



NORDLANDSFORSKNING  
NORDLAND RESEARCH INSTITUTE

# **Næringshagemiljøene sett fra næringshagebedriftene**

Publisert: Oktober 2014  
Skrevet av: Ragnhild Holmen  
Waldahl, Tommy Clausen og Gry  
Alsos

Arbeidsnotat nr.: 1006/2014  
ISSN-nr: 0804-1873  
Prosjektnr: 1291



NORDLANDSFORSKNING  
NORDLAND RESEARCH INSTITUTE

## ARBEIDSNOTAT

ARBEIDSNOTAT NR: 1006/2014	ISSN-NR: 0804-1873	PROSJEKTNUMMER: 1291	ANTALL SIDER: 21
FORFATTER(E): Ragnhild Holmen Waldahl, Tommy Clausen, Gry Alsos			SALGSPRIS NOK: 50,-
<h1>Næringshagemiljøene sett fra næringshagebedriftene</h1>			



# INNHOOLD

<b>FORORD .....</b>	<b>2</b>
<b>1 INNLEDNING .....</b>	<b>3</b>
1.1 SIVAS NÆRINGSHAGEPROGRAM .....	4
<b>2 DATAGRUNNLAG.....</b>	<b>7</b>
2.1 GJENNOMFØRING AV SPØRREUNDERSØKELSENE.....	7
2.2 POPULASJON OG UTVALG .....	7
<b>3 BEDRIFTENS TILKNYTNING OG BRUK AV NÆRINGSHAGENS TILBUD.....</b>	<b>8</b>
3.1 TILKNYTNINGSFORM OG VARIGHET PÅ TILKNYTNING.....	8
3.2 RELASJON TIL NÆRINGSHAGEN .....	9
3.3 NÆRINGSHAGEBEDRIFTENES BEHOV FOR KUNNSKAP OG KOMPETANSE.....	10
3.4 BRUK AV TJENESTER FRA NÆRINGSHAGEMILJØET .....	12
3.5 INTERAKSJON OG LÆRING I NÆRINGSHAGEMILJØET .....	15
<b>4 OPPSUMMERING OG KONKLUSJONER .....</b>	<b>18</b>
<b>REFERANSER.....</b>	<b>21</b>

# FORORD

Selskapet for industrivekst (Siva), Nordlandsforskning (NF) og Handelshøgskolen i Bodø (HHB) samarbeider om et langsiktig forskningsprosjekt om inkubatorer og næringshager med et spesielt fokus på bedriftene tilknyttet inkubator/næringshage. Formålet til prosjektet er å lære mer om hvordan inkubatorene og næringshagene fungerer, hvilke resultater de tilknyttede bedriftene skaper, og betydningen av inkubator/næringshage har for bedriftenes resultater. Dette notatet er det første fra dette forskningsprosjektet.

Vi ønsker å takke Jon Johansen og Oddrun Englund i Siva for å ha begitt seg inn på et forskningsprosjekt der formålet er allmenn læring – også utover det som har umiddelbar nytte for Siva. Videre ønsker vi å takke Heidi Lyng, Randi Torvik, Tone Egeland og Beate Rotefoss i Siva for lærerike diskusjoner og gode innspill.

Bodø, oktober 2014

# 1 INNLEDNING

Entreprenørskap og innovasjon anses som en nøkkelfaktor for økonomisk utvikling i distriktene (Meccheri & Pelloni, 2006). I flere land utvikles det derfor politikk og virkemidler for å støtte entreprenørskap og innovasjon i rurale områder gjennom ulike typer av virkemidler og initiativer (Laukkanen & Niittykangas, 2003). Ulike former for inkubasjonsvirkemidler er vanlig i denne sammenheng, siden de anses som svært viktige for å kunne utvikle et godt klima for bedriftsutvikling lokalt (Aaboen, 2009). I Norge er Sivas næringshageprogram et sentralt virkemiddel for stimulering av innovasjon og entreprenørskap i regionalt næringsliv utenfor de store byene.

Spredt utenfor de store byene er det i skrivende stund lokalisert 46 næringshager som deltar i Sivas næringshageprogram. Næringshagene utgjør både en betydelig fysisk infrastruktur som gir bedriftene tilgang til kontorplass og andre lokaler, og en regional kompetanseinfrastruktur for utvikling, innovasjon og vekst også utover de bedriftene som er lokalisert i næringshagene. For næringshagebedriftene kan næringshagen være en viktig kilde til kunnskap og kompetanse. For det første kan næringshageleder og teamet av ressurspersoner i næringshagen bistå bedrifter tilknyttet næringshagen på ulike områder. For det andre representerer miljøet av samlokaliserte bedrifter i hver enkelt næringshage en kilde til kunnskap siden bedriftene kan lære av hverandre, noe vi omtaler som næringshagemiljøet i dette notatet. I sum har næringshagekonseptet et potensial til å utgjøre et viktig nav for regional utvikling. Forutsetningen er at det tilbudet som gis matcher bedriftenes behov og at bedriftene tar i bruk de tjenestene næringshagen leverer og involverer seg i næringshagemiljøet.

Formålet med dette korte notatet er å forstå næringshagemiljøet slik som næringshagebedriftene opplever det. Med et velfungerende næringshagemiljø vil effekten av næringshagene som offentlig satsning for bedret regional konkurransekraft og utvikling, øke. Vi tar som utgangspunkt at de resultatene næringshagene oppnår henger sammen med i hvilken grad næringshagebedriftene lærer av hverandre, aktivt bruker næringshagens tilbud og er aktive deltakere i næringshagemiljøene. Det er sjelden så enkelt at et offentlig virkemiddel, slik Sivas næringshagesatsning er, enten fungerer, eller ikke fungerer. Dette notatet vil ta høyde for dette og nettopp se nærmere på forhold ved bedriftenes tilknytning, behov, bruk og interaksjon med næringshagen. Dette vil være et svært viktig utgangspunkt for å kunne vurdere effekten av næringshagene. Dette vil vi komme tilbake til i senere notat.

Dette notatet er en del av et større forskningsprosjekt som Universitetet i Nordland og Nordlandsforskning gjennomfører i samarbeid med Siva. Dette notatet er da også én i en rekke av notater som vil omhandle næringshager, inkubatorer og deres bedrifter. Spørreskjemaet som ligger til grunn for dataene i dette notatet er utformet med utgangspunkt i forskningsprosjektets problemstillinger. Det er kun et utvalg av spørreskjemaets spørsmål som vil bli rapportert i dette notatet.

## 1.1 SIVAS NÆRINGSHAGEPROGRAM

Det første næringshageprogrammet i Norge ble etablert i 1998 med fokus på samlokalisering. Tanken bak etableringen av næringshagene "var å samlokalisere mindre, kunnskapsintensive virksomheter for å bygge opp et større faglig og sosialt miljø" (Nytt næringshageprogram, 2011:4). I tillegg har det vært viktig å skape et utviklingsrom for bedriftene som er tilknyttet næringshagene. I 2006 startet andre programperiode med fokus på utviklings- og nyskappingsaktivitet rettet mot bedriftene i eller tilknyttet samlokaliseringsmiljøet. Dagens programperiode tok til i 2011 og er preget av to perspektiver. Et bedriftsøkonomisk med mål om levedyktige bedrifter og et samfunnsøkonomisk perspektiv med mål om økt verdiskaping.

Politisk er dagens næringshageprogram forankret i følgende politiske dokumenter: St meld 25 (2008-2009) "Lokal vekstkraft og fremtidstru. Om distrikts- og regionalpolitikken", St meld nr 7 (2008-2009) " Et nyskapende og bærekraftig Norge" Ot. Prp.nr 10 (2008-2009) og St meld nr 12 (2006-2007) "regionale fortrinn – regional framtid".

Næringshageprogrammet eies av Kommunal og moderniseringsdepartementet og fylkeskommunene i fellesskap. Nasjonal operatør er Siva som har det operative overordnede ansvaret for programmet. Regionalt følges programmet opp av fylkeskommunen og Siva. Nasjonalt er det et nasjonalt programråd som er rådgivende forum for Siva og fylkeskommunene. I tillegg er det regionale programråd som er rådgivende regionalt.

Programmets overordnede mål er å "bidra til å utvikle attraktive bedrifter og arbeidsplasser i hele Norge for morgendagens talenter". Hovedmålene er:

- 1) Næringshageprogrammet skal bidra til økt verdiskaping gjennom tilrettelegging for utvikling av kunnskapsarbeidsplasser i hele landet,
- 2) Næringshageprogrammet skal være et virkemiddel for fylkeskommunen og bidra til at fylkeskommunens rolle som regional utviklingsaktør styrkes.

Målgruppe for næringshageprogrammet er "kunnskapsbaserte bedrifter som har engasjement for å beholde og videreutvikle kunnskapsarbeidsplasser i regionen".

Antall næringshager i programmet har variert over tid. I 2009 var det 52 næringshager i programmet. I tidsrommet undersøkelsen ble gjennomført, var det totalt 46 ulike næringshager med i programmet. Programmet har et mål om å ha 50 synlige samlokaliseringsmiljøer med aktivitet i 200 noder. En node er samlokalisering av bedrifter som er tilknyttet et hovedmiljø gjennom gjensidige forpliktende avtaler. Et hovedmiljø bør minimum bestå av 5 bedrifter, mens et nodemiljø bør bestå av minst 3 bedrifter.

Næringshagene eies av aksjeselskap der sammensetningen varierer fra selskap til selskap. Aksjeselskapet benevnes næringshageselskapet og kan bestå av både private og offentlige eiere. Både departementet og Siva ønsker å være en aktiv deltaker i den formelle organiseringen av næringshagene.

Den enkelte næringshage ledes av en næringshageleder og tilbyr fysisk samlokalisering, teknisk tjenesteplattform, administrativ tjenesteplattform og nyskappingsaktiviteter. De tre første elementene har utgiftsdekning gjennom husleie og fellesutgifter. Nyskappingsaktiviteten finansieres av det nasjonale næringshageprogrammet, og noen ganger også andre finansieringskilder.

Næringshagene operer med ulikt tilbud av tilknytningsformer for bedriftene. De vanligste tilknytningsformene er målbedriftsavtale, medlemskap i næringshagen og leieavtale. Målbedriftsavtale er den mest forpliktende samarbeidsrelasjonen mellom en næringshage og en bedrift. I avtalemalen mellom en målbedrift og en næringshage står det følgende om hva næringshagen skal tilby bedriften:

#### "Tilrettelegging

Programbedriften forplikter å tilby Målbedriften tilgang til et forretningsnettverk og deltakelse i relevante innovasjonsaktiviteter som Programbedriften tilbyr.

Programbedriften skal i nært samarbeid med Målbedriftene initiere og gjennomføre ulike fellesaktiviteter.

Programbedriften kan initiere bedriftsspesifikke aktiviteter etter nærmere avtaler med den enkelte Målbedrift.

#### Oppfølging

Målbedriften skal aktivt bidra til å initiere og delta i ulike innovasjonsaktiviteter.

Programbedriften skal tilby Målbedriften årlige utviklingssamtaler.

Partene forplikter seg til åpen og gjensidig informasjonsutveksling, nettverksdeling og erfaringsutveksling om forhold som er viktig for utvikling av Næringshagemiljøet."

"Nytt næringshageprogram 2011" definerer et næringshagemiljø som en "fysisk samlokalisering som består av flere bedrifter inkludert Næringshageselskapet lokalisert under samme tak. Eksterne bedrifter kan også være inkludert, men da gjennom bindende avtaler med Næringshageselskapet" (Nytt Næringshageprogram, 2011). Dette åpner for at næringshagebedriftene kan ha ulike tilknytningsformer til næringshagene. Noen er først og fremst leietakere i næringshagens lokaler, mens andre er deltakere i næringshageprogrammet og tilknyttet næringshagen for eksempel gjennom en målbedriftsavtale eller medlemskap. Disse kan i varierende grad benytte seg av næringshagenes tilbud av for eksempel kurs og konferanser.

Bedrifter som er tilknyttet en næringshage skal oppleve å få hjelp til å utvikle seg og øke innovasjonsevnen. Gjennom blant annet bedriftsutvikling, kompetanseutvikling, rekruttering, stimulering til internasjonalisering og kobling til kapitaltilbydere, skal næringshagene skape en arena for bedrifter som ønsker å vokse og utvikle seg. Vi skal i andre notater fra prosjektet se nærmere på effektene av næringshagene i forhold til blant annet innovasjon.

I undersøkelsen som ligger til grunn for dette notatet er det skilt mellom næringshage og næringshagemiljø. Med *næringshage* mener vi næringshageleder samt hans/hennes team som drifter næringshagen. Med *næringshagemiljø* mener vi disse inkludert andre aktører tilknyttet næringshagen for eksempel andre bedrifter i næringshagen. Næringshagemiljøet vil derfor være mer enn de som er ansatt i næringshagen.



## 2 DATAGRUNNLAG

### 2.1 GJENNOMFØRING AV SPØRREUNDERSØKELSENE

Det empiriske grunnlaget for studien er i hovedsak en surveyundersøkelse som ble sendt ut til alle bedriftene som næringshagene rapporterte til Siva ved årsskiftet 2012/13 samt nye bedrifter tilknyttet næringshagene høsten 2013. Kontaktinformasjon (epostadresse, navn på kontaktperson og telefonnummer) er rapportert fra de enkelte næringshagene enten via Siva eller direkte til prosjektet. Undersøkelsen ble første gang sendt ut i mai 2013 med en purring. Etter oppdatering av tilknyttede bedrifter høsten 2013, ble undersøkelsen sendt ut på nytt i november 2013 med to påfølgende puringer. I tillegg har bedriftene som ikke har besvart undersøkelsen, blitt kontaktet pr telefon med oppfordring til å besvare undersøkelsen<sup>1</sup>. Spørreskjemaundersøkelsen ble gjennomført ved hjelp av det web-baserte datainnsamlingsverktøyet QuestBack. Næringshagebedriftene mottok en e-post med weblink til spørreskjema.

### 2.2 POPULASJON OG UTVALG

Populasjonen er de bedriftene som har hatt registeret gyldig epostadresse enten ved årsskiftet 2013 eller høsten 2013 hos næringshagene. På grunn av høy omløpshastighet på bedriftene som er tilknyttet næringshagene, er antallet bedrifter som inngår i populasjonen stadig i endring. Bedriftene som inngår i undersøkelsen vil være bedrifter som var registrert ved årsskiftet 2013 og/eller ved oppdateringen høsten 2013. Noen av disse bedriftene var ikke mulig å nå på grunn av feil eller ugyldig epostadresse,<sup>2</sup> og disse er tatt ut av populasjonen. Populasjonen som har mottatt invitasjon til å delta i undersøkelsen, er således på 856 bedrifter. Dette utgjør vårt bruttoutvalg.

Av disse svarte 322 bedrifter på vår spørreskjemaundersøkelse. Dette gir en svarprosent på 37,6. Svarprosenten er tilfredsstillende for denne typen undersøkelse og på høyde med Siva-evalueringen (Johansen, mfl., 2008). Svarprosenten er høyere enn det man normalt finner i internasjonale studier.

---

<sup>1</sup> Ringerunden viste at 69 bedrifter ønsket svare på undersøkelsen (noe ikke alle har gjort). 37 var usikre på om de hadde tid og interesse av å delta, men at de skulle se på undersøkelsen en gang til. 11 oppga at de ikke ville besvare undersøkelsen av ulike årsaker, mens 12 svarte at de ikke lenger var tilknyttet noen næringshage. Med mulig unntak for de 11 som kategorisk oppga at de ikke ville svare på undersøkelsen, er det ingen som har svart at de ikke vil delta på grunn av at de er negative til næringshagene.

<sup>2</sup> Vi avdekket 119 ukorrekte eller ugyldige epostadresser totalt. Dette representerer bedrifter som ikke har mottatt undersøkelsen og er derfor trukket fra populasjonen.

### 3 BEDRIFTENS TILKNYTNING OG BRUK AV NÆRINGSHAGENS TILBUD

Vi rapporterer her fra den delen av undersøkelsen blant næringshagebedriftene som handler om i hvilken grad bedriftene har behov for og benytter næringshagens tilbud, og hvilken interaksjon de har med næringshagemiljøet. Som vi har vært inne på, vil bruk av tjenester og interaksjon med næringshagemiljøet kunne avhenge av hvilken tilknytningsform bedriftene har til næringshagen og varigheten på tilknytningen. Vi ser derfor først nærmere på hvor utbredt ulike tilknytningsformer er, før vi kommer inn på behov for og bruk av tjenester.

#### 3.1 TILKNYTNINGSFORM OG VARIGHET PÅ TILKNYTNING

Bedriftene kan som nevnt tidligere i notatet, ha ulik tilknytningsform til næringshagen. Blant bedriftene som har svart på undersøkelsen har 54 prosent krysset av på at bedriften har underskrevet målbedriftsavtale med næringshagen, se tabell 1. Videre har 68 prosent svart at de har medlemskap i en næringshage, 45 prosent at de leier kontorplass og 51 prosent at de benytter seg av kurs og konferanser.

**Tabell 1. Tilknytningsform til næringshagen. Flere svar mulig. (N=314-322 )**

	Ja
Underskrevet målbedriftsavtale	54 %
Medlemskap i næringshagen	68 %
Leier kontorplass	45 %
Benytter seg av kurs, konferanser etc	51 %

Videre i dette notatet skiller vi mellom bedrifter som har en aktiv relasjon til næringshagen og de som har en passiv. Med *aktiv relasjon* mener vi bedrifter som har skrevet under en målbedriftsavtale og/eller bedrifter som benytter seg av kurs, konferanser etc. Med *passiv relasjon* mener vi de bedriftene som har medlemskap i næringshagen og/eller leier kontorplass, men som ikke har målbedriftsavtale eller benytter kurs og konferanser. Vi vil videre i notatet vise at det er store forskjeller mellom disse to gruppene når det kommer til behov og bruk av næringshagens tilbud. Blant bedriftene som har svart på undersøkelsen, har 75 prosent (242 bedrifter) en aktiv relasjon, mens 25 prosent (80 bedrifter) har en passiv relasjon til næringshagen.

At næringshagene har tilknyttet bedrifter med passive relasjoner er ikke nødvendigvis negativt. Det har vært åpnet for at bedriftene kan innta ulike roller i næringshagene. Mange næringshager er avhengig av et visst volum av bedrifter som har en tilknytning til næringshagen, for å få økonomien til å gå rundt. Ved å leie ut kontorplass til bedrifter som ikke er tiltenkt å skulle benytte seg av næringshagens tilbud ut over tilgang på lokaliteter, kan næringshagene få inntekter de er avhengig av. Videre vil alle bedriftene som er samlokalisert, bidra inn i miljøet og dermed kunne være viktig for de andre bedriftene – de er med å skape et velfungerende næringshagemiljø. En bedrift som i utgangspunktet i liten grad har behov for og bruker tjenestene fra næringshagen, kan dermed være viktige for andre bedrifter og dermed deres nytte av næringshagemiljøet.

En enkel gjennomgang av bedriftene som har en passiv tilknytning, viser at dette er en svært sammensatt gruppe. Eksempler på bedrifter eller virksomheter er kommunale kontorer, lokale kontorer til store nasjonale bedrifter, sivilsamfunnsorganisasjoner og regnskapskontorer. Det er grunn til å anta at dette er bedrifter/virksomheter som bidrar med viktige inntekter via å leie lokaler, men som også kan være en berikelse for næringshagemiljøet. Samtidig kan vi anta at disse bedriftene ikke vil ha samme behov for næringshagens tjenestetilbud som bedriftene med aktiv relasjon. For den passive gruppen kan ikke den direkte effekten av næringshagens tilbud av tjenester forventes å være særlig stor, da dette heller ikke er hensikten med deres tilknytning. Det vil derfor være viktig å skille mellom disse to gruppene når en skal undersøke resultater av næringshagens arbeid. At bedrifter kan ha ulike tilknytningsformer til inkubasjonstilbud, er også tidligere beskrevet i forskningslitteraturen (Bruneel, mfl., 2012);

Bedriftene har på undersøkelsens tidspunkt vært tilknyttet næringshagene i ulik lengde. Tabell 2 viser fordelingen for hvor lenge bedriftene har vært tilknyttet næringshagen. Den største gruppen av bedrifter har vært tilknyttet næringshagen i mer enn 3 år. Nær en tredjedel har vært tilknyttet mellom ett og to år. Kun 6 % har vært tilknyttet et halvt år eller mindre.

**Tabell 2. Varighet på tilknytning til næringshagen (N=319)**

Tilknytningslengde	Prosent
0-6 måneder	6
7-12 måneder	14
13-24 måneder	27
25-36 måneder	13
Mer enn 36 måneder	40
Total	100.0

Det synes ikke å være sammenheng mellom hvor lenge en bedrift har vært tilknyttet næringshagen og hvorvidt bedriften har tilknytningsform som underskrevet målbedriftsavtale, medlemskap eller om bedriften benytter seg av kurs og konferanser. Det er derimot en sammenheng mellom hvor lenge en bedrift er tilknyttet næringshagen og leie av kontorplass (signifikant korrelasjon på 0,23). De som er lokalisert i næringshagen beholder også tilknytningen lengre.

### **3.2 RELASJON TIL NÆRINGSHAGEN**

Det er gjennom møter mellom bedrift og næringshagens ansatte at råd og innsikt overføres fra næringshagen til bedriften og læring mellom begge parter skjer. En viktig føring for om næringshageprogrammet som offentlig virkemiddel har effekt, vil derfor være møtehyppigheten mellom næringshageleder/andre ansatte ressurspersoner og bedrift.

Tabell 3 viser at det er betydelig variasjon mellom bedriftene i hvilken grad de diskuterer utviklingen av sin bedrift med næringshagen. Blant de bedriftene som i dag er tilknyttet næringshagen, har 18 % ikke hatt et slikt møte enda. 35 % har hatt mellom 1-3 slike møter i

året, mens 22 % har hatt seks møter eller flere med næringsshagen i året. Antall årlige møter bedriftene har med næringsshagen er ikke avhengig av hvor lenge bedriften har vært tilknyttet næringsshagen. Hvis man forutsetter at møter mellom bedrift og næringshage er viktig, vil denne variasjonen kunne ha betydning for hvilken effekt næringshageprogrammet har.

**Tabell 3. Antall møter pr år som handler om utviklingen av bedriften (N=321)**

	%
Har ikke hatt et slikt møte enda	18
1 gang i året	24
2-3 ganger i året	21
4-5 ganger i året	15
6-8 ganger i året	8
9-12 ganger i året	6
Mer enn 12 ganger i året	8

For å undersøke dette nærmere, har vi sett på sammenhengen mellom type tilknytning og møtehyppighet. Analysen viser at det er en tydelig sammenheng mellom antall møter og hvilken type tilknytning bedriftene har til næringsshagen. Bedrifter med passiv tilknytning har færre møter enn bedrifter med aktiv tilknytning (signifikant korrelasjon på 0,31).

Dette viser at effekten av næringshagene som virkemiddel, i første rekke vil spores blant bedrifter med en aktiv tilknytning til næringsshagen gjennom målbedriftsavtale eller ved å benytte seg av næringshagens kurs og andre tilbud.

### **3.3 NÆRINGSHAGEBEDRIFTENES BEHOV FOR KUNNSKAP OG KOMPETANSE**

En viktig måte næringshageprogrammet, herunder næringshage/-miljøet, kan skape merverdi på, er ved å dekke kompetansebehovet hos de tilknyttede bedriftene. I dette avsnittet ser vi nærmere på denne tematikken. Vi dokumenterer først behovet for kompetanse på ulike områder hos bedrifter tilknyttet næringsshagen, deretter om næringsshagen som bedriftene er tilknyttet, tilbyr tjenester innenfor de samme kompetanseområdene. Vi vil også se på om bedriftene tar i bruk tjenester fra næringshagemiljøet.

Tabell 4 viser hvilke behov for kompetanse bedriftene tilknyttet næringshagene har på ulike områder. Svarkategorien "stor grad" i tabell 4 omfatter de bedriftene som var svart 5, 6, og 7 på en skala som går fra 1 til 7, der 1 er i svært liten grad og 7 er i svært stor grad. Drøyt 40 % av bedriftene oppgir et stort behov for tilgang til nettverk, tilgang til administrative tjenester samt utvikling av produkt/tjeneste. Dette er de tre tjenestekategoriene der bedriftene oppgir å ha høyest kompetansebehov. Ut over dette oppgir i overkant av en tredjedel av bedriftene et stort behov for kompetanse innen markedsarbeid, forretningsutvikling, finansiering og oppfølging.

**Tabell 4. Har bedriften hatt behov for tjenester inn mot følgende områder etter at bedriften ble tilknyttet næringshage? 1 i svært liten grad, 7 i svært stor grad.(N=310-316)**

	Snitt	% stor grad (5,6 og 7)
Nettverk (f.eks. tilgang til forskere, forskningsinstitutter og relevante industrielle miljø)	3,8	42 %
Tilgang til administrative (felles-) tjenester (f.eks. internett, kopiering)	3,7	41 %
Utvikling av produkt/tjeneste	3,7	41 %
Råd, veiledning knyttet til introduksjon av produkt/tjeneste på markedet	3,6	36 %
Forretningsutvikling (f.eks. hjelp med forretningsplan/ide)	3,6	38 %
Finansiering (f.eks. kontakt med såkorn/venture selskap, bank, offentlig virkemiddelapparat)	3,2	33 %
Oppfølging (f.eks. coaching & mentor tjenester, hjelp til å formulere og nå mål)	3,4	33 %
Markedsarbeid (f.eks. markedsføringsråd)	3,4	30 %
Bedriftsutvikling (f.eks. rekruttering av medarbeidere, anskaffelse av ressurser)	3,2	27 %
Juridisk bistand (f.eks. hjelp med rettigheter, advokathjelp)	2,1	13 %

Tabell 5 viser forskjellen mellom bedrifter med en aktiv og en passiv tilknytning til næringshagen. Med ett unntak, som er tilgang til administrative tjenester, finner vi at bedriftene med aktiv tilknytning gjennomgående har mer behov for tjenester enn de med passiv tilknytning. De største forskjellene mellom gruppene er på områdene "forretningsutvikling", "råd og veiledning til introduksjon av produkt/tjeneste på markedet" og "oppfølging".

**Tabell 5. Har bedriften hatt behov for tjenester inn mot følgende områder etter at bedriften ble tilknyttet næringshage? 1 i svært liten grad, 7 i svært stor grad.Gjennomsnitt for bedrifter med passiv og aktiv tilknytningsform. (N=304-310)**

	Gjennomsnitt		Differanse
	Aktiv	Passiv	
Utvikling av produkt/tjeneste	4,0	3,0	1,0
Råd, veiledning knyttet til introduksjon av produkt/tjeneste på markedet	3,9	2,7	1,2
Forretningsutvikling (f.eks. hjelp med forretningsplan/ide)	4,0	2,5	1,5
Bedriftsutvikling (f.eks. rekruttering av medarbeidere, anskaffelse av ressurser)	3,4	2,6	0,8
Oppfølging (f.eks. coaching & mentor tjenester, hjelp til å formulere og nå mål)	3,7	2,4	1,3
Nettverk (f.eks. tilgang til forskere, forskningsinstitutter og relevante industrielle miljø)	4,1	3,0	1,1
Finansiering (f.eks. kontakt med såkorn/venture selskap, bank, offentlig virkemiddelapparat)	3,4	2,6	0,8
Juridisk bistand (f.eks. hjelp med rettigheter, advokathjelp)	2,3	1,6	0,7
Markedsarbeid (f.eks. markedsføringsråd)	3,6	2,8	0,8
Tilgang til administrative (felles-) tjenester (f.eks. internett, kopiering)	3,7	3,6	0,1 (ikke sign)

Hele 85 % av alle bedriftene oppgir behov for kompetanse "i stor grad" på minst ett av de 10 områdene i Tabell 2. Samtidig svarte også 15 % at de IKKE hadde behov for kompetanse/kunnskap "i stor grad" på noen av de 10 områdene. Skiller vi her mellom de to gruppene, finner vi at 30 % av bedriftene med passiv tilknytning ikke har behov for tjenester i stor grad på noen av de ti områdene. Tilsvarende tall for bedriftene med aktiv tilknytning er 11 %. Det store flertallet av næringshagebedriftene med aktiv tilknytning oppgir altså at de i stor grad har behov for kompetanse innen et eller flere av de 10 områdene det ble spurt om.

Tabell 6 gir en oversikt over hvor mange ulike typer av tjenester bedriftene oppgir at de har behov for. 40 % av de aktive bedriftene oppga at de "i stor grad" hadde behov for kompetanse på 5 eller flere områder, mens 31 % av de aktive bedriftene mente at de "i stor grad" har behov for kompetanse innen 1-2 områder. Bedriftene med passiv tilknytning oppgir som ventet behov for langt færre typer av tjenester. 30 % av bedriftene med passiv tilknytning sier at de ikke har behov for tjenester på noen av de skisserte områdene.

**Tabell 6. Andel bedrifter som oppgir stort behov for tjenester, etter antall tjenesteområder.(N=289)**

Stort behov på antall områder	Passiv	Aktiv	Snitt
0	30 %	11 %	15 %
1	24 %	13 %	16 %
2	20 %	18 %	18 %
3	3 %	12 %	10 %
4	9 %	7 %	8 %
5	1 %	13 %	10 %
6	7 %	8 %	8 %
7	4 %	7 %	6 %
8	1 %	4 %	3 %
9	0 %	5 %	4 %
10	0 %	3 %	2 %

I tråd med forventninger til næringshageprogrammet, viser korrelasjonsanalyser at det er en sammenhengen mellom tilknytningsform til næringshagen og behov for kompetanse. Som i avsnittet over er det slik at bedrifter med aktiv tilknytning oppgir å ha behov for kompetanse i større grad sammenlignet med bedrifter med passiv tilknytning. Forskjellen er statistisk signifikant med en korrelasjonsstyrke på 0,28.

Næringshagene i Sivas næringshageprogram kan altså i stor grad sies å ha lyktes med å rekruttere inn bedrifter som har behov for kompetanse, noe som er en forutsetning for at en tilknytning til næringshagen skal ha en positiv effekt, både for bedriften og for samfunnet. At bedriftene oppgir et behov for kompetanse betyr imidlertid ikke automatisk at bedriftene får slukket sin kompetansetørst av næringshagen. Dette ser vi nærmere på i neste avsnitt.

### **3.4 BRUK AV TJENESTER FRA NÆRINGSHAGEMILJØET**

I tillegg til å se på hvilke behov bedriftene har, har vi spurt om hvilke tilbud bedriftene har fått av næringshagemiljøet, som inkluderer næringshagen og andre aktører/bedrifter tilknyttet samme næringshage, og i hvilken grad bedriftene har benyttet seg av de ulike tilbudene. Uavhengig av type tjenester opplever bedriftene med aktiv tilknytning at de i første rekke mottar tjenester fra næringshageleder og teamet rundt denne, mens bedriftene med passiv tilknytning i første rekke opplever at de mottar tjenester fra næringshagemiljøet.

Tabell 7 viser i hvilken grad bedriftene blir tilbudt ulike tjenester og hvorvidt de benytter seg av tjenestene. Tabellen viser at det er store forskjeller i bruk mellom de ulike tjenestene. Hyppigst brukt er tilgang til administrative tjenester, mens juridisk bistand er minst brukt. For de fleste tjenesteområdene oppgir mellom 30 og 40 prosent at næringshagemiljøet tilbyr tjenesten, men at bedriften ikke velger å benytte dette tilbudet. Med ett unntak oppgir

mellom 19 og 36 prosent av bedriftene at næringshagemiljøet ikke tilbyr eller at bedriftene ikke vet om de ulike tjenestene tilbys. Unntaket er juridisk bistand der 69 prosent svarer at næringshagemiljøet ikke tilbyr denne type tjeneste eller at de ikke vet om tilbudet eksisterer.

**Tabell 7. Tilbud og bruk av tjenester fra næringshagemiljøet (N=309-314) i prosent (%).**

	Ja, og bruker	Ja, men bruker ikke	Nei	Vet ikke
Tilgang til administrative (felles-) tjenester (f. eks internett, kopiering)	50 %	24 %	10 %	16 %
Nettverk (f.eks. tilgang til forskere, forskningsinstitutter og relevante industrielle miljø)	39 %	33 %	10 %	17 %
Forretningsutvikling (f.eks. hjelp med forretningsplan/ide)	39 %	42 %	7 %	12 %
Oppfølging (f.eks. coaching & mentor tjenester, hjelp til å formulere og nå mål)	36 %	34 %	10 %	20 %
Utvikling av produkt/tjeneste	35 %	32 %	15 %	19 %
Råd, veiledning knyttet til introduksjon av produkt/tjeneste på markedet	30 %	41 %	9 %	19 %
Finansiering (f.eks. kontakt med såkorn/venture selskap, bank, offentlig virkemiddelapparat)	28 %	36 %	14 %	22 %
Bedriftsutvikling (f.eks. rekruttering av medarbeidere, anskaffelse av ressurser)	26 %	38 %	14 %	22 %
Markedsarbeid (f.eks. markedsføringsråd)	27 %	39 %	13 %	22 %
Juridisk bistand (f. eks hjelp med rettigheter, advokathjelp)	9 %	22 %	27 %	42 %

Tabell 8 viser en oversikt over andel bedrifter som oppgir å bruke tjenester innenfor de ulike kategoriene, fordelt på bedrifter med aktiv og passiv tilknytning til næringshagen. Det er til dels store forskjeller i bruken av tjenester mellom bedrifter med aktiv og passiv tilknytning med ett unntak. Unntaket er bruk av administrative tjenester som er den mest brukte tjenesten for begge de to gruppene. Om lag halvparten av bedriftene, både de med aktiv og passiv relasjon, bruker administrative tjenester tilbudt av næringshagen. At så mange av bedriftene med passiv tilknytning benytter administrative tjenester er sannsynligvis knyttet til at 55 % av disse bedriftene leier kontorplass. For de øvrige tjenestekategoriene er det signifikant forskjell mellom bedrifter med aktiv og passiv tilknytning når det gjelder bruk. For de med en aktiv tilknytning er forretningsutvikling, nettverk og oppfølging hyppig brukt. For bedriftene med en passiv tilknytning er nettverk den nest mest brukte tjenesten.

**Tabell 8. Bruk av tjenester fordelt på bedrifter med passiv og aktiv tilknytningsform (N=304-308)**

	Bruker tjeneste	
	Passiv	Aktiv
Tilgang til administrative (felles-) tjenester (f. eks internett, kopiering)	46 %	50 %
Forretningsutvikling (f.eks. hjelp med forretningsplan/ide)	10 %	49 %
Nettverk (f.eks. tilgang til forskere, forskningsinstitutter og relevante industrielle miljø)	21 %	46 %
Oppfølging (f.eks. coaching & mentor tjenester, hjelp til å formulere og nå mål)	13 %	44 %
Utvikling av produkt/tjeneste	17 %	41 %
Råd, veiledning knyttet til introduksjon av produkt/tjeneste på markedet	14 %	35 %
Finansiering (f.eks. kontakt med såkorn/venture selskap, bank, offentlig virkemiddelapparat)	13 %	34 %
Markedsarbeid (f.eks. markedsføringsråd)	12 %	32 %
Bedriftsutvikling (f.eks. rekruttering av medarbeidere, anskaffelse av ressurser)	10 %	31 %
Juridisk bistand (f. eks hjelp med rettigheter, advokathjelp)	3 %	11 %

Tabell 9 gir en oversikt over antall tjenestetyper bedriftene benytter fordelt på bedrifter med aktiv og passiv tilknytning. Nær 30 % av bedriftene med en passiv tilknytning har ikke benyttet seg av tjenester fra næringshagen. Ytterligere 29 % har benyttet seg av én tjeneste. For bedriftene med en aktiv tilknytning er bildet et annet. Her har 92 % benyttet seg av én eller flere tjenester.

**Tabell 9. Bruk av antall tjenester, fordelt på bedrifter med passiv og aktiv tilknytningsform (N=282)**

Antall tjenester	Passiv	Aktiv
0	29 %	8 %
1	29 %	15 %
2	18 %	14 %
3	15 %	16 %
4	4 %	12 %
5	3 %	12 %
6	0 %	8 %
7	1 %	7 %
8	1 %	5 %
9	0 %	1 %
10	1 %	3 %

Bedriftene som svarte at de bruker eller har brukt minst én av tjenestene fra næringshagemiljøet, ble bedt om å ta stilling til følgende påstand stilt på en skala fra 1 (svært uenig) til 7 (svært enig): "I hvilken grad har tjenesten(e) fra næringshagemiljøet dekket din bedrifts behov for kompetanse/kunnskap?". 58 % svarte «i stor grad» (svarverdiene 5, 6 og 7) på dette spørsmålet. Også her er det store forskjeller mellom de to gruppene. Mens gjennomsnittsskåren til bedriftene med en aktiv tilknytning er 5,0, har bedriftene med en passiv tilknytning en gjennomsnittsskår på 3,0. Det betyr at bedriftene med aktiv tilknytning i gjennomsnitt er litt mer enn middels fornøyd. Tilsvarende er



bedriftene med passiv tilknytning litt under middels tilfreds med i hvilken grad næringshagemiljøet dekket bedriftens behov for kompetanse/kunnskap.

Ser vi på sammenhengen mellom behov for kompetanse på utvalgte områder og bruk av tjenester fra næringshage, finner vi en sterk positiv sammenheng. Det er en sterk sammenheng mellom antall områder der bedriftene oppgir å ha et kompetansebehov, og antall områder der bedriften bruker tjenester fra næringshagene (signifikant positiv korrelasjon på 0,66). Dette viser tydelig at de bedriftene som har sterkest behov for kompetanse i større grad bruker tjenester fra næringshagene. Dette er ikke overraskende, men likevel et viktig funn, siden det tyder på at bedriftene dekker deler av sine kompetansebehov gjennom tilbudet fra næringshagene. Bedriftene som er tilknyttet næringshagene er altså i stor grad bedrifter som har behov for og benytter seg av tjenester som næringshagene tilbyr, og tilknytningen har således sin berettigelse. Det er også bedrifter som oppgir å ha kunnskapsbehov, og som bruker et bredt sett av tjenester fra næringshagemiljøet, som er mest enig påstanden om at tjenestene fra næringshagemiljøet dekker bedriftens behov for kunnskap/kompetanse (signifikante positive korrelasjoner på 0,5 og 0,6).

Resultatene fra analysene tyder på at bedriftene som har behov for ulike typer kompetanse og kunnskap, langt hyppigere bruker tjenester fra næringshagen for å få nettopp slik kompetansetilførsel. Sammenhengen tyder også på at det er enkelte bedrifter som er tilknyttet næringshagen, som ikke ser at de har særlig behov for kompetansetilførsel og dermed ikke bruker næringshagens tjenester. Dette gjelder særlig for bedriftene med en passiv tilknytning slik vi tidligere har definert det. Dette vil blant annet ha betydning for hvordan en best kan måle næringshageprogrammets effekter og resultater. Det vil være langt vanskeligere for næringshagene å skape positive resultater og effekter blant bedrifter som ikke har særlig stort behov for kompetanse og erfaring, og som ikke oppsøker næringshagens tjenester. Disse ville kunne oppnå de samme resultatene også uten næringshagetilbudet. Men om disse bedriftene ikke selv har stor nytte av næringshagen, kan de være viktige deler av næringshagemiljøet som har betydning for de andre næringshagebedriftene. Dette er det viktig å ta hensyn til i analyser av næringshageprogrammet og dets resultater. Vi skal i neste seksjon se nærmere på næringshagemiljøets rolle.

### **3.5 INTERAKSJON OG LÆRING I NÆRINGSHAGEMILJØET**

For å se nærmere på læringsmiljøet i næringshagemiljøet og bedriftenes vurderinger av dette, inkluderte vi i undersøkelsen en rekke spørsmål omkring læring og tilførsel av kompetanse fra næringshage til bedriftene, og mellom de tilknyttede bedriftene. Bedriftene ble bedt om å ta stilling til påstandene i tabell 10 på en skala fra 1 (svært uenig) til 7 (svært enig). For presentasjon av resultatene har vi slått sammen svaralternativene 5, 6 og 7 til kategorien "enig" (jfr. Tabell 10).

Hovedinntrykket fra resultatene presentert i Tabell 10 er at de fleste bedriftene med aktiv tilknytning er enig i at de har hatt til dels høy læringseffekt av å være tilknyttet næringshagen. Over 60 prosent er i stor grad enig i at næringshagen bruker avtalt tid på bedriften, at næringshagemiljøet har gitt bedriften tilgang til kontakter og

samarbeidspartnere i fylket, at næringshagemiljøet er et godt utviklingsmiljø for bedriften og at næringshagen leverer rådgivningstjenester av høy kvalitet til bedriften. Samtidig viser Tabell 10 at de bedriftene med passiv tilknytning i langt mindre grad oppgir at de har en læringseffekt.

Både bedriftene med aktiv og passiv tilknytning til næringshagen er mest enig i påstanden at næringshagen bruker avtalt tid på bedriften. Like fullt er det stor forskjell mellom hvor fornøyd de er. Mens de med aktiv tilknytning i snitt er fornøyd, er de med passiv tilknytning litt under middels fornøyd. Størst forskjell mellom de to gruppene er det i synet på om næringshagen har levert rådgivningstjenester av høy kvalitet til bedriften. Det er grunn til å anta at forskjellene henger sammen med ulik bruk/forventet bruk av tjenester mellom de to gruppene.

**Tabell 10. Interaksjon og læring i næringshagemiljøet. Ta stilling til de følgende påstandene. 1 helt uenig, 7 helt enig. (N=305-310)(N=322)**

				% enig (5, 6 og 7)	
	Aktiv	Passiv	Differanse (alle sign)	Passiv	Aktiv
Næringshagen bruker avtalt tid på din bedrift	5,3	3,7	1,6	35 %	70 %
Næringshagemiljøet har gitt din bedrift tilgang til kontakter, samarbeidspartnere, etc. i ditt fylke	5,0	3,6	1,4	39 %	68 %
Næringshagemiljøet er et godt utviklingsmiljø for din bedrift	5,1	3,7	1,4	33 %	66 %
Næringshagen har levert rådgivningstjenester av høy kvalitet til din bedrift	5,0	2,8	2,2	16 %	65 %
Troverdigheten til din bedrift har blitt styrket på grunn av tilknytningen til næringshagemiljøet	4,7	3,2	1,5	21 %	56 %
Næringshagemiljøet har bidratt til å utvikle din bedrifts forretningsmodell på en god måte	4,3	2,5	0,5	15 %	47 %
Bedriften har lært mye av de andre bedriftene i næringshagen	4,2	3,0	1,2	23 %	46 %
Næringshagemiljøet har gitt din bedrift tilgang til kontakter, samarbeidspartnere, etc. i Norge (ut over ditt fylke)	3,6	2,6	1,0	19 %	36 %
Næringshagemiljøet har bidratt til å gi din bedrift tilgang til teknisk kompetanse av høy kvalitet	3,7	2,4	1,3	10 %	34 %
Næringshagemiljøet har bidratt til å gi din bedrift tilgang til finansiering og kapital	3,4	2,0	1,4	9 %	28 %
Næringshagemiljøet har gitt din bedrift tilgang til kontakter, samarbeidspartnere, etc i andre land	2,4	1,5	0,9	3 %	15 %

Mens 87 % av bedriftene med aktiv tilknytning har svart "enig" på minst en av påstandene i Tabell 10, har bare 64 % av bedriftene med passiv tilknytning svart det sammen. Tilsvarende finner vi også i andre enden av skalaen, der 29 prosent av bedriftene med aktiv tilknytning har svart at de er enig i 8 eller flere av påstandene. Tilsvarende for bedriftene med passiv tilknytning er 3 prosent.

Bedriftenes svar på disse spørsmålene om interaksjon og læring i næringshagemiljøet kan i stor grad forklares av at bedriftene har forskjellige kompetansebehov, forskjeller i bruk av tjenester fra næringshagen og forskjeller i type tilknytning. Ser vi på alle bedriftene samlet, viser en enkel korrelasjonsanalyse sterke positive signifikante sammenhenger mellom

bedriftenes behov for kompetanse og egenrapporterte læringseffekter (korrelasjon 0,60), bruk av næringshagemiljøets tjenester og egenrapporterte læringseffekter (korrelasjon 0,67) og mellom antall møter pr år med næringshage og egenrapportert læring (korrelasjon 0,53). Dette betyr at jo større behov bedriftene har for kompetanse, og i jo større grad de benytter tjenester, og jo flere møter pr år de har med næringshagen, jo større læringseffekter oppgir bedriftene at de har.

## 4 OPPSUMMERING OG KONKLUSJONER

Bedriftene som har svart på undersøkelsen som ligger til grunn for dette notatet, er en del av Sivas næringshageprogram. Dette er et offentlig program finansiert av Kommunal- og moderniseringsdepartementet og Nærings- og fiskeridepartementet, samt at mange fylkeskommuner og andre offentlige aktører er med å finansiere næringshagene. Det er betydelige offentlige midler som brukes på å etablere og drifte næringshagene i dette programmet.

Offentlig midler brukt på å støtte og hjelpe bedrifter er møtt med krav om positive effekter. I dette notatet er argumentet at uten et velfungerende næringshagemiljø, vil effekten av næringshageprogrammet som virkemiddel reduseres. Selv om bedriftene kan nyte godt av at det etableres fysisk infrastruktur, vil det også være viktig at bedriftene tilknyttet næringshagen lærer av hverandre, at de har behov for kompetanse og læring, og at de bruker tjenester fra næringshagemiljøet (McAdam og McAdam, 2008; Bruneel, mfl. 2012).

Et næringshagemiljø kan betraktes som et avgrenset lokalt innovasjonssystem. Et slikt innovasjonssystem er mer enn et fysisk bygg. Uten interaksjon, læring og kunnskapsspredning innad i miljøet vil næringshagene i stor grad være et tomt skall. Nettopp derfor er det viktig å analysere næringshagemiljøet med fokus på de aktørene som skal få til vekst og innovasjon, både i egen bedrift og i distriktet rundt næringshagen.

Hovedfunnene i dette notatet er at næringshagene har rekruttert bedrifter med stort behov for kompetanse, som bruker et bredt spekter av næringshagenes tilbud og som selv mener de har læringseffekter og opplever nytte av å være en del av et næringshagemiljø. Dette gjelder både for bedrifter med aktiv og passiv tilknytning, skjønt behov, bruk og effekter er langt svakere for den siste gruppen.

Samtidig er det ikke slik at bedrifter som melder om lite behov og liten bruk av tjenester, ikke har noe i næringshagene å gjøre. De bedriftene som vi i dette notatet har kalt bedrifter med en passiv tilknytning, leier enten kontorplass og/eller er medlem av næringshagen uten at de har skrevet under målbedriftsavtale eller de benytter seg av kurs og konferanser. Disse bedriftene kan imidlertid være viktige for næringshagene og næringshagemiljøene gjennom økonomi og tilstedeværelse.

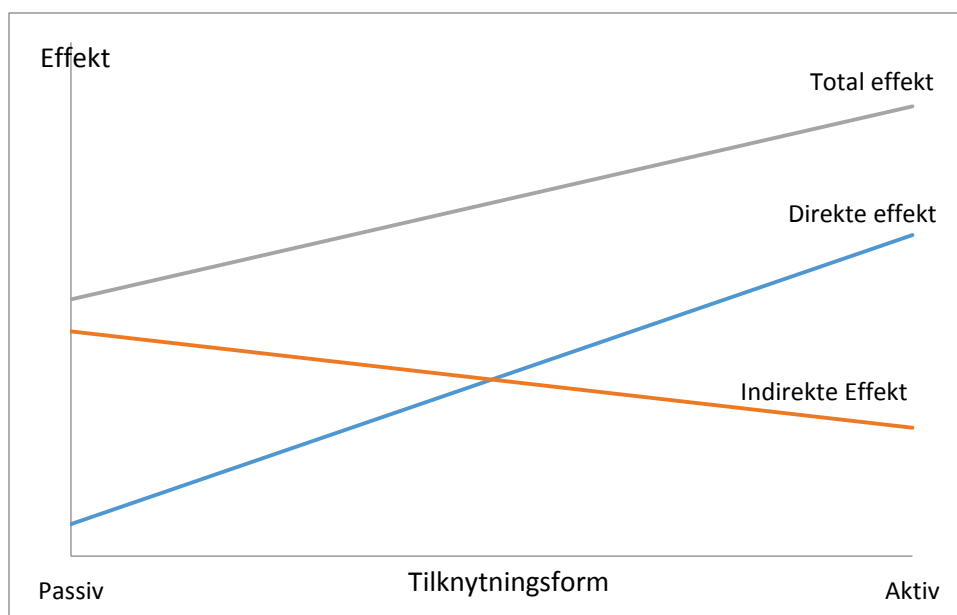
Vi har sett at mange næringshagebedrifter særlig de med aktiv tilknytning, oppgir et stort behov for kompetanse og kunnskap, at de bruker tjenester fra næringshagemiljøet for å dekke slike behov, og oppgir læringseffekter og kompetansetilførsel fra næringshagens ansatte og fra de andre aktørene tilknyttet næringshagen. Det er blant disse bedriftene vi vil forvente å finne den sterkeste effekten av Sivas næringshageprogram.

Det må understrekes at det selvfølgelig ikke er to grupper i bokstavelig forstand, men at det er en glidende overgang i hvilken grad bedriftene bruker næringshagemiljøet for å få tilgang til kompetanse og for å lære. Vi forventer at det er blant bedrifter som gjør dette i størst grad at effekten av næringshageprogrammet vil være høyest.

Dette notatet viser da også at det er viktig å ta hensyn til tilknytningsform når en analyserer næringshagene og næringshageprogrammet sin effekt. Analysene i dette notatet viser at hvis en ikke tar hensyn til ulik tilknytningsform, står en i fare for å undervurdere effektene av næringshagene og næringshageprogrammet.

Denne observasjonen gjør det relevant på nytt å tenke gjennom hvordan næringshagen bidrar til verdiskaping og innovasjon, og hvordan ulike typer av bedrifter og tilknytningsformer bidrar inn i dette bildet. Tanken bak næringshageprogrammet er at næringshagene gjennom direkte kompetansetilførsel til enkeltbedrifter og gjennom å skape et godt og velfungerende næringshagemiljø bidrar til utvikling i bedriftene og dermed til verdiskaping og innovasjon. Dette kan samlet kalles for den direkte effekten av næringshageprogrammet. Den direkte effekten vil oppstå som en følge av at bedriftene benytter seg av næringshagens tjenester og er aktive deltakere i næringshagemiljøet der de lærer fra andre bedrifter i miljøet, skaper synergier og deler informasjon. De bedriftene som har størst behov for tjenester og læringsmiljø, og som i størst grad benytter tjenester og involverer seg i næringshagemiljøet, vil ha størst direkte effekt av næringshagene. Resultatene viser at dette først og fremst gjelder bedriftene med en aktiv tilknytningsform, og jo mer aktiv tilknytningen er, jo større effekt opplever bedriftene å ha av tilknytningen til næringshagene.

For bedriftene med en mer passiv tilknytningsform, de som først og fremst er leietakere og nyter godt av administrative fellestjenester, er historien en annen. Disse oppgir å ha liten direkte effekt av næringshagen – de har ikke behov for tjenester utover administrative fellestjenester og benytter også i liten grad andre tjenester. Betyr dette at næringshagens tilknytning til disse bedriftene ikke har effekt? Ikke nødvendigvis. For det første bidrar disse bedriftene til næringshagens økonomi. For det andre utgjør de en del av næringshagemiljøet og kan potensielt være viktig nettverk og verdifulle kunnskapskilder for de andre bedriftene i næringshagene. I noen tilfeller er dette også bedrifter som leverer tjenester til de andre næringshagebedriftene. Alt dette kan vi kalle indirekte effekter av næringshagene – det at bedrifter som er tilknyttet næringshagene, utgjør en del av næringshagemiljøet og dermed skaper effekt for de bedriftene som har behov for kompetanse og nettverk. Hvor stor denne effekten er og hvordan den varierer mellom ulike bedrifter, vet vi så langt lite om. Vi kan imidlertid anta at større, veletablerte bedrifter kan være noe viktigere for næringshagemiljøet enn små og nye. I tillegg vil det økonomiske bidraget fra de bedriftene som har passiv tilknytningsform ofte være noe større enn for de som har en aktiv tilknytningsform. Den totale effekten av næringshagene er altså summen av den direkte effekten som kan måles i næringshagebedriften og de indirekte effektene som er vanskeligere å måle, men som også burde gi seg utslag hos de bedriftene som har behov for og benytter seg av et slikt miljø. Dette er illustrert i Figur 1 nedenfor.



**Figur 1. Effekter av aktive og passive tilknytningsformer til næringshagebedrifter**

Bak de konstruerte betegnelsene bedrifter med aktiv og passiv tilknytning skjuler det seg et mangfold i ulike tilknytningsformer og ulike oppfatninger av hva ulike tilknytningsformer innebærer. For næringshagene og næringshageprogrammet kan det være viktig å være bevisst at det både blant næringshagene og næringshagebedriftene opereres med ulike forståelser av hva en bedrift med målbedriftsavtale er, hva det betyr å være medlem av en næringshage og hva innebærer å være leietaker.

Ettersom dataene viser så store forskjeller mellom bedriftene med aktiv og passiv tilknytning, vil næringshagene som er bevisst hvilken type tilknytning bedriften har og ønsker, i større grad kunne målrette sin innsats mot de bedriftene som har behov for næringshagens tjenester og som også vil benytte seg av tilbudene. For næringshageprogrammet sin del vil en tydeliggjøring av tilknytningsformer og krav og forventninger til bedriftene, være med på å styrke programmet. Vårt skille mellom bedrifter med aktiv/passiv tilknytning bør erstattes med et sett av omforente intuitivt beskrivende tilknytningsformer som bedrifter kan ha til en næringshage. Å få etablert en enkel typologi eller tilsvarende som viser hvilken type tilknytning en bedrift kan ha til en næringshage vil både være informativt for utenforstående, men også kunne lette kommunikasjonen og læringen innad blant aktørene i næringshageprogrammet. En opprydding og ny gjennomtenking av hvordan ulike tilknytningsformer bidrar til effekter kan videre være med på å klargjøre hvordan effekter kan oppstå, og derfor legge bedre til rette for måling av effekter i senere studier.

Å analysere hvordan næringshagemiljøet setter rammer for og påvirker i hvilken grad næringshagene har positive effekter som ikke ville skjedd uten bedriftens tilknytning til næringshagen, vil være viktig, både for å vurdere på hvilke måter næringshageprogrammet har effekt, men ikke minst for å lære mer om hvordan næringshageprogrammet kan forbedres og ha enda sterkere effekter. Dette er et annet egnet tema for videre forskning.

## REFERANSER

- Aaboen, L. (2009). Explaining incubators using firm analogy. *Technovation*, 29(10), 657-670.
- Alsos, G.A., Clausen, T.H., Jensen, A. & Breivik, M. (2014). How can incubators best stimulate the development of incubated firms? A demand and supply perspective. *Working Paper*, Handelshøgkolen I Bodø.
- Bruneel, J., Ratinho, T., Clarysse, B. og Groen, A. (2012). The Evolution of Business Incubators: Comparing demand and supply of business incubation services across different incubator generations. *Technovation*, 32(2), 110-121.
- Johansen, S., Furre, H., Brastad, B., Flatnes, A. og Gundersen, F. (2008) *Infrastruktur gjør forskjell. Evaluering av Siva 2002-2008*. Kristiansand: Oxford Research
- Laukkanen, M. og Niittykangas, H. (2003). Local developers as virtual entrepreneurs-do difficult surroundings need initiating interventions? *Entrepreneurship & Regional Development*, 15(4), 309-331.
- Meccheri, N. og Pelloni, G. (2006). Rural entrepreneurs and institutional assistance: an empirical study from mountainous Italy. *Entrepreneurship & Regional Development*, 18(5), 371-392.
- McAdam, M. og McAdam, R. (2008). High tech start-ups in University Science Park incubators: The relationship between the start-up's lifecycle progression and use of the incubator's resources. *Technovation*, 28(5), 277-290.
- Nytt næringshageprogram 2011 (2010). Nasjonal arbeidsgruppe, KS, FK, Siva
- Ot. Prp.nr 10 (2008-2009). *Om lov om endringer i forvaltningslovgivningen mv. (gjennomføring av forvaltningsreformen)*
- St.meld nr 7 (2008-2009). *Et nyskapende og bærekraftig Norge*
- St.meld nr 12 (2006-2007). *Regionale fortrinn – regional framtid*
- St.meld nr 25 (2008-2009). *Lokal vekstkraft og fremtidstru. Om distrikts- og regionalpolitikken*