktig mener du at [navn på INK/NH] har vært for utviklingen av [navn på bedrift] så langt?</li> </ul>                                                                                                                                                                   |

| Addisjonalitet – indikatorer                                 | Operasjonalisering (skala 1-5, hvor 1 er dårligst og 5 er best)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Overordnet addisjonalitet                                    | Basert på dine erfaringer, ville du anbefalt andre å tilknytte seg [Navn INK/NH] dersom de fikk mulighet?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Effekt av å delta i programmene – sentrale mål i programmene | <p>Gjennomsnittsscore på 12 spørsmål knyttet til sentrale mål i programmene: Sett under ett, hvor viktig eller uviktig mener du at [navn INK/NH] har vært for noen av følgende resultater for [målbedrift]?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Styrket kompetanse på viktige områder</li> <li>• Effektivisert drift av virksomheten</li> <li>• Oppnådd større omstillingsevne</li> <li>• I større grad utnyttet digital teknologi</li> <li>• Blitt mer bærekraftig</li> <li>• Blitt mer klima- og miljøvennlig</li> <li>• Fått flere samarbeidspartnere</li> <li>• Fått flere kunder nasjonalt eller internasjonalt</li> <li>• Innhentet kapital eller finansiering</li> <li>• Fått støtte eller bistand også fra andre offentlige aktører (eks. Innovasjon Norge, SkatteFUNN, Forskningsrådet, Eksfin mv.)</li> <li>• Blitt bedre til å se nye muligheter</li> <li>• Oppnådd viktige mål</li> </ul> |
| Økonomisk effekt av å delta i programmene                    | <p>Gjennomsnittsscore på 4 spørsmål knyttet til økonomisk effekt av programmene: Sett under ett, hvor viktig eller uviktig mener du at [navn INK/NH] har vært for noen av følgende effekter for [målbedrift]?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bedret lønnsomheten</li> <li>• Økt omsetningen</li> <li>• Sikret overlevelsesnivåen</li> <li>• Økt konkurranseevnen</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

### 14.2.3 Bærekraft

#### Hva og hvorfor?

Bærekraft er gjennomgående i begge programmene. I programmene defineres bærekraft i bred forstand innen økonomiske, sosiale og miljømessige aspekter. Næringshagene og inkubatorene skal gjennom sine leveranser til bedriftene ha bærekraft som et sentralt element, og skal så langt som mulig benytte bærekraft som konkurransefortrinn i utviklingsarbeidet med bedriftene. I måling av bærekraft vil SRL-skalaen (Sustainable Readiness Level) og EUs taksonomi brukes<sup>14</sup>.

#### Operasjonalisering av kriteriet «bærekraft»

| Indikatorer          | Operasjonalisering                                                                                  | Datakilde     |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| Bærekraft (ESG)      | Andel bedrifter med økning i SRL-skalaen                                                            | FBP – basis   |
|                      | Ambisjonsnivå for andel bedrifter med økning i SRL-skalaen                                          | FBP – måltall |
|                      | Bedriftens vurdering av hvor viktig NH/INK har vært for at den har blitt mer bærekraftig            | KTU           |
|                      | Hvordan NH/INK jobber med bærekraft                                                                 | Quantum Leap  |
| Bærekraft (miljømål) | Andel bedrifter som svarer opp minst ett av EUs miljømål                                            | FBP - basis   |
|                      | Ambisjonsnivå for andel bedrifter som svarer opp minst ett av EUs miljømål                          | FBP – måltall |
|                      | Bedriftens vurdering av hvor viktig NH/INK har vært for at den har blitt mer klima- og miljøvennlig | KTU           |

<sup>14</sup> SRL-skalaen viser ni ulike utviklingsnivåer og hva som kreves for å definere de ulike nivåene. Dette er en klassifisering av bedrifter ifht hvor langt de har kommet med bærekraft. EUs taksonomi er et klassifiseringssystem som skal definere hva en bærekraftig aktivitet er. Disse utdypes i hhv vedlegg 2 og 3.

#### 14.2.4 Eksport og internasjonalisering

##### Hva og hvorfor?

Forsterket fokus på markedsutvidelser til utemarkedet med tanke på økt eksport og internasjonalisering er sentralt i begge programmene, men er særskilt vektlagt i inkubasjonsprogrammet. I programmene defineres eksport som innenlandsk produserte varer som sendes ut av Norge. Bedrifter defineres som å ha et internasjonalt marked dersom de eksporterer og/eller selger varer/tjenester i Norge til utenlandske kundegrupper.

##### Operasjonalisering av kriteriet «Eksport og internasjonalisering»

| Indikatorer           | Operasjonalisering                                                                             | Datakilde     |
|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| Eksport               | Andel bedrifter med eksport, eksportpotensiale eller er underleverandør til eksportbedrifter   | FBP – basis   |
|                       | Ambisjonsnivå for andel bedrifter der hele/deler av omsetningen består av eksport              | FBP – måltall |
|                       | Bedriftens vurdering av hvorvidt den har fått bistand til salg til kunder i utlandet           | KTU           |
|                       | Vurdering av hvordan NH/INK har jobbet med bedriftenes eksport (potensiale)                    | Quantum Leap  |
| Inter-nasjonalisering | Andel bedrifter med internasjonalt marked eller internasjonalt markedspotensiale               | FBP - basis   |
|                       | Ambisjonsnivå for andel bedrifter med internasjonalt marked                                    | FBP – måltall |
|                       | Andel bedrifter NH/INK har jobbet med å koble opp mot internasjonale aktører                   | FBP – basis   |
|                       | Ambisjonsnivå for andel bedrifter NH/INK har jobbet med å koble opp mot internasjonale aktører | FBP – måltall |

#### 14.2.5 Økonomisk vekst i bedriftene

##### Hva og hvorfor?

Økt verdiskaping er hovedmålet i begge programmene, og også for Siva på overordnet nivå. Kriteriet måler andel bedrifter som opplever vekst i omsetning og verdiskaping. Dette sier ikke noe om den absolutte størrelsen på omsetning/verdiskaping, men gir et bilde på økonomisk utvikling i bedriftene. Dette er det samme som Siva rapporterer på aggregert nivå i sitt Mål- og Rapporteringssystem (MRS). I rapporteringssystemet samles det årlig inn regnskapstall fra og med det året bedriften dukker opp i systemet, og data samles inn også etter at bedriftene har gått ut av program.

For målene inkluderes bedrifter som er eller har vært registret i fasen målbedrift og/eller skalering. Forretningsmessige innovasjoner er organisert som prosjekter i regi av eksisterende bedrifter og resultatene av innovasjonen blir benyttet internt i eksisterende bedrift. Siden det kun er prosjektet som er i inkubasjon ville det gitt en kunstig høy effekt av programmet dersom vi inkluderte disse eksisterende bedriftenes omsetning og verdiskaping i analysene. Vi vet ikke om bedriftene som registreres som preinkubasjon blir til en målbedrift eller forretningsmessig innovasjon. Det er derfor kun de bedriftene i preinkubasjon som senere har endret fase til målbedrift som inkluderes i effektanalysene.

##### Operasjonalisering av kriteriet «økonomisk vekst i bedriftene»

| Indikatorer          | Operasjonalisering                                                                   | Datakilde   |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| Omsetnings-vekst     | Andel bedrifter med årlig vekst i omsetning                                          | FBP – Brreg |
|                      | Bedriftenes vurdering av hvor viktig NH/INK har vært for at den har økt omsetningen  | KTU         |
| Vekst i verdiskaping | Andel bedrifter med vekst i verdiskaping (driftsresultat + lønnskostnader)           | FBP – Brreg |
|                      | Bedriftenes vurdering av hvor viktig NH/INK har vært for at den har økt lønnsomheten | KTU         |

### 14.2.6 Økonomisk forsvarlig drift

Denne indikatoren brukes som en indikasjon på om programselskapene driver økonomisk forsvarlig, og blir ikke brukt til å sammenligne inkubatorene og næringshagene. Siva tar med denne for å sikre at Siva ikke gir ut tilskudd til selskaper som står i fare for å gå konkurs. Følgende regnskapstall inkluderes fra Brønnøysundregistrene:

- Driftsresultat siste tre år
- Driftsinntekter siste tre år
- Antall ansatte siste tre år
- Soliditet siste tre år
- Total egenkapital siste 3 år
- Nyeste tilgjengelig konkursprediksjon fra Forvalt.no

### 14.2.7 Bruk av skala for å score indikatorene som inngår i de ulike differensieringskriteriene

Hver indikator som analyseres vil få en score fra 1 til 5 der 1 er dårligst og 5 er best.

### 14.2.8 Vekting av differensieringskriteriene

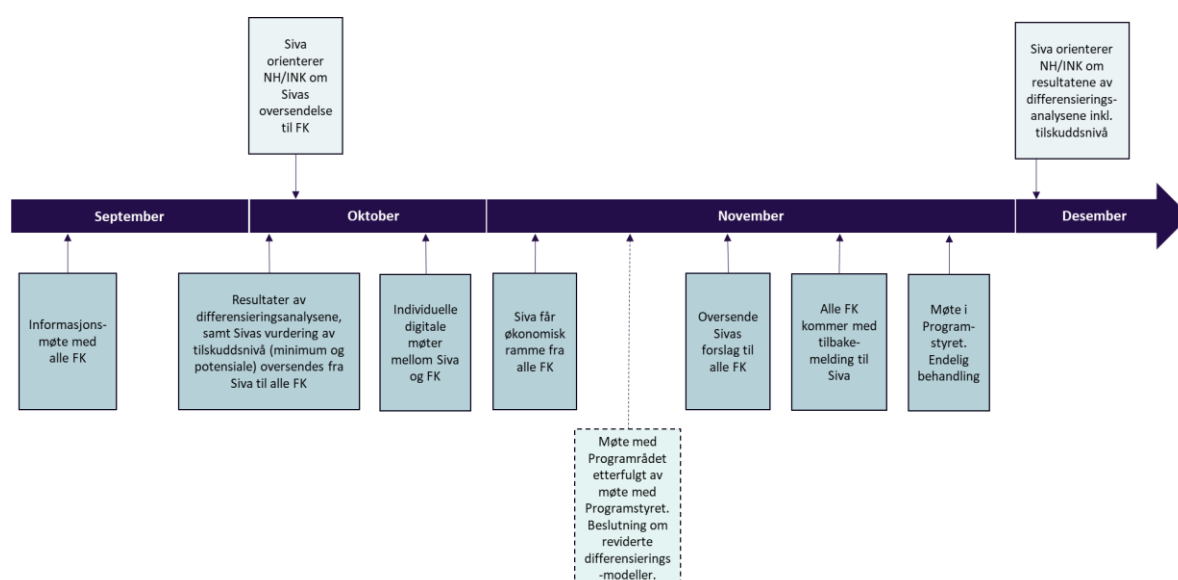
De ulike differensieringskriteriene vil vektes for å komme fram til endelig score på differensieringsanalysene. Kriteriene vil vektes som følger:

| Differensieringskriterier       | Vekting INK | Vekting NH |
|---------------------------------|-------------|------------|
| Aktivitet                       | 30 %        | 30 %       |
| Kundetilfredshet/addisjonalitet | 25 %        | 25 %       |
| Bærekraft                       | 15 %        | 20 %       |
| Eksport og internasjonalisering | 15 %        | 10 %       |
| Økonomisk vekst                 | 15 %        | 15 %       |

Dette innebærer at total uvektet score på differensieringsanalysene vil være i intervallet 5-25, mens vektet score vil ligge i intervallet 1-5.

## 14.3 Retningslinjer og kommunikasjon knyttet til differensieringsprosessen

Figuren nedenfor illustrerer leveranser og kommunikasjon knyttet til differensieringsprosessen. De enkelte elementene utdypes under figuren.



### 14.3.1 Informasjonsmøte med alle fylkeskommunene

Siva inviterer alle oppdragsgiverne til et digitalt møte tidlig høst de årene differensieringsarbeidet gjennomføres. Der gjennomgås differensieringskriteriene, tidsplan og kommunikasjonsplan.

Tidspunkt: tidlig i september

### 14.3.2 Informasjonsgrunnlag fra Siva til fylkeskommunene

Den første oversendelsen fra Siva til fylkeskommunene er et informasjonsgrunnlag som inneholder to hovedelementer:

- 1) Resultatet av differensieringsanalysene
- 2) Vurdering av tilskuddsnivå (minimum og potensiale)

#### Resultatet av differensieringsanalysene

Siva gjennomfører differensieringsanalysene basert på gjeldende differensieringskriterier. Analysene munner ut i vektet score for hvert enkelt kriterie, samt totalt vektet score. Programoperatørene sammenlignes med andre operatører i samme program.

Siva vil rangere alle vektete score fra best til dårligst. Deretter vil scorene deles inn i fire grupper. Resultatgruppe 1 vil utgjøre de 25 % som har høyest score, resultatgruppe 2 inkluderer de som rangeres i spennet 26-50 %, resultatgruppe 3 består av de som rangeres i spennet 51-75 %, mens resultatgruppe 4 inkluderer de 25 % med lavest score. Dette vil gjøres individuelt for hvert differensieringskriterie og for totalt vektet score.

Resultatene i oversendelsen vises derfor ikke med nøyaktig score, men viser inkubatorenes/næringshagenes plassering innenfor fire grupper (se eksempel nedenfor).

|                   | Aktivitet | KTU/addisjonalitet | Bærekraft | Internasjonalisering/eksport | Økonomisk vekst | Total vektet score |
|-------------------|-----------|--------------------|-----------|------------------------------|-----------------|--------------------|
| Resultat gruppe 1 |           | INK 1<br>INK 2     |           |                              |                 |                    |
| Resultat gruppe 2 | INK 1     |                    |           | INK 2                        | INK 1           | INK 1              |
| Resultat gruppe 3 | INK 2     |                    | INK 2     | INK 1                        |                 | INK 2              |
| Resultat gruppe 4 |           |                    | INK 1     |                              | INK 2           |                    |

#### Vurdering av tilskuddsnivå (minimum og potensiale)

I informasjonsgrunnlaget gis det en vurdering av hva Siva anser som potensiale innenfor differensieringsmodellen og hva Siva anser som minimumsbeløp for å opprettholde forsvarlig aktivitet angitt som et trinn i differensieringsmodellen.

Vurderingen av minimumsnivå i differensieringsmodellen knyttes opp mot forsvarlig aktivitet definert som dagens aktivitetsnivå (omfang av bedrifter og nedslagsfelt). For å fastsette hva Siva anser som potensiale vurderes potensialet innenfor dagens aktivitetsnivå (omfang av bedrifter og nedslagsfelt) i tillegg til dagens ressurser (ansatte) knyttet til programaktiviteten.

For å anslå minimumsnivå og potensiale inngår resultatene av differensieringsanalysene. Det er viktig å presisere at en høy vektet score på differensieringsanalysene ikke nødvendigvis fører til at det foreslås et høyt minimumsnivå og/eller potensiale. Tilskuddsnivået avhenger også av omfang av aktivitet, dagens tilskuddsnivå, hva Siva anser å være potensialet innenfor differensieringsmodellen for næringshagen/inkubatoren. I tillegg vil det være sentralt å se på næringshagens/inkubatorens bruk av innovasjonsstøtte (artikkel 28), og hvordan eventuelt ubrukt artikkel 28 utvikler seg over årene.

En vurdering av minimumsnivå og potensiale vil f.eks kunne se slik ut:

| Inkubator | Dagens tilskuddsnivå | Minimum  | Potensiale |
|-----------|----------------------|----------|------------|
| INK 1     | 4,8 mnok             | 4,2 mnok | 5,5 mnok   |
| INK 2     | 4,8 mnok             | 4,8 mnok | 5,5 mnok   |
| INK 3     | 4,8 mnok             | 4,8mnok  | 4,8 mnok   |

Tidspunkt: Tidlig i oktober (før forslag til statsbudsjettet legges frem).

#### 14.3.3 Informasjon fra Siva til næringshagene og inkubatorene

Siva orienterer næringshagene og inkubatorene kort om Sivas informasjonsgrunnlag som er sendt alle fylkeskommunene. Informasjonen fra Siva til fylkeskommune er å betrakte som offentlig informasjon, slik at programoperatørene kan be om innsyn i denne. Sivas orientering til programoperatørene skal sikre at alle næringshagene og inkubatorene får lik informasjon til samme tid.

Tidspunkt: Dagen etter oversendelse av informasjonsgrunnlag til fylkeskommunene.

#### 14.3.4 Individuelle møter mellom Siva og fylkeskommunene

Siva gjennomfører individuelle digitale møter med alle fylkeskommunene der det oversendte informasjonsgrunnlaget redegjøres for og diskuteres.

Tidspunkt: Medio oktober.

#### 14.3.5 Siva får økonomisk ramme fra fylkeskommunene

Etter de individuelle møtene mellom Siva og fylkeskommunene, vil fylkeskommunene gi en (foreløpig) ramme til Siva for oppdraget i sitt fylke. Dette vil skje etter at forslaget til statsbudsjett er lagt frem, og det er denne rammen som vil bli lagt til grunn for Sivas forslag til fylkeskommunene om fordeling av tilskudd til respektive næringshager og inkubatorer.

Tidspunkt: Ultimo oktober/Primo november

#### 14.3.6 Vurdering av endringer i de differensierte tilskuddsmodellene

Etter Siva har fått vite hvilke økonomiske rammer hver enkelt fylkeskommune har for sitt oppdrag til Siva, vil Siva gjøre en gjennomgang av de differensierte tilskuddsmodellene med tanke på både antall trinn og beløp per trinn. Dersom Siva anser at det vil medføre økt effekt av programmene og mer effektiv ressursbruk å endre differensieringsmodellene (antall trinn og/eller beløp på trinnene), diskuteres dette med Programrådet før det behandles i Programstyret.

Tidspunkt: Primo november

#### 14.3.7 Forslag til innplassering i differensieringsmodellene fra Siva til fylkeskommunene

Siva tar utgangspunkt i (de eventuelt reviderte) differensieringsmodellene for de to programmene, samt rammene fra fylkeskommunene, og foreslår innplassering av den enkelte næringshage og inkubator. Dette oversendes fylkeskommunene.

Tidspunkt: Medio november

#### 14.3.8 Fylkeskommunene oversender sin tilbakemelding til Siva

Den enkelte fylkeskommune kommer med en skriftlig tilbakemelding til Siva på sin beslutning. Forbehold om vedtak på statsbudsjett og evt øvrige vedtak i fylket (f.eks. politisk behandling).

Tidspunkt: Medio/ultimo november

#### 14.3.9 Behandling i Programstyret

Siva oversender saksfremlegg til Programstyret for innplassering av den enkelte næringshage/inkubator, samt hvilke forbehold de enkelte fylkeskommunene har tatt i sin tilbakemelding til Siva. Programstyret tar innplassering av den enkelte næringshage og inkubator i de differensierte tilskuddsmodellene til etterretning, med de forbehold som fylkeskommunene har tatt.

Tidspunkt: En uke etter frist for fylkeskommunenes tilbakemelding til Siva (pkt 3.8)

#### 14.3.10 Siva orienterer programoperatørene om resultatene av differensieringsanalysene og tilskuddsnivå

Siva gir tilbakemelding til den enkelte næringshage og inkubator om innplassering i den differensierte tilskuddsmodellen med virkning fra første halvår det kommende året. Det skal fremgå i informasjonen til programoperatørene at innplasseringen er gjort med forbehold om statsbudsjett og evt øvrige forbehold i den enkelte fylkeskommune. I denne tilbakemeldingen får også næringshagen/inkubatoren vite resultatet av differensieringsanalysene og hvorfor de er innplassert i de fire scoregruppene for de ulike kriteriene og totalt vektet score.

Tidspunkt: Primo desember

#### 14.4 Organisering, involvering og forankring

Differensieringsarbeidet vil utføres av Siva og organiseres som et prosjektarbeid med dedikert prosjektleder og prosjektgruppe. Prosjektleder vil være fra Team Inkubator og Næringshage, og prosjektgruppen består av ressurser fra både Team Inkubator og Næringshage og andre relevante avdelinger/fagteam i Siva. Prosjektgruppen vil ha noe ulik arbeidsbelastning i dette arbeidet:

- Prosjektleder og prosjektmedlemmer fra Team Inkubator og Næringshage vil være ansvarlig for å innhente og fremstille datagrunnlaget for analysene
- Hele prosjektgruppen deltar i differensieringsanalysene, utarbeidelse av reviderte differensierte tilskuddsmodeller og Sivas forslag til innplassering av den enkelte næringshage og inkubator i de differensierte tilskuddsmodellene
- Dialogen og møtene med fylkeskommunene og Programstyret etter at Sivas forslag er oversendt til fylkeskommunene, ivaretas i utgangspunktet av Team Inkubator og Næringshage. Ved behov kan andre i prosjektgruppen også delta på disse møtene.

Prosjektgruppens arbeid skal forankres hos Sivas ledelse og oppdragsgivere. Dette inkluderer også Programrådet og Programstyret. Det er Programstyret som tar til etterretning de differensierte tilskuddsmodellene med innplassering av den enkelte næringshage og inkubator basert på beslutninger og forbehold som er angitt av den enkelte fylkeskommune.

Våren etter gjennomført differensieringsarbeid, skal det foretas en evaluering av gjeldende differensieringskriterier og metodikk for differensieringsanalysene. Det skal være bred involvering i dette arbeidet, herunder Programrådet og Programstyret. Hvis resultatet av evalueringen tilsier det, skal det utarbeides reviderte differensieringskriterier og revidert metodikk for differensieringsanalysene. Programstyret skal vedta disse reviderte retningslinjene.



## 15 ENDRINGSLOGG AV PROGRAMVEILEDEREN

| Versjon    | Endringer gjort ifht forrige utgave av programveilederen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 23.03.2023 | Avsnitt 3.3: Presisert målgruppen (inkubatorbedrifter)<br>Avsnitt 7.4.2: Utdypet punktet om Gjennomførings- og administrasjonskostnader<br>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<br>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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 10.03.2025 | Setning strøket under pkt 5.3.3; Dagens rapporteringssystem vil bli erstattet av et nytt rapporteringssystem enten høsten 2023 eller etter årsrapportering 2023 (dvs. ca. februar 2024).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 10.03.2025 | Endret tekst pkt 6.5 Kundetilfredshetsundersøkelsen, tekst er oppdatert                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 10.03.2025 | Pkt 6.1 Oversikt over hva programoperatører skal rapportere; er Rapporteringskalender oppdatert                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 10.03.2025 | <p>Pkt 11.8 Egenerklæringsskjema som virksomheten må fylle ut. Her er det endret på tekst fra «...må oppdateres årlig innen 30.06.» til Egenerklæringsskjemaet vil være gyldig i to år etter det ble signert. Dette betinger følgende:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Opptaksdato i program anses som dato for avtaleinngåelse mellom NH/INK og bedrift, og som den datoen bedriften fikk innvilget statsstøtte (uavhengig av når NH/INK fakturerer bedriften)</li> <li>Dato for signering av egenerklæringsskjema vil tilsvare opptaksdato i program (alle nye opptak skal signere egenerklæringsskjema ved avtaleinngåelse mellom NH/INK og bedrift)</li> <li>Egenerklæringsskjemaet vil være gyldig i to år fra opptaksdato gitt at bedriften er sammenhengende i program denne 2-årsperioden</li> <li>Når en bedrift tas ut av program så regnes dette som at avtalen mellom bedriften og NH/INK er avsluttet denne datoen (exitdato satt i Flerbedriftsportalen). Hvis den samme bedriften senere tas opp i program med en ny avtale, så må den levere nytt egenerklæringsskjema (selv om opprinnelig opptaksdato og ny opptaksdato er innenfor en to-års periode).</li> </ol> |

|            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10.03.2025 | <p>Pkt 11.8 Egenerklæringsskjema som virksomheten må fylle ut er følgende tekst tatt ut; 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.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 12.01.2026 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Måltallene er oppdatert</li> <li>• Differensieringskriterier og rutiner for differensieringsanalysene er oppdatert og lagt ved som eget vedlegg 5</li> <li>• Det er lagt inn tekst om mulighet for å bruke mellombalanse for å vurdere om et selskap er i økonomiske vanskeligheter (se avsnitt 13.3.3)</li> <li>• Det er lagt inn vedlegg som viser SRL-skala og hvordan denne kan brukes (vedlegg 2)</li> <li>• Det er lagt inn vedlegg om EUs miljøtaksonomi og hvordan denne skal brukes (vedlegg 3)</li> <li>• Lagt inn informasjon om Sivanettverket (teamskanalen) (se avsnitt 4.3.1)</li> </ul> <p>Lagt inn informasjon om at støtteintensitet må vurderes for hver bedrift som tas opp / er tatt opp i program (avsnitt 10.4)</p> |