



RAPPORT

Gründere, oppstart og vekst i Oslo og Akershus



Foto: simonkr

Av Per Fredrik Johnsen, John Oskar H. Skjeldrum, Maja Olderskog Albertsen, Leo A. Grünfeld og
Elisabet Sørfjorddal Hauge

Forord

På oppdrag for Akershus fylkeskommune og Oslo kommune har Menon Economics utarbeidet et kunnskapsgrunnlag om miljøer som arbeider for gründere, oppstarts- og vekstbedrifter i Oslo og Akershus. Målet med oppdraget var å få oversikt over det offentlige og private tilbudet til denne gruppen av bedrifter, avdekke flaskehalser for gode synergier og bidra til videreutvikling av kommunens og fylkeskommunens arbeid for flere vekstbedrifter.

Prosjektet har vært ledet av Per Fredrik Johnsen (Menon), med John Oskar H. Skjeldrum (Menon), Maja Olderskog Albertsen (Menon) og Elisabet Sørfjorddal Hauge (Oxford Research) som prosjektmedarbeidere. Leo A. Grünfeld (Menon) er ansvarlig partner.

Vi takker Akershus fylkeskommune og Oslo kommune for et spennende oppdrag. Vi takker også alle intervjuobjekter og informanter for gode innspill underveis i prosessen. Forfatterne står ansvarlig for alt innhold i rapporten.

April 2025

Leo A. Grünfeld
Prosjektansvarlig
Menon Economics

April 2025

Per Fredrik Johnsen
Prosjektleder
Menon Economics

Om Menon Economics

Menon Economics analyserer økonomiske problemstillinger og gir råd til bedrifter, organisasjoner og myndigheter. Vi er et konsultentselskap som opererer i grenseflatene mellom økonomi, politikk og marked.

Menon kombinerer samfunns- og bedriftsøkonomisk kompetanse innenfor fagfelt som samfunnsøkonomisk lønnsomhet, verdsetting, nærings- og konkurranseøkonomi, strategi, finans og organisasjonsdesign. Vi benytter forskningsbaserte metoder i våre analyser og jobber tett med ledende akademiske miljøer innenfor de fleste fagfelt.

Les mer om vårt arbeid på menon.no.

Om Oxford Research

Oxford Research er et nordisk analyseselskap. Vårt spesialfelt er analyser og evalueringer innen nærings- og regionalutvikling, forskning-, velferds- og utdanningspolitikk.

Oxford gjennomfører undersøkelser, analyser og evalueringer på tvers av fagområder og på en rekke tematiske felt og områder, inkludert nærings- og regionalutvikling, velferd, arbeidsmarked og utdanning, samt forsknings- og innovasjonssystemer. Ved å utarbeide solide kunnskapsgrunnlag bidrar vi til at våre oppdragsgivere kan ta velinformerte valg i møte med viktige samfunnsutfordringer.

Innhold

Sammendrag	5
1 Innledning	10
2 Rammeverk og metode	11
2.1 Oppstartsøkosystemet	11
2.2 Geografisk inndeling	13
2.3 Metode og informasjonskilder	15
3 Oppstarts- og vekstselskap i Oslo og Akershus	16
3.1 Trakten: Fra alle oppstartsbedrifter til de med vekstpotensial og ambisjoner	16
3.2 Aktive aksjeselskap og gründerbedrifter	18
3.3 Oppstartsselskaper med vekstpotensial	19
3.4 Innovative vekstselskap	24
3.5 Enhjørninger som springer ut av Oslo og Akershus	28
3.6 Betraktninger knyttet til oppstarts- og vekstselskaper i regionen	29
4 Aktørene og deres tjenestetilbud	31
4.1 Et overblikk over aktørene og tjenestetilbudet	31
4.2 Idéprodusenter	34
4.3 Oppstartsaktørene	40
4.4 Kapitalaktører	48
4.5 Samarbeidsaktører	52
4.6 Tilretteleggingsaktører	54
4.7 Virkemidler	54
5 Aktørenes egne vurderinger av oppstartsøkosystemet	59
5.1 Kort om metode og datakilder	59
5.2 Overordnet om vurderinger av økosystemet	59
5.3 Idéproduksjon: Kvalitet på idéene og innovasjonene	60
5.4 Ressursene som oppstartsøkosystemet tilfører	63
5.5 Kapitaltilgang	65
5.6 Samhandling	67
5.7 Virkemidler	67
6 Vurderinger og anbefalinger	70
6.1 Sentrale funn	70
6.2 Oppgaver Oslo og Akershus bør overlate til andre?	74
6.3 Oppgaver som Akershus fylkeskommune og Oslo kommune bør fokusere mer på	75
6.4 Andre anbefalinger	76
Oslo	77
Asker og Bærum	78
Øvre Romerike og Hadeland	79
Nedre Romerike	80
Folloregionen	81
Vedlegg	82
Vedlegg A: Figurer	82

Vedlegg B: Spørreundersøkelse	86
Vedlegg C: Intervjuer	88
Vedlegg D: Tjenestetilbud rettet mot innvandrere	89
Vedlegg E: Aktøroversikt – Oppstartøkosystemet i Oslo og Akershus	90
Vedlegg F: Antall aktører etter eierskap og aktørtype i Oslo og Akershus sitt innovasjonsøkosystem	97
Vedlegg G: Kunnskapsintensive næringer	97
Vedlegg H: Definisjoner	98

Sammendrag

På veien fra idé til marked og vekst, trenger vanligvis gründere å tilføres eksterne ressurser. Gründere og oppstartsselskap mangler typisk de nødvendige interne ressursene for å lykkes med kommersialisering og skalering av sin idé på egenhånd. Etablerte bedrifter kan tilføre egen kompetanse og nettverk, samt kapital for utvikling gjennom tilbakeholdt overskudd. Ambisiøse gründere i startfasen må på sin side tilføres disse ressursene fra eksterne gjennom de ulønnsomme oppstartsårene. Et dynamisk og velfungerende oppstartøkosystem tilfører oppstartsselskapet de nødvendige ressursene til å utvikle og modne de gode idéene.

Oslo og Akershus er Norges lokomotiv når det kommer til kunnskapsproduksjon og entreprenørskap. Skal Norge og regionen ha et verdiskapende og konkurransekraftig næringsliv i fremtiden, er man avhengig av å lykkes med å få løftet innovasjoner fra idéstadiet til markedet og deretter skalere disse. Dette er aktualisert i Draghi-rapporten, som peker på Europas behov for å øke produktivitet og innovasjonskraft. I denne rapporten kartlegger vi omfanget av oppstarts- og vekstselskaper i regionen, hvilke aktører som opererer i innovasjonsøkosystemet og hvilke ressurser de tilfører disse selskapene. Videre løfter vi frem hvilke utfordringer og flaskehalser aktørene i dette økosystemet opplever selv. Til slutt adresserer vi hvilke svakheter vi har identifisert basert på et omfattende datagrunnlag, og kommer med anbefalinger til hvordan Oslo kommune og Akershus fylkeskommune kan bidra i dette økosystemet for at flere vekstkraftige bedrifter skal lykkes.

Kartlegging av oppstarts- og vekstselskap

Vår kartlegging av oppstarts- og vekstselskap viser at det har vært en betydelig økning i vekstorientert gründerskap i regionen over tid. Antall oppstartsselskap med tydelige indikasjoner på vekstpotensial har mer enn doblet seg fra 2013 til 2023. Veksten i antall oppstartsselskap har vært høyere enn for antall aktive aksjeselskap generelt. De siste fem årene har imidlertid veksten i oppstartsselskap bremsert opp, og utviklingen var negativ i 2023. Det er en tydelig konsentrasjon rundt Oslo som den dominerende huben for oppstart- og vekstselskap. Akershus hadde en betydelig vekst fra 2013 til 2018, hvor antall oppstartsselskap med vekstpotensial mer enn doblet seg. Siden 2018 har det vært en svak nedgang. Oslo og Akershus har en tiltrekningskraft på oppstartsselskaper fra andre deler av landet. I tillegg viser vi at svært mange av de som relokaliserte til Oslo kommer fra kunnskapsmiljøer i Akershus.

Et fåtall av oppstartsselskapene lykkes med å skalere og utvikle seg til vekstselskaper, med kommersialisering og økning i omsetning og antall ansatte. Antall innovative vekstselskaper i Oslo og Akershus har økt markant over tid, særlig etter 2016. De som lykkes med å vokse er svært konsentrert i Oslo, hvor over fire av fem vekstselskap i regionen er lokalisert, mens resterende i all hovedsak er lokalisert i Bærum. De aller fleste vekstselskapene har sin opprinnelse i regionen. Blant de 10 prosentene som har relokalisert seg i Oslo, er over 60 prosent relokalisert fra Akershus, og de fleste av disse fra Asker og Bærum. Oslo har en sterk gravitasjonskraft på de innovative selskapene som lykkes med å vokse, med nærhet til kompetanse, lokale nettverk og relevante investorer.

Aktørkartlegging

Oppstartsmiljøer er preget av involvering av en rekke aktører som sammen danner en økologi for utvikling av oppstarts- og vekstselskaper basert på innovasjoner og forskning. Kartleggingen vår er organisert rundt en inndeling av aktørene i en verdikjede, fra idé til marked. Inndelingen i verdikjeden baserer seg på hvilken rolle de har i oppstartsmiljøet, og vi har sett på følgende aktørtyper: *idéprodusenter, oppstartsaktører, kapitalaktører, samarbeidsaktører og tilretteleggingsaktører*. I tillegg har man «utfall» som er fasen der oppstartsbedrifter beveger seg fra tidlig vekst til enten betydelig ekspansjon, oppkjøp, børsnotering eller konkurs. Dette kan sees på som et utfall av

oppstartsökosystemets arbeid og er dermed ikke en aktørtype, men neste fase for oppstartsselskaper med vekstpotensial.

Vår kartlegging viser at det økte omfanget av vekstorientert gründerskap har vært understøttet av et stadig økende antall og mangfold av aktører som tilfører bedriftene eksterne ressurser. Disse aktørene er særlig konsentrert i Oslo, i tillegg til de store sentrene Bærum og Lillestrøm i randsonen rundt.

Idéproduksjonen kommer i stor grad fra gründeres egne idéer som ofte bygger på erfaring fra næringslivet eller FoU-institusjoner. En relativt liten andel av oppstarts- og vekstselskapene har sitt direkte utspring fra FoU-institusjoner og deres teknologioverføringsenheter. Omfanget av patentering av idéer er også begrenset blant oppstarts- og vekstselskapene. Dette tyder på at FoU-institusjonene i regionen ikke er særlig entreprenørielt orientert.

Blant oppstartsaktørene har det vært en fremvekst av både tilbydere av co-working spaces, inkubatorer, akseleratorer og aktører som tilbyr veiledning og nettverk i de aller tidligste bedriftsfasene. De fleste av disse aktørene er enten finansiert og/eller eid av det offentlige, enten fullstendig eller delvis. Samtidig er det i Oslo blitt langt flere private oppstartsaktører som tilbyr tjenester til både gründere, oppstarts- og vekstselskap, som tyder på en stadig utvikling av dette økosystemet.

Antall investorer som retter seg mot bedrifter i tidlig fase har økt kraftig parallelt med at antall oppstartsselskap med vekstpotensial har økt. Stadig flere seriegründere reinvesterer gevinster i økosystemet, engleinvestorer går sammen om syndikerte investeringer og en rekke investeringsfond og -instrumenter rettet mot presåkn-, såkn- og venturefasen er etablert. Dette er aktørgruppen i oppstartsökosystemet hvor vi har kartlagt flest aktører og hvor det er flest innslag av private aktører. Samlet har vi identifisert nesten 100 unike tidligfaseinvestorer som er aktive i Oslo og Akershus. Den offentlige kapitaltilførselen er også betydelig. Samtidig er den mangfoldig og fragmentert, med tilskuddsordninger fra Innovasjon Norge og Forskningsrådet som favner bredt, og de offentlig støttede presåkn- og såknfondene, samt statlige investeringsselskaper som Investinor og Nysnø som fokuserer snevrere.

Aktørenes egne vurderinger av økosystemet

Aktørenes vurdering av komplettheten, styrker og svakheter i oppstartsökosystemet, baserer seg på en spørreundersøkelse rettet mot kartlagte aktører og intervjuer med gründere og nøkkelpersoner hos aktørene. Det er den rådende oppfatningen at det er i oppstartsbedriftene de store framskrittene skjer. Oppstartsökosystemet oppfattes som mangfoldig, med mange aktører som tilbyr verdifulle ressurser til gründer- og oppstartsselskapene. Dette inkluderer flere inkubatorer, akseleratorer, investornettverk og møteplasser. Samtidig er det en oppfatning av at oppstartsökosystemet i Oslo og Akershus ligger bak hovedstadsregionene i våre nordiske naboland. Aktørene gir tydelige signaler om at det er rom for forbedring. Det er særlig tre utfordringer som gjennomgående trekkes frem:

- **Kapitalmangel.** Aktører opplever kapitaltilgangen som svak i Oslo og Akershus, både i de tidligste fasene, samt i vekstfasen. Det gjelder særlig for lange utviklingsløp med høye finansieringskostnader. Det pekes på mangel på spesialiserte investorer, samt skattemessige rammebetingelser for vekstorientert entreprenørskap.
- **Mangel på nettverk inn mot etablert næringsliv.** Tilgangen på nettverk i etablert næringsliv vurderes som svak av aktørene. Etablert næringsliv og offentlig sektor er ofte behovshaver og kan bidra til utvikling av løsninger gjennom forpliktende eller uforpliktende samarbeidsprosjekter.
- **Manglende kommersialisering av forskning.** Informantene opplever at kvaliteten på ideen og innovasjonene er gode, men peker samtidig på utfordringer knyttet til manglende

kommersialisering. FoUI-sektoren sitter på de beste ideene, men har i liten grad et kommersielt fokus.

I tillegg til de tre overordnede utfordringene nevnt over, trekkes følgende utfordringer frem:

- Manglende synlighet og oversikt over offentlige tjenestetilbud.
- Manglende kjennskap, og opplevd tilgang, til test- og piloteringsfasiliteter.
- Rigide og komplekse anskaffelsesregulverk og reguleringer.

Våre vurderinger og anbefalinger

Oslo og Akershus er den mest FoU-tette regionen i landet og er en motor for vekstorientert gründervirksomhet. Oslo dominerer sterkt når det kommer til antallet gründere med vekstpotensial, antall vekstselskap og antall aktører i økosystemet. I Akershus er det særlig i de delene av fylket som har høy befolkningstetthet og nærhet til Oslo som har et vitalt oppstartsmiljø. Det er ingen god idé å forsøke å begrense de sterke gravitasjonskreftene som trekker i retning av Oslo. Vi ser klare tendenser til at det også gradvis dannes et multipolart landskap med urbane sentre rundt Oslo som også blir mer attraktive hub-er for gründervirksomhet og skalering over tid. Fra et policy-perspektiv må fylkeskommunen, så vel som andre offentlige virkemiddelaktører velge å benytte de virkemidler som i størst mulig grad klarer å håndtere den typen markedssvikt som ulike typer oppstartsbedrifter møter på veien mot vekst og langsiktig verdiskaping. Dette handler om:

- Manglende tilgang på tidligfasekapital som følge av skjev tilgang på informasjon
- Lite satsning på FoU som kan skape positive kunnskapsgevinster gjennom kommersialisering
- Dårlig koordinering av virksomheter når det kommer til samarbeid og nettverk

De tre problemområdene som trekkes fram her er sammensatte, og henger ofte sammen med hverandre.

- **Nærmere om manglende kommersialisering av forskning:** Manglende kommersialisering av forskning i UoH-sektoren og ved forskningsinstituttene er en sammensatt utfordring. Andel av finansiering av FoU ved UoH som kommer fra næringslivet er fallende.¹ Forskere har svake insentiver til å dreie sitt fokus mot entreprenørskap og kommersiell anvendelse (se Menon, 2018)². Begge deler trekker i retning av færre forskningsdrevne innovasjoner, og i neste omgang til at tilgangen på kapital til investeringer i tidlig fase er relativt dårlig.
- **Nærmere om manglende kapitaltilgang:** Kapitaltilgang i oppstartsmiljøet oppleves som svak, til tross for økt mangfold av investorer. Særlig de siste par årene har høyere renter og lavere verdsettelse av norske vekstaksjer gjort det krevende, men det forklarer ikke svakere tilgang på tidligfase risikokapital sammenlignet med nabolandene. Skattemessige rammebetingelser som formuesskatt, opsjonsbeskatning og exit-skatt gir begrensede insentiver for gründere og investorer, noe som kan påvirke valget mellom å starte egen virksomhet eller ta en sikrere jobb som ansatt. Offentlige aktører som Innovasjon Norge og Forskningsrådet er viktige for kapitaltilgang, men prosessene oppleves som byråkratiske sett opp mot beløpene. Oslo og Akershus får en mindre andel av støtte sammenlignet med deres betydning som innovasjonssentre, noe som skaper inntrykk av regional nedprioritering. En annen utfordring er kvaliteten på, og kommersialiseringspotensialet til, idéene fra

¹ Se Figur O-3 og Figur O-4 i Vedlegg A: Figurer

² Menon Economics. (2018). Insentiver for kommersialisering av forskning. [Tilgjengelig her](#).

forskningsinstitusjoner, hvor manglende koblinger med industri kan begrense kommersielt potensial og attraktivitet for risikokapital.

- **Nærmere om manglende nettverk og koblinger:** Vi har identifisert en tydelig mangel på koblinger mellom oppstartsøkosystemet og etablert næringsliv. Mange aktører har lovende teknologiske løsninger, men sliter med kommersialiseringen grunnet svake nettverk og manglende tilgang på erfarne næringslivsaktører. Slike koblinger er avgjørende for vellykket kommersialisering, da de gir effektiv kunnskapsutveksling og tilgang til ressurser. Bedrifter og offentlige virksomheter har behov som kan dekkes av oppstartsaktører, og kan derfor fungere som viktige partnere i utvikling og kommersialisering av nye løsninger.

Oppgaver Oslo og Akershus bør overlate til andre?

Oslo kommune og Akershus fylkeskommune har begrenset med økonomiske ressurser, kompetanse og nettverk, som innebærer at man må prioritere ressursene strengt og der kompetansen er sterkest og forutsetningene er best. Vi tydeliggjør her hva vi anbefaler at fylkeskommunen **ikke** bør gjøre.

- **Tilføre aktiv eierkapital:** Tilførsel av egenkapital i aktive eierfond i tidlig fase krever innsikt i rollen som egenkapitalinvestor, noe fylkeskommunen normalt ikke besitter. Slike fond bør være relativt store for å kunne følge opp investeringene over tid og sikre diversifisering. Vi ser ikke potensialet for at fond som utelukkende fokuserer på denne regionen vil kunne nå en kritisk størrelse.
- **Kommersialisering av forskning:** Kommersialisering av forskning fra universiteter, høyskoler og forskningsinstitutter er utfordrende og krever endringer i insentivstrukturer for å stimulere forskere til å ta forskningen over i entreprenørskap. Fylkeskommunene har hverken kompetanse eller verktøy tilgjengelig for å støtte opp under slike større strukturelle endringsbehov. Her bør nasjonale virkemidler tas i bruk.
- **Tilføre bredt anlagte midler til nasjonale klyngeorganisasjoner:** Mange av klyngeorganisasjonene med tydelig tilstedeværelse i Oslo og Akershus har et klart nasjonalt preg. Å initiere og vedlikeholde nasjonale klyngeorganisasjoner krever koordinering på et nasjonalt nivå og et nasjonalt mandat, noe som ikke faller naturlig innenfor fylkeskommunenes mandat. Videre har klyngene i varierende grad har koblingene mot gründermiljøer og mange av klyngene har få oppstartsselskap som medlemmer. Dermed blir kanalisering av midler til slike klynger fort et upresist verktøy for å støtte opp om entreprenørskap.
- **Generisk satsning på internasjonal synlighet og attraktivitet:** Investeringer i internasjonal synlighet og attraktivitet for større regioner krever stor økonomisk investering og strategisk posisjonering. Det er en hard konkurranse om slik bredt anlagt oppmerksomhet. Fylkeskommunene har begrensede muligheter til å gjennomføre slike markedsførings- og synlighetskampanjer, som ofte krever internasjonale nettverk og tilgang til globale plattformer. Man har imidlertid lyktes med arrangementer/konferanser som Oslo Innovation Week som tiltrekker seg internasjonale aktører og fremstår virkningsfulle for å internasjonal synlighet. Enkelte klyngers innsats for å synliggjøre muligheter for utenlandske aktører har også et betydelig potensial. Men slike satsninger må være spisset og konsentrert om utvalgte felt.
- **Test- og piloteringsanlegg:** Fylkeskommunene har begrenset evne til å etablere og drifte test- og piloteringsanlegg, som krever spisskompetanse og store investeringer. Man kan derimot bistå bedrifter i tidlig fase med å koble seg tettere på katapultsentre, til tross for at man ikke finner slike i regionen.

Akershus fylkeskommune og Oslo kommune bør fokusere mer på

Basert på informasjonsinnhenting og analyser, samt vurderinger av de avdekkede utfordringene i oppstartsøkosystemet, peker det seg ut noen tiltak for Akershus fylkeskommune og Oslo kommune som

kan bidra til å skape flere vekstorienterte oppstartsbedrifter som lykkes med å vokse. Ettersom Akershus og Oslo har betydelige forskjeller på enkelte områder, er det naturlig å skille på de to fylkene på enkelte anbefalinger.

- **Næringsspesifikke nettverk:** Et viktig satsingsområde er utvikling og investering i mer lokale næringsspesifikke nettverk. Fylkeskommunene bør aktivt arbeide for å etablere og aktivere mer lokale nettverk som knytter etablerte aktører sammen med potensielle gründere. Dette kan omfatte opprettelse av bedriftsnettverk som fremmer utveksling av kunnskap, erfaringer og ressurser mellom deltakerne. For å styrke kompetansetilgangen i økosystemet bør det legges større vekt på strategiske koblinger, blant annet gjennom økt involvering av personer med erfaring fra tunge næringslivsposisjoner og internasjonale nettverk. Å arrangere mentortjenester, konferanser og seminarer vil også være effektivt for å bringe aktører sammen, skape grobunn for samarbeidsprosjekter og innovasjon. Dette er spesielt relevant for Akershus, hvor lokal forankring, især i områder med eksisterende næringsklynger, kan gi betydelige fordeler.
- **Finansiering i de tidligste bedriftsfase:** Fylkeskommunene bør gi økonomisk støtte til det tidligste stadiet av gründerreisen, inkludert markedsvurderinger, testing og tidlig utvikling (presåkorn). Slik støtte bør komme i form av prosjekttilskudd og man bør sikre at slike midler er knyttet til nettverk eller inkubatorer som kan maksimere effekten av investeringene. Behovet er ikke noe mindre i senere faser, men i senere faser er det Innovasjon Norge som bør ta ansvar, og dermed tillate fylkeskommunene å fokusere sine ressurser på de delene av gründerreisen hvor behovet er størst.
- **Skalering og vekst:** Støtte til skalering og vekst er særlig relevant for Oslo kommune, som bør ha en strategi rettet mot oppstartsbedrifter med stort vekstpotensial. Kommunen bør identifisere og prioritere miljøer og sektorer med høyt potensial, sikre koblinger til relevante kunder, inkludert offentlige organisasjoner som kan tilby ikke bare pilotkontakter, men også kontrakter. I tillegg kan direkte tilskudd til akseleratorer og tjenester som hjelper oppstartsbedrifter med vekst, skalering og internasjonalisering vurderes.
- **Kommunale førstelinjetjenester:** Til slutt, kan kommunene spille en viktig rolle ved å tilby nødvendige førstelinjetjenester for gründere. Dette kan inkludere rådgivning, utvikling av forprosjekter, informasjon om finansieringsmuligheter og assistanse med søknadsprosesser for offentlige midler. Oslo har ikke et etablererkontor i dag. Dette bør sees i sammenheng med det mangfoldige tilbudet av andre tilbydere av tjenester til de som vurderer eller har planer om å etablere et selskap i byen. I lys av aktørbildet i dag fremstår det hensiktsmessig at Oslo kommune prioriterer sine ressurser på andre virkemidler enn en førstelinjetjeneste som et etablererkontor.

I tillegg til disse anbefalingene, har vi identifisert noen mer avgrensede og målrettede anbefalinger:

- Synliggjøring av tjenestetilbudet
- Styrking av entreprenørskap i videregående opplæring
- Tilgjengeliggjøre veiledningsressurser knyttet til regelverk

Gjennom disse tiltakene kan Akershus fylkeskommune og Oslo kommune forbedre oppstartsökosystemet og bidra til vekstorientert gründerkap og flere innovative vekstbedrifter. Fokus på nettverksbygging, tidlig finansiering, skaleringstjenester og lokale forbindelser gir gründere bedre sjanse til å lykkes.

1 Innledning

Samfunnet står i dag overfor store omstillingsutfordringer. For å opprettholde velferdsnivået og øke bærekraften i samfunnet må vi stadig finne smartere måter å jobbe på. Innovasjon og entreprenørskap spiller en viktig rolle, både for å øke produktiviteten og for å finne de gode løsningene. Den mye omtalte Draghi-rapporten³ fremhever viktigheten av innovasjonsøkosystem for fremtidig europeisk konkurranseevne. Rapporten peker på disruptiv innovasjon og behov for å tilrettelegge for oppstarts- og vekstselskap for å lykkes med omstilling, innovasjon og fremtidig konkurransedyktighet i Europa.

Oppstartsbedrifter har ikke nødvendigvis de samme interne ressursene og kapabilitetene som etablert næringsliv har, både når det gjelder kapital, nettverk og kompetanse. Likevel er det ofte nye oppstartsvirksomheter som i større grad evner å løfte frem disruptiv innovasjon tross begrensede interne ressurser. Gode idéer kan unnfanges i både eksisterende næringsliv, i offentlig sektor, i akademia eller hos enkeltpersoner. De kan hvile på årelang grunnforskning, tett samspill i næringslivet, men de kan oppstå ut av «intet». Det tilsier at vilkår for entreprenørskap og innovasjon kan handle om så mangt: Vilkår for forskning, for beskyttelse av idéer (IPR), for kapitalkrevende og risikable investeringer, for utvikling av kommersielle nettverk, for tilgang på relevant kompetanse og så videre. På reisen fra idé til marked er det sjelden at entreprenøren klarer seg alene. Forskningslitteraturen og historier fra næringslivet viser nettopp at entreprenører trenger et nettverk rundt seg som styrker entreprenørens fagkompetanse, forretningsforbindelser, kapitaltilgang, rekrutteringsevne, markedsføringsstrategi, etc. Disse nettverkene og ressursene omtales gjerne som «oppstartsmiljøer» og/eller «innovasjonsøkosystem». Dette er disse aktørene og tilbudene som tilfører oppstartsvirksomheter de ressursene som er nødvendig for å kunne ta løsningene fra idé til marked, og deretter skalere.

I denne rapporten rettes søkelys mot vilkårene for oppstarts- og vekstselskaper i Oslo og Akershus. Vi spør om gründere og vekstbedriftene i Oslo og Akershus har tilstrekkelig tilgang på ressurser for å overleve og vokse? Det spørsmålet kan man ikke besvare uten en grundig kartlegging av entreprenørskapet og startup-miljøene i regionen. Fokuset her er på vekstorientert gründerskap i oppstartssystemet i Oslo og Akershus. Dette omfatter både privat og offentlig tjenestetilbud til gründere, oppstarts- og vekstselskap i regionen. Vi etablerer en oversikt over aktørene, og deres vurderinger av mangler i tjenestetilbudet og flaskehalser for god samhandling. Videre presenterer vi aktørenes egne og våre vurderinger av tilstanden i regionen, før vi til slutt kommer med anbefalinger til hvordan kommunen og fylkeskommunen kan bidra til å videreutvikle sitt arbeid for flere og bedre oppstarts- og vekstselskaper i regionen.

Leserveiledning

Rapporten er strukturert på følgende måte: I **kapittel 2** presenterer vi rammeverk og metode for analysen, før vi i **kapittel 3** går gjennom resultater fra kartleggingen av oppstarts- og vekstselskap. I **kapittel 4** presenterer vi kartleggingen av aktørene som tilfører ressurser til gründere, oppstarts- og vekstselskap, og deres tjenestetilbud. I **kapittel 5** presenterer vi aktørenes egne vurderinger av tjenestetilbudet rettet mot virksomhetene, mens vi i **kapittel 6** presenterer våre vurderinger og anbefalinger til hvordan Akershus fylkeskommune og Oslo kommune gjennom sine verktøykasser kan bidra til å skape flere innovative vekstbedrifter gjennom å gi flere bedrifter tilstrekkelig løfteevne.

³ The future of European competitiveness Part B | In-depth analysis and recommendations. EU

2 Rammeverk og metode

I dette kapitlet presenterer vi rammeverket som vi har strukturert kartleggingen av oppstartøkosystemet etter. Vi presenterer også hvilke metoder og informasjonskilder vi har benyttet for å gjennomføre kartleggingen og analysene.

2.1 Oppstartøkosystemet

For å bygge et selskap som skal foredle en idé til et produkt som kan kommersialiseres og skalere produksjon, er oppstartsselskap med vekstpotensial avhengig av å tilføres en rekke ressurser fra disse aktørene. Selskapene mangler typisk de interne ressursene som er nødvendig for å lykkes med skalering og kommersialisering av sin idé. Der hvor etablerte bedrifter ofte kan finansiere utvikling gjennom lønnsom drift og tilbakeholdt overskudd, må oppstartsselskap med vekstpotensial i de fleste tilfellene tilføres kapital fra eksterne. Tilgang på slik risikokapital er essensielt for at ambisiøse oppstartsselskap med vekstpotensial skal ha mulighet for å vokse gjennom de ulønnsomme oppstartsårene. Oppstartøkosystemet skal ideelt sett også tilføre oppstartsselskapet andre typer ressurser og kompetanser – det være seg gjennom industrierfaring eller nettverk – som selskapet selv ikke besitter fra før.

Tilgang på relevant kompetanse for gründerbedrifter er en viktig forutsetning for en rik gründerøkologi. Hvilken kompetanse som er relevant for bedriften er avhengig av hva slags type innovasjon og utvikling bedriften jobber med. I tillegg må selskapet ha tilgang på arenaer, nettverk og infrastruktur for entreprenørskap og innovasjon for å vokse. Eksempelvis vil mange ha behov for nettverk for å finne riktig kompetanse og investorer til å støtte utviklingen av sin løsning. I tillegg har noen selskap behov for test- og piloteringsfasiliteter som de realistisk sett ikke kan investere i selv.

Et sterkt økosystem for innovasjon lykkes med å finansiere og bringe flest mulig gode ideer gjennom en utviklings- og kommersialiseringsfase, helt til selskapene kan skaleres og bli et vellykket tilskudd i næringslivet. Oppstartsmiljøer er preget av involvering av en rekke aktører som sammen danner en økologi for utvikling av oppstarts- og vekstselskaper basert på innovasjoner og forskning. Vi har organisert kartleggingen og vurderingene av oppstartsmiljøene rundt en inndeling av aktørene i en verdikjede, fra idé til marked. Denne verdikjeden er en hybrid av femfaktormodellen⁴ (ren aktørmodell) og en prosessmodell som tar deg fra idé til oppskalering og salg av bedrifter. Inndelingen danner utgangspunktet for både kartlegginger, indikatorvalg og kvalitative vurderinger av oppstartsmiljøene. Bakgrunnen for vår inndeling er behovet for å identifisere aktører etter hvilken rolle de har i oppstartsmiljøet.

⁴ Femfaktormodellen er et rammeverk utviklet av MIT (Massachusetts Institute of Technology) som beskriver de mest sentrale aktørene i innovasjonsøkosystemer og sammensillet dem imellom. Den bygger på fem grupper av interessenter. Tre av dem er videreført fra den tradisjonelle «triple helix»-modellen og består av etablerte bedrifter, akademia og andre forskningsaktører, samt myndigheter. I tillegg inkluderes gründere og investorer i femfaktormodellen. Felles for disse fem gruppene er at alle er kritiske for suksessen til et innovasjonsøkosystem og der hver har sine systemiske roller. Hvordan hver regions økosystem er bygget opp og hvilke aktører som er dominerende vil avhenge av en rekke lokale faktorer, men tanken er at hver og en av aktørgruppene påvirker økosystemet og at en mer bevisst og samordnet tilnærming til innovasjonsutvikling basert på disse aktørenes rolle vil bidra til vekst og akselerasjon i innovasjonsarbeidet. Se ellers Porter, M. E. (2008). The five competitive forces that shape strategy. Harvard business review, 86(1), 25-40.

Figur 2-1: Oppstartssøkosystemets aktører og verdikjede



De seks ulike leddene i verdikjeden er:

- **Idéprodusenter** er aktører som frembringer ny kunnskap og ideer som danner grunnlaget for innovasjon og ny virksomhet. Dette skjer ofte gjennom forskning, utdanning og akademiske initiativ. I Oslo-regionen er Universitetet i Oslo (UiO), Oslo universitetssykehus (OUS) og SINTEF sentrale idéprodusenter. I Akershus er NMBU og IFE eksempler på idéprodusenter. Disse initiativene driver frem ny innsikt og ideer som potensielt kan kommersialiseres og danne grunnlag for nye selskaper.
- **Oppstartsaktører** søker å videreutvikle idéer og innovasjoner gjennom å tilføre ressurser som ikke nødvendigvis idéprodusentene besitter selv. Denne aktørgruppen inkluderer et bredt sett av aktører med ulike funksjoner, bl.a. etablererkontorer, inkubatorer, teknologioverføringskontorer (TTO-er), co-working spaces og akseleratorer. Eksempler på aktører inkluderer inkubatorene StartupLab, Kjeller innovasjon, Aleap, RE:Grunderhus og ulike etablererkontorer. Disse tilbyr ulike tjenester som co-working space, TTO-funksjoner, forretningsutvikling, tilrettelegging til laboratorier og kapital, samt akseleratorprogram.
- **Kapitalaktører** tilbyr finansiering av oppstarts- og vekstbedrifter, ofte i kombinasjon med komplementære ressurser som industrierfaring, nettverk og/eller styringskompetanse. Eksempler inkluderer en rekke private investorer som Radforsk, RunwayFBU, Ferd Capital, Sondo Capital og Firda, i tillegg til offentlige aktører som Innovasjon Norge.
- **Samarbeidsaktører** omfatter etablert næringsliv, offentlige virksomheter og sammenslutninger som klynger. Disse bidrar til utvikling gjennom både samarbeidsprosjekter og som pilotkunder, samt med talentutvikling, fasiliteter og infrastruktur, bidrag fra selskapets risikokapital, og evne til å mobilisere og samle interne og eksterne ressurser. Dette kan være selskap som Aker, Elkem, GE Healthcare, Thermo Fischer, Telenor og Visma.
- **Tilretteleggingsaktører** er aktører som brer seg utover flere av rollene i verdikjeden og legger til rette for andre aktører gjennom flere aktiviteter. Felles for mange av tilretteleggerne er at de har en «kobler»-funksjon for andre aktører. Eksempelvis har aktører som Forskningsparken/Oslotech og Radforsk en viktig rolle i oppstartsmiljøene som ikke nødvendigvis passer inn i en av disse leddene av verdikjeden. Tilsvarende kan man si om innovasjonsdistrikter som Punkt Oslo og Oslo Science City, samt Kunnskapsbyen Lillestrøm. Aktivitetene deres søker å koble sammen andre aktører for å bidra til videre utvikling av økosystemet, ofte gjennom å skape samarbeidsarenaer eller infrastruktur.

- **Utfall:** Utfall er fasen der oppstartsbedrifter beveger seg fra tidlig vekst til enten betydelig ekspansjon, oppkjøp eller børsnotering. Exit skjer når gründerne og investorene realiserer verdiene i selskapet gjennom salg, fusjon eller børsnotering. Dette kan sees på som et utfall av oppstartøkosystemets arbeid gjennom hvilke vekstkraftige bedrifter som økosystemet evner å produsere. Utfall er dermed ikke en aktørtype, men neste fase for oppstartsselskaper med vekstpotensial. Oppstartsmiljøenes evne til å produsere bedrifter som har lyktes eller som har opplevd en betydelig kommersiell utvikling vil vise seg i antall bedrifter som når denne fasen.

Offentlig sektors roller i systemet

Offentlige virkemidler retter seg inn mot alle delene av denne verdikjeden, fra idéproduksjonen med forskningspolitiske virkemidler, til bistand til skalering gjennom eksportfremme og Innovasjon Norges utekontorer. Mellom disse ytterpunktene er det en rekke nærings- og forskningspolitiske virkemidler på ulike forvaltningsnivåer, som søker å tilføre ressursene som gründere, oppstarts- og vekstselskaper trenger. Dette gjenspeiles også ved at svært mange av aktørene i oppstartøkosystemet er enten finansiert og/eller eid av det offentlige, enten fullstendig eller delvis.

2.2 Geografisk inndeling

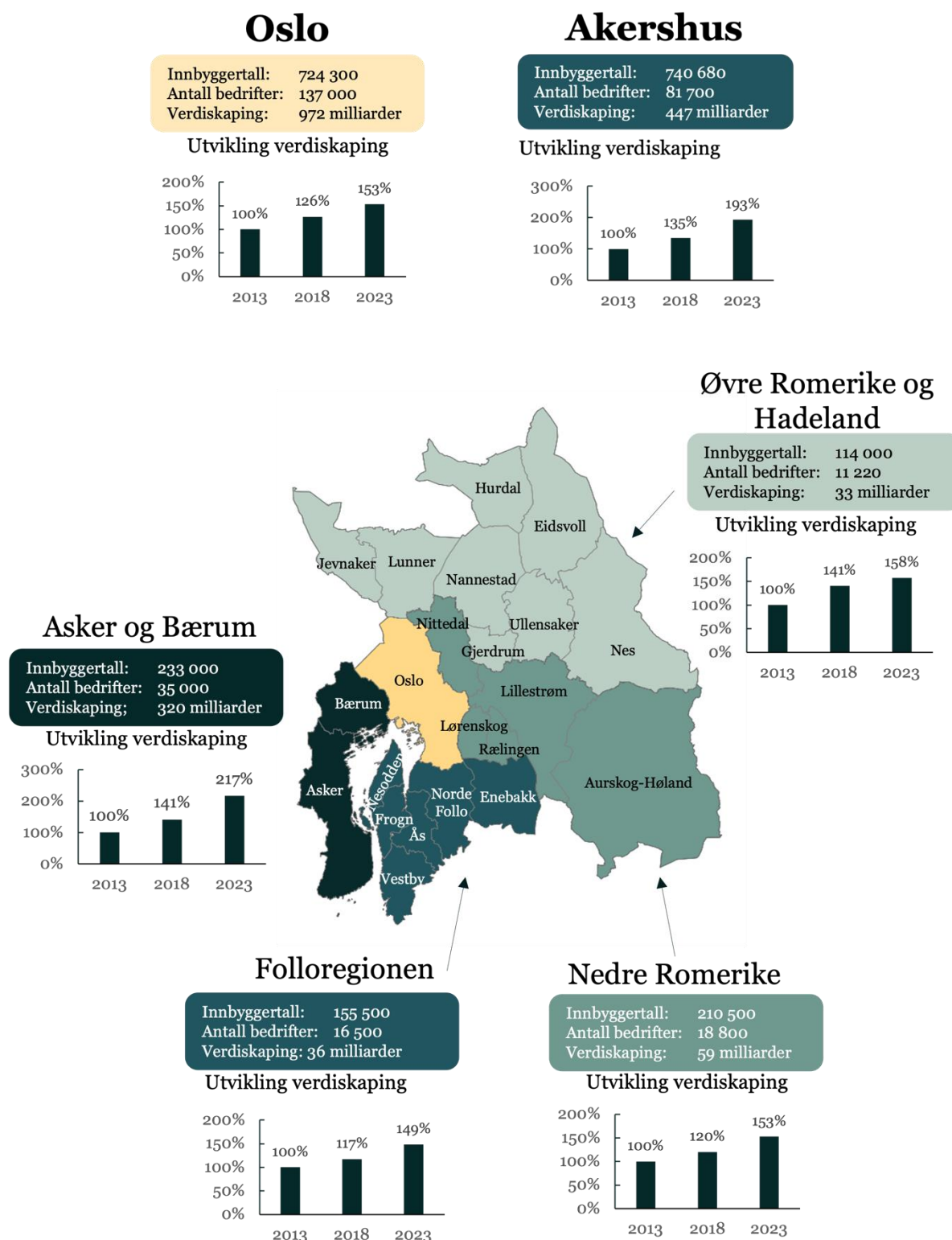
Vi fokuserer i denne rapporten på vekstorientert gründerskap i Oslo og Akershus. Dette er den mest innovasjonsrike regionen i Norge, med høy tetthet av kunnskapsaktivitet, både i UH- og instituttsektoren, samt i næringslivet. Regionen har et sammensatt næringsliv, og til tross for å være relativt liten i geografisk utstrekning, er det betydelige regionale forskjeller. Oslo er dominerende og et tyngdepunkt for oppstartsaktivitet, i kraft av sin størrelse og som senter for en rekke FoUI-institusjoner. I tillegg finnes det naturlige gravitasjonsfelt i Akershus som er viktige for innovasjon og gründerskap, både i en regional og en nasjonal kontekst. Akershus har flere av disse lokalisert i ulike delregioner. Vi utforsker derfor fylkene Oslo og Akershus hver for seg og som helhet, og løfter frem innsikten i Akershus brutt ned på fire delregioner. De ulike regionene vi ser på er:

- Oslo
- Akershus
 - Asker og Bærum
 - Folloregionen
 - Nedre Romerike
 - Øvre Romerike og Hadeland⁵

I figuren under er det samlet noe informasjon om de ulike regionene. Innbyggertall og antall bedrifter gjelder 2024 og er hentet fra SSB. Tall for verdiskaping er hentet fra Menons regnskapsdatabase, hvor siste tilgjengelige år er 2023.

⁵ Jevnaker og Lunner, som er kommunene på Hadeland som inngår i Akershus.

Figur 2-2: Overblikk over delregionene. Kilde: SSB og Menon



Samlet har regionen knappe 1,5 millioner innbyggere, som fordeler seg nokså likt mellom Oslo og Akershus. Når det kommer til antall bedrifter og verdiskaping i næringslivet, er en større andel i Oslo enn i Akershus. Verdiskapingsveksten har imidlertid vært sterkest i Akershus, med særlig høy vekst i Asker og Bærum. Delregionene vi har definert for Akershus varierer i størrelse fra 114 000 innbyggere i Øvre Romerike og Hadeland, til 233 000 i Asker og Bærum.

2.3 Metode og informasjonskilder

For å utarbeide kunnskapsgrunnlaget har vi benyttet flere informasjonskilder og metoder. Vår tilnærming inkluderer statistiske analyser, spørreundersøkelser, dybdeintervjuer, litteraturgjennomgang og bruk av ulike mediakilder.

For å analysere utviklingen av oppstarts- og vekstselskaper i Oslo og Akershus har vi, mer spesifikt, anvendt data fra både SSB og Menons regnskapsdatabase. Ved å kombinere disse regnskapsbaserte datakildene kan vi studere utviklingen i nyetablerte selskaper, aktive aksjeselskaper, samt oppstarts- og vekstselskaper over tid. Denne kvantitative analysen synliggjør hvorvidt oppstartøkosystemet i regionen lykkes med å produsere og skalere nye oppstartsselskap med vekstpotensial, samt vekstselskaper.

Kvalitativ informasjon stammer hovedsakelig fra to kilder:

1. Spørreundersøkelse sendt til 201 relevante aktører innen oppstartøkosystemet i Oslo og Akershus. Denne har gitt oss en bred, kvantitativ vurdering av hvordan aktørene selv opplever økosystemets styrker og svakheter.
2. Dybdeintervjuer med sentrale aktører, hvor vi har gått i dybden på spesifikke utfordringer og mulighetsrom for videre utvikling av oppstartøkosystemet.

Ved å kombinere disse metodene har vi både fått en overordnet vurdering gjennom spørreundersøkelsen og mulighet til å gå i detalj på spesifikke problemstillinger gjennom intervjuene.

Tabell 2-1: Oversikt over informasjonskilder



Statistikk og sammenstilling av informasjon

I evalueringen har vi benyttet statistikk fra en rekke ulike kilder, inkludert Menons regnskapsdatabase, SSB, Virkemiddeldatabasen, Shifters Investordatabase og tidligere kartlegginger. Informasjonen er brukt til å sammenstille ulike statistikk eller for kontaktinformasjon til både spørreundersøkelse og intervjuer.



Spørreundersøkelse

I forbindelse med prosjektet har det blitt sendt ut en spørreundersøkelse rettet mot relevante aktører i oppstartøkosystemet i Oslo og Akershus. Spørreundersøkelsen dekker flere ulike typer tematikk fra oppstartøkosystemet, og danner grunnlag for en mer kvantitativ analyse av dagens økosystem. Spørreundersøkelsen ble sendt ut til 201 aktører, og antall svar vi fikk var 74. Svarprosenten ble dermed 37 prosent.

For mer informasjon om spørreundersøkelsen og responsrate, se Vedlegg B: Spørreundersøkelse.



Intervjuer

Det har blitt gjennomført flere dybdeintervjuer med relevante aktører og gründere innenfor oppstartøkosystemet i Oslo og Akershus for å få innsikt i deres erfaringer og tanker om dagens økosystem. Intervjuene har vært med på å gi dypere innsikt inn i ulike problemstillinger, mulighetsrom og det offentlige plass i oppstartøkosystemet. Vi har totalt intervjuet 29 aktører, hvor 24 er aktører fra oppstartøkosystemet og 5 er gründere/ledere av oppstarts- eller vekstbedrifter. For å få en fullstendig oversikt over informanter og deres roller, se Vedlegg C: Intervjuer.

Denne metodiske tilnærmingen sikrer at analysen baserer seg på både kvantitative data og kvalitative innsikter, noe som gir et mer helhetlig bilde av hvordan oppstartøkosystemet fungerer i Oslo og Akershus.

3 Oppstarts- og vekstselskap i Oslo og Akershus

Før vi går inn på aktørene i oppstartøkosystemet som tilfører gründere, oppstarts- og vekstselskap ressurser, ser vi på antall oppstarts- og vekstselskap i Oslo og Akershus. Det er nyttig å ha det klart for seg hva økosystemet produserer i form av oppstartsbedrifter med vekstpotensial og innovative vekstbedrifter. Dette legger grunnlaget for å vurdere i hvilken grad man lykkes med å tilføre tilstrekkelig, og de riktige, ressursene til idéene og gründerne på reisen fra idé til marked.

I dette kapittelet undersøker vi utviklingen av oppstarts- og vekstselskaper i Oslo og Akershus. Vi følger en traktanalyse der vi starter bredt med alle nyetableringer, før vi snevrer inn på aktive gründerbedrifter og oppstartsselskap med vekstpotensial. Deretter ser vi nærmere på selskapene som har brutt barrierer og gått inn i en vekstfase. Samtlige trinn i denne «trakten» er relevante for å si noe om hva oppstartøkosystemet produserer i form av oppstartsselskap.

3.1 Trakten: Fra alle oppstartsbedrifter til de med vekstpotensial og ambisjoner

Det er krevende å definere og identifisere en vekstorientert oppstartsbedrift. Før selskapet har en historikk å vise til, er det utfordrende å finne objektive kjennetegn som kan sannsynliggjøre vekstpotensial. En helhetlig kartlegging av gründerkap bør etter vår vurdering være etterprøvable og transparent. Vi tar derfor utgangspunkt i offentlig tilgjengelig informasjon og objektive kriterier så langt det lar seg gjøre.

For å gjøre dette følger vi en traktanalyse, der vi systematisk filtrerer ut selskaper basert på en rekke kriterier. Målet er å fokusere på de selskapene som er nyetablerte, og som også viser kjennetegn på innovasjon, skalerbarhet og vekstpotensial. «Trakten» tar utgangspunkt i alle nyetablerte foretak og munner ut i en populasjon hvor det er sannsynliggjort at det er oppstartsselskap med vekstpotensial det er snakk om.

Det er viktig å skille kategorien for «oppstartsselskap med vekstpotensial» fra helt alminnelige nyetablerte selskap. Trakten for å identifisere ambisiøse oppstartsselskap med vekstpotensial bygger på følgende trinn:

- **Nyetableringer:** Vi starter med alle nyetablerte virksomheter, inklusive personlig eide foretak som består i all hovedsak av enkeltpersonforetak.⁶
- **Aksjeselskap:** De fleste personlig eide selskap er imidlertid levebrødsforetak, og dersom man ser mulighet for å skalere opp vil typisk virksomheten i enkeltpersonforetaket videreføres i et aksjeselskap.

Figur 3-1: Trakten – identifisering av ambisiøse oppstartsselskap med vekstpotensial



⁶ Personlig eide foretak omfatter selskapsformene enkeltpersonforetak (ENK) og ansvarlig selskap (ANS/DA).

- **Aktive aksjeselskap:** Mange selskap har aldri aktivitet eller har kun aktivitet i en kort periode før de blir avviklet. I tillegg er det mange selskaper i «dvale». Andre selskap er etablert for å eie andre selskap og har ingen drift. Totalt er det mindre enn 50 prosent av foretak som har aktivitet⁷ fem år etter de ble registrert. Vi legger på et kriterium om at selskapet har økonomisk aktivitet⁸.
- **Aktive gründerbedrifter:** Vi legger på et kriterium om at det aktive aksjeselskapet har en aksjonær på eiersiden som faller innenfor vår definisjon på en gründer. Det innebærer at en eller flere har en tilstrekkelig stor eierandel, enten direkte eller indirekte gjennom et holdingselskap o.l. Selskapene som ikke er gründerbedrifter og dermed ekskluderes er selskap som er eid fra utlandet, nyopprettede datterselskap i konserner og selskap som blir fisjonert ut av eksisterende virksomheter.
- **Oppstartsselskap med vekstpotensial:** Mange gründerbedrifter har ikke ambisjoner eller forutsetninger for betydelig vekst. At foretaket er innovativt og/eller skalerbart er ofte en forutsetning for vekst. Vi legger derfor på et filter om at selskapet enten er innovativt/FoU-intensivt⁹, j-kurvebedrift¹⁰ eller kapitalintensivt¹¹. Samlet sett bidrar disse filtreringene til å snevre inn antall nyetableringer betydelig. Fra og med det året et selskap oppfyller ett av disse tre kriteriene, indikerer det et vekstpotensial som skiller dem fra andre nyetableringer, og selskapet defineres som et **oppstartsselskap med vekstpotensial**. Dette gjelder til og med det femte året talt fra første fulle år med økonomisk aktivitet.

Boks 3-1: Definisjon av oppstartsselskap med vekstpotensial

Definisjon av oppstartsselskap med vekstpotensial

Et **aktivt aksjeselskap** med **en eller flere gründerne** med en strategisk eierandel (gründerbedrift). Oppstartsselskaper er **mellom to og fem år** gamle talt fra første fulle år med økonomisk aktivitet, og møter minst ett av følgende kriterier:

1. **Innovativt:** Selskapet har mottatt SkatteFUNN minst én gang i løpet av sine første fem år.
2. **J-kurve:** Selskapet har hatt et akkumulert driftsunderskudd som var dobbelt så stort som akkumulert omsetning i de første to til fem årene, og har registrerte lønnskostnader.
3. **Kapitalintensivt:** Selskapet har gjennomført en emisjon og økt sin innskutte egenkapital med minimum 100 000 kroner.

Vi tar utgangspunkt i den bredeste tolkningen av en oppstartsbedrift – et nytt foretak registrert i Enhetsregisteret i dette året. Dette omfatter en rekke ulike foretaksformer, men de vanligste er aksjeselskap og enkeltpersonforetak. Figuren under viser utvikling i antall nyetablerte aksjeselskap, enkeltpersonforetak og øvrige foretaksformer fra 2010 til 2022.

⁷ Definert som første år med lønnskostnader eller omsetning.

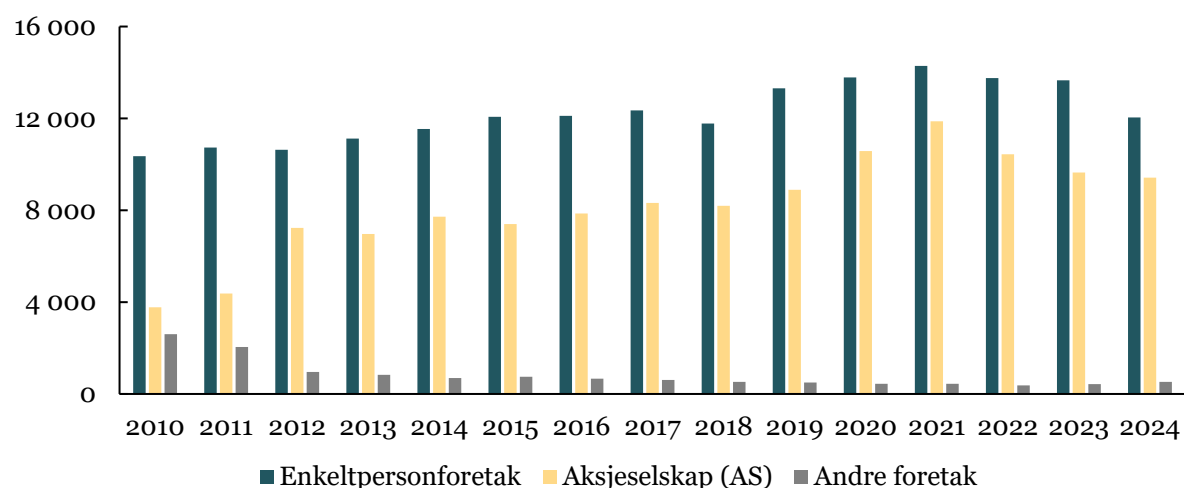
⁸ Økonomisk aktivitet er definert som registrerte inntekter eller lønnskostnader.

⁹ Selskap som har mottatt SkatteFUNN minst én gang i løpet av sine første fem år.

¹⁰ Selskapet har hatt et driftsunderskudd som var dobbelt så stort som akkumulert omsetning i de første to til fem årene, og har registrerte lønnskostnader.

¹¹ Selskapet har gjennomført en emisjon og økt sin innskutte egenkapital med minimum 100 000 kroner.

Figur 3-2: Antall nyetablerte enkeltpersonforetak, aksjeselskap og andre foretak over tid i Oslo og Akershus. Kilde: SSB



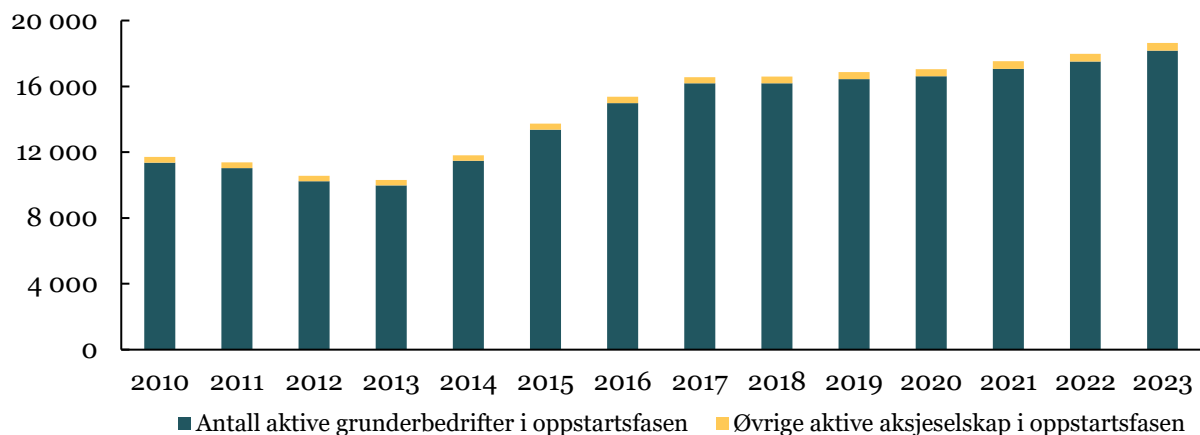
Figuren viser at det har vært en gradvis økning i antallet nye foretak og selskap over tid. Samlet ble det etablert omkring 22 000 foretak i 2024, mens det ble etablert 16 500 i 2010. Det var et særlig hopp i 2012, drevet av en vekst i antall etablerte aksjeselskap. Dette skyldes først og fremst at kravet til aksjekapital for et AS ble nedjustert fra 100 000 til 30 000 kroner. Fra 2018 til 2021 så man også en betydelig vekst i etableringstakten, også her drevet av aksjeselskap. Etter dette ser vi at antall nyetableringer har hatt en nedadgående trend frem mot 2024, hvor det nærmer seg 2018-nivået.

3.2 Aktive aksjeselskap og gründerbedrifter

Vi har definert en **oppstartsfase på 2-5 år** etter første år med aktivitet, ettersom man er avhengig av å ha noe historikk for å vurdere hvorvidt selskapene har vekstpotensial. Det gjør det mulig å identifisere selskapene som er aktive, til forskjell fra på etableringstidspunktet. I denne oppstartsfasen identifiserer vi bedrifter med vekstpotensial gjennom at de oppfyller ett av de tre kriteriene som indikerer vekstpotensial (se Boks 3-1 for kriteriene). For å sammenligne populasjonen med øvrige selskaps-etableringer ser vi også på de øvrige nyetableringene i oppstartsfasen, definert som alderen 2-5 år i det gitte året.

Her ser vi først på antall aktive aksjeselskap og aktive gründerbedrifter i oppstartsfasen, før vi snevrer inn ytterligere. Selskapene som ikke faller innunder definisjonen på gründerbedrifter er selskap heleid av utenlandske eiere, nyopprettede datterselskap i konserner og selskap som blir fisjonert ut av eksisterende virksomheter. Figuren under viser hvordan antallet har utviklet seg fra 2010 til 2023. Størrelsesforholdet mellom antall gründerbedrifter og øvrige aksjeselskap i oppstartsfasen viser tydelig at de fleste aksjeselskap etableres av norske gründere. Veksten har heller ikke vært like stor blant andre eiertyper.

Figur 3-3: Aktive gründerbedrifter og andre aktive aksjeselskap i oppstartsfasen (2-5 år) i Oslo og Akershus fylke. Kilde: Menon



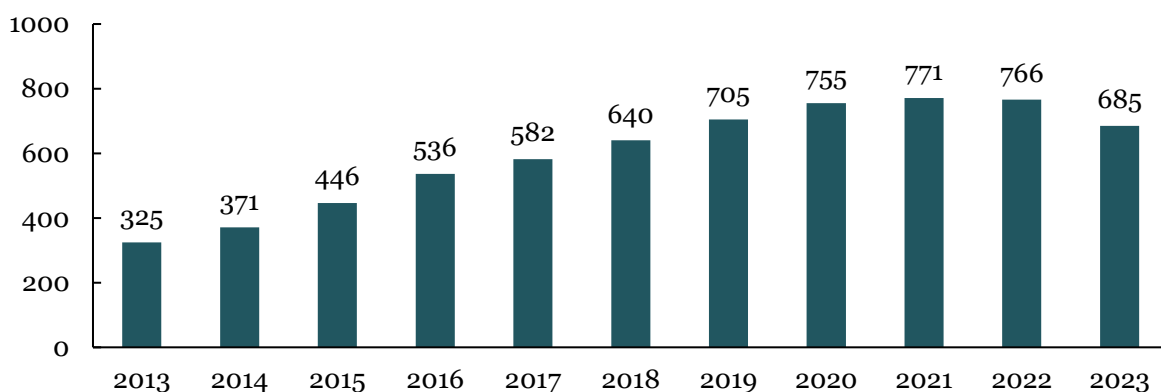
Antallet aktive gründerbedrifter har nesten doblet seg fra omkring 10 000 i 2013 til 18 700 i 2023. I årene 2013 til 2017 var det en tydelig økning. Det er flere faktorer som peker i retning av flere gründerbedrifter. Med lavere krav til aksjekapital fra 2013 ble terskelen for å etablere et aksjeselskap redusert. I 2014 falt oljeprisen betydelig, og mange tidligere sikre høytlønnede jobber falt bort eller ble svært usikre. Dette kan ha medført at flere ønsket å prøve seg på egen hånd som gründer. Fra 2017 har veksten i antall gründerbedrifter avtatt, og antall aktive gründerbedrifter i oppstartsfasen har vært relativt flat de siste fem årene. I 2023 så man imidlertid en økning på nesten 700 gründerbedrifter, den største økningen siden 2017. Antall øvrige aksjeselskap i oppstartsfasen har også økt, men i et langt mer moderat tempo.

Hittil har vi snevret oss inn fra alle nyetablerte virksomheter til et utvalg bedrifter som er aktive aksjeselskap i oppstartsfasen og som hadde en norsk gründer på eiersiden ved etablering. For å sannsynliggjøre vekstpotensial legger vi her på ytterligere ett kriterium, nemlig at selskapet enten er innovativt/FoU-intensivt, j-kurvebedrift eller kapitalintensivt.

3.3 Oppstartsselskaper med vekstpotensial

Ved å snevre inn til kun oppstartsselskaper med vekstpotensial, ser vi på selskaper hvor kjennetegn ved aktivitetene til bedriftene indikerer at de er innovative og har muligheter for vekst (se definisjon i Boks 3-1 tidligere i kapittelet). I figuren under viser vi utviklingen i antall oppstartsselskaper med vekstpotensial gjennom perioden 2013 til 2023. Antall oppstartsselskaper med vekstpotensial har økt fra 325 i 2013 til 685 i 2023.

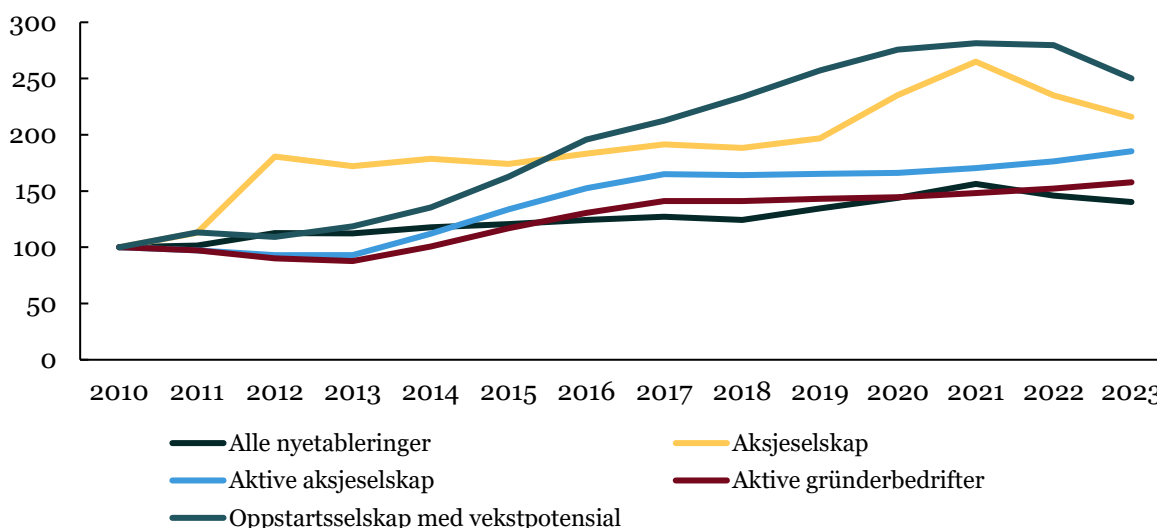
Figur 3-4: Oppstartsbedrifter med vekstpotensial i Oslo og Akershus. Kilde: Menon



Oppstartsselskapene med vekstpotensial utgjør en svært liten andel av alle aktive gründerbedrifter i regionen (ca. 19 000). En alternativ måte å synliggjøre andelen oppstartsselskap med vekstpotensial opp mot andre kategorier, er å vurdere opp mot kunnskapsintensive selskaper. Dette har vi drøftet nærmere i fotnoten nedenfor.¹²

I figuren under ser vi på veksten over tid for ulike typer oppstartsselskaper. Når vi ser på utviklingen fra 2013 til 2020, ser vi at oppstartsselskap med vekstpotensial hadde en høy prosentvis vekst sammenlignet med andre kategoriene i trakten. Fra 2022 har det vært en svakere vekst i de med vekstpotensial enn for de andre oppstartsselskapene.

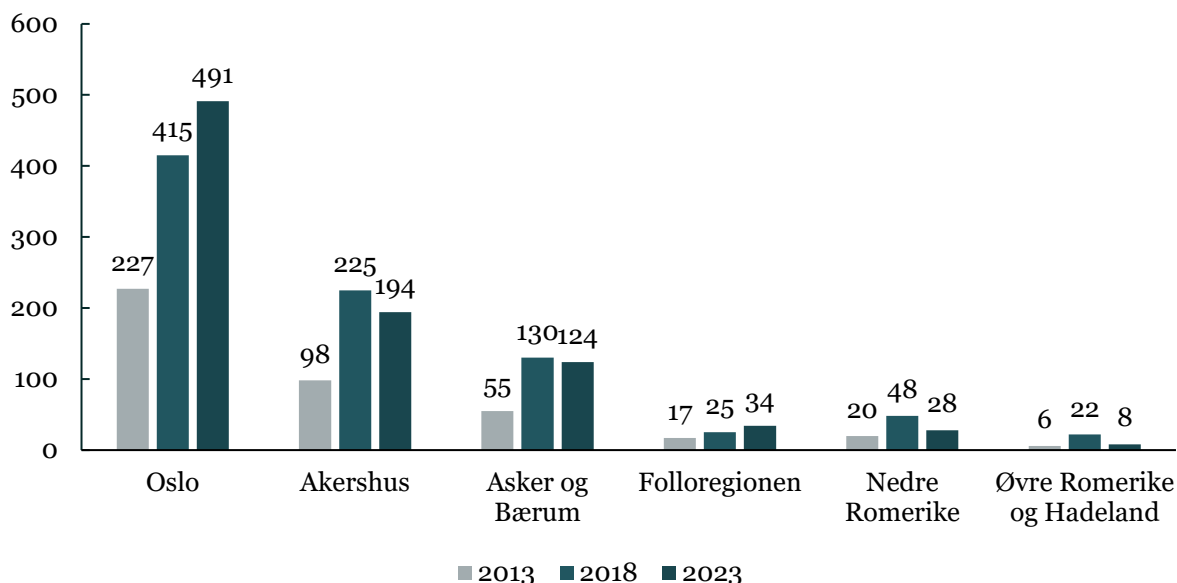
Figur 3-5: Indeksert utvikling av de ulike selskapskategoriene i oppstartsfasen. Kilde: SSB og Menon



Den geografiske utviklingen av oppstartsselskap med vekstpotensial i Oslo og Akershus viser en tydelig konsentrasjon rundt hovedstaden, med Oslo som den dominerende huben for oppstart og vekst. I Figur 3-6 under ser vi at det var registrert 227 oppstartsselskap med vekstpotensial i Oslo i 2013, et tall som steg til 415 i 2018 og videre til 491 i 2023. Økningen bekrefter at Oslo fortsetter å være sentrum for innovasjon og entreprenørskap i regionen, noe som blant annet kan forklares med nærheten til investormiljøer, forskningsinstitusjoner og et veletablert støtteapparat for gründere. Akershus hadde en betydelig vekst fra 2013 til 2018, hvor antall oppstartsselskap med vekstpotensial mer enn doblet seg. Siden dette har det vært en svak nedgang frem til 2023.

¹² For å synliggjøre andelen oppstartsselskap med vekstpotensial opp mot andre kategorier, ser vi her på antall oppstartsselskap med vekstpotensial opp mot hva man gjerne betegner som kunnskapsintensive selskap. Det finnes en rekke kunnskapsintensive bedrifter i Oslo og Akershus. Disse kjennetegnes ved å tilhøre en kunnskapsintensiv næring. Kunnskapsintensivitet rangeres etter utdanningsnivå, og ettersom Norges utdanningsnivå er generelt høyt blir flere næringer kategorisert som kunnskapsintensive. Da denne indikatoren blir for bred, ønsker vi å spisse fokuset inn mot innovative oppstartsselskap med vekstpotensial, og skiller dermed disse fra hverandre. Vi vil likefullt ha et fokus på de kunnskapsintensive bedriftene i enkelte analyser. Eurostat definerer en næring som kunnskapsintensiv hvis over 33 prosent av arbeidsstokken har høyere utdanning. Hvilke næringer som er kunnskapsintensive kan dermed variere. Statistisk sentralbyrå har kartlagt disse næringene i en rapport, tilgjengelig her (Berg, 2016). Som vist i Figur 0-2 i Vedlegg A: Figurer var det omkring 19 000 bedrifter i oppstartsfasen (2-5 år) i 2023. 15 prosent av disse kategoriseres som kunnskapsintensive bedrifter. Grunnen for at Norge har mange kunnskapsintensive bedrifter er at Eurostat sin definisjon baserer seg på utdanningsnivå, som i Norge er svært høyt. Dette gjør at kunnskapsintensivitet er en bred indikator som dekker næringer fra «Forskning og utviklingsarbeid» til «Omsetning og drift av fast eiendom», og er etter vår vurdering unøyaktig for å identifisere oppstartsselskap med vekstpotensial. Samtidig er det betydelig høyere tetthet av bedrifter med vekstpotensial i de kunnskapsintensive næringene sammenlignet med øvrig næringsliv.

Figur 3-6: Oppstartsselskaper med vekstpotensial for de ulike regionene. Kilde: Menon



Mye av veksten i Akershus kommer fra Asker og Bærum, som hadde en økning fra 55 selskaper i 2013 til 130 i 2018, før en liten nedgang til 124 i 2023. Dette antyder at området fortsatt fungerer som en viktig arena for oppstartsselskaper med vekstpotensial, sannsynligvis drevet av nærheten til Oslo og en sterk konsentrasjon av kapitalmiljøer og teknologibedrifter, særlig på Fornebu og i Sandvika. Nedgangen etter 2018 kan være et resultat av økt konkurranse fra andre innovasjonsmiljøer, eller at flere selskaper har flyttet virksomheten sin til Oslo for å være tettere på økosystemet.

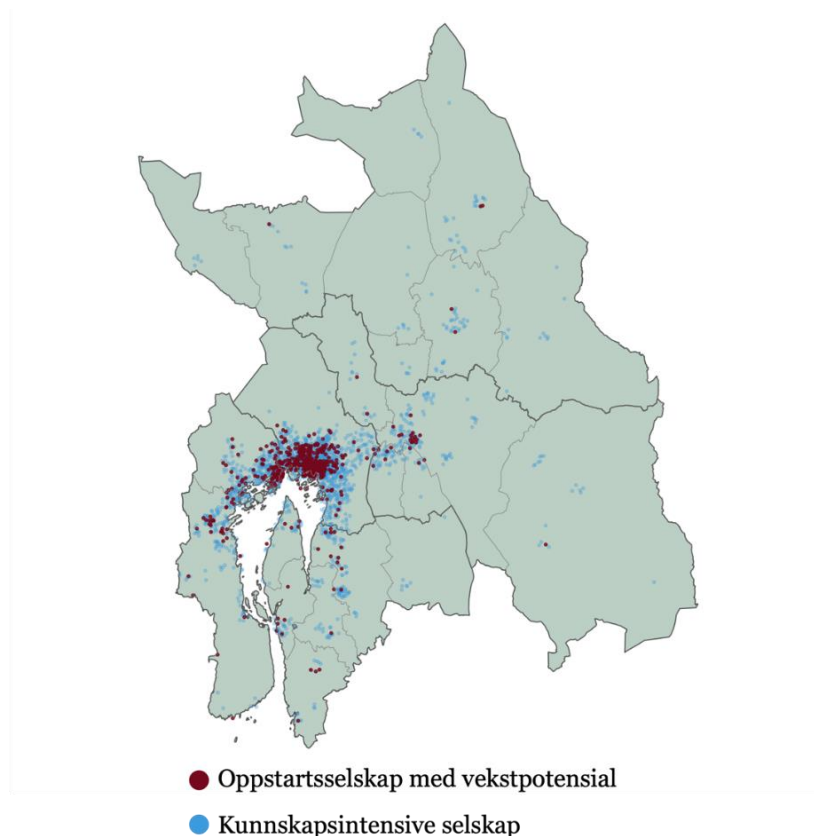
I de øvrige delene av Akershus er veksten mer varierende. Folloregionen har hatt en gradvis økning i oppstartsselskaper med vekstpotensial, fra 17 i 2013 til 34 i 2023. Dette kan tyde på en sakte, men stabil utvikling av gründermiljøer i området, potensielt drevet av nærheten til forsknings- og innovasjonsmiljøet ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet i Ås. I Nedre Romerike ser vi en noe ujevn utvikling, hvor antallet oppstartsselskaper med vekstpotensial økte fra 20 til 48 mellom 2013 og 2018, men deretter falt til 28 i 2023. Dette kan indikere at oppstartsaktiviteten i området er mindre stabil, muligens på grunn av manglende lokale innovasjonsmiljøer og en sterk tilknytning til Oslo som gjør at mange selskaper velger å flytte virksomheten dit.

Øvre Romerike og Hadeland har hatt den svakeste veksten, med kun 6 oppstartsselskaper med vekstpotensial i 2013, 22 i 2018 og 8 i 2023. Dette viser at det fortsatt er begrenset aktivitet i disse regionene, noe som kan skyldes lavere tilgang på kapital, færre støttemiljøer for gründere og en næringsstruktur som i større grad er preget av tradisjonell industri og transportbasert virksomhet.

Under har vi plottet oppstartsselskapene med vekstpotensial og de kunnskapsintensive selskaperes geografiske punkt basert på selskapets oppgitte postnummer¹³. Punktene indikerer at det er flere sentrale knutepunkter disse to typene bedrifter trekkes mot. Flest finner vi naturlig nok i Oslo og området rundt Asker og Bærum, men også i Lillestrøm ser vi at er et sentralt samlingspunkt.

¹³ Prikkene på kartet er plottet med et koordinatpunkt knyttet til postnummer i Norge. Ettersom alle selskaper innenfor et gitt postnummer vil ha det eksakt samme koordinatpunktet, har vi lagt til litt støy til koordinatpunktene med en «jitter»-funksjon, slik at tettheten i større grad kan visualiseres. Punktene representerer dermed en omtrentlig lokasjon for selskapet innenfor et postnummer.

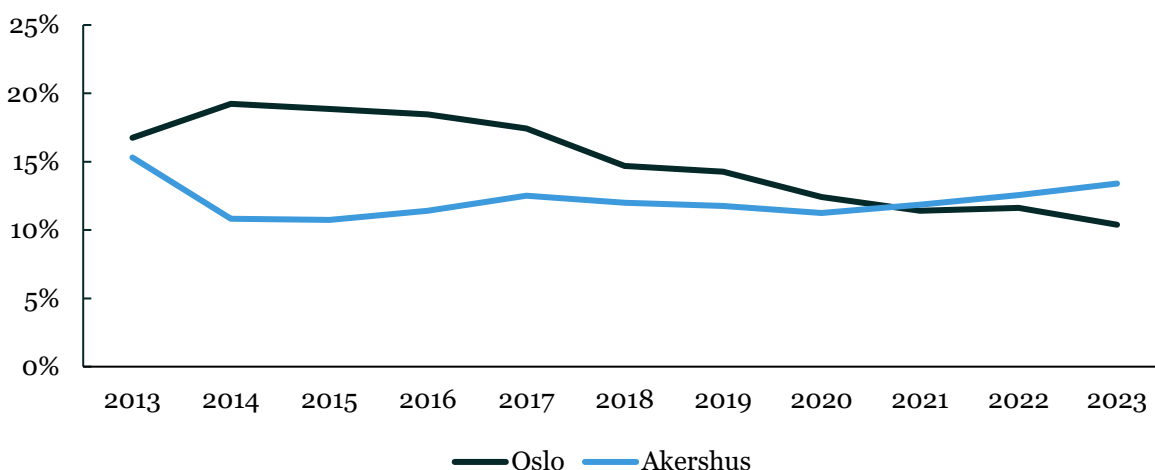
Figur 3-7: Kart over oppstartsselskap med vekstpotensial og kunnskapsintensive selskap i Oslo og Akershus. Kilde: Menon



Kartet viser også at jo strengere krav man setter for vekstpotensial (fra kunnskapsintensive til kravene for vekstpotensial), jo mer konsentrert mot Oslo blir bedriftene. Det er tydelig at særlig de selskapene som har indikasjoner på vekstpotensial er konsentrert til Oslo og befolkningstette områder i Bærum, Asker og Lillestrøm.

Blant oppstartsbedriftene i Oslo og Akershus ser vi at de aller fleste har sin opprinnelse i regionen, men det finnes også en mindre andel tilflyttere – selskaper som er etablert utenfor regionen og senere har flyttet inn. I Figur 3-8 under viser vi andelen av tilflyttede oppstartsselskap i Oslo og Akershus med vekstpotensial det året hvor de flyttet.

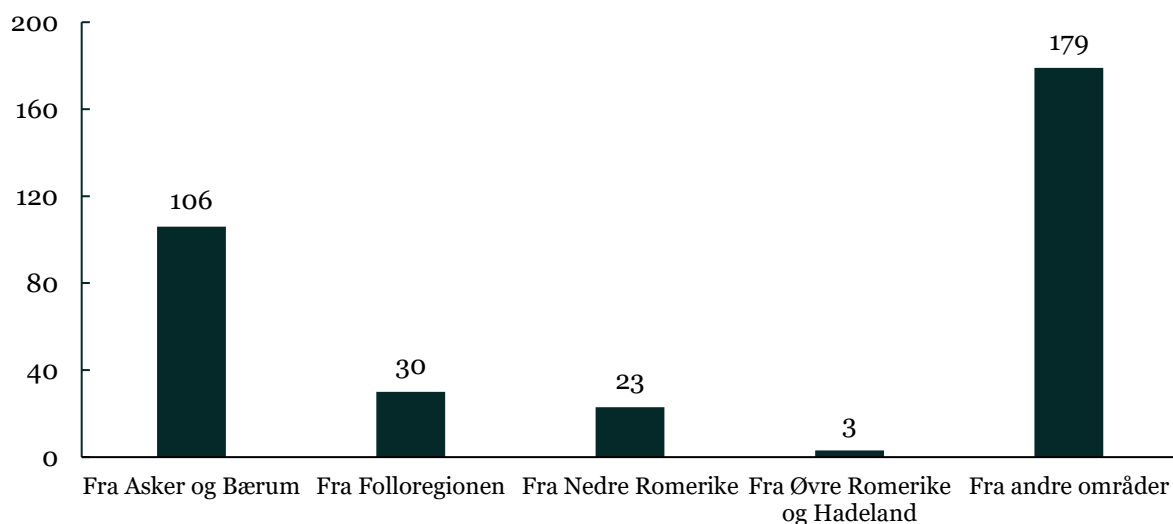
Figur 3-8: Andel tilflyttede oppstartsselskap med vekstpotensial til Oslo eller Akershus. Kilde: Menon



I Oslo var andelen tilflyttede oppstartsselskaper høyest i 2014 og 2015, med nær 1 av 5 selskaper (19 prosent), men har siden falt jevnt til 10 prosent i 2023. I Akershus har andelen tilflyttere ligget mer stabilt, med en svak økning fra 11–12 prosent i årene før 2020 til 13 prosent i 2023. Hovedparten av nedgangen i Oslo kommer ikke av at færre flytter til, men at det er større utvikling i antallet som kommer fra Oslo. Dette viser at hovedtyngden av oppstartsselskaper i begge regionene skapes lokalt, og at regionen i noe mindre grad tiltrekker seg selskaper etablert andre steder. Samtidig er det verdt å merke seg at det årlig kommer til et mindre, men jevnt tilsig av oppstartsselskaper utenfra, noe som kan være et tegn på at deler av regionen har attraktivitet som etableringssted også for eksterne gründere.

Oslo fremstår som et tydelig sentrum for tilflyttede oppstartsselskaper i regionen. Av de selskapene som flytter til Oslo, kommer en betydelig andel fra de omkringliggende delregionene i Akershus. I Figur 3-9 under viser vi antall oppstartsselskap med vekstpotensial som har flyttet til Oslo i perioden mellom 2010 og 2023. Dataene viser at mange kommer fra Asker og Bærum, med hele 106 selskaper,¹⁴ etterfulgt av Folloregionen (30 selskaper) og Nedre Romerike (23 selskaper). Kun tre selskaper flytter fra Øvre Romerike og Hadeland. I tillegg til den regionale tilflyttingen mottar Oslo også et stort antall selskaper fra andre deler av landet, med 179 selskaper som har flyttet til byen fra utenfor Oslo og Akershus. Dette bekrefter Oslos rolle som et tiltrekningspunkt for oppstartsselskaper, både innenfor og utenfor regionen.

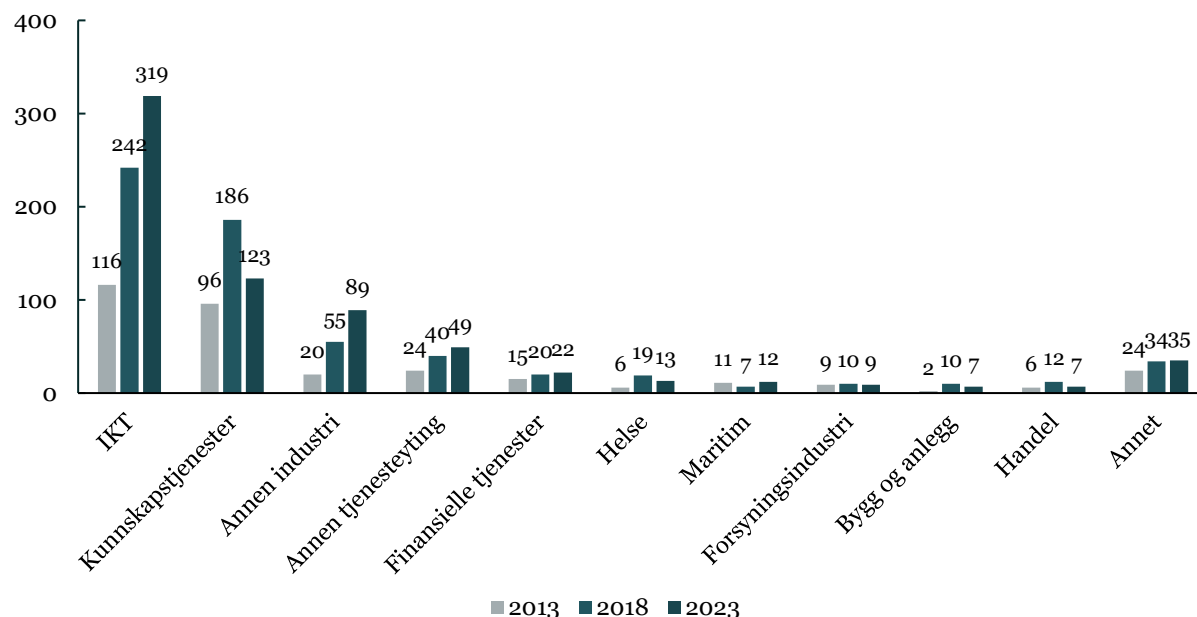
Figur 3-9: Antall oppstartsselskap med vekstpotensial som har flyttet til Oslo fra delregionene i Akershus og utenfor (2010-2023). Kilde: Menon



Når vi ser på hvilke næringer oppstartsselskapene med vekstpotensial opererer i, er det tydelig at IKT- og kunnskapstjenester dominerer. Antall selskaper innen IKT har økt fra 116 i 2013 til 319 i 2023, noe som reflekterer teknologiens sentrale rolle i innovasjonsmiljøene og den økende etterspørselen etter digitale løsninger, plattformer og programvareutvikling. Kunnskapstjenester har også hatt en betydelig posisjon, med 96 selskaper i 2013 og en topp på 186 i 2018, før antallet falt til 123 i 2023. Nedgangen de siste årene kan indikere økt konsolidering eller omstilling i markedet.

¹⁴ Tilflytning går ikke kun én vei. Det er også 136 selskaper som har flyttet ut fra Oslo og til Asker og Bærum.

Figur 3-10: Oppstartsselskap med vekstpotensial fordelt på ulike næringer. Kilde: Menon



Forsynings- og annen industri viser samlet en vekst. Antall oppstartsselskaper innen annen industri har økt betydelig fra 20 i 2013 til 89 i 2023, mens forsyningsindustrien har holdt seg relativt stabil. Dette kan indikere en styrking av nye industrielle teknologier og produksjonsmiljøer i regionen. Annen tjenesteyting har hatt en jevn vekst, men i et mer moderat tempo – fra 24 selskaper i 2013 til 49 i 2023. Dette peker på at flere oppstartsselskaper utvikler spesialiserte tjenester innen blant annet rådgivning, design og markedsføring. Helsesektoren har hatt en varierende utvikling. Etter en økning til 19 selskaper i 2018, har antallet falt til 13 i 2023. Dette kan tyde på utfordringer knyttet til testfasiliteter eller kapitaltilgang i helserelaterte oppstartsselskaper med vekstpotensial, til tross for økt nasjonal satsing på helseinnovasjon. Handel har hatt en beskjeden utvikling, med et fall fra 12 selskaper i 2018 til 7 i 2023. Bygg og anlegg har hatt en lignende utvikling med lave tall gjennom hele perioden. Andre næringer som maritim og finansielle tjenester, har relativt få oppstartsselskaper og moderate endringer gjennom perioden. Spesielt maritim næring har vært stabil med 11–12 selskaper, mens finansielle tjenester har vært i intervallet 15–22 selskaper.

Samlet viser tallene en tydelig tyngde innen teknologi- og kunnskapsbaserte næringer, mens tradisjonelle næringer som bygg, handel og maritim holder seg stabile, men små. Dette understreker en utvikling der oppstartssøkosystemet i økende grad preges av digitalisering og teknologidrevet vekst.

3.4 Innovative vekstselskap

Utviklingen av antallet oppstartsselskaper med vekstpotensial gir en indikasjon på hvor dynamisk gründermiljøet i Oslo og Akershus er, men sier lite om hvorvidt disse selskapene lykkes med å kommersialisere og vokse. Det er relativt enkelt å etablere en bedrift, men det er langt vanskeligere å utvikle en virksomhet som kan skalere og oppnå vekst. Mange selskaper forblir små, mens andre klarer å bryte viktige barrierer og utvikle seg til vekstselskaper med kommersialisering av produkter og økning i omsetning og antall ansatte.

Overgangen fra oppstartsselskaper med vekstpotensial til faktisk vekstselskaper er imidlertid svært variabel. Noen selskaper oppnår høy vekst i løpet av få måneder, mens andre bruker mange år på å bygge opp sin posisjon. I enkelte tilfeller kan det ta over et tiår før et selskap når en betydelig skaleringsfase, mens andre aldri oppnår høy vekst. Ved å analysere vekstselskapene får vi en bedre

forståelse av hva som er utfallet av dagens innovasjonsøkosystem. Et høyt antall vekstselskap bør indikere et velfungerende økosystem.

Boks 3-2: Definisjon av vekstselskap

Definisjon av vekstselskap

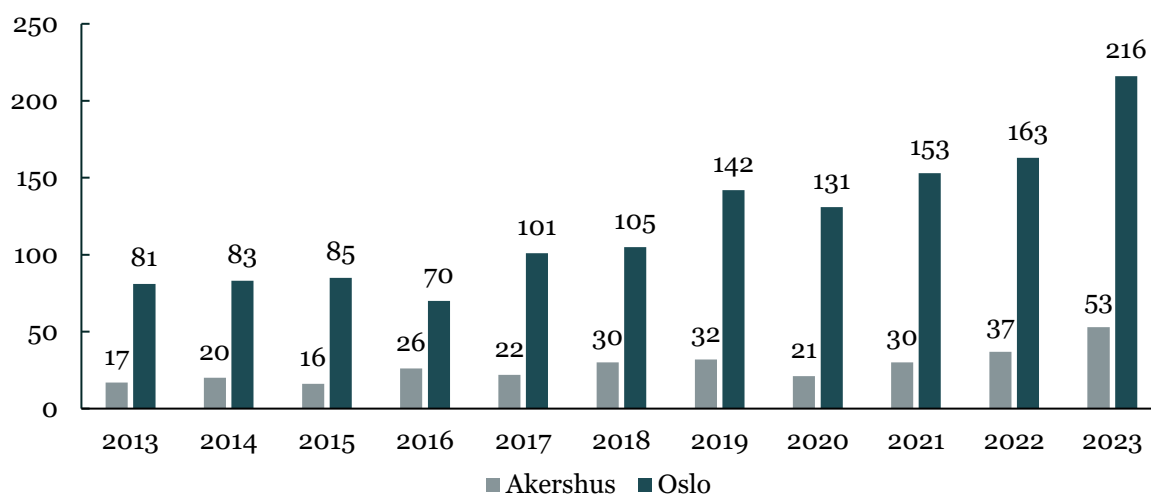
Et **vekstselskap** har vokst med *minimum 20 prosent årlig* over en treårsperiode*, hadde minimum ti ansatte i starten av perioden, og møter minst ett av følgende tre kriterier:

1. **Kunnskapsintensive selskaper:** Selskapet er kategorisert i en næring der over 33 prosent av ansatte har mer enn en bachelorgrad.
2. **Innovativt eller FoU-intensivt:** Selskapet har mottatt SkatteFUNN minst én gang.
3. **Kapitalintensivt:** Selskapet har økt sin innskutte egenkapital med minimum 1 000 000 kroner, eller har mottatt investeringer fra såkorn- eller venturefond.

**Vekst måles både i form av omsetningsvekst, og antall ansatte. Et selskap kan dermed være definert som et vekstselskap enten via vekst i omsetning, antall ansatte, eller begge.*

I Figur 3-11 illustreres utviklingen i antall vekstselskaper i Oslo og Akershus, som viser en tydelig økning over tid, særlig etter 2016. Mellom 2013 og 2016 var antallet vekstselskaper relativt stabilt, med noen svingninger mellom 81 og 106 selskaper. Fra 2017 ser vi imidlertid en mer markant vekst, hvor det samlede antallet øker fra 123 i 2017 til hele 269 i 2023 – mer enn en dobling på seks år.

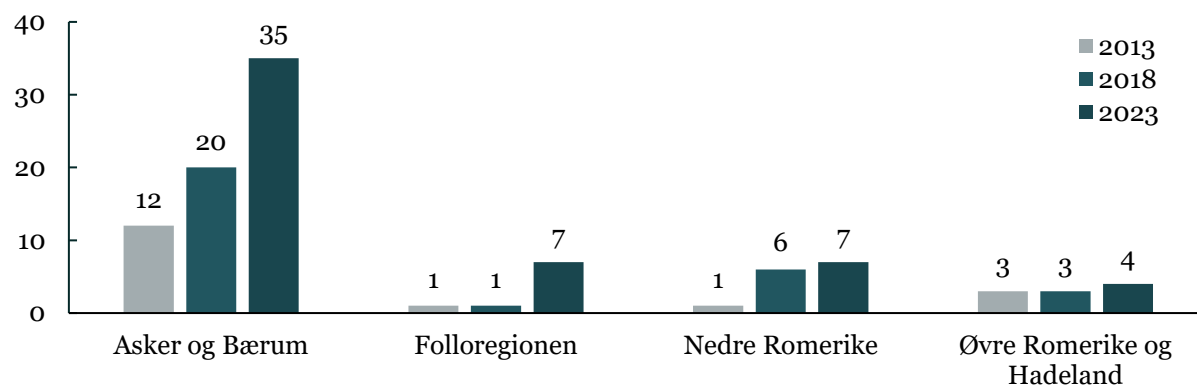
Figur 3-11: Antall vekstselskap i Oslo og Akershus. Kilde: Menon



Ettersom Oslo er en hub for både oppstarts- og vekstselskaper, er det nyttig å skille mellom Oslo og Akershus sin utvikling. Oslo har gjennom hele perioden hatt en betydelig høyere konsentrasjon av vekstselskaper enn de andre regionene. Siden 2013 har antall vekstselskap gått fra 81 til 216, tilnærmet 2,5 ganger så mange. Ser vi på den totale veksten fra 2012 til 2023, har antall vekstselskaper i Akershus økt med 212 prosent mens veksten i Oslo har vært 181 prosent. Dette viser at Akershus sakte, men sikkert har tatt en større andel av vekstselskapene i regionen. Utviklingen er enda tydeligere de siste årene: mellom 2020 og 2023 har Akershus hatt en vekst på hele 152 prosent, mens Oslo har vokst med 64 prosent.

Bryter vi ned videre på de ulike delregionene innenfor Akershus, ser vi at Asker og Bærum er den klart største regionen for vekstselskaper. I 2013 hadde regionen 12 vekstselskaper, men dette har økt til 35 i 2023, en betydelig vekst som speiler regionens sterke næringsliv, tilgang til kapital og nærhet til Oslo.

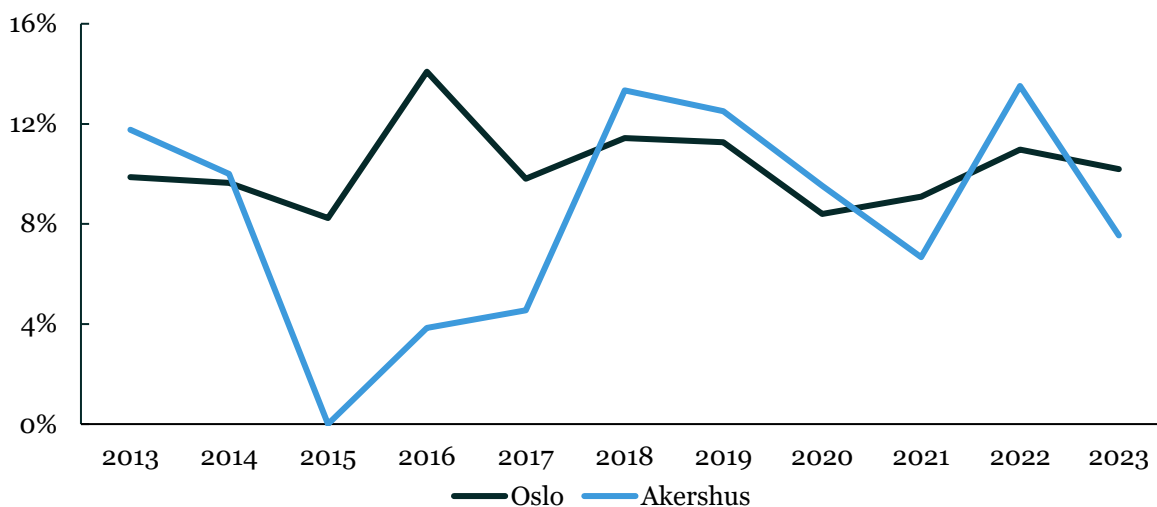
Figur 3-12: Antall vekstselskaper fordelt på delregionen i Akershus. Kilde: Menon.



Folloregionen har sett en mer moderat utvikling. I 2013 var det kun én registrert vekstbedrift, men dette økte til 7 selskaper i 2023. Selv om dette fortsatt er en lav andel, viser det en positiv trend i regioner som Ås og Nordre Follo. Nedre Romerike har hatt en lignende utvikling, med en økning fra én vekstbedrift i 2013 til 7 i 2023. Dette kan tyde på en gradvis styrking av vekstmiljøer i Lillestrøm-området, men regionen ligger fortsatt langt bak både Oslo og Asker og Bærum.

Øvre Romerike og Hadeland har hatt den mest begrensede veksten i antall vekstselskaper, med en økning fra 3 til 4 selskaper mellom 2013 og 2023. Dette viser at innovasjonsaktiviteten i regionen fortsatt er lav, noe som kan skyldes en næringsstruktur som er mer preget av tradisjonelle industrier og logistikk enn av kunnskapsbaserte vekstbedrifter. En oversikt over vekstselskaperens ytterligere fordeling på kommunenivå er presentert i Figur O-1 i Vedlegg A: Figurer

Figur 3-13: Andel tilflyttede vekstselskap til Oslo eller Akershus. Kilde: Menon

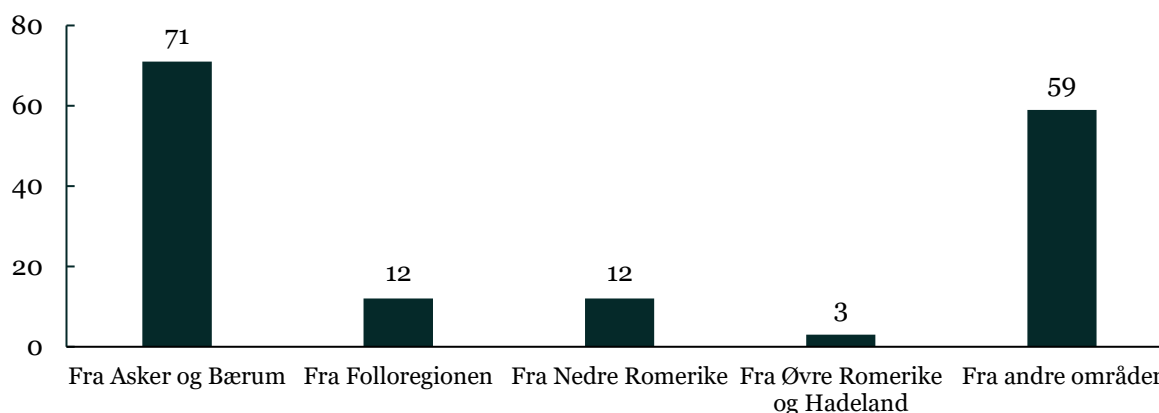


Blant vekstselskapene i Oslo og Akershus ser vi igjen at de aller fleste har sin opprinnelse i regionen, med en tilflytterandel omkring 10 prosent. I Oslo har andelen tilflyttere holdt seg ganske stabil omkring 10 prosent, med den høyeste andel tilflyttere i 2016. I Akershus har andelen tilflyttere variert mer, fra omkring 13 prosent på det høyeste, til ingen på det laveste i 2015. Noe av grunnen til den store variasjonen er at det er færre vekstselskaper i Akershus, som gjør at noen få tilflyttere kan utgjøre en stor andel.

Figuren nedenfor viser med tydelighet at tilflytterbedriftene til Oslo i hovedsak kommer fra Akershus. Dette forteller at bedriftsmobiliteten i stor grad styres av avstander. Jo nærmere man er lokalisert en

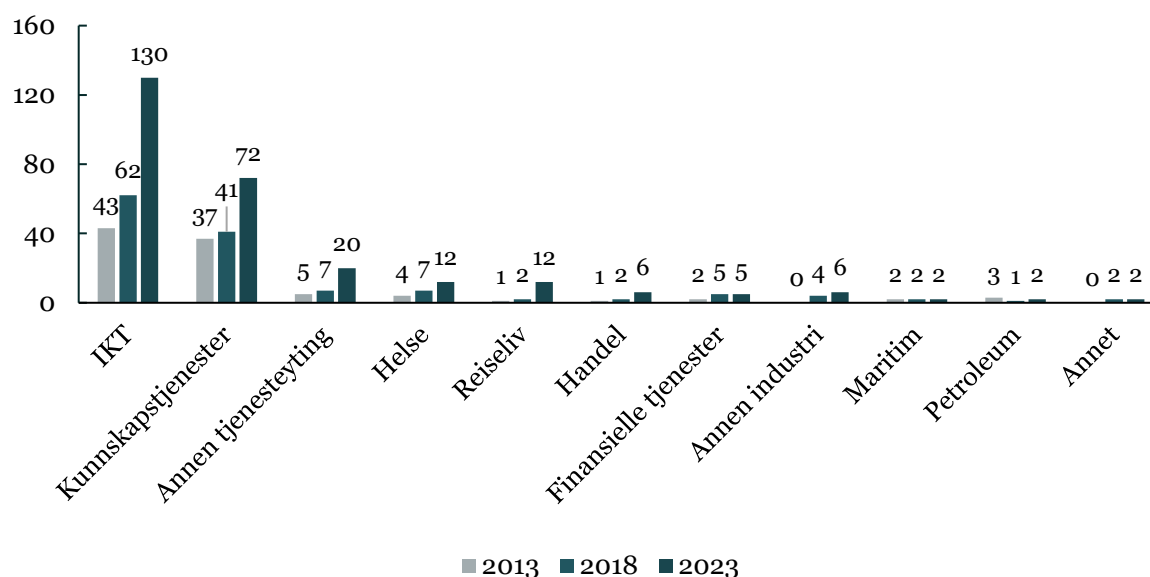
storby, jo større er sannsynligheten for at man relokaliserer seg til sentrum for lettere å kunne utnytte seg av de fortrinn dette medfører, som tilgang på kompetanse, lokale nettverk og relevante investorer.

Figur 3-14: Antall vekstselskap som har flyttet til Oslo fra delregionene i Akershus og utenfor (2010-2023). Kilde: Menon.



Når vi ser på utviklingen i hvilke næringer vekstselskapene opererer i, er det tydelig at IKT- og kunnskapsintensive næringer dominerer. IKT-sektoren har hatt en stor vekst, fra 43 vekstselskaper i 2013 til 130 i 2023. Dette reflekterer den økende betydningen av digitale løsninger, programvare-utvikling og teknologibasert innovasjon i regionen.

Figur 3-15: Antall vekstselskaper fordelt på ulike næringskategorier i Oslo og Akershus. Kilde: Menon



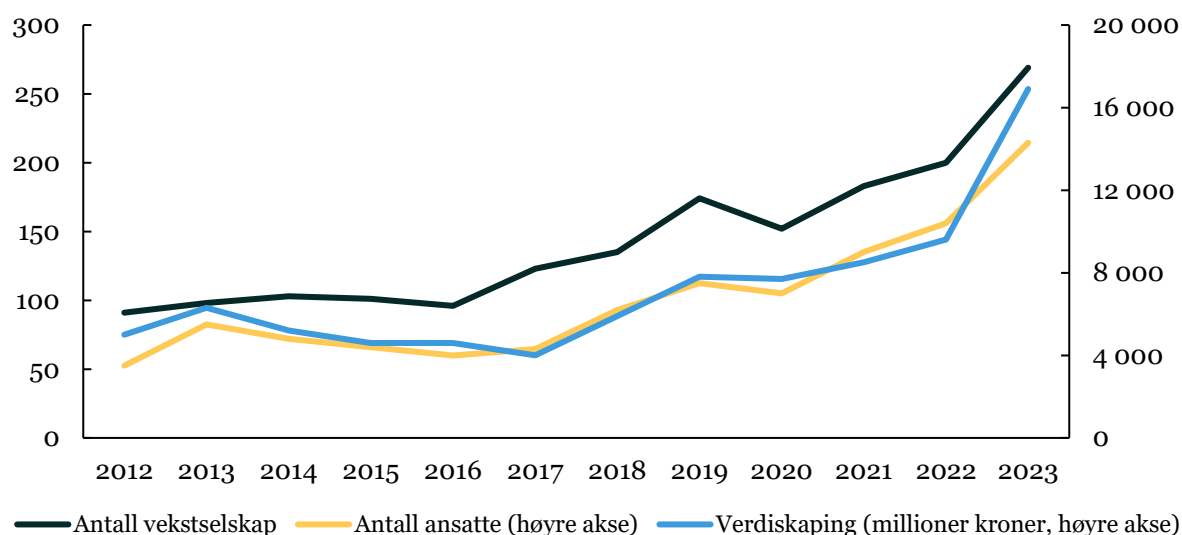
Tilsvarende ser vi en dobling i antall vekstselskaper innen kunnskapstjenester og annen tjenesteyting, fra henholdsvis 37 og 5 selskaper i 2013 til 72 og 20 i 2023. Dette understreker at Oslo og Akershus er sterke på høykompetansebaserte tjenester, som rådgivning, forskning, finans og juridisk bistand. Helse har også hatt en positiv utvikling, med en økning fra 4 selskaper i 2013 til 12 i 2023. Dette samsvarer med den økte satsingen på helseteknologi og digitalisering av helsesektoren.

Mer tradisjonelle næringer som handel, bygg og anlegg, maritim og petroleum har hatt en mer stabil eller nedadgående utvikling. Antallet vekstselskaper innen petroleum har holdt seg konstant med 2 selskaper i 2023, mens maritim næring har hatt en beskjeden tilstedeværelse med 2 selskaper i hele perioden. Reiselivsbransjen har hatt en betydelig økning, med en vekst fra 1 til 12 selskaper mellom

2013 og 2023. Dette kan være et resultat av økt satsing på opplevelsesbaserte tjenester, digitalisering av reiselivssektoren og nye forretningsmodeller innen bærekraftig turisme

Den økende trenden i antall vekstselskaper i Oslo og Akershus har også resultert i en markant vekst i sysselsetting og verdiskaping. I 2012 hadde vekstselskapene i regionen samlet sett rundt 3 500 ansatte, et tall som har økt kraftig til 14 300 ansatte i 2023. Dette er med andre blitt fire ganger så mange ansatte i vekstselskapene over en periode på elleve år.

Figur 3-16: Utvikling verdiskaping og ansatte hos vekstselskapene. Kilde: Menon



Veksten i antall ansatte har vært særlig sterk etter 2018. Mellom 2012 og 2017 lå sysselsettingen relativt stabilt, med noen svingninger mellom 4 300 og 6 200 ansatte. Fra 2019 og utover ser vi imidlertid en kraftig økning, med en vekst fra 7 500 ansatte i 2019 til 14 300 i 2023 – en nær dobling på kun fire år. Spesielt mellom 2021 og 2023 er veksten ekstraordinær, med en økning på over 5 000 ansatte på kun to år. Dette kan indikere at flere selskaper har gått inn i en intensiv vekstfase, hvor de skalerer opp raskt.

Samtidig har også verdiskapingen blant vekstselskapene økt i samme grad. I 2012 var den samlede verdiskapingen på 5 milliarder kroner, og i 2023 har dette tallet steget til 16,9 milliarder kroner – mer enn en tredobling i løpet av elleve år. En særlig sterk vekst finner sted etter 2019, hvor verdiskapingen øker fra 7,8 milliarder kroner til 16,9 milliarder i 2023. Dette reflekterer en periode med høyere lønnsomhet blant vekstselskapene, der investeringer og skalering av forretningsmodeller har gitt avkastning.

3.5 Enhjørninger som springer ut av Oslo og Akershus

I næringslivssammenheng er en såkalt «enhjørning» et ungt privateid vekstselskap (ikke børsnotert) som har oppnådd en verdsettelse på over 1 milliard amerikanske dollar. Dette har historisk vært en sjelden hendelse, men i senere år har en rekke selskaper verden om oppnådd nettopp dette.

Enhjørninger bygger vanligvis på skalerbar teknologi innenfor ulike næringer og verdikjeder. Skalerbarhet må kombineres med å være innovativ og disruptiv for å oppnå slike verdsettelse. Navnet kommer av at dette i utgangspunktet var en sjeldenhet på verdensbasis. I 2013 var det 51 enhjørninger

globalt.¹⁵ Over det siste tiåret har antallet økt betraktelig, og ved utgangen av 2023 hadde antallet nåværende enhjørninger økt til 1 200. Av disse er fire norske og inkluderer Cognite, Gelato, Dune Analytics og Remarkable. Til sammenligning var seks av disse svenske, fire finske og to danske. Det tok lang tid før Norge fikk sin første enhjørning, og det ble ofte trukket frem som et tegn på at man ikke lykkes med gründerskap i Norge, sammenlignet med eksempelvis Sverige.

Samlet har vi hatt syv enhjørninger i Norge når vi anvender en bred definisjon, hvorav seks har sitt utspring fra Oslo og Akershus. Et selskap kan miste status som enhjørning dersom verdsettelsen skulle falle på et senere tidspunkt, så det er ingen garanti for at man forblir enhjørning. Tabellen under viser enhjørninger i Oslo og Akershus.

Tabell 3-1: Oversikt over enhjørninger med opprinnelse i Oslo og Akershus. Kilde: Menon

Selskap	Etableringsår	Enhjørningstatus	Næring
Kahoot!	2012	Juni 2020	IKT (edtech)
Oda	2013	Juni 2021	Handel
Cognite	2016	Mai 2021	Industri (petroleum)
Gelato	2007	August 2021	Handel
Dune Analytics	2018	Februar 2022	IKT (fintech)
Remarkable	2016	Mai 2022	IKT

De norske enhjørningene representerer stor bredde med henhold til hvilke næringer/verdikjeder de opererer i. På den ene siden har man kapitalintensiv maskinvare i Remarkable som retter seg mot privatpersoner, på den annen side har man Oda som er hjemlevering av dagligvarer med et tungt innslag av teknologi, og Kahoot! som er software rettet mot læring. Med unntak av Cognite som retter seg særlig inn mot petroleumsnæringen, opererer ikke noen av enhjørningene innen havromsnæringene som man typisk assosierer med norsk næringsliv. De viser bredden i suksessene som har sprunget ut av norske oppstartsmiljøer i takt med utviklingen i økosystemet som man så på 2010-tallet.

3.6 Betraktninger knyttet til oppstarts- og vekstselskaper i regionen

Gjennom denne analysen har vi sett at antallet oppstartsselskap med vekstpotensial og vekstselskaper i Oslo og Akershus har økt betydelig de siste årene. Mens Oslo fortsatt er det dominerende samlingspunktet for vekstselskaper, har Akershus opplevd en enda større vekst de siste årene. Men veksten innad i Akershus ujevnt fordelt mellom kommunene, hvor Asker og Bærum alene står for over halvparten av vekstselskapene i fylket, mens flere kommuner har få eller ingen.

Utviklingen indikerer at gründerskap er sentrert i de sentrale strøkene, hvor de samlet sett har et stadig mer modent og dynamisk økosystem som kan bidra til flere oppstarts- og vekstbedrifter i forhold til tidligere. Økningen i antall vekstselskaper, sammen med en vekst i sysselsetting og verdiskaping, viser at flere selskaper nå lykkes med å ta steget fra oppstartsfase til skalerbar virksomhet. Dette indikerer at regionen har forutsetninger for oppstarts- og vekstselskap, men at det fortsatt er betydelige forskjeller i hvor denne veksten skjer. Oppstartsokosystemet har også greid å produsere noen enhjørninger, men det er få internasjonale suksesser som springer ut av miljøet. Andre sammenlignbare land lykkes i større grad med dette.

¹⁵ CB Insight, CNBC, Harvard Business Review

Vi har også vist at bedriftsmobiliteten i regionen i stor grad styres av avstander. Jo nærmere man er lokalisert en storby, jo større er sannsynligheten for at man relokaliserer seg til sentrum for lettere å kunne utnytte seg av de fortrinn dette medfører, som tilgang på kompetanse, lokale nettverk og relevante investorer.

For oppstartøkosystemet i regionen har denne utviklingen flere implikasjoner. Økningen i vekstselskaper tilsier at det finnes strukturer og støtteordninger som fungerer, men at veksten er konsentrert i spesifikke områder. Dette kan tyde på at enkelte kommuner har bedre tilgang til kapital, kompetanse eller generelt tiltrekker seg flere vekstfokusede selskaper, mens andre mangler tilsvarende rammevilkår. Samtidig understreker variasjonene mellom kommunene viktigheten av å forstå hvilke faktorer som bidrar til suksess, og hvordan disse kan tilrettelegges bredere i regionen.

For å få en dypere forståelse av oppstartøkosystemet i Oslo og Akershus, vil vi i de kommende kapitlene analysere nærmere de aktørene som ligger til grunn for entreprenørskap i regionen. Dette inkluderer offentlig og privat støtteapparat, kapitaltilgang, samarbeid mellom aktører, og hvordan forskningsmiljøer bidrar til kommersialisering. Med kartleggingen av oppstarts- og vekstselskaper har vi et fundament som vil være med på å tegne bildet av regionens økosystem for gründere og vekstbedrifter.

4 Aktørene og deres tjenestetilbud

Vi har gjennomført en kartlegging av aktørene i oppstartøkosystemet. I dette kapittelet presenterer vi funn fra kartleggingen av aktørene og indikatorer på deres tjenestetilbud. Kartleggingen er strukturert i henhold til aktørtypene i rammeverket presentert i kapittel 2. Først gir vi et overblikk over aktørene som er kartlagt og hvordan disse fordeler seg geografisk. Deretter presenterer vi aktørene vi har kartlagt og hvilke tjenester og ressurser de tilfører gründere, oppstarts- og vekstselskap.

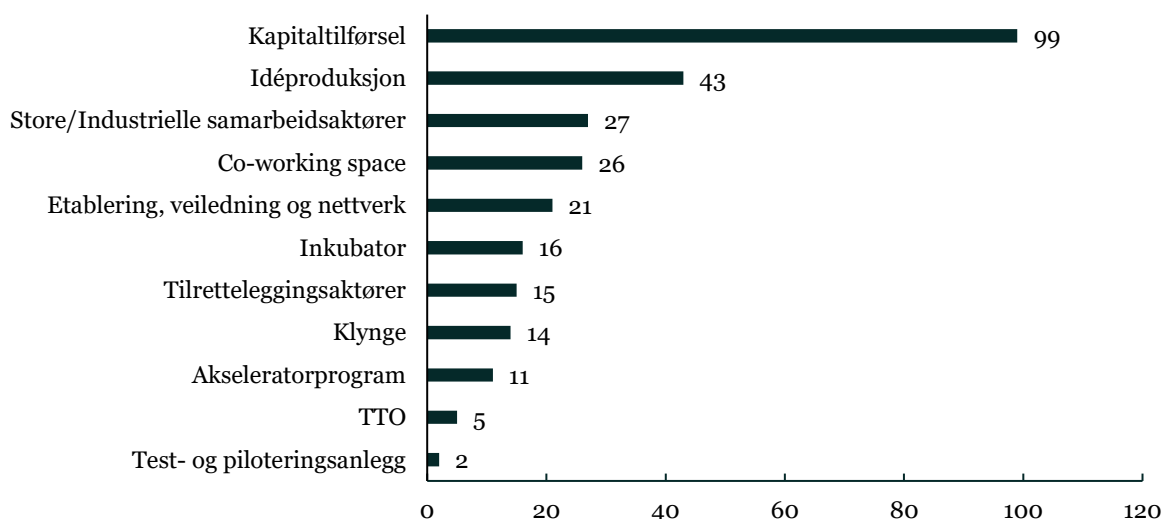
4.1 Et overblikk over aktørene og tjenestetilbudet

4.1.1 Aktørene som tilfører ressurser til gründer-, oppstarts- og vekstselskap

Oppstartøkosystemet i Oslo og Akershus består av et mangfold av aktører som bidrar med ulike typer ressurser til gründere, oppstarts- og vekstselskaper. Disse aktørene fyller ulike roller i utviklingen av nye selskaper – fra idéproduksjon og mobilisering, til fasilitering, kapitaltilførsel og samarbeid med etablerte industrielle aktører.¹⁶

Totalt har vi identifisert 247 unike aktører som i form av 290 aktørroller tilbyr støtte og ressurser til gründere, oppstarts- og vekstselskaper i Oslo og Akershus. Én og samme aktør kan imidlertid fylle flere funksjoner i økosystemet. Eksempelvis fungerer StartupLab både som inkubator, akselerator og investor. Av den grunn skiller vi mellom antall unike aktører og antall aktørroller – altså de funksjonene de dekker i økosystemet. Det er stor variasjon i aktørenes nedslagsfelt: Noen er spesialiserte mot enkelt næringer eller spesifikke tilbud, mens andre dekker et bredt spekter av funksjoner. Mange aktører fyller flere roller samtidig, og dette reflekteres i datagrunnlaget. I Figur 4-1 nedenfor vises fordelingen av de kartlagte aktørrollene (aktørtyper) i Oslo og Akershus.

Figur 4-1: Antall aktører innenfor de ulike aktørkategoriene. Kilde: Menon.



Den største kategorien med nesten 100 aktører er kapitaltilførsel, som inkluderer alt fra venturekapitalfond, til private investeringsselskaper rettet mot oppstart og inkubatorer som har investeringskapital. Videre har vi kategoriene idéproduksjon og store/industrielle samarbeidsaktører. Idéprodusenter spiller en avgjørende rolle i utviklingen av nye ideer som kan danne grunnlaget for

¹⁶ Se Vedlegg H: Definisjoner for definisjon på de ulike aktørtypene.

fremtidens vekstselskaper, mens industrielle samarbeidspartnere er viktige for å sikre skalering og integrasjon inn i etablerte markeder.

En annen sentral gruppe i økosystemet er oppstartsaktørene, som stimulerer entreprenørskap gjennom flere ulike tilbud. Dette inkluderer aktører som akseleratorer, inkubatorer, klynger, mobiliseringsaktører, co-working spaces, etablering, veiledning og nettverk, TTO-er og test- og piloteringsanlegg. Samlet representerer de 85 aktørkategoriseringer i regionene. Disse aktørene tilbyr gjerne tjenester som nettverk, teknologisk kompetanse, styringsstøtte, infrastruktur og kommersialiseringskompetanse. De spiller ofte en avgjørende rolle som bindeledd mellom ulike aktører i oppstartsmiljøet og er til stede for å redusere barrierene for vekst og innovasjon.

I tillegg finner vi 14 tilretteleggingsaktører, som ikke nødvendigvis passer inn i de tradisjonelle verdikjedeleddene, men som spiller en viktig rolle i å koble sammen ulike aktører og legge til rette for videre utvikling av økosystemet. Forskningsparken er et eksempel på slike aktører, som fungerer som katalysatorer for samarbeid og ressursutnyttelse på tvers av innovasjonsmiljøene. Disse aktørene bidrar med både fysisk infrastruktur, kunnskapsdeling og strategisk støtte til oppstarts- og vekstselskaper.

4.1.2 Geografisk fordeling

Aktørene i oppstartsökosystemet i Oslo og Akershus er ikke jevnt fordelt geografisk. Oslo er et naturlig kraftsenter for innovasjon og har det største mangfoldet av aktører, med en kraftig overvekt av aktører på tvers av alle kategorier. Her finner vi 90 aktører innen kapitaltilførsel, 42 idéprodusenter, samt et betydelig antall inkubatorer, akseleratorer, co-working spaces og klynger. Samlet har regionen for Akershus 44 aktører, med 29 av dem værende oppstartsaktører, 8 innenfor idéproduksjon, 7 kapitalaktører, samt samlet 16 samarbeids- og tilretteleggingsaktører. Figur 4-2 under viser hvordan Oslo fungerer som den sentrale hub-en for innovasjon i regionen.

Figur 4-2: Oversikt over aktører i oppstartøkosystemet i Oslo og Akershus.¹⁷
Kilde: Menon



På delregionsnivå ser vi at Asker og Bærum samt Nedre Romerike (Lillestrøm-området) har en viss konsentrasjon av aktører, særlig innen oppstartsaktører. Dette skyldes trolig nærheten til Oslo og etablerte næringsområder som Fornebu og Kjeller, hvor det allerede eksisterer en betydelig teknologisk og forskningsbasert infrastruktur.

Resten av Akershus har derimot få eller ingen aktører innen flere viktige kategorier. Folloregionen har noen få aktører innen idéproduksjon, TTO, kapitaltilførsel og tilrettelegging, men mangler inkubatorer, akseleratorer og industrielle samarbeidspartnere. Øvre Romerike og Hadeland har nesten ingen aktører innen noen av de kartlagte kategoriene. De eneste unntakene er to co-working spaces og to klynger.

¹⁷ Klyngene, som er kategorisert som samarbeidsaktører, er i de fleste tilfeller nasjonale og har medlemmer fra både store deler av regionen og landet. I dette kartet er de plassert der klyngen har kontoradresse.

I de påfølgende delkapitlene går vi detaljert gjennom funn fra kartleggingen av de ulike aktørtypene.

4.2 Idéprodusenter

Idéprodusenter er aktørene som produserer idéer og innovasjoner som danner grunnlaget for ny virksomhet i oppstartsmiljøene og oppstartøkosystemet. Det omfatter alt fra ansatte ved universitetet og forskningsinstituttene, til studenter og FoU-aktivitet som oppstartsmiljøene tiltrekker seg fra resten av landet og internasjonalt. I tillegg produserer etablert næringsliv en rekke idéer som i enkelte tilfeller tas ut i nye virksomheter, såkalte «spin-out». Alle disse virksomhetene prøver å bygge kompetitive fordeler gjennom nye innovasjoner for så å relativt raskt vokse og ekspandere til nye markeder. De fleste av disse entreprenørene er avhengig av et rikt og velutviklet innovasjonsøkosystem for å lykkes.

Forskningsinstitusjoner spiller en helt sentral rolle i utviklingen av noen av verdens største innovasjonsøkosystemer. Et klassisk eksempel er rollen Stanford University har spilt i utviklingen av teknologiselskaper i Silicon Valley. Det er en modell for hvordan tilgang på talent, kapital og infrastruktur kan skape verdensledende innovasjonsmiljøer. Et annet eksempel er Kendall Square og Boston-regionen der akademiske institusjoner (MIT, Harvard, BU, Northeastern) har utviklet et unikt samspill mellom høyt utdannet arbeidskraft, akademisk forskning og kommersialisering, som gjør det mulig å bygge selskaper med globalt vekstpotensial.^{18, 19} Sterke forskningsinstitusjoner fører likevel ikke nødvendigvis til sterke økosystemer. Universiteter varierer i hvilke aktiviteter og innsikter de besitter som kan være relevant for et økosystem. Et universitet kan bidra med flere ulike ressurser: nye vitenskapsbaserte idéer, teknisk og vitenskapelig trening, utdanning innen entreprenørskap, sofistikerte fasiliteter og så videre. Det bør helst være flere kontaktpunkter mellom universitetet og økosystemet, inkludert universitetsledelsen, individuelle fakultetsmedlemmer og deres laboratorier, TTO-er og ledelsen i institutter eller programmer for entreprenørskap. Funksjonene disse aktørene dekker er tett knyttet til forskningsdrevet innovasjon.

Det er imidlertid ikke kun i forskningsinstitusjoner idéer og innovasjoner produseres. De fleste oppstarts- og vekstbedrifter springer ut av gründeres egne idéer og ikke av forskningsinstitusjoner. Dette gjelder både studenter, ansatte i etablerte bedrifter eller «uavhengige» (serie)gründere. Gjennom erfaring fra etablerte bedrifter eller offentlig sektor er det en rekke gründerspirer som har sittet nære behovene og sett muligheter for å fylle hull gjennom å introdusere nye løsninger.

4.2.1 Aktørene bak idéproduksjonen

Oslo og Akershus er regionen i Norge med høyest kunnskapstetthet og kjennetegnes ved tilstedeværelsen til titalls forskningsinstitusjoner i UH- og instituttsektoren. Blant de mest relevante i oppstartøkosystemet finner vi OUS som er Norges største helseforetak, mens UiO er Norges nest største og høyest rangerte universitet²⁰. Man finner også universiteter som Norges miljø- og biovitenskapelige universitet, Ard Innovation, NILU, Forsvarets forskningsinstitutt og Oslo Met, samt SINTEF og IFE. For en fullstendig liste over de kartlagte aktørene, se Vedlegg E: Aktøroversikt – Oppstartøkosystemet i Oslo og Akershus.

Selskapene som er i oppstartøkosystemet i Oslo og Akershus har både sitt utspring fra FoU-institusjoner i Oslo og Akershus, institusjoner i resten av landet, etablert næringsliv, samt fra

¹⁸ Kerr, W. R., Nanda, R., & Rhodes-Kropf, M. (2014). Entrepreneurship as experimentation. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 25–48.

¹⁹ Audretsch, D. B., & Belitski, M. (2017). Entrepreneurial ecosystems in cities: The role of institutions. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13(3), 605–629.

²⁰ I henhold til rangeringen til *Times Higher Education World University Rankings 2025*

uavhengige gründere. Gründere som har innovasjoner som ikke nødvendigvis kan knyttes til forskningsinstitusjoner utgjør en stor andel av oppstartsselskap i regionen.

Idéprodusenter kan dekke flere funksjoner i økosystemet. Et eksempel på en slik idéprodusent er IFE hvor flere innovasjonsselskaper har sitt utspring. Disse selskapene fungerer ofte som IFEs eksterne FoU-avdelinger. I likhet med aktører som Sintef, arbeider IFE med å transformere forskningsresultater til konkrete industrielle anvendelser. Det innebærer et tett samarbeid med industrien, der IFE bistår selskaper med å forbedre sine prosesser og utvikle nye metoder. IFE har utviklet en særlig spisskompetanse innen deep-tech og hardware-baserte oppstartsbedrifter, noe som supplerer økosystemets øvrige aktører.

Disse aktørene har en sentral posisjon i entreprenørielle økosystemer som innovasjonsdrivere, kunnskapsleverandører, samarbeidspartnere for entreprenører, aktører i kapitalinnhenting og initiativtakere til spin-off-bedrifter. Idéprodusentenes praksisnære forskning, resulterer ofte i nye ideer og teknologier som kan danne grunnlag for nye virksomheter eller gi etablerte selskaper konkurransefortrinn. Gjennom formidling av forsknings- og teknologiske gjennombrudd bidrar de til entreprenørskap og næringsutvikling. Eksperimentering og nytenkning er sentrale elementer i deres virke, og de fungerer som kilde til nye konsepter, teknologier og løsninger som kan transformeres til kommersielle produkter eller tjenester. Imidlertid er disse etableringsprosessene ofte langvarige, og strekker seg over flere år. Det eksisterer flere eksempler på virksomhetsutvikling gjennom spin-offs fra instituttsektoren i Oslo og Akershus, som for eksempel Saga Robotics, OLGA, Minuendo og Invivo Bionics.

Aktørenes hovedoppgave er å tilrettelegge for realisering av forskningsdrevet innovasjon i gründer-, oppstarts- og vekstmiljøer. Disse aktørene fungerer som katalysatorer for forskningsbasert innovasjon, og kan spille en nøkkelrolle i å utløse midler fra Forskningsrådets ordning for offentlig støtte til forskning og utvikling (FoU). Deres virke omfatter hele innovasjonsskjeden, fra utvikling og kommersialisering av ideer for oppstartsbedrifter til støtte for etablert næringsliv. Gjennom samarbeid med både private og offentlige aktører bidrar de i skjæringspunktet mellom forskning og uttesting av konsepter og kommersialisering av markedsklare løsninger. Gjennom forskningsinstitusjoner åpnes tilgangen til utenlandsk kompetanse.

Tabell 4-1: Idéprodusenter i Oslo og Akershus

Aktør	Plassering	Eierskap
Arbeidsforskningsinstituttet (AFI)	Oslo	Offentlig
BI Startup	Oslo	Stiftelse
CICERO	Oslo	Privat
Centre for Advanced Study	Oslo	Offentlig
Folkehelseinstituttet	Oslo	Offentlig
Forsvarets forskningsinstitutt (FFI)	Nedre Romerike	Offentlig
Forskningsavdelingen Bærum Sykehus	Asker og Bærum	Offentlig
Fridtjof Nansens Institutt (FNI)	Asker og Bærum	Offentlig
Helse-Sørøst	Utenfor	Offentlig majoritet
Institutt for energiteknikk (IFE)	Nedre Romerike	Stiftelse
Institutt for fredsforskning (PRIO)	Oslo	Privat
Institutt for kreftforskning ved OUS	Oslo	Offentlig
Institutt for samfunnsforskning (ISF)	Oslo	Privat
Meteorologisk institutt	Oslo	Offentlig
Nofima	Folloregionen	Offentlig majoritet
NIFU	Oslo	Privat
Norges Geotekniske Institutt	Oslo	Offentlig
Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU)	Folloregionen	Offentlig

Aktør	Plassering	Eierskap
Norsk institutt for bioøkonomi	Folloregionen	Offentlig
Norsk institutt for by- og regionforskning	Oslo	Offentlig
Norsk institutt for forskning om oppvekst, velferd og aldring	Oslo	Offentlig
Norsk institutt for kulturminneforskning	Oslo	Offentlig
Norsk institutt for luftforskning	Nedre Romerike	Offentlig
Norsk institutt for naturforskning	Utenfor	Offentlig
Norsk institutt for vannforskning	Oslo	Offentlig
Norsk regnesentral	Oslo	Offentlig
Norsk utenrikspolitisk institutt (NUPI)	Oslo	Offentlig
Oslo universitetssykehus	Oslo	Offentlig majoritet
SIMULA	Oslo	Offentlig
Sintef Digital	Oslo	Privat
Sintef Energi	Oslo	Privat
Sintef Industri/manufacturing	Oslo	Delvis offentlig
Statens institutt for forbruksforskning (SIFO)	Oslo	Offentlig
Stiftelsen Frischsenteret for samfunnsøkonomisk forskning	Oslo	Privat
The Norwegian Seismic Array (NORSAR)	Nedre Romerike	Privat
Transportøkonomisk institutt (TØI)	Oslo	Stiftelse
UiO - Det medisinske fakultet	Oslo	Offentlig
UiO - Fysisk institutt (inkl. UiO:Energi)	Oslo	Offentlig
UiO - Humanistisk fakultet og samfunnsvitenskapelig fakultet	Oslo	Offentlig
UiO - Institutt for informatikk (IFI)	Oslo	Offentlig
UiO - Institutt for kjemi og institutt for biovitenskap	Oslo	Offentlig
UiO:Demokrati	Oslo	Offentlig
dScience	Oslo	Offentlig

4.2.2 Indikatorer på idéproduksjon

For å kartlegge idéproduksjonen i Oslo og Akershus, har vi sett på både selskapsetableringer og DOFI-er knyttet til TTO-ene, patenter knyttet til selskapene som springer ut av oppstartsökosystemet, samt tilskudd til studententreprenørskap. Samlet sett gir disse indikatorene innsikt i omfanget av idéproduksjon knyttet til forskningsinstitusjonene og oppstartsmiljøene.

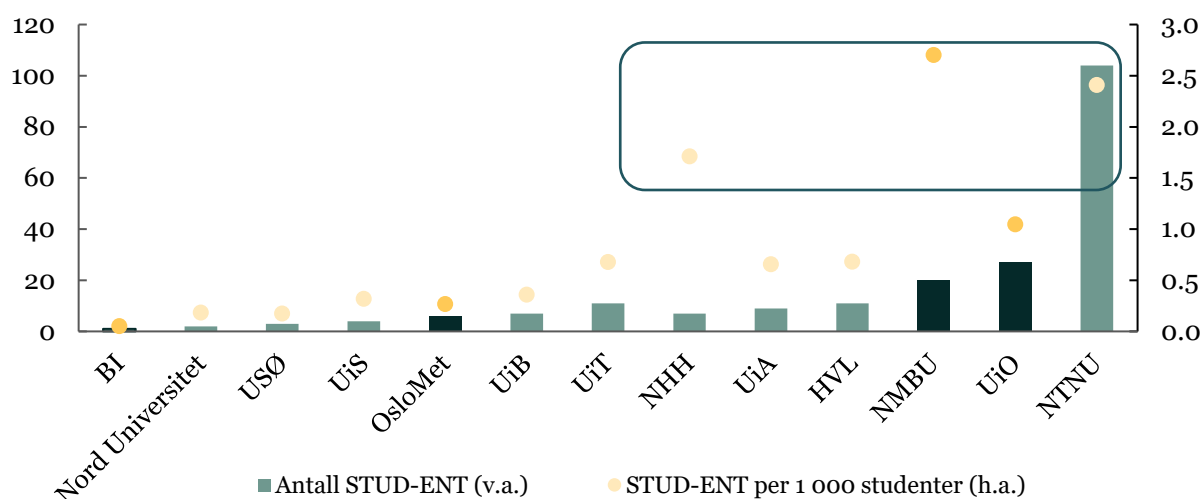
Studententreprenørskap

Vi har innhentet informasjon om prosjekter som har fått midler gjennom ordningen STUD-ENT²¹, og fordelt disse forretningsideene etter hvilken utdanningsinstitusjon studentene kommer fra. Ordningen er rettet inn mot studenter som har en idé og ambisjoner om å starte en bedrift og som har etablert et team. De kan få inntil 1 million kroner til utvikling og kommersialisering av løsningen.

Statistikk over tilskuddsmottakere gjennom StudentEntreprenørskap (STUD-ENT) er vist i figuren under. Figuren viser både antall STUD-ENT og andelen forretningsidéer som har mottatt midler per 1 000 studenter for hver av utdanningsinstitusjonene.

²¹ Tilskudd til StudentEntreprenørskap

Figur 4-3: Antall mottakere av tilskudd til STUD-ENT fordelt på UH-institusjoner, og antall prosjekter relativt til studentmasse. 2016-2024. Kilde: Forskningsrådet og Innovasjon Norge



Fordelingen viser at NTNU har fire ganger flere mottakere av STUD-ENT sammenlignet med UiO. UiO har nest flest mottakere, etterfulgt av NMBU som har betydelig færre studenter.

Når vi korrejerer for størrelse på universitetet ser vi at det er tre UH-institusjoner som skiller seg ut. NMBU, NTNU og NHH har 1,8-2,1 STUD-ENT-forretningsidéer per 1 000 studenter, mens UiO har 0,8. Det er altså relativt få studententreprenører ved UiO sammenlignet med de tre institusjonene. Dette indikerer at UiO har svakere kultur for entreprenørskap, sammenlignet med disse tre utdanningsinstitusjonene som har sterkest. En forklaring for disse forskjellene kan ligge i institusjonenes kjernefokus. NMBU har et sterkt fokus på livsvitenskap, NTNU er kjent for sine teknologi- og ingeniørprogrammer, NHH er primært fokusert på økonomi og bedriftsadministrasjon, mens UiO tilbyr et bredt spekter av fagområder inkludert humaniora, samfunnsvitenskap, jus og medisin. Hvis vi ser bort ifra de tre som skiller seg ut, har UiO høyere tetthet av studententreprenører enn øvrige universiteter og høyskoler i Norge.

Når det gjelder studententreprenørskap lokalt ved universitetene er UiO, OUS og Ahus tilknyttet SPARK Norway, som er et innovasjonsprogram med formål om å videreutvikle helse relaterte ideer innen livsvitenskap fra disse tre institusjonene. Programmet er ledet av UiO: Livsvitenskap og støttes av OUS, ledelsen i UiO, og Inven2, og ble utviklet i samarbeid med SPARK Berlin og SPARK Finland. Selve programmet er basert på det originale Stanford SPARK programmet, og er designet for å modne oppdagelser i akademia og sykehus mot praktiske løsninger gjennom utdanning, mentorordninger, rådgiving og finansiering basert på milepæler. Slik skal programmet øke suksessraten for prosjekter med stort potensial for innvirkning, og som møter kritiske behov på livsvitenskap.²²

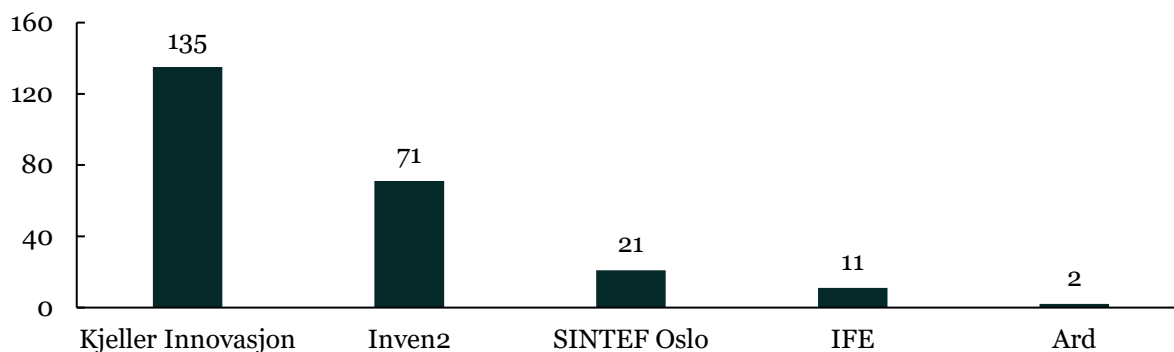
Forskningsdrevet innovasjon og entreprenørskap blant studenter og ansatte gjør at universiteter og forskningsinstitusjoner er fruktbare grobunner for ny kunnskap og potensielt transformativ teknologi. Veien fra laboratoriet til markedet er imidlertid kompleks og krever spesialisert kompetanse innen immaterielle rettigheter, markedsanalyse, forretningsutvikling og finansiering. Som et sentralt mellomledd fungerer Technology Transfer Offices (TTO-er) som brobygger mellom akademia og næringsliv. TTO-ene har en funksjon som strekker seg langt utover å flytte oppfinnelser

²² Universitetet i Oslo (2022)

fra universitet til marked. TTO-ene bidrar til å utvikle en kultur for innovasjon og stimulere entreprenørskap.

Etter at rettighetene er på plass, engasjerer TTO-ene seg i selve kommersialiseringsprosessen. Dette kan innebære forhandlinger med etablerte selskaper om lisensavtaler, eller bistand til å etablere nye oppstartsselskaper (spin-offs) sammen med forskere. TTO-ene bidrar med forretningsutvikling, tilgang til finansiering, og hjelp i oppstartsfasen. Eksempler på TTO-er som spiller en viktig rolle i å sikre at de beste forskningsideene tas i bruk i utviklingen av nye produkter og tjenester er Inven2 og SINTEF TTO.²³ Figuren under viser en oversikt over antallet selskaper i økosystemet som er etablert av TTO-er.

Figur 4-4: Antall selskaper som etablert av TTO-er i Oslo og Akershus. Kilde: Menon



Kjeller Innovasjon har vært med på å etablere 135 selskaper. Kjeller Innovasjon skiller seg fra de øvrige TTO-ene på flere måter, som også gjør at antall bedriftsetableringer ikke er direkte sammenlignbart med de øvrige aktørene. Der de andre TTO-ene har én eller to eiere som de kommersialiserer forskning fra, så har Kjeller Innovasjon flere eiere og jobber kommersialisering av idéene fra flere aktører. I tillegg har de en inkubatorfunksjon. Vi har identifisert 71 selskap som er etablert av Inven2, 21 som springer ut av SINTEF Oslo, 11 fra IFE og 2 fra Ard. Samlet sett er det betydelig forskning som springer ut av eierinstitusjonene, og som er kommersialisert ved hjelp av TTO-ene.

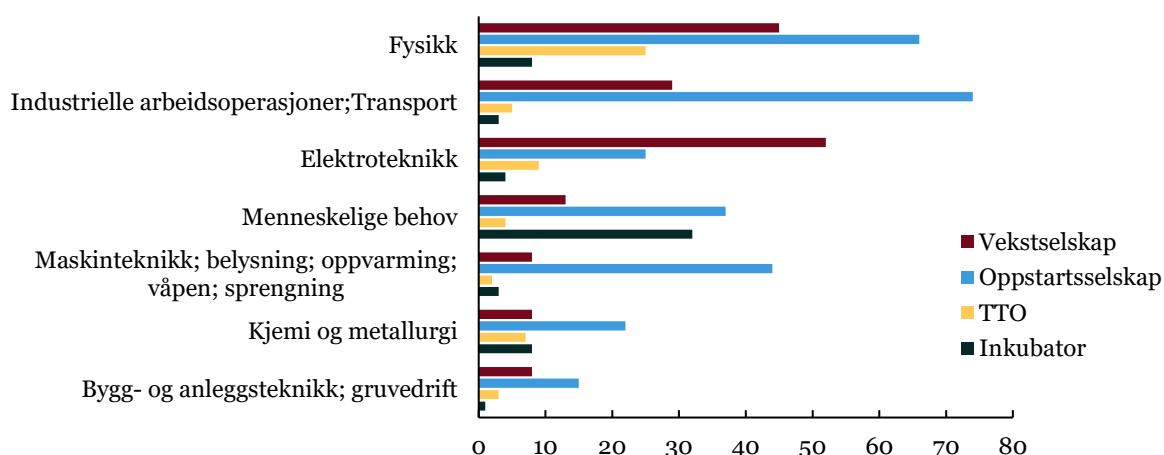
Patenter

I kartleggingen av idéproduksjonen tilknyttet oppstartsmiljøet i Oslo og Akershus har vi også innhentet informasjon om patenter fra Patentstyret. Patentene gjelder patentert idéproduksjon hvor enten søker eller innehaver er registrert geografisk i Oslo og Akershus. Patentene er deretter sett opp mot oppstarts- og vekstselskap i regionen, i tillegg til selskap som har vært involvert med inkubatorene og/eller TTO-ene i Oslo og Akershus.²⁴ Vi har innhentet patenter levert i perioden 2010-2024, og knyttet disse til oversikten vår over oppstarts- og vekstselskap, samt selskap som har vært i inkubatorer eller springer ut av TTO-er i Oslo og Akershus. I figuren under har vi fordelt patenter på oppstartsbedrifter etter hvilket område (klassifikasjon) patentene gjelder.

²³ Menon Economics. (2023). Oppstartsmiljøene i Oslo Science City – En kartlegging og noen vurderinger. Menon-publikasjon nr. 150/2023. <https://www.menon.no/wp-content/uploads/2023-150-Oppstartsmiljøene-i-Oslo-Science-City.pdf>

²⁴ Kartleggingen inkluderer selskapene i inkubatorene StartupLab, ShareLab, Aleap, Aggregator, samt selskapene som springer ut av Inven2, SINTEF i Oslo, IFE og Ard.

Figur 4-5: Antall patenter i de kartlagte selskapene, fordelt på klassifikasjon og type selskap. Kilde: Patentstyret, bearbeidet av Menon



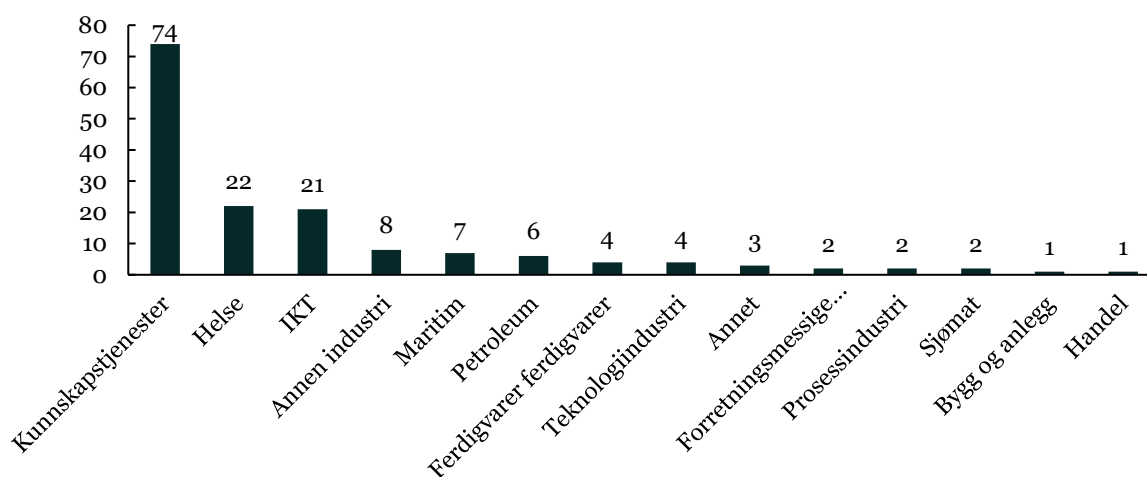
Figuren over viser at det er særlig oppstartsbedrifter som dominerer innen patentert idéproduksjon, spesielt innen kategoriene «Industrielle arbeidsoperasjoner; Transport» og «Fysikk», med nær 80 patenter i hver kategori. Dette tyder på at oppstartsbedriftene i regionen er spesielt aktive innen anvendt teknologi og tekniske løsninger knyttet til logistikk og materialfysikk.

Vekstselskap har en tydelig profil innen «Elektroteknikk», der de står bak flest patenter i denne kategorien, og også betydelig aktivitet innen «Fysikk» og «Industrielle arbeidsoperasjoner». Dette kan indikere at selskapene som har utviklet seg videre fra oppstartsfase i større grad posisjonerer seg innen elektriske og digitale teknologier.

Tilknytning til inkubatorer og TTO-er ser ut til å være relativt begrenset i omfang når det gjelder antall patenter, men det er verdt å merke seg at inkubatorselskaper har noe høyere aktivitet innen «Menneskelige behov» og «Kjemi og metallurgi», mens TTO-tilknyttede patenter er spredt over flere områder uten tydelig konsentrasjon.

Vi har også fordelt patentene som springer ut av økosystemet på næring. Figur 4-6 viser at kunnskapstjenester dominerer når det gjelder antall patenter. Forekomsten av patenter er moderat i helsesektoren og innenfor IKT. Deretter gjør forekomsten av patenter et steg ned, og blir betydelig lavere for annen industri, maritim og petroleumsnæringene.

Figur 4-6: Antall selskap som springer ut av økosystemet med patenter, fordelt på næring. Kilde: Patentstyret og Menon



De senere årene har Norge sett en tydelig nedgang i næringslivets FoU-investeringer, særlig i fastlandsøkonomien.²⁵ Samtidig står universitets- og høyskolesektoren (UH-sektoren) for en økende andel av den samlede forskningsinnsatsen. Dette betyr at mye av kunnskapsproduksjonen skjer utenfor bedriftene selv – i academia. Det stiller krav til gode koblinger mellom forskningsmiljøene og næringslivet dersom ideene skal komme til praktisk anvendelse.²⁶

Når vi kobler dette til bransjefordelingen av patenter (vist i figuren over), ser vi at det er kunnskapstjenester – som ofte omfatter FoU-aktive konsulentselskaper, teknologioverføringsmiljøer og spin-offs fra academia – som er klart dominerende, med 74 patenter. Dette underbygger inntrykket av at mye av den patenterbare idéproduksjonen skjer i grenseflaten mellom akademisk forskning og kommersialisering heller enn i tradisjonelle industribedrifter. Et viktig spørsmål er dermed om forskning i academia er relevant for norsk næringsliv.

Et stykke bak følger helse og IKT, som også er sektorer med sterk tilknytning til forskningsmiljøer og høy grad av offentlig finansiert FoU. Tradisjonelle næringer som petroleum, maritim industri, prosessindustri og ferdigvarer har langt færre patenter blant de kartlagte selskapene. Det kan forklares med lavere FoU-intensitet eller at innovasjon i disse næringene ikke nødvendigvis skjer gjennom patenterbare løsninger, men heller gjennom prosessforbedringer eller tjenesteinnovasjon.

Dette mønsteret peker på et viktig strukturelt trekk ved økosystemet for oppstarts- og vekstbedrifter. Når næringslivet reduserer sin FoU-innsats blir academia og forskningsnære miljøer desto viktigere som motor for innovasjon.²⁷ Samtidig er det en risiko for at det oppstår et gap mellom idéutvikling og implementering dersom det ikke finnes et mottakende næringsliv med evne og vilje til å ta forskningsresultater videre.

4.3 Oppstartsaktørene

Dette delkapittelet beskriver aktører i Oslo og Akershus som kategoriseres som oppstartsaktører. Disse aktørene er ofte sentrale i selskapenes reise fra idé til kommersialisering. Mange av oppstartsaktørene tilbyr flere ulike ressurser og tjenester til gründere, og de kan dermed kategoriseres som flere av disse aktørtypene. For eksempel er Kjeller Innovasjon kategorisert som både inkubator, akselerator og co-working space. I tabellen under viser vi antall aktører innenfor de ulike aktørkategoriseringene vi har brukt.

Tabell 4-2: Antall oppstartsaktører fordelt på type

Oppstartsaktører	Antall aktører
Akseleratorprogram	10
Co-working space	25
Etablering, veiledning og nettverk	33
Inkubator	16
Test- og piloteringsanlegg	3
TTO	5
Oppstartsaktører til sammen	92

²⁵ NIFU (2023). FoU-statistikk: Forskning og utvikling i næringslivet 2021. <https://www.nifu.no/publikasjoner/2023-6/>

²⁶ Kunnskapsdepartementet (2022). Langtidsplan for forskning og høyere utdanning 2023–2032 (Meld. St. 5, 2022–2023). <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/meld.-st.-5-20222023/id2933271/>

²⁷ Fagerberg, M. (2009). Innovation: A Guide to the Literature. i Handbook of Innovation Studies.

Vi har identifisert oppstartsaktører i Oslo og Akershus som samlet dekker 92 aktørkategoriseringer. Vi finner 25 co-working spaces, og deretter 10 aktive akseleratorprogram, 16 inkubatorer og 33 aktører innen etablering, veiledning og nettverk. I følgende kapitler vil vi gå mer i dybden på hvem de ulike aktørene er, og hvilke regioner de hører til.

4.3.1 TTO-er

TTO-er er institusjoner som jobber med kommersialisering av forskning og innovasjon. De spiller en avgjørende rolle i å koble akademiske institusjoner med næringslivet, og bidrar til å bringe forskningsbaserte ideer og teknologi ut i markedet.

TTO-er tilbyr tjenester som patentprosessering, lisensavtaler, utvikling av forretningsmodeller, og koblinger til industriaktører og investorer. De er viktige for å sikre at forskningsresultater blir omgjort fra teoretisk kunnskap til praktiske, kommersielt levedyktige produkter eller løsninger. TTO-er kan også bistå gründere og forskere med å navigere i de administrative og juridiske aspektene av teknologiutvikling.

Vi har identifisert fem TTO-er i Oslo og Akershus. Aktørene er i hovedsak lokalisert i Oslo.

- ARD Innovation (NMBU på Ås)
- Forskningsparken, Oslo
- Inven2 (OUS og UiO) ²⁸
- Sintef TTO, Oslo
- IFE Invest

4.3.2 Etablering, veiledning og nettverk

Noen oppstartsaktører fyller en bredde av roller, gjennom å tilby en eller flere ulike tjenester:

- Kompetanse og veiledning
- Nettverk
- Fleksible arbeidsområder
- Møteplasser
- Veiledning i virkemiddelapparatet

Flere av disse aktørene spiller en viktig rolle ved å stille sin kompetanse og nettverk til disposisjon for gründerne. De fokuserer gjerne på å kompensere for markedsmangler som gründerbedrifter ofte møter. Virkemiddelapparatet de administrerer gir gründere tilgang til finansielle ressurser, veiledningstjenester, og etablerer samarbeidsflater som er essensielle for innovasjon og vekst. Aktiviteten deres bidrar til økt verdiskaping, både ved å stimulere til nyetableringer og ved å legge til rette for at bedrifter kan vokse på internasjonale markeder. I tillegg arbeider de med å forenkle og styrke samhandlingen mellom ulike aktører, både på regionalt og nasjonalt nivå, slik at gründere får den støtten de trenger for å navigere i komplekse systemer og oppnå suksess.

Noen av aktørene spiller en rolle i å støtte oppstartsbedrifter og gründere ved å tilby fleksible arbeidsområder og verdifulle nettverksmuligheter. Slike fasiliteter fungerer som sentrale møteplasser der gründere kan knytte kontakt med relevante aktører i oppstartsökosystemet, inkludert næringsliv,

²⁸ Inven2 er eid av Oslo universitetssykehus og Universitetet i Oslo og er opprettet for å forvalte det kommersielle potensialet til oppfinnelser og arbeidsresultater fra disse to institusjonene, samt alle helseforetakene i Helse Sør-Øst. Inven2s mandat er å forvalte to forretningsområder: Kommersialisering av oppfinnelser og forvaltning av kliniske studier. Vi omtaler oppstartsrettet aktivitet i Inven2 senere i rapporten. Inven2 er lokalisert i Forskningsparken.

forskningsmiljøer, og potensielle investorer. De tilbyr ofte tilgang til delte ressurser som teknisk infrastruktur, laboratorie- og testfasiliteter, og administrative tjenester, som gjør det lettere for bedrifter å fokusere på sine kjerneaktiviteter.

Etablerertjenestene bidrar til å skape et dynamisk miljø med veiledning i virkemiddelapparatet, idéutveksling og samarbeid mellom ulike aktører kan blomstre. Gjennom strategisk plassering og god infrastruktur kan slike fasiliteter også tiltrekke seg større etablerte selskaper, som kan bidra med kunnskap og ressurser til oppstartsbedrifter.

Tabellen under viser en oversikt over 24 identifiserte aktører som jobber med etablering, veiledning og nettverksbygging for gründere og oppstartsbedrifter i Oslo og Akershus. Aktørene er spredt utover hele regionen og dekker ulike geografiske områder, bransjer og typer tjenester. Tabellen viser også plassering og eiertype, som gir et bilde av mangfoldet og forankringen i regionen.

Tabell 4-3: Kartlagte aktører innenfor etablering, veiledning og nettverk i Oslo og Akershus.

Aktør	Plassering	Eiertype
DNB Oppstartsløs	Oslo	Delvis offentlig
Insj	Oslo	Forening
Eidsvoll Bylab	Øvre Romerike og Hadeland	Offentlig
Etablerertjenesten Øvre og Nedre Romerike (Startup Romerike)	Nedre Romerike, Øvre Romerike og Hadeland	Offentlig
Follo etablererkontor	Folloregionen	Offentlig
Gründerskolen	Oslo	Offentlig
Spark Norway	Oslo	Offentlig
Spark Samfunnsinnovasjon	Oslo	Offentlig
Helsehub Romerike	Nedre Romerike	Offentlig
UiO - Life Science	Oslo	Offentlig
Bærums næringsråd	Asker og Bærum	Offentlig
Hadelandshagen	Øvre Romerike og Hadeland	Offentlig majoritet
Health2B	Oslo	Offentlig majoritet
Forskningsparken	Oslo	Offentlig majoritet
Hadelandshagen	Øvre Romerike og Hadeland	Offentlig majoritet
Inclusion	Asker og Bærum	Privat
Veksthuset	Oslo	Privat
Business Lillestrøm	Nedre Romerike	Privat
Factory Tøyen	Oslo	Privat
Igloo Innovation	Nedre Romerike	Privat
Mesh Community	Oslo	Privat
Business Lillestrøm	Nedre Romerike	Privat
Nordea Startup & Growth	Oslo	Privat
Norges Vel	Nedre Romerike	Privat
Oslo Business Region (OBR)	Oslo	Privat

4.3.3 Inkubator

Inkubatorer er viktige strukturer i oppstartsmiljøet som har som mål å tilrettelegge for nystartede bedrifters utvikling og vekst ved å tilby lokaler, nettverk, rådgivning og noe kapital. De fungerer ofte som en støttende plattform hvor gründerbedrifter kan dra nytte av ekspertise og ressurser, som bidrar til å realisere deres potensial. En inkubator gir typisk tjenester som bedriftsrådgivning, forretningsutvikling og tilgang til et innovasjonsmiljø, noe som kan være kritisk i tidlig fase for et oppstartsselskap. Inkubatorer kan være koblet opp til forskningsinstitusjoner eller teknologioverføringskontorer (TTO-er), og tilrettelegger for kommersialiseringen av innovasjoner. I

Norge er det en rekke inkubatorer, blant annet i SIVAs inkubasjonsprogram som omfatter 35 inkubatorer over hele landet. De fleste av de identifiserte inkubatorene i Oslo og Akershus tilhører SIVAs inkubasjonsprogram.

Tabell 4-4: Kartlagte inkubatorer i Oslo og Akershus (2025).

Inkubator	Delregion	Eierskapstype	Siva-inkubator
Aggrator	Folloregionen	Offentlig	Ja
Aleap	Oslo	Offentlig majoritet	Ja
Charge	Asker og Bærum	Privat	Nei
ESA BIC	Nedre Romerike	Offentlig	Nei
Energy Invented	Asker og Bærum	Delvis offentlig	Nei
Gründergarasjen	Oslo	Privat	Nei
Impact Startup	Oslo	Privat	Nei
Kjeller Innovasjon	Nedre Romerike	Offentlig majoritet	Ja
OCC Incubator	Oslo	Offentlig	Nei
Radforsk Innovation	Oslo	Privat	Nei
ShareLab	Oslo	Offentlig majoritet	Ja
SoCentral	Oslo	Privat	Nei
StartupLab	Oslo	Delvis offentlig	Ja
Tøyen Unlimited	Oslo	Forening	Nei
Venditio & Co AS	Oslo	Privat	Nei
Våren	Oslo	Delvis offentlig	Nei

4.3.4 Co-working spaces

Co-working spaces er arenaer som primært tilbyr lokaler for bedrifter, men som også i varierende grad tilbyr rådgivning, nettverk og fellesskap for gründere. I vår kartlegging har vi fokusert på co-working spaces som mer spesifikt retter seg mot gründere og oppstartsbedrifter. Det finnes sannsynligvis flere aktører som tilbyr kontorplasser, men som i mindre grad har fokus på innovasjon og entreprenørskap. Likevel representerer co-working spaces en viktig ressurs for oppstartsbedrifter, både som en fysisk møteplass for nye etableringer, men også som et tilbud som gir tilgang til nettverk, kompetanse og mulige samarbeidspartnere.

Vi har identifisert 25 ulike co-working spaces i Oslo og Akershus. Det er en tydelig sentralisering av dette tilbudet, og kun tre av aktørene ligger utenfor Oslo. Vi har identifisert tre aktører i Nedre Romerike, og to i Øvre Romerike og Hadeland. Vi finner også én aktør i Asker og Bærum og én aktør i Folloregionen. Flere av tilbyderne innenfor kontorfellesskap har gjerne flere lokasjoner som bedriftene kan anvende.

Tabell 4-5: Co-working spaces i Oslo og Akershus.

Aktør	Geografisk plassering	Eierskap
Bit Innovasjon	Nedre Romerike	Offentlig
Business Jessheim	Øvre Romerike og Hadeland	Offentlig
Business Lillestrøm	Nedre Romerike	Offentlig
Business Village by Norwegian Property	Oslo	Privat
Construction City Cluster	Oslo	Delvis offentlig
Eidsvoll Bylab	Øvre Romerike og Hadeland	Offentlig
Eker Werks	Oslo	Privat
Energy Invented	Asker og Bærum	Delvis offentlig
Epicenter	Oslo	Privat
Factory Tøyen	Oslo	Privat

Aktør	Geografisk plassering	Eierskap
Gründergarasjen	Oslo	Privat
INC.	Oslo	Privat
Igloo Innovation	Nedre Romerike	Privat
Kroloftet	Oslo	Forening
Mesh Community	Oslo	Privat
ORO Madserud Gård	Oslo	Privat
Oslo International Hub	Oslo	Privat
Pakkhuset Oslo	Oslo	Privat
RE:Location	Asker og Bærum	Offentlig
Rebel Resident	Oslo	Privat
Rosenholm Campus	Folloregionen	Privat
Runway FBU	Asker og Bærum	Delvis offentlig
Spaceswork	Oslo	Privat
Teknologihuset	Oslo	Stiftelse

4.3.5 Akseleratorer

Akseleratorer er programmer som er designet for å raskt fremme veksten og utviklingen av oppstartsbedrifter. De er rettet mot nystartede bedrifter, og tilbyr intensiv støtte gjennom veiledning, kursing, og ofte noe finansiering. Akseleratorer fokuserer generelt på å hjelpe gründere med å oppskalere virksomheten sin. Tjenestene som tilbys er vanligvis mer intensive enn de man finner hos inkubatorer og kan inkludere mentorordninger, pitchtreninger, utvikling av forretningsmodeller, og skaleringskompetanse.

Vi har identifisert 7 aktive akseleratorer i Oslo og Akershus. Aktørene er i hovedsak lokalisert i Oslo, utenom Aggrator ESSE i Ås og RE:USE i Asker og Bærum og Kjeller Innovasjon i Nedre Romerike. Det er verdt å nevne at dette er et øyeblikksbilde, og at akseleratorene kan variere i tilbud og omfang, og hvor noen kommer til og faller fra.

Tabell 4-6: Oversikt over akseleratorer/akseleratorprogram (2025).

Navn	Akseleratorstruktur	Eierskap	Finansiering	Varighet
Aggrator ESSE	Prosjektbasert	Offentlig (NMBU / Ås-miljøet)	Nei (betalt program, kr 25 000 eller 4 900 per Masterclass)	April–november (ca. 8 måneder, modulbasert)
Antler	Fast tilbud	Privat	Ja (€100 000 for 10 %, opptil €300 000 total investering, videre oppfølging til Series C)	Ca. 10 uker fulltidsprogram, in-person + videre oppfølging
Epicenter Accelerator	Fast tilbud	Privat	Ukjent	Ukjent
Impact Startup	Prosjektbasert	Privat med offentlig støtte	Ikke direkte, men kobling til investorer/stiftelser	2 Camps + Demo Day (ca. 2–3 måneder)
Katapult Ocean Accelerator	Fast tilbud	Privat	Ja (€150 000–500 000 + oppfølgingsinvesteringer)	90 dager
Protonic Partners	Fast tilbud	Privat	Nei	Løpende, rådgivningsbasert (ikke tidsavgrenset program)
RE:USE Akselerator	Prosjektbasert	Offentlig	Nei (kr 7 000 deltakeravgift)	Sep 2024 – Apr 2025 (ca. 7 måneder)

Navn	Akseleratorstruktur	Eierskap	Finansiering	Varighet
StartupLab	Fast tilbud	Privat (delvis offentlig støtte)	Ja (investerer via fond)	3 måneder
Kjeller Innovasjon	Har historisk hatt ulike programmer som for tiden er inaktive. Støtter inn på RE:USE sin akselerator	Privat (delvis offentlig støtte)		

Kjeller Innovasjon er inkludert gjennom sin deltakelse i RE:USE akselerator, men har for øyeblikket ingen andre aktive akseleratorer. Historisk har de også hatt flere andre akseleratorprogram som TechMakers, Space Blancher og Nordic H2 Launcher.

4.3.6 Test- og piloteringsanlegg

Test- og piloteringsanlegg er viktige infrastruktur i oppstartøkosystemet, da de gir oppstarts- og vekstselskaper mulighet til å utvikle, teste og validere nye produkter og teknologier før de når markedet. Disse anleggene fungerer som en bro mellom forskning og kommersialisering, og bidrar til å redusere risikoen knyttet til innovasjon ved å tilby kontrollerte omgivelser for eksperimentering og optimalisering. Vi har identifisert følgende aktører som er sentrale som tilbydere av test- og piloteringsanlegg:

- MiNaLab, Oslo
- ShareLab, Oslo

MiNaLab er et forsknings- og produksjonsanlegg for mikro- og nanoteknologi, som gir selskaper tilgang til avansert laboratorieutstyr og ekspertise innen sensorer og halvlederteknologi. ShareLab er et innovasjonslaboratorium for livsvitenskap og bioteknologi, som tilbyr fleksible laboratoriefasiliteter og støtte til startups innen helse og farmasi.

I tillegg er det flere andre test- og piloteringsanlegg utenfor Oslo og Akershus som kan være relevante. Norsk katapult er i denne anledning en relevant ressurs, da de er rettet spesielt mot små og mellomstore bedrifter, og tilbyr kompetanse og oppfølging i tillegg til testfasiliteter. Digicat er et katapultsenter som tilbyr testfasiliteter, kompetanse og nettverk for virtuell prototyping og utvikling av digitale tvillinger til alle næringer. Senteret er lokalisert i Ålesund, men har en digital infrastruktur til testing og piloting som treffer brukermasser i både Oslo og Akershus. Et annet relevant katapultsenter er Manufacturing Technology på Raufoss, samt katapultnodene til Kongsberg Klyngen (Kongsberg) og Smart Innovation Norway (Halden).

I tillegg til disse aktørene som tilbyr test- og piloteringsanlegg finnes det betydelig infrastruktur i Oslo for testing og piloting. I Menon (2023)²⁹ ble det kartlagt 104 relevante test- og piloteringsanlegg i Oslo, hvor offentlige anlegg dominerer, særlig innen helse og life science. Disse har i varierende grad restkapasitet og er i varierende grad tilgjengelige for andre aktører. Helse og life science er et felt med mye aktivitet i Oslo, og norsk helsenæring er sentrert i hovedstaden. Videre er Oslo sete for de største FoU-institusjonene innen helse, som innebærer betydelig infrastruktur som brukes til grunnforskning, i tillegg til testing og piloting. Det er i mindre grad anlegg innen klima og energi, særlig sett opp mot hvor mye fremragende forskning som skjer på feltet i Oslo.

²⁹ Menon Economics (2023). *Kartlegging av infrastruktur for testing og piloting i Oslo*. Menon-notat nr. 3/2023

4.3.7 Sosialt entreprenørskap

Sosialt entreprenørskap er et område innen innovasjonsfeltet som får stadig mer oppmerksomhet, etter hvert som man ser behovet for å løse både eksisterende og nye samfunnsutfordringer (Budden & Murray (2019)). Det eksisterer ikke noen offisielle oversikter over sosiale entreprenører i Norge, men tidligere studier viser til et omfang på mellom 300 og 400 sosiale entreprenører i Norge (Gründermeldingen). Sosiale entreprenører er personer eller selskap med en idé hvor man ønsker å skape en sosial forandring. Mens kommersielle gründere typisk måler suksess i fortjeneste og vekst, måles suksess for sosiale entreprenører i hvilken grad de oppnår positiv samfunnseffekt. Likevel kan de organisatoriske metodene ligne – sosiale entreprenører benytter også innovasjon, forretningsmodeller og entreprenørielle verktøy, men underordnet et sosialt mission. Forretningsmodellen er med andre ord som regel drevet av idealistiske motiv fremfor profitt, og fokuserer på å skape sosial verdi heller enn aksjonærverdier. I praksis betyr dette at sosiale entreprenører ofte reinvesterer overskudd i virksomhetens sosiale formål i stedet for å maksimere utbytte til eiere. Forskere som Zadek og Thake (1997) understreker at den drivende kraften er å skape sosial verdi fremfor privat gevinst. Mange sosiale entreprenører opererer i skjæringsfeltet mellom offentlig, privat og frivillig sektor, og danner såkalte hybridorganisasjoner som kombinerer sosiale og kommersielle mål. Dette gjør at sosialt entreprenørskap ofte ses som en del av et økosystem for sosial innovasjon, hvor aktører fra ulike sektorer samarbeider om nye løsninger på velferdsutfordringer. Sosialt entreprenørskap innebærer med andre ord utvikling av nye løsninger (tjenester, produkter eller organisasjonsformer) for å møte sosiale utfordringer eller samfunnsproblemer.

Et område innen sosialt entreprenørskap som peker seg ut som særlig relevant for Oslo og Akershus er velferdsteknologi og inkludering. Her har UiO og oppstartsmiljøene allerede noen caser, og det samme gjelder i StartupLab. Ved UiO er det opprettet halvårlige sommerprogram i sosialt entreprenørskap som kan sees i sammenheng med det toårige innovasjonsprogrammet SPARK Samfunnsinnovasjon. Videre er virksomheter som Impact Startup og Tøyen Unlimited viktige aktører innen sosialt entreprenørskap, der begge tilbyr ulike pakker som de tilpasser menneskene som får hjelp fra dem.

Sosiale entreprenører har fått en særlig rolle i prosjekter som fremmer sosial inkludering. Fordi de har sosial verdiskaping som hovedmål, retter mange sosiale entreprenørskapsinitiativ seg mot marginaliserte grupper i samfunnet. En kartlegging av feltet i Norge fant at en overvekt av sosiale virksomheter eksplisitt har som mål å hjelpe utsatte grupper – for eksempel flyktninger og innvandrere – gjennom sine løsninger. Sosiale entreprenører er ofte tett på målgruppen og besitter unik brukerkunnskap; dette gir dem evne til å identifisere hull i eksisterende tilbud og utvikle skreddersydde tiltak.

Ferd Sosiale Entreprenører har etablert seg som en sentral aktør innen sosialt entreprenørskap, og anser dette som en lønnsom investering. Gjennom årlige konferanser og utdelingen av prisen for «Årets sosiale entreprenør» bidrar Ferd til å skape møteplasser som ikke bare synliggjør sosialt entreprenørskap, men også rekrutterer nye selskaper til deres investeringsportefølje.

I sitt arbeid fokuserer Ferd på selskaper som allerede har bevist at de har et fungerende marked. Dette gjøres primært gjennom såkalt «impact investing», hvor det søkes en kombinasjon av finansiell avkastning og sosial effekt. Selskapets investeringer er særlig rettet mot tre områder: sosiale fond, direkte investeringer i mer etablerte selskaper med vekstpotensial, og effektkontrakter der kapitalen knyttes til spesifikke sosiale mål, hvor avkastningen er betinget av oppnådde resultater.

De entreprenørene som Ferd investerer i, må ha en troverdig forretningsmodell og en dokumentert evne til å skape samfunnsmessig verdi. Ferd har hovedsakelig en investeringsstrategi rettet mot mer modne sosiale entreprenører, men selskapene de investerer i kan variere betydelig med hensyn til

størrelse, sektor og vekststrategi. Tidligfase investeringer i oppstartsbedrifter vurderes som for risikable, noe som understreker behovet for at offentlige aktører i større grad engasjerer seg i den tidlige fasen av sosialt entreprenørskap. På dette stadiet finnes det få aktører som kan tilby nødvendig kapital, og tilgangen til oppstartskapital er begrenset. Som følge av dette er det få investorer med tilstrekkelig finansiell kapasitet til å satse på sosialt entreprenørskap i oppstartsfasen.

4.3.8 Tilbud rettet mot innvandrere

Oslo og Akershus har en høy og økende andel innbyggere med innvandrerbakgrunn, noe som også preger entreprenørskapsaktiviteten i regionen. For å realisere det fulle potensialet som ligger i denne mangfoldige gruppen, er det viktig å forstå hvilke særskilte barrierer innvandrere møter som gründere, og hvilke tjenester som finnes for å støtte dem. I 2023 leverte Oxford Research en kartlegging av tilbud til innvandrere som ønsker å starte egen bedrift (Oxford Research 2023³⁰). Målet med kartleggingen var å etablere en oversikt over tilgjengelige etablereropplæringstilbud som finnes for personer med innvandrerbakgrunn i Norge.

OECD/EU-kommisjonen (2021)³¹ påpeker nettopp at noen barrierer vanligvis er større for innvandreretablerere. Innvandrere som vil etablere egen virksomhet møter mange av de samme utfordringene som andre gründere, men i tillegg kommer en rekke barrierer knyttet til språk, kultur og struktur. Samtidig opplever ofte innvandrergruppen hindringene som vanskeligere å forsere enn det etniske nordmenn gjør. Innvandreretablerere har også lavere tilbøyelighet til å bruke det næringsrettede virkemiddelapparatet enn etniske nordmenn. Noe av forklaringen kan ligge i Oxford Researchs kartlegging av barrierer for gründere med innvandrerbakgrunn, som viste at denne gruppen ofte møter utfordringer som:

- Tilgang til oppstartsfinansiering
- Tilgang til nettverk
- Kompleks offentlig sektor
- Språkutfordringer
- Utfordringer med å forstå det norske systemet, samfunnet og norsk kultur

Kartleggingen viste at tilgang til virkemiddelapparatet har et tynnere nåløy for gründere med innvandrerbakgrunn. Dette gjelder særlig i oppstartsfasen. Når gründerne skal over i en annen fase for å utvikle ideen sin, kan de i større grad benytte det ordinære tilbudet. På dette tidspunktet oppgir intervjudeltakere at mange innvandrere har tilstrekkelige språklige ferdigheter til å kunne benytte seg av dette. I tillegg vil bedriften være inne i en fase med andre behov for støtte.

Vi har identifisert aktører som har fokus på entreprenører med innvandrerbakgrunn. Noen av aktørene faller innunder to grupper, f.eks. akselerator og inkubator. Se Vedlegg D: Tjenestetilbud rettet mot innvandrere for en fullstendig oversikt over tilbud til entreprenører med innvandrerbakgrunn i Oslo og Akershus.

Tabell 4-7: Tilbud til entreprenører med innvandrerbakgrunn, antall oppstartsaktører. Kilde: Oxford

Oppstartsaktører	Oslo	Akershus	Totalt
Etablering, veiledning og nettverk	6	5	11
Akselerator	7		7
Finans kapital	1		1

³⁰ Oxford Research (2023). Omfattende, men fragmentert tilbud. Kartlegging av tilbud til innvandrere som ønsker å starte egen bedrift.

³¹ OECD/EU-kommisjonen (2021). The Missing Entrepreneurs 2021 Policies for inclusive entrepreneurship and self-employment. Tilgjengelig [her](#).

Oppstartsaktører	Oslo	Akershus	Totalt
Co-working space	2	3	5
Klynger	1		1
Inkubator	5	3	8
Oppstartsaktører til sammen	20	11	31

Akershus og Oslo har til dels overlappende tilbud. Charge³², Startup Migrants³³ og Diversify³⁴ er tre aktører som spesialiserte seg i startup-programmer og arrangementer rettet mot innvandrere i både Oslo og Akershus. Osloområdet har mange akseleratorer og inkubatorer som profilerer seg mot flerkulturelle, gjerne på engelsk, og flere aktører har internasjonale kontorer. Det er også mange aktører i Osloområdet med tilbud rettet mot finansiering, investering og mentortjenester. I Akershus er det to tilbud rettet mot etablerere med innvandrerbakgrunn: Inclusion og Business Lillestrøm. Akershus fylkeskommune har også opprettet portalen Startupakershus.no som gir oversikt over kurs, veiledning og etablererkontorer i fylket.

4.4 Kapitalaktører

Finansiering fra investorer er i de fleste tilfeller en forutsetning for vellykket innovasjonsarbeid, fordi innovative selskap i oppstarts- og vekstfasen har ofte et stort behov for kapital for å kunne utvikle produktet. Ettersom inntektene i de fleste tilfeller er fraværende eller beskjedne de første driftsårene, har ikke selskapene anledning til å finansiere utvikling gjennom drift og derfor er ekstern kapitaltilførsel nødvendig. Tilgang på slik risikokapital er essensielt for at ambisiøse oppstartsselskap med vekstpotensial skal ha mulighet for å vokse gjennom de ulønnsomme oppstartsårene.

Oppstartsokosystemet skal ideelt sett også tilføre oppstartsselskap med vekstpotensial andre typer ressurser og kompetanser – det være seg gjennom industrierfaring eller nettverk – som selskapet selv ikke besitter fra før. Investorer tilfører vanligvis ikke kun kapital. Investorer bidrar ofte med komplementære ressurser som industrierfaring, nettverk og/eller styringskompetanse, og jobber sammen med ledelsen i oppstarts- eller vekstselskapet. Dette omtales vanligvis som kompetent kapital.

Oslo og Akershus tiltrekker seg en stor andel av kapitalen som går til oppstartsselskap i Norge, som dokumentert i Menon (2022)³⁵ og Menon (2024)³⁶. Dette understreker at særlig Oslo er den nasjonale hub-en for vekstorientert gründerskap.

Fokuset her er på kapitalaktører som tilfører kapital i tidligfase, som omfatter presåkn-, såkn-, venture- og vekst-/ekspansjonskapital. Grensedragningen mellom de ulike fasene er krevende, men

³² Charge er en lokal inkubator for innvandrere i startup-fasen i Oslo og Viken, og fokuserer på å utvikle idé til bedrift. Charge Changemaker er et fem måneders gratis program med mål om å øke nettverk og kunnskap for å utvikle en bedrift, og er delt inn i tre deler: Pre-Incubation (fem økter), The Kick-Starter (ti økter), og Incubation (18+ økter over åtte uker). Charge fasiliteter også mentorer, investorer, bedriftssamarbeid som kontorplasser og pro-bono tjenester, og samarbeidsprosjekter. Charge oppgir at de har 24 gründere med innvandrerbakgrunn i hvert program. De finansieres av Sparebankstiftelsen DNB og Viken fylkeskommune. Mer utfyllende informasjon finnes på <https://www.charge.no/>.

³³ Startup Migrants er en internasjonal organisasjon som jobber med entreprenørskaps-programmer i flere europeiske land, blant annet Sverige, Tyskland, UK og Østerrike. Startup Migrants samarbeider med Universitetet i Sørøst-Norge om forskning på entreprenørskap blant innvandrere. Startup Migrants kjører entreprenørskapsprogrammet Startup Preschool. <https://startupmigrants.com/forskole/>.

³⁴ Diversify er en non-profit organisasjon som jobber med å øke mangfold, og adressere det de mener er diskriminering i det norske systemet (<https://diversify.no/>). De jobber med å bygge opp fellesskap, og utfører analyser og undersøkelser på et nordisk nivå, blant annet med å utarbeide «best practice»-håndbøker. Diversify har startup-programmet Springboard for innvandrere, og tilbyr et eget entreprenørskapsprogram i samarbeid med Kunnskapsbyen Lillestrøm og Business Lillestrøm. Det sistnevnte programmet etterfølges av et seks måneders mentorprogram.

³⁵ Menon Economics. (2022) Evaluering av Innovasjon Norges oppstartsfinansiering. Tilgjengelig [her](#).

³⁶ Menon Economics. (2022) Status for gründerskap i Norge. Tilgjengelig [her](#).

her ser vi på aktørene som investerer i selskapene i oppstarts- og vekstfasen, og ikke de som investerer primært i modne bedrifter som henter inn kapital for å ekspandere.

Det finnes en rekke aktører som tilfører kapital i de tidligste bedriftsfasene i Oslo og Akershus. Særlig i Oslo er det en rekke ulike tilbud, og antallet tilbydere har økt betydelig det siste tiåret. Tidligere kartlegginger viser at det har vært en betydelig vekst av både private tilbydere og gjennom aktører som er delvis er helt eid av det offentlige.

Dette er aktørgruppen i oppstartsökosystemet hvor vi har kartlagt flest aktører og hvor det er flest innslag av private aktører. Grovt sett kan vi gruppere kapitalaktørene inn i fire grupper:

- Aktive eierfond - Såkorn- og venturefond
- TTO-er, innovasjonsselskap og presåkornfond
- Private investeringsselskap
- Corporate venture capital (CVC) og family offices (FO)

I tillegg til de fire ovennevnte gruppene av kapitalaktører, så bidrar det offentlige betydelig til kapitaltilgang, særlig i de aller tidligste bedriftsfasene. Dette gjelder både gjennom tilskudd og mindre lån fra Innovasjon Norge, Enova og Forskningsrådet, samt i senere faser gjennom Investinor og Nysnø. Videre har Akershus fylkeskommune og Oslo kommune virkemidler som de forvalter direkte rettet mot enkeltbedrifter som tilskudd til forskning og innovasjon i bedrift, samt prosjektsamarbeidsorienterte som Innovasjonsprosjekt Akershus og Innovasjonsprosjekt Oslo.

I takt med at oppstartsmiljøet i regionen har utviklet seg med flere oppstarts- og vekstbedrifter og tilhørende tjenestetilbydere, har også antall investorer og kapitalaktører økt, både i antall og i type investorer. Stadig flere seriegründere reinvesterer gevinster i økosystemet, engleinvestorer går sammen om syndikerte investeringer og en rekke investeringsfond og -instrumenter rettet mot presåkorn-, såkorn- og venturefasen er etablert.

Tabell 4-8: Kapitalaktører, eksempler på typer og samlet antall selskaper³⁷

Type kapitalaktør	Eksempler på aktører
Aktive eierfond - Såkorn- og venturefond	Antler, Sondo Capital, Alliance CV
TTO, innovasjonsselskap og presåkornfond	StartupLab Ventures, Sintef Venture, Investinor
Private investeringsselskap	Firda, TRK Group
Family offices (FO) og Corporate venture capital (CVC)	Schibsted Ventures DNB Ventures, Bring Ventures Ferd Capital
Samlet antall kapitalaktører: 98	

Den offentlige innsatsen rettet mot kapitaltilgang er vesentlig, både gjennom tilskuddsordninger fra Innovasjon Norge og Forskningsrådet som favner bredt, men også gjennom de offentlig støttede presåkorn- og såkornfondene, statlige investeringsselskaper som Argentum og Nysnø.

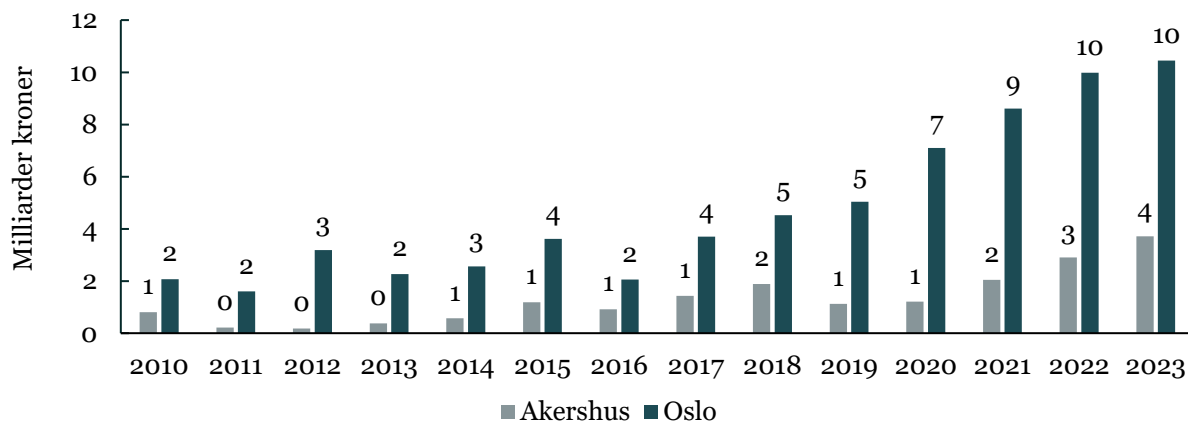
4.4.1 Kapitaltilførsel

Over tid har antall oppstartsselskap med vekstpotensial økt. I samme tidsperiode har også antall investorer økt betydelig. Etter hvert som enkelte selskaper har lykke og man får seriegründere som

³⁷ Se Vedlegg E: Aktøroversikt – Oppstartsökosystemet i Oslo og Akershus for en full oversikt over kapitalaktørene.

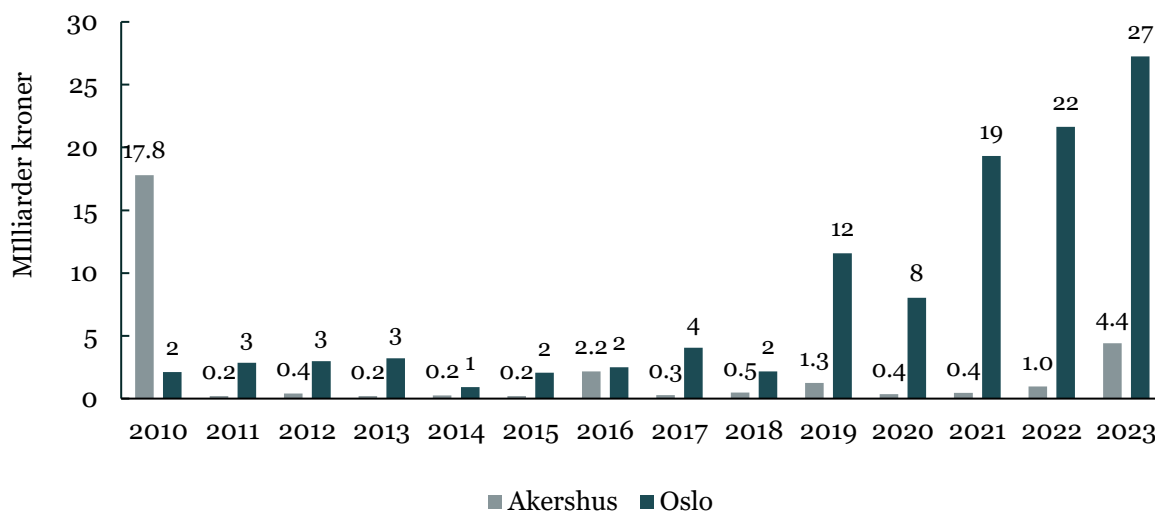
både starter nye bedrifter og begynner å investere i andre oppstartsvirksomheter, så har omfanget av tidligfaseinvesteringer økt. I figuren under viser vi utviklingen i innskutt egenkapital i oppstartsselskap i regionen.

Figur 4-7: Innskutt egenkapital i oppstartsselskapene med vekstpotensial fordelt på Akershus og Oslo. Kilde: Menon



Fra 2017 og til 2023 ser vi at innskutt egenkapital i oppstartsselskapene med vekst potensial har økt betydelig. I 2023 er samlet innskutt egenkapital nesten tre ganger så høy som i 2017. Oslo tiltrekker seg klart mest, men Akershus har opplevd høyere vekst.

Figur 4-8: Innskutt egenkapital i vekstselskapene fordelt på Akershus og Oslo. Kilde: Menon³⁸

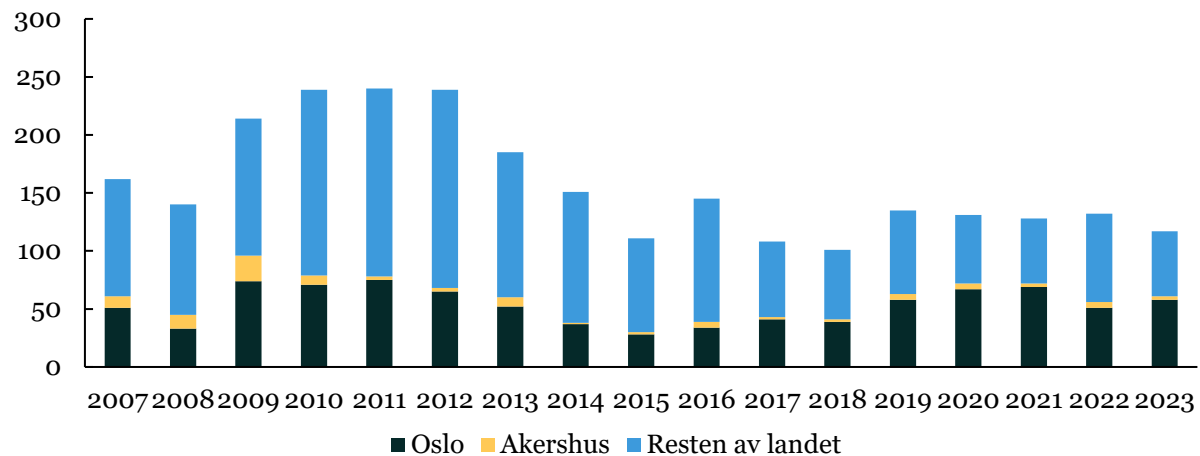


Når det kommer til vekstselskap, så er det snakk om langt færre selskap, men disse selskapene har tiltrukket seg langt mer kapital. I 2023 hadde vekstselskapene i Oslo og Akershus innskutt egenkapital på over 30 milliarder kroner. En viktig driver for dette er noen få vekstselskap som er børsnotert, særlig innenfor biotek. Samtidig er det en rekke selskaper som skalerer og som har lyktes med å gjennomføre betydelige kapitalinnhentingsrunder i det unoterte markedet.

Aktive eierfond er fonderte strukturer som investerer i unoterte aksjer. I figuren under viser vi investeringer av aktive eierfonds investeringer i norsk tidligfase, som omfatter både såkorn- og venturefond.

³⁸ I 2010 var innskutt egenkapital i Akershus høy på grunn av Rec Silicon.

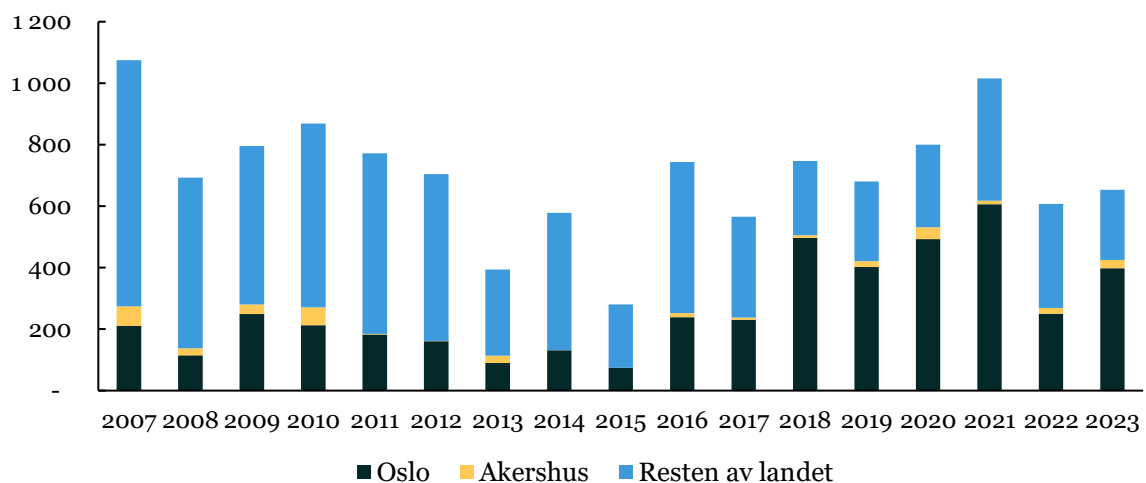
Figur 4-9: Antall tidligfaseinvesteringer fra aktive eierfond (såkorn og venture). Kilde: NVCA og Menon



Samtidig som antall investorer har økt, har antall investeringer fra aktive eierfond vært relativt stabilt. I perioden 2009 til 2013 har antall investeringer høyt, delvis som følge av mange investeringer av såkornfond gjennom såkornordningen, samt at det var mange investeringer i leverandørindustrien til petroleumsnæringen. Fra 2019 til 2023 har antall investeringer nasjonalt vært stabil, og Oslo og Akershus har utgjort en større andel av samlet antall investeringer i Norge sammenlignet med perioden før.

I figuren under viser vi investert beløp av såkorn- og venturefond.

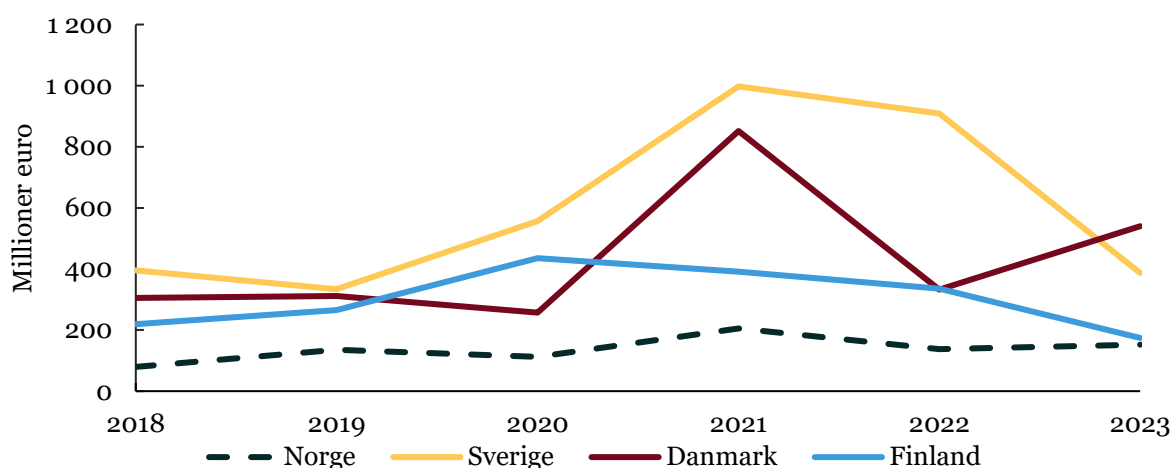
Figur 4-10: Investert beløp i tidligfase fra aktive eierfond (såkorn og venture). Kilde: NVCA og Menon



Investert beløp varierer langt mer enn antall investeringer fra år til år. De siste par årene har investeringer i Oslo og Akershus vært lavere enn de fem foregående årene, i takt med økte finansieringskostnader og mindre tilgjengelig kapital. Samtidig ser vi at sammenlignet med antall investeringer, så tiltrekker Oslo og Akershus seg en større andel av kapitalen fra og med 2018. Dette tyder på at mange av de mest lovende selskapene, som lykkes med store kapitalinnhentingsrunder, er lokalisert i regionen.

For et komparativt blikk på kapitaltilgang i Oslo og Akershus sammenlignet med de nordiske hovedstadsregionene, sammenlignet vi investeringer av aktive eierfond i tidligfase for de nordiske landene. I samtlige land utgjør hovedstadregionene en høy andel av samlede investeringer.

Figur 4-11: Investert beløp av nordiske venture- og såkornfond per land i Norden. Millioner euro (løpende priser). Kilde: PEREP, NVCA og Menon.



Over tid har investert beløp i norsk tidligfase vært markant lavere enn i både Finland, Danmark og særlig Sverige. De nordiske nabolandene har ligget foran Norge når det kommer til å fostre et oppstartøkosystem som produserer innovative oppstarts- og vekstselskap. Dette gjenspeiles i kapitaltilgang og kapitalinnhenting, hvor de øvrige nordiske landene over tid har hatt mer investeringer i tidlig fase.

4.5 Samarbeidsaktører

Etablerte bedrifter har ofte en helt sentral rolle i et innovasjonsøkosystem. Deres bidrag består blant annet i talentutvikling, bidrag fra selskapets risikokapital, fasiliteter og infrastruktur, og evne til å mobilisere og samle interne og eksterne ressurser. I tillegg har de ofte god innsikt i hva som er kommersielt relevant. Avhengig av regionens eksisterende eller mulige komparative fordeler, kan enkelte bedrifter være spesielt relevante og stikke seg ut som en drivkraft i byggingen av økosystemet. Næringsklynger faller også innunder denne aktørgruppen og bidrar til oppstartøkosystemet særlig ved å fasilitere nettverksbygging og samarbeid i næringslivet.

Oppstarts- og vekstselskap står ofte overfor en rekke utfordringer i sine tidlige faser, inkludert tilgang til ressurser, kapital og markedsinnsikt. Samarbeidsaktører i både etablert næringsliv og offentlige virksomheter spiller en avgjørende rolle i å hjelpe oppstartsbedrifter med å overvinne disse hindringene og bidra på veien til suksess.

Koblinger mellom oppstartsmiljøene og etablerte bedrifter kan være en nøkkel for oppstartøkosystemets suksess. Etablerte bedrifter har muligheten til å bidra betydelig til oppstartøkosystemet ved å tilby sin kompetanse og innsikt. De har ofte klart definerte behov og kan gi verdifulle innspill som kan rette oppstartsbedriftenes produktutvikling mot mer kommersielt levedyktige løsninger. Ved å fungere som pilotkunder gir de kritisk feedback som hjelper oppstartsbedrifter med å finjustere sine tilbud. Videre kan etablerte bedrifter inngå i samarbeidsprosjekter med oppstartsbedriftene, hvor innovasjoner utvikles i fellesskap. Dette gir små og unge bedrifter tilgang til ressurser og ekspertise som ofte er utenfor rekkevidde. Under er en kartlegging av 23 relevante samarbeidsaktører inn mot oppstartøkosystemet i Oslo og Akershus.

Tabell 4-9: Oversikt over samarbeidsaktører i Oslo og Akershus (2025)

Aktør	Delregion	Eiertype
Aars (Møller mobility Group)	Oslo	Privat
Aker	Asker og Bærum	Delvis offentlig
Aker Horizons	Asker og Bærum	Delvis offentlig
Alcoa	Oslo	Privat
Bayer	Oslo	Privat
Elkem	Oslo	Privat
Elvia	Oslo	Offentlig majoritet
GE Healthcare	Oslo	Privat
GSK	Oslo	Privat
Hafslund	Oslo	Offentlig majoritet
Hydro	Oslo	Privat
Innovasjon Gardermoen	Øvre Romerike og Hadeland	Forening
Novartis	Oslo	Privat
Nykode	Oslo	Privat
Otovo	Oslo	Delvis offentlig
Pfizer	Oslo	Privat
Photocure	Oslo	Privat
Schibsted Media Group	Oslo	Privat
Takeda	Asker og Bærum	Privat
Telenor	Asker og Bærum	Offentlig
Thermo Fischer	Oslo	Privat
Tibber	Oslo	Delvis offentlig
Visma	Oslo	Privat

Det offentlige er ikke bare virkemidler og tilrettelegging for oppstartsvirksomheter. Offentlige virksomheter spiller også en viktig rolle som kunde og behovshaver. Dette gjelder særlig innen helse, velferd og utdanning.

Blant de mest sentrale aktørene i dette økosystemet finner vi næringsklynger, store etablerte bedrifter, universiteter og forskningsinstitusjoner, samt offentlige innovasjonssentre og -organisasjoner. Disse aktørene bringer med seg ulike ressurser og fasiliteter og bidrar til å skape et miljø hvor oppstartsbedrifter kan møte utfordringer med støtte og samarbeid, og dermed har beste muligheter til å vokse og innovere.

Klynger spiller en sentral rolle i oppstartsökosystemet ved å samle bedrifter, akademiske institusjoner og offentlige aktører innenfor spesifikke bransjer for å fremme samarbeid, innovasjon og næringsutvikling. En klynge gir ofte medlemmene tilgang til bransjespesifikk kompetanse, felles infrastruktur og internasjonale markeder, og legger til rette for synergier for innovasjon. Noen klynger er spesielt rettet mot teknologi og digitalisering, mens andre fokuserer på helse, energi, bærekraft eller andre sektorer med høyt innovasjonspotensial. Vi har identifisert ti ulike klynger i Oslo og Akershus.

Tabell 4-10. Oversikt over klyngene i Oslo og Akershus (2025)

Aktør	Delregion	Eiertype
Circular Packaging Cluster	Oslo	Forening
Construction City Cluster	Oslo	Delvis offentlig
Energy Valley	Asker og Bærum	Privat
Fornybar Utvikling	Oslo	Forening

Aktør	Delregion	Eiertype
Fremtidsmat	Nedre Romerike	Offentlig
H2Cluster	Nedre Romerike	Offentlig
Hadelandshagen	Øvre Romerike og Hadeland	Offentlig majoritet
Life Science Cluster	Oslo	Privat
Norway Health Tech	Oslo	Forening
Norwegian Fashion & Textile Agenda	Oslo	Forening
Norwegian Space Cluster	Nedre Romerike	Offentlig
Oslo Cancer Cluster	Oslo	Privat
Oslo Industry Forum Oslofjord	Oslo	Forening

4.6 Tilretteleggingsaktører

Til sist finner vi en viktig rolle på tvers av aktørene i oppstartøkosystemet: tilretteleggingsaktørene. Dette er aktører som brer seg utover flere av rollene i verdikjeden og legger til rette for andre aktører gjennom flere aktiviteter. Felles for mange av tilretteleggerne er at de har en «kobler»-funksjon for andre aktører, de har i større grad et overblikk og ser systemet i sammenheng. Aktivitetene deres søker å koble sammen andre aktører for å bidra til videre utvikling av økosystemet gjennom å skape samarbeidsarenaer eller infrastruktur.

Vi har identifisert 15 ulike tilretteleggingsaktører i Oslo og Akershus. Disse er listet opp i tabellen nedenfor. Flere av disse aktørene har også andre roller, og kan være nevnt i tidligere delkapitler.

Tabell 4-11: Kartlagte tilretteleggingsaktører i Oslo og Akershus (2025).

Tilretteleggingsaktør	Delregion	Eiertype
Asker Næringsforening	Asker og Bærum	Offentlig
Business Lillestrøm	Nedre Romerike	Privat
Bærums næringsråd	Asker og Bærum	Offentlig
Hadelandshagen	Øvre Romerike og Hadeland	Offentlig majoritet
Hovinbyen Sirkulære Oslo	Oslo	Forening
Kjeller Innovasjon	Nedre Romerike	Offentlig majoritet
Kunnskapsbyen Lillestrøm	Nedre Romerike	Offentlig
Nordea Startup & Growth	Oslo	Privat
Norges Vel	Nedre Romerike	Privat
Oslo Business Region (OBR)	Oslo	Offentlig
Oslo Science City	Oslo	Privat
Oslotech	Oslo	Offentlig
Punkt Oslo	Oslo	Forening
Runway FBU	Asker og Bærum	Privat
Sparebankstiftelsen DNB	Oslo	Privat
Radforsk Innovation	Oslo	Privat

4.7 Virkemidler

En betydelig andel av aktørene i oppstartøkosystemet i Oslo og Akershus er delvis eller helt offentlig finansiert. Mange av dem inngår i det næringsrettede virkemiddelapparatet, som er særlig viktig for oppstartsbedrifter i tidlig fase. Virkemidlene bidrar til å redusere risiko, styrke tilgangen på kapital, kompetanse og nettverk, og stimulere samarbeid og utvikling.

Virkemiddelapparatet består av både nasjonale og regionale støtteordninger. Innovasjon Norges oppstartstilskudd 1 og 2, oppstartslån og mentorprogram er sentrale tiltak rettet mot gründere. SIVAs

inkubasjonsprogram tilbyr kombinasjoner av infrastruktur, kompetanse og nettverk. Forskningsrådets ordninger som FORNY og PES2020 gir støtte til forskningsbasert innovasjon.

Flere virkemidler har bredere målgrupper, men inkluderer også oppstarts- og vekstselskaper. Eksempler er Klyngeprogrammet, Bedriftsnettverksordningen og Norsk Katapult – alle med fokus på samarbeid og deling av infrastruktur. På regionalt nivå tilbyr Oslo kommune og Akershus fylkeskommune egne programmer som Innovasjonsprogram Oslo og Innovasjonsprogram Akershus. Disse supplerer nasjonale ordninger og gir rom for å målretta innsatsen ut fra regionale behov og prioriteringer. I Tabell 4-12 under har vi enda mer utdypende liste over utvalgte virkemidler som eies av Akershus fylkeskommune og Oslo kommune.

Tabell 4-12: Utvalgte virkemidler som eies av Akershus fylkeskommune og Oslo kommune. Kilde: Akershus fylkeskommune og Oslo kommune

Hvem	Type	Virkemiddel
Akershus	Eierskap	Innovasjon Norge Særlovsselskap
Akershus	Indirekte støtte	Etablererveiledning
Akershus	Indirekte støtte	Støtte til SIVA-inkubatorer
Akershus	Tilskuddsordning	Innovasjonsprogram Akershus
Akershus	Tilskuddsordning	Forskning og innovasjon i bedrift
Akershus	Tilskuddsordning	Bedriftsintern opplæring Akershus
Akershus	Tilskuddsordning	Næringsutvikling, rekruttering og kompetanseheving i Landbruket
Akershus	Tilskuddsordning	Sosialt entreprenørskap og inkludering
Akershus	Tilskuddsordning	Medfinansiering til nasjonale og internasjonale prosjekter
Oslo	Tilskuddsordninger	Innovasjonsprogram Oslo
Oslo	Tilskuddsordninger	SmartOslo
Oslo	Tilskuddsordninger	FORREGION
Oslo	Tilskuddsordninger	SIVA inkubasjonsprogram
Oslo	Tilskuddsordninger	Innovasjon Norge
Oslo	Indirekte støtte	Klimatilskudd
Oslo	Indirekte støtte	Støtte til energiforbedring gjennom FoU og pilotprosjekter
Oslo	Indirekte støtte	Tilskudd til innkjøp av maskiner og motorredskaper
Oslo	Indirekte støtte	Tilskudd til urbant landbruk

For å illustrere hvordan oppstartsselskapene med vekstpotensial og vekstselskapene tar seg nytte av de ulike virkemidlene, har vi i Tabell 4-13 og Tabell 4-13 under er tall fra SSBs virkemiddeldatabase koblet opp mot de to populasjonene som ble kartlagt i kapittel 3 (Oppstarts- og vekstselskap i Oslo og Akershus). I tabellene har vi identifisert antall selskap som har anvendt virkemidlene før, samme år og året etter de har fått kategorisering som enten «Oppstartsselskap med vekstpotensial», eller «Vekstselskap». Den første tabellen viser at oppstartsselskaper i stor grad benytter ordninger som SkatteFUNN, SIVA-inkubasjon og Innovasjon Norges oppstartstilskudd (Før de kategoriseres om oppstartsbedrift). Samlet sett står de for 75 prosent av total bruk av virkemidler.

Tabell 4-13: Virkemidler som oppstartsselskap med vekstpotensial har mottatt. Kilde: SSBs Virkemiddeldatabase, bearbeidet av Menon

Program	Før	Samme år	Etter	Total
SkatteFUNN	702	273	883	1858
Siva: Inkubasjonsprogram	1008	192	440	1640
IN: Oppstartstilskudd	573	57	50	680
IN: Klynger og nettverk	144	81	281	506
IN: Risikolån og garantier	132	76	173	381
IN: Innovasjonstilskudd	106	53	113	272
NFR: Prosjektetableringsstøtte Horizon 2020	74	26	75	175

Program	Før	Samme år	Etter	Total
NFR: BIA - Brukerstyrt innovasjonsarena	34	20	78	132
Eksfin	8	21	98	127
RFF	49	20	53	122
EUs H2020	21	16	72	109
IN: Kompetanseprogrammer	63	19	17	99
NFR: FORNY20 - FORNY2020	60	13	12	85
NFR: PES-HORISONT-EU - PES Horisont Europa	11	16	57	84
Siva: Næringshageprogram	20	6	58	84
NFR: ENERGIX	8	7	31	46
NFR: IKTPLUSS - IKT og digital innovasjon	7	5	27	39
NFR: NAERINGSPH - Nærings-ph.d.	5	3	30	38
NFR: EUROSTARS - EUROSTARS	9	6	18	33
EUs HEU	0	7	25	32
Enova: Nullutslippsfond Elvarebil	4	2	25	31

Vi ser en lignende fordeling for vekstselskapene, hvor det igjen er Skattefunn, inkubasjonsprogram og Innovasjon Norge som er mest anvendt. For vekstselskapene er Skattefunn desidert den mest anvendte virkemiddelet, med omtrent 40 prosent av det totale antallet.

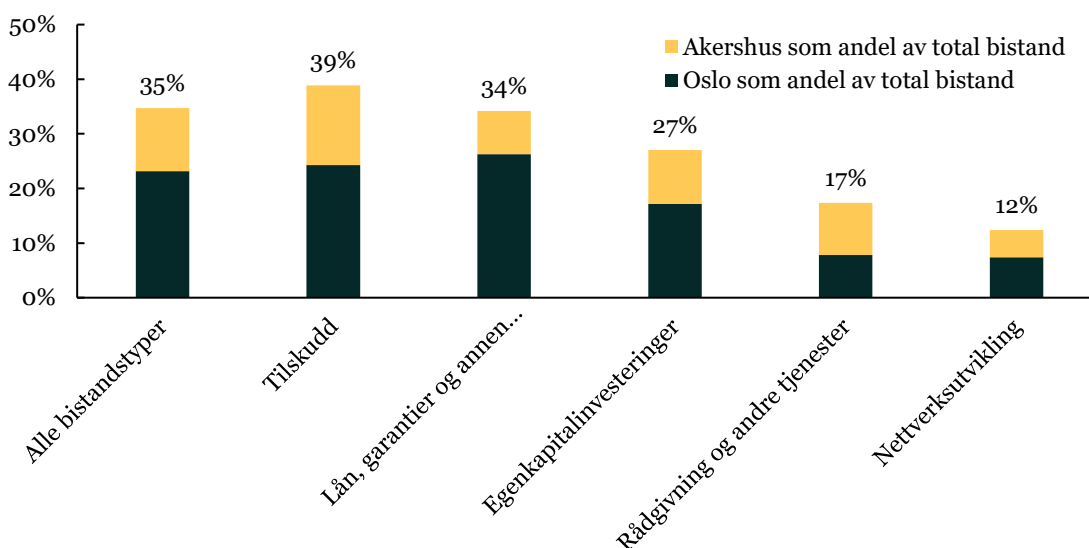
Tabell 4-14: Virkemidler som vekstselskap har mottatt. Kilde: SSBs Virkemiddeldatabase, bearbeidet av Menon

Program	Før	Samme år	Etter	Totalt
SkatteFUNN	381	56	231	668
Siva: Inkubasjonsprogram	163	12	21	196
IN: Klynger og nettverk	82	13	88	183
IN: Risikolån og garantier	67	8	22	97
IN: Innovasjonstilskudd	53	2	17	72
NFR: BIA - Brukerstyrt innovasjonsarena	39	5	19	63
EUs H2020	24	8	20	52
IN: Oppstartstilskudd	47	1	4	52
NFR: PES2020 – Prosjektetableringsstøtte Horizon 2020	30	3	9	42
Eksfin	18	4	19	41
Siva: Næringshageprogram	16	0	22	38
NFR: NAERINGSPH - Nærings-ph.d.	13	5	10	28
NFR: ENERGIX	12	4	12	28
NFR: IKTPLUSS - IKT og digital innovasjon	10	3	8	21

Hvordan Oslo og Akershus blir tildelt midler sammenlignet med resten av Norge er interessant å se nærmere på, spesielt med hensyn til at de står for brorparten av oppstartsselskap med vekstpotensial og

vekstselskap nasjonalt. Figur 4-12 under viser at Oslo og Akershus mottar en vesentlig andel av de nasjonale virkemidlene. I 2022 gikk 35–36 prosent av det samlede støttebeløpet til Oslo og Akershus.

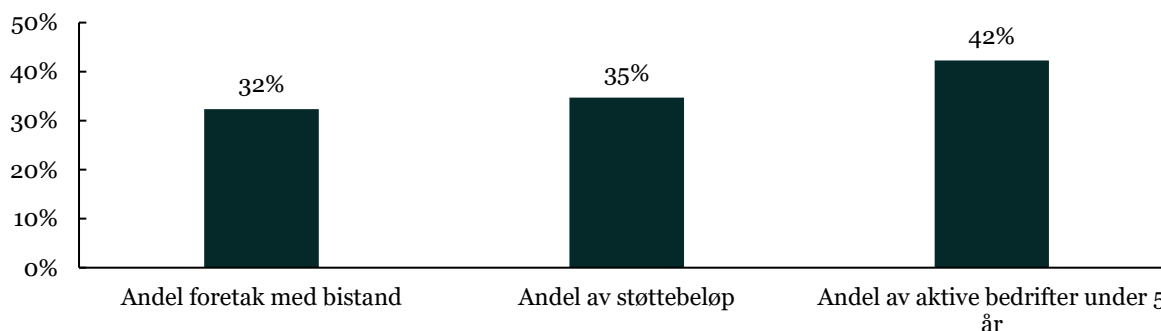
Figur 4-12: Andel av støttebeløp i virkemiddelapparatet som går til bedrifter i Oslo og Akershus (2023). Kilde: SSB



Oslo og Akershus har den klart høyeste konsentrasjonen av oppstarts- og vekstselskaper i landet. I 2022 var 42 prosent av alle aktive foretak under fem år lokalisert i denne regionen (se Figur 4-13), og enda flere av den totale andelen med vekstpotensial. Likevel gikk kun 35 prosent av virkemiddelmidlene hit. Det gir et tydelig bilde: Regionen har mange selskaper, men mottar en lavere andel av de statlige midlene enn det antall selskaper skulle tilsi.

Et annet mønster er at selskapene i regionen liten grad benytter seg av, eller har tilgang på, ikke-finansielle virkemidler som rådgivning og nettverksutvikling. Det skyldes at slike tilbud i større grad er geografisk spredt og koblet til regionale aktører utenfor hovedstaden. Det er nok en oppfatning at det private bør kunne håndtere denne type tjenester i de større byene. Det er dermed viktig å undersøke om det faktisk stemmer, spesielt i kjølvannet av at private initiativ som Startup Norway har gått konkurs.³⁹

Figur 4-13: Oslo og Viken sin andel av foretak som mottok bistand fra virkemiddelapparatet, støttebeløp og andel aktive bedrifter under 5 år (2023). Kilde: SSB



Gitt at en stor andel av Norges oppstarts- og vekstselskaper er lokalisert i Oslo og Akershus, er det rimelig at regionen mottar en tilsvarende andel av støtten. Samtidig har flere ordninger, som Katapult

³⁹ <https://www.shifter.no/nyheter/startup-norway-legger-ned-jobber-hardt-for-a-redde-startup-extreme/356480>

og SIVA-inkubatorer, geografiske føringer. Det gir behov for mer innsikt i hvordan selskaper i hovedstadsregionen faktisk benytter virkemidlene, og om det finnes barrierer som hemmer tilgang.

Eksempelvis kan det være utfordring knyttet til fordelingen av midler til inkubatortjenester. Midlene til SIVAs inkubasjonsprogram kanaliseres gjennom fylkeskommunene via post 661 i statsbudsjettet. Oslo – til tross for å huse den klart største konsentrasjonen av oppstartsselskaper – mottar en vesentlig mindre andel av disse midlene enn mindre fylker med lavere næringsaktivitet. Til sammenlikning mottok Oslo i 2022 rundt 26 millioner kroner over denne posten, mens Vestland fikk over 100 millioner. Inkubatorer i Oslo har dermed et mindre offentlig finansieringsgrunnlag per gründer enn tilsvarende aktører i distriktene. Det betyr at færre gründere får tilgang på subsidiert rådgivning, og at man må være strengere i utvelgelsen enn andre regioner.

5 Aktørenes egne vurderinger av oppstartøkosystemet

I dette kapittelet presenterer vi aktørenes egne vurderinger av oppstartøkosystemet i Oslo og Akershus, med fokus på systemets styrker og svakheter. Vurderingene baserer seg på et bredt informasjonsgrunnlag, bestående av mer enn 30 intervjuer, samt en web-basert spørreundersøkelse rettet mot aktørene i oppstartøkosystemet. Først presenterer vi overordnede funn og vurderinger på tvers av aktører og som ikke er aktørspesifikk. Deretter presenterer vi funn knyttet til henholdsvis idéproduksjon, oppstartsaktører, kapitaltilgang og samhandling.

5.1 Kort om metode og datakilder

I kapittel 2 gjør vi rede for metoder for datainnhenting. Våre kvalitative undersøkelser baserer seg på en surveyundersøkelse rettet mot aktører i økosystemet, samt en lang rekke intervjuer, herunder med gründere. Det er erfaringsmessig vanskelig å komme i kontakt med gründere gjennom surveys, så det har vi valgt å ikke gjøre. Lederne for aktørene er derimot langt mer interessert i å besvare undersøkelser om miljøet, og **survey er derfor rettet mot dem.**

5.2 Overordnet om vurderinger av økosystemet

Oppstartøkosystemet i Oslo og Akershus har utviklet seg mye i senere tid. Fokuset på entreprenørskap er økende og i både hos både aktørene som tilfører oppstartsbedrifter ressurser, og hos gründerne selv, er den rådende oppfatningen at det er i oppstartsbedriftene de store framskrittene skjer, og i mindre grad i etablert næringsliv. I dag har man et bredt nettverk av aktører i området, som tilbyr ulike tjenester til gründer- og oppstartsselskapene, med flere inkubatorer, akseleratorer, investornettverk og møteplasser. Aktørene gir tydelige signaler om at det er likevel fortsatt rom for forbedring, og har i intervju og survey gitt innspill til ulike mangler ved dagens økosystem, eller til måter miljøet kan styrkes.

Aktørene gir uttrykk for at økosystemet er mangfoldig, men samtidig fragmentert og uoversiktlig, som gjenspeiles ved at det er få aktører som har et helhetlig overblikk. Flere aktører gir uttrykk for at det er krevende for enkeltaktører å vurdere oppstartøkosystemet som helhet. Samtidig påpeker enkelte at dette også er en naturlig konsekvens av spesialisering og ikke nødvendigvis en svakhet ved systemet. Overordnet peker aktørene på følgende utfordringer i dagens innovasjonøkosystem i Oslo og Akershus:

- Manglende tilgang på kapital
- Mangel på nettverk inn mot etablert næringsliv og relevante kunder
- Manglende kommersialisering av forskning
- Manglende kjennskap, og opplevd tilgang, til test- og piloteringsfasiliteter
- Manglende synlighet og oversikt over offentlige tjenestetilbud
- Rigide og komplekse anskaffelsesregelverk og reguleringer

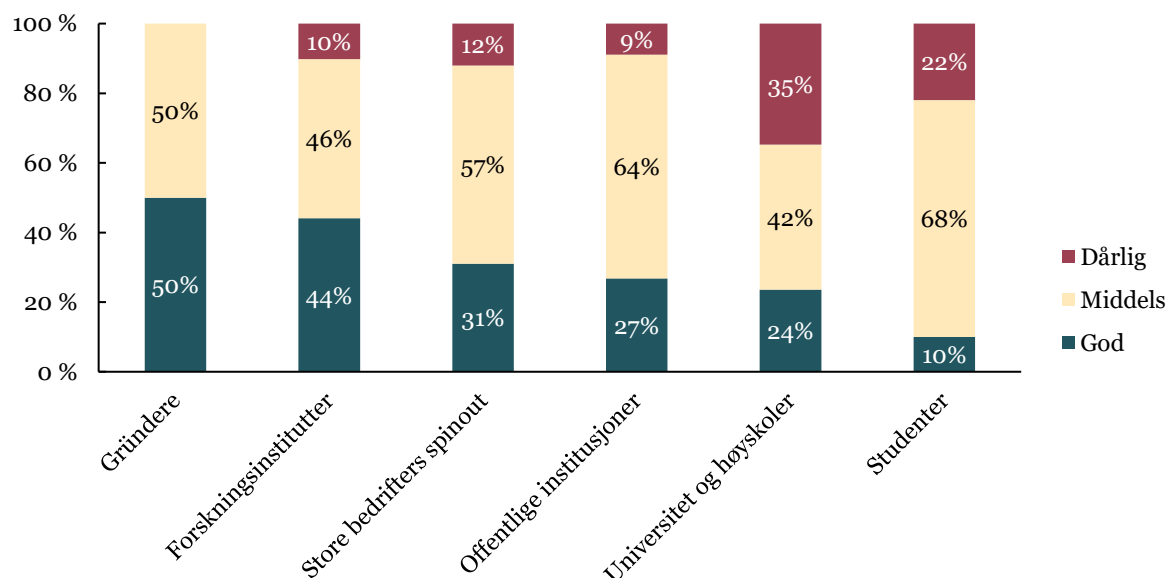
I de påfølgende delkapitlene presenterer vi funn fra informasjonsinnhentingene med et særlig fokus på utfordringene aktørene opplever.

5.3 Idéproduksjon: Kvalitet på idéene og innovasjonene

Kvaliteten på tilfanget av forretningsideer er en kritisk faktor for suksess, spesielt i en globalisert økonomi hvor konkurransen er hard. Flere aktører peker på at det ikke nødvendigvis er antallet oppstartsselskap eller ideer som avgjør økosystemets suksess, men deres evne til å skape reell verdi og oppnå bærekraftig vekst. Å lykkes som start-up handler samtidig ikke bare om en god idé, men også om timing, markedsforhold, nettverk og ofte en viss dose flaks. Ifølge noen aktører kreves det en selektiv tilnærming, hvor man i vekstfasene fokuserer på å støtte de mest lovende ideene istedenfor å spre tynt utover flere.

I spørreundersøkelsen ble aktørene i oppstartøkosystemet spurt om hvordan de vurderer kvaliteten på prosjektene som kommer fra ulike aktører i økosystemet (Figur 5-1). Det er prosjektene fra gründere, forskningsinstitusjoner og spinouts fra store bedrifter som vurderes i størst grad som gode. Av aktørene som vurderes er det nettopp gründere, forskningsinstitusjoner og store bedrifter som ofte er nærmest de som har behov for innovasjonene deres. Gjennom intervjuer påpeker flere av informantene at det er stadig flere gründere som har sitt utspring fra etablert industri.

Figur 5-1: Spørreundersøkelse – Hvordan vurderer du kvaliteten på gründerprosjektene som kommer fra følgende aktører? Kilde: Menon

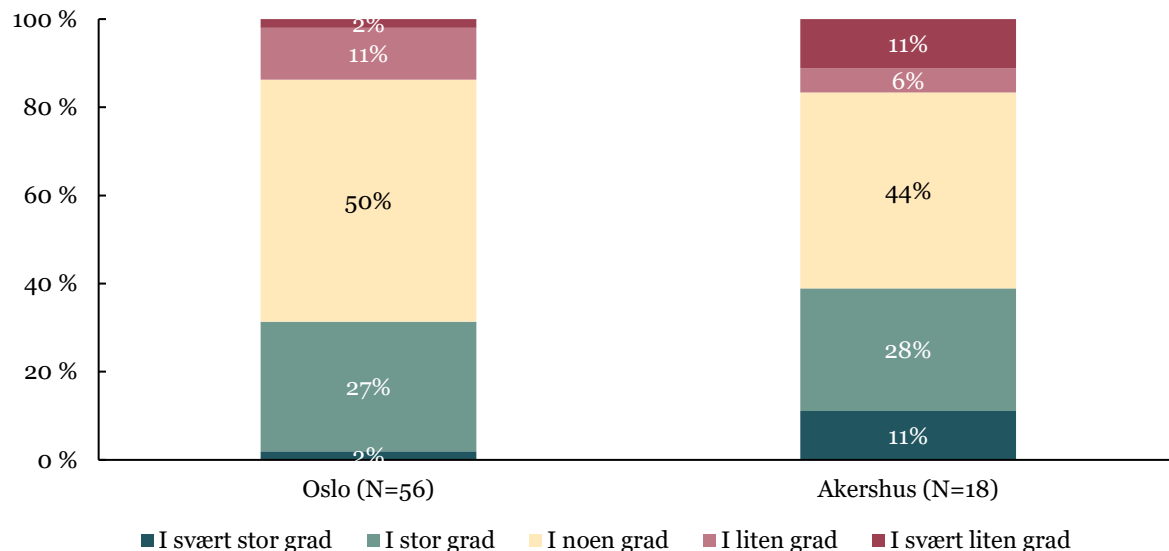


I stort vurderer intervjuobjektene at kvaliteten på idéene og innovasjonen er god, og at den har blitt bedre over tid. På den andre siden er det en oppfatning av at oppstartøkosystemet i Oslo og Akershus ligger bak hovedstadsregionene i våre nordiske naboland. Informantene opplever at kvaliteten på idéene og innovasjonene er god, samtidig som de peker på flere utfordringer, blant annet at fokuset på kommersialisering er for dårlig. En av informantene forklarer at: «Vi har tilgang på ideer og innovasjoner – men poenget er kvalitet, ikke kvantitet. De beste ideene kommer fra forskningen, og forskningen har liten grad av kommersielt fokus.»

Videre har vi spurt respondentene om de opplever at det finnes et veldefinert regionalt økosystem for oppstarts- og vekstbedrifter i Oslo og Akershus som skiller seg fra det nasjonale økosystemet (se statistikk i vedlegg). To av tre respondenter svarte «ja», eller «ja, til en viss grad». Vi understreker at disse dataene ikke gir indikasjoner på hva det er med det regionale økosystemet som gjør at det skiller seg fra det nasjonale, og om det skiller seg ut på en positiv eller negativ måte. Respondentenes

vurdering av økosystemet ble fulgt opp med et spørsmål om hvordan man lykkes i de ulike regionene med å løfte frem gründeridéer og innovasjoner med kommersielt og teknologisk potensial (se figuren under).

Figur 5-2: I hvilken grad vil du si at det regionale oppstartøkosystemet i [din region] lykkes med å løfte frem gründeridéer og innovasjoner med kommersielt og teknologisk potensial? Kilde: Menon



Figuren over viser at i Oslo, er vurderingene nokså spredt, men preges av et moderat optimistisk inntrykk: 27 prosent mener økosystemet lykkes i stor grad, og 2 prosent i svært stor grad. Samtidig oppgir hele 50 prosent at økosystemet lykkes i noen grad, noe som kan tolkes som en svak anerkjennelse av at visse elementer fungerer, men at det finnes forbedringspotensial.

For Akershus ser vi at det er flere som både opplever at oppstartøkosystemet i svært stor grad lykkes og i svært liten grad lykkes. Disse ytterpunktene preges mest av Nedre Romerike, hvor 11 prosent mener at økosystemet fungerer «i svært stor grad» og 22 prosent som mener «i svært liten grad». I Asker og Bærum og Øvre Romerike og Hadeland svarer en høyere andel «i stor grad» og «i noen grad».

Samlet sett viser figuren at de fleste vurderer det regionale oppstartøkosystemet som delvis fungerende, men at det er få som mener det virkelig lykkes i stor eller svært stor grad. Flere av aktørene peker på at systemet har grunnstrukturer på plass, men at det fortsatt mangler kapasitet, samhandling eller støtteordninger som virkelig løfter fram potensialet i nye ideer og forskning.

Gjennom de to foregående besvarelsene gir aktørene et inntrykk for at det er mange gode ideer der ute, spesielt fra gründere og forskningsinstitutter, men at det regionale innovasjonssystemet kun i noen grad lykkes med å løfte disse ideene opp. Dette illustrerer aktørenes inntrykk om at de gode ideene er der ute, men at det kan være at økosystemet ikke i tilstrekkelig grad klarer å løfte de opp og frem.

Manglende kommersialisering av forskning

Det er mye fremragende forskning i Oslo og Akershus som har potensial til å bli videreutviklet i form av oppstartsvirksomhet. Dette gjelder universiteter, høyskoler, så vel som i instituttsektoren. Men manglende insentiver og kultur for kommersialisering av forskning blir trukket frem som en utfordring i oppstartøkosystemet i intervjuer. Dette samsvarer med funn i tidligere rapporter som eksempelvis

Produktivitetskommisjonen (2016)⁴⁰, OECD (2017)⁴¹ og Menon (2018)⁴², Menon (2023)⁴³. Det har skjedd mye de siste årene, og flere informanter opplever en positiv endring. Kulturen oppleves som bedret i retning av at det er noe mer interessant for forskere å kommersialisere sammenlignet med tidligere. I tillegg opplever de fleste informanter at kommersialisering av forskning har fått økt fokus i ledelsen av forskningsinstitusjonene. Det tar imidlertid tid å endre kulturen, og det må jobbes systematisk med kommersialisering internt i forskningsinstitusjonene. «Å være gründer» oppleves nå å ha fått noe høyere status i forskningsmiljøene. Dette kan delvis skyldes erfaring bygd opp i forskningsinstitusjonene, og oppgatte stier gjør det lettere for de som kommer etter.

Flere aktører peker på at det finnes eksempler på målrettede initiativer, som Veksthuset ved UiO, for å «hente» gode idéer ut av instituttene og bidra til kommersialisering. Aktørene opplever at denne rollen ikke nødvendigvis er fylt av TTE-ene. Vi registrerer også et økt fokus på kommersialisering og oppstartsvirksomhet både i UH- og instituttsektoren. Forankring i ledelsen er et viktig skritt i riktig retning, men ikke tilstrekkelig. Det må forankres nedover i organisasjonene, også i forskningsmiljøene på instituttene. Når det kommer til forskeres insentiver til å kommersialisere forskning fremstår ikke disse vesentlig endret. Insentivstrukturen og eierskapet til forskere i universitets- og høyskolesektoren er i all hovedsak den samme som tidligere, og tilbakemeldingene tilsier at forskernes insentiver for kommersielt rettet aktivitet oppleves fortsatt som svake.

Det blir trukket frem flere strukturelle utfordringer knyttet til overgangen fra forskning til oppstarts- og vekstselskap. Forskere i instituttsektoren opplever begrenset eierskap og beslutningsmakt over egne innovasjoner. Kommersiell utvikling skjer ofte innenfor institusjonenes rammer, noe som kan hemme videre vekst og frihet til å tiltrekke investorer. Utvalgte miljøer peker på gründere står ofte alene i juridiske og kommersielle prosesser, uten tilgang til tilstrekkelig støtte eller kompetanse innen virkemiddelapparatet. Dette skaper særlig utfordringer i forhandlinger om immaterielle rettigheter og kontrakter med etablerte partnere. Videre oppleves dagens støtteordninger som lite tilpasset forskningstunge og teknologisk komplekse selskaper. Ordningene oppleves mer innrettet mot lavrisikoprojekter eller teknologi med høy modenhet, og fanger dermed ikke opp behovene til deep tech-aktører i tidlig fase. I tillegg finnes det få plattformer eller strukturer som kobler forskningsbaserte løsninger med offentlige pilotkunder. Dette begrenser mulighetene for tidlig validering og markedstilgang, og vanskeliggjør etablering av referansekunder – noe som i mange tilfeller er avgjørende for å tiltrekke videre kapital. Samlet sett peker dette på et kommersialiseringsløp som for mange fremstår fragmentert og krevende å navigere, særlig i tidlig fase og for selskaper med utspring i forskningsinstitusjoner.

I stort vurderer intervjuobjektene at kvaliteten på idéene og innovasjonen er god, og at de har blitt bedre over tid. Samtidig viser spørreundersøkelsen at kvaliteten på prosjektene fra ulike aktører er varierende. Det en oppfatning av at oppstartskosystemet i Oslo og Akershus ligger bak hovedstadsregionene i våre nordiske naboland Samtidig som at informantene opplever at kvaliteten på ideen og innovasjonene er gode, peker de også på flere utfordringer. Særlig er fokuset på kommersialisering for dårlig. FoUI-sektoren sitter på de beste ideene, men har i liten grad et kommersielt fokus.

⁴⁰ NOU 2016: 3. (2016). *Ved et vendepunkt: Fra ressursøkonomi til kunnskapsøkonomi*. Finansdepartementet.

⁴¹ OECD. (2017). *OECD Reviews of Innovation Policy: Norway 2017, OECD Reviews of Innovation Policy*.

⁴² Menon Economics. (2018). *Insentiver for kommersialisering av forskning*.

⁴³ Menon Economics. (2023). *Oppstartsmiljøene i Oslo Science City – En kartlegging og noen vurderinger*.

5.4 Ressursene som oppstartøkosystemet tilfører

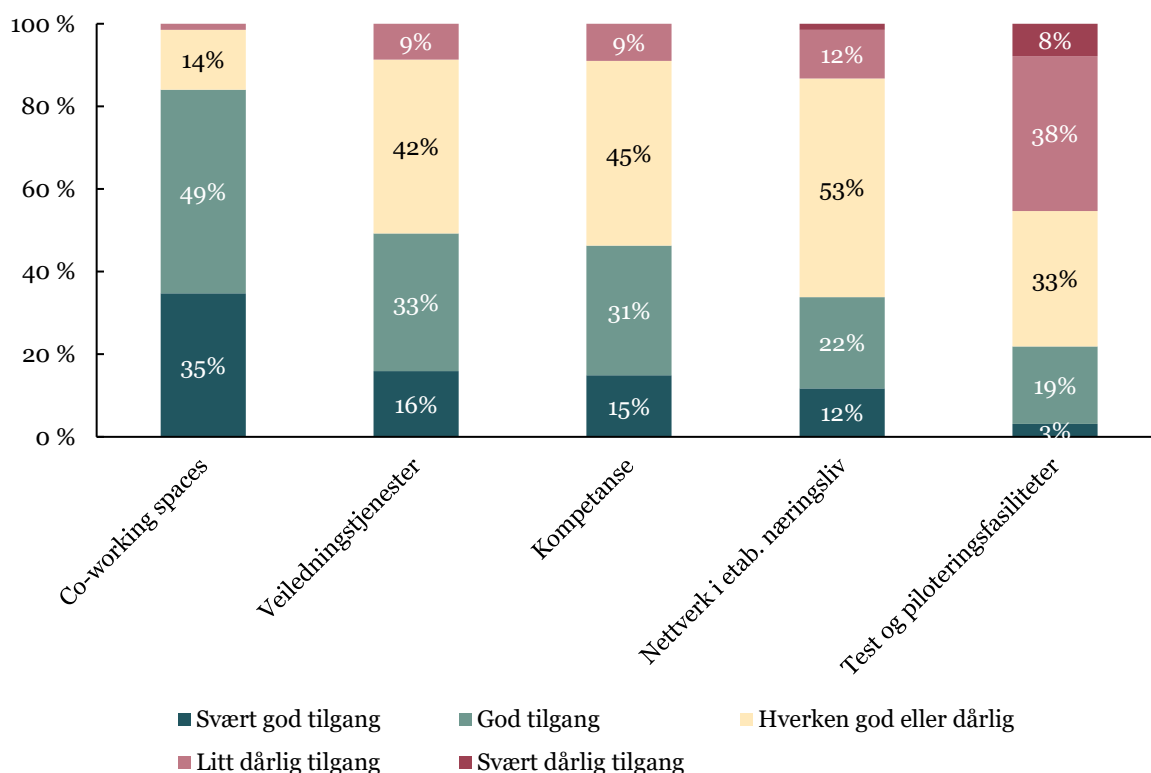
Oppstartøkosystemet tilfører viktige ressurser til gründer- og oppstartsbedriftene, som nettverk, teknologisk og kommersiell kompetanse, infrastruktur og styringsstøtte. De fungerer som bindeledd mellom FoU-institusjoner, kapitalmiljøer og etablert næringsliv, og sikrer at innovasjoner utvikles både teknologisk og kommersielt.

Flere respondenter uttrykker at utviklingen av oppstartøkosystemet i Oslo og Akershus har gått i retning av et mer robust og mangfoldig tilbud til gründere enn for ti år siden. Det er en positiv trend fra 2014 og fremover, men mange påpeker en stagnering de siste par årene. Man har nå et bredt nettverk av aktører, herunder inkubatorer, akseleratorer og investornettverk, men det oppleves som at det fremdeles er betydelig rom for forbedring, spesielt når det gjelder kommersialisering av innovasjon, i tillegg til kapitaltilgang. Vi har kartlagt opplevelsen av ressursene som oppstartsaktørene tilfører økosystemet gjennom survey og intervjuer. Respondentene peker særlig på følgende momenter:

- Mangel på test- og pilotfasiliteter, som gjør det vanskelig for bedrifter å validere produkter før markedslansering
- Begrenset tilgang på relevant kompetanse og rådgivning, spesielt i vekstfasen
- Svak kobling mellom startups og etablert næringsliv, som reduserer mulighetene for pilotkunder og gjør kommersialisering krevende
- Fragmentert offentlig og privat tilbud, hvor manglende samordning mellom aktørene skaper forvirring for gründere.

I figuren under viser vi svar på spørsmål om tilgangen på ulike tjenester fra oppstartsaktørene i spørreundersøkelsen.

Figur 5-3: Spørsmål: I hvilken grad opplever du at gründer-, oppstarts- og vekstbedrifter i Oslo og Akershus har tilstrekkelig tilgang på følgende ressurser. Kilde: Menon



Co-working spaces skiller seg ut som den ressursen som i størst grad oppleves som lett tilgjengelig. 84 prosent av respondentene vurderer tilgangen som god eller svært god. Samtidig ser vi noen små geografiske forskjeller: Mens nesten 90 prosent av respondentene opplever minst *god tilgang* til co-working spaces i Oslo, er det omkring 72 prosent i Akershus. På andre siden er det flere som opplever *Svært god tilgang* i Akershus, med 44 prosent opp mot Oslo med 31 prosent. Det er verdt å merke seg at kontorfellesskapene varierer mye i hvilken grad de er rettet mot oppstarts- og vekstselskaper. Det nevnes at de stedene som ikke bare tilbyr en kontorplass, men også et nettverk av andre gründere, er spesielt viktig for gründerne i tidligfasen.

Tilgangen på **test- og piloteringsfasiliteter** oppleves som den svakeste «ressursen» blant aktørene. Kun 22 prosent mener at tilgangen er god eller svært god, og 38 prosent mener tilgangen er litt dårlig. Resultatene samsvarer med andre tilbakemeldinger fra respondentene, hvor flere respondenter peker på at det finnes få slike fasiliteter i Oslo og Akershus, og at særlig offentlig sektor ikke har utviklet gode nok testarenaer. Man ser noen unntak innenfor enkeltsektorer, som ShareLab og MiNaLab. Det nevnes behov for tidligfase laboratoriefasiliteter og ressurser som understøtter utviklingen av innovasjon innenfor biotech, energi, og lignende, som gjelder mange oppstartsselskap i regionen. Mangelen på kjennskap til, og tilgang på, slike fasiliteter oppleves som en utfordring for selskaper som trenger å validere og demonstrere sine løsninger før de kan kommersialiseres.

Tilbudet av test- og piloteringsfasiliteter er sentrert i Oslo, noe som gjenspeiles i surveysvarene. I Oslo mener 23 prosent at det er god tilgang på slike fasiliteter, mens det er noe lavere i Akershus med 18 prosent. Det er også et flertall av dem som mener det er litt eller svært dårlig tilgang i Akershus med 60 prosent, mens tilsvarende andel for Oslo er 40 prosent. Akershus er det omkring 30 prosent som mener det er *svært dårlig tilgang* til test- og piloteringsfasiliteter.

Tilgangen på **veiledningstjenester** er i stor grad god. Omkring halvparten mener at tilgangen er god eller svært god. Samtidig svarer 42 prosent at tilgangen er hverken god eller dårlig, og kun 10 prosent at den er litt dårlig. Ser vi geografisk, rapporterer 51 prosent av respondentene i Oslo om god eller svært god tilgang, mens andelen er 45 prosent i Akershus. Samtidig er det verdt å merke seg at hele 50 prosent i Akershus vurderer tilgangen som nøytral.

En lignende tendens ses i vurderingen av kompetanse, der litt under halvparten mener tilgangen er god eller svært god, mens hele 45 prosent svarer nøytralt. Flere respondenter peker på et behov for bedre tilgang til **relevant kompetanse** gjennom rådgivning og mentorordninger. Det blir også pekt på en ujevn tilgjengelighet på kompetanse og rådgivning, hvor mange av de nåværende tilbud vurderes som utilstrekkelige når det gjelder tilgang til jevnlig sparring med relevante fagfolk. Det er spesielt oppmerksomhet på at entreprenører i forskjellige faser av utviklingen har variable behov for kompetanse og rådgivning som ikke alltid blir dekket av økosystemet. Forskjellen mellom fylkene er betydelige: I Oslo vurderer 43 prosent tilgangen som god eller svært god, mens andelen er høyere i Akershus med 56 prosent, hvor halvparten av dem mener svært god.

Et annet moment som trekkes fram i både survey og intervjuer er manglende **samarbeid og samhandling mellom aktører**. Det er en felles bekymring for at tilbudet i Oslo og Akershus er fragmentert, og at aktørene ikke har en helhetlig tilnærming til støtten av gründere og vekstbedrifter. Flere respondenter nevner at tjenestetilbudet ofte er overlappende eller fragmentert, noe som kan skape forvirring for gründere og vanskeliggjøre tilgang på relevant støtte. Mange nevner behovet for bedre samarbeid mellom de ulike aktørene i økosystemet, for å skape en synergieffekt som kan akselerere innovasjon og vekst. Det antydes at en omforent innsats rundt felles mål kan føre til større suksess for oppstartsbedrifter.

Tilgangen på **nettverk i etablert næringsliv** vurderes også som svak av aktørene i oppstartøkosystemet. Dette er det tilbudet i oppstartøkosystemet som det vurderes å ha nest svakest tilgang på. Kun 34 prosent av respondentene mente tilgangen var god eller svært god, mens over halvparten hadde en nøytral innstilling til tilgangen på slikt nettverk. 13 prosent av respondentene mente tilgangen på nettverk i etablert næringsliv var direkte dårlig, eller svært dårlig. Oslorespondentene er i større grad fornøyde, her svarte 37 prosent at tilgangen var god eller svært god. Til sammenligning var 24 prosent fornøyde i Akershus. Det var også flere i Akershus som opplevde tilgangen som svak (18 prosent mot 12 prosent i Oslo). Samtidig trekker enkelte fram i intervju at Osloområdet ikke har den samme industrielle tilknytningen man finner i andre regioner i landet, som for eksempel langs kysten. De peker på utfordringer med å koble oppstartsbedrifter tettere på etablerte selskaper, og at dette kan være et hinder for vekstmuligheter og kommersialisering av nye løsninger.

Manglende tilgang til test- og piloteringsfasiliteter løftes frem som en utfordring i spørreundersøkelse og i enkelte intervjuer. Til tross for at det finnes svært mange test- og piloteringsfasiliteter, trekkes det frem som et felt hvor tilbudet er mangelfullt gjennom både intervjuer, survey og aktørkartleggingen. Som kartleggingen vår viser er det få aktører som fortrinnsvis forvalter test- og piloteringsfasiliteter, men det finnes en rekke test- og piloteringsanlegg i Oslo, som vist i Menon (2023)⁴⁴.

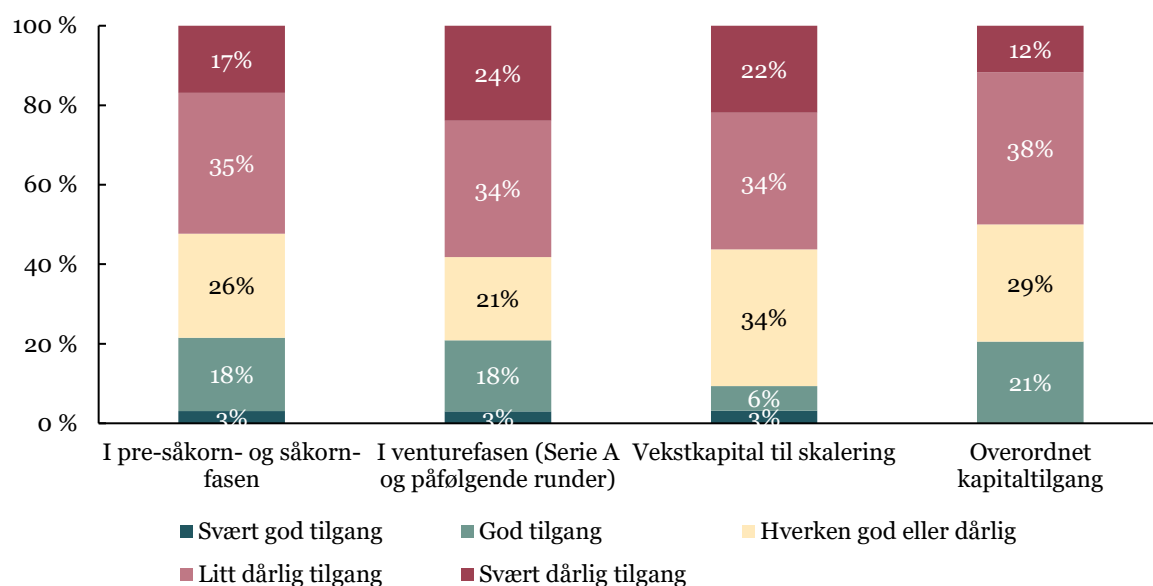
Det er imidlertid få private anlegg og det er i mindre grad anlegg innen klima og energi sett opp mot at det er felt som Oslo har mye forskning og oppstartsaktivitet innenfor. Oppstartsselskapene trenger ofte rom og utstyr til uttesting av sin idé. Dette gjelder særlig for utvikling og innovasjon innenfor biotek, energi og helseteknologi. Slike aktører trenger avanserte laboratorier for å teste og utvikle sine ideer, og tilgangen på et slikt tilbud kan være helt avgjørende for at virksomheten skal lykkes. Aktørene peker på et behov for fysiske ressurser som laboratorier og kontorfasiliteter der isolerte startup-miljøer kan samhandle. Det etterlyses også mer samarbeid mellom offentlig og privat sektor på dette feltet.

5.5 Kapitaltilgang

Kapitaltilgang i oppstartsmiljøet har vært et mye debattert tema. Det har vært en økning i investert kapital i tidlig fase de siste 10-15 årene. Til tross for denne utviklingen opplever mange oppstarts- og vekstselskaper fortsatt utfordringer med å sikre seg tilstrekkelig kapital. Denne utfordringen har vært spesielt uttalt de siste to årene, hvor høyere renter og fall i verdsettelsen av norske vekstaksjer har bidratt til dårligere kapitaltilgang. Dette er ikke bare et norsk fenomen, men i sammenligning med våre nordiske naboer er Norge svakere når det kommer til tilgang på risikokapital i tidlig fase.

⁴⁴ Menon Economics (2023). *Kartlegging av infrastruktur for testing og pilotering i Oslo*. Menon-notat nr. 3/2023

Figur 5-4: Spørreundersøkelse – Hvordan vurderer du kapitaltilgang for gründer-, oppstarts- og vekstbedrifter i Oslo og Akershus? Kilde: Menon



Figuren over viser hvordan respondentene på spørreundersøkelsen vurderer kapitaltilgang for gründer-, oppstarts- og vekstbedrifter. Generelt vurderes det som krevende på tvers av de tidlige bedriftsfasene. I venturefasen vurderes det som mer krevende sammenlignet med preså Korn- og så Kornfasen. Videre oppleves kapitaltilgang som enda mer krevende når det kommer til vekstkapital. Disse vurderingene samsvarer med at kapitaltilgangen i oppstartøkosystemet for unge bedrifter blir mer krevende etter hvert som man skal skalere og trer inn i det som omtales som «dødens dal», før man har lønnsomhet til å finansiere skalering av virksomheten gjennom drift.

Mange aktører opplever kapitaltilgangen som svak på tvers av de ulike delregionene av Oslo og Akershus, både når det gjelder tidligfasekapital og vekstkapital. Noen informanter opplever at kapitaltilgangen varierer på tvers av næring/teknologi, og at SaaS-selskaper og selskaper innen grønn industri har bedre tilgang på kapital. Andre informanter påpeker at deep-tech, batteri- og hydrogenindustrien står overfor betydelige utfordringer knyttet til finansiering, som følge av lange utviklingsløp og høye finansieringskostnader. Norge mangler spesialiserte investorer, noe som gjør at visse oppstartsselskaper må tidlig søke kapital i utlandet.

Videre finnes det to vedvarende finansieringsgap knyttet til kommersialisering av offentlig finansiert forskning: behovet for fleksibel tidligfasefinansiering i overgangen fra forskningsprosjekt til kommersialiseringsprosjekt, samt behovet for veldig tidlig så Kornkapital for akademiske spin-offs/oppstartsselskap med lange kommersialiseringsløp.

I intervjuer med gründerne og oppstartsaktører trekkes skattemessige rammebetingelser frem som sentralt hinder for vekstorientert entreprenørskap generelt, og for tilgang på kapital og kompetanse spesielt. Opsjonsbeskatningen har gjort det mer krevende å tiltrekke seg kompetanse.⁴⁵ Videre er både formuesskatt og exit-skatt trukket frem som utfordringer som påvirker kapitaltilgang og gründeres valg knyttet til kapitalinnhenting.

⁴⁵ 14. mars 2025 trådte endringer i opsjonsbeskatningen for oppstartsselskap i kraft som utvidet antall selskaper som er omfattet av ordningen.

5.6 Samhandling

Samhandling mellom aktørene i oppstartsökosystemet vurderes i all hovedsak om god av aktørene selv, med unntak av koblinger og samhandling mot etablert næringsliv. Det er ikke trukket frem noen konkrete aktører eller roller som savnes.

Flere aktører uttrykker et behov for at det etablerte næringslivet i Oslo og Akershus, og i Norge generelt, blir mer påkoblet og engasjert i oppstartsmiljøet. Det finnes flere eksempler på initiativer fra eksisterende næringslivsaktører, som Runway FBU, som illustrerer positivt engasjement og interesse for oppstartsökosystemet. Det er likevel betydelig rom for forbedring. Mange mener at det eksisterende næringslivet har for liten grad av strategisk mål om ekspansjon i nærliggende områder eller å utnytte sin spesifikke ekspertise, som sjømat og oppdretts-kompetanse, i nye sektorer der Norge ikke enda er store. Næringslivsaktører har også faktiske behov som kan dekkes gjennom innovasjoner, men det innebærer at man må bygge relasjoner til miljøet.

Det er et uttrykt behov for å styrke nettverksbyggingen mellom oppstarts- og gründerselskaper og det etablerte næringslivet og offentlige virksomheter. Styrking av samarbeid og koblinger kan føre til flere innovative løsninger, der helsetjenester og velferdsinnovasjoner trekkes frem som eksempler på områder. Videre etterlyses økt samarbeid mellom offentlig og privat sektor, med fokus på testing og pilotprosjekter, som kan katalysere utviklingen av slike løsninger. Aktørene vurderer at slike samarbeid kan skape en koblinger som både eksisterende selskaper og nykommere kan dra nytte av.

Rigide og komplekse anskaffelsesregelverk og reguleringer

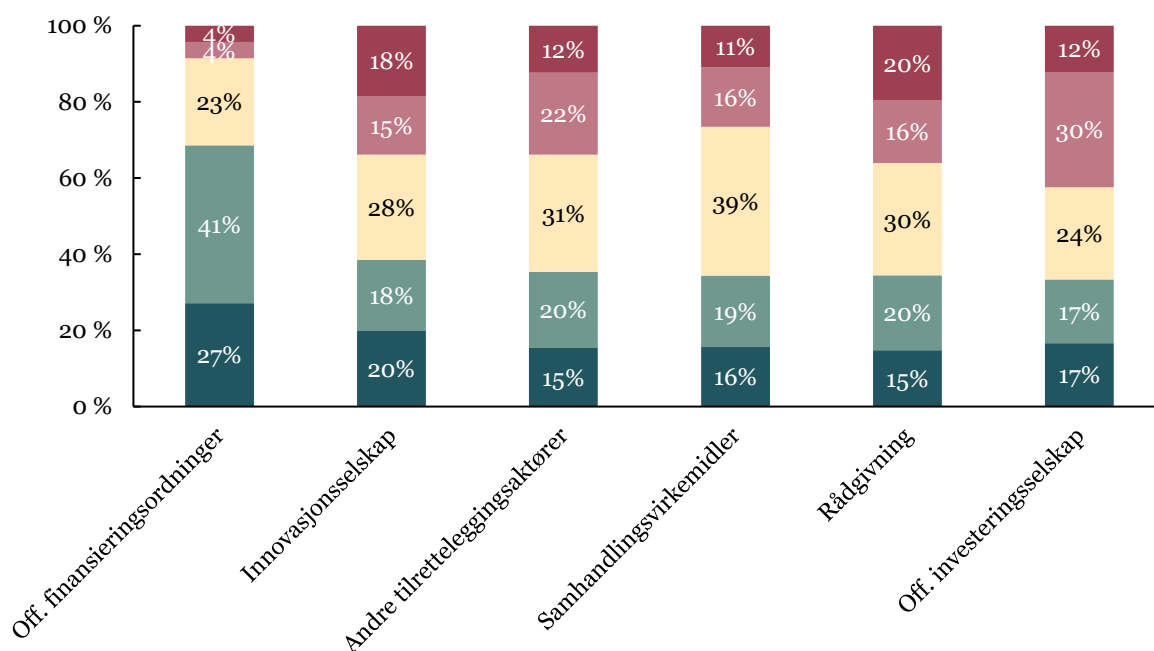
Fremveksten av innovative løsninger, tjenester og produkter fører i enkelte tilfeller med seg behov for offentlig godkjenning av bruk, anbudsprosesser og/eller behov for å orientere seg i regelverk og reguleringer. Dette kan tidvis være så enkelt som dimensjoneringen på enkeltkomponenter, eller så komplekst som regulering og retningslinjer for AI. Likevel er det krevende for oppstartsselskapene og aktørene i økosystemet å navigere og orientere seg om gjeldende og relevante reguleringer for nyvinningene. Samtidig er det kostbart å dedikere ressurser til å bygge opp denne typen kompetanse, noe selskapene selv ofte ikke har mulighet til. Flere av oppstartsaktørene er også for små til å dedikere egne ressurser til å bygge opp kompetanse på dette temaet. Deler av oppstartsökosystemet etterspør derfor sentralisert kompetanse på anskaffelsesregelverk og reguleringer, til disposisjon for bredden av aktører.

Videre opplever mange aktører, særlig innen helseteknologi, at anskaffelsesregelverket er rigid og hindrer dem i å delta i anbudskonkurranser. Dette er en kjent problemstilling, som likefult vedvarer. I en rekke anbud spesifiseres det løsninger heller enn problemet som skal løses gjennom anbudet. StartOff var et forsøk på å gjøre det enklere for unge oppstartsselskap å levere produkter gjennom offentlige anbudsprosesser, men ordningen eksisterer ikke lenger. En utfordring som ordningen ikke lykkes med å adressere, manglende vilje til i offentlige anbudsprosesser til å ta på seg den opplevde risikoen knyttet til anskaffelser fra oppstartsbedrifter. Aktørene oppfordrer offentlig sektor til å være sitt ansvar bevisst gjennom å tørre å ta litt mer risiko som mulig pilotkunde for oppstartsbedrifter.

5.7 Virkemidler

Offentlige virkemidler har en tydelig tilstedeværelse i alle deler av oppstartsökosystemet, både gjennom finansielle virkemidler, samhandlingsordninger, tilretteleggingsaktører og rådgivningstjenester. Respondentene på spørreundersøkelsen har vurdert betydningen av de ulike delene av tjenestetilbudet i sin region. Funnene fra disse svarene er oppsummert i Figur 5-5.

Figur 5-5: Spørreundersøkelse - I hvilken grad opplever du følgende grupper av offentlig støttede tilbud som viktige i [din region]? Kilde: Menon



Det er bred enighet blant respondentene om at offentlige finansierungsordninger spiller en viktig rolle i Oslo og Akershus. Nesten 70 prosent av respondentene mener at disse ordningene er enten i svært stor eller stor grad er viktige. Dette gjenspeiles i funn fra intervjuer, der det trekkes fram at prosjektmidler fra fylkeskommunen i mange tilfeller er nyttig, men at prosessene for å søke om midler kan oppleves som byråkratiske og tidkrevende. Dokumentasjonskravene er ofte svært omfattende, mens summene som tildeles er relativt små. Likevel opplever få av respondentene opplever at dette tjenestetilbudet er lite eller svært lite viktig. Dette kommer trolig av den generelle oppfatningen av at kapitalmangelen er stor. Respondentene fra Oslo verdsetter dette tilbudet særlig høyt.

Viktigheten av innovasjonsselskapene er mer variert. Om lag like mange respondenter mener at dette virkemiddelet i stor grad eller svært stor grad er viktig, som mener at det i liten grad eller svært liten grad er viktig. Nesten 30 prosent svarer at virkemiddelet i noen grad er viktig. Samhandlingsvirkemidler er vurdert ganske likt blant respondentene, men med en noe høyere grad av viktighet, etter respondentenes vurdering. Vi ser at aktørene i Akershus mener disse virkemidlene i større grad er viktige, enn aktørene i Oslo.

De offentlige investeringselskapene, tilretteleggingsaktørene og rådgivningstjenestene vurderes stort sett kun å være av begrenset viktighet, med en svarprosent på kun 35 som mener at ordningene i stor eller svært stor grad er viktige for deres region. Her skiller er derimot responsen ulik mellom Oslo og Akershus.

Rådgivningstjenestene inkluderer virkemidler som etablererkontor, mentortjenester og andre tilbud som skal bidra med kompetanse og råd til oppstartsselskapene. På spørsmål om viktigheten av disse virkemidlene mener nesten 40 prosent av respondentene fra Akershus at tilbudet i stor eller svært stor grad er viktig. Til sammenligning mener kun 25 prosent av respondentene fra Oslo det samme. For «andre tilretteleggingsaktørene» ser vi det motsatte bildet. Her mener hele 61 prosent av respondentene fra Akershus at disse er kun i liten eller svært liten grad er viktig. På samme spørsmål svarer 34 prosent av respondentene i Oslo at tilbudet i stor eller svært stor grad er viktig, og kun 19

prosent at tilbudet er lite eller svært lite viktig. Resultatene tilsier at disse aktørene ikke fremstår like etablerte utenfor som i Oslo.

De offentlige investeringsselskapene er den offentlige innsatsen som fremstår som minst viktig blant alternativene. Det er over 40 prosent av respondentene som mener de kun er i liten eller i svært liten grad viktig. Overvekten av denne meningen kommer fra Akershus, hvor 50 prosent mener de kun er liten eller i svært liten grad viktig. I Oslo er det omkring 35 prosent som mener det samme. Det er flere i Oslo som mener de i stor eller svært stor grad er viktig, med omkring 33 prosent, mot Akershus med omkring 23 prosent.

Flere informanter har påpekt at veien fra idé til marked er annerledes for en «vanlig» tech-gründer sammenlignet med idéproduksjon fra forskning. Det er en opplevelse av at det for tech-gründeren eksisterer virkemidler for denne reisen, men at dette mangler for akademika. I forlengelsen av dette, er det et opplevd behov for virkemidler som kan hjelper på veien fra forskning og til en forretningsidé som er klar for bedriftsetablering og kommersialisering.

Manglende synlighet og oversikt over offentlige tjenestetilbud.

Det offentlige tilbudet trekkes frem som viktig av både aktørene i oppstartsmiljøet og gründerne selv. Samtidig oppleves eksisterende offentlige tilbud rettet mot gründere, oppstarts- og vekstselskap uoversiktlig og tidvis dårlig koordinert. I tillegg trekkes det frem at det er «lite synlig», som henger sammen med at det er fragmentert og uoversiktlig. Det er krevende for oppstartsselskap og andre aktører å orientere seg i det fragmenterte tilbudet av offentlige virkemidler og tjenestetilbud. Betydelige ressurser går med på å lokalisere og søke på mer eller mindre relevante virkemidler, på bekostning av utviklings- og kommersialiseringsarbeid i virksomheten.

Flere av aktørene vi har intervjuet opplever at man går gjennom unødvendig byråkrati knyttet til søknader om støtte, både hos de nasjonale virkemiddelaktørene Innovasjon Norge og Forskningsrådet, men også gjennom tilskuddsordningene til Akershus fylkeskommune og Oslo kommune. Dette dreier seg særlig om omfanget av dokumentasjon og rapportering, sett opp mot rammene på virkemidlene. Samtidig kan alle de ulike kildene til finansiering virke forvirrende og uoversiktlige. En økt gjennomsiktighet og samordning av tilbudet i en portal eller plattform kan redusere kostnader som aktørene har ved søk og navigering i virkemiddelapparatet i stort, og kan bidra til bedre deling av ressurser og kunnskap. Innovasjon Norge sin portal «én vei inn» er et skritt i riktig retning, men det oppleves som at virkemiddelapparatet som helhet fortsatt har forbedringspotensial når det kommer til oversiktighet.

6 Vurderinger og anbefalinger

6.1 Sentrale funn

Oslo og Akershus er den mest befolknings- og FoU-tette regionen i landet. Det er samlet sett Norges klart sterkeste region som motor for vekstorientert gründervirksomhet. Rapporten viser at Oslo dominerer sterkt når det kommer til antallet gründere med vekstpotensial, antall vekstselskap og antall aktører i økosystemet.

Vi ser sterke gravitasjonskrefter (også kalt agglomerasjon av økonomer) inn mot storbyen. Lokaliseringen/konsentrasjonen til Oslo av aktører i økosystemet som støtter opp om slike bedrifter understøtter disse kreftene. Når dette er sagt, ser vi også et vitalt oppstartsbilde i Akershus, og da særlig i de delene av fylket som har høy befolkningstetthet og nærhet til Oslo. Men bredden i, så vel som antallet aktører i økosystemet er lite sett opp mot Oslo. Som følge av de sterke gravitasjonskreftene møter Akershus utfordringer i økosystemet for entreprenørskap som gjerne preger store byers omland.

Det er ingen god ide å forsøke å begrense de sterke gravitasjonskreftene som trekker i retning av Oslo. Jobbene tenderer til å hope seg opp i Oslo eller de tilstøtende områdene. Vi ser at det gradvis dannes det et multipolart landskap med urbane sentre rundt Oslo som også mer attraktive huber for gründervirksomhet og skalering over tid. Sentre som Lillestrøm, Ski/Ås, Sandvika, Lysaker/Fornebu og Jessheim har alle potensial til å støtte opp om sterkere økosystemer, i tett interaksjon med miljøene i Oslo. Nærheten til en større by er en viktig driver for entreprenørskap i mindre tettsteder og byer i randsonen (Liu et al., 2020)⁴⁶. Det er naturlig at Akershus fylkeskommune tilrettelegger for styrkingen av disse områdene i randsonen utenfor Oslo, som også har et tett samspill med Oslo.

Fra et policy-perspektiv må fylkeskommunen, så vel som andre offentlige virkemiddelaktører velge å benytte de virkemidler som i størst mulig grad klarer å håndtere den typen markedssvikt som ulike typer oppstartsbedrifter møter på veien mot vekst og langsiktig verdiskaping. Dette handler om:

- Manglende tilgang på tidligfasekapital som følge av skjev tilgang på informasjon
- For lite satsning på FoU som kan skape positive kunnskapsgevinster gjennom kommersialisering
- Dårlig koordinering av virksomheter når det kommer til samarbeid og nettverk

De tre problemområdene som trekkes fram her er sammensatte, og henger ofte sammen med hverandre. Den begrensede tilgangen på relevant kompetanse og rådgivning i oppstart økosystemet kan i stor grad knyttes til utfordringer innen nettverksbygging og kommersialisering av innovasjoner. Vi ser at gode innovasjonsprosjekter ofte ikke når kommersielle løp på grunn av manglende koblinger til næringslivet. Mange aktører har lovende teknologiske løsninger, men sliter med kommersialiseringen grunnet svake nettverk og manglende tilgang på erfarne næringslivsaktører. Kompetansemeglere har ikke nødvendigvis insentiver til å bidra til kommersialisering, og etablerer-nettverkene er ofte for unge og uerfarne til å fungere som effektive bindeledd.

6.1.1 Nærmere om manglende kommersialisering av forskning

Manglende kommersialisering av forskning er en sammensatt utfordring. Vi snakker da primært om kommersialisering av FoU som utføres i UH-sektoren og ved forskningsinstituttene. En viktig årsak til

⁴⁶ Liu, S., Qian, H., & Haynes, K. E. (2020). Entrepreneurship in Small Cities: Evidence From U.S. Micropolitan Areas. *Economic Development Quarterly*, 35(1), 3-21. <https://doi.org/10.1177/0891242420941927>

den lave aktiviteten knytter seg til at en liten andel av forskningen fokuserer på temaer som er relevante for kommersialisering. Dette kommer blant annet til uttrykk gjennom en lav og fallende andel av finansiering av FoU ved UH som kommer fra næringslivet.⁴⁷ Både tilbakemeldinger i våre intervjuer og tidligere studier viser videre at forskerne har få og små insentiver til å dreie sitt fokus mot det å ta innovasjon over i kommersiell anvendelse (se Menon, 2018)⁴⁸. Disse to sentrale forholdene leder til et lite utvalg av tilgjengelige innovasjon som næringslivet og investorer kan ta tak i. Dette kan være en sentral kilde til at tilgangen på kapital til investeringer i forskningsdrevne innovasjoner i tidlig fase er relativt dårlig i Norge generelt og Oslo og Akershus spesielt. Dette er med andre ord en nasjonal utfordring.

6.1.2 Nærmere om manglende nettverk og koblinger

Vi har fått et tydelig bilde av manglende koblinger mellom oppstartøkosystemet og etablert næringsliv i regionen, og kanskje særlig i Akershus. Godt utviklede nettverk og relasjoner mellom forskere, oppstartsbedrifter og andre oppstartsaktører på den ene siden, og etablert næringsliv og offentlige kunder, er i mange tilfeller avgjørende for suksessfull kommersialisering. Nettverkene bidrar til effektiv kunnskapsutveksling, gir bedre ressurstilgang og bedre forståelse av markedets behov. Det er gjerne etablert næringsliv og offentlige virksomheter som har behovene og er derfor fremtidige kunder. De kan derfor spille en sentral rolle i utvikling og kommersialisering av innovasjon gjennom samarbeidsprosjekter og som pilot-kunder.

Manglende kommersielle nettverk og relasjoner skaper avstand mellom de som utvikler løsningene og de som i mange tilfeller skal anvende løsningene. En utfordring i oppstartøkosystemet er å sikre at ideene fra forskningen er relevante for etablerte næringsaktører. Dette kan være en barriere, men vår vurdering er at mange slike ideer har et potensiale som kan realiseres gjennom samarbeid med etablerte aktører. Involvering fra næringslivet i utviklingsprosjekter, samt rolle som pilotkunder, kan bidra til å tilpasse og validere idéene i et kommersielt perspektiv.

Mangel på relevante arenaer som møteplasser fremstår derfor som en flaksehals for at flere lykkes med utvikling og kommersialisering.

Til tross for at det finnes eksempler på vellykkede spinouts fra UH- og instituttsektoren er antall vekstselskap som springer ut av disse forskningsinstitusjonene begrenset. Forskningsinstitusjoner, spesielt universitetene og høyskolene, har fortsatt et for svakt kommersielt fokus. Dette begrenser potensialet for å omdanne forskningsresultater til levedyktige forretningsidéer. Samtidig er det vår oppfatning at utviklingen går i retning av mer fokus på forskningsdrevet innovasjon og kommersialisering. For å forbedre kvaliteten må man fortsette å jobbe systematisk for å styrke det kommersielle fokuset i forskningsinstitusjoner og UH-sektor. Dette innebærer en økt satsing på støtteordninger, mentorprogrammer og opplæring i entreprenørskap for forskere. Tiltak som SPARK Norway og Veksthuset for verdiskapning ved UiO, kan ha betydning for å modne prosjekter i retning av en selskapsetablering.

Forskningsorienterte idéprodusenter fungerer som viktige samarbeidspartnere for entreprenører som behøver testing og utvikling av sine konsepter. Økonomisk risiko knyttet til å etablere egne virksomheter utgjør en betydelig barriere for forskere i denne sektoren.^{49,50} Selv om disse aktørene i betydelig grad forvalter forskningsidéer som potensielt kan generere forretningsmuligheter, innehar

⁴⁷ Se Figur 0-3 og Figur 0-4 i Vedlegg A: Figurer

⁴⁸ Menon Economics. (2018). Insentiver for kommersialisering av forskning. [Tilgjengelig her](#).

⁴⁹ Haeussler, C., & Colyvas, J. A. (2011). Breaking the ivory tower: Academic entrepreneurship in the life sciences in the UK and the US. *Research Policy*, 40(1), 41–54. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2010.09.012>

⁵⁰ Gulbrandsen, M., & Slipersæter, S. (2007). The third mission and the entrepreneurial university model: Some Nordic perspectives. i Bonaccorsi, A. & Daraio, C. (red.), *Universities and Strategic Knowledge Creation*.

de sjelden den samlede kompetansen som er nødvendig for vellykket bedriftsetablering og kommersialisering av forsknings- og utviklingsprosesser.⁵¹ For å optimalisere idéprodusentenes deltakelse i oppstartsprosesser, er de avhengige av gründere og etablerte selskaper med entreprenørskapskompetanse og -ambisjoner. En sentral utfordring er imidlertid å etablere effektive koblinger mellom idéprodusenter og entreprenører.

6.1.3 Nærmere om manglende kapitaltilgang

Kapitaltilgang er et mye debattert tema i oppstartsmiljøet. Over de sist 10-15 årene har det vokst frem et bredere mangfold av investorer, og bredden i type selskaper som tiltrekker seg kapital har økt betydelig. Samtidig peker mange av aktørene på at det er manglende tilgang på kapital.

Kapitaltilgangen oppleves av aktørene som dårlig, særlig de siste par årene. Høyere renter, og dermed kapitalkostnader, samt fall i verdsettelse av norske vekstaksjer, særlig på børsen, har bidratt til svakere kapitaltilgang. Dette er ikke et særnorsk fenomen, men sammenlignet med våre nordiske naboland er tilgang på risikokapital i tidligfase svak.

Andre forhold som trekkes frem som negativt for kapitaltilgang er rammebetingelser, og særlig skatt. Dette gjelder både formuesskatt, opsjonsbeskatning og exit-skatt. Dette påvirker særlig gründere, men også investorers investeringsvilje. Sammenlignet med andre vestlige land har Norge få og små skatteinsentiver for oppstartsbedrifter. Dagens lettelsener i opsjonsbeskatning for unge bedrifter utgjør lite. Det tilbys heller ingen vesentlige skatteinsentiver knyttet til gründeres investeringer. Med høy kapitalbeskatning i Norge sett opp mot skatt på midlere arbeidsinntekter, kan skatt påvirke potensielle gründeres valg mellom å starte for seg selv eller velge en langt sikrere inntekt som arbeidstaker. Skatt er derfor et særlig viktig tema når man vurderer tilgangen på antall gründere med vekstpotensial, der behovet for kapital ofte er høyt i starten.

Kapitalmarkedet i tidlig fase avhenger av tilbudet av kapital, men også etterspørselen etter kapital. Det vil alltid være mange som ønsker risikokapital, men et underkommunisert element i den offentlige diskursen er hvorvidt disse selskapene har tilstrekkelig kvalitet til å være attraktive for risikokapitalinvestorer. Dette må sees i sammenheng med at det finnes en rekke idéer fra forskningsinstitusjoner i Oslo og Akershus som aldri blir forsøkt kommersialisert.

Basert på intervjuene og våre egne analyser er det vår vurdering er at det trolig finnes prosjekter som kan tilby en god risikojustert forventet avkastning som opplever manglende kapitaltilgang. Samtidig er det viktig å påpeke at det er svært mange idéer og oppstartsselskaper med vekstpotensial som ikke nødvendigvis kan gi en tilstrekkelig risikojustert avkastning, og at dette er bakgrunnen for manglende kapitaltilgang for mange aktører.

Det offentlige har en viktig rolle i for kapitaltilgang, særlig i de tidligste bedriftsfasene. Dette gjelder både gjennom Innovasjon Norge, Forskningsrådet, Investinor og Nysnø. Videre har Akershus fylkeskommunes samhandlingsvirkemiddel Innovasjonsprogram Akershus⁵² blitt trukket frem som positivt. Samtidig peker aktørene i intervjuer på at finansieringsordninger rettet mot oppstarts- og vekstbedrifter fra Innovasjon Norge og Forskningsrådet er byråkratiske og krever mye ressurser til søknad og dokumentasjon sett opp mot størrelsen på tilskuddene. Videre er aktørene samstemte i at Akershus og særlig Oslo nedprioriteres når det kommer til rammer på en rekke virkemidler som administreres av nasjonale virkemiddelaktører. Når man i tillegg tar høyde for at Oslo og Akershus er den mest kunnskapsintensive regionen og et innovasjonslokomotiv i norsk sammenheng, forsterkes

⁵¹ NIFU (2022). Virksomhet og resultater i teknologioverføringskontorene (TTOene) 2021. NIFU-rapport 2022:15.

⁵² Tilskudd til samarbeidsprosjekter som skal bidra til økt innovasjon, verdiskapning og internasjonal konkurransekraft i Akershus.

inntrykket av at regionen nedprioriteres sammenlignet med øvrige deler av landet. Dette gjenspeiles i at regionen får en mindre andel av støtte gjennom nærings- og forskningspolitiske virkemidler enn både andel unge aktive selskap og næringslivets størrelse skulle tilsi.⁵³

Dette gjelder også finansiering av oppstartsaktører som inkubatorer og øvrige innovasjonsselskap. Dette er aktører som er svært viktige for det vekstorienterte gründerskapet i Oslo og Akershus, som gjenspeiles ved at mange av de relevante selskapene har interagert med disse. Generelt fremstår det som en større forventning om at private aktører vil ta rollene som offentlige virkemiddelaktører dekker i andre deler av landet. Det er imidlertid ofte krevende å finne finansieringsmodeller. Enkelte informanter er av den oppfatning at dette bygger på tanken om at storbyen burde få til et oppstartøkosystem finansiert av private aktører, til forskjell fra andre deler av landet. Oslo og Akershus har helt klart bedre forutsetninger for å få dette til enn de fleste andre deler av landet. Samtidig er det sannsynlig at i den regionen med mest innovativt gründerskap, så vil virkemidler rettet mot oppstartsbedrifter kunne utløse utvikling av vekstorientert gründerskap i større grad enn i andre deler av landet.

Et annet viktig element som påvirker kapitaltilgangen, er de skattemessige rammebetingelsene i Norge. Formuesskatt, opsjonsbeskatning og exit-skatt anses ofte som hindringer for både gründere og investorer. Norge har få skatteinsentiver for oppstartsbedrifter sammenlignet med andre vestlige land, og dagens lettelser i opsjonsbeskatning for unge bedrifter anses som utilstrekkelige. Høy kapitalbeskatning kan påvirke potensielle gründere til å velge en sikrere inntektsvei som arbeidstaker i stedet for å starte egen virksomhet. Dette gjør skatt til et viktig tema når man vurderer gründerpotensialet, hvor kapitalbehovet er høyt i starten.

Manglende kapitaltilgang kan også skyldes kvaliteten på prosjektene. Ikke alle oppstartsselskaper kan tilby tilstrekkelig risikojustert avkastning, noe som gjør dem mindre attraktive for risikokapitalinvestorer. Offentlige aktører som Innovasjon Norge og Forskningsrådet spiller en viktig rolle i å støtte kapitaltilgang, men disse innebærer ofte byråkratiske prosesser og krever mye ressurser i forhold til de begrensede midlene som tilbys.

6.1.4 Vår vurdering av andre utfordringer

Offentlige anskaffelser: Offentlige innkjøpere velger sjeldent løsningene til innovative oppstarts- og vekstselskap i anbudskonkurranser. Det skyldes dels at krav i anbudskonkurranser ofte er rigide og at det spesifiseres det løsninger heller enn problemet som skal løses gjennom anskaffelsen. Vår vurdering er at det trolig vel så mye skyldes manglende erfaring og praksis for å ta i bruk innovative løsninger i slike prosesser, gjør det krevende for oppstartsselskap som ønsker å levere til det offentlige. Ordningen StartOff lykkes i liten grad med å påvirke dette. En sentral del av utfordringen ligger altså på manglende erfaring med å ta risiko knyttet til å ha et oppstarts- og vekstselskap som leverandør.

Reguleringskompetanse: Enkelte aktører har pekt på utfordringer knyttet til å orientere seg i regelverk og reguleringer som et hinder for at oppstartsselskap får kommersialisert sine innovative løsninger. Dette kan eksempelvis relatere seg til dimensjoneringen på enkeltkomponenter, eller så komplekst som regulering og retningslinjer for AI. Likevel er det krevende for oppstartsselskapene og aktørene i økosystemet å navigere og orientere seg om gjeldende og relevante reguleringer for anvendelse av deres løsninger. Samtidig er det kostbart å dedikere ressurser til å bygge opp denne typen kompetanse, noe selskapene selv ofte ikke har mulighet til. Flere av oppstartsaktørene er også for små

⁵³ Se Figur o-8 i Vedlegg A: Figurer

til å dedikere egne ressurser til å bygge opp kompetanse på dette temaet. Deler av oppstartsökosystemet etterspør derfor sentralisert kompetanse på reguleringer, til disposisjon for en oppstartsökosystemet.

Manglende synlighet og oversikt over offentlige tjenestetilbud. Over tid har tjenestetilbudet til gründere, oppstarts- og vekstbedrifter blitt bedre, mer omfattende og mer mangfoldig. En konsekvens av dette er at det også kan fremstå som uoversiktlig, både for selskapene og for aktørene i miljøet. Et eksempel er den opplevde mangelen på test- og piloteringsfasiliteter. Dette er trolig et reelt problem for enkelte teknologier. Samtidig er det en rekke anlegg som det er begrenset kjennskap til, og i hvilken grad det er åpent for alle bedrifter er ikke kjent. Det er relativt få aktører som har som hovedformål å tilby test- og piloteringsanlegg. Samtidig finnes det svært mange anlegg, særlig i tilknytning til OUS, UiO og SINTEF. Vår vurdering er at det er behov for økt synlighet og oversikt over det offentlige tjenestetilbudet, og særlig når det kommer til test- og piloteringsfasiliteter.

6.2 Oppgaver Oslo og Akershus bør overlate til andre?

Oslo kommune og Akershus fylkeskommune har begrenset med økonomiske ressurser, som begrenser utvalget av egnede næringspolitiske virkemidler og omfanget av kapitaltilførsel. Dette påvirker deres evne til å sette i verk omfattende tiltak og enkelttildelinger, og innebærer at man må prioritere ressursene strengt. Man har også begrenset med kompetanse og nettverk som gjør at det kan være hensiktsmessig å satse der kompetansen er sterkest og forutsetningene er best.

Før vi går inn på anbefalinger til hva fylkeskommunen bør gjøre, vil vi derfor tydeliggjøre hva vi anbefaler at fylkeskommunen *ikke* bør gjøre.

Tilføre aktiv eierkapital: Fylkeskommunen har tidligere valgt å gå inn med egenkapital i aktive eierfond i tidlig fase (såkorn og venture). Som eier av fond sitter man ofte i fondets styre eller investeringskomité. I Menons (2009) evaluering av såkornfond er det blitt løftet frem at denne rollen krever en del innsikt i rollen som egenkapitalinvestor, noe fylkeskommunen normalt ikke besitter. Tilførsel av midler til slike har tidligere vært kanalisert til relativt små fond med en begrenset evne til å følge opp investeringene over tid samt å sikre en tilstrekkelig bred diversifisering av porteføljen. Vi har tidligere anbefalt at slike fond bør være relativt store, noe Investinor og Nysnø har tatt høyde for i sine investeringer i fond. Per i dag er ikke slike fond tilgjengelig med et regionalt mandat for Oslo og Akershus.

Kommersialisering av forskning: Kommersialisering av forskning fra universiteter, høyskoler og forskningsinstitutter er en betydelig utfordring. Slike prosesser krever ikke bare økonomisk støtte, men også store endringer i insentivstrukturer som kan stimulere økt vilje blant forskere til å ta forskningen over i innovasjon og entreprenørskap. Fylkeskommunene har etter vårt syn hverken kompetanse eller verktøy tilgjengelig for å støtte opp under slike større strukturelle endringsbehov.

Nasjonale klyngeorganisasjoner: De siste årene har Oslo kommune og Akershus fylkeskommune spilt en rolle i sikre finansieringen av klyngene, samt å initiere nye klynger. Å initiere og vedlikeholde nasjonale klyngeorganisasjoner krever koordinering på et nasjonalt nivå og et nasjonalt mandat, noe som ikke faller naturlig innenfor fylkeskommunenes mandat. Slike klynger krever ofte samordnet innsats og samarbeid mellom ulike aktører på tvers av regioner, hvilket innebærer administrative og organisatoriske utfordringer som fylkeskommunene har begrenset kapasitet til å håndtere. Klyngene har i varierende grad koblinger mot gründermiljøer og mange av klyngene har få oppstartsselskap som medlemmer. Samlet fremstår ikke Oslo kommune og Akershus fylkeskommunes finansiering av klynger som en effektiv måte å bidra til vekstorientert gründerkap.

Test- og piloteringsanlegg: Fylkeskommunene har begrenset evne til å etablere og drifte test- og piloteringsanlegg, som krever spisskompetanse og store investeringer. Slike anlegg blir gjerne sett på som essensielle for utprøving og utvikling av nye teknologier og løsninger, men den tekniske ekspertisen og den økonomiske investeringen som kreves overskrider ofte fylkeskommunenes kapasitet.

Internasjonal synlighet og attraktivitet: Bredt anlagte investeringer i å øke regionens internasjonale synlighet og attraktivitet kan være svært ressurskrevende og krever stor økonomisk investering og strategisk posisjonering. Det er en hard konkurranse om oppmerksomheten i dette markedet. Fylkeskommunene har begrensede muligheter til å gjennomføre slike brede markedsførings- og synlighetskampanjer, som ofte krever internasjonale nettverk og tilgang til globale plattformer. Det er svært krevende å målrette ressursene med slike kampanjer.

Vi ser imidlertid at Oslo kommune og Oslo Business Region har lyktes med å synliggjøre Oslo for internasjonale aktører gjennom Oslo Innovation Week ved å tiltrekke seg internasjonale aktører, herunder investorer. Tilsvarende er Norway Life Science-konferansen et initiativ som samler etablerte aktører med sterk internasjonal forankring og mulige investorer. Slike konferanser og møteplasser fremstår virkningsfulle for å internasjonal synlighet på en forholdsvis kostnadseffektiv måte. Enkelte klyngers innsats for å synliggjøre muligheter for utenlandske aktører har også et betydelig potensial. Men slike satsninger må være spisset og konsentrert om utvalgte felt.

6.3 Oppgaver som Akershus fylkeskommune og Oslo kommune bør fokusere mer på

Her presenterer vi anbefalinger som adresserer noen av de utfordringene vi har identifisert. Basert på informasjonsinnhenting og analyser, samt vurderinger av de avdekkede utfordringene i oppstartøkosystemet, peker det seg ut noen tiltak for Akershus fylkeskommune og Oslo kommune som kan bidra til å skape flere vekstorienterte oppstartsbedrifter som lykkes med å vokse. Ettersom Akershus og Oslo har betydelige forskjeller på enkelte områder, er det naturlig å skille på de to fylkene på enkelte anbefalinger.

Næringsspesifikke nettverk: Et viktig satsingsområde er utvikling og investering i næringsspesifikke nettverk. Fylkeskommunene bør aktivt arbeide for å etablere nettverk som knytter etablerte aktører sammen med potensielle gründere. Dette kan omfatte opprettelse av bedriftsnettverk som fremmer utveksling av kunnskap, erfaringer og ressurser mellom deltakerne. For å styrke kompetansetilgangen i økosystemet bør det legges større vekt på strategiske koblinger, blant annet gjennom økt involvering av personer med erfaring fra tunge næringslivsposisjoner og internasjonale nettverk. Å arrangere mentortjenester, konferanser og seminarer vil også være effektivt for å bringe aktører sammen, skape grobunn for samarbeidsprosjekter og innovasjon. Dette er spesielt relevant for Akershus, hvor lokal forankring, især i områder med eksisterende næringsklynger, kan gi betydelige fordeler.

Finansiering i de tidligste bedriftsfase: Finansiering i tidligfase er avgjørende for oppstartsbedrifters overlevelse og fremgang. Fylkeskommunene bør gi økonomisk støtte til det tidligste stadiet av gründerreisen, inkludert markedsvurderinger, testing og tidlig utvikling (presåkn). Slik støtte bør komme i form av prosjekttilskudd og man bør sikre at slike midler er knyttet til nettverk eller inkubatorer som kan maksimere effekten av investeringene. Behovet er ikke noe mindre i senere faser, men i senere faser er det Innovasjon Norge som bør ta ansvar, og dermed tillate fylkeskommunene å

fokusere sine ressurser på de delene av gründerreisen hvor behovet er størst. Vi anbefaler derfor at fylkeskommunene ikke fokuserer på Fase 2 (Oppstartstilskudd 2) og utover, men at heller Innovasjon Norge sentralt har dette ansvaret, slik som i dag.

Skalering og vekst: Støtte til skalering og vekst er særlig relevant for Oslo kommune, som bør ha en strategi rettet mot oppstartsbedrifter med stort vekstpotensial. Kommunen bør identifisere og prioritere miljøer og sektorer med høyt potensial, sikre koblinger til relevante kunder, inkludert offentlige organisasjoner som kan tilby ikke bare pilotkontakter, men også kontrakter. I tillegg kan direkte tilskudd til akseleratorer og tjenester som hjelper oppstartsbedrifter med vekst, skalering, og internasjonalisering vurderes.

Kommunale førstelinjetjenester: Til slutt, kan kommunene spille en viktig rolle ved å tilby nødvendige førstelinjetjenester for gründere. Dette kan inkludere rådgivning, utvikling av forprosjekter, informasjon om finansieringsmuligheter og assistanse med søknadsprosesser for offentlige midler. Oslo har ikke et etablererkontor i dag. Dette bør sees i sammenheng med det mangfoldige tilbudet av andre tilbydere av tjenester til de som vurderer eller har planer om å etablere et selskap i byen. I lys av aktørbildet i dag fremstår det hensiktsmessig at Oslo kommune prioriterer sine ressurser på andre virkemidler enn en førstelinjetjeneste som et etablererkontor.

6.4 Andre anbefalinger

I tillegg til anbefalingene som retter seg mot de overordnede utfordringene i oppstartsökosystemet, er det noen mer avgrensede utfordringer som vi har identifisert. Her presenterer vi målrettede anbefalinger som adresserer disse.

Synliggjøring av tjenestetilbudet: Oversikt over tjenestetilbudet for gründere, oppstarts- og vekstselskap bør synliggjøres og kommuniseres bredere. Det er et fragmentert landskap og mange aktører. Ved å øke synligheten og kommunikasjonen kan man støtte en mer effektiv utnyttelse av eksisterende tjenestetilbud og unngå at parallelle tilbud bygges opp.

Styrking av entreprenørskap videregående opplæring: Fylkeskommunene kan fokusere på å øke interesse og kompetanse innen entreprenørskap og teknologi i videregående opplæring. Dette kan bidra til å forberede elever bedre for framtidige utfordringer og muligheter innen næringslivet, samt styrke innovasjonskulturen blant unge mennesker.

Veiledningsressurser knyttet til regelverk i oppstartsökosystemet: Det kan være hensiktsmessig med en koordinatorrolle med kompetanse innen reguleringer og anskaffelsesregelverk i oppstartsmiljøet. Dette vil hjelpe gründere og oppstartsselskap med å navigere i komplekse regelverk og anskaffelsesutfordringer, og sikre tilgang til nødvendig kompetanse som ikke oppleves tilgjengelig i dag.

Gjennom disse tiltakene kan Akershus fylkeskommunen og Oslo kommune forbedre oppstartsökosystemet og bidra til vekstorientert gründerskap og flere innovative vekstbedrifter. Fokus på nettverksbygging, tidlig finansiering, skaleringstjenester og lokale forbindelser gir gründere en bedre sjanse til å lykkes.

Oslo

Oslo har en bredde av aktører innen alle kategorier, mange av aktørene spesialiserer seg på enkelte næringer, segmenter eller faser.

Idéprodusenter

32 ulike idéprodusenter

Oppstartsaktører

54 ulike oppstartsaktører

Kapitaltilførsel

90 kapitalaktører

Samarbeidsaktører

28 samarbeidsaktører

Tilretteleggingsaktører

9 tilretteleggingsaktører

491
oppstartsselskaper

216
vekstselskaper



Oslo har et bredt tjenestetilbud for oppstartsselskaper, men konkurransen er stor, både om mentorene, kapitalen og plass på akseleratorer og inkubatorer. Det eksisterer en bredde av aktører og et større innslag av private aktører sammenlignet med Akershus. Det er også en større bredde i tjenestetilbud rettet mot spesifikke teknologier/temaer, som eksempelvis kreftforskning og sensorteknologi.

Asker og Bærum

Idéprodusenter

- FNI
- Forskningsavdelingen Bærum sykehus

Oppstartsaktører

- RE gründerhus (Etablering, veiledning og nettverk)
- Bærums Næringsråd (Etablering, veiledning og nettverk)
- Inclusion (Etablering, veiledning og nettverk)
- RE:Location (Co-working spaces)
- RE:USE Accelerator (Akselerator for sirkulær innovasjon)
- Charge (inkubator)
- Runway FBU (tilretteleggingsaktør og co-working space)

Kapitaltilførsel

- Runway FBU

Samarbeidsaktører

- Aker
- Aker Horizons
- Energy Invented/Energy Valley (klynge)
- Takeda
- Telenor

Tilretteleggingsaktører

- Asker Næringsforening
- Bærum Næringsråd



FRIDTJOF NANSENS INSTITUTT
FRIDTJOF NANSEN INSTITUTE

RUNWAY®



energy
valley



RE
GRÜNDERHUS



telenor

A K E R

H O R I Z O N S

Asker og Bærum er den sterkeste innovasjonsregionen utenom Oslo. En utstrakt tilgang på kommersielle og industrielle samarbeidsaktører bygger opp under kommersialiserings og utviklingsarbeid. Regionens hadde i 2023 om lag en fjerdedel så mange oppstartsselskaper som Oslo. Likevel ser vi at regionen har relativt få idéprodusenter, samtidig som koblingen mot forsknings- og utdanningsinstitusjoner er noe svakere enn i andre regioner.

Øvre Romerike og Hadeland

Oppstartsaktører

- Business Jessheim (co-working space)
- Hadelandshagen (etablering, veiledning og nettverk, co-working space)
- Eidsvoll Bylab (Etablering, veiledning og nettverk og co-working space)
- Etablerertjenesten Øvre og Nedre Romerike (Startup Romerike) (Etablering, veiledning og nettverk)

Kapitaltilførsel

- Sparebank 1 Ringerike Hadeland næringsstiftelse

Samarbeidsaktører

- Innovasjon Gardermoen (Samarbeidsaktør)

8
oppstartsselskaper

4
vekstselskaper



Øvre Romerike og Hadeland er den minst utviklede innovasjonsregionen i Akershus, og den regionen som ligger lengst unna Oslo. Oppstarts- og vekstselskapsaktiviteten her er lav, og vokser relativt sakte. Samtidig er antall oppstartsaktører høyt relativt til selskapsproduksjonen. Dette skyldes dels at vekstorientert gründerskap trekkes til områdene i og rundt Oslo.

Nedre Romerike

Idéprodusenter

- IFE
- NORSAR
- FFI
- NILU

Oppstartsaktører

- Startup Romerike (etablering, veiledning og nettverk)
- Helsehub Romerike (etablering, veiledning og nettverk)
- Igloo Innovation (etablering, veiledning og nettverk)
- IFE (TTO)
- Kjeller Innovasjon (TTO, inkubator, akselerator, co-working space)
- Business Lillestrøm (co-working space og nettverk)
- ESA BIC (inkubator, samarbeidsaktør)
- Norges Vel
- Bit Innovasjon (co-working space)

Kapitaltilførsel

- Akershus teknologifond
- IFE Invest

Samarbeidsaktører

- H2Cluster (klynge)
- Fremtidsmat (klynge)
- Norwegian Space Cluster (klynge)

Tilretteleggingsaktører

- Kunnskapsbyen Lillestrøm

28
oppstartsselskaper

7
vekstselskaper

Start  Romerike

IFE



 **KJELLER**
INNOVASJON

Oppstartøkosystemet i Nedre Romerike produserer i hovedsak oppstarts- og vekstselskaper innen kunnskapstjenester og IKT. Mange oppstartsselskaper springer ut av regionen, men flere av disse flytter ut av regionen når de begynner å vokse.

Folloregionen

Idéprodusenter

- NIBIO
- NMBU
- Nofima

Oppstartsaktører

- Aggrator (inkubator, Akselerator)
- ARD Innovation (TTO)
- Follo etablererkontor (etablering, veiledning og nettverk)
- Rosenholm Campus

Kapitaltilførsel

- Newday
- Aggrator

34
oppstartsselskaper

7
vekstselskaper



New Day

ard
Innovation

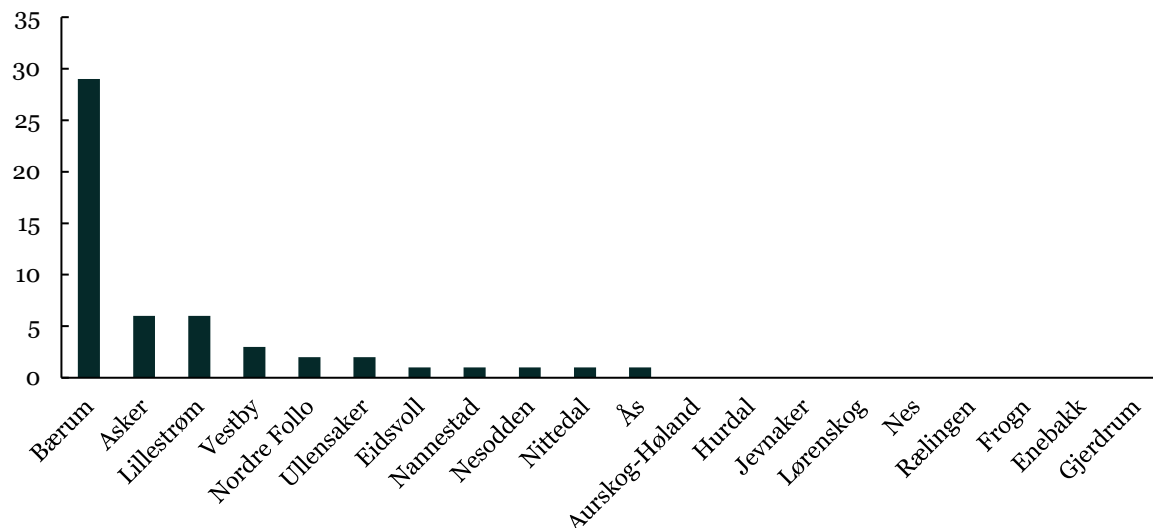
aggrator

Økosystemet i Folloregionen spesialiserer seg mot kommersialisering av forskning og utvikling innenfor landbruksteknologi. Regionen har et kompakt og spisset tjenestetilbud rettet spesifikt mot denne målgruppen. Aktørene i

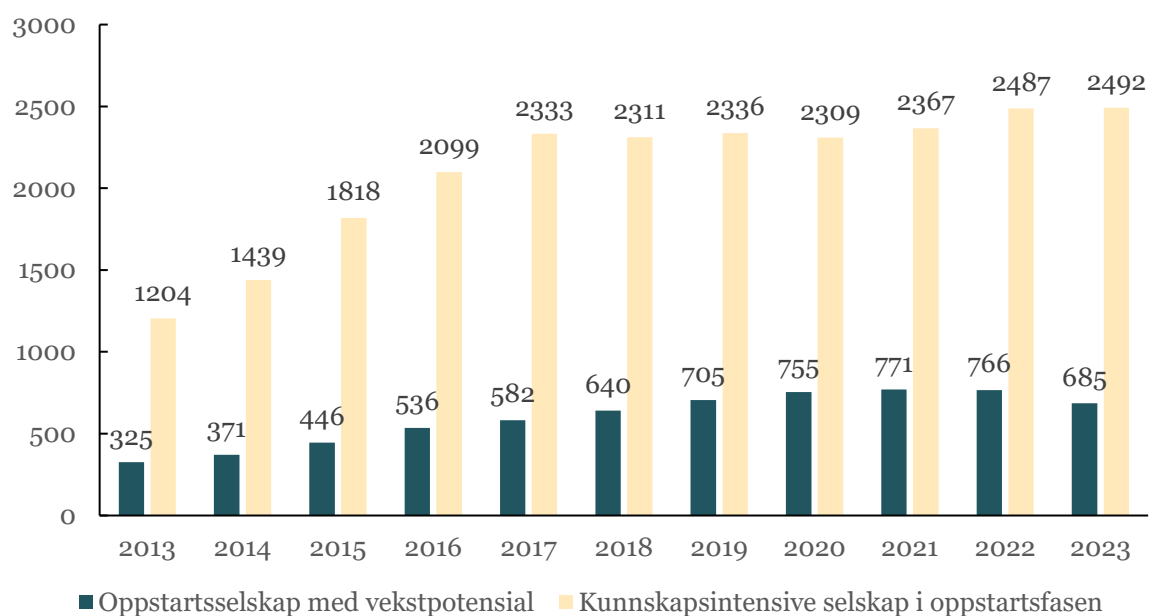
Vedlegg

Vedlegg A: Figurer

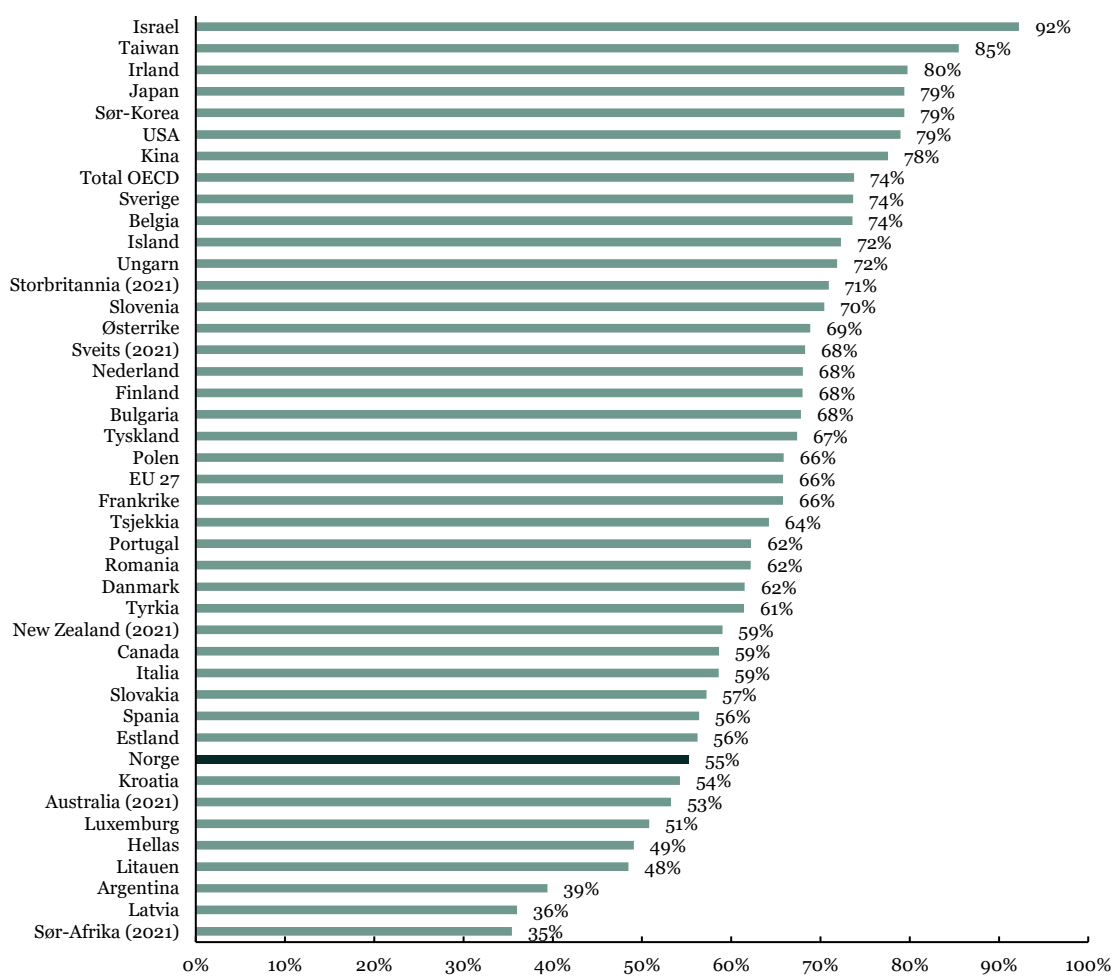
Figur o-1: Antall vekstselskaper i Akershus i 2023, fordelt på kommune. Kilde: Menon



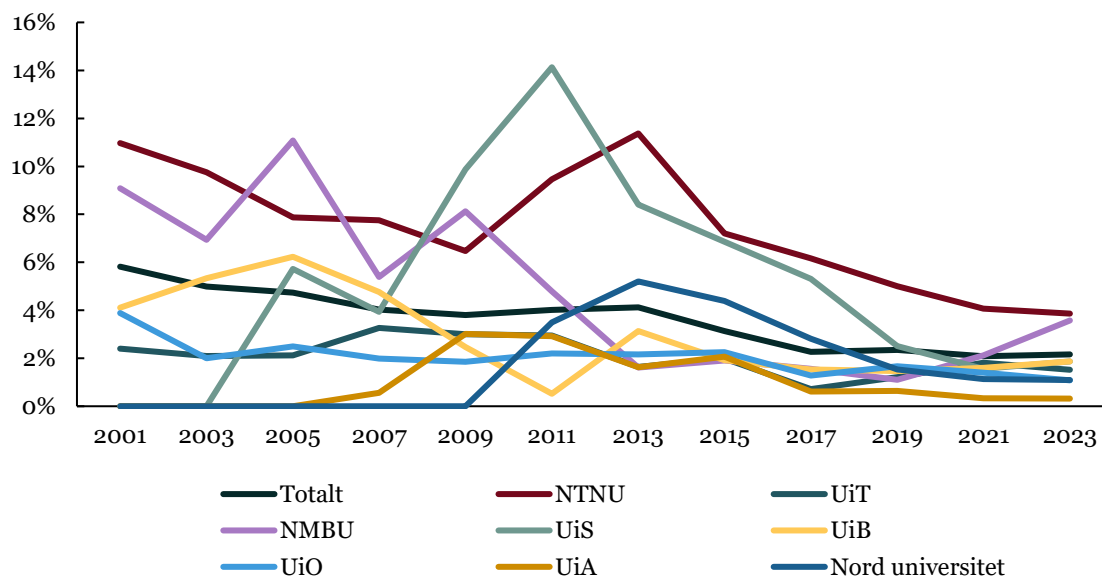
Figur o-2: Oppstarts- og kunnskapsintensive selskap i oppstartsfasen i Oslo og Akershus. Kilde: Menon



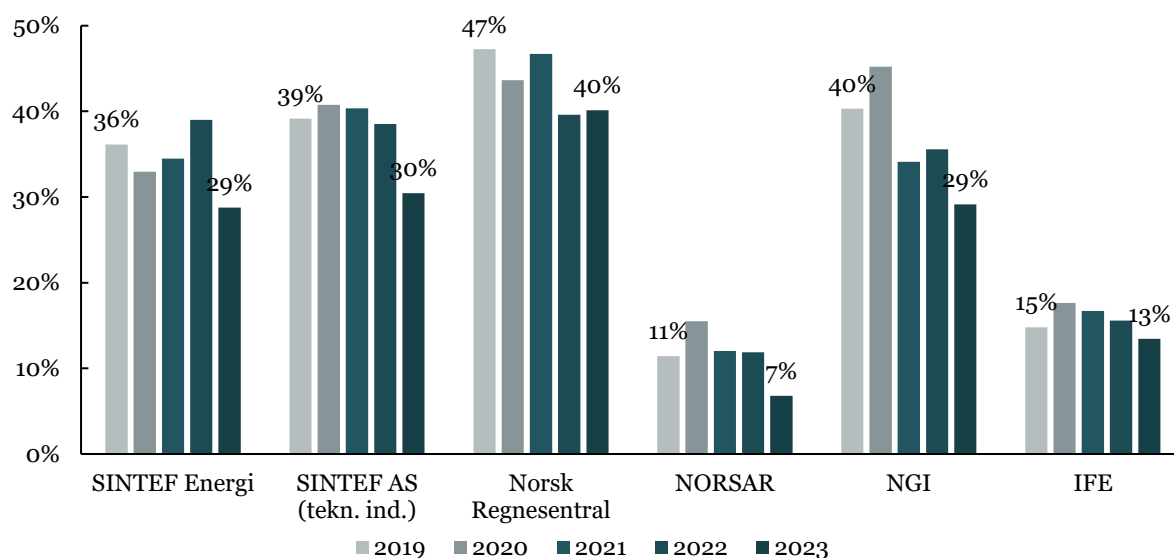
Figur 0-3: Andel FoU-utgifter i foretakssektoren (utførende sektor). 2022 eller sist tilgjengelige år.
Kilde: Forskningsrådet



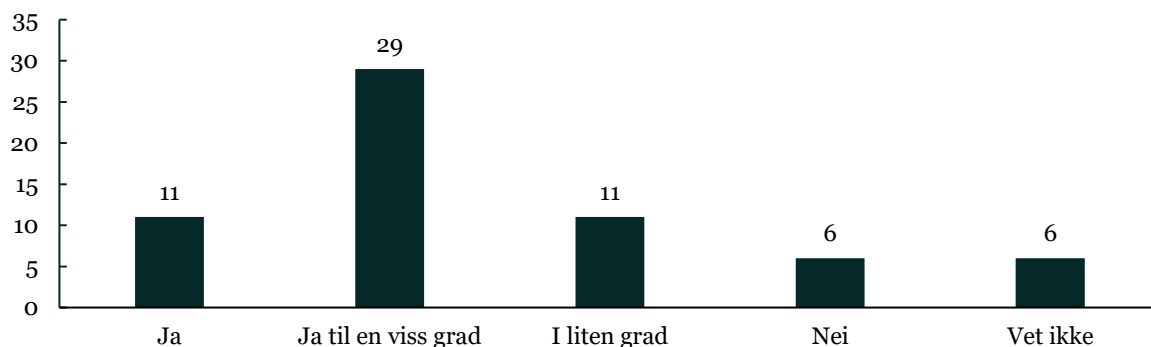
Figur 0-4: Andel næringslivsfinansierte FoU-utgifter i UH-sektoren. Kilde: SSB tabell 13512



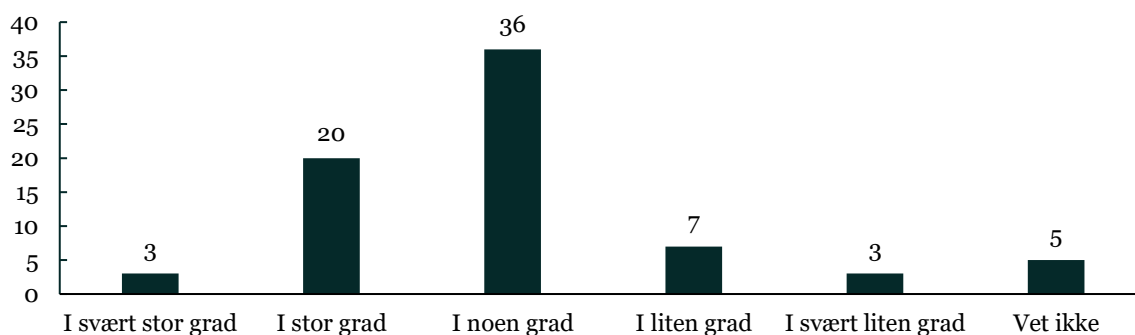
Figur 0-5: Andel finansiering av driftskostnader fra næringslivet ved utvalgte forskningsinstitutt. Kilde: Forskningsrådet



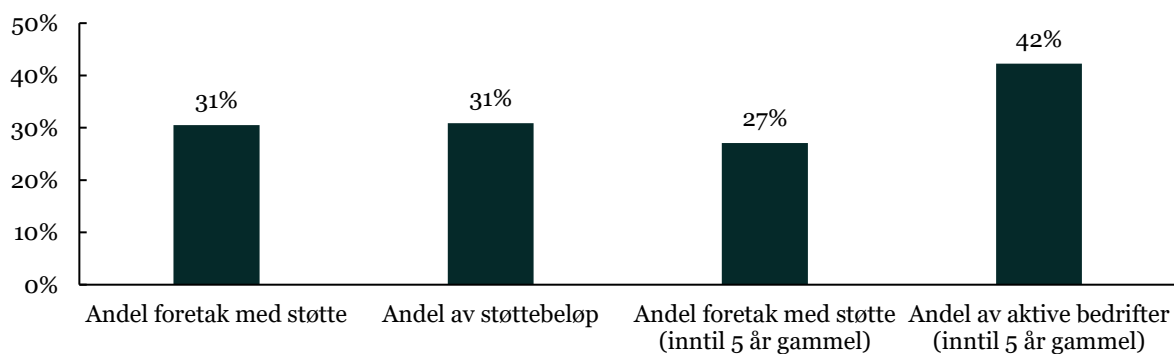
Figur o-6: Spørreundersøkelse - Opplever du at det finnes et veldefinert regionalt økosystem for oppstarts- og vekstbedrifter i Oslo og Akershus, som skiller seg fra det nasjonale økosystemet? Kilde: Menon.



Figur o-7: I hvilken grad vil du si at det regionale oppstartøkosystemet i [Din region] lykkes med å løfte frem gründeridéer og innovasjoner med kommersielt og teknologisk potensial? Kilde: Menon.



Figur o-8: Oslo og Viken sin andel av støtte (beløp og antall) fra det næringsrettede virkemiddelapparatet, og andel av unge aktive bedrifter i Oslo og Viken. 2022.⁵⁴ Kilde: SSB tabell 12646, 12646 og 13703. Bearbeidet av Menon.

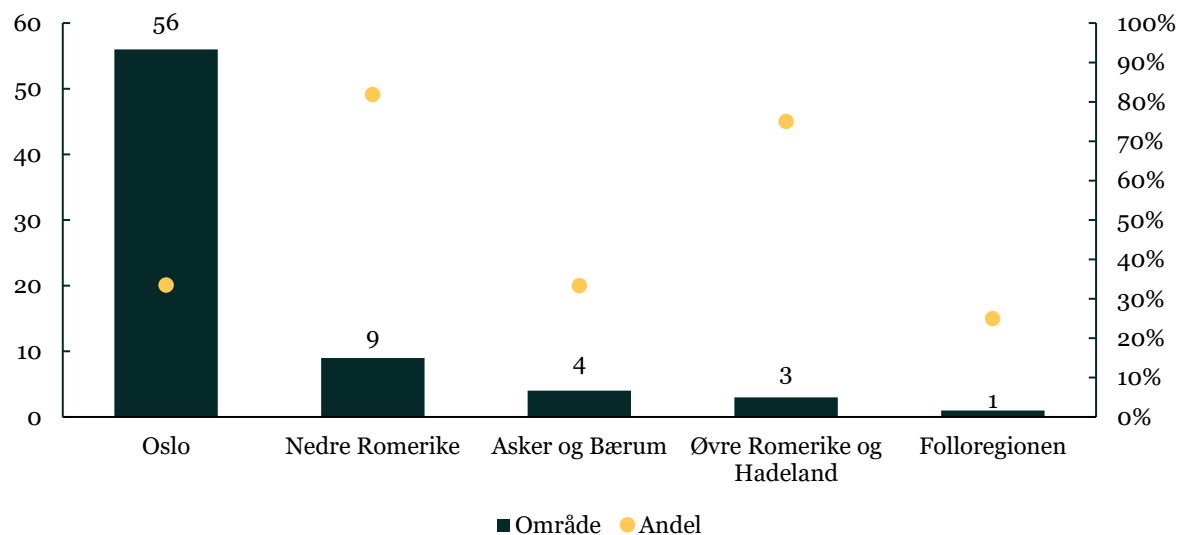


⁵⁴ Kompensasjonsordninger under pandemien er holdt utenfor.

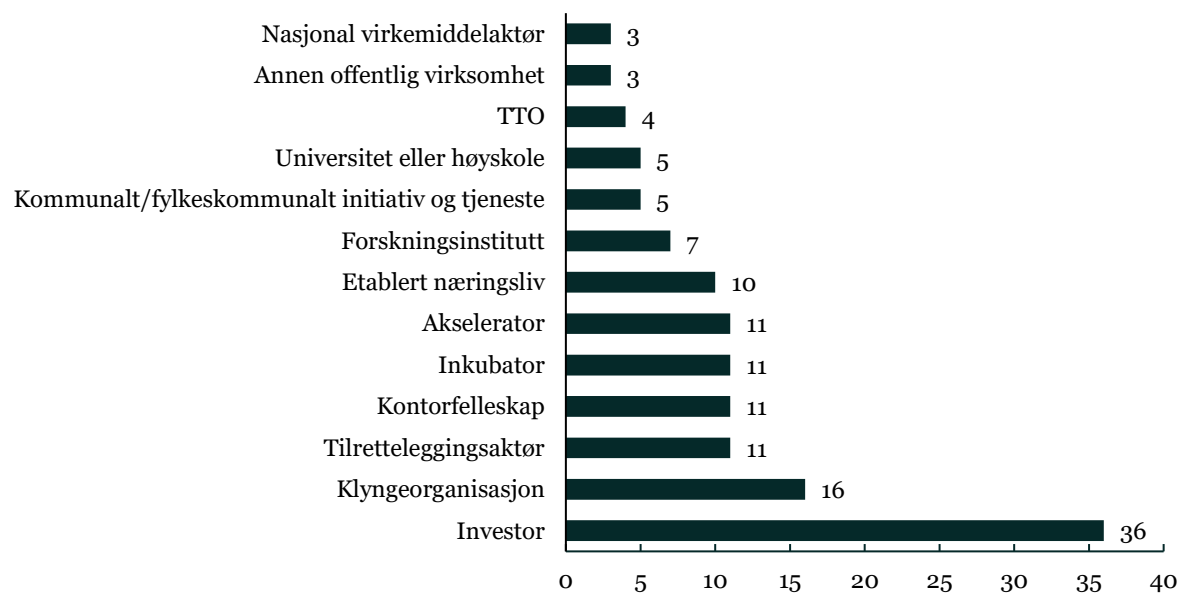
Vedlegg B: Spørreundersøkelse

Respondentanalyse

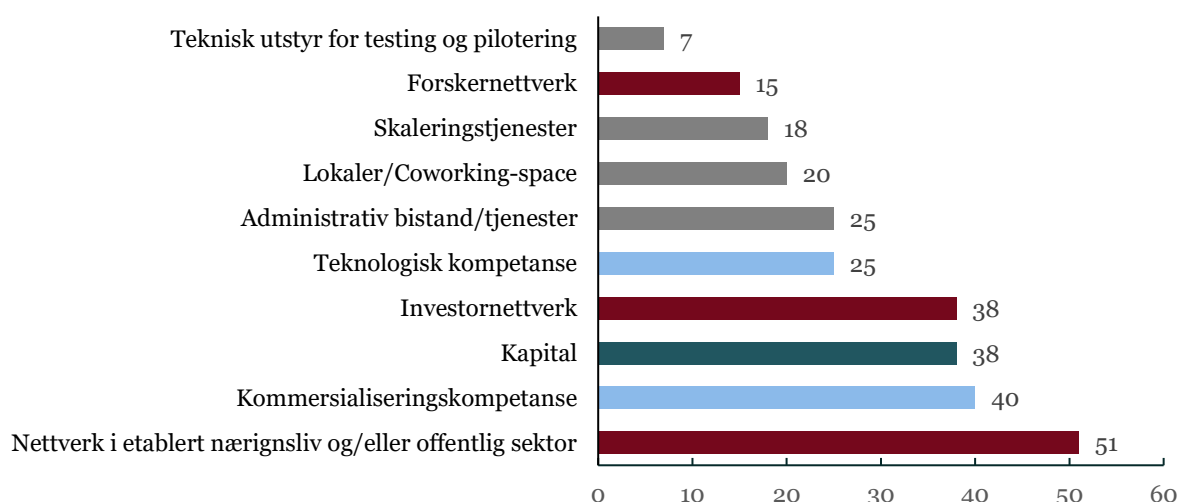
Figur o-9: I hvilket geografisk område av Oslo og Akershus er din virksomhet lokalisert? Kilde: Menon



Figur o-10: Hvilken (eller hvilke) av aktørtypene under vil du kategorisere din virksomhet som? (Flere svar mulig). Kilde: Menon



Figur O-11: Hvilke ressurser tilfører din virksomhet gründer-, oppstarts- eller vekstbedrifter? (Flere svar mulig). Kilde: Menon.



Spørreundersøkelsen

1. I hvilket geografisk område av Oslo og Akershus er din virksomhet lokalisert?
2. Hvilken (eller hvilke) av aktørtypene under vil du kategorisere din virksomhet som? [Flere svar mulig]
3. Hvilke ressurser tilfører din virksomhet gründer-, oppstarts- og vekstbedrifter? [Flere svar mulig]
4. Er det noen næringer/verdikjeder dere jobber særlig mye med gründerne og oppstartsselskaper innenfor? [Flere svar mulig]
5. Hvordan vurderer du kvaliteten på prosjektene som kommer fra gründerne, FoU-institusjoner og næringslivet? [*God, middels, dårlig, vet ikke*]
6. Opplever du at det finnes et veldefinert regionalt økosystem for oppstartsbedrifter i Oslo og Akershus, som skiller seg fra det nasjonale økosystemet?
7. [Hvis ja] I hvilken grad vil du si at det samlede oppstartsokosystemet i **Oslo og Akershus** lykkes med å løfte frem gründeridéer og innovasjoner med kommersielt og teknologisk potensial?
8. Hvis i liten eller svært liten grad: Har du noen formening om hvorfor ikke økosystemet lykkes med å løfte frem flere gründeridéer og innovasjoner med kommersielt og teknologisk potensial?
9. I hvilken grad vil du si at det eksisterer et velfungerende lokalt økosystem i ditt geografiske område som lykkes med å løfte frem gründeridéer og innovasjoner med kommersielt og teknologisk potensial?
10. Hvordan vurderer du kapitaltilgang for gründer-, oppstarts- og vekstbedrifter i Oslo og Akershus?
11. Kan du kort beskrive det offentliges rolle for kapitaltilgang til gründer-, oppstarts- og vekstbedrifter?
12. I hvilken grad opplever du at gründer-, oppstarts- og vekstselskaper i **Oslo og Akershus** har tilstrekkelig tilgang på...
13. Er det mangler i tilbudet til gründer-, oppstarts- og vekstselskaper i regionen? Eventuelt hvilke? [Fritekst]
14. I hvilken grad opplever du følgende grupper av offentlige støttede tilbud som viktige i din [delregion]?
15. Er det virkemidler/tilbud i regi av Oslo kommune eller Akershus fylkeskommune du savner?
16. Har du forslag til hvordan man kan styrke økosystemet for oppstarts- og vekstselskap, og er de noe Oslo kommune og Akershus fylkeskommune kan bidra med? (Fritekst)
17. Har du annen informasjon du ønsker å legge til? (Fritekst)

Vedlegg C: Intervjuer

Virksomhet	Navn	Rolle
IFE Invest	Jørgen Lundberg	Daglig leder IFE Invest
StartupLab	Per Einar Dypvik	CEO
StartupLab	Lise Fulland	Investment Partner
Oslo Cancer Cluster	Ketil Widerberg	Administrerende direktør
Follo etablererkontor	Marius Sandvik	Seniorrådgiver entreprenørskap og forretningsutvikling
Norges Vel	Marius Sandvik	Seniorrådgiver entreprenørskap og forretningsutvikling
Hadelandshagen	Dagfinn Edvardsen	Daglig Leder
Runway FBU	Tor Bækkelund	Managing Partner & Co-Founder
Forskningsparken	Hans-Peter Daae	COO
RE Gründerhus	Fredrik Brodtkorb	Daglig Leder
ShareLab	Marius Øgaard	Partner
Ferd Capital	Katinka Greve Leiner	Direktør Ferd sosiale entreprenører
Bærums næringsråd	Aksel Aanensen	Daglig leder
Life Science Cluster	Hanne Mette Dyrle Kristensen	Vice President Investor relations
Aggrator	Bjarne Tvete	CEO
Sintef	Vincent Fleischer	Strategi og kommunikasjonsansvarlig
Inclusion	Paul Bø	Managing Director
Sintef TTO	Anders Lian	Administrerende direktør
Inven2	Jens Halvard Grønlien	VP Innovation
Norges Vel	Marius Sandvik	Seniorrådgiver entreprenørskap og forretningsutvikling
Oslo Science City	Christine Sørbye	Administrerende direktør
Kjeller Innovasjon	Daniel Ras-Vidal	Administrerende direktør
SIVA	Randi Torsvik, Eirik Lysø	Fagleder og seniorrådgiver
SunPhade	Liva Nova Næss	CEO
Morescope	Sophie Jewett	CEO
No Isolation/Padeia	Karen Dolva	CEO (No Isolation), Produktsjef (Padeia)
Authera	Simone Mester	Administrerende direktør
Planck Technologies	Maryam Ghadrhan	Gründer og CEO

Vedlegg D: Tjenestetilbud rettet mot innvandrere

Tabell o-1: Overordnet oversikt over tilbudet rettet mot innvandrere i Oslo og Akershus. Kilde: Menon og Oxford

Aktør	Aktørtype	Sted	Tilbud rettet mot innvandrere
Oslo Business Region	Hovedaktør for Oslo kommune	Oslo	All informasjon er på engelsk.
Etablerertjenesten	Oslo Kommune, ulike bydeler	Oslo	
Tøyen Unlimited	Etablerertjeneste	Oslo	
Aleap	Inkubator	Oslo	
StartupLab	Inkubator og akselerator	Oslo	Profilerer seg på engelsk.
Charge	Inkubator	Oslo	Oppstartsprogram rettet mot innvandrere.
Diversify	Gründerprogram	Oslo	Har startup-programmet Springboard for innvandrere og entreprenørskapsprogram for Kunnskapsbyen Lillestrøm.
Startup Migrants	Gründerprogram	Oslo	3-dagers intensiv kurs i gründerskap.
HerSpace	Kontorfellesskap	Oslo	Profilerer seg på engelsk. Jobber med mangfold og inkludering, og har mange arrangementer som handler om dette.
Antler	Investor	Oslo	Internasjonal virksomhet, profilerer seg på engelsk.
Startup Campus	Kontorfellesskap og akselerator	Oslo	Profilerer seg på engelsk.
Impact Startup	Inkubator og akselerator	Oslo	Enkelte arrangementer på engelsk
Katapult	Akselerator	Oslo	Profilerer seg på engelsk og til internasjonale som ikke nødvendigvis bor i Norge. Heldigitalt tilbud
Oslo Cancer Cluster	Akselerator, cluster	Oslo	
Yara Marine	Akselerator	Oslo	Profilerer seg på engelsk til internasjonale som ikke nødvendigvis bor i Norge. Hybridprogram både digitalt og fysisk med samlinger i Oslo.
Venture Factory	Akselerator	Oslo	Profilerer seg på engelsk.
The Factory	Akselerator	Oslo	Profilerer seg på engelsk.
Norselab	Investeringsplattform	Oslo	Profilerer seg på engelsk.
BI Startup	Studentinkubator	Oslo	Informasjon på engelsk.
Insj UiO	Studentinkubator	Oslo	
VINC	Kompetansenettverk	Oslo	Nettside på fransk og engelsk, og ulike kurs på engelsk som Lean Startup Course.
Startup Akershus	Fylkeskommunen	Akershus	De forskjellige kontorene har enkelte tilbud rettet mot innvandrere.
Askershus næringshage	Næringshage	Akershus	
Aggrator inkubator	Inkubator	Akershus	
Kjeller innovasjon	Inkubator	Akershus	
RE Gründerhus	Gründerhus	Akershus	Driftes av blant annet Inclusion, og har etablererkurs for innvandrere på engelsk.
Inclusion	Etablerertjeneste og kursholder	Akershus	Spesialiserer seg innenfor etablererveiledning, konsulenttjenester og kurs for innvandrere, og har digitale kurs på engelsk. Heldigitalt kurs for innvandrere på engelsk
Business Lillestrøm	Næringsorganisasjon	Akershus	Samarbeider med Diversify om gründerkurs for innvandrerkvinner.
Startup Migrants	Gründerprogram		3-dagers intensiv kurs i gründerskap.
Etablerertjenesten i Follo	Veiledning	Akershus	Har informasjon på engelsk, men kun kurs på norsk.
Etablerertjenesten Nedre og Øvre Romerike	Veiledning	Akershus	Har etablererkurs på engelsk. Har i 2022 hatt kurset Business Compass for new arrivals. Fokuserer på grunnleggende kompetanse og nettverksbygging.

Vedlegg E: Aktøroversikt – Oppstartsøkosystemet i Oslo og Akershus

Aktør	Eierskap	Geografisk plassering	Aktørtype
Nofima AS	Offentlig majoritet (>50%)	Folloregionen	Idéproduksjon
Forsvarets A: Idéproduksjon (FFI)	Offentlig	Nedre Romerike	Idéproduksjon
Arbeidsforskningsinstituttet (AFI)	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
Norsk institutt for bioøkonomi (NIBIO)	Offentlig	Folloregionen	Idéproduksjon
BI Startup	Stiftelse	Oslo	Idéproduksjon
Institutt for energiteknikk (IFE)	Stiftelse	Nedre Romerike	Idéproduksjon
The Norwegian Seismic Array (NORSAR)	Stiftelse	Nedre Romerike	Idéproduksjon
Centre for Advanced Study	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
CICERO	Stiftelse	Oslo	Idéproduksjon
dScience	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
Norsk institutt for luftforskning (NILU)	Offentlig	Nedre Romerike	Idéproduksjon
Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU)	Offentlig	Folloregionen	Idéproduksjon
Fridtjof Nansens Institutt (FNI)	Offentlig	Asker og Bærum	Idéproduksjon
Helse-Sørøst	Offentlig majoritet (>50%)	Utenfor	Idéproduksjon
Institutt for fredsforskning (PRIO)	Stiftelse	Oslo	Idéproduksjon
Institutt for samfunnsforskning (ISF)	Stiftelse	Oslo	Idéproduksjon
Institutt for kreftforskning ved OUS	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
Meteorologisk institutt	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
Nordisk institutt for studier av innovasjon, forskning og utdanning (NIFU)	Stiftelse	Oslo	Idéproduksjon
Norges Geotekniske Institutt (NGI)	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
Norsk institutt for by- og regionforskning (NIBR)	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
Norsk institutt for forskning om oppvekst, velferd og aldring (NOVA)	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
Norsk institutt for kulturminneforskning (NIKU)	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
Norsk institutt for naturforskning (NINA)	Offentlig	Utenfor	Idéproduksjon
Norsk institutt for vannforskning (NIVA)	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
Norsk regnesentral	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
Norsk utenrikspolitisk institutt (NUPI)	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
Oslo Universitetssykehus	Offentlig majoritet (>50%)	Oslo	Idéproduksjon
SIMULA	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
Sintef Digital	Privat	Oslo	Idéproduksjon

Aktør	Eierskap	Geografisk plassering	Aktørtype
Sintef Energi	Privat	Oslo	Idéproduksjon
Sintef Industri/manufacturing	Delvis offentlig (<50%)	Oslo	Idéproduksjon
Statens institutt for forbruksforskning (SIFO)	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
Folkehelseinstituttet	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
Stiftelsen Frischsenteret for samfunnsøkonomisk forskning	Stiftelse	Oslo	Idéproduksjon
Transportøkonomisk institutt (TØI)	Stiftelse	Oslo	Idéproduksjon
UiO - Fysisk institutt (inkl. UiO:Energi)	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
UiO - Humanistisk fakultet og samfunnsvitenskapelig fakultet	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
UiO - Institutt for informatikk (IFI)	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
UiO - Institutt for kjemi og institutt for biovitenskap	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
UiO - Det medisinske fakultet	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
UiO:Demokrati	Offentlig	Oslo	Idéproduksjon
DNB Oppstartslos	Delvis offentlig (<50%)	Oslo	Etablering, veiledning og nettverk, Kapitaltilførsel,
Eidsvoll Bylab	Offentlig	Øvre Romerike og Hadeland	Etablering, veiledning og nettverk, Co-working space,
Etablerertjenesten Øvre og Nedre Romerike (Startup Romerike)	Offentlig	Nedre Romerike	Etablering, veiledning og nettverk
Gründerskolen	Offentlig	Oslo	Etablering, veiledning og nettverk
Hadelandshagen	Offentlig majoritet (>50%)	Øvre Romerike og Hadeland	Etablering, veiledning og nettverk, Tilretteleggingsaktører,
Health2B	Offentlig majoritet (>50%)	Oslo	Etablering, veiledning og nettverk
Inclusion	Privat	Asker og Bærum	Etablering, veiledning og nettverk
Insj	Forening	Oslo	Etablering, veiledning og nettverk
Follo etablererkontor	Offentlig	Folloregionen	Etablering, veiledning og nettverk
RE gründerhus (Startup Asker og Bærum)	Offentlig	Asker og Bærum	Etablering, veiledning og nettverk
Spark Norway	Offentlig	Oslo	Etablering, veiledning og nettverk
Spark Samfunnsinnovasjon	Offentlig	Oslo	Etablering, veiledning og nettverk
Etablerertjenesten Øvre og Nedre Romerike (Startup Romerike)	Offentlig	Øvre Romerike og Hadeland	Etablering, veiledning og nettverk
Veksthuset	Privat	Oslo	Etablering, veiledning og nettverk
Factory Tøyen	Privat	Oslo	Etablering, veiledning og nettverk, Co-working space,

Aktør	Eierskap	Geografisk plassering	Aktørtype
Forskningsparken	Offentlig majoritet (>50%)	Oslo	Etablering, veiledning og nettverk
Helsehub Romerike	Offentlig	Nedre Romerike	Etablering, veiledning og nettverk
Igloo Innovation	Privat	Nedre Romerike	Etablering, veiledning og nettverk, Co-working space,
UiO - Life Science	Offentlig	Oslo	Etablering, veiledning og nettverk
IFE Invest	Privat	Nedre Romerike	TTO, Kapitaltilførsel,
Kjeller Innovasjon	Offentlig majoritet (>50%)	Nedre Romerike	TTO, Inkubator, Akseleratorprogram
Inven2	Offentlig majoritet (>50%)	Oslo	TTO
ARD innovation (NMBU på Ås)	Offentlig	Folloregionen	TTO
Sintef TTO	Privat	Oslo	TTO, Kapitaltilførsel,
Digicat	Privat	Utenfor	Test- og piloteringsanlegg
MiNaLab	Offentlig	Oslo	Test- og piloteringsanlegg
Business Jessheim	Offentlig majoritet (>50%)	Øvre Romerike og Hadeland	Co-working space
Business Village by Norwegian Property	Privat	Oslo	Co-working space
Eker Werks	Privat	Oslo	Co-working space
Bit Innovasjon INC.	Offentlig	Nedre Romerike	Co-working space
INC.	Privat	Oslo	Co-working space
Kroloftet	Forening	Oslo	Co-working space
Mesh Community	Privat	Oslo	Co-working space, Etablering, veiledning og nettverk,
Rosenholm Campus	Privat	Folloregionen	Co-working space
ORO Madserud Gård	Privat	Oslo	Co-working space
Oslo International Hub	Privat	Oslo	Co-working space
Pakkhuset Oslo	Privat	Oslo	Co-working space
Rebel Oslo	Privat	Oslo	Co-working space
Rebel Resident	Privat	Oslo	Co-working space
Spaceswork	Privat	Oslo	Co-working space
Teknologihuset	Stiftelse	Oslo	Co-working space
RE:Location	Offentlig	Asker og Bærum	Co-working space
Circular Packaging Cluster	Forening	Oslo	Klynge
Construction City Cluster	Delvis offentlig (<50%)	Oslo	Klynge, Co-working space,
Energy Valley	Privat	Asker og Bærum	Klynge
Fornybar Utvikling (Tidligere soleenergiklyngen)	Forening	Oslo	Klynge
Fremtidsmat	Offentlig	Nedre Romerike	Klynge
Life Science Cluster	Privat	Oslo	Klynge
H2Cluster	Offentlig	Nedre Romerike	Klynge
Norwegian Space Cluster	Offentlig	Nedre Romerike	Klynge
Norway Health Tech	Forening	Oslo	Klynge
Norwegian Fashion & Textile Agenda	Forening	Oslo	Klynge

Aktør	Eierskap	Geografisk plassering	Aktørtype
Oslo Cancer Cluster	Privat	Oslo	Klynge, Store/industrielle samarbeidsaktører,
Oslo Industry Forum Oslofjord	Forening	Oslo	Klynge
Aleap	Offentlig majoritet (>50%)	Oslo	Inkubator
Charge	Privat	Asker og Bærum	Inkubator
Energy Invented	Delvis offentlig (<50%)	Asker og Bærum	Inkubator, Co-working space,
Gründergarasjen	Privat	Oslo	Inkubator, Co-working space,
Impact Startup	Privat	Oslo	Inkubator, Akseleratorprogram,
ESA BIC	Offentlig	Nedre Romerike	Inkubator, Store/industrielle samarbeidsaktører,
OCC Incubator	Offentlig	Oslo	Inkubator
Radforsk Innovation	Privat	Oslo	Inkubator Klynge
Aggrator	Offentlig	Folloregionen	Inkubator, Kapitaltilførsel, Akseleratorprogram
ShareLab	Offentlig majoritet (>50%)	Oslo	Inkubator, Test-,
SoCentral	Privat	Oslo	Inkubator
StartupLab	Delvis offentlig (<50%)	Oslo	Inkubator, Akseleratorprogram, Kapitaltilførsel
Tøyen Unlimited	Forening	Oslo	Inkubator
Våren	Delvis offentlig (<50%)	Oslo	Inkubator
Venditio & Co AS	Privat	Oslo	Inkubator Kapitaltilførsel
Epicenter	o	Oslo	Akseleratorprogram, Co-working space,
Protonic Partners	Privat	Oslo	Akseleratorprogram, Kapitaltilførsel,
TheFactory	Privat	Oslo	Akseleratorprogram
RE:USE Accelerator	o	Asker og Bærum	Akseleratorprogram
2M2D	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
4cast Group	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Agens AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Alliance Venture	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Alligate	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Altitude Capital AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Antler	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel, Akseleratorprogram,
ArcTern Ventures	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Arkwright X	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Askeladden & Co	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Bertel O. Steen Kapital AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Blank AS, Blank Invest AS, Analog Vinter AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Boitano	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Bring Ventures	Offentlig majoritet (>50%)	Oslo	Kapitaltilførsel, Store/industrielle

Aktør	Eierskap	Geografisk plassering	Aktørtype
			samarbeidsaktører, offentlig
Cairn Consulting AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
CH2 Holding AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Change Com AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Construct Venture	Delvis offentlig (<50%)	Oslo	Kapitaltilførsel
Corinthian Venture Partners	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
DNB Ventures	Delvis offentlig (<50%)	Oslo	Kapitaltilførsel
DNV Ventures	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Dovetail	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Dristi Capital AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Equinor Ventures	Offentlig majoritet (>50%)	Oslo	Kapitaltilførsel
Fellow Fools	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Ferd Capital	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Ferd Sosiale Entreprenører AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Finstart Nordic	Delvis offentlig (<50%)	Oslo	Kapitaltilførsel
Firda AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Founders & Fools	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Hadean Ventures	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Hafslund Eco	Offentlig majoritet (>50%)	Oslo	Kapitaltilførsel
Hawk Infinity AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Idekapital	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Investinor AS	Offentlig majoritet (>50%)	Oslo	Kapitaltilførsel
K4 Group	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Katapult Group	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Katapult Ocean	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel, Akseleratorprogram,
Lia Investments Ltd	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Louie Investor AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Marum Executive Search AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Montin	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
MTI Vekst AS	Delvis offentlig (<50%)	Oslo	Kapitaltilførsel
Next Leap AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
nFront Ventures	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Nordavind Invest AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Nordea Startup & Growth	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel, Tilretteleggingsaktører,
Norselab	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Akershus teknologifond	Offentlig majoritet (>50%)	Nedre Romerike	Kapitaltilførsel
Novalab	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
EnvisionTech	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Nunchi Corp AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Obligo Investment Management AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel

Aktør	Eierskap	Geografisk plassering	Aktørtype
OBOS Oppstart	o	Oslo	Kapitaltilførsel, Store/industrielle samarbeidsaktører,
Pinecone Impact	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Radforsk Invest	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Regionale Forskningsfond OSLO	Offentlig	Oslo	Kapitaltilførsel
Runway FBU	Delvis offentlig (<50%)	Asker og Bærum	Kapitaltilførsel, Tilretteleggingsaktører, Co-working space
Sagene Tech Ventures AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Sandwater AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Sarsia Venture Management AS	Privat	Utenfor	Kapitaltilførsel
ScaleupXQ AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Schibsted Ventures	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Schütt Happens AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Simula Innovation AS	Offentlig majoritet (>50%)	Oslo	Kapitaltilførsel
Skyfall Ventures	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
SNØ Ventures	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Sølen AS / Himmeltind Holding AS (Agenda Capital)	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Sondo Capital	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Sparebankforeningen i Norge	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Sparebankstiftelsen DNB	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel, Tilretteleggingsaktører,
Spike Venture AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Spring Capital Polaris	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Squid AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
StartupLab Founders	Delvis offentlig (<50%)	Oslo	Kapitaltilførsel
Statkraft Ventures	Offentlig majoritet (>50%)	Oslo	Kapitaltilførsel
Stonehaven Ventures	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Strahl Capital	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Tality Invest AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Technorocks AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
TECHPROS Holding AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
The Factory Capital	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
The Visionary VC Invest I & Grundr AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
TRK GROUP	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Vanir Green Industries	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Verdane Capital	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Viking Venture	Privat	Utenfor	Kapitaltilførsel
Wallcross AS	Privat	Oslo	Kapitaltilførsel
Yara Growth Ventures	Delvis offentlig (<50%)	Oslo	Kapitaltilførsel
Newday	Privat	Folloregionen	Kapitaltilførsel
Sparebank1 Ringerike Hadeland Næringsstiftelse	Stiftelse	Øvre Romerike og Hadeland	Kapitaltilførsel
Aars (Møller mobility Group)	Privat	Oslo	Store/industrielle samarbeidsaktører

Aktør	Eierskap	Geografisk plassering	Aktørtype
Aker	Delvis offentlig (<50%)	Asker og Bærum	Store/industrielle samarbeidsaktører
Aker Horizons	Delvis offentlig (<50%)	Asker og Bærum	Store/industrielle samarbeidsaktører, Kapitaltilførsel,
Alcoa	Privat	Oslo	Store/industrielle samarbeidsaktører
Bayer	Privat	Oslo	Store/industrielle samarbeidsaktører
Elkem	Privat	Oslo	Store/industrielle samarbeidsaktører
Elvia	Offentlig majoritet (>50%)	Oslo	Store/industrielle samarbeidsaktører
GE Healthcare	Privat	Oslo	Store/industrielle samarbeidsaktører
GSK	Privat	Oslo	Store/industrielle samarbeidsaktører
Hafslund	Offentlig majoritet (>50%)	Oslo	Store/industrielle samarbeidsaktører
Hydro	Privat	Oslo	Store/industrielle samarbeidsaktører
Innovasjon Gardermoen	o	Øvre Romerike og Hadeland	Store/industrielle samarbeidsaktører
Novartis	Privat	Oslo	Store/industrielle samarbeidsaktører
Nykode	Privat	Oslo	Store/industrielle samarbeidsaktører
Otovo	Delvis offentlig (<50%)	Oslo	Store/industrielle samarbeidsaktører
Pfizer	Privat	Oslo	Store/industrielle samarbeidsaktører
Photocure	Privat	Oslo	Store/industrielle samarbeidsaktører
Schibsted Media Group	Privat	Oslo	Store/industrielle samarbeidsaktører
Takeda	Privat	Asker og Bærum	Store/industrielle samarbeidsaktører
Telenor	Offentlig	Asker og Bærum	Store/industrielle samarbeidsaktører
Thermo Fischer	Privat	Oslo	Store/industrielle samarbeidsaktører
Tibber	Delvis offentlig (<50%)	Oslo	Store/industrielle samarbeidsaktører
Visma	Privat	Oslo	Store/industrielle samarbeidsaktører
Asker Næringsforening	Offentlig	Asker og Bærum	Tilretteleggingsaktører
Bærums næringsråd	Offentlig	Asker og Bærum	Tilretteleggingsaktører
Hovinbyen Sirkulære Oslo	Forening	Oslo	Tilretteleggingsaktører
Kunnskapsbyen Lillestrøm	Offentlig	o	Tilretteleggingsaktører
Oslo Business Region (OBR)	Privat	Oslo	Tilretteleggingsaktører, initiativ,
Oslo Science City	Privat	Oslo	Tilretteleggingsaktører
Punkt Oslo	Forening	Oslo	Tilretteleggingsaktører
Business Lillestrøm	Privat	Nedre Romerike	Tilretteleggingsaktører, Etablering, veiledning og nettverk, Co-working space
Norges Vel	Privat	Nedre Romerike	Tilretteleggingsaktører

Aktør	Eierskap	Geografisk plassering	Aktørtype
OsloTech	Offentlig	Oslo	Tilretteleggingsaktører
NHO Gründer	Forening	Oslo	Annen
Katapult Accelerator	Privat	Oslo	Akseleratorprogram
SIVA	Offentlig majoritet (>50%)	o	Annen
Forskningsavdelingen Bærum sykehus	Offentlig	Asker og Bærum	Idéproduksjon

Vedlegg F: Antall aktører etter eierskap og aktørtype i Oslo og Akershus sitt innovasjonsøkosystem

	Offentlig	Offentlig majoritet (>50%)	Delvis offentlig (<50%)	Privat	Stiftelse	Forening
Idéproduksjon	28	3	1	2	9	0
B1: Etablering, veiledning og nettverk	2	3	1	4	0	1
TTO	1	2	0	2	0	0
Test- og piloteringsanlegg	1	0	0	1	0	0
Co-working space	1	1	0	11	1	1
Klynge	3	0	1	3	0	5
Inkubator	3	2	3	6	0	1
Akseleratorprogram	0	0	0	5	0	0
Kapitaltilførsel	1	7	7	75	1	0
Store/Industrielle samarbeidsaktører	1	2	4	15	0	1
Tilretteleggingsaktører	4	0	0	4	0	2
Annen	0	1	0	0	0	1

Vedlegg G: Kunnskapsintensive næringer

Tabell o-2: Kunnskapsintensive næringer, definert av at andelen arbeidstakere med høyere utdanning er over 33 prosent. Kilde: SSB⁵⁵

NACE Rev. 2	Navn
6	Utvinning av råolje og naturgass
9	Tjenester tilknyttet bergverksdrift
20	Produksjon av kjemikalier og kjemiske produkter
21	Produksjon av farmasøytiske råvarer og preparater
26	Produksjon av datamaskiner og elektroniske og optiske produkter
35	Elektrisitet-, gass-, damp- og varmtvannsforsyning
51	Lufttransport
58	Forlagsvirksomhet
59	Film-, video- og fjernsynsprogramproduksjon, utgivelse av musikk- og lydopptak
60	Radio- og fjernsynskringkasting
61	Telekommunikasjon

⁵⁵ Berg, L. P. (2016). Kunnskapsintensive næringer i Norge.

NACE Rev. 2	Navn
62	Tjenester tilknyttet informasjonsteknologi
63	Informasjonstjenester
64	Finansieringsvirksomhet
65	Forsikringsvirksomhet og pensjonskasser, unntatt trygdeordninger underlagt offentlig forvaltning
66	Tjenester tilknyttet finansierings- og forsikringsvirksomhet
68	Omsetning og drift av fast eiendom
69	Juridisk og regnskapsmessig tjenesteyting
70	Hovedkontortjenester, administrativ rådgivning
71	Arkitektvirksomhet og teknisk konsulentvirksomhet, og teknisk prøving og analyse
72	Forskning og utviklingsarbeid
73	Annonse- og reklamevirksomhet og markedsundersøkelser
74	Annen faglig, vitenskapelig og teknisk virksomhet
75	Veterinærtjenester
78	Arbeidskrafttjenester
82	Reisebyrå- og reisearrangørvirksomhet og tilknyttede tjenester
84	Offentlig administrasjon og forsvar, og trygdeordninger underlagt offentlig forvaltning
85	Undervisning
86	Helsetjenester
87	Pleie- og omsorgstjenester i institusjon
88	Sosiale omsorgstjenester uten botilbud
90	Kunstnerisk virksomhet og underholdningsvirksomhet
91	Drift av biblioteker, arkiver, muséer og annen kulturvirksomhet
93	Sports- og fritidsaktiviteter og drift av fornøyelsestabilissemeter
94	Aktiviteter i medlemsorganisasjoner
99	Internasjonale organisasjoner og organer

Vedlegg H: Definisjoner

Type	Definisjon
Ideproduksjon	Ideproduksjon viser til prosessen der universiteter, forskningsinstitutter, studenter og FoU-miljøer utvikler nye ideer og innovasjoner som kan danne grunnlaget for oppstartsvirksomhet. Denne produksjonen er en kjernefunksjon i innovasjonsøkosystemer og støtter fremveksten av nye selskaper gjennom kunnskap, kompetanse og samarbeid.
Inkubator	En inkubator er en virksomhet eller organisasjon som tilbyr oppstartsbedrifter lokaler, rådgivning og støttefunksjoner i en tidlig fase. Tjenestene omfatter gjerne nettverkstilgang, investorkontakt, markedsføring, økonomisk rådgivning og i noen tilfeller kapital. Inkubatorer kan være akademiske, non-profit eller kommersielt drevne, og finansieres enten gjennom offentlige tilskudd, leieinntekter, eller eierskap i oppstartsselskapene.
Store/industrielle samarbeidsaktører	Etablerte bedrifter i et innovasjonsøkosystem bidrar med talentutvikling, kapital, fasiliteter og kommersiell innsikt. De fungerer som motorer for utvikling ved å mobilisere ressurser og støtte nye aktører, og kan være særlig sentrale der de bygger på regionale komparative fordeler.
Tilretteleggingsaktører	Tilretteleggingsaktører er organisasjoner som støtter utviklingen av innovasjonsøkosystemer ved å koble sammen ulike aktører og legge til rette for samarbeid, infrastruktur og fellesarenaer. De opererer ofte på tvers av verdikjeden og bidrar med aktiviteter som fremmer samspill, nettverksbygging og økosystemets samlede funksjon.
Klynge	En næringsklynge er en geografisk konsentrasjon av sammenkoblede bedrifter, leverandører, tjenesteytere, kunnskapsmiljøer og tilknyttede institusjoner innenfor en bestemt bransje. Ifølge Michael

Type	Definisjon
	Porter ⁵⁶ fremmer slike klynger konkurranseevne ved å styrke innovasjon, produktivitet og samarbeid, samtidig som de gir tilgang til spesialisert arbeidskraft og kunnskap.
Co-working space	Et co-working space er et delt arbeidsområde hvor enkeltpersoner eller virksomheter, ofte fra ulike bransjer, arbeider side om side. Slike rom tilbyr fleksible arbeidsplasser, fasiliteter som internett og møterom, og legger til rette for nettverksbygging og samarbeid mellom brukerne. Co-working spaces er særlig populære blant frilansere, gründere og små bedrifter.
Akseleratorprogram	Et akseleratorprogram er et tidsbegrenset, kohortbasert program som tilbyr oppstartsbedrifter mentorskap og pedagogiske komponenter, og som avsluttes med en offentlig pitch, ofte kalt "demoday" (Cohen, 2013; Cohen & Hochberg, 2014) ⁵⁷
TTO	Et Technology Transfer Office (TTO) er en enhet, ofte tilknyttet et universitet eller forskningsinstitusjon, som har ansvar for å identifisere, beskytte, utvikle og kommersialisere forskningsbasert kunnskap og teknologi. TTO-er bistår med patentering, lisensiering, etablering av oppstartsselskaper og koblinger mellom forskere og næringsliv.
Etablering, veiledning og nettverk	Etablering, veiledning og nettverk omfatter støttefunksjoner som hjelper gründere og oppstartsbedrifter med å starte, utvikle og skalere virksomheter. Dette inkluderer tilgang til rådgivning, finansiering, delte arbeidsfasiliteter og møteplasser som fremmer samhandling mellom gründere, investorer, næringsliv og forskningsmiljøer. Målet er å kompensere for markedsmangler og skape et dynamisk miljø for innovasjon og vekst.
Test- og piloteringsanlegg	Test- og piloteringsanlegg er fasiliteter som muliggjør utprøving og videreutvikling av ny teknologi, produkter eller prosesser i liten eller mellomstor skala før fullskala kommersialisering. De reduserer risiko og akselererer innovasjon ved å gi bedrifter tilgang til utstyr, ekspertise og realistiske testmiljøer.
Kapitaltilførsel	Finansiering fra investorer er i de fleste tilfeller en forutsetning for vellykket innovasjonsarbeid. Behovet for kapital er vanligvis stort i denne fasen for å kunne utvikle produktet/tjenesten, og inntektene er fraværende eller beskjedne de første driftsårene. Finansiering kan komme fra offentlig eller privat. Det kan være større fond med dedikerte mål og strategi, eller mindre private investorer, seriegründere eller lignende.

⁵⁶ Porter, M. E. (1998). Clusters and the new economics of competition. Harvard Business Review, November-December, s. 77-90

⁵⁷ Cohen, S. (2013). What Do Accelerators Do? Insights from Incubators and Angels. Innovations, 8(3-4), 19-25. Cohen, S., & Hochberg, Y. V. (2014). Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon. Tilgjengelig via SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2418000>.



Menon
Economics

Menon Economics

Sørkedalsveien 10 B, 0369 Oslo

+47 909 90 102

post@menon.no

menon.no