

# **PROGRAMVEILEDER**

## **Næringshageprogrammet**

**2023 - 2032**



**Versjon 12. januar 2026**

**Innhold**

|           |                                                                           |           |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1</b>  | <b>BEGREP/DEFINISJONER:</b>                                               | <b>4</b>  |
| <b>2</b>  | <b>HENSIKT MED PROGRAMVEILEDEREN</b>                                      | <b>6</b>  |
| <b>3</b>  | <b>BAKGRUNN NÆRINGSHAGEPROGRAMMET</b>                                     | <b>6</b>  |
| <b>4</b>  | <b>NÆRINGSHAGEPROGRAMMETS VISJON, MÅL, MÅLGRUPPER OG FORVENTET EFFEKT</b> | <b>6</b>  |
| 4.1       | VISJON                                                                    | 7         |
| 4.2       | NÆRINGSHAGEPROGRAMMETS MÅL                                                | 7         |
| 4.3       | MÅLGRUPPER FOR NÆRINGSHAGEPROGRAMMET                                      | 8         |
| 4.4       | FORVENTET EFFEKT AV NÆRINGSHAGEPROGRAMMET                                 | 9         |
| 4.5       | EVALUERING AV MÅLOPPNÅELSE I NÆRINGSHAGEPROGRAMMET                        | 9         |
| <b>5</b>  | <b>NÆRINGSHAGEPROGRAMMETS STRATEGIER OG ARBEIDSMETODER</b>                | <b>10</b> |
| <b>6</b>  | <b>LEVERANSER FRA SIVA TIL PROGRAMOPERATØR</b>                            | <b>11</b> |
| 6.1       | KOMPETANSE, NETTVERK OG TILSKUDD                                          | 11        |
| 6.2       | UTVIKLINGSSAMTALER                                                        | 12        |
| 6.3       | KUNDETILFREDSUNDERSØKELSE                                                 | 12        |
| 6.4       | RAPPORTERINGSSYSTEM (FLERBEDRIFTSPORTALEN - FBP)                          | 13        |
| 6.5       | ÅRLIGE SAMLINGER                                                          | 13        |
| 6.6       | EKSTRAORDINÆR OPPFØLGING                                                  | 13        |
| <b>7</b>  | <b>DIFFERENSIERT TILSKUDDSMODELL</b>                                      | <b>14</b> |
| 7.1       | PRINSIPPER FOR DIFFERENSIERINGSANALYSER I NÆRINGSHAGEPROGRAMMET           | 14        |
| 7.2       | DIFFERENSIERINGSKRITERIER                                                 | 15        |
| <b>8</b>  | <b>NÆRINGSHAGEPROGRAMMETS OVERORDNEDE RAMMER</b>                          | <b>16</b> |
| 8.1       | SAMARBEIDSPARTNERE OG SAMARBEIDSPLEANER PÅ PROGRAMNIVÅ                    | 16        |
| 8.2       | MÅLBEDRIFTSAVTALE                                                         | 16        |
| 8.3       | STIMULERE TIL ØKT SAMHANDLING OG HENVISNINGSKOMPETANSE                    | 16        |
| 8.4       | BÆREKRAFT                                                                 | 17        |
| 8.5       | ORGANISERING OG STYRING AV PROGRAMMET                                     | 17        |
| <b>9</b>  | <b>LEVERANSER/PROGRAMTJENESTER FRA PROGRAMOPERATØR TIL MÅLBEDRIFT</b>     | <b>18</b> |
| <b>10</b> | <b>ØKONOMI</b>                                                            | <b>19</b> |
| 10.1      | FINANSIERING                                                              | 19        |
| 10.2      | PROGRAMTILSKUDD NÆRINGSHAGER                                              | 19        |
| 10.3      | UTBETALINGSRUTINER                                                        | 19        |
| 10.4      | UTBETALING OG PRINSIPPER FOR BOKFØRING AV SIVAS PROGRAMTILSKUDD           | 20        |
| 10.5      | STATSSTØTTE                                                               | 22        |
| <b>11</b> | <b>RAPPORTERING</b>                                                       | <b>23</b> |
| 11.1      | OVERSIKT OVER HVA PROGRAMOPERATØRER SKAL RAPPORTERE                       | 23        |
| 11.2      | MÅLTALL                                                                   | 23        |
| 11.3      | OVERSIKT OVER HVA SIVA SKAL RAPPORTERE                                    | 24        |
| <b>12</b> | <b>VARIGHET</b>                                                           | <b>25</b> |
| 12.1      | TIÅRIG PROGRAM, FEM PLUSS FEM ÅR                                          | 25        |
| 12.2      | OPPTAK AV NYE OPERATØRER I PROGRAMPERIODEN                                | 25        |
| <b>13</b> | <b>PROFILERING</b>                                                        | <b>25</b> |

|           |                                                                                |           |
|-----------|--------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>14</b> | <b>VEDLEGG 1: VEILEDER STATSSTØTTE NÆRINGSHAGEPROGRAMMET 2023-2032 .....</b>   | <b>26</b> |
| 14.1      | KLASSIFISERING AV VIRKSOMHETER (MÅLBEDRIFTER) .....                            | 27        |
| 14.2      | OFFENTLIG EIESKAP .....                                                        | 33        |
| 14.3      | ØVRIGE BETINGELSER SOM MÅ VÆRE OPPFYLT IFHT GBER.....                          | 33        |
| 14.4      | TILSKUDD TIL GJENNOMFØRING OG ADMINISTRASJON (IKKE STATSSTØTTE).....           | 36        |
| 14.5      | EGENERKLÆRINGSSKJEMA SOM VIRKSOMHETEN MÅ FYLLE UT .....                        | 36        |
| <b>15</b> | <b>VEDLEGG 2: RETNINGSLINJER OG KRITERIER I DIFFERENSIERINGSARBEIDET .....</b> | <b>38</b> |
| 15.1      | BAKGRUNN OG FORANKRING .....                                                   | 38        |
| 15.2      | DIFFERENSIERINGSKRITERIER.....                                                 | 38        |
| 15.3      | RETNINGSLINJER OG KOMMUNIKASJON KNYTTET TIL DIFFERENSIERINGSPROSESSEN .....    | 42        |
| 15.4      | ORGANISERING, INVOLVERING OG FORANKRING .....                                  | 45        |
| <b>16</b> | <b>VEDLEGG 3: SUSTAINABLE READINESS LEVEL – SRL .....</b>                      | <b>46</b> |
| <b>17</b> | <b>VEDLEGG 4: EU'S MILJØMÅL .....</b>                                          | <b>47</b> |
| <b>18</b> | <b>ENDRINGSLOGG AV PROGRAMVEILEDEREN .....</b>                                 | <b>49</b> |

## 1 BEGREP/DEFINISJONER:

|                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Administrasjons- og gjennomførings-kostnader – ikke statsstøtte | Kostnader knyttet til drift og gjennomføring av programaktiviteten.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Bærekraft                                                       | I næringshageprogrammet defineres bærekraft i bred forstand innenfor økonomiske, sosiale, og miljømessige aspekter.                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Differensiert tilskuddsmodell                                   | Transparent finansieringsmodell basert på en rekke kriterier knyttet til blant annet resultater, måloppnåelse, aktivitet og kundetilfredshet.                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Digitalisering                                                  | Digitalisering henger tett sammen med industriutvikling, og her menes å effektivisere driften med overgang til digitale løsninger og prosesser, og å ta i bruk muliggjørende digitale teknologier for nye eller forbedrede forretningsmodeller for å øke sin konkurransekraft.                                                                                                                                  |
| Eksport                                                         | Med eksport menes innenlandsk produserte varer som sendes ut av Norge.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Fakturert egenandel                                             | Fakturakrav fra næringshagen til målbedrift. Dette kravet er å anse som en ordinær forretningsmessig fordring, som skal ilegges merverdiavgift. Kravet skal inndrives på ordinær måte.                                                                                                                                                                                                                          |
| Flerfunksjonelle selskap                                        | Selskap med flere forretningsområder utover programoppdraget som gir flere inntektskilder og komplementære tjenester som forsterker programaktiviteten.                                                                                                                                                                                                                                                         |
| GBER – gruppeunntaksforordning                                  | <a href="#">GBER</a> - gruppeunntaksforordningen, som er rammeverk for tildeling av midler innenfor næringshageprogrammet.                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Henvisningskompetanse                                           | Kompetanse til å koble målbedrifter opp mot relevante virkemidler, kompetanseaktører og andre relevante aktører.                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Innovasjonsarena                                                | Møteplass/samlingsarena hvor målbedrifter/næringsliv kan møtes og få tilgang til kompetanse, beste praksis og innovasjonstjenester. Kan være en samlokalisering eller annen strukturert møteplass.                                                                                                                                                                                                              |
| Innovasjonsmiljø                                                | Aktører og ressurser som bidrar til innovasjon innen et geografisk område.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Innovasjonsrådgivning                                           | Begrepet skal forstås i tråd med definisjonen i GBER artikkel 2(94), og omfatter rådgivning, bistand og opplæring innen kunnskapsoverføring, anskaffelser, beskyttelse og utnyttelse av immaterielle verdier, bruk av standarder og forskrifter som inkluderer slike.                                                                                                                                           |
| Innovasjonsselskap                                              | Aksjeselskap der næringshageprogrammet inngår som en viktig del av aktiviteten.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Innovasjonsstøtte (artikkel 28)                                 | Differansen mellom markedsverdien på tjenesten målbedriften mottar, og den egenandelen målbedriften betaler. Innovasjonsstøtte fra Siva kanaliseres gjennom næringshagen, som deretter fordeler denne videre til målbedriftene i sin helhet i form av tjenester til reduserte priser. Innovasjonsstøtten brukes til innovasjonsstøttetjenester og innovasjonsrådgivning.                                        |
| Innovasjonsstøttetjenester                                      | Begrepet skal forstås i tråd med definisjonen i GBER artikkel 2(95) og omfatter levering av kontorlokaler, databanker, biblioteker, markedsundersøkelser, laboratorier, kvalitetsmerking, testing og sertifisering med det formål å utvikle mer effektive produkter, prosesser eller tjenester. Næringshageprogrammet gir ikke åpning for støtte i form av reduserte husleiekostnader, jf. Programbeskrivelsen. |
| Internasjonalt marked                                           | En bedrift har et internasjonalt marked ved at de eksporterer og/eller selger varer eller tjenester i Norge til utenlandske kundegrupper                                                                                                                                                                                                                                                                        |

|                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Leveranser                            | Tilgjengeliggjøring av kompetanse-/rådgivnings-/tilretteleggingstjenester innenfor næringshageprogrammets rammer for små og mellomstore bedrifter basert på reelle behov.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Målbedriftsavtale                     | Gjensidig forpliktende avtale mellom målbedrift og programselskapet (næringshagen) som regulerer leveransene fra næringshagen til målbedriften.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Målbedrift                            | Enhver bedrift eller næringsdrivende som mottar innovasjonsrådgivning og/eller støttetjenester til redusert pris fra programselskapet. Målbedriften skal alltid være en norsk SMB. Målbedriften blir tilknyttet næringshagen gjennom en målbedriftsavtale og skal ha en utviklingsplan.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Måltall                               | Kvantifiserbare mål på programaktivitet som programoperatør årlig sender inn til Siva.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Næringshage(n)                        | Brukes ofte for å omtale programoperatører i næringshageprogrammet.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Programoperatør/Programselskap        | Ofte flerfunksjonelle innovasjonsselskap som er tatt opp i næringshageprogrammet, og som mottar tilskudd fra Siva gjennom programdeltagelse.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Små og mellomstore bedrifter (SMB-er) | <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 statsstøtteregelverkets definisjon, GBER vedlegg 1.</p> |
| SRL-skalaen                           | Denne skalaen viser ni ulike utviklingsnivåer innen bærekraft, og hva som kreves for å defineres på de ulike nivåene. Skalaen er basert på KTH Innovations «Sustainable Readiness Level-modell» (se vedlegg 3)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Støtteintensitet                      | Innovasjonsstøtte (artikkel 28) i prosent av tjenestens markedsverdi. Støtteintensiteten kan ikke overstige 75 % av markedsverdien på tjenestene målbedriften mottar.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Økosystem                             | Økosystem defineres her som næringshagens nettverk av aktører (for eksempel næringsliv/industri, FoU, kapital), og ressurser som bidrar til målbedriftenes vekst, omstilling og verdiskaping.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

## 2 HENSIKT MED PROGRAMVEILEDEREN

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

Veilederen tar utgangspunkt i den til enhver tid gjeldende programbeskrivelse for næringshageprogrammet 2023–2032. Næringshageprogrammet har oppstart i 2023 og er et tiårig program som bygger på et bredt kunnskaps- og erfaringsgrunnlag fra tidligere programperioder.

## 3 BAKGRUNN NÆRINGSHAGEPROGRAMMET

Næringshageprogrammet er et viktig distriktpolitisk virkemiddel som gir økt verdiskaping, gjennom å utvikle allsidig, bærekraftig og konkurransedyktig næringsliv i hele landet. Aktiviteten skal skje i områder med svak eller ensidig næringsstruktur, fortrinnsvis innenfor virkeområdet for distriktsrettet investeringsstøtte. Næringshageprogrammet skal bidra til å korrigere markeds- og systemsvikter i distriktene ref. kapittel 2.1 i programbeskrivelsen for næringshageprogrammet 2023-2032.

Næringshageprogrammet skal forsterke og videreutvikle nasjonal og regional infrastruktur for innovasjon, og tilgjengeliggjøre relevante kompetanse-/rådgivnings-/tilretteleggingstjenester for små og mellomstore bedrifter. Små og mellomstore bedrifter i distriktene skal få bistand til et bærekraftig utviklingsløp over tid gjennom tilgang til ressurser, kompetanse og nettverk. For næringshagene er det viktig med en god dynamikk i bedriftsporteføljen.

Gjennom næringshageprogrammet vil et nasjonalt nettverk av sterke operatører utvikle en hensiktsmessig arbeidsdeling. Spisset kompetanse og kapasitet som deles, og gjøres tilgjengelig gjennom nettverket, bidrar til effektivitet og sikrer tilgang til relevant spisskompetanse for små og mellomstore bedrifter i hele landet.

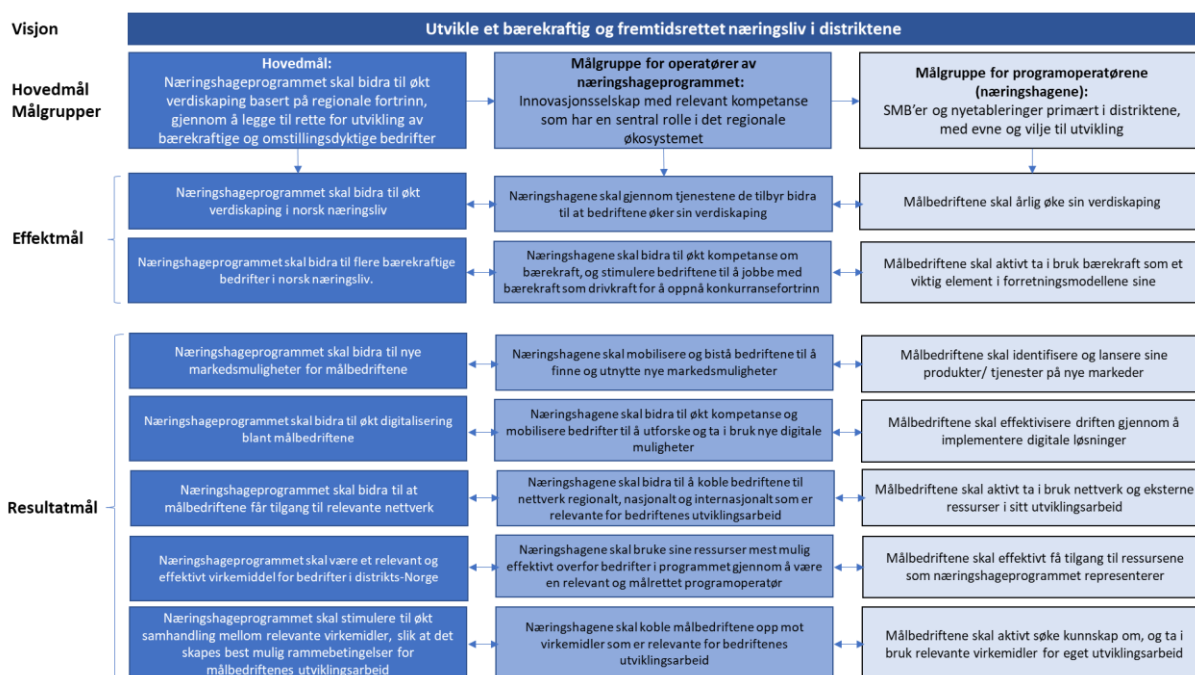
Utlysningen til næringshageprogrammet 2023-2032 ble gjennomført i 2022. Det vil ikke bli flere utlysninger i løpet av programperioden. Hvis innovasjonsselskaper skal bli tatt opp i næringshageprogrammet i løpet av programperioden 2023-2032, må aktuell(e) fylkeskommune(r) gi Siva i oppdrag å gjennomføre et forprosjekt for å avdekke om selskapet er kvalifisert for opptak i programmet. Dersom konklusjonen er positiv, vil Siva foreslå et tilskuddsnivå overfor fylkeskommunen som så kan vedta finansiering og gi Siva i oppdrag å ta opp selskapet i programmet.

Næringshageprogrammet 2023-2032 bygger på tidligere næringshageprogram (2011-2022).

## 4 NÆRINGSHAGEPROGRAMMETS VISJON, MÅL, MÅLGRUPPER OG FORVENTET EFFEKT

Næringshageprogrammet er et bedriftsrettet og indirekte virkemiddel, med en sentral rolle i det nasjonale «virkemiddelkartet». Næringshagene arbeider med bedrifter i distriktene.

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



Næringshageprogrammets visjon, mål og målgrupper

#### 4.1 Visjon

Næringshageprogrammets visjon er å «*utvikle et bærekraftig og fremtidsrettet næringsliv i distriktene*». Næringshageprogrammet skal bidra til økt verdiskaping ved å tilby tjenester som gjør at bedriftene effektivt evner å bli bærekraftige og fremtidsrettede. Dette skal oppnås gjennom å tilgjengeliggjøre kompetanse, nettverk og møteplasser samt øke tilgang til kapital der de små og mellomstore bedriftene finnes – i hele Distrikts-Norge.

#### 4.2 Næringshageprogrammets mål

Næringshageprogrammet har ulike mål på ulike nivå; programnivå, operatørnivå og målbedriftsnivå. Hovedmålet for næringshageprogrammet er at det skal bidra til økt verdiskaping basert på regionale fortrinn, gjennom å legge til rette for utvikling av bærekraftige og omstillingsdyktige bedrifter.

Dette skal oppnås gjennom programmålene, som består av to effektmål og fem resultatmål. Effektmålene er knyttet til programmets langsiktige virkninger, effekter som vil bestå etter programmets tiårige varighet. De to effektmålene er knyttet til økt verdiskaping og flere bærekraftige bedrifter. Resultatmålene er knyttet til løsninger som skal frembringes innenfor programperioden. De fem resultatmålene omhandler nye markedsmuligheter, digitalisering, tilgang til relevante nettverk, effektive virkemidler og økt samhandling mellom virkemidler. De til sammen sju målene på de tre ulike nivåene er presentert i tabellen overfor. Måloppnåelse for næringshageprogrammet vil være akkumulert måloppnåelse på programoperatør- og målbedriftsnivå.

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

### 4.3 Målgrupper for næringshageprogrammet

Næringshageprogrammet har to hovedmålgrupper, en for programmet og en for operatørene av programmet:

1. Innovasjonsselskaper med relevant kompetanse og som har en sentral rolle i det regionale økosystemet. Disse innovasjonsselskapene kalles programoperatører og næringshager. Innovasjonsselskapene skal utvikle og tilby et relevant tjenestetilbud til målbedriftene, ofte gjennom å ta i bruk ressurser i økosystemet de er en del av. Sterk samhandling mellom næringshagen og aktørene i økosystemet vil gi en positiv effekt på utvikling av målbedriftene. Næringshagen jobber med. Næringshagene har en sentral rolle i økosystemet ved både å bidra med ressurser inn i økosystemet og hente ut ressurser for å styrke målbedriftenes utviklingsarbeid. Ofte har næringshagene en rolle ved å koble sammen aktører i økosystemet.
2. Små og mellomstore bedrifter og nyetableringer med evne og vilje til omstilling og vekst. Denne målgruppen nås gjennom innovasjonsselskapene/operatørene av næringshageprogrammet, og er primært i distriktene. Disse kalles målbedrifter.

#### Målgruppe 1: Programoperatører

Følgende kriterier ligger til grunn for opptak av programoperatører i næringshageprogrammet:

- Innovasjonsselskapet må være et aksjeselskap med privat aksjemajoritet
- Innovasjonsselskapet skal ikke utbetale utbytte
- Innovasjonsselskapet må kunne dokumentere lokal forankring og engasjement – fra offentlige aktører og privat næringsliv
- Innovasjonsselskapet må ha tilstrekkelig og tilgjengelig kapasitet i form av ressurser og kompetanse
- Innovasjonsselskapet må ha et tilstrekkelig geografisk nedslagsfelt. Dette for å sikre kritisk masse av små og mellomstore bedrifter som ønsker å bruke næringshageprogrammet som verktøy i utvikling og bærekraftig omstilling
- Innovasjonsselskapet skal være en del av et etablert økosystem/nettverk (regionalt, nasjonalt og internasjonalt)
- Innovasjonsselskapet skal ha koblinger opp mot relevante regionale, nasjonale og internasjonale virkemidler
- Innovasjonsselskapet skal ha kompetanse og fokus på bærekraft

#### Målgruppe 2: Målbedrifter

Målbedrifter som kan motta innovasjonsstøtte er små og mellomstore bedrifter (SMB) og nyetableringer, primært i distriktene, med evne og vilje til omstilling og vekst. 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

For en utdyping av disse punktene, samt oversikt over totale GBER-krav til å bli en målbedrift, se vedlegg 1.

Det er noen bedrifter som ikke kan tas opp som målbedrift og dermed ikke motta innovasjonsstøtte:

- Allmennaksjeselskap (ASA)
- Offentlig eide foretak (bedrifter med 25 % eller mer offentlig eierskap, herunder KF og SF)
- Banker og forsikringsselskap
- Andre innovasjonsselskap (herunder kunnskaps-/forskningspark, inkubator, næringshage)

Foretak som i svært sjeldne tilfeller kan motta innovasjonsstøtte (pga. kravet til næringsvirksomhet): Stiftelser, lag og foreninger (for eksempel idrettslag), non-profit organisasjoner, næringsforeninger, næringsorganisasjoner, opplæringskontor o.l. (vær spesielt oppmerksom på bedrifter med NACE-kode i 94-serien).

#### 4.4 Forventet effekt av næringshageprogrammet

Næringshageprogrammet bidrar til levende lokalsamfunn og sterke regioner gjennom utvikling av bærekraftig og fremtidsrettet næringsliv i distriktene. Økt verdiskaping, sysselsetting og bærekraftig omstilling er sentrale effekter av programmet. Forventet effekt kan deles inn i bedriftsøkonomisk og samfunnsøkonomisk effekt:

##### Bedriftsøkonomisk effekt:

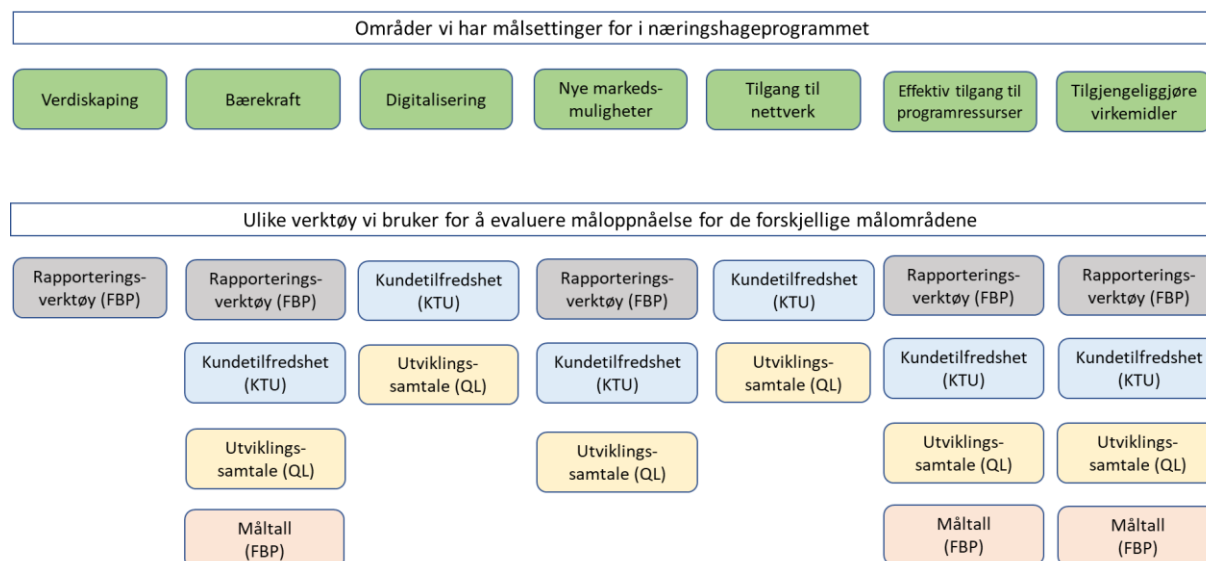
- Økt evne til omstilling og utvikling hos små og mellomstore bedrifter
- Økt evne til grønn omstilling, samt økonomisk og sosial bærekraft
- Økt digitalisering og industriutvikling gjennom målrettet bistand for å utnytte muliggjørende teknologier
- Økt evne til kompetanseutvikling i bedrifter
- Markedsutvidelse gjennom målrettet å utnytte potensialet for vekst og utvikling på hjemme- og utemarked, både for enkeltbedrifter og bedriftsmiljøer.

##### Samfunnsøkonomisk effekt:

- Økt sysselsetting og sterkere lokalsamfunn
- Økt omsetning og lokal verdiskaping
- Realisering av regionale fortrinn og strategier
- Utvikling av sterke regionale innovasjonsmiljøer som knyttes sammen i et nasjonalt nettverk
- Flere bærekraftige bedrifter (sosialt, økonomisk og miljømessig)

#### 4.5 Evaluering av måloppnåelse i næringshageprogrammet

Siva vil årlig gjennomføre evalueringer for å avdekke hvorvidt næringshageprogrammets målsettinger nås. Disse evalueringene vil inkludere bruk av ulike verktøy som illustrert i figuren nedenfor. De grønne firkantene illustrerer hvilke områder næringshageprogrammet har målsettinger for. Nederst i figuren vises det hvilke ulike verktøy Siva bruker for å evaluere måloppnåelse innenfor de ulike målområdene. De ulike verktøyene vil bli nærmere beskrevet i kapittel 6.



I tillegg til disse årlige evalueringene, vil det gjennomføres en midtveiseevaluering av næringshageprogrammet i 2027. Videre vil det gjennomføres en sluttevaluering av programmet. Disse vil lyses ut og utføres av eksterne FoU-miljø.

## 5 NÆRINGSHAGEPROGRAMMETS STRATEGIER OG ARBEIDSMETODER

Næringshageprogrammet er næringsnøytralt og rettet mot små og mellomstore bedrifter i områder med svak eller ensidig næringsstruktur. Innovasjonsselskapene skal gjennom nærhet til næringslivet bygge tillit og tilegne seg kunnskap om næringslivets behov. Programoperatørene skal initiere og tilrettelegge for relevante kompetanse- og nettverksaktiviteter, og tilby faglige tjenester, rådgivning og verktøy som er relevante for små og mellomstore bedrifter.

Nye og forsterkede elementer og tjenester i næringshageprogrammet er:

- Bærekraft er gjennomgående i programmet. Siva tilbyr kompetanse- og nettverkstjenester innenfor bærekraft og det stilles krav til at programoperatørene inkluderer bærekraft i sine tjenester overfor bedriftene.
- 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.
- 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.
- Forsterket kobling og samspill med FoU-miljøer basert på næringslivets behov. Økt krav når det gjelder å koble bedrifter og forskningsmiljøer.
- Forsterket fokus på markedsutvidelser til hjemme- og utemarkedet med tanke på økt eksport og internasjonalisering.

For å nå næringshageprogrammets mål skal følgende strategier og arbeidsmetoder benyttes:

### Utvikling av sterke programoperatører

Næringshageprogrammet skal utvikle lønnsomme og etterspurte innovasjonsselskaper med sterk lokal og regional forankring. Sammen med andre relevante aktører utgjør disse et nettverk av sterke innovasjonsmiljø, og vil gjennom samarbeid tilgjengeliggjøre regionale programtjenester. Selskapene skal ha relevant kompetanse og kapasitet til å levere og videreutvikle relevante rådgivningstjenester i tråd med behovet i næringslivet.

### Flerfunksjonelle selskap

Innovasjonsselskapene bør være flerfunksjonelle selskaper for å oppnå bedre resultater og redusere sårbarheten i selskapet. Operatøroppdrag for næringshageprogrammet kan kombineres med ulike virksomhetsområder og forskjellige oppdrag – fra både private og offentlige aktører som blir finansiert utenom næringshageprogrammet.

### Skape sterk forankring og eierskap

Næringshagene skal ha en sentral rolle i det regionale innovasjonssystemet. Dette forutsetter bredt engasjement og god forankring hos privat næringsliv og offentlige aktører. Aksjeselskapsformen gir formelle styringsinstrumenter i form av eierskap og styrerepresentasjon. Krav til privat aksjemajoritet og god lokal/regional forankring bidrar til å mobilisere både kapital og engasjement fra regionalt næringsliv, og vertskapskommuner og fylkeskommuner.

### Kompetanseplattform

Næringshageprogrammet skal bidra til utvikling av kompetanse, nettverks- og læringsarenaer i det nasjonale nettverket av programoperatører for å kunne videreutvikle tjenester i tråd med markedsutviklingen. Videreutvikling av kompetanseplattform utviklet i tidligere program, og kompetanseheving for medarbeidere i innovasjonsselskapene, skal forsterkes kontinuerlig gjennom hele programperioden. Siva som nasjonal aktør forventer at den enkelte programoperatør deler sin kompetanse og beste praksis i den nasjonale innovasjonsstrukturen.

### Utvikling av relevante tjenestemoduler

Næringshageprogrammet skal muliggjøre oppfølging og rådgivning til små og mellomstore bedrifter over en lengre tidsperiode, gjennom ulike behov og faser av aktiviteter og prosjekter. Det gjøres kontinuerlig opptak av nye bedrifter i næringshageprogrammet, samtidig som bedrifter tas ut av programmet når målbedriftsavtalene avsluttes. Dette sikrer en dynamisk bedriftsportefølje.

For å bidra til økt fart på omstilling og innovasjon skal næringshagene tilby rådgivning og kompetanse til målbedriftene blant annet innenfor disse områdene:

- Bedriftsutvikling
- Innovasjonsmetodikk
- Omstilling til bærekraft
- Digitalisering og industriutvikling
- Markedsutvidelser til hjemme- og utemarkedet
- Kompetanseutvikling og kobling til FoU

## 6 LEVERANSER FRA SIVA TIL PROGRAMOPERATØR

Det er tre hovedgrupper av tjenester i programmet fra Siva til programoperatørene; kompetanse, nettverk og tilskudd. Disse beskrives kort nedenfor. I tillegg beskrives sentrale verktøy som Siva benytter for å kunne tilby disse tjenestene.

### 6.1 Kompetanse, nettverk og tilskudd

Gjennom den tiårige 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, 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 næringshagenes måltall og rapportert aktivitet</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nasjonalt og regionalt nettverk med andre næringshager, inkubatorer og katapulter</li> <li>• Årlig Siva-partnersamling</li> <li>• Årlig fagsamling</li> <li>• Nettverk til øvrige aktører i virkemiddelapparatet</li> <li>• Samarbeidsavtaler, f.eks. Digital Norway, Enova, Eksfin, Doga</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tilskudd (ref. kap. 7) til den enkelte næringshage, basert på potensial og resultat</li> <li>• Tilskudd til forprosjekter basert på oppdrag fra fylkeskommunene</li> </ul> |

*Eksempler på leveranser fra Siva til næringshagene innenfor kompetanse, nettverk og kapital*

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

## 6.2 Utviklingssamtaler

Siva vil sammen med den respektive fylkeskommune årlig gjennomføre utviklingssamtale med næringshagen, hvor hensikten med samtalen er å gi et kvalitativt bilde av næringshagen i tillegg til å bidra med kompetanse og erfaringsoverføring mot programaktiviteten. Områder som belyses i samtalen er relatert til næringshageprogrammets målsettinger, aktiviteter knyttet til programmet, øvrig selskapsforhold og annen aktivitet i selskapet. Siva benytter et spørsmålssett som ledetråd gjennom samtalen. Næringshagen vil i etterkant motta en oppsummeringsrapport med forslag til oppfølging/tiltak og eksempler på beste praksis til for videre utvikling og strategiske diskusjoner i selskapet. Den vil ikke erstatte øvrig rapportering som forventes i programsammenheng.

## 6.3 Kundetilfredsundersøkelse

Kundetilfredshetsundersøkelsen har et todelt formål: 1) Evaluere hvor tilfreds målbedriftene er med sin næringshage, og 2) Evaluere hvor tilfreds næringshagene er med Sivas leveranser. Næringshageledernes evaluering av Siva gjennomføres hver desember, mens undersøkelsen til målbedriftene er en årlig undersøkelse som har fire ulike utsendelsestidspunkt gjennom året.

Undersøkelsen brukes aktivt for å gi tilbakemelding til hver enkelt næringshage om utvikling over tid og hvordan egen næringshage presterer sammenlignet med gjennomsnittet for alle næringshagene.

Undersøkelsen til målbedriftene består av tre ulike skjemaer:

1. Oppstartskjema: Et kortfattet spørreskjema med fokus på oppstarten i næringshagen (herunder tilfredshet) som skal sendes ut 2-4 måneder etter avtalestart.
2. Underveisskjema: Dette skjemaet vil bli sendt ut et år etter oppstartskjema (og vil deretter sendes ut årlig frem til avtaleslutt). Dette skjemaet er noe mer omfattende og bygger på målbedriftenes erfaringer med næringshagen det siste året.
3. Exit-skjema: Et skjema som oppsummerer bedriftens erfaringer med næringshagen gjennom hele avtaleperioden. Dette skal sendes ut 2-4 måneder etter avtaleslutt. Dette gjør at målbedrifter som går ut av program ikke må vente i inntil et år før de får spørreskjema.

For at denne metodikken for utsendelse for kundetilfredshetsundersøkelsene skal fungere, er det et krav at næringshagene oppdatere Flerbedriftsportalen fire ganger i løpet av året med nye inntak og nye exit. Konkret innebærer dette at næringshagene hver tredje måned må:

- Registrere nye målbedrifter som er tatt opp i næringshagen siden siste oppdatering i Flerbedriftsportalen. For disse målbedriftene er det viktig at det legges inn opptaksdato, samt navn og epostadresse til mottaker av kundetilfredshetsundersøkelsen.
- Legge inn avtalesluttdato for målbedrifter som har avsluttet målbedriftsavtalen siden siste oppdatering i 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              |

#### 6.4 Rapporteringssystem (Flerbedriftsportalen - FBP)

Et arbeids- og rapporteringsverktøy hvor hver næringshage registrerer data og kan hente relevant informasjon fra. Flerbedriftsportalen (FBP) brukes til analyse, dokumentasjon og rapportering av bl.a. næringshagens bruk av midler og utvikling av målbedriftene i porteføljen. Næringshagene legger inn måltall i FBP. Dette er næringshagens egne ambisjoner knyttet til definerte måltall i næringshageprogrammet (se mer om måltall i avsnitt 11.2). FBP viser status på i hvilken grad målene nås. Flerbedriftsportalen gir viktig informasjon og oversikt for programoperatørene og Siva.

#### 6.5 Årlige samlinger

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

#### 6.6 Ekstraordinær oppfølging

Siva har på vegne av fylkeskommunene et nasjonalt ansvar for oppfølging av den enkelte næringshage basert på næringshageprogrammets mål og rammer. Siva skal sørge for effektiv ressursbruk som sikrer høyest mulig måloppnåelse i programmene. Dersom Siva eller den respektive fylkeskommune som oppdragsgiver for programmet anser at en programoperatør leverer vesentlig dårligere enn forventet, vil en ekstraordinær oppfølging av denne programoperatøren være et viktig tiltak for å sikre forsvarlig, riktig og effektiv bruk av offentlige penger.

Som en av tjenestene fra Siva i programmet gjennomføres digitale eller fysiske utviklingssamtaler med næringshagene hvor det gjøres en helhetlig vurdering av programaktiviteten samt utviklingspotensialet i næringshagen. Hvis resultatene etter utviklingssamtalen viser at programoperatøren ikke har ønsket utvikling i henhold til programmets mål og rammer, vil dette kunne være grunnlag for å igangsette en ekstraordinær oppfølging. Også avvik i forbindelse med ordinær årsrapportering kan utløse ekstraordinær oppfølging. I tillegg kan en slik oppfølging igangsettes basert på resultater i forbindelse med differensieringsprosesser (hvert 2. år) hvis denne analysen viser flere områder med negativ utvikling.

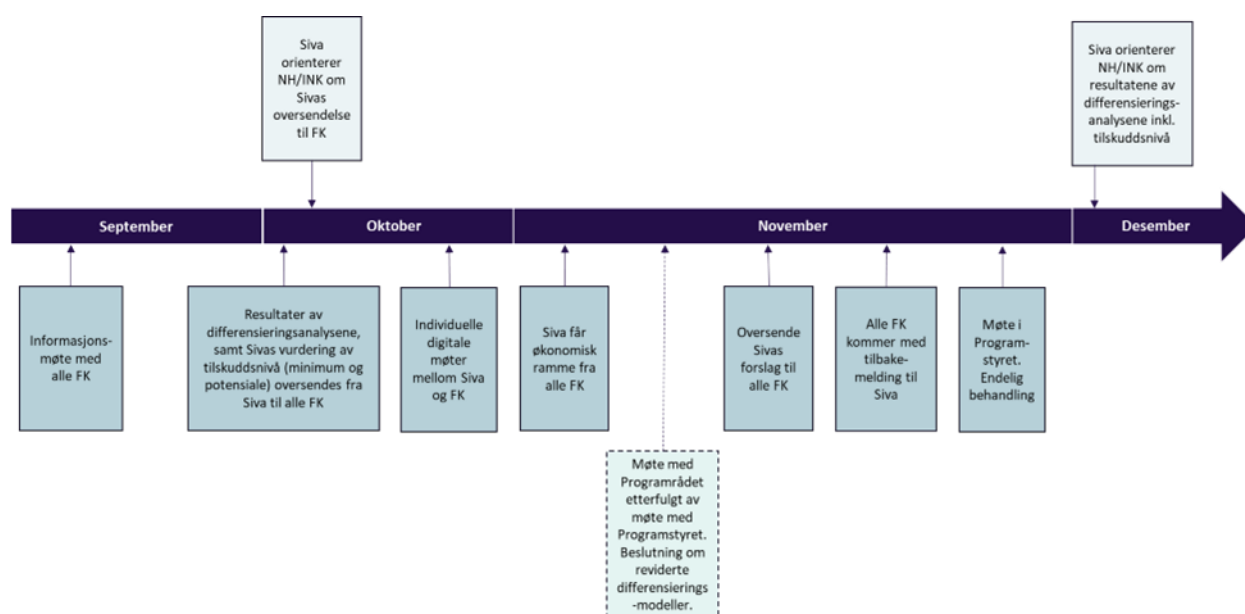
En ekstraordinær oppfølging av en programoperatør er mulighetsorientert og med en ambisjon om å bidra til positivt fokus. Prosessen har en varighet på 3 – 6 måneder og gjennomføres ved en kombinasjon av fysiske og digitale møter, samt dialog på e-post og telefon underveis i prosessen. I denne prosessen benyttes et verktøy og scoreboard innenfor sentrale områder innenfor retningslinjene i næringshageprogrammet (jfr Næringshageprogrambeskrivelse 2023-2032). Gjennom denne prosessen vurderes om programoperatørens utvikling er i tråd med gjeldende innretning av programmet, hva som eventuelt bør gjøres for å sikre dette, eller om dette er programoperatører som Siva bør avslutte samarbeidet med. Dette vil være et viktig utviklingstiltak for programoperatøren for videreutvikling av programaktiviteten hvis konklusjonen er at samarbeidet fortsetter. Hvis konklusjonen av prosessen blir å avslutte samarbeidet med programoperatøren oppheves samarbeidsavtalen som foreligger mellom programoperatøren og Siva. Denne beslutningen tas i samråd med den respektive fylkeskommune.

## 7 DIFFERENSIERT TILSKUDDSMODELL

Programtilskudd til den enkelte programoperatør fastsettes i programperioden gjennom en differensiert tilskuddsmodell som bygger på oppnådde resultater og potensial. Den differensierte tilskuddsmodellen er transparent og bidrar til å forsterke de innovasjonsselskapene som har størst utnyttet potensial. Videre vil modellen bidra 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 og bidrar til profesjonalisering av innovasjonsmiljøene. Erfaring og evalueringer viser at en slik modell fører til en effektiv satsing som gir økte resultater i form av økt verdiskaping og sysselsetting.

### 7.1 Prinsipper for differensieringsanalyser i næringshageprogrammet

Prinsippene for differensieringsarbeidet ble revidert i 2025, og vedtatt av Programstyret 10.11.25. Disse prinsippene finnes i sin helhet i vedlegg 2.



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 fattet 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.

## 7.2 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 2.

| 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)

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 %       |

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

## 8 NÆRINGSHAGEPROGRAMMETS OVERORDNEDE RAMMER

### 8.1 Samarbeidspartnere og samarbeidsplaner på programnivå

Næringshageprogrammet skal tilgjengeliggjøre relevante kompetanse-/rådgivnings-/tilretteleggings-tjenester for små og mellomstore bedrifter. Disse tjenestene forsterkes gjennom samarbeid med en rekke private og offentlige aktører. Samarbeidspartnere inngår i programoperatørenes økosystem og tilfører bedriftene kompetanse, kapital og nettverk med relevante ressurser.

Næringshageprogrammet retter seg i første rekke mot etablerte små og mellomstore bedrifter og vil samarbeide tett med inkubasjonsprogrammet for å gi et best mulig tilbud knyttet til bærekraftig omstilling og vekst for programmets målgruppe.

Det forventes stor grad av delingskultur og samarbeid mellom operatører av de to programmene. Siva som nasjonal aktør forventer også at den enkelte operatør deler sin kompetanse og beste praksis i den nasjonale innovasjonsstrukturen.

Andre ordninger og ressurser kan supplere tjenester gjennom næringshageprogrammet og skal kobles inn når og hvor det er relevant for den enkelte bedrift. Dette omfatter både finansielle- og kompetansevirkemidler på lokalt, regionalt, nasjonalt og internasjonalt nivå.

### 8.2 Målbedriftsavtale

Enhver bedrift eller næringsdrivende som mottar innovasjonsrådgivning og/eller støttetjenester gjennom innovasjonsstøtte fra programselskapet betegnes som målbedrift. Målbedriften blir tilknyttet næringshagen gjennom en målbedriftsavtale og skal ha en utviklingsplan basert på reelle avdekkede behov.

### 8.3 Stimulere til økt samhandling og henvisningskompetanse

Et sømløst virkemiddelapparat er viktig for å god kundereise og effektiv ressursbruk. Det er en prioritert nasjonal målsetting. Samspill mellom eksisterende ordninger og samarbeid mellom aktører er relevant på programoperatørnivå, og for næringshageprogrammet. Aktiviteter og oppdrag utover programaktiviteten som tillegges næringshagen, må tilleggsfinansieres fra andre ordninger eller oppdragsgivere hvor dette er relevant.

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



Figur: Samspill mellom virkemidler

For å stimulere til aktivitet og korrigere markeds- og systemsvikt er det etablert mange forskjellige virkemidler som er organisert og distribuert gjennom ulike virkemiddelaktører. For å oppnå ønsket utvikling og verdiskapingseffekt er enkel tilgang og koordinering av disse tilbudene viktig. Næringshageprogrammet skal bistå bedrifter over tid. Andre virkemidler, både finansielle og kompetansevirkemidler, vil være viktige supplementer.

#### 8.4 Bærekraft

Bærekraft er gjennomgående i programmet. Siva vil tilby nye kompetansetjenester innenfor bærekraft. Bærekraft defineres i bred forstand innen økonomiske, sosiale og miljømessige aspekter. Programoperatørene skal gjennom sine leveranser til målbedriftene ha bærekraft som et sentralt element, og skal så langt som mulig benytte bærekraft som konkurransefortrinn i utviklingsarbeidet med målbedriftene. Programmet vil inneholde tilbud som styrker kompetanse på bærekraft hos programoperatørene.

I måling av bærekraft vil SRL-skalaen (Sustainable Readiness Level) og EUs miljøtaksonomi brukes (se mer under måltall, avsnitt 11.2 og vedlegg 3 og 4)

#### 8.5 Organisering og styring av programmet

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

| Aktør                                      | Rolle                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kommunal- og distrikts-departementet (KDD) | <ul style="list-style-type: none"> <li>Eier av næringshageprogrammet</li> <li>Oppdragsgiver overfor fylkeskommunene</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Fylkeskommunene                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Nasjonale oppdragsgivere overfor Siva på næringshageprogrammet</li> <li>Regionale oppdragsgivere overfor Siva på næringshageprogrammet</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Programstyret                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Består av representanter fra fem fylkeskommuner og KDD, Innovasjon Norge og Norges forskningsråd er observatører</li> <li>Siva er sekretariat</li> <li>Programstyret har fullmakt til å koordinere fylkeskommunenes oppdragsgiveransvar for Sivas næringshage – og inkubasjonsprogrammer.</li> <li>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.</li> </ul> |
| Programråd                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>Rådgivende organ for Programstyret og Sivas programvirksomhet</li> <li>Består av representanter fra fylkeskommunene, Foreningen for Innovasjonsselskaper i Norge (FIN), Næringshagene i Norge (NHIN), Innovasjon Norge og Norges forskningsråd.</li> <li>Siva leder programrådet</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                |
| Siva                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Nasjonal operatør av og oppdragstaker for næringshageprogrammet. Siva avsetter dedikerte ressurser til oppfølging av den enkelte operatør og til videreutvikling av næringshageprogrammet.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Næringshagene                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Programoperatører som yter innovasjonsrådgiving og innovasjonsstøtte-tjenester overfor målbedriftene i program. Operatørene inngår i en nasjonal innovasjonsinfrastruktur.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

## 9 LEVERANSER/PROGRAMTJENESTER FRA PROGRAMOPERATØR TIL MÅLBEDRIFT

Næringshageprogrammets tjenester er oppfølging og rådgivning til små og mellomstore bedrifter, hvor tjenestene er delvis finansiert gjennom innovasjonstilskudd. Det er ikke direkte økonomisk støtte til bedrifter.

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

Figuren nedenfor illustrer leveransene næringshagen har til sine målbedrifter.



Figur: Tjenester til bedrifter over tid, og i ulike faser

I programtjenestene inngår:

- Rådgivningstjenester en til en for bedriftene
- Kompetanse og nettverk for enkeltbedrifter og grupper av bedrifter
- Henvisning og kobling til relevante aktører og virkemidler (for tilgang på kompetanse og kapital)

Programtjenestene skal treffe ulike faser i en bedrifts utviklingsløp og kompetanseområdene som er relevante for programmets resultat og effektmål.

Det er viktig at næringshagene gjennom tett dialog og bruk av verktøy kartlegger bedriftenes behov og sammen med bedriften blir enig om et utviklingsløp gjennom næringshageprogrammet, og at det inngås en avtale mellom målbedrift og næringshagen som ivaretar dette. Små og mellomstore bedrifter mangler i mange tilfeller kunnskap, tid og ressurser til å initiere prosesser for omstilling. Næringshagene vil gjennom kartlegging av behov og oppfølging over tid kunne spille en viktig rolle i å motivere til omstilling hos bedriftene gjennom synliggjøring av potensial og gevinster ved å benytte bærekraft som konkurransefordel, og ved å ta i bruk ny teknologi og bruk av data for effektivisering av drift og prosesser. Dette innebærer også å mobilisere og koble bedriftene til relevante FoU- og kompetansemiljø, samarbeidspartnere og virkemidler.

For å nå målene i programmet og følge opp valgte strategiske retninger, skal det tilbys ulike tjenester gjennom programmet fra programoperatør til målbedrift. Tabellen under viser eksempler på tjenester som kan leveres gjennom programmet, listen er ikke uttømmende.

| Kompetanse                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Nettverk                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Kapital                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Individuell rådgivning for omstilling/vekst:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Strategi- og bedriftsutvikling</li> <li>Innovasjon (nye markeder, nye produkter/tjenester og nye prosesser)</li> <li>Bærekraft</li> <li>Digitalisering og industriutvikling</li> </ul> <p>Felles kompetansetiltak for bedriftene:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kompetansefora, fagmøter, workshops</li> </ul> <p>Henvisnings- og koblingskompetanse:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Regionale og nasjonale virkemidler</li> <li>Potensielle samarbeidspartnere</li> </ul> <p>Kartlegge bedriftenes kompetansebehov gjennom årlige utviklingssamtaler med målbedriftene</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Innovasjonsarenaer og møteplasser</li> <li>Tilgang til sosialt og faglig og utviklingsmiljø, med kontorplass, møterom og teknisk infrastruktur</li> <li>Tilgang til regionalt, nasjonalt og internasjonalt økosystem, f.eks. kapitalmiljø, utdanningsmiljø, FoU-miljø, test- og demoutstyr, næringslivsaktører og klynger</li> <li>Tilrettelegging for samhandling og koordinering mot regionale og nasjonale virkemidler, samt potensielle samarbeidspartnere</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Innovasjonsstøtte gjennom rabatterte tjenester (maks. 75 prosent støtteintensitet)</li> <li>Kobling/rådgivning mot øvrige virkemidler (f.eks. Norges forskningsråd, Innovasjon Norge, regionale midler)</li> <li>Kobling mot private kapitalkilder</li> </ul> |

## 10 ØKONOMI

### 10.1 Finansiering

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

### 10.2 Programtilskudd næringshager

Fylkeskommunene gir årlige oppdrag til Siva basert på gjeldende finansieringsmodell. Basert på oppdragsbrevene fra fylkeskommunene, utarbeider Siva tilsagnsbrev til næringshagene. Programtilskuddet utbetales som innovasjonsstøtte til SMB (artikkel 28) og administrasjons- og gjennomføringskostnader (ikke statsstøtte).

Tilskudd fra Siva til næringshagene blir utbetalt etter følgende kriterier:

|                                 |                                                                |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Gjennomføring og administrasjon | Innovasjonsstøtte til SMB<br>Artikkel 28<br>Inntil 75 % støtte |
| 25 % av tilskudd                | 75 % av tilskudd                                               |

### 10.3 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 næringshager og inkubatorer før utbetalingsfristen.

Siva utbetaler programtilskudd til næringshagene to ganger i året (senest 15. mars og 1. september). Dersom tilskuddsmottaker (næringshagen) 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/personnlemmessige utfordringer hos tilskuddsmottaker som kan påvirke dennes mulighet til å benytte programtilskuddet, skal Siva orienteres om dette.

#### 10.4 Utbetaling og prinsipper for bokføring av Sivas programtilskudd

Sivas totale programtilskudd utbetales forskuddsvis, normalt hvert halvår. I tråd med regnskapsloven skal inntektsføring i programselskapets regnskap relateres til utførte tjenester i perioden. Programtilskudd fra Siva til programselskapene er ikke momspliktige.

##### 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 målbedriften. Ved årets slutt skal ubenyttede midler framkomme i balansen under posten «kortsiktig gjeld». Det må være samsvar mellom de beløp som regnskapsføres 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, ev. andre offentlige/private aktører, samt ev. overføring av ubrukte midler fra tidligere år).

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

Eksempel på bruk av artikkel 28 i praksis:

| Eksempel 1: Næringshagen leverer tjenesten                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Eksempel 2: Eksternt tjenestekjøp                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>NH beregner markedsverdi på tjenesten (som oftest er tjenesten enten en pakkeløsning eller timer).</li> <li>NH avklarer støtteintensiteten (bør fremgå av avtalen med bedriften)</li> <li>NH fakturerer bedriften: (markedsverdi * (1-støtteintensitet)). Faktura skal ha mva.</li> <li>NH inntektsfører artikkel 28 fra Siva (markedsverdi * støtteintensitet). Ikke mva. Dette reduserer posten kortsiktig gjeld tilsvarende</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>NH inngår avtale med eksternt leverandør (basert på bedriftens behov). I avtalen skal pris fremgå.</li> <li>NH avklarer støtteintensiteten med bedriften</li> <li>NH mottar faktura fra eksternt leverandør som NH betaler i sin helhet (inkl mva)</li> <li>NH fakturerer bedriften: (markedsverdi * (1-støtteintensitet)). Faktura skal ha mva.</li> <li>NH inntektsfører artikkel 28 fra Siva (markedsverdi * støtteintensitet). Ikke mva. Dette reduserer posten kortsiktig gjeld tilsvarende</li> </ol> |

##### 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 %

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

Støtteintensiteten skal være maks 75 %. Dersom en målbedrift har mulighet til å betale 40 % av markedsverdien, skal støtteintensiteten være 60 %. Støtteintensitet må vurderes for hver enkelt målbedrift som tas opp/er tatt opp i program.

## **2. Administrasjons- og gjennomføringskostnader – ikke statsstøtte**

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

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

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

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

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

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

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

## 10.5 Statsstøtte

Siva tildeler på oppdrag fra fylkeskommunene midler til næringshageprogrammet i overenstemmelse med EØS-avtalens regler om statsstøtte. Statsstøttereglene setter skranker 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 vrir 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 1. Disse beskriver nærmere kriterier for bruk av midlene, og krav til utbetaling, bruk og rapportering i tråd med innmelding av programmet til ESA. Dersom det er uklarheter i veilederen, skal tolkning som samsvarer med EØS-avtalens statsstøtteregler legges til grunn. Gruppeunntaksforordningen - [GBER](#)

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

## 11 RAPPORTERING

Rapportering i næringshageprogrammet gjennomføres på to nivå:

- 1) Programoperatørene skal rapportere til Siva
- 2) Siva rapporterer til fylkeskommuner, programstyret og departementer (KDD og NFD).

### 11.1 Oversikt over hva Programoperatører skal rapportere

|              |                                                                                                                                                                                                                   |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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 målbedrifter i FBP til bruk for utsendelse av kundetilfredshetsundersøkelse.                                                                                           |
| 31. mai      | Oppdatering av nye inntak av og avsluttede målbedrifter i FBP til bruk for utsendelse av kundetilfredshetsundersøkelse.                                                                                           |
| 30. juni     | Halvårsrapportering: bruk av innovasjonsstøtte (artikkel 28) per første halvår                                                                                                                                    |
| 31. august   | Oppdatering av nye inntak av og avsluttede målbedrifter i FBP til bruk for utsendelse av kundetilfredshetsundersøkelse.                                                                                           |
| 30. november | Oppdatering av nye inntak av og avsluttede målbedrifter 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 målbedrifter som er/har vært aktive i næringshageprogrammet i løpet av året skal være registrert i FBP                                                                                                       |

### 11.2 Måltall

Siva gjennomgår måltallene til hver enkelt næringshage, og når disse er godkjent låses de for det aktuelle året. Næringshagen kan følge med på egen måloppnåelse gjennom året i Flerbedriftsportalen.

Måltallene som næringshagene skal fylle ut vises i tabellen nedenfor.

| Måltall                                                                                                                                          | Hjelpetekst i Flerbedriftsportalen i måltallskjemaet                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Aktivitet</b>                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Antall nye målbedrifter som tas opp i programmet i løpet av året                                                                                 | Antall SMB-bedrifter som forventes å bli tatt opp som målbedrifter i næringshagen i løpet av det kommende året                                                                                                                                                                                                          |
| Antall målbedrifter som næringshagen jobber med i løpet av året                                                                                  | Antall SMB-bedrifter som forventes å ha målbedriftsavtale med næringshagen i hele eller deler av det kommende året                                                                                                                                                                                                      |
| Andel målbedrifter som næringshagen forventer å bruke innovasjonsstøtte på i løpet av året                                                       | Total andel (%) av målbedriftene som forventes å motta innovasjonsstøtte fra næringshageprogrammet i løpet av året. Siva har et minimumskrav på 90 %                                                                                                                                                                    |
| <b>Bærekraft</b>                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Andel målbedrifter som har hatt en økning i SRL-skalaen                                                                                          | SRL (Sustainability Readiness Level) er en skala med 9 trinn (se vedlegg 3 for en oversikt over alle trinnene, og hvordan skalaen kan anvendes). Fra og med måltallene for 2024 skal det her angis total andel (%) av målbedriftene som dere forventer har hatt en økning i SRL-skalaen fra forutgående år.             |
| Andel målbedrifter som har (potensiell) vesentlig positiv effekt på minst ett av seks miljømål i taksonomien                                     | Total andel (%) av målbedriftene som dere forventer at har (potensiell) vesentlig positiv effekt på minst ett av seks miljømål i taksonomien (se vedlegg 4) per 31.12 neste år                                                                                                                                          |
| Andel målbedrifter som har kvinnelig gründer og/eller kvinnelig daglig leder og/eller kvinnelig styreleder                                       | Total andel (%) målbedrifter 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 målbedrifter der hele eller deler av omsetningen består av eksport                                                                         | Total andel (%) av målbedriftene der eksport utgjør hele eller deler av omsetningen. Med eksport menes innenlandsk produserte varer som sendes ut av Norge.                                                                                                                                                             |
| Andel målbedrifter med internasjonalt marked                                                                                                     | Total andel (%) av målbedriftene som har et internasjonalt marked (enten ved at de eksporterer eller ved at de selger varer og tjenester i Norge til utenlandske kundegrupper).                                                                                                                                         |
| <b>Samarbeid og nettverk</b>                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Antall konkrete kompetanse- og/eller nettverksprosjekter næringshagen forventer å gjennomføre sammen med andre programoperatører i løpet av året | Antall konkrete kompetanse- og/eller nettverksprosjekter (f.eks. kurs, seminarer, workshops) næringshagen planlegger å gjennomføre med andre programoperatører (næringshager og/eller måler) i løpet av året.                                                                                                           |
| Andel målbedrifter næringshagen forventer å bistå i prosesser med å få tilgang til andre virkemidler i løpet av året.                            | Total andel (%) av målbedriftene som næringshagen i løpet av året forventer å bistå i prosesser med å få tilgang til andre virkemidler. Eksempler på prosesser kan være å henvise målbedrifter til andre virkemiddelaktører eller rådgivning knyttet til målbedriftenes søknadsskriving til en eller flere virkemidler. |
| Andel målbedrifter næringshagen 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)                                                                                                                                                    |

### 11.3 Oversikt over hva Siva skal rapportere

- Resultater og effekt av næringshageprogrammet basert på Sivas mål og resultatstyringssystem (MRS) (inngår i Sivas årsrapport)
- Årlig rapport til ESA som viser bruk av programtilskudd
- Årlige fylkesvise rapporter om aktivitet, resultater og effekt av næringshageprogrammet
- Halvårlig aktivitetsstatus på de regionale styringsmøtene med fylkeskommunene
- Tertialrapportering til programstyret og fylkeskommunene

## 12 VARIGHET

### 12.1 Tiårig program, fem pluss fem år

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

### 12.2 Opptak av nye operatører i programperioden

Opptak av programoperatører etter oppstart av programmet i 2023 vil skje ved 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). I tillegg kan fylkeskommunene gi oppdrag på igangsette prosjekt på geografisk utvidelse eller bransjeutvidelse. Disse oppdragene finansieres av fylkeskommunen og er egne tidsbegrenset prosjekter som skal ende i en anbefaling om mulig videreføring.

## 13 PROFILERING

Programoperatører i næringshageprogrammet og 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. Noder underprogramoperatører kan bruke Siva-partner logo dersom de ønsker.

### **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», «Siva-mål» eller «Siva-næringshage» i digitale kanaler, på arrangementer, i media osv.

### **Siva-partnerne bør:**

- snakke frem nytten av å være del av en nasjonal Siva-struktur ved passende anledninger
- melde inn suksesshistorier som Siva kan publisere, og dele i hele Siva-strukturen
- finne gode muligheter for å dele relevant informasjon fra Siva og andre Siva-partnere i egne kanaler (suksesshistorier m.m.)
- informere Siva i forkant når det kommer offisielle besøk fra regjering, storting o.l.
- bruke tagging #SivaPartner #Sivanæringshage, #Sivamål, @SivaNorge når det passer i sosiale medier

### **Siva kan tilby:**

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

## 14 VEDLEGG 1: VEILEDER STATSSTØTTE NÆRINGSHAGEPROGRAMMET 2023-2032

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

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 begünstige 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 notifikere støtten til EFTAs overvåkingsorgan (ESA), og støttetiltaket kan ikke iverksettes før ESAs godkjenning foreligger (iverksettelsesforbudet). Notifikasjonsplikten og iverksettelsesforbudet gjelder likevel ikke for støttetiltak som er omfattet av såkalte gruppeunntak, som innebærer at visse typer støtte er forhåndsgodkjent og ansett forenelige med EØS-avtalen.

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

Tilskudd til 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.

## 14.1 Klassifisering av virksomheter (målbedrifter)

### 14.1.1 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>1</sup>, avhenger av hvilken kategori den aktuelle virksomheten klassifiseres som.

### 14.1.2 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

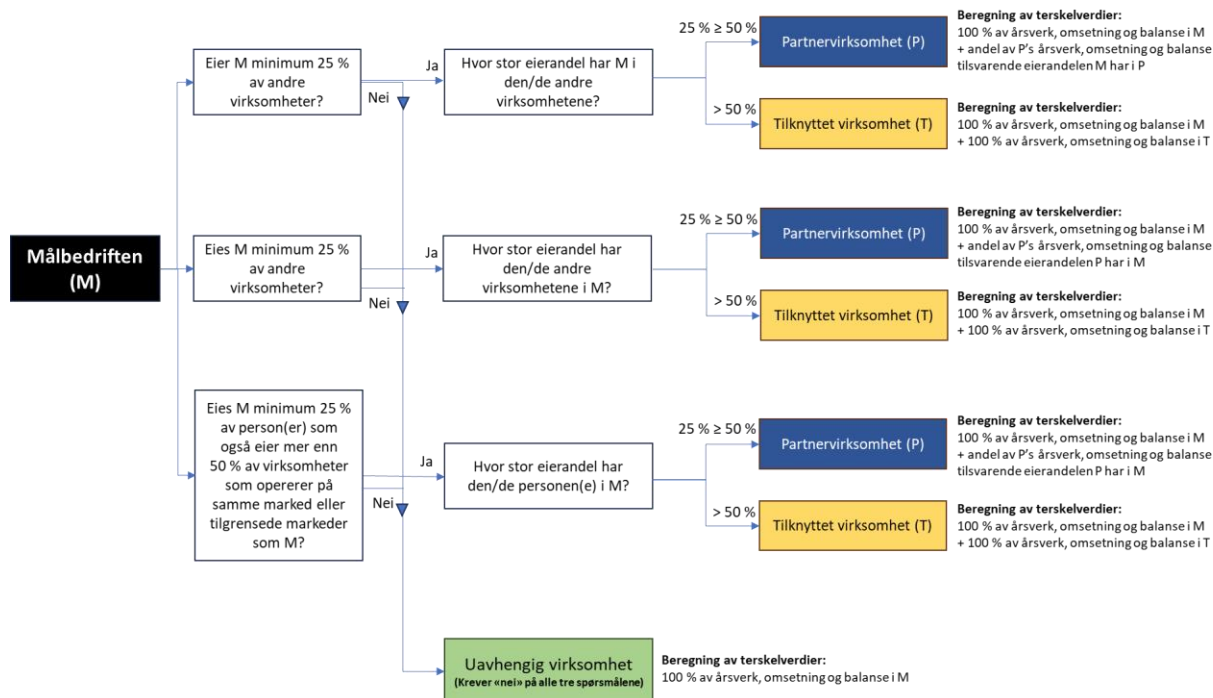
I definisjonen brukes «besitter x % av kapitalen». I all hovedsak vil dette være andelen aksjer som enten målbedriften eier i andre virksomheter eller hvor stor eierandel andre virksomheter har i målbedriften. Videre brukes det i definisjonene «besitter x % av stemmerettighetene». Dette er med

<sup>1</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.

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 skal legge den største andelen til grunn (altså den høyeste prosentsatsen 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.

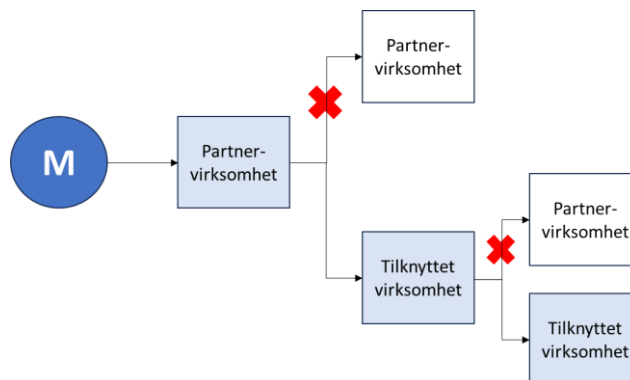


Ved hjelp av figuren ovenfor, kan man finne ut hvordan målbedriften klassifiseres. Hvis den klassifiseres som «Uavhengig virksomhet» kan dere stoppe her og bare bruke årsverk, omsetning og balanse for målbedriften når dere skal beregne terskelverdiene. Er målbedriften klassifisert som Partnervirksomhet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

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

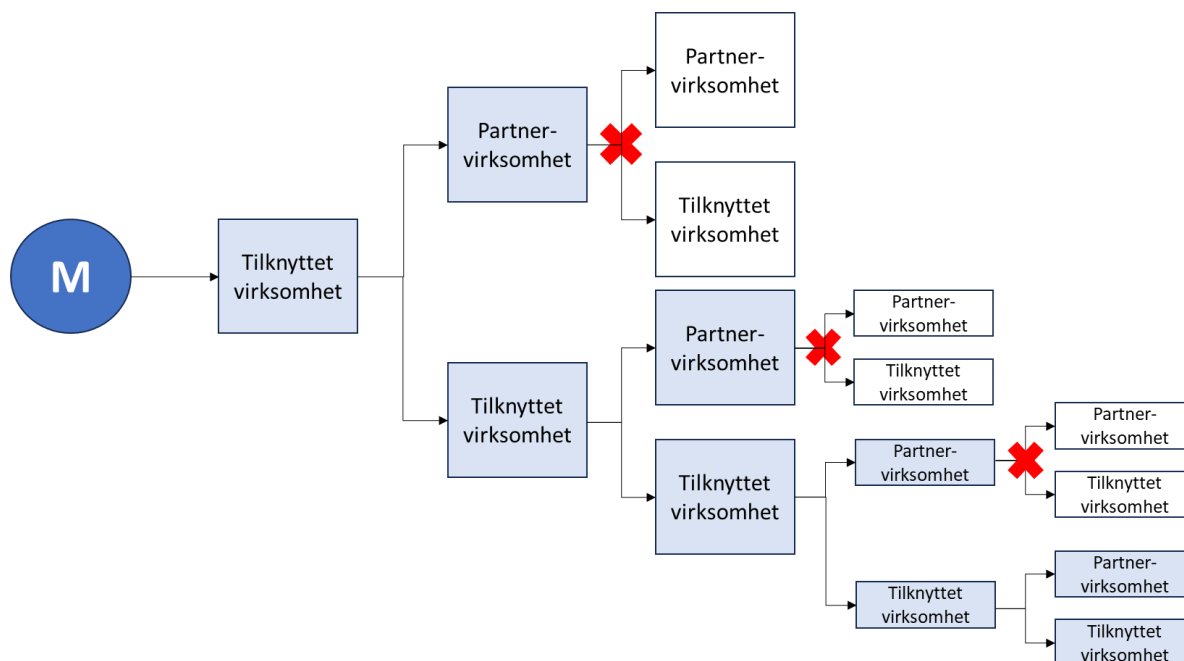
Figuren nedenfor viser prinsippene for å beregne terskelverdiene når målbedriften har partnervirksomheter (det er de blå boksene i tillegg til M som skal inkluderes i beregningen).



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

#### 14.1.4 Eksempler på beregning av terskelverdier for målbedriften

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

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



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

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

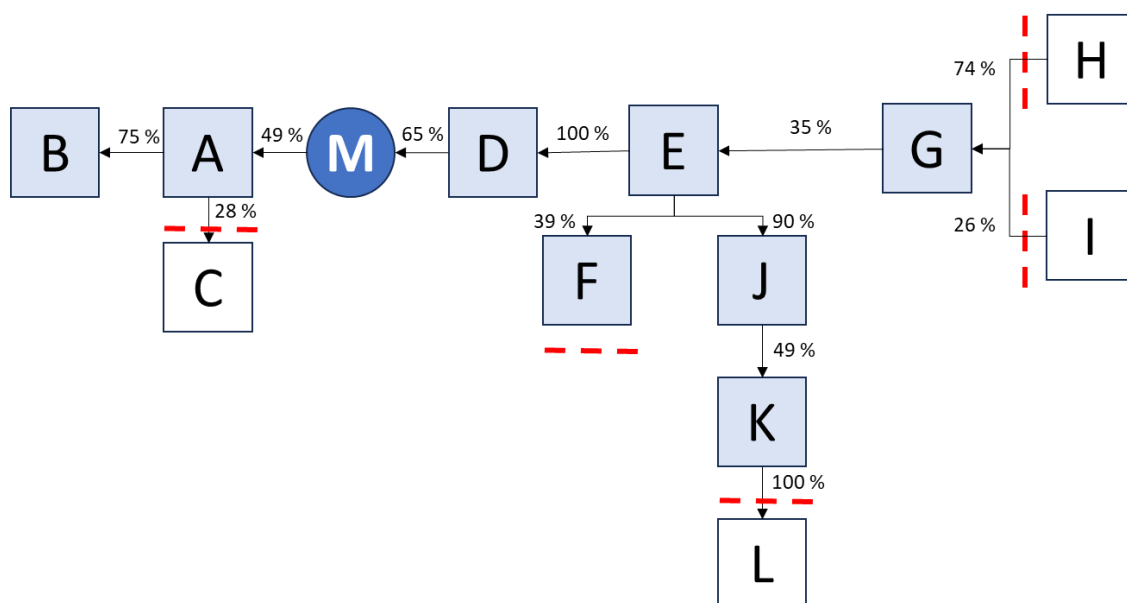
Målbedriften eier 51 % av A. Dette medfører at M og A er tilknyttede virksomheter. M eies 100 % av C. M og C er derfor tilknyttede virksomheter



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

##### Eksempel 3: Kombinasjoner av partnervirksomheter og tilknyttede virksomheter

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



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

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

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

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

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

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

| Selskap | Antall 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))

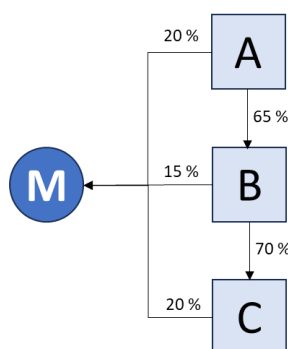
Dette blir  $34 + 16 + 10 + 75 + 1 + 50 + 49 + 13 = 248$

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.

#### 14.1.5 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).

#### 14.1.6 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 denne f.eks kjøpes opp av en stor bedrift. Disse målbedriftene må tas ut av program når denne endringen i eierskap inntreffer dersom den nå regnes som en stor bedrift de siste to årene. Motsatt kan en virksomhet som har vært vurdert som en stor bedrift i flere år umiddelbart endre status til en SMB dersom den store bedriften selger aksjene til en SMB-bedrift (og som har vært det de to siste årene). Disse virksomhetene kan tas opp som målbedrifter i program når denne endringen i eierskap inntreffer.
- Valutakurs for euro skal beregnes som gjennomsnittlig valutakurs for det året virksomheten har mottatt innovasjonsstøtte. Kursen fastsettes fra den europeiske sentralbanken: [Kurs euro](#)
- I utgangspunktet kan dere bruke konsoliderte regnskapstall for konsernet for å beregne terskelverdiene i partnervirksomheter og i tilknyttede virksomheter. Der det ikke foreligger konsoliderte konserntall, må tallene for hver enkelt bedrift benyttes.

#### 14.2 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 14.1.5 om selvstyrende lokale myndigheter med et årlig budsjett på mindre enn 10 millioner euro og færre enn 5000 innbyggere.

#### 14.3 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](#)

##### 14.3.1 Insentiveffekt (GBER art. 6 pkt 1-3)

Det er et krav at støtten som gis skal ha incentiveffekt, 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.

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

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

#### 14.3.3 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>2</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 plausibilitetssjekk 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>3</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.

---

<sup>2</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>3</sup> Ansvar for korrekt utfylt 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.

Sistnevnte innebærer at bedriften er insolvent, og dette inntreffer når den verdijusterte egenkapitalen er negativ og det ikke finnes midler til å dekke løpende forpliktelser.

#### **14.3.4 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.

#### **14.3.5 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 ordning(en)e som den øvrige støtten kommer fra ved kumulering av støtte.

#### **14.3.6 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).

#### 14.4 Tilskudd til gjennomføring og administrasjon (ikke statsstøtte)

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

Relevante kostnader vil blant annet knytte seg til innlemmelsen av deltagere i programmet, rapporteringsforpliktelser, prosjektledelse (organisering av arbeidsgrupper og andre faste møteplasser), profilering og markedsføring av næringshagene og inkubatorene (ekstern kommunikasjon gjennom web, sosiale medier etc.), deltakelse på messer og konferanser, dialog med bedrifter og andre aktører med sikte på rekruttering av nye målbedrifter, planlegging/organisering av studieturer til nasjonale og internasjonale kunnskapsmiljøer etc. Kostnadene dekkes ut fra medgått tidsbruk, og etter timesats som dekker lønnskostnader og indirekte kostnader som er relevante for medarbeiderens innsats i programvirksomheten.

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

#### 14.5 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 overvåkinsorgan 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?

## 15 VEDLEGG 2: RETNINGSLINJER OG KRITERIER I DIFFERENSIERINGSARBEIDET

### 15.1 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.

### 15.2 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).

#### 15.2.1 Aktivitet

Hva og hvorfor?

Formålet med denne indikatoren er å få sammenlignbare størrelser for aktiviteten i inkubatorene og næringshagene, og måle utviklingen i hvert 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

## 15.2.2 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>                                                                                                                                                                   |

| Addisjonaltet – indikatorer                                  | Operasjonalisering (skala 1-5, hvor 1 er dårligst og 5 er best)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Overordnet addisjonaltet                                     | 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 overlevelsessevnen</li> <li>• Økt konkurransevnen</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

### 15.2.3 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>4</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>4</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 3 og 4.

### 15.2.4 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 |

### 15.2.5 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   |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| Omsetningsvekst      | 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         |

### 15.2.6 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

### 15.2.7 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.

### 15.2.8 Vekting av differensieringskriteriene

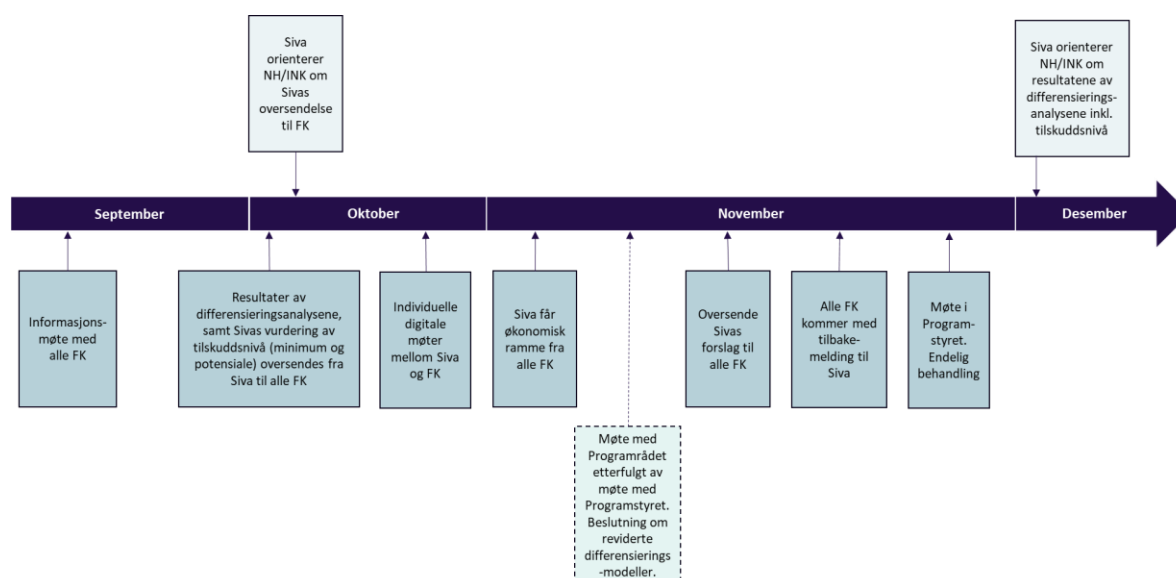
De ulike differensieringskriteriene vil vektes for å komme fram til endelig score på differensieringsanalysene. Kriteriene vil vektes som følger:

| 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.

## 15.3 Retningslinjer og kommunikasjon knyttet til differensieringsprosessen

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



### 15.3.1 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

### 15.3.2 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).

### 15.3.3 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.

### 15.3.4 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.

### 15.3.5 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

### 15.3.6 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

### 15.3.7 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

### 15.3.8 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

### 15.3.9 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)

### **15.3.10 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

## **15.4 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.

## 16 VEDLEGG 3: SUSTAINABLE READINESS LEVEL – SRL

## Sustainable Readiness Level SRL



## NIVÅ 1-3 Bevisstgjøring og oppstart

Fokus  
Kjennetegn  
Resultat

Bevisstgjøring  
Ustrukturert, persondrevet innsats  
S 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 ligger ofte på enkeltprosjekter.

## NIVÅ 4-6 Integrering og måling

Fokus  
Kjennetegn  
Resultat

Integrering og måling  
Strategisk innarbeiding og systematisk oppfølging  
Dokumenterte forbedringer

## SRL 4 I PROSESS 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 videreutvikles.
  - 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  
Kjennetegn  
Resultat

Forankring og synliggjøring  
Bærekraft som innovasjons- og konkurransefaktor  
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.

## 17 VEDLEGG 4: 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.

## 18 ENDRINGSLOGG AV PROGRAMVEILEDEREN

| Versjon    | Endringer gjort ifht forrige utgave av programveilederen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 23.03.2023 | Avsnitt 4.3: Presisert målgruppen (målbedrifter)<br>Avsnitt 10.4: Utdypet punktet om Gjennomførings- og administrasjonskostnader<br>Vedlegg 3, pkt 4.2: Presisert punktet om Gjennomførings- og administrasjonskostnader                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 08.06.2023 | Satt inn boks med utviklingssamtale under målbildefigur under avsnitt 4.5 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. 22                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 16.11.2023 | Avsnitt 13 Profiling: lagt til setning «Noder under programoperatører kan bruke Siva-partner logo dersom de ønsker»                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 07.06.2024 | Endring i vedlegg 3 Veileder statsstøtte næringshageprogrammet 2023 - 2032                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 07.06.2024 | Avsnitt 6.6 Sivanett er tatt ut av veilederen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 07.06.2024 | Rapporteringsverktøyet AVI endret navn til Flerbedriftsportalen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 01.07.2024 | Vedlegg 14.3 har blitt oppdatert med den nye veilederen for statsstøtte                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 06.01.2025 | Oppdatering av tall i tekst under kapitell 4.3 - Målgruppe 2 : Målbedrifter: «, forutsatt at det samlede støttebeløpet for rådgivnings- og støttetjenester knyttet til innovasjon ikke overstiger 200 000 euro pr foretak i løpet av en treårsperiode, jf. Artikkel 28(4).», til «forutsatt at det samlede støttebeløpet for rådgivnings- og støttetjenester knyttet til innovasjon ikke overstiger 220 000 euro pr foretak i løpet av en treårsperiode, jf. Artikkel 28(4). «                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 06.01.2025 | Nytt pkt 6.7 - «Ekstraordinær oppfølging» under kapittel 6 – Leveranser fra Siva til programoperatør.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 10.3.2025  | Setning strøket under pkt 6.4 Rapporteringssystem (Flerbedriftsportalen); Dagens rapporteringssystem vil bli erstattet av et nytt rapporteringssystem enten høsten 2023 eller etter årsrapportering 2023 (dvs. ca. februar 2024).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 10.3.2025  | Endret tekst pkt 6.3 Kundetilfredshetsundersøkelsen, tekst er oppdatert                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 10.03.2025 | Setning tatt ut i pkt 6.4; Dagens rapporteringssystem vil bli erstattet av et nytt rapporteringssystem enten høsten 2023 eller etter årsrapportering 2023 (dvs. ca. februar 2024).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 10.03.2025 | Pkt 11.1 Oversikt over hva programoperatører skal rapportere; Rapporteringskalender oppdatert                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 10.03.2025 | Vedlegg 4 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: <ul 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> </ul> |

|            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|            | <ul style="list-style-type: none"> <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> </ul> <p>Vedlegg 4 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</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 14.3.3)</li> <li>Det er lagt inn vedlegg som viser SRL-skala og hvordan denne kan brukes (vedlegg 3)</li> <li>Det er lagt inn vedlegg om EUs miljøtaksonomi og hvordan denne skal brukes (vedlegg 4)</li> <li>Lagt inn informasjon om Sivanettverket (teamskanalen) (se avsnitt 6.1)</li> <li>Lagt inn informasjon om at støtteintensitet må vurderes for hver bedrift som tas opp / er tatt opp i program (avsnitt 10.4)</li> </ul>                                                                                                                                 |