

Gründere og oppstartsbedrifter

Gründere og oppstartsbedrifter

Sammendrag

Aldri har det vært lettere å være optimist på nyskapingens vegne

Aldri før har det gitt så høy status om du presenterer deg med «jeg er gründer»! Aldri før har Norge hatt så mange unge med utdanningserfaring i å drive egen virksomhet. Norge ligger i den øverste enden av alle evalueringer av gode land å etablere ny virksomhet i. Norge har en rekke naturressurser, en innovasjonsfremmende samarbeidskultur på tvers av fagdisipliner, tar tidlig i bruk nye løsninger og kompetanse på områder som kan settes sammen til å skape løsninger som kan forandre verden. Og det beste av alt; mye av denne kompetansen leter etter nye utfordringer.

Joda, vi har mangler. Vi kan lære av de beste landene på mange områder. En stor del av ca 90 «Drømmeløft'ene» har gitt tydelige innspill på forbedringsområder for entreprenørskap som denne rapporten bringer videre.

Kompetanse

Verden digitaliseres: De beste forelesere formidler nå kunnskap gratis på YouTube. Hemmelighold byttes ut med «open innovation». Investorer med store lommebøker og avanserte kalkulatorer suppleres med crowdfunding og mer «emosjonelle» investorer. Avstand mellom kontinenter måles i nano-sekunder. En verden i endring gir innovatørene både nye muligheter og nye trusler: Gårsdagens lineære forsknings- og utviklingsprosesser fungerer på stadig færre områder. Vekstgründeren tenker globalt fra første dag. Hun har en teft for å finne frem til både samfunns- og industri-problemer som trenger en løsning – og hun velger en forretningsidé som kan kommersialiseres på en bærekraftig og lønnsom måte. Hun behøver ikke ha svarene, men evner å stille de riktige og viktigste spørsmålene. Testing og validering med potensielle brukere og kunder er viktigere en perfektjonering av produktet. Relasjonsbygging skaffer kompetanse, investorer, kunder, og partnere. Tempo og nye muligheter stiller nye krav til utdanning, til innovasjonspolitikken, til de gode hjelperne – men aller mest til gründerens evne til å være ydmyk, nysgjerrig og optimistisk - og med større utholdenhet enn folk flest!

Annenhver gründer feiler fordi han ikke jobber med riktig kombinasjon av problem/løsning. Det kan det gjøres noe med: Feile raskere, feile tryggere, feile billigere. Og deretter å endre forretningsmodell eller konsept for å kommersialisere det som er bærekraftig og lønnsomt.

Kapital

Samtlige Drømmeløft har fokusert på behovet for bedre og mer treffende finansielle tjenester. I den tidligste fasen er det lite hjelp fra andre enn «friends, families and followers» sammen med offentlige finanseringsordninger. Det er derfor viktig at det blir enkelt å finne frem, med tydelig innrettede virkemidler slik at ikke gründerne kaster bort verdifull tid på urealistiske forhåpninger. Og passer ikke

virkemiddelet til gründerens prosjekt, advarer de erfarne mot å tilpasse prosjektet til virkemidlene. «Mangel på tidligfasekapital» går igjen som et refreng, og de mest konkrete forslagene til tiltak er følgende:

- **«Matching» av privat kapital:** Offentlige virkemidler som er lett tilgjengelige der private velger å investere.
- **Likestilling av investeringer:** Dagens favorisering av eiendomsinvesteringer hindrer at kapitalen settes i arbeid i tidligfase-bedrifter.
- **Skatteinsentiver:** Skattelette a la «skatteFUNN» for investeringer, reduksjon av arbeidsgiveravgift i de første leveårene.
- **Utvikling av nye markeder gjennom målrettede støtteordninger:** Virkemidler som øker offentlig/privat samarbeid, vektlegging av innovasjon og samfunns effekter i offentlige anskaffelser, «el-bil programmer» på områder som skaper økt næringsutvikling. Dette er også viktig for å utvikle de mange gode sosiale entreprenører, som rapporten omtaler som samfunnsentreprenører for å favne bredere enn dagens begrepsbruk.
- **Mer kapital til offentlig finansierte fond:** Videreutvikling av (pre-)såkornfond med større løfteevne tidligere i livssyklusen
- **«Crowdfunding»:** Tilrettelegging av folkefinansieringsløsninger, både juridisk, forvaltningsmessig og plattformer
- **Forretningsengler:** Utvikle kultur og nettverk for å bidra til lavere terskel for private investorer. Den beste kapitalen er den som kombineres med kompetanse!

Tredjehver gründer feiler på grunn av mangel på kapital. Det kan det gjøres noe med, både tilbudet og etterspørselen.

Koblinger

Gode samhandlingsarenaer vokser frem, og fyller viktige roller for å skape delingsarenaer. De eksisterende klyngeprogrammene (Arena, NCE og GCE) gir dokumenterbare effekter for tidligfasebedriftene. Koblingene mellom gründere, investormiljøer, samarbeidspartnere og internasjonale markeder gjennom Innovasjon Norges internasjonale programmer gis glimrende tilbakemeldinger. Mange har pekt på viktigheten og det økte vekstpotensialet gjennom mer systematisk kobling av gründer og erfaring: Mentorordninger, inkubatorer hvor førstegangsgründere møter seriegründere, møteplasser hvor gründer møter fagspesialister og kommersielle talenter.

Den tredje viktigste grunnen til at gründere feiler er at det riktige teamet ikke på plass. Det kan det gjøres noe med.

Kultur

Entreprenørskapskulturen i Norge er i god utvikling. Viktigheten av å starte tidligst mulig i utdanningsforløpet blir poengtert, og vektlagt som ferdigheter med langt større samfunnsbetydning enn gründerskap: Evne til tverrfaglig problemløsning er minst like viktig for intraprenørskap som entreprenørskap. Vår evne til å vise frem og hylle gründere på linje med idrettsstjerner etterlyses. Og vår største kulturelle utfordring: Vår evne til å gi applaus til all feiling som gir læring! Det vil gi drømmere større mot, og drømmer som løftes ut til å skape ny virkelighet.

Kultur skapes over tid. Engasjement og drømmer som er kommet frem gjennom «drømmeløfter» viser at mange vil gjøre noe med det! Sammen skal vi gjøre det!

Innledning

Det har kommet mange innspill underveis gjennom Drømmeløfteprosessen. Norge har et velutviklet og pengesterkt virkemiddelapparat, men mange stiller spørsmålstegn ved om pengene brukes riktig og om innovasjonssystemet tar nok risiko slik at det løfter fremtidens suksesshistorier. Det er stort behov for økt forretningskompetanse, risikokapital og «gulerøtter» for å velge gründerskap.

Målsettingen for fremtiden bør være å skape et Norge med meningsfylte, miljøvennlige, samfunnsnyttige og kunnskapsbaserte næringer.

Denne delrapporten er en oppsummering av de temaene som har blitt tatt opp på Drømmeløftseanser over hele landet innen gründerskap. Rapporten er strukturert slik at den tar for seg utfordringene for og deretter si noe om mulighetsrommet og mulige tiltak som Innovasjon Norge kan sette til verks. Temaene i rapporten er oppsummert under tre hovedtemaer.

Innhold

Sammendrag	1
Innledning.....	3
1. Status for norsk gründerskap	4
2. Trender innen innovasjon og entreprenørskap	5
3. Utfordringer i norsk gründerskap og mulige tiltak.....	6
a. Hvordan bygge en sterkere entreprenørskapskultur i Norge?	6
b. Behov for økt kompetanse og nettverk.....	8
c. Kapital - insentiver for å investere i oppstartsbedrifter fremfor eiendom	9
d. Samfunns- /sosialt entreprenørskap.....	12

1. Status for norsk gründerskap

En halv million av Norges befolkning drømmer om å starte noe eget. Av disse er det hvert år rundt femti tusen som velger å stifte et selskap i Norge. Dette er ikke et dårlig tall sammenliknet med andre land, men vårt største problem er at få av bedriftene blir det vi kaller høyvekstbedrifter.

Forskning viser at entreprenørskap har stor betydning for verdiskapingen og at en relativt liten andel av bedriftene, høyvekstbedriftene, står for en betydelig andel av den totale veksten og sysselsettingen i landet.¹

Høyvekstbedriftene er i hovedsak små bedrifter, og først og fremst unge bedrifter. Forskningen viser også at entreprenørskap og nye bedrifter er drivere bak endring, innovasjon og omstilling i økonomien.

Samtidig finner vi markedssvikt i bedrifters tidlige oppstartsfasen (idéavklaring, utvikling og markedsintroduksjon) grunnet manglende innsikt i prosjektets potensial og risikoprofil.. Denne mangelen på informasjon resulterer i fravær av privat kapital til oppstartbedrifter/nye prosjekter i denne tidlige fasen.

Markedssvikten fører også til at verdien av alt entreprenørskap er høyere for samfunnet enn for de enkelte private aktørene, og at vi dermed får en underetablering sett fra et samfunnsøkonomisk perspektiv.

Innovasjon Norge har i sin delstrategi for «Gründere & Oppstartsbedrifter» valgt å peke på sju hindre knyttet til overlevelse og vekst i nye innovative bedrifter. Innovasjon Norge legger disse til grunn for virkemiddeldesign og sin innsats for å få flere suksessfulle vekstgründere.

Vi har valgt å omskrive disse til sju kritiske suksessfaktorer som har avgjørende betydning for norske gründeres evne til overlevelse og vekst, - internasjonalt, nasjonalt og regionalt.

1. *Markedsorientering og internasjonalisering må bygges inn i forretningsmodellen fra dag 1.*
2. *Mer attraktivt å være vekstgründer*
3. *Økt kompetanse om forretningsutvikling*
4. *Bedre og enklere tilgang til kompetent risikokapital, offentlig og privat.*
5. *Enklere tilgang til informasjon*
6. *Et støtteapparat som tar gründeren på alvor – dialog og oppfølging over tid*
7. *Gode gründermiljøer og nettverk*

¹ I følge OECD kan en bedrift bli definert i kategorien høyvekst når den har minst 10 ansatte og en årlig vekst i antall ansatte, eller omsetning på 20 prosent over en treårsperiode.

2. Trender innen innovasjon og entreprenørskap

I 2014 arrangerte kronprins Haakon SIKT konferansen i Tromsø hvor temaet var innovasjon og entreprenørskap. En rapport som ble utarbeidet for denne konferansen pekte på tre hovedtrender som innebærer både utfordringer og muligheter for Norge.²

Økt globalisering fører til at bedrifter i større grad vil bli utfordret av innovasjoner fra fremvoksende markeder. Det er anslått at Kina kommer til å passere USA og EU i investeringer i forskning og utvikling (FoU) i løpet av ti år. Fremvoksende markeder har de siste årene stått for en stadig større del av nyskapingen, og det har oppstått nye innovative næringsklynger i en rekke regioner. En økende andel selskaper har flyttet FoU-aktivitetene til lavkostland og en økende globalisering i etterspørselen har ført til at selskaper i større grad må tilpasse innovasjoner til de ulike markedenes behov. Samtidig kan globale selskaper teste innovasjoner i utvalgte markeder før de rulles ut i stor skala, noe som gjør Norge og Norden stadig mer interessante for globale aktører.

Fra lukket til åpen innovasjon – innovasjon utenfor bedriftens fire vegger blir avgjørende fremover. Det har gradvis blitt vanligere å trekke på interne og eksterne ressurser utover intern FoU-avdeling i innovasjonsarbeidet. Beste praksis for innovasjonsprosesser har en strukturert tilnærming for involvering av ansatte, leverandører, kunder og bredere befolkningsgrupper. Ifølge en undersøkelse blant toppledere ansees ansatte og kunder som de viktigste partnerne i innovasjonssamarbeidet. Åpenhet gir også nye muligheter for finansiering gjennom folkefinansiering, også kalt crowdfunding, hvor befolkningen generelt står for finansiering gjennom en rekke småinvesteringer.

Raskere endring krever fokus på hurtig markedsorientert eksperimentering og utvikling av nye forretningsmodeller. Gründerbedrifter og etablerte selskaper mottar tilbakemeldinger fra kunder på et stadig tidligere stadium, slik at de kan gjennomføre forbedringer raskere og på denne måten effektivisere innovasjonen. En utfordring for selskapene er å redusere tiden fra idé til produkt, ettersom dette er en viktig driver av salget av innovative produkter. Mange bransjer utfordres av radikalt nye forretningsmodeller.

Med en nyetableringsrate³ på 14 %, fire prosentpoeng over snittet i OECD er vi i Norge gode til å etablere nye virksomheter, men vi lykkes ikke med å utvikle internasjonale suksesser.

Det anses som relativt ukomplisert å starte en bedrift i Norge, men rigide arbeidsreguleringer og relativt tunge byråkratiske prosesser oppleves som hinder for norsk gründervirksomhet. Norge har en relativt høy andel unge vekstbedrifter (gaseller), men det er få innovative nyetableringer, og majoriteten av vekstbedriftene forblir små. En manglende kultur for innovasjon og nyskaping samt begrenset kunnskap og erfaring er vurdert som de viktigste grunnene for at det er få store globale kommersielle suksesser. Et attraktivt arbeidsmarked, lite behov for og villighet til å ta risiko kan forklare noe av den lave innovasjonstakten.

Gründeren bak Digital Hverdag, Bente Sollid Storehaug har også uttalt seg om den globale konkurransesituasjonen og mulighetsrommet norske bedrifter står ovenfor. Hun skriver blant annet:

² SIKT rapport 2014 «Innovasjon og entreprenørskap», Boston Consulting Group

³ Følger OECDs definisjon av nyetableringsrate: Andelen nyetablerte selskaper med minst én ansatt dividert på totalt antall selskaper Med minst én ansatt. Som referanseår brukes siste tilgjengelige data, her 2009.

«Norsk entreprenørskap er i sterk utvikling. Tidligere måtte man være god i sitt hjemmemarked før man gikk internasjonalt. En sterk Internett-økonomi har endret dette bildet»

Bente Sollid Storehaug, Digitalhverdag.media

Gründerskap er hardt arbeid, risikoen er høy, og ikke alle lykkes. Innovasjon Norge prioriterer gründere med ambisjoner, de som vil gjøre en stor innsats, de som jobber fra tidlig morgen til sen kveld, helger og ferier for å nå sine drømmer! Satser gründeren, så satser Innovasjon Norge!

3. utfordringer i norsk gründerskap og mulige tiltak

Våren 2015 har det vært arrangert cirka 90 Drømmeløft seanser rundt om i Norge. I disse «Drømmeløftene» har det kommet mange innspill på hvordan vi kan skape bedre forhold for gründerskap i Norge og hvordan vi kan løse finansieringsutfordringene knyttet til tidligfase virksomheter.

a. Hvordan bygge en sterkere entreprenørskapskultur i Norge?

Vi har sett en god fremvekst av gründermiljøer i privat regi de siste to årene. Slike miljøer bidrar til å skape engasjement for å ta sjansen på å leve ut drømmen om å skape noe eget. Miljøene som består av inkubatorer, kunnskapsparke, nyskapingssparke og kontorfellesskapene som MESH, StartupLab, 657 Oslo, DIGS og FLOW er viktig for å bygge kultur, nasjonale og internasjonale nettverk, og for økt oppmerksomhet fra politikere og investorer.

Vi kan se til andre land og se hva de har gjort for å bygge sterke innovasjons- og entreprenørskapsmiljøer. Tech City i London, Stockholm Tech, Singapore og Israel er noen gode eksempler man kan hente mye læring og erfaring fra.

Mer samarbeid

For å klare å bygge et sterkt økosystem for entreprenørskap og gründerskap i landet må vi samarbeide. Offentlig og privat må samarbeide, oppstartsmiljøene må samarbeide, Innovasjon Norge må samarbeide med forskningsinstitusjonene, markedsadgang til store offentlige innkjøp må forbedres osv.

Tillate drømmer

Det er viktig å bygge og vise frem gode rollemodeller slik at gründerne blir Norges nye «superhelter». Vi må ha flere globale, gründerne med hårete mål som tør å satse!

Tillate feiling

Negative holdninger til feiling og konkurs kan hemme innovasjon og nyskaping. Vi må ha en større aksept for at det er lov feile, rydde opp, lære av det, og reise seg igjen. Og vi må være pådrivere for å feile fort slik at kostnaden blir minst mulig.

Behov for fysisk infrastruktur og profilering

Gründermiljøene i Norge er fortsatt unge og potensialet for videre utvikling er stort. Et av forslagene som fikk stor oppmerksomhet i diskusjonen om å styrke den norske oppstartscenen var «Startup Village Tøyen». Oslo begynner å bli en vibrerende gründer-by og Tøyen er foreslått som «gründerbydel». En fysisk infrastruktur liknende Hackney i London anses å være viktig fordi det kan bidra til utvikling av flere elitemiljøer som evner å konkurrere internasjonalt og tiltrekke seg internasjonale partnere, kompetanseoverføring, økt samarbeid mellom miljøene samt spissing og tydeliggjøring av konkurranseområdene hvor norske oppstartsbedrifter bør satse.

«Brand Norway»: Norge og Oslos attraktivitet er sterkt underkommunisert og lite kjent internasjonalt. For å øke konkurranseevnen internasjonalt må oppstartscenen og alle de spennende bedriftene vi har her i landet fokusere på å koble Norges kvaliteter med de mer urbane kvalitetene, slik at også utenlandske investorer, partnere og talenter ønsker seg til Norge.

Det er et særlig behov for å synliggjøre Norges startupscene i ledende internasjonale fag-/tech-/investor- og startup medier samt på viktige internasjonale arenaer som konferanser og events.

Vi trenger talent

Vi trenger folk med god utdanning som tør å tenke utenfor boksen, tør «stikke fram hodet» og tør å feile. Flere som bruker sitt talent på økt verdiskaping nås gjennom:

- Fokus på hele utdanningsløpet – utvikle en kultur for prøving og feiling fra dag én.
- Satsing på ungt entreprenørskap – sterkere involvering fra etablert næringsliv i dette arbeidet
- Tett samarbeid mellom industri og utdanning – yrkesfaglig inngang til ingeniørstudier, industrimaster og nærings-PhD gir positive effekter både for bedrift og student
- Utenlandske studenter som involveres tidlig i næringsssamarbeid øker sannsynligheten for at disse blir i landet
- Vi trenger flere som tar doktorgrad – det er de som skal stille de gode og riktige spørsmålene
- Vi må gjøre det mer attraktivt for talenter utenfor Norge å både starte bedrift her i tillegg til å ønske å komme hit for å tilføre kompetanse til norske selskaper

Mer entreprenørskap i utdanningen

I flere av Drømmeløft-seansene som er avholdt, pekes det på viktigheten av å komme tidligere inn i utdanningsforløpet med entreprenørskaps-ferdigheter. Kanskje ligger det en pedagogisk utfordring i begrepsbruken – at entreprenørskaps-begrepet blir assosiert med bedrifter og kommersiell virksomhet? Dette er en avgrensning som ikke gir entreprenørielle ferdigheter den helhetlige verdien den faktisk representerer. Studier fra andre land viser at basisferdigheter (lesing, skriving, regning og IKT) er bedre i skoler med satsing på entreprenørskap. Dette er derfor en vei til **generelle, flerfaglige problemløsningsferdigheter**. Med andre ord, verdifull for generelt utdanningsløp, og for utviklingsevner i alle yrker, ikke bare oppstartsvirksomheter. Intraprenørskap og entreprenørskap bygger på de samme ferdighetene.

Flere kvinner i entreprenørskap

Kvinner er underrepresentert innen entreprenørskap, bare ca. 30 % av norske gründere er kvinner, og et fåtall av vekstbedriftene har kvinnelige gründere. Vi trenger flere kvinnelige rollemodeller innen entreprenørskap, både som investorer og gründere. Hele befolkningen må involveres i omstillingen av norsk næringsliv, og kvinneandelen må opp når det gjelder entreprenørskap. Her har Norge et kulturelt konkurransefortrinn som er underutnyttet.

b. Behov for økt kompetanse og nettverk

Det er et sterkt behov for å løfte fram solide kompetansenettverk. Mange gründere sier at manglende kompetanse om både det å starte bedrift og kommersialiseringskompetanse hindrer dem fra å ta steget ut i gründerhverdagen. Norske gründere synes også å være mye flinkere til å skape enn på å kommersialisere ideene. Et sterkt (og nødvendig) fokus på produktutvikling gjør ofte at gründere har begrensede tanker om hvordan man skal tjene penger på idéen og ikke minst om hvordan man løfter idéen inn i et internasjonalt marked. Behovet for økt forretningsmessig kompetanse har derfor vært nevnt på flere «Drømmeløft» seanser i hele landet. En rapport laget av Menon for DNB våren 2015 har funnet at noen av de beste gründerne er de som har tidligere erfaring fra gründerkap, eller lang erfaring og nettverk innen fagfeltet. Dette betyr at de med industrierfaring lettere ser mulig løsninger på problemer verdt å løse.

Vi trenger derfor også å øke kompetansen blant norske gründere samt bygge en sterkere «pay it forward» kultur blant tidligere gründere hvor de kan dele sine erfaringer gjennom for eksempel mentoring.

Finansiell kapital er viktig, men humankapital er vel så viktig. Forretningsengler eller «business angels» har også vært et populært tema på flere arrangementer. Forretningsengler tilfører ikke bare penger, men også den humankapitalen som skal til for å lykkes. Det er behov for å få opp flere nettverk av forretningsengler i Norge som både tilfører finansiell og kompetent kapital.

Drømmeløft-seansene peker på områder hvor virkemiddelapparatet og Innovasjon Norge kan bli enda mer relevante:

- Tydeliggjøre hvilke muligheter som finnes i uteapparatet til Innovasjon Norge og hvordan man får tilgang til og kan få hjelp til å knytte nettverk gjennom utekontorene
- Tydelighet i hvordan rådgivere i Innovasjon Norge kan hjelpe bedriftene med forretningsutvikling
- Tilrettelegge for erfaringsutveksling og skape møteplasser mellom gründere og ressurser med humankapital, seriegründere og investorer
- Informere om hvordan Innovasjon Norge kan bistå med kompetanse og nettverk både nasjonalt og internasjonalt
- Bygge flere kvinnelige rollemodeller innen entreprenørskap

c. Kapital - insentiver for å investere i oppstartsbedrifter fremfor eiendom

Det er få «gulerøtter» i Norge i dag knyttet til investeringer i oppstartsbedrifter, og bedriftene opplever stor mangel på privat kapital. Mangelen på såkorn og risikokapital fører til at virksomheter innen kapitaltunge bransjer dør ut før de får livets rett.

På #Drømmeløftet: Mer privat risikokapital i Norge arrangert av Norsk Venturekapital forening (NVCA) og MESH den 18. mars 2015 ble det flere ganger nevnt at vi ikke trenger å finne opp kruttet på nytt, men kan agere raskt ved å se til erfaringer i andre land.

Gründer Stina Birkeland i Ticketmobile har blogget om dette på Innovasjon Norges blogg for gründere:⁴

«Om man ser på land som Frankrike og England har det vært skatteincentiver for investeringer i mange år. I Frankrike er det 20 % skattefradrag på inntekt før skatt og i England har det vært 25 % frem til 2012. Da valgte de å innføre kraftigere tiltak for å få en raskere effekt. For investeringer under £ 100 000 innførte de 50 % skattefradrag i selskap som var yngre enn 5 år og innovative, og for større investeringer 30 % skattefradrag for opptil £1 millions investeringer.

Effekten var klar! £87 million ble investert i løpet av en 12 måneders periode og over 1000 selskaper fikk investeringer. Hadde en milliard norske kroner blitt risikokapital og investert i norske oppstartselskaper ville vi nok sett et annerledes Norge om 5-10 år.».

Høy risiko og tidkrevende arbeidsmengde nevnes av flere norske investorer som den største barrieren for å investere i teknologi i stedet for eiendom. Så hva skal til for at de allokere 10-20 % av sin investeringskapital til unoterte aksjer i tidligfaseselskaper?

Svaret som ble sagt høyt og flere ganger i løpet av dialogmøtet var:

- *Matchingordninger og skatteinsentiver som gir risikoavlastning! Og vi må ha den fort!*
Drømmeløft, Norsk Venturekapitalforening (NVCA) og MESH 18. mars 2015

De minst kontroversielle tiltakene ligger i å utvikle matching-ordninger. Ved å prekvalifisere eksempelvis TTO'er og inkubatorer, forvaltningsmiljøer eller enkeltinvestorer, kan ordninger etableres hvor det offentlige kommer inn med finansiering som matcher privat finansiering. Slik finansiering kan være betingede tilskudd for å gjøre administrasjonen enklest mulig, men på måter som ivaretar muligheter for gjenbruk av det offentliges midler når bedriftene raskt oppnår vekst og lønnsomhet.

⁴ <http://www.grunderpuls.no/skap-incentiver-for-risikokapital-i-grunderbedrifter/>

Fungerer såkornfondene?

Såkornfondene i Norge har i mange år ikke hatt kapital til nyinvesteringer. Med to nye og operative fond på hver 500 millioner kroner, og to kommende på hver 300 millioner kroner, vil tidligfasesegmentet igjen ha tilgang på såkornkapital. Gitt at en statlig krone investert i såkornfond mobiliserer inntil 10 private kroner, betyr dette at tidligfasesegmentet vil bli tilført inntil 8 milliarder kroner i investeringskapital i de kommende årene. Det synes å være en utbredt oppfatning i de gjennomførte drømmeløft-sesjoner at såkornfondene investerer «for langt til høyre» (modne bedrifter) og antallet investeringer per år er for få. Hvordan kan vi få såkornpengene til mer umodne bedrifter og hvordan kan vi effektivisere investeringsprosessene i denne fasen? Kan samarbeid mellom investormiljøer, forvaltere og inkubatorer være en løsning for å lette på arbeidet med «dealflowen» for forvalterne?

Et forslag til løsning som har kommet inn for å lette på arbeidet til forvalterne av såkornfondene er å få opp flere nettverk av forretningsengler og gi dem insentiver for å investere i en tidlig og ressurskrevende fase. Forslaget til insentiv er her igjen en matching-ordning (offentlige matcher den private kapitalen investert med en viss prosent).

Grupper av forretningsengler med kompetanse innen spesiell bransje kan tilføre både kompetent kapital og finansiering. Nettverket deler på oppfølgingsansvar og letter arbeidsbyrden for den enkelte.

Mindre tilskudd og mer lån

Under «Drømmeløftene» har det også kommet opp kritikk av tilskuddsordningene. Flere har ytret ønske om enklere låneordninger som stiller rimelige krav til oppstartsbedriftene. Dette for å forhindre «hvileputer» og oppkonstruerte prosjekter som tilpasses dagens virkemidler. Dette kan endres ved at flere av virkemidlene gis som lån, samt at det i større grad bør være milepeler for utløsning av midlene – knyttet til faktiske måloppnåelser.

Mangel på forretningsengler

Facebook, Skype og Salesforce er eksempler på selskaper som ble bygget på kapital fra forretningsengler, og 2/3 av alle børsnoterte selskaper i USA har vært finansiert av forretningsengler. I 2012 investerte forretningsengler i USA \$23 mrd i 67.000 selskaper. Til sammenligning investerte venturekapitalselskaper \$29 mrd i 4.000 selskaper.

Menon (2010) identifiserte 2400 forretningsengler som har investert i 4500 bedrifter i Norge, hvorav 200 teknologidrevne vekstbedrifter. I følge worldwealthreport.com hadde Norge i 2013 107.600 dollarmillionærer⁵, dvs. personer med investerbar formue på en million dollar netto eller mer (boligverdi, samleobjekter og kapitalvarer unntatt). Det ser derfor ut til at Norge ikke mangler tilstrekkelig med formuende personer, men at de investerer i eiendom, børs eller andre aktiva fremfor tidligfase vekstbedrifter.

Disse potensielle investorene representerer en stor mulighet for vår nasjonale innovasjonsevne. Mange, kanskje de fleste av disse, har tjent sine penger selv, og besitter en unik kompetanse som

⁵ <http://www.dn.no/nyheter/naringsliv/2013/06/25/norge-har-aldri-hatt-sa-mange-dollarmillionaerer>

særlig gründere har behov for.

I tillegg til insentiver må vi også bygge et sterkere miljø og nettverk av forretningsengler i Norge. Våre naboer i Sverige har et sterkt og godt business angel miljø, dette er så å si ikke-eksisterende i Norge.

Selv om vi har over 100.000 dollarmillionærer i Norge, er det ikke alle disse som egner seg som forretningsengler. "The Angel Personality" beskrives av Sonja Hoel Perkins (Broadway Angels) som en som:

- Må elske gründere
- Begeistres av nye markeder og nye teknologier
- Ønsker å bruke tid på noe givende, ikke kun finansiell avkastning
- Villig til å ta risiko på mennesker, må like å jobbe med mennesker
- Har tid og mulighet

Hvordan kan IN være med til å bidra til flere forretningsengler i Norge?

Vi har valgt å se på noen mulige områder hvor Innovasjon Norge kan og har mulighet til å kunne ta grep for å mobilisere flere forretningsengler i Norge:

- Tilgang til «deal flow» av høy kvalitet
- Mulighet for å koble seg på kompetente partnere i INs nettverk
- Kompetanseutvikling gjennom tilgang til internasjonale miljøer
- Mulighet til raskere og enklere verifisere potensialet i selskapene
- Risikoreduksjon gjennom finansieringsordninger for selskapene
- Informasjon om "standard" investeringsprosess og «term sheets»

Med utgangspunkt i dette har vi lagt vekt på fem mulige tiltak:

- 1) Mobilisering av nye arenaer og nettverk
- 2) Kompetanseutvikling hos etablerte og nye forretningsengler
- 3) Kompetansebygging for gründere
- 4) Risikoavlastning gjennom kobling til INs øvrige virkemidler
- 5) I samarbeid med finansinstitusjon(er) eller andre fagmiljøer, utvikle plattform for samfinansiering hvor det kontraktuelle og prosessmessige sikres en profesjonell forvaltning

Mangel på utenlandske investeringer

Sammenliknet med våre naboland har vi lite utenlandske investeringer i tidligfasebedrifter i Norge. Det er ikke bare et kapitalproblem, men gir også mangler på tilførsel av kompetanse og nettverk.

Her kan Innovasjon Norge og det offentlige spille en rolle:

- Bygge partnere/allianser gjennom våre internasjonale nettverk
- Legge til rette for samspill mellom privat og offentlig kapital/systemer/plattform på tvers av landegrens, også utenfor EU

Utnytte muligheten med Crowdfunding

Crowdfunding eller folkefinansiering er en relativt ny og raskt voksende finansieringsmetode. Utfordringen med crowdfunding i Norge i dag er at det ikke er satt i system, det finnes mange gråsoner rent juridisk og finansieringskilden bør sannsynligvis være under tilsyn av Finanstilsynet. På den måten kunne man tatt i bruk alle mulighetene innen crowdfunding også i Norge. Verdensbanken anslår at markedet for crowdfunding vil bli \$93 milliarder innen 2015, med andre ord en stor og voksende finansieringskilde som ikke er mulig å utnytte fullt ut i Norge i dag, verken for crowdfunding-plattformene eller brukerne.

I UK vokser markedet for crowdfunding raskt og har i løpet av en ettårs periode økt fra 267 millioner pund i 2013 til 1.74 milliarder i 2014. Det alternative finansmarkedet (ikke bare crowdfunding) bidrar til økonomisk vekst i UK i tillegg til at det gir en positiv innvirkning på veldedighet og filantropi.⁶

“The alternative finance industry is quickly becoming an important part of the UK economy. The innovative, technology led approach has improved access to finance for SMEs and seems to be having a positive impact on social and charitable enterprises. We are therefore delighted to be supporting what in our view is the most comprehensive research on the industry to date”.

Mark James and Fergus Lemon, PwC.

Her kan Innovasjon Norge og det offentlige spille en rolle:

- Løfte problemstillingen for Finanstilsynet og departementene
- Lage en tilsvarende matchingordning som finnes i Danmark
- Utvikle løsninger integrert i Innovasjon Norges kundeportal

Gjøre det enklere å ansette i tidlig etableringsfase

Det er ikke lett å realisere ideer og skape sin egen arbeidsplass. Hvis Norge ønsker et rikt tilfang av dyktige gründerbedrifter og gi dem mulighet til å vokse og gro, bør vi se på konkrete tiltak som kan bedre tilværelsen både for gründer og for investor. Det må være en målsetting å få flere til å etablere et AS og gjøre det lettere å ansette i tidlig fase. På denne måten får man en mer profesjonell og bærekraftig driftsform, samtidig som gründerne blir en del av trykkesystemet og får samme rettigheter som vanlige ansatte ved sykdom, fødsel med mer. Men, det er mye å betale 14,1 % av bruttolønn i arbeidsgiveravgift hver måned for et lite foretak, og mange sliter med dette. Nederland er et av de landene som har sett denne utfordringen og som gir gradert arbeidsgiveravgift de første 3 årene. I Norge kan vi også benytte dette som et virkemiddel for å motivere til entreprenørskap og innovasjon. Hvis vi parallelt stimulerer investorer til å ta økt risiko ved investering i tidlig fase, er det enklere å få raske resultater. Skattereglene for eiendom og aksjer bør vurderes. Hvorfor er det mer kostbart å investere i et selskap enn i privat eiendom? Et annet forslag er å opprette et KapitalFunn etter modell av SkatteFunn. Dersom investor går inn med penger og lar dem stå i en kritisk fase, kan man få skattefradrag for investeringen.

d. Samfunns- /sosialt entreprenørskap

De fleste tjenester levert fra offentlig sektor begynte i sin tid som private initiativ. I dag kaller vi initiativtakerne for sosiale entreprenører: De som bidrar til å utvikle tjenester innen helse, utdanning,

⁶ UNDERSTANDING ALTERNATIVE FINANCE, The UK Alternative Finance Industry Report 2014, University of Cambridge & Nesta

sosiale forhold for å motvirke fattigdom m.m. Det finnes en rekke definisjoner på sosialt entreprenørskap. De fleste baserer seg på at entreprenørskapet har som mål å dekke områder som i dag ikke dekkes av offentlige, private eller frivillige – altså sosiale problemer som faller mellom alle stoler. Videre kreves det at løsningene er innovative, hvor også selve finansieringsløsningen kan være nyskapende. Enkelte vil også hevde at løsningene skal kunne skaleres, slik at tjenesten eller løsningen kan videreutvikles basert på en forretningsmodell på lik linje med andre oppstartsbedrifter.

Begrepet «sosialt entreprenørskap» gir ikke nødvendigvis riktige assosiasjoner på norsk. Det bør derfor vurderes, dersom Innovasjon Norge skal satse tyngre på dette området, innføring av begrepet «samfunns-entreprenørskap». Innovatører som ønsker å forandre samfunnet gir en annen assosiasjon, og aktørenes brennende engasjement for at det de skaper skal ha samfunnsnytte strekker seg lenger enn sosial sektor.

Satsingen på dette området ligger lavt i Norge, både politikk, forskning og støtteordninger. Likevel er det flere sterke fagmiljøer og sosiale entreprenører som setter tema på dagsorden: FERD, ASHOKA, SoCentral, UiO. Vi har også gode eksempler på bedrifter innenfor området, og svært mange initiativer som opplever at de faller utenfor både støtteordninger og innretning av offentlige anskaffelser.

Drømmeløft-seanser innenfor dette temaet peker på to områder relevant for Innovasjon Norge:

- Det rapporteres om svært forskjellige holdninger og mottakelse av søknader: Noen opplever å være definert utenfor Innovasjon Norges handlingsrom, mens andre opplever et sterkt engasjement for å finne eksisterende ordninger som kan benyttes. Det ligger opplagt et opplærings- og standardiseringsbehov internt i Innovasjon Norge.
- Det samfunnsentreprenørene trenger hjelp til er bedriftsutviklingen: På lik linje med andre gründere, har samfunnsentreprenørene sine styrker og svakheter på ulike felt innenfor de områder hvor Innovasjon Norge faktisk operer i dag: Kunnskap om forretningsmodellering, markedsorientering og tidlig uttesting av ideer, nettverk, partnerskap med kunder, kunnskap om finansieringsmuligheter, ambisjonsnivå og internasjonale muligheter, kunnskap om å bygge bedrift osv. Gitt at samfunnsentreprenøren tilfredsstillende de samme kriterier som andre gründere, vil tjenestetilbudet kunne danne utgangspunkt for leveranser fra Innovasjon Norge.

Utover det som per i dag er Innovasjon Norges mandat, etterlyses følgende:

- Hjelp til å lage gode nettverk hvor intraprenører (fagfolk i offentlig sektor eller eksisterende bedrifter) og samfunnsentreprenører møtes. Gode entreprenører begynner med problemet, ikke med løsningen. Derfor er aktører som sitter nærmest behovet svært viktig. Videre krever samfunnsentreprenørskap, i mange tilfeller mer enn tradisjonelle gründerbedrifter, at aktører på tvers av fag-, ansvars- og budsjettområder går sammen om å finne løsninger som er kommersielt levedyktige.
- Offentlig innkjøpspraksis som vektlegger mer enn innkjøpsenshetens isolerte pris/ytelse. Gode modeller for et mer helhetlig samfunnsregnskap som grunnlag for anskaffelser etterlyses. Dette er i seg selv nasjonale utviklingsoppgaver.
- Egne finanserings- og støtteordninger etterlyses. Gitt at det er en reell markedssvikt beskrevet i punktet ovenfor, kan det være god samfunnsøkonomi å tilrettelegge egne tiltak for business angels, samt målrettede

lån/tilskuddsordninger for prosjekter som defineres innenfor. På dette området bør det være mulig å lære av andre land som ligger lenger foran i sin satsing (UK, Danmark m.fl.).

Så lenge det finnes store samfunnsutfordringer innenfor bekjempelse av fattigdom, god forvaltning av naturressurser, læring, helse- og sosialfaglige problemer trenger vi «flere gode samfunnsentreprenører». Hvordan vi best bidrar til redusert markedssvikt krever politikk, forskning og kunnskap og kanskje målrettede insentiver. Innovasjon Norge kan være pådriver i denne samfunnsutviklingen.