

Næringshagers rolle for bedrifts- og næringsutvikling i perifere regioner

En studie av to næringshager i Vest-Telemark

KRISTINE KLEIV

VEILEDERE

Arne Isaksen
Emelie Langemyr Eriksen

Universitetet i Agder, 2021

Fakultet for Handelshøyskolen
Institutt for arbeidsliv og innovasjon

Master

Forord

Denne masteroppgaven markerer avslutningen på en mastergrad i Innovasjon og Kunnskapsutvikling ved Handelshøyskolen, Universitetet i Agder. Min tid på universitetet har vært en personlig og faglig reise, som har vært spennende, utfordrende og ikke minst lærerik. Studiene har bidratt til nye bekjenskaper jeg ikke ville vært foruten. En spesiell takk til mine gode studievenner Silje og Kristine. Uten dere ville ikke masterstudiet vært det samme.

Masteroppgavens tema er hvordan næringshager stimulerer til nyetablering og utvikling i eksisterende bedrifter, samt hvordan de påvirker næringslivet i perifere regioner. Jeg kommer selv fra Vest-Telemark, som kan anses å være en perifer region, og er mye av bakgrunnen for hvorfor jeg ønsket å studere næringshagenes rolle som utviklingsaktør i perifere regioner. Jeg har stor kjærlighet for Vest-Telemark og synes det både er spennende og viktig å sette lys på utfordringer og mulige utviklinger i perifere regioner. Ikke minst å kunne bidra med forskning for mitt hjemsted er noe jeg setter høyt. En stor takk til Telemark Næringshage, Fyresdal Næringshage, alle bedriftene og næringsssjefer som stilte og la seg intervju. Uten dere hadde det ikke vært mulig å gjennomføre oppgaven.

Arbeidet med masteroppgaven har til tider vært preget av stor frustrasjon og irritasjon, men ikke minst mestringsfølelse. En stor takk til mine veiledere, professor Arne Isaksen og Emelie Langemyr Eriksen, for at dere alltid har vært tilgjengelige, tålmodige og engasjerte i prosjektet. Jeg vil også rette en stor takk til Telemarksforskning og ikke minst seniorforsker Knut Vareide for at dere har bistått med økonomisk støtte og faglig kompetanse. Deres kunnskap har vært uvurderlig.

En spesiell takk til lillebror, mamma og pappa, og ikke minst min kjære samboer for at dere har trodd på meg hele veien. Uten dere ville jeg ikke vært den jeg er i dag.

Grimstad, 02. juni, 2021

Kristine Kleiv

Sammendrag

Hovedformålet med denne masteroppgaven er å undersøke næringshager og deres påvirkning på næringslivet i perifere regioner. En næringshage er et innovasjonsselskap som for det meste etableres i perifere regioner for å stimulere til innovasjon og næringsutvikling (Siva, 2021). Næringshager etableres som regel i perifere regioner ettersom det regionale innovasjonssystemet (RIS) ofte er tynt. At det regionale innovasjonssystemet er tynt innebærer at regionen ofte har få lokale kunnskapsinstitusjoner og stor geografisk spredning mellom bedriftene. Denne sammensetningen kan føre til lite innovasjonsaktivitet og kunnskapsutvikling i perifere regioner (Asheim, Isaksen & Trippl, 2019).

For å belyse næringshagenes rolle i tynne og perifere regioner har jeg utarbeidet to overordnede forskerspørsmål; 1) *Hvordan kan næringshager stimulere til nyetablering og utvikling i eksisterende bedrifter i tynne RIS?* 2) *Hvordan kan næringshager bidra til næringsutvikling i tynne RIS?*

For å svare på oppgavens forskerspørsmål ble det utarbeidet et analytisk rammeverk basert på klyngeteori, entreprenørielle økosystemer og regionale innovasjonssystemer. Det analytiske rammeverket illustrerer næringshagenes rolle for kunnskapsflyt og komplementaritet mellom bedrifter i næringshagemiljøet, og i hvilken grad næringshager stimulerer til nyetablering og oppskalering av nyetableringer gjennom sosiale, kulturelle og materielle faktorer. For å undersøke hvordan næringshager stimulerer til nyetablering og utvikling i eksisterende bedrifter har jeg valgt å gjøre en studie av to næringshager i Vest-Telemark. Oppgaven tar utgangspunkt i kvalitative intervjuer fra to næringshager i Vest-Telemark, åtte bedrifter tilknyttet næringshagene og to næringsssjefer i området hvor næringshagene er lokalisert. Vest-Telemark er en region i indre Vestfold og Telemark fylke, som består av få lokale kunnskapsinstitusjoner, stor geografisk spredning av bedrifter og lite klyngeaktivitet, som gjør at regionen kan anses som perifer og tynn.

Hovedfunnene fra studien viser at næringshagene i Vest-Telemark legger til rette for både komplementaritet og kunnskapsflyt for målbedriftene gjennom sine nettverk, seminarer og kurs. En målbedrift er en bedrift som inngår en målbedriftsavtale med en aktuell næringshage. Gjennom målbedriftsavtalen kan målbedriftene kjøpe rimelige tjenester som er delfinansiert av Siva og bedriftene selv. Undersøkelsen antyder at geografisk nærhet bidrar til å styrke

samarbeidet internt i næringshagemiljøet, men at kunnskapsflyt i næringshager i like stor grad kan forstås ut fra kognitiv nærhet. Hvis ikke kognitiv nærhet er til stede vil ikke nødvendigvis samlokalisering føre til økt kunnskapsdeling (Boschma, 2005). Underveis i undersøkelsen ble det også tydelig at kunnskapsflyt og komplementaritet skjer på flere nivåer (bedrifts- og næringshagenivå) i næringshagemiljøet. I teorien er oppgraderingsmekanismene tilegnet bedriftsnivået, men funnene antyder at komplementaritet og kunnskapsflyt også er elementært på næringshagenivået. Ved å inngå samarbeid med flere næringshager opparbeider næringshagene seg særegne ressurser, som kan komplementere hverandre.

Funnene antyder i tillegg at de to næringshagene i Vest-Telemark arbeider med nyetableringer, men at næringshagenes fokus særlig er rettet mot utvikling av veletablerte bedrifter. Næringshagene bistår både målbedrifter og nyetableringer med sosiale nettverk og kontorplass, men har i tillegg ordninger spesielt rettet mot gründere. For entreprenører er spesielt de sosiale nettverkene grunnleggende for utvikling, ettersom det i teorien antas at det entreprenørielle økosystemet er entreprenørstyrt. Funnene antyder at næringshagenes rolle som nettverksmegler derfor blir essensiell i Vest-Telemark, fordi de bidrar til å koble entreprenører opp mot relevante sosiale nettverk.

Denne undersøkelsen omfatter to næringshager i Vest-Telemark, og resultatene kan i noen grad generaliseres til andre næringshager i tynne RIS. På grunn av perifere regioners utfordringer knyttet til tilgang på ulike lokale aktører, antyder funnen fra undersøkelsen at næringshagenes rolle som nettverksmegler i perifere regioner er sentralt for at entreprenørene skal få tilgang til relevante sosiale nettverk. Videre antyder funnene at næringshager i større grad legger til rette for utvikling i eksisterende bedrifter enn til nyetableringer. Utvikling av eksisterende bedrifter gjør at næringshager legger til rette for oppgradering/fornyelse av eksisterende eller relaterte næringer. Undersøkelsen viser at næringshager i tynne RIS kan bidra til oppgradering av eksisterende næringer ved å stimulere til samarbeid mellom ulike aktører i næringshagenettverket. De regionale forutsetningene i perifere regioner gjør omstilling av næringslivet utfordrende, ettersom perifere regioner for det meste er basert på tradisjonelle næringer som har fått god grobunn i regionen. Næringshagene vil ikke alene ha nok påvirkningskraft til oppblomstring av helt nye næringer, og er kanskje heller ikke et mål i seg selv.

Innholdsfortegnelse

Forord	i
Sammendrag	ii
Figurliste	vii
Tabelliste	vii
1. Innledning	1
1.1 Næringsutvikling i distriktene	1
1.2 Bakgrunn, tema og forskerspørsmål.....	2
1.3 Empirisk grunnlag og avgrensning.....	2
1.4 Oppgavens struktur.....	3
2. Teori: Næringshager som utviklingsaktør i tynne RIS	4
2.1 Klyngeteori	4
2.1.1 Formålet med regionale næringsklynger	5
2.1.2 Oppgraderingsmekanismer i klynger og næringshager	7
2.2 Entreprenørielle økosystemer	8
2.2.1 Det entreprenørielle økosystemets kulturelle, sosiale og materielle faktorer.....	10
2.2.2 Regionale næringsklynger og entreprenørielle økosystemer	13
2.3 Regionale innovasjonssystemer	14
2.3.1 Formålet med RIS	15
2.3.2 Ulike typer RIS.....	16
2.4 Oppgavens analytiske rammeverk.....	19
3. Metode	22
3.1 Forskningsdesign	22
3.2 Valg av metode for datainnsamling.....	23
3.2.1 Individuelle intervjuer (primærdata).....	23
3.2.2 Sekundærdata	24

3.2.3 Casestudie	24
3.3 Utvelgelse av informanter	24
3.3.1 Informanter	25
3.4 Datainnsamling	27
3.4.1 Intervjuguide.....	27
3.4.2 Lydopptak	27
3.5 Metode for datanalyse	28
3.6 Metodekvalitet	28
3.6.1 Reliabilitet (pålitelighet)	28
3.6.2 Validitet (troverdighet)	29
3.7 Studiens utfordringer	30
4. Oppgavens kontekst og case.....	32
4.1 Regional utvikling i Vest-Telemark	32
4.1.1 Befolkningsutvikling	33
4.1.2 Arbeidsplassutvikling	35
4.1.3 Næringsstruktur	36
4.2 Oppgavens case: Næringshager i Vest-Telemark.....	37
4.2.1 Telemark Næringshage	37
4.2.2 Fyresdal Næringshage.....	37
5. Næringshagers rolle for bedrifts- og næringsutvikling i Vest-Telemark	39
5.1 Forskerspørsmål 1	39
5.1.1 Hvordan bidrar næringshagene til komplementaritet og kunnskapsflyt?	40
5.1.2 Hvordan bidrar næringshagene til etablering og oppskalering av nyetableringer?	46
5.1.3 Stimulerer næringshagene til nyetablering og utvikling i eksisterende bedrifter?..	54
5.2 Forskerspørsmål 2	54
5.2.1 Hvilken type næringsutvikling legger næringshagene til rette for?	55
6. Konklusjon.....	59
6.1 Forskerspørsmål 1	59
6.1.1 Komplementaritet og kunnskapsflyt	59

6.1.2 Etablering og oppskalering av nyetableringer.....	61
6.2 Forskerspørsmål 2	62
6.3 Empirisk og teoretisk generalisering.....	63
Referanseliste.....	66
Vedlegg	71
Vedlegg 1 – Informasjonsskriv og samtykke.....	71
Vedlegg 2 – Intervjuguide.....	74
Vedlegg 3 – Oppfølgingsspørsmål	80

Figurliste

Figur 1:	Illustrasjon av innovasjonssystem (Isaksen, 2016, s. 168)	s.16
Figur 2:	Svakheter ved RIS og problemregioner (Tödtling & Tripl, 2005, s. 1208)	s.19
Figur 3:	Et analytisk rammeverk	s.20
Figur 4:	Regionale variasjoner i Norge (Vareide & Vareide, 2021a)	s.33
Figur 5:	Utvikling i folketallet i Vest-Telemark, antall innbyggere (Vareide & Vareide, 2021a)	s.34
Figur 6:	Utvikling i folketallet i Vest-Telemark, indeksert slik at nivået i 2000=100 (Vareide & Vareide, 2021a)	s.34
Figur 7:	Prosentvis vekst i antall arbeidsplasser, 2010-2019 (Vareide & Vareide, 2021b)	s.35
Figur 8:	Utviklingen av antall arbeidsplasser i Vest-Telemark (Vareide & Vareide, 2021b)	s.35
Figur 9:	Næringsstruktur i Vest-Telemark, med lokaliseringkvotienter i ulike bransjer i 2019 (Vareide & Vareide, 2021c)	s.36
Figur 10:	Lokaliseringkvotienter i ulike deler av landet (Vareide & Vareide, 2021c)	s.36
Figur 11:	Revidert analytisk rammeverk	s.64

Tabelliste

Tabell 1:	Entreprenørielle faktorer og attraktivitetsfaktorer (Spigel, 2017; Vareide, 2018)	s.13
Tabell 2:	Oversikt over informanter	s.26
Tabell 3:	Oversikt over anonymiserte informanter	s.39

1. Innledning

Innovasjon og næringsutvikling har de senere årene blitt et økt fokusområde innenfor nærings- og regionalpolitikk (Fitjar, Isaksen & Knudsen, 2016a). Tidligere var innovasjonspolitikken konsentrert rundt tiltak og virkemidler som skulle bidra til innovasjons- og konkurransevne nasjonalt, men har de senere årene blitt mer regionalisert (Jakobsen & Onsager, 2008). Denne oppgaven vil sette fokus på hvordan en ressurs som næringshager kan skape innovasjons- og konkurransevne i tynne og perifere regioner. Videre i kapitlet oppgavens tema, forskerspørsmål og struktur presenteres.

1.1 Næringsutvikling i distriktene

Ifølge NOU (2020) er det overordnede målet med innovasjonspolitikken å få en økt verdiskaping i norsk økonomi, som betyr at næringsutvikling i distriktene blir like viktig som fokuset på de store og sentrale regionene (NOU, 2020). Ifølge Onsager (2019) er distrikter definert som områder som ligger utenfor de mest sentrale regionene i landet, og kan omtales som det vi i litteraturen definerer som perifere regioner (Isaksen & Trippel, 2016). Næringslivet i perifere regioner har andre forutsetninger for innovasjon og entreprenørskap enn større og mer sentrale regioner, og for å kunne stimulere til mer innovasjon og næringsutvikling må innovasjonspolitikken tilpasses egenskapene og ressursene regionene besitter (Jakobsen & Normann, 2013).

Ifølge rapporten til NOU (2020) har det de siste ti årene vært et økt fokus på virkemidler som skal bidra til vekst i perifere og sårbare regioner. Næringshageprogrammet til Siva er et tiltak, som har til hensikt å skape mer bedrifts- og næringsutvikling i mindre sentrale regioner gjennom å bygge nettverk, tilby rådgivning og kurs (Siva, 2021). Perifere regioner er for det meste kjennetegnet av lite klyngeaktivitet, stor avstand mellom bedriftene og lite interaksjon med kunnskapsinstitusjoner, som kan føre til lite samarbeid og deling av kunnskap mellom de regionale aktørene (Isaksen & Trippel, 2016; NOU, 2020). Næringshageprogrammet er på mange måter inspirert av teorier knyttet til regionale næringsklynger, og skal være en ressurs som stimulerer til konkurranse- og innovasjonsevne i distriktsområdene (Ringholm, 2010). Formålet med næringshageprogrammet er å stimulere bedriftsetableringer, utvikling i eksisterende bedrifter hovedsakelig i distriktsområdene gjennom bedriftsrådgivning, kurs og nettverksbygging (Hartmark Consulting, 2004; Siva, 2021).

1.2 Bakgrunn, tema og forskerspørsmål

Hege Marie Edvardsen påpekte i 2005 i notatet «*Kunnskapsparker og næringshager i Innlandet*» at det den gang var lite egen litteratur på feltet om næringshager. Så langt jeg kjenner til finnes det også i dag lite forskning på næringshager og deres påvirkning på næringsutvikling i perifere regioner. Formålet med masteroppgaven er å skaffe mer kunnskap rundt næringshagenes rolle for næringsutvikling i tynne RIS. Jeg mener at masteroppgaven kan være et supplement til utviklingen av regional nærings- og innovasjonspolitik. For å finne ut hvordan næringshager stimulerer til nyetablering og utvikling av eksisterende bedrifter i tynne RIS er det valgt å gjennomføre en studie av to næringshager i Vest-Telemark. Vest-Telemark regionen er lokalisert i indre Telemark, og er et område som passer til betegnelsen «perifer region». Basert på oppgavens tema har følgende teoretiske forskerspørsmål blitt utformet:

- 1. Hvordan kan næringshager stimulere til nyetablering og utvikling i eksisterende bedrifter i tynne RIS?*
- 2. Hvordan kan næringshager bidra til næringsutvikling i tynne RIS?*

De teoretiske forskerspørsmålene vil besvares med bakgrunn i teorier knyttet til regionale næringsklynger, entreprenørielle økosystemer og regionale innovasjonssystemer. Undersøkelsen bygger på data fra kvantitative intervjuer, tidligere studier på næringshager, samt statistikker. Det er gjennomført intervjuer med Fyresdal Næringshage, Telemark Næringshage, samt tilhørende målbedrifter og næringssejere i kommunene hvor næringshagene er lokalisert.

1.3 Empirisk grunnlag og avgrensning

Som nevnt vil det bli gjort en studie av to næringshager lokalisert i Vest-Telemark. Bakgrunnen for valg av region kommer av at det er ønskelig å undersøke hvordan næringshager stimulerer til etablering og næringsvekst i det vi i litteraturen kan definere som en perifer region, bestående av tynne regionale innovasjonssystemer. En næringshage består av samlokaliserte bedrifter og/eller bedrifter som er tilknyttet gjennom tett oppfølging og samarbeid. Næringshagene skal tilby bedriftsrådgivning, bistå med kompetanse, nettverk og infrastruktur, samt skape et innovativt, faglig og sosialt miljø mellom bedriftene i næringshagen (Siva, 2021).

Næringshageprogrammet til Siva har siden sin oppstart gått gjennom noen programperioder, der hovedfokuset har endret seg noe. I den første programperioden (1998-2006) var hovedfokuset til næringshageprogrammet å legge til rette for fysisk samlokalisering i

næringshagen. I 2006 ble et nytt næringshageprogram lansert med mer fokus på innovasjon, nyskaping og fleksibilitet. Målbedrifter i næringshagene trengte ikke lenger å være fysisk lokalisert i næringshagebygget, og næringshageprogrammet fikk en mer desentralisert modell. Fokuset på staten og fylkeskommunens rolle som regional utviklingsaktør ble også sentralt i denne programperioden (Ringholm, Alteren, Angell, Buanes & Aanesen, 2008). Fylkeskommunens rolle som utviklingsaktør er også sentralt i dagens program, Næringshageprogrammet (2011-2021). Hovedformålet med Næringshageprogrammet (2011-2021) er å bidra til økt verdiskaping i distriktene gjennom å legge til rette for utvikling av attraktive bedrifter og arbeidsplasser, og i tillegg være et virkemiddel for fylkeskommunen (Siva, 2021).

1.4 Oppgavens struktur

Oppgaven er teoretisk informert, som innebærer at det er blitt tatt utgangspunkt i relevante teorier for å kunne utforme og besvare oppgavens forskerspørsmål. Forskerspørsmålene er blitt utformet med bakgrunn i teorier knyttet til regionale næringsklynger, entreprenørielle økosystemer og regionale innovasjonssystemer. Teoriene vil sammenfattes i et analytisk rammeverk som vil bli brukt i den videre analysen for å si hvordan næringshager stimulerer til nyetablering og utvikling i eksisterende bedrifter i tynne RIS. En nærmere gjennomgang av teorier og det analytiske rammeverket vil bli gjort i kapittel 2. Videre i kapittel 3 vil oppgavens metodiske tilnærming presenteres, hvilke metoder som er blitt anvendt, samt hvordan data er blitt samlet inn og analysert. I kapittel 4 vil den regionale konteksten i Vest-Telemark presenteres, samt en kort introduksjon av de to næringshagene som er blitt brukt som case i denne undersøkelsen. Analyse og drøftelse av funn fra undersøkelsen vil bli presentert i kapittel 5. Hovedfunn fra undersøkelsen vil bli oppsummert i en avsluttende konklusjon sammen med resultatenes generaliserbarhet utover oppgavens case (kapittel 6).

2. Teori: Næringshager som utviklingsaktør i tynne RIS

I dette kapitlet vil sentrale begreper og teorier bli presentert for å kunne besvare oppgavens forskerspørsmål. Formålet med teorikapitlet er å belyse hvordan næringshager kan stimulere til nyetablering, utvikling i eksisterende bedrifter, og næringsutvikling i tynne RIS. Hovedteoriene som er blitt brukt for å utvikle et rammeverk over næringshagenes rolle i tynne RIS er regionale næringsklynger, entreprenørielle økosystemer og tynne regionale innovasjonssystemer. Teorier om næringsklynger blir brukt for å forklare mekanismene i næringshagen, ettersom næringshagesatsningen er inspirert av teorien om regionale næringsklynger (Ringholm, 2010). Klyngeteorien er forbeholdt klyngesatsning i større sentrale områder, og er utfordrende å overføre til mindre perifere regioner. Likevel brukes teorien om næringsklynger i denne oppgaven for å forklare næringshagenes oppgraderingsmekanismer da det finnes lite egen litteratur på feltet. Videre vil litteratur om entreprenørielle økosystemer brukes for å forstå konteksten som omgir nyetablerte bedrifter og de aktørene som bidrar til å stimulere entreprenørskap og etablering i en region. Ifølge Jakobsen, Engesæter, Kvitastein, Mæhle, Nesheim og Aarstad (2017) kan disse aktørene være inkubatorer, næringshager, forsknings- og kunnskapsinstitusjoner. For å kunne forstå næringshagenes rolle i perifere regioner vil det være hensiktsmessig å bruke teorier knyttet til tynne regionale innovasjonssystemer (RIS). Litteraturen om RIS baserer seg på en forståelse om at offentlige tiltak, som for eksempel næringshager, må tilpasses en regions behov ettersom regioner har ulike forutsetninger for entreprenørskap og utvikling (Asheim et al., 2019). Begrepene og teoriene utgjør oppgavens analytiske rammeverk og er bakgrunnen for oppgavens forskerspørsmål, metodiske tilnærming og intervjuguide. Teorien og det analytiske rammeverket gir også grunnlaget for den videre analysen.

2.1 Klyngeteori

Ifølge Siva (2021) er Næringshageprogrammet (2011-2021) et virkemiddel som skal stimulere til økt verdiskaping, vekst og utvikling av distrikts-Norge. Næringshageprogrammet (2011-2021) skal blant annet legge til rette for samlokalisering av kunnskapsbaserte bedrifter og for felles innsatsfaktorer mellom bedriftene (Siva, 2021). Ringholm (2010) hevder at næringshageprogrammet i noen grad har hentet inspirasjon fra klyngeteorien, ettersom de består av noen av de samme prinsippene og oppgraderingsmekanismene, som for eksempel komplementaritet og kunnskapsflyt. Klyngeteorien vil videre bli brukt for å forklare hvordan næringshager er bygd opp, og teorien vil bli knyttet opp mot næringshager fortløpende.

2.1.1 Formålet med regionale næringsklynger

Mange av konseptene vi kjenner til innenfor lokal og regional næringsutvikling stammer fra teorier knyttet til klynger og regionale innovasjonssystemer (RIS) (Bergman & Feser, 2020). Teorier om klynger, med bruk av begrepet industrielle distrikter, ble først presentert av Alfred Marshall i boken «*The Principles of Economics*» (Cortright, 2006). Marshall (1920) i Cortright (2006) hevdet at geografisk nærhet er viktig for økonomisk vekst da samlokalisering kan bidra til både dyktig arbeidskraft og kunnskap. Ifølge Cortright (2006) ble boken til Alfred Marshall (1920) sentral for å forstå klyngedannelse. Marshall (1920) identifiserte tre mikroøkonomiske kilder for klyngedannelse (Cortright, 2006, s. 8-9):

1. Arbeidsmarkedssamarbeid
2. Leverandørers spesialiseringmuligheter
3. Kunnskapsspredning

I tillegg til Marshalls (1920) mikroøkonomiske kilder til klyngedannelse hevder Cortright (2006) at det kan legges til fire andre; entreprenørskap, stivhengighet, kultur og lokal etterspørsel. Hvordan disse syv forholdene påvirker klyngedannelse varierer fra sted til sted, ettersom ulike områder består av ulike forutsetninger for klyngeutvikling (Cortright, 2006). Cortrights (2006) videreutvikling av de mikroøkonomiske kildene til klyngedannelse kan tyde på at Marshalls (1920) prinsipper om klyngedannelse fortsatt er aktuelle, og legger grunnlag for den nyere klyngeteorien.

En pioner innenfor nyere klyngeteori er Michael E. Porter (1990). Porter (1990) presenterte først begrepet (nasjonale) klynger i boken «*The Competitive Advantages of Nations*», før han i 1998 satte fokus på regionale klynger i artikkelen «*Clusters and the new economics of competition*». En regional næringsklynge, ifølge Porter (1998), er en samlokalisering av samarbeidende bedrifter og organisasjoner fra relaterte næringer, som er tilknyttet hverandre. Organisasjoner kan være offentlige organisasjoner, kunnskapsinstitusjoner eller andre støtteorganisasjoner for utdanning, forskning og informasjon (Porter 2000; Porter, 1998). Samlokalisering og samarbeid bidrar til at bedrifter og organisasjoner får tilgang på informasjon, kompetanse, teknologi og nettverk (Porter, 1998). Ifølge Bergman og Feser (2020), bidrar samlokalisering til å øke bedriftenes konkurransevne ettersom bedriftene er samlokalisert og samarbeider i en gruppe. Det å være en del av en klynge kan bidra til å fremme muligheter for koordinering og forbedring på felles områder uten å påvirke konkurransen mellom bedriftene (Porter, 2000).

Som nevnt tidligere kan det antas at næringshageprogrammet til Siva har blitt inspirert av klyngeteorien (Ringholm, 2010). Siva (2021) definerer næringshager som et bedriftsfellesskap som arbeider for å skape næringsutvikling i den regionen de er lokalisert. Næringshagemiljøet består av både samlokaliserte bedrifter og bedrifter som på annen måte er tilknyttet næringshagen. Formålet med næringshagene er å skape vekst i distriktene, samt legge til rette for innovative, faglige og sosiale miljøer (Siva, 2021). Ifølge Kristiansen (2003) i Edvardsen (2005, s. 24) har næringshagen fire verdiskapingsroller:

1. Bidra til infrastruktur
2. Bidra til utvikling av effektive nettverk
3. Bidra til nyskaping og etablering
4. Bidra til kompetanseheving

Disse rollene tydeliggjøres gjennom at næringshagene tilbyr ulike tjenester rettet mot kompetanseheving, nettverksbygging, styrking av infrastruktur samt å koble bedrifter opp mot relevante FoU-miljøer (Siva, 2021). Verdiskapingsrollene som nevnes kan sammenlignes med Porters (2000) grunnprinsipper om at klynger skal stimulere til kompetanseheving, innovasjon gjennom relasjoner, og bedriftsetablering for å skape konkurransedyktige klynger (Porter, 2000).

Selv om en klynge, ifølge Porter (2000), er en samlokalisering av samarbeidende bedrifter og institusjoner, mener Malmberg og Power (2006) at flere elementer må være til stede for å kunne definere noe som en «virkelig klynge». Definisjonen innebærer følgende fire kriterier:

1. En geografisk konsentrasjon av relaterte bedrifter og institusjoner.
2. Bedriftene må kunne samarbeide. Klyngeaktivitet kommer som en følge av relasjoner, samspill, konkurranse og kunnskapsflyt mellom aktørene.
3. Aktørene må erkjenne at de er en del av en klynge med et felles mål om å styrke klyngen.
4. Klyngen må anse seg selv som vellykket.

Gjennom de fire kriteriene til Malmberg og Power (2006) vil ikke en næringsklynge bare anses som en samlokalisering av relaterte bedrifter og institusjoner, men at aktørene kollektivt arbeider for å oppnå en felles konkurranse- og innovasjonsevne. Det kollektive arbeidet er grunnleggende for å skape samarbeid og kunnskapsflyt mellom klyngeaktørene (Malmberg & Power, 2006). Ifølge Isaksen (2019) vil det fjerde kriteriet til Malmberg og Power (2006) være

utfordrende å måle, men antyder at klynger må ha hatt noen form for vekst i en periode for å anses som «vellykket».

Teorien om klynger har, ifølge Pitelis (2012), vært preget av mye fokus på klyngens fordeler, og lite på eventuelle negative konsekvenser. Blant annet må det tas høyde for at klyngeaktivitet kan føre til institusjonell og organisatorisk lock-in. Lock-in betyr at samlokaliserte bedrifter og organisasjoner kan låse seg fast i de mønstrene som inngår i klyngen og medføre at ny kunnskap ikke slipper til (Pitelis, 2012). Siden klynger og næringshager kan antas å ha noen av de samme oppgraderingsmekanismene vil lignende utfordringer, som i klynger, også kunne oppstå i næringshager.

2.1.2 Oppgraderingsmekanismer i klynger og næringshager

En viktig arbeidsoppgave i både klynger og i næringshager er å kunne stimulere til kunnskapsbygging og innovasjonsaktivitet for sine medlemsbedrifter (Porter, 2000; Siva, 2021). Vi kan se på tre oppgraderingsmekanismer, som utgjør mye av kjernen i klyngeteorien. De tre oppgraderingsmekanismene er; innovasjonspress, komplementaritet (felles innsatsfaktorer) og kunnskapsflyt (Isaksen, 2019; Porter, 2000). Oppgraderingsmekanismene er ikke like fremtredende i alle klynger fordi de er bygd opp med bakgrunn i ulike ressurser (Isaksen, 2010). Det antas at det samme gjelder for næringshager. De tre oppgraderingsmekanismene vil presenteres, men kun komplementaritet og kunnskapsflyt vil bli diskutert i den videre analysen.

Innovasjonspress

Konkurransen er en sentral driver for klynger ifølge Porter (2000), og kan bidra til et innovasjonspress mellom bedriftene og leverandørene i klyngen. Presset for å levere gode varer og tjenester til kundene kan medføre at nye innovasjoner blir presset frem for å tilfredsstille kundenes krav. I områder med lite konkurranse, som for eksempel i perifere regioner, vil ikke innovasjonspress være like relevant fordi Porters klyngeteori er tilpasset større klynger i mer sentrale områder (Isaksen, 2010). Siden næringshager for det meste er lokalisert i perifere regioner antas det at innovasjonspress ikke vil være en like relevant oppgraderingsmekanisme i næringshager.

Komplementaritet

Den andre oppgraderingsmekanismen som nevnes er komplementaritet. Tanken er at bedriftene som er samlokalisert i klyngen vil kunne opparbeide seg felles innsatsfaktorer gjennom felles

ressurser, som deles mellom bedriftene i klyngen. Disse ressursene kan for eksempel være spesialiserte kurs og utdanning, opplæring av arbeidskraft og deling av kunnskap (Isaksen, 2010). Næringshager legger til rette for at målbedrifter skal kunne utnytte hverandres tjenester gjennom nettverkskobling, kurs og opplæring (Ringholm, 2010). Komplementaritet antas derfor å være tilstede i næringshager.

Kunnskapsflyt

Til slutt er tanken at den nære lokaliseringen mellom bedrifter og institusjoner vil føre til at aktørene deler kunnskap med hverandre og føre til kunnskapsflyt. Kunnskapsflyt er grunnleggende for at ny kunnskap og nye næringer skal kunne vokse frem (Isaksen, 2010). Kunnskapsflyt kan skje ved at noen bytter arbeidsplass, gjennom felles leverandører, eller ved oppstart av nye bedrifter fra eksisterende næringer (Isaksen, 2019). Ifølge Isaksen & Trippel (2016) finnes det lite eller ingen næringsklynger som stimulerer til kunnskapsflyt mellom bedrifter i perifere regioner, og det kan derfor være sentralt å etablere næringshager i slike regioner. Næringshagene kan koble bedrifter til relevante aktører og miljøer som kan bidra til kunnskapsflyt (Jakobsen et al., 2017).

2.2 Entreprenørielle økosystemer

Ut i fra Porters teorier om regionale næringsklynger kan det forstås som at klynger i første omgang er opptatt av å støtte eksisterende bedrifter og hvordan de kan oppnå økt innovasjons- og konkurransevne. Til forskjell fra regionale næringsklynger fokuserer entreprenørielle økosystemer på hvilken måte omgivelsene kan støtte nye bedrifter eller oppskalering av nyetableringer. Entreprenørielle økosystemer er et nytt begrep på et fenomen som har til hensikt å skape positive miljøer for innovasjon og entreprenørielle aktiviteter (Spigel & Harrison, 2017). I dette delkapitlet vil litteraturen om entreprenørielle økosystemer presenteres, da det bidrar til å forstå konteksten som omgir nyetablerte bedrifter.

Et økosystem, ifølge Cavallo, Ghezzi og Balocco (2019), er et komplekst system bestående av mange aktører som samhandler med hverandre. I hjertet av økosystemet finner vi nettverk av entreprenører, kunnskap og støttesystemer, mens rammeverket rundt består av organisasjoner og bedrifter. Alle aktørene er gjensidig avhengige av hverandre og bidrar til å forme det entreprenørielle økosystemet (Cavallo et al., 2019). Ifølge Spilling (2006a) opptrer ikke

entreprenører isolert fra sine omgivelser, men i samspill med en rekke aktører i omgivelsene. Entreprenørskap har i stor grad fokusert på de individuelle aktivitetene til entreprenørene (Spilling, 2006a), men i denne oppgaven vil entreprenørielle aktiviteter ses som et resultat av bestemte forutsetninger og samspill med forskjellige aktører i entreprenørenes omgivelser.

Ifølge Feldman, Francis og Bercovitz (2005) kan entreprenørenes aktiviteter over tid føre til samlokalisering av relaterte bedrifter og institusjoner, og derav forme klynger (Feldman et al., 2005). Samlokalisering av bedrifter og institusjoner i entreprenørielle økosystemer skjer organisk over tid, og styres av entreprenørene selv (Spigel & Harrison, 2017). Samarbeid mellom aktørene anses som fordelaktig for bedriftene i regionen, ettersom det kan stimulere til vekst og goder andre bedrifter og entreprenører ikke har tilgang til (Spigel & Harrison, 2017). Tidligere litteratur på entreprenørskap har ikke tatt høyde for entreprenørenes påvirkningskraft på «systemene». Litteraturen har gått fra et overordnet bedriftsperspektiv på entreprenørskap til et mer individuelt perspektiv. Det individuelle perspektivet går ut på at den ambisiøse entreprenøren utforsker muligheter for nye produkter og tjenester på markedet, som kan bidra til økonomisk vekst (Stam, 2015). Ifølge Stam (2015) er entreprenørene ofte kilden til innovasjon, produksjonsvekst og sysselsetting og har en viktig rolle for regional utvikling. Begrepet åpner opp for en mer systematisk tilnærming til entreprenørskap, men litteraturen om entreprenørielle økosystemer er noe uklar på hvilke elementer som inngår i systemet (Stam, 2015).

Det finnes mange definisjoner på entreprenørielle økosystemer, som ifølge Cavallo et al. (2019) har ført til at begrepet har blitt noe uklart. I denne oppgaven er det valgt å ta utgangspunkt i to definisjoner. Stam (2015) definerer et entreprenørielt økosystem som “*a set of independent actors and factors coordinated in such a way that they enable productive entrepreneurship within a particular territory.*” (Stam, 2015, s. 1765). Spigel (2017) på sin side utdyper disse faktorene i større grad i sin definisjon, og definerer entreprenørielle økosystemer som “*a combination of social, political, economic, and cultural elements within a region that support the development and growth of innovative start-ups and encourage nascent entrepreneurs and other actors to take the risks of starting, funding, and otherwise assisting high-risk ventures*” (Spigel, 2017, s. 50) Begge definisjonene gir rom for at entreprenørskap skjer innenfor en

¹ Entreprenør blir i denne oppgaven definert som en person som starter opp en virksomhet uavhengig av nyhetsgrad i etableringen.

ramme bestående av sosiale, politiske, økonomiske og kulturelle faktorer, som skaper miljøer for entreprenørskap i en region.

2.2.1 Det entreprenørielle økosystemets kulturelle, sosiale og materielle faktorer

I artikkelen «*The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems*» legger Spigel (2017) særlig vekt på tre regionale faktorer som kan bidra til å stimulere eller skape barrierer for entreprenørskap. Disse tre faktorene varierer fra område til område og påvirker graden av entreprenørskap og utviklingen av nye satsningsområder i en region (Spigel, 2017). Faktorene Spigel (2017) nevner i sin artikkel er; *kulturelle, sosiale og materielle faktorer*. I forståelsen av regional næringsutvikling og næringsattraktivitet er det valgt å se Spigels (2017) tre faktorer opp mot Vareides (2018) fire attraktivitetsfaktorer. Tilnærmingene er noe ulike da Spigel (2017) er opptatt av hvordan bedrifter vokser frem lokalt, mens Vareide (2018) er opptatt av hva som kan tiltrekke og holde på bedrifter i en region. Attraktivitetsfaktorene som nevnes er; *omdømme, kultur og identitet, amenitet og areal og bygning* (Vareide, 2018). Vareide (2018) hevder at næringsattraktivitet kommer av de ulike egenskapene en region besitter. En regions egenskaper er ulike og legger føringer for hvilke næringer som tiltrekkes regionen (Vareide, 2018). Med Spigels (2017) tre faktorer for entreprenørskap og med Vareides (2018) attraktivitetsfaktorer for å tiltrekke seg bedrifter og entreprenører kan vi lage et rammeverk for hva som gjør en region åpen for entreprenørskap.

En kulturell forståelse av entreprenørielle økosystemer

De kulturelle faktorene omhandler både *kultur og historie* (Spigel, 2017). Ifølge Stuetzer, Obschonka, Adretsch, Wyrwich, Rentfrow, Coombes, Shaw-Taylor og Satchell, (2016) består en entreprenøriell kultur av både uformelle og formelle institusjoner, som støtter og legger til rette for entreprenørskap. I denne diskusjonen vil jeg fokusere på de uformelle institusjonene, som omhandler kulturelle normer og verdier. Ifølge Spilling (2006b) danner kulturelle normer og verdier legitimitet for entreprenørskap og nyetablering. Det er grunnleggende med en kultur som støtter nytenkning og aksepterer villigheten til å ta risiko (Spigel, 2017). Regioner med en sterk entreprenøriell kultur har, ifølge Stuetzer et al. (2016), stor takhøyde for entreprenørielle aktiviteter. Andre steder kan være preget av mindre entreprenørvennlige miljøer, på grunn av mer lokal motstand (Spilling, 2006a). Spigel (2017) hevder i tillegg at et områdets historie knyttet til entreprenørskap påvirker det entreprenørielle økosystemet. Suksesshistorier fra andre lokale entreprenører kan for eksempel spille en sentral rolle for utviklingen av den entreprenørielle kulturen. Entreprenørens suksesshistorie vil kunne inspirere og tiltrekke seg

andre entreprenører til et område, samt å bygge opp områdets omdømme for entreprenørskap og nyetablering (Spigel, 2017). Ifølge Vareide (2018) påvirkes et steds omdømme, identitet og attraktivitet av graden av samarbeidsånd, åpenhet, gjestfrihet, risikovilje og optimisme knyttet til næringslivet, men også til entreprenørskap.

Sosiale nettverk skaper stier for kunnskapsspredning

Videre har vi de sosiale faktorene, som består av fire hovedgrupper; *sosiale nettverk, investeringskapital, mentorer og arbeidernes kompetanse* (Spigel, 2017). Ifølge Spigel og Harrison (2017) kommer viktige ressurser og kunnskap gjennom det sosiale nettverket, men de sosiale nettverkene kan variere mellom ulike typer regioner. Det sosiale nettverket består av både interne og eksterne aktører, som bidrar til at entreprenørene får tilgang til nødvendig informasjon og kompetanse. De interne nettverkene kan bestå av lokale aktører, familierelasjoner eller kollegaer som kan dele informasjon og kunnskap muntlig, mens de eksterne nettverkene kan koble entreprenørene sammen med andre aktører lokalisert utenfor regionen. Investorer på sin side kan bistå entreprenørene med investeringskapital i tillegg til å støtte entreprenørene med blant annet veiledning og sosial kapital. Mentorer på en annen side kan hjelpe entreprenørene med kunnskapsdeling og stimulere til samarbeid mellom andre relevante aktører (Spigel, 2017). Til slutt nevner Spigel (2017) arbeidernes kompetanse som en viktig sosial fordel. Arbeidernes kompetanse handler om at entreprenørene selv må ha den rette innstillingen og kunnskapen til å satse på nye næringer (Spigel, 2017).

Materielle faktorer for utvikling av entreprenørielle økosystemer

Materielle faktorer er den tredje faktoren som nevnes av Spigel (2017) og består av de mer fysiske organisasjonene. Fysiske organisasjoner kan være universiteter, støtteapparater og annen fysisk infrastruktur, men også mer formaliserte regler, politikk og markeder som påvirker entreprenørskap og nyetablering (Spigel, 2017). Universiteter gir fordeler til det entreprenørielle økosystemene gjennom å gi tilgang til ny teknologi og nyutdannede mennesker med høyere utdanning. I tillegg har universitetene en sentral rolle i de mer etablerte bedriftene. Universitetene kan gi bedrifter tilgang til forskningsbasert kunnskap og kompetanse gjennom forskningsprosjekter for utvikling (Spigel, 2017). Malecki (2018) hevder at den mest sentrale aktøren etter entreprenørene i et økosystem er universitetene, fordi universitetene produserer høyt dyktige ansatte og spesialisert kunnskap. Spesialisert kunnskap kan i tillegg komme fra andre støtteapparater, som blant annet inkubatorer, klynger og næringshager. De ulike støtteapparatene kan i tillegg til spesialisert kunnskap bistå med midler, nettverk og lokaler,

som nyetablerte kan ha utfordringer med å få tak i selv (Spigel, 2017). Ifølge Jakobsen et al. (2017) kan inkubatorer og næringshager anses som en fasilitator i de entreprenørielle økosystemene, noe som fraviker fra den tradisjonelle litteraturen om at entreprenørielle økosystemer er entreprenørstyrte.

Videre nevner Spigel (2017) de materielle faktorene knyttet til politikk og styring. Gründerpolitikk kan for eksempel bidra til offentlige finansierte støtteprogrammer designet for å oppmuntre til gründervirksomhet, og anses som en materiell faktor (Spigel, 2017). I tillegg hevder Spigel (2017) at det må eksistere et velfungerende marked eller skapes nye for at entreprenører skal kunne lykkes. De materielle faktorene påvirker både kultur og sosiale nettverk ved å fjerne barrierer mot entreprenørskap. I tillegg fjernes barrierer mot entreprenørskap gjennom å opprette støtteprogrammer og organisasjoner som arbeider for å skape bedre vilkår for entreprenører og nyetableringer (Spigel, 2017). De materielle faktorene kan kobles opp mot Vareides (2018) attraktivitetsfaktorer om areal og bygg, samt amenitet. Amenitet er en fellesbetegnelse over ulike tilbud og goder, som gjør et sted attraktivt (Vareide, 2018). Attraktivitetsfaktoren om areal og bygg henviser til næringsbygg, kontorer eller andre lokaler, som står til rådighet i et område. Lokaler og næringsbygg kan tiltrekke aktører som ønsker å opprette nye virksomheter i en region. Næringshager kan for eksempel tiltrekke seg bedrifter gjennom å stå til rådighet med lokaler og kontorer (Vareide, 2018). Videre har vi attraktivitetsfaktoren om amenitet. Ifølge Vareide (2018) er behovet for tjenester som blant annet inkubatorer og næringshager viktig for næringsattraktivitet. Inkubatorer og næringshager kan bidra til samarbeid og nettverksbygging mellom aktører i og utenfor regionen (Vareide, 2018). Næringshager har en aktuell rolle i denne sammenheng, fordi de tilbyr tjenester for samlokalisering av relaterte bedrifter og bidrar til nettverksbygging (Siva, 2021).

Tabell 1: Entreprenørielle faktorer og attraktivitetsfaktorer (Spigel, 2017; Vareide 2018)

Entreprenørielle faktorer	Attraktivitetsfaktorer	Innhold
Kulturelle	Omdømme, kultur og identitet	Positive eller negative holdninger for entreprenørskap. Avhenger av en regions historie og omdømme.
Sosiale		Ressurser gitt gjennom sosiale nettverk. Kan f.eks. være interne og eksterne nettverk, mentorordninger, investorer og entreprenørens egen villighet og kompetanse.
Materielle	Areal og bygning og amenitet	Institusjoner og organisasjoner (universiteter, inkubatorer, næringshager osv.) som stimulerer til entreprenørskap. Bistår med ressurser som lokaler, kontor og nettverk.

De entreprenørielle faktorene og attraktivitetsfaktorene kan ikke ses isolert fra hverandre da de påvirker hverandre, som vist i tabell 1. Tabell 1 er en sammensetning av Spigels (2017) entreprenørielle faktorer og Vareides (2018) attraktivitetsfaktorer. De entreprenørielle faktorene og attraktivitetsfaktorene utgjør grunnlaget for det entreprenørielle økosystemet og næringsattraktivitet i en region (Spigel, 2017; Vareide, 2018).

2.2.2 Regionale næringsklynger og entreprenørielle økosystemer

Ifølge Marshall (1920) i Spigel og Harrison (2017, s. 5) bygger litteraturen om regionale næringsklynger og entreprenørielle økosystemer begge på at krefter utenfor organisasjonen, men innenfor regionen påvirker bedrifters konkurransestyrke. Til tross for at teoriene bygger på det samme hovedargumentet finnes det også et skille mellom entreprenørielle økosystemer og regionale næringsklynger (Spigel & Harrison, 2017).

Hovedforskjellen mellom entreprenørielle økosystemer og andre teorier knyttet til regional utvikling og økonomisk vekst er at entreprenørene ikke bare ses på som et resultat av økosystemet, men også som en pådriver til å skape og forme det (Stam, 2015). Entreprenører anses som sentrale aktører i utformingen av klynger da de gjennom samarbeid med hverandre skaper miljøer og institusjoner som støtter næringene de etablerer bedrifter innenfor. Tett samarbeid kan over tid føre til samlokalisering av relaterte bedrifter og institusjoner, og derav klynger (Feldman et al., 2005). Ifølge Spigel og Harrison (2017) er klynger viktige for

entreprenørene da de gir tilgang til spesialisert arbeidskraft, kompetanse, teknologi og informasjon. Pitelis (2012) på sin side hevder at klyngeteorien i liten grad tar høyde for entreprenørenes rolle som samskaper av klynger, markeder og økosystemer. Pitelis (2012) legger vekt på at entreprenører og deres evne til å tiltrekke seg andre entreprenører er avgjørende for å etablere klynger. Hadde ikke entreprenørene fått støtte og blitt ledende bedrifter i et område ville ikke det tiltrukket andre entreprenører (Pitelis, 2012).

Spigel og Harrison (2017) argumenterer videre for at det finnes betydelige forskjeller mellom klynge- og RIS-litteraturen og entreprenørielle økosystemer, men trekker frem særlig tre forskjeller; (1) tilgangen på spesifikke ressurser som spesialisert arbeidskraft og kunnskap, (2) entreprenørens rolle og (3) bransjefokus. Spesifikke ressurser kan til tider være utfordrende for nye entreprenører å få tilgang til, ettersom de har mindre nettverk enn andre bedrifter i området. Teorier om klynger og RIS henviser til at ressurser skaffes gjennom kunnskapsflyt og geografisk nærhet, men tar lite høyde for hvordan entreprenørene skal få tilgang på ressursene. Videre har vi diskusjonen om entreprenørens rolle. Entreprenørens rolle er mer fremtredende i det entreprenørielle økosystemet, fordi entreprenørene anses som de beste aktørene til å adressere hvilke behov de selv har for å kunne etablere ny virksomhet (Spigel & Harrison, 2017). Entreprenørielle økosystemer vokser frem av seg selv, slik som klynger, men det er ikke knyttet noen politikk rundt fremveksten av de entreprenørielle økosystemene (Spigel & Harrison, 2017). Teorier om klynger har gitt grobunn for klyngepolitikk, som gjør at det i dag finnes politikk for å forme og skape klynger (Isaksen, 2019). Dette gjør at klynger får en mer ovenfra-og-ned tilnærming, enn entreprenørielle økosystemer som vokser frem fra omgivelsene (Spigel & Harrison, 2017). Klynger er for det meste sentrert rundt en spesifikk verdikjede, bransje eller sektor, noe som gjør at det i større grad legges til rette for bedrifter som inngår i en spesifikk verdikjede eller bransje (Isaksen, 2019; Spigel & Harrison, 2017). Klynger består av samlokaliserte bedrifter, næringer, kunnskapsinstitusjoner og organisasjoner innenfor en spesifikk bransje, mens det entreprenørielle økosystemet i større grad fokuseres på den individuelle entreprenøren og deres behov. Bransjefokus er derfor ikke i like stor grad til stede i entreprenørielle økosystemer, som i klynger (Spigel & Harrison, 2017).

2.3 Regionale innovasjonssystemer

Vi har nå sett på teorier knyttet til næringsklynger/næringshager og entreprenørielle økosystemer. Begge teoriene fremhever at aktører og bedrifter samhandler innenfor et regionalt system, som i denne oppgaven vil bli omtalt som regionale innovasjonssystemer (RIS). Videre

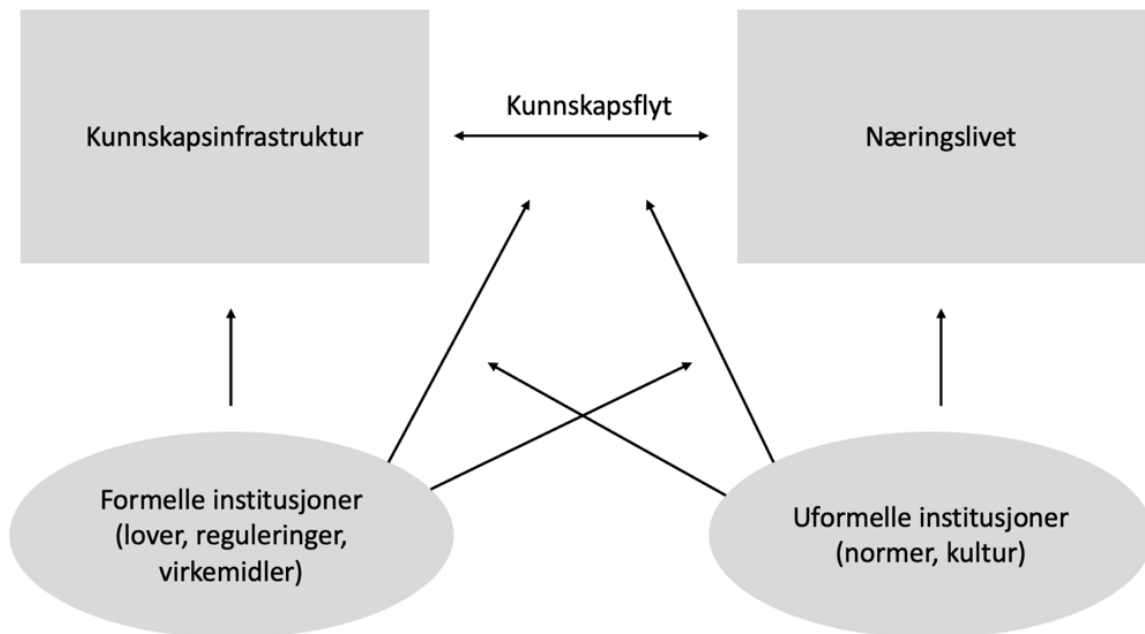
i kapitlet vil formålet med RIS presenteres, før jeg videre vil gjøre rede for tre ulike typer RIS. Oppgaven vil særlig fokusere på typen tynne RIS, fordi næringshager for det meste etableres i perifere regioner med organisatorisk tynnhet (Asheim et al., 2019; Isaksen & Trippel, 2016; Siva, 2021).

2.3.1 Formålet med RIS

Teorier tilknyttet regionale innovasjonssystemer har blitt mye brukt for å forklare geografiske ulikheter knyttet til innovasjonsarbeid, samt til å utforme innovasjonspolitik og tiltak som på sikt skal stimulere innovasjonsevnen i ulike regioner (Asheim et al., 2019). Utviklingsarbeid tilknyttet innovasjon var tidligere ansett som et resultat av forsknings- og utviklingsarbeid (FoU). Senere har det blitt utformet konsepter om innovasjonssystemer og innovasjonspolitik, som har gjort at det, i tillegg til FoU, ble viktig å fokusere på flere deler av det nasjonale og regionale systemet. Innovasjon består av komplekse prosesser som involverer flere ulike aktører, med fokus på kunnskapsutvikling og læring (Asheim et al., 2019; Isaksen, 2017; Jakobsen & Onsager, 2008). Innovasjonsaktivitet påvirkes i tillegg av samarbeid, evnen til å skape og ta i bruk ny kunnskap, samt evnen til å takle ulike innovasjonsutfordringer (Steinmo, Lauvås, Eidem, Salamonsen & Paulsen, 2018).

Formålet med RIS er å kartlegge innovasjonsaktivitet og innovasjonspolitik, sikre næringsvekst og stimulere til innovasjon gjennom å skape samarbeid mellom bedrifter, organisasjoner og andre kunnskapsinstitusjoner i regionen (Asheim et al., 2019). Ifølge Tödtling og Trippel (2011) er RIS bygd opp av to delsystemer; næringslivet og kunnskapsinfrastruktur. Næringslivet består av bedrifter, næringer og klynger innenfor en region, mens kunnskapsinfrastrukturen består av organisasjoner som formidler kunnskap og kompetanse, deriblant universiteter, forsknings- og kunnskapsinstitusjoner, fagskoler osv. (Tödtling & Trippel, 2011). Kunnskapsinstitusjonene kan bistå med forskning som kan bidra til helt nye næringer og bedrifter eller å oppgradere eksisterende næringsliv gjennom undervisning, kurs og oppgraderingsforskning (Isaksen, 2010). De to delsystemene påvirkes igjen av de formelle og uformelle institusjonene i regionen. Formelle institusjoner kan være nasjonale virkemidler, lover og reguleringer, mens uformelle institusjoner består av normer, kultur og artefakter (Isaksen, 2016). Til sammen utgjør de to delsystemene og institusjonene et rammeverk bestående av komponenter som påvirker og veileder bedrifters oppførsel (Asheim, Bugge, Coenen og Herstad, 2013). Når kunnskapsinfrastruktur, næringsliv og institusjoner kobles sammen oppstår kunnskapsflyt mellom delsystemene, og skaper muligheter for

interaktiv læring (Asheim et al., 2013; Tödting & Trippel, 2011). Hvordan de ulike komponentene i et RIS er koblet sammen illustreres i figur 1. I forståelsen av nasjonale og regionale innovasjonssystemer er det viktig å forstå at systemene er åpne, fordi kilder til innovasjon også kan komme utenfra systemet (Asheim et al., 2019).



Figur 1: Illustrasjon av innovasjonssystem (Isaksen, 2016, s. 168)

Innovasjon og næringsvekst skjer også på et nasjonalt nivå, men begrepet regionale innovasjonssystemer tar spesielt høyde for de regionale forutsetningene. De regionale forutsetningene varierer mellom ulike typer regioner, og medfører at RIS kan deles inn i tre typer; *tykke og diversifiserte*, *tykke og spesialiserte* og *tynne RIS* (Tödting & Trippel, 2011).

2.3.2 Ulike typer RIS

Hvordan samspillet mellom de ulike delsystemene utspiller seg, og hvordan samspillet påvirker forutsetninger for innovasjon og næringsutvikling avhenger av hvordan det regionale innovasjonssystemet er bygd opp (Asheim et al., 2019). Ifølge Asheim et al. (2019) kan vi dele næringsutvikling inn i to hovedkategorier; (1) næringsutvikling som forsterker eller oppgraderer eksisterende næringer og (2) fremveksten av helt nye næringer. Det er en regions historiske utvikling som påvirker regional næringsutvikling, og skaper forutsetninger for hvilken kompetanse og kunnskap som finnes i regionen. I tillegg legger den historiske utviklingen grunnlag for utvikling av de formelle og uformelle institusjonene (Asheim et al., 2019). Siden regioner er ulike skiller Isaksen og Trippel (2016) mellom tre typer regionale innovasjonssystemer; *tykke og diversifiserte*, *tykke og spesialiserte* og *tynne RIS*. De ulike typene RIS kjennetegnes av ulike forutsetninger for innovasjon og næringsutvikling, og vil bli

diskutert i dette kapitlet. På grunn av oppgavens forskerspørsmål vil det legges størst vekt på tynne RIS i den videre undersøkelsen.

Tykke og diversifiserte RIS

Tykke og diversifiserte RIS finner vi i regioner med en mengde varierende bransjer, kunnskap og institusjoner, som ikke nødvendigvis er relaterte til hverandre. Denne type struktur finner vi for det meste i større byområder med god infrastruktur. Varierende næringsliv og infrastruktur kan bidra til større omfang av radikale innovasjoner og næringsutvikling knyttet til både oppgradering av eksisterende næringer og helt nye næringer (Isaksen & Trippl, 2016). Ifølge Tödtling og Trippl (2005) kan tykke og diversifiserte regioner anses som sentre for innovasjon. Oppgradering av eksisterende næringer handler om å effektivisere eller skape nye relaterte næringer. Næringsutvikling knyttet til oppgradering av eksisterende næringer kan bidra til forbedring av produkter og tjenester, samt utviklingen av ny kunnskap. Ny kunnskap kan oppstå ved at kunnskap fra eksisterende næringer kombineres. Tykke og diversifiserte RIS legger i tillegg til rette for at helt nye næringer kan vokse frem på grunn av at forskningsresultater kommersialiseres, det benyttes ny teknologi eller at det oppstår nye organisasjonsformer (Asheim et al., 2019). Til tross for god kunnskapsinfrastruktur viser tykke og diversifiserte RIS tendenser til mangel på kunnskapsutveksling mellom de forskjellige delsystemene (Asheim, Grillitsch & Trippl, 2016). Stor variasjon av bransjer, kunnskap og institusjoner kan medføre innovasjonsbarrierer knyttet til fragmentering (Tödtling & Trippl, 2005).

Tykke og spesialiserte RIS

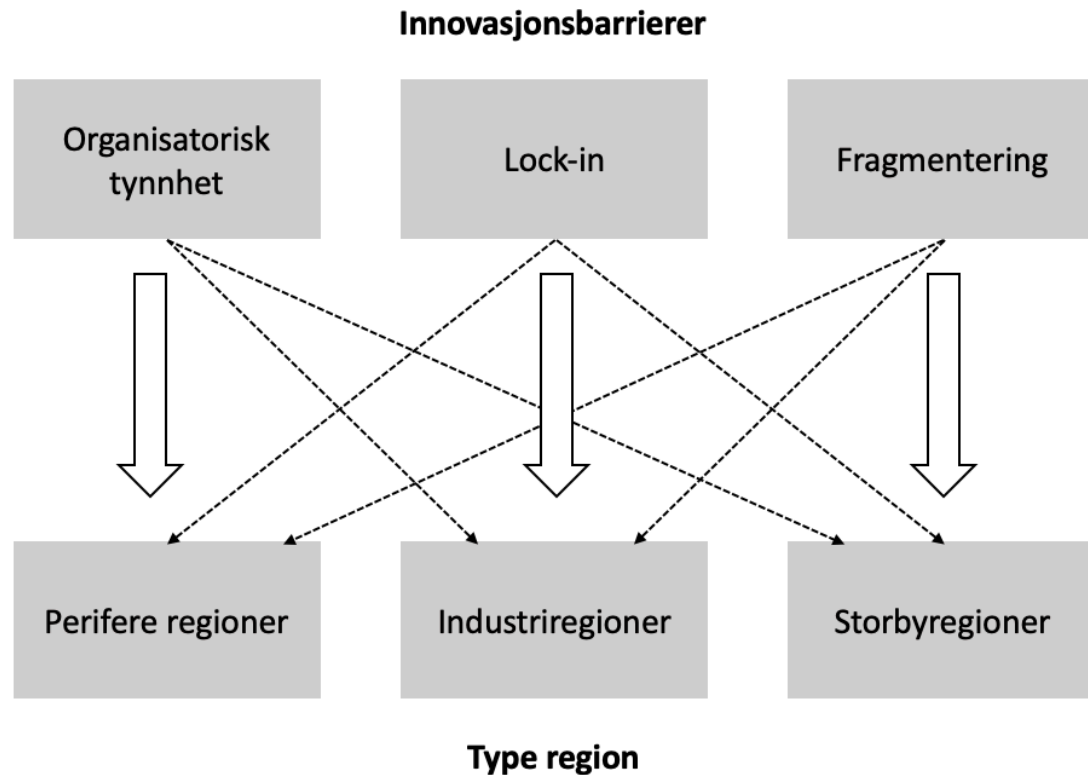
Tykke og spesialiserte RIS på sin side finner vi i mer tradisjonelle industriregioner, som for eksempel Stavanger. I regioner bestående av tykke og spesialiserte RIS er en stor andel bedrifter og institusjoner konsentrert rundt en eller få fremtredende næringer. Konsentrasjon rundt en eller få hovednæringer kan føre til forbedring og utvikling av det eksisterende næringslivet (Isaksen & Trippl, 2016). Forsterking av eksisterende næringer, ifølge Asheim et al. (2019), handler om å forbedre en regions allerede eksisterende næringer gjennom kontinuerlig forbedring og inkrementelle innovasjoner. Forsterking av allerede eksisterende næringer fører ofte ikke til omstilling, fordi bedrifter og institusjoner i utgangspunktet benytter seg av eksisterende kunnskap for å utvikle eksisterende næringer (Asheim et al., 2019). Liten variasjon av bransjer og kunnskapsinstitusjoner kan i tykke og spesialiserte RIS føre til negativ lock-in. Lock-in kan komme av tette nettverk og/eller kunnskapsdeling mellom en fast gruppe av bedrifter og kunnskapsinstitusjoner. Det gjør at informasjon og kunnskap blir værende innad i

regionen/klyngen (Isaksen & Trippel, 2016). For å skape nye næringer i tykke og spesialiserte RIS er det grunnleggende at aktørene i regionen klarer å tilføre bedrifter, institusjoner og klynger ny kunnskap gjennom brobygging (Isaksen & Trippel, 2016; Tödtling & Trippel, 2005).

Tynne RIS

Til slutt har vi tynne RIS, som har en annen oppbygging enn de to foregående typene RIS. Tynne RIS er vanlig i mer perifere regioner der det for det meste er små og mellomstore bedrifter spredt utover et større geografisk område. I tillegg består regionen av lav eller ingen klynge- og FoU-aktivitet, samt svake kunnskapsnettverk mellom delsystemene i RIS (Asheim et al., 2019; Isaksen & Trippel, 2016). Sammensetningen fører til organisatorisk tynnheth og er en vanlig innovasjonsbarriere i perifere og tynne regioner. Systemets mangler gjør at perifere områder bestående av tynne RIS er mindre innovative enn storbyregionene og fører til at innovasjonsaktiviteten generelt er inkrementell (Isaksen & Trippel, 2016; Tödtling & Trippel, 2005). Ifølge Isaksen og Trippel (2016) har tynne RIS for det meste næringsutvikling knyttet til forsterking av eksisterende næringer, og risikerer negativ lock-in. Ifølge Asheim et al. (2016) trenger perifere regioner ofte eksterne nettverk, ettersom lokal kunnskap ikke er nok for innovasjon og læring. «Tynne miljøer» kan ifølge Onsager (2010) føre til et ensidig næringsliv, svak innovasjonsaktivitet og utfordringer knyttet til kompetanseheving, nyetablering og jobbskaping knyttet til kunnskapsensitive næringer (Onsager, 2010).

Som vi ser ovenfor består de ulike typene RIS av ulike innovasjonsbarrierer. Innovasjonsbarrierer oppstår som en konsekvens av for eksempel organisatorisk tynnheth i perifere regioner, lock-in i de mer industrielle regionene, eller at det blir intern systemfragmentering i storbyregioner (Tödtling & Trippel, 2005). Innovasjonsbarrierer kan medføre til politikktutforming og utvikling av tiltak for å hindre innovasjonsbarrierer. På grunn av regionenes ulike forutsetninger og ressurser vil ikke en «one-size-fits-all» politikk være gunstig (Asheim et al., 2013; Tödtling & Trippel, 2005). Ulike typer RIS og deres innovasjonsbarrierer illustreres i figur 2, og er en egen tolkning av Tödtling og Trippels (2005, s. 1208) modell. Figuren illustrerer regionenes innovasjonsbarrierer, men viser også at de ulike innovasjonsbarrierene kan finne sted i de andre typene RIS. Perifere regioner med tynne RIS kan for eksempel, i tillegg til å ha organisatorisk tynnheth, være fragmentert på grunn av sin store spredning av bedrifter. Spredning av bedrifter og andre aktører over et større geografisk område gjør interaksjon og samarbeid utfordrende (Tödtling & Trippel, 2005).



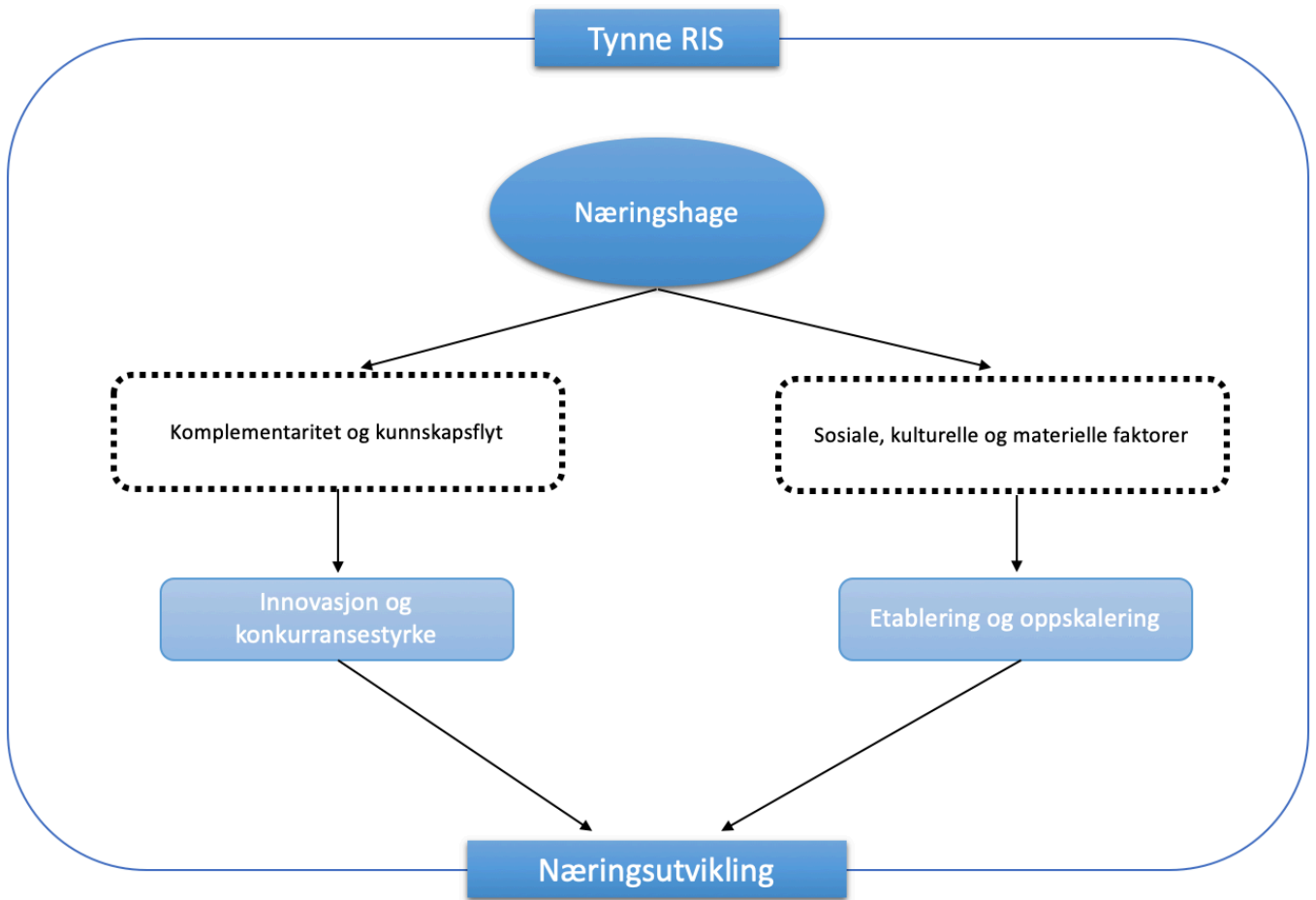
Figur 2: Svakheter ved RIS og problemregioner (Tödtling & Trippl, 2005, s. 1208)

2.4 Oppgavens analytiske rammeverk

Basert på de teoriene som nå har blitt presentert er det valgt å sammenfatte begrepene i et analytisk rammeverk (figur 3). Det analytiske rammeverket viser sammenhengene mellom de ulike teoriene, og har til hensikt å avgrense oppgaven for å kunne besvare følgende teoretiske forskerspørsmål:

1. *Hvordan kan næringshager stimulere til nyetablering og utvikling i eksisterende bedrifter i tynne RIS?*
2. *Hvordan kan næringshager bidra til næringsutvikling i tynne RIS?*

Figur 3 har til hensikt å illustrere hvordan næringshager stimulerer til innovasjon og konkurransedyktighet i eksisterende bedrifter, samt hvordan næringshager stimulerer til etablering og oppskalering av nyetableringer i tynne RIS.



Figur 3: Et analytisk rammeverk

Klyngeteorien er blitt brukt for å forklare hvordan næringshager er bygd opp da de, som nevnt tidligere i kapittel 2, kan bestå av noen av de samme oppgraderingsmekanismene. Næringshagens bidrag til komplementaritet og kunnskapsflyt er særlig viktig i tynne RIS. Som vist tidligere i teorien kjennetegnes tynne RIS av relativt få bedrifter, ingen eller få næringsklynger og en liten eller manglende kunnskapsinfrastruktur, som gir liten lokal kunnskapsflyt og lite utvikling av felles, lokale innsatsfaktorer (komplementaritet). Næringshager kan derfor ha en særlig rolle i tynne RIS (sammenlignet med de to tykke versjonene av RIS) med å stimulere til komplementaritet og kunnskapsflyt. De sosiale, kulturelle og materielle faktorene i modellen stammer fra teorien om entreprenørielle økosystemer og bidrar til å forklare hvordan næringshager kan stimulere til flere etableringer og oppskalering av nyetableringer. Tynne RIS, eller perifere regioner, har ofte et svakt entreprenørskapsmiljø sammenliknet med mer sentrale deler av landet (Spilling, 2006c). Gjennom å koble entreprenører til relevante sosiale nettverk og tilby ulike tjenester og støtteapparat knyttet til gründervirksomhet, kan næringshager ha en særlig viktig rolle for å utvikle entreprenørmiljøer i perifere regioner.

En tanke er at kombinasjonen av aktivitetene i næringshagen og kjennetegn ved tynne RIS gir grobunn for næringsutvikling i enten form av forsterking og oppgradering av eksisterende næringer eller for oppblomstring av nye næringer. Tynne RIS i seg selv vet vi fra teorien gir grunnlag for forsterking eller oppgradering av eksisterende næringer, men siden det i tillegg studeres om næringshager kan bidra til å stimulere nyetablering og vekst kan ikke fremveksten av helt nye næringer utelukkes.

For å kunne drøfte de to teoretiske forskerspørsmålene i oppgaven er det valgt å gjennomføre en studie av to næringshager i Vest-Telemark. Det er derfor blitt utarbeidet to empiriske forskerspørsmål knyttet til oppgavens case, som skal drøftes i den videre analysen. Avslutningsvis i konklusjonen vil funnen fra studien av de to næringshagene i Vest-Telemark diskuteres for å kunne besvare oppgavens teoretiske forskerspørsmål. De empiriske forskerspørsmålene er:

- 1. Hvordan stimulerer næringshagene i Vest-Telemark til nyetableringer og utvikling i eksisterende bedrifter i tynne RIS?*
- 2. Hvordan bidrar næringshagene i Vest-Telemark til næringsutvikling i tynne RIS?*

3. Metode

Teorien om regionale næringsklynger, entreprenørielle økosystemer og regionale innovasjonssystemer oppsummeres gjennom et analytisk rammeverk og empiriske forskerspørsmål, som skal bidra til å studere hvordan næringshager kan stimulere til nyetablering og utvikling i eksisterende bedrifter i tynne RIS. I dette kapitlet vil oppgavens metodiske tilnærming bli gjort rede for. For å kunne besvare oppgavens forskerspørsmål er det blitt gjort flere metodiske valg som vil påvirke oppgavens forskningsdesign.

3.1 Forskningsdesign

Oppgaven har et intensivt forskningsdesign da formålet med studien er å få en dypere innsikt i hvordan næringshager kan bidra til næringsutvikling i Vest-Telemark. I intensive forskningsdesign benyttes for det meste kvalitative datainnsamlingsmetoder, fordi studien baserer seg på få informanter (Busch, 2013). I denne oppgaven anså jeg det som nødvendig å samle inn data hovedsakelig gjennom kvalitative intervjuer, for å få en dypere innsikt i næringshagenes rolle i Vest-Telemark. Personers erfaringer og meninger er grunnleggende for å kunne gå i dybden av et fenomen som skal studeres (Gripsrud, Olsson & Silkoset, 2016). I tillegg til de kvalitative intervjuene ble det valgt å benytte data fra en kvalitativ undersøkelse av Jakobsen et al. (2017) og kvantitative statistikker fra regionalanalyse.no (Telemarksforsking).

Videre har oppgaven en abduktiv fremgangsmåte, ettersom det var ønskelig å justere teoretiske modeller fremfor å bekrefte eksisterende teorier. Gjennom en abduktiv undersøkelse kan nye relasjoner og konsepter oppdages, og bidra med ny forskning på et fagfelt (Dubois & Gadde, 2002). Abduktive undersøkelser studerer gjerne en situasjon eller et fenomen i dybden, som gjør at casestudier er mye brukt i denne typen undersøkelser (Dubois & Gadde, 2002). Denne oppgaven er basert på en studie av to næringshager i Vest-Telemark regionen, og vil bli diskutert videre i delkapittel 3.2.2. Dataene som er samlet inn gjennom de kvalitative intervjuene har bidratt til justeringer av det analytiske rammeverket, som opprinnelig har blitt utarbeidet med bakgrunn i teorier tilknyttet regionale næringsklynger, entreprenørielle økosystemer og regionale innovasjonssystemer. Justeringer av det analytiske rammeverket kommer som følge av empiriske oppdagelser som er gjort underveis i undersøkelsen.

3.2 Valg av metode for datainnsamling

I dette delkapitlet vil valg av metode for datainnsamling presenteres og diskuteres. Oppgaven består av både kvalitative primær- og sekundærdata, samt kvantitative sekundærdata.

3.2.1 Individuelle intervjuer (primærdata)

For å kunne besvare oppgavens forskerspørsmål hevder jeg at den mest hensiktsmessige metoden for innsamling av data var gjennom åpne kvalitative intervjuer. Formålet med oppgaven var å kartlegge hvordan næringshagene stimulerer til nyetableringer og utvikling i eksisterende bedrifter i Vest-Telemark. For å skape et bilde av næringshagenes tilbud og hva de gjør for målbedrifter og entreprenører ble det valgt å intervju personer fra tre ulike undersøkelsesenheter:

1. Næringshagene
2. Målbedriftene
3. Næringsssjefer

Det var i utgangspunktet også ønskelig å intervju andre lokale bedrifter for å få et bredere perspektiv på næringslivet i Vest-Telemark, men lot seg ikke gjennomføre. Tre bedrifter ble forespurt, men hadde ikke anledning til å delta. Ifølge Johannessen, Tufte og Christoffersen (2016) er kvalitative intervjuer en god datainnsamlingsmetode for å få en dypere beskrivelse av fenomenet. Kvalitative intervjuer er også en god metode for å få flere perspektiver på en problemstilling (Johannessen et al., 2016). Individuelle intervjuer egner seg best da det er relativt få undersøkelsesenheter og vi er interessert i hva hvert enkelt individ forteller (Jacobsen, 2000). Individuelle intervjuer kan også medføre noen ulemper, som kan være nødvendig å ta i betraktning ved gjennomføring av kvalitative intervjuer. Data som samles inn via intervju består ofte av omfattende og tekstlige beskrivelser, som gjør analysen tidkrevende. Intervju er også tidkrevende i den forstand at det må administreres og gjennomføres (Jacobsen, 2000). Intervjuene i denne undersøkelsen ble gjennomført digitalt via Teams og hadde en varighet på mellom 30-60 minutter.

I tillegg til de kvalitative intervjuene kunne det også vært mulig å utarbeide en spørreundersøkelse til både målbedriftene og næringshagene. Ved å sende en spørreundersøkelse ville jeg kunne kartlagt og fått innsyn i flere deler av både fenomenet og konteksten. På grunn av oppgavens tidsbegrensninger valgte jeg å ikke utarbeide en spørreundersøkelse i tillegg til de kvalitative intervjuene.

3.2.2 Sekundærdata

Kvalitative intervjuer er vanlig ved casestudier, men kan også kombineres med andre metoder (Yin, 2018). Kombinering av ulike typer data kan ifølge Yin (2018) defineres som datatriangulering, og er vanlig i casestudier. Det er i hovedsak lagt vekt på informantenes egne erfaringer og meninger, men i tillegg har det blitt brukt noe data fra midtveisevalueringen til Jakobsen et al. (2017). Midtveisevalueringen er basert på en spørreundersøkelse fra 41 næringshager og 494 målbedrifter som er tilknyttet næringshagene. Evalueringen har blitt brukt som supplement til egen undersøkelse for å sammenligne funn. Jeg stiller meg i noen grad kritisk til bruken av undersøkelsen til Jakobsen et al. (2017) da utvalget er større enn det jeg har valgt for min egen undersøkelse. Min oppgave er kun basert på data fra to næringshager og tilhørende målbedrifter i en spesifikk region. Siden dataene er samlet inn med ulike formål kan det ifølge Jacobsen (2000) føre til misforhold mellom dataene. I tillegg til kvalitative sekundærdata er det blitt tatt i bruk kvantitative sekundærdata fra regionalanalyse.no (Telemarksforskning). De kvantitative dataene har blitt brukt for å forklare den regionale næringsutviklingen i Vest-Telemark.

3.2.3 Casestudie

Oppgaven er basert på en studie av Fyresdal Næringshage og Telemark Næringshage fra Vest-Telemark, som ifølge Yin (2018) kan defineres som en fler casestudie. Hver av næringshagene er casene (subjektet) og der temaet (objektet) er næringshagenes bidrag til innovasjon i enkeltbedrifter og til etablering og vekst i nye bedrifter. For å kunne skaffe informasjon for å studere næringshagene var det viktig å velge ut informanter med relasjon til næringshagene. For å få en dypere innsikt med flere perspektiver rettet mot næringshagenes rolle i næringslivet er det valgt å intervjuer daglig leder for næringshagene, tilhørende målbedrifter og næringsssjefer fra kommunene hvor næringshagene er lokalisert. Utvalg av informanter vil bli diskutert nærmere i delkapittel 3.3.

3.3 Utvelgelse av informanter

Undersøkelsen er i stor grad basert på data fra kvalitative intervjuer ettersom det var ønskelig å få dypere innsikt i hvordan næringshager stimulerer til nyetablering og utvikling i eksisterende bedrifter. For å få flere synspunkter rundt næringshagenes rolle for nyetablering og utvikling i Vest-Telemark ble det valgt å dele inn utvalget av informanter i tre undersøkelsesenheter (næringshageleder, målbedrifter og næringsssjef). Ifølge Johannessen et al. (2016) er det viktig

å velge informanter med den rette kunnskapen. Det ble sendt ut mail til 15 bedrifter hvor 12 svarte og stilte til intervju. Videre vil jeg beskrive og begrunne valget av informantene.

3.3.1 Informanter

For å få innsikt i hvordan næringshagene påvirker det lokale næringslivet i regionen har det blitt valgt å intervju personer med ulik tilknytning til næringshagene og det lokale næringslivet. Utvelgelsesstrategien har dermed vært strategisk og gjort med et bestemt formål.

Næringshager og målbedrifter/pendlerkontor

Jeg startet tidlig i prosessen med å kontakte aktuelle næringshager i Vest-Telemark, og endte opp med å komme i kontakt med Fyresdal Næringshage og Telemark Næringshage. Næringshagene er lokalisert i ulike deler av regionen, og har ulike fokusområder. Videre ble flere av bedriftene som er tilknyttet næringshagene kontaktet, og i alt åtte bedrifter fra ulike bransjer, med ulik nyhetsgrad og med ulik størrelse ønsket å stille til intervju. Faktorer som bransje, nyhetsgrad, størrelse og bruksområde av næringshagenes tilbud gjør at bedriftene har ulike synspunkter og erfaringer med næringshagene. Et varierende utvalg gjør at oppgavens forskerspørsmål kan belyses gjennom flere perspektiver. Både målbedrifter og pendlerkontor stilte til intervju, som medførte at bedriftene hadde ulik tilknytning til næringshagene. Å være en målbedrift vil si at bedriften inngår en skriftlig avtale med den aktuelle næringshagen, hvor bedriftene har muligheten til å kjøpe rimelige tjenester som er delfinansiert av Siva og bedriftene selv. Noen næringshager tilbyr også kontorplasser som andre bedrifter/personer kan leie til en rimelig pris. Bedrifter/personer som velger å leie kontorplass av næringshagen trenger ikke målbedriftsavtale eller ha tilholdssted i regionen.

Næringsssjefer

I tillegg ble det valgt å intervju næringsssjefen i den kommunen hvor næringshagene er lokalisert. Bakgrunnen for å intervju næringsssjefene er fordi de aktivt arbeider med næringsutvikling i kommunen og har tett samarbeid med næringshagene. Næringsssjefene har oversikt over det generelle næringslivet i regionen og bistår med kapital og andre ressurser til bedrifter.

I tillegg til næringsssjefene i kommunen var det ønskelig å snakke med lokale bedrifter som ikke hadde tilknytning til næringshagen. I alt tre bedrifter ble tilsendt en mail med forespørsel om deltakelse til undersøkelsen, men ingen av de tre som ble spurt hadde anledning til å delta.

Utvelgelsen av informanter skjedde på ulike måter. Jeg hadde vært i kontakt med daglig leder av begge næringshagene tidligere, som gjorde at det var lettere å komme i kontakt med dem på nytt. Deretter ble det sendt ut en mail for å høre om næringshagelederne og noen av deres målbedrifter var villige til å stille til intervju. Videre ble det tatt kontakt med to næringsjefer i de aktuelle områdene hvor næringshagene er lokalisert. Siden mange av informantene er trukket ut tilfeldig kan ikke utvalget anses som representativt. Jeg hevder likevel at informantene utgjør et godt grunnlag for å studere næringshagens rolle i tynne RIS, ettersom kvalitative intervjuer bidrar til en dypere og individuell innsikt av et fenomen. Etter informantene hadde blitt rekruttert til undersøkelsen ble det sendt ut et informasjonsskriv om undersøkelsens formål, hvem som støtter prosjektet økonomisk og om hvilke rettigheter informantene har ved samtykke til intervju. Det ble i tillegg persisteret i informasjonsskrivet at deres deltakelse vil bli anonymisert.

Utvalget av informanter, deres stilling og hvordan intervjuene ble gjennomført oppsummeres i tabell 2. Ved intervjuets start ble informantene bedt om å fortelle om sin stilling og deres tilknytning til næringshagene for å bekrefte hvilket utvalg de tilhørte. Inndelingen av informantene i tabell 2 vil brukes videre i drøftelse og analyse av data.

Tabell 2: Oversikt over informanter

Informant	Stilling	Form	Hvor
Næringshage A	Daglig leder	Semistrukturert-intervju	Digitalt (Teams)
Næringshage B	Daglig leder	Semistrukturert-intervju	Digitalt (Teams)
Bedrift A1	Ansatt	Semistrukturert-intervju	Digitalt (Teams)
Bedrift A2	Daglig ledere	Semistrukturert-gruppeintervju	Digitalt (Teams)
Bedrift A3	Daglig leder	Semistrukturert-intervju	Digitalt (Teams)
Bedrift B1	Daglig leder	Semistrukturert-intervju	Digitalt (Teams)
Bedrift B2	Daglig leder	Semistrukturert-intervju	Digitalt (Teams)
Bedrift B3	Ansatt	Semistrukturert-intervju	Digitalt (Teams)
Bedrift B4	Daglig leder	Semistrukturert-intervju	Digitalt (Teams)
Bedrift B5	Daglig leder	Semistrukturert-intervju	Digitalt (Teams)
Næringssjef A	Næringsansvarlig	Semistrukturert-intervju	Digitalt (Teams)
Næringssjef B	Næringsansvarlig	Semistrukturert-intervju	Digitalt (Teams)

3.4 Datainnsamling

Datainnsamling ble hovedsakelig gjort gjennom individuelle intervjuer, men har blitt supplert med andre kvalitative og kvantitative sekundærdata. I dette delkapitlet vil jeg forklare nærmere hvordan intervjuene ble gjennomført.

3.4.1 Intervjuguide

Før jeg startet med intervjuene ble det valgt å utarbeide tre semistrukturerte intervjuguides til hver undersøkelsesenheter. Intervjuguidene ble strukturert og utarbeidet i henhold til oppgavens forskerspørsmål, begreper og teorier som har blitt presentert tidligere i oppgaven. Ifølge Yin (2018) er teorier og begreper med på å sette rammene for hva forskeren ønsker å få svar på, og påvirker i den grad hvilke spørsmål som utformes. Intervjuguidene i denne oppgaven har tatt utgangspunkt i de teoriene som er blitt presentert i kapittel 2 og senere sammenfattet i det analytiske rammeverket. Hovedtemaer av spørsmål er knyttet til kunnskapsflyt og komplementaritet, samt sosiale, kulturelle og materielle faktorer fra det entreprenørielle økosystemet.

Semistrukturerte intervjuguides åpner opp for at informantene kan snakke fritt samtidig som intervjuet følger en bestemt struktur, gjerne etter tema (Johannessen et al., 2016; Kvale & Brinkmann, 2015). I stedet for å la informantene snakke helt fritt rundt hvert tema ble det valgt å ha noe form for struktur gjennom bestemte spørsmål. Spørsmålene i intervjuguidene ble brukt som en rettesnor for å holde intervjuet innenfor det som var ønskelig å få svar på (Johannessen et al., 2016). Intervjuguidene ble ikke sendt ut til informantene på forhånd da formålet med intervjuet var å ha en fri samtale rundt de aktuelle temaene som undersøkelsen belyser.

3.4.2 Lydopptak

For å sikre de dataene som ble samlet inn ble det valgt å gjøre lydopptak av intervjuene. Fordelen med lydopptak er at intervjuene blir mer frie, ettersom intervjueren i større grad slipper å notere alt i detalj. I tillegg gir lydopptak intervjueren muligheten til å gå tilbake i datamaterialet og finne direkte sitater som vil gi tyngde til undersøkelsen (Jacobsen, 2000). I etterkant av intervjuene ble lydopptakene og dataene oppbevart og lagret på en sikker måte slik at jeg kunne gå tilbake i datamaterialet og spille av intervjuene på nytt, dersom det var nødvendig. Intervjuene ble videre transkribert. Basert på det transkriberte datamaterialet avdekket jeg områder som jeg ønsket å få nærmere svar på, og gjorde at jeg enkelt kunne utarbeide oppfølgingsspørsmål.

3.5 Metode for datanalyse

Etter intervjuene var gjennomført skulle tretten intervju analyseres og transkriberes. Ved intervju samles det inn store mengder data, og for å klare å redusere og analysere dataene valgte jeg å kode og kategorisere data og sitater fra intervjuene etter de forhåndsbestemte kategoriene; kunnskapsflyt, komplementaritet, sosiale faktorer, kulturelle faktorer og materielle faktorer. Kategoriene er valgt ut fra oppgavens forskerspørsmål og teorier. Ved å dele inn og kode dataene etter de fem kategoriene ble det enklere å selektere data og sammenligne teori og empiri. Kodingen bidro til at jeg enklere kunne finne sitater og beskrivelser som kunne underbygge og gi tyngde til oppgavens funn. I tillegg til de kvalitative intervjuene ble det valgt å bruke data fra midtveiseevalueringen til Jakobsen et al. (2017) for å underbygge funnene fra de kvalitative intervjuene. Midtveiseevalueringen til Jakobsen et al. (2017) ble også kategorisert etter kunnskapsflyt, komplementaritet, sosiale faktorer, kulturelle faktorer og materielle faktorer. Undersøkelsen til Jakobsen et al. (2017) er ikke gjennomført med bakgrunn i de fem kategoriene, og gjør at dataene fra evalueringen ikke kan underbygge alle funnene i denne undersøkelsen tilstrekkelig.

3.6 Metodekvalitet

Alle metodevalgene som har blitt gjort underveis i denne oppgaven har vært med på å påvirke undersøkelsens kvalitet. Ifølge Busch (2013) bestemmer metodevalgene i hvilken grad vi kan stole på de resultatene som fremgår av undersøkelsen. Jeg vil som en avsluttende del av metodekapitlet diskutere oppgavens kvalitet gjennom begrepene reliabilitet og validitet.

3.6.1 Reliabilitet (pålitelighet)

Reliabilitet eller pålitelighet knyttes til hvor godt vi måler det vi har til hensikt å måle, og om vi kan stole på de dataene som er kartlagt (Busch, 2013). Reliabilitet knyttes til undersøkelsens datamateriale, derav hvordan den samles inn og hvordan den behandles (Johannessen et al., 2016). Data som samles inn ved kvalitative metoder er ofte styrt av en samtale og kan ikke struktureres i samme grad som ved kvantitative undersøkelser. I tillegg er datamaterialet som samles inn og bearbeidet kontekstavhengig, som gjør at det blir utfordrende for andre forskere å sette seg inn ved en videre analyse (Johannessen et al., 2016). Reliabilitet er derfor utfordrende å sikre ved kvalitative undersøkelser.

For å sikre oppgavens pålitelighet ble det gjort ulike grep. Først og fremst valgte jeg å utarbeide intervjuguider tilpasset hver undersøkelsesenheter slik at de skulle få tilsvarende samme

spørsmål. Tilsvarende samme spørsmål økte muligheten for å få svar på de temaene jeg ønsket, samt et sammenligningsgrunnlag mellom informantene. I tillegg ble det valgt å øke reliabilitet gjennom å sikre informantene anonymitet, ta lydopptak av intervjuene, og bruke sekundærdata fra midtveisevalueringen til Jakobsen et al. (2017). Midtveisevalueringen tar opp mange av de samme temaene og spørsmålene som også tas opp i denne undersøkelsen. Begge undersøkelsene viser til mange av de samme funnene, og bidrar til å sikre oppgavens reliabilitet.

Det som kan ha vært med på å påvirke oppgavens pålitelighet er blant annet at noen av informantene ikke kunne svare på alle spørsmålene som ble stilt. Spørsmålene rettet mot for eksempel etableringsfasen ble for flere av informantene utfordrende å svare på da de enten ikke husket prosessen eller at de ikke selv var tilstede under etableringsprosessen. At informanter ikke kan svare tilstrekkelig på de spørsmålene som stilles antas å påvirke påliteligheten av datamaterialene. En annen faktor som kan ha påvirket påliteligheten er hvordan utvelgelsen av informanter ble gjennomført. Målbedriftene ble plukket ut av næringshagene selv, ettersom de har god kjennskap til hverandre. Det antas at når mennesker har god kjennskap til hverandre så kan det være at personer unnlater å si det de virkelig mener i frykt for at anonymiteten ikke skal være tilstrekkelig.

Til tross for at påliteligheten kan påvirkes gjennom ulike variabler vil jeg påstå at resultatene fra undersøkelsen er reliable, fordi flere av funnene i undersøkelsen stemmer overens med funn fra tidligere undersøkelser.

3.6.2 Validitet (troverdighet)

Validitet er et begrep som benyttes for å beskrive hvor gyldige eller relevante de dataene vi samler inn er for å kunne besvare eller beskrive en problemstilling eller et fenomen (Busch, 2013; Johannessen et al., 2016). Validitet kan i kvalitative undersøkelser deles inn i to kategorier; *intern validitet* og *ytre validitet*. Intern validitet handler om i hvilken grad resultatene er gyldige for det utvalget og det fenomenet som undersøkes. Ytre validitet handler om i hvilken grad resultatene kan generaliseres til andre utvalg. For å beskrive validiteten i en kvalitativ oppgave ser vi på i hvilken grad forskerens metoder og funn på en riktig måte reflekterer oppgavens formål og om den representerer virkeligheten (Johannessen et al., 2016).

Indre validitet

Underveis i undersøkelsesprosessen har det blitt tatt ulike grep for å sikre validitet. Først og fremst har valg av forskningsdesign med teori, analytisk rammeverk, empiriske

forskerspørsmål og intervjuguider bidratt til god (begreps)validitet. Det har videre blitt gjort en datatriangulering hvor jeg har brukt både primærdata og sekundærdata for å få mer troverdighet i oppgaven. Det har også blitt gjort et aktivt valg av casebedrifter og informanter. For å dekke mest mulig av Vest-Telemark regionen ble det valgt å gjennomføre en fler casestudie av to næringshager, fremfor kun en casestudie. For å sikre ytterligere validitet ble det valgt å intervju informanter med ulik tilknytning til næringshagene. Informanter med ulike synspunkter bidro til at forskerspørsmålene i oppgaven kunne belyses fra flere sider.

Ytre validitet

Videre har vi ekstern validitet, som handler om hvordan funnene i undersøkelsen kan generaliseres utover denne fler casestudien (Johannessen et al., 2016). Generalisering av funn vil bli diskutert og presentert nærmere i oppgavens avsluttende konklusjon.

3.7 Studiens utfordringer

Underveis i undersøkelsen har det vært ulike utfordringer, som på hver sin måte har vært med på å påvirke oppgavens resultater. Blant annet har det vært utfordrende å skaffe en lik fordeling av informanter fra de ulike undersøkelsesenheter. Som vist i tabell 2 ser vi en skjevfordeling mellom antall informanter knyttet til næringshage A og næringshage B, som også skaper skjevfordeling av datamaterialet. I tillegg var det ønskelig å intervju lokale bedrifter som ikke hadde tilknytning til næringshagene, men ingen av bedriftene hadde anledning til å delta. For å få et bedre helhetsinntrykk hadde det vært ønskelig og hatt to like store utvalg både av bedrifter tilknyttet næringshagene og av de lokale bedriftene. I tillegg til størrelsen på utvalget hadde det vært ønskelig med en jevn fordeling av nyetablerte og veletablerte bedrifter. De fleste informantene kom fra veletablerte bedrifter, som medførte at spørsmål om etablering ikke ble tilstrekkelig besvart.

På grunn av covid-19 restriksjoner og anbefalinger ble det heller ikke mulig å gjennomføre intervjuene fysisk. Å gjennomføre intervjuene digitalt medførte noen utfordringer. Jeg opplevde at digitale møter tar bort mye av kroppsspråket til personer, og dermed også en del av språket. Derfor stiller jeg meg noe mer kritisk til de meningene og beskrivelsene som kom frem under intervjuene. Samtidig tok det tid å venne seg til de digitale dialogene og hvordan vi skulle prate med hverandre. Dialogene ble kanskje ikke like refleksive, sammenlignet med hvordan de kunne vært ved en fysisk gjennomførelse. Utfordringer underveis i undersøkelsesprosesser

påvirke både oppgavens reliabilitet og validitet, og må tas med i betraktning når resultatene fra studien skal vurderes.

4. Oppgavens kontekst og case

Dataene som er benyttet i denne undersøkelsen er samlet inn fra to næringshager i Vest-Telemark, samt tilknyttede bedrifter og næringssejere i kommunene hvor næringshagene er etablert. Kapitlet vil først ta for seg generelle trekk ved Vest-Telemark regionen, og hva de regionale trekkene har å si for den regionale næringsutviklingen. Jeg antar at den regionale konteksten i Vest-Telemark påvirker hvordan næringshagene opererer og hvordan næringslivet ser ut generelt i regionen. For å kunne forklare den regionale utviklingen i Vest-Telemark er det valgt å ta i bruk statistikk fra regionalanalyse.no (Telemarksforskning). Statistikkene viser både utvikling i arbeidsplasser, befolkningsvekst og næringsstruktur i Vest-Telemark². Når oppgavens regionale kontekst er presentert vil jeg kort gjøre rede for de to næringshagene, som utgjør oppgavens case. Beskrivelsene av hver næringshage er basert på informasjon som ble gitt under intervjuene.

4.1 Regional utvikling i Vest-Telemark

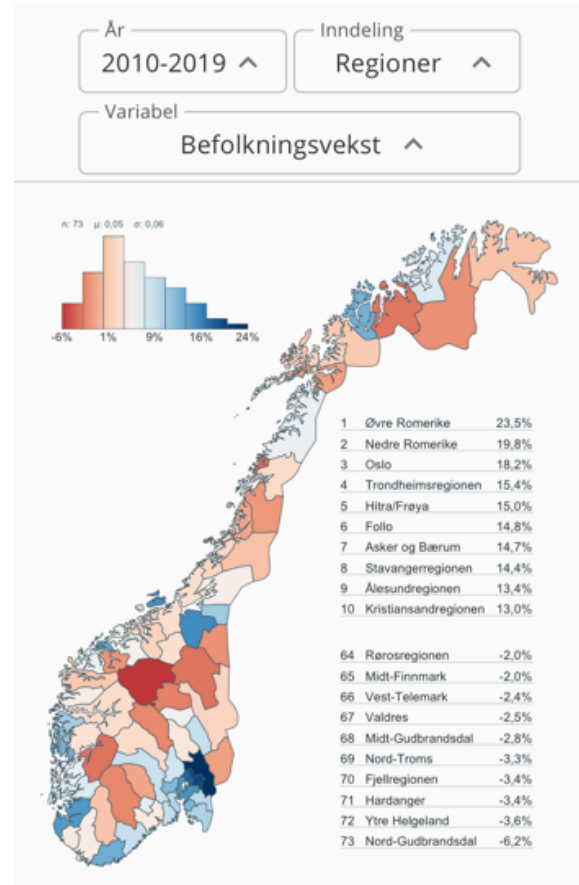
Som nevnt tidligere er hovedformålet med Næringshageprogrammet (2011-2021) å skape økt verdiskaping, vekst og utvikling i næringslivet spesielt rettet mot perifere regioner (Siva, 2021). Næringshagene som er valgt ut i denne oppgaven er lokalisert i Vest-Telemark regionen, som kan omtales som en perifer region på grunn av dets historiske næringsutvikling, beliggenhet sammenlignet med større befolkningsentra og antall arbeidsplasser. Vest-Telemark består av seks kommuner i den vestre delen av tidligere Telemark fylke. Regionen består ikke av mange større byer, tettsteder eller kunnskapsinstitusjoner, men hver kommune har et kommunesenter. Vest-Telemark består av kommunene Seljord, Tokke, Kviteseid, Nissedal, Vinje og Fyresdal. Basert på rapporten til NOU (2020) kan kommunene i Vest-Telemark kategoriseres etter sentraliseringsklasse fem og seks, som betyr at de kan omtales som distriktskommuner. Basert på den litteraturen som er presentert kan regionen omtales som perifer og bestående av organisatorisk tynnhet i RIS-terminologien. Videre vil jeg gjøre rede for den regionale og historiske næringsutviklingen i Vest-Telemark, med bakgrunn i befolkningsutvikling, arbeidsplassutvikling og næringsstruktur.

² Statistikken er utarbeidet av Vareide og Vareide (2021) for regionalanalyse.no. Statistikken finnes ikke lenger digitalt, men kan skaffes ved forespørsel til Telemarksforskning.

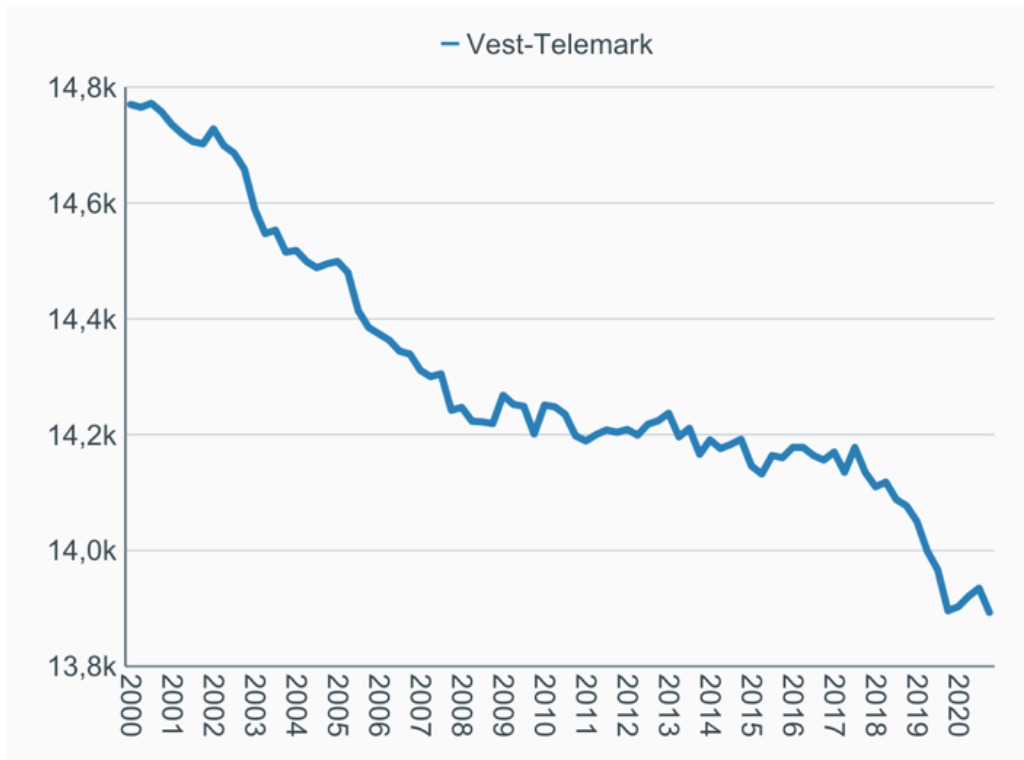
4.1.1 Befolkningsutvikling

Den regionale utviklingen i Vest-Telemark har bestått av nedgang både i befolkningsutvikling og sysselsetting i perioden 2000-2020, ifølge Vareide og Vareide (2021a; 2021b). Ifølge rapporten til NOU (2020) er nedgang i befolkningsutvikling og sysselsetting et tydelig fellestrekk ved distriktskommuner i sentraliseringsklasse fem og seks. Figur 4 viser de regionale forskjellene av befolkningsutviklingen i Norge mellom 2010-2019. Her ser vi at blant annet Vest-Telemark er på 66 plass av 73 regioner med en befolkningsutvikling på -2,4 prosent av landsgjennomsnittet = 0.

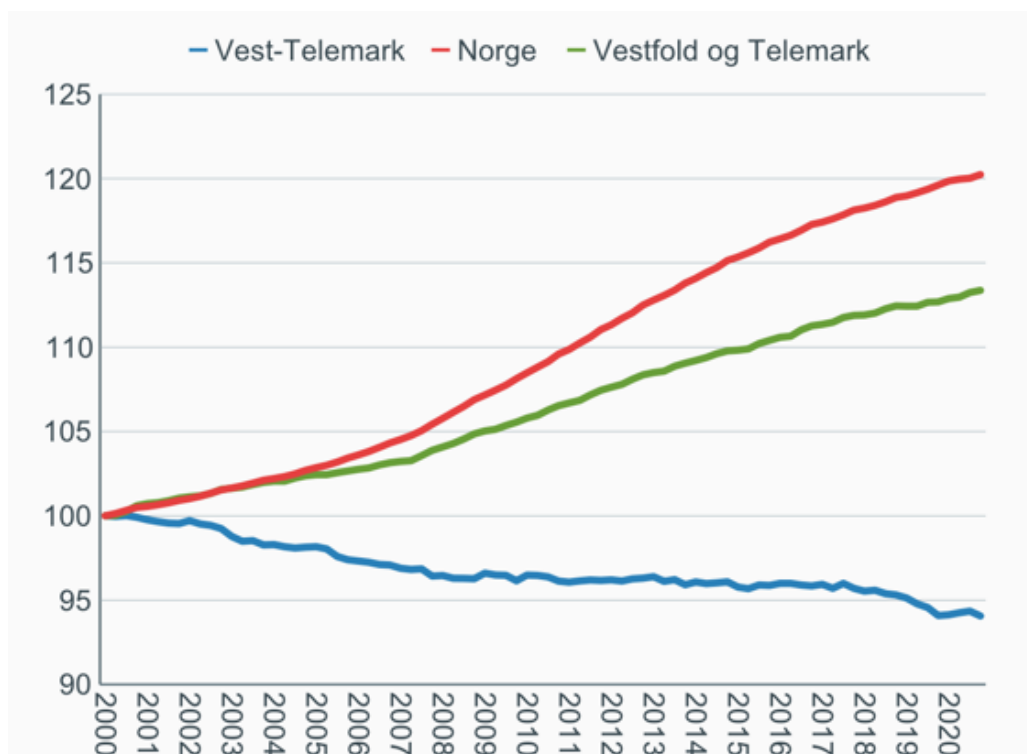
I tillegg til å vise den regionale variasjonen i Norge kan vi se nærmere på hvordan nedgangen i folketall har utviklet seg i Vest-Telemark mellom 2000-2020 (figur 5). Basert på grafen i figur 5 kan vi se at befolkningsutviklingen i Vest-Telemark har hatt en nedgang fra 14 800 mennesker i starten av 2000 til under 14 000 i 2020 (y-aksen). Vi kan også se utviklingen indekset og sammenligne med landsgjennomsnittet = 100 (figur 6). Figur 6 illustrerer at befolkningsutviklingen i Vest-Telemark har hatt en nedgang sammenlignet med resten av Norge og Vestfold og Telemark fylke (Vareide & Vareide, 2021a).



Figur 4: Regionale variasjoner i Norge (Vareide & Vareide, 2021a)



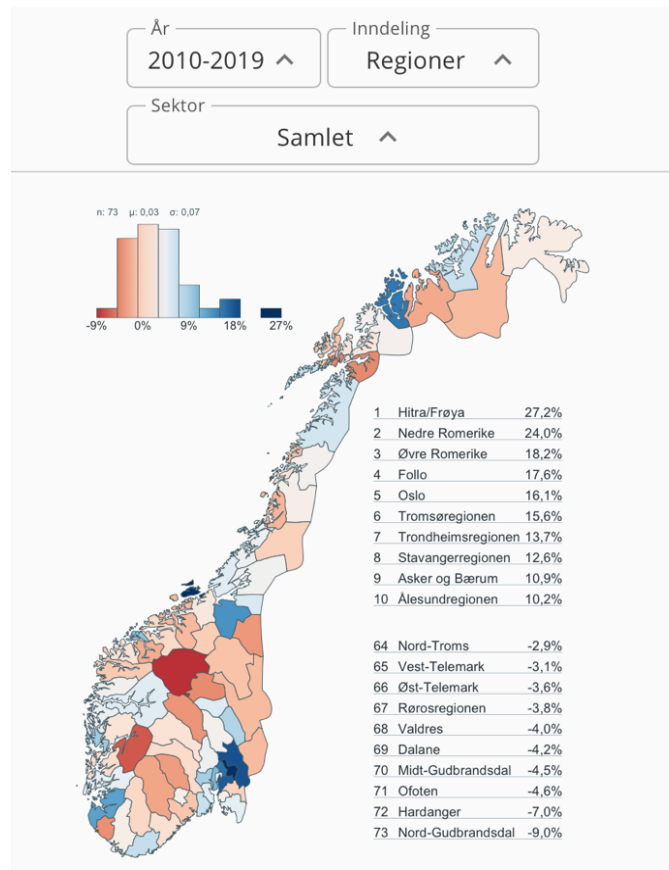
Figur 5: Utvikling i folketallet i Vest-Telemark, antall innbyggere (Vareide & Vareide, 2021a).



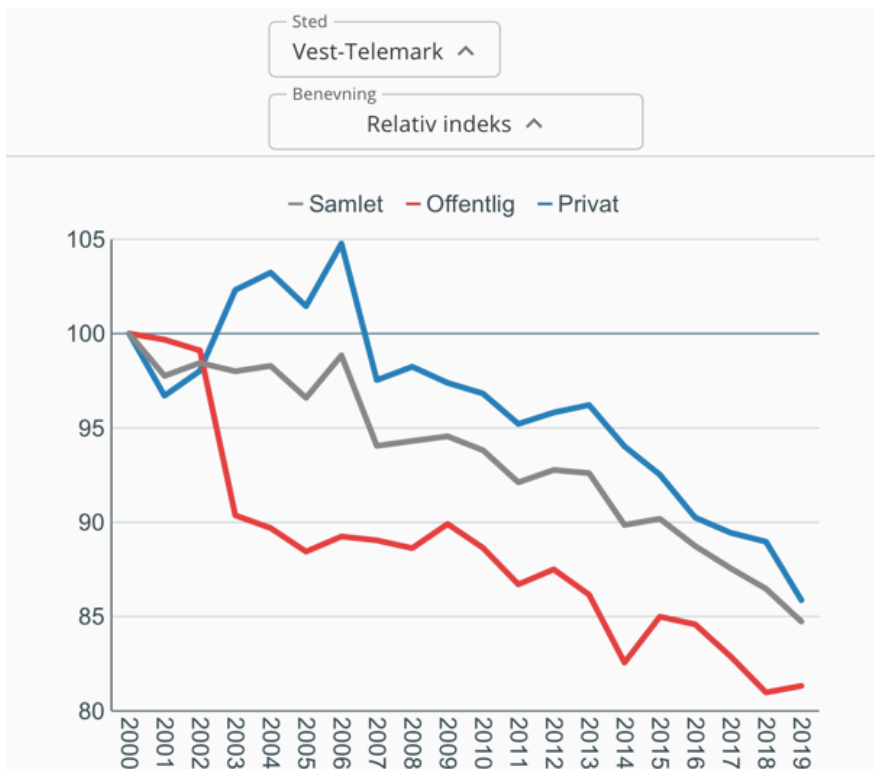
Figur 6: Utvikling i folketallet i Vest-Telemark, indeksert slik at nivået i 2000=100 (Vareide & Vareide, 2021a).

4.1.2 Arbeidsplassutvikling

Den samme nedgangen ser vi også i form av antall arbeidsplasser i regionen. Figur 7 viser endringsprosenten av arbeidsplasser i de ulike regionene i landet fra 2010-2019. Fra 2010-2019 har den prosentvise nedgangen i antall arbeidsplasser vært på -3,1 prosent (Vareide & Vareide, 2021b). Nedgangen i antall arbeidsplasser kan i tillegg illustreres gjennom en relativ indeks (figur 8). Den relative indeksen viser arbeidsplassutvikling sammenlignet med resten av Norge. Landsgjennomsnittet har en indeks på 100, og som vi ser i figur 8 har arbeidsplassutviklingen både i offentlig og privat sektor gått ned, sammenlignet med landsgjennomsnittet (Vareide & Vareide, 2021b). Hensikten med å vise nedgangen i både folketall og sysselsetting er for å vise hva som preger næringslivet i regionen.



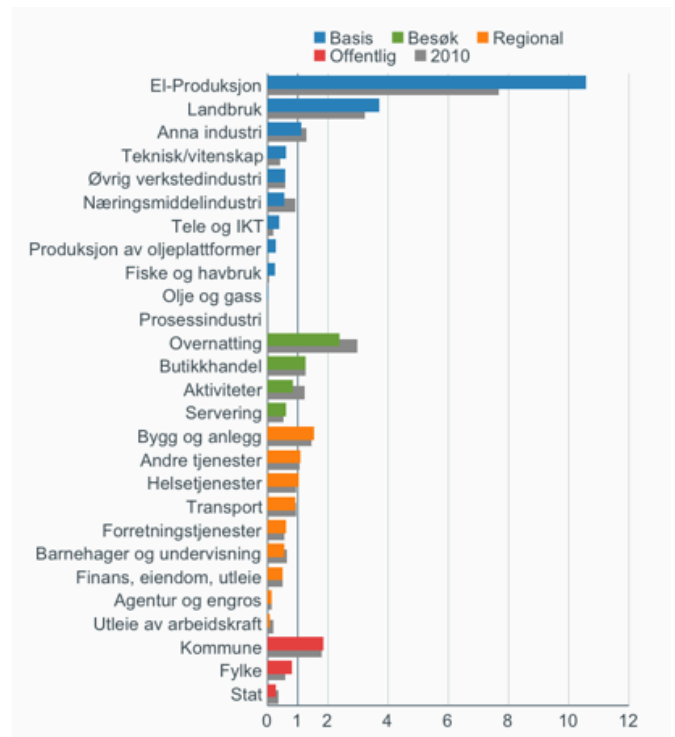
Figur 7: Prosentvis vekst i antall arbeidsplasser, 2010-2019 (Vareide & Vareide, 2021b).



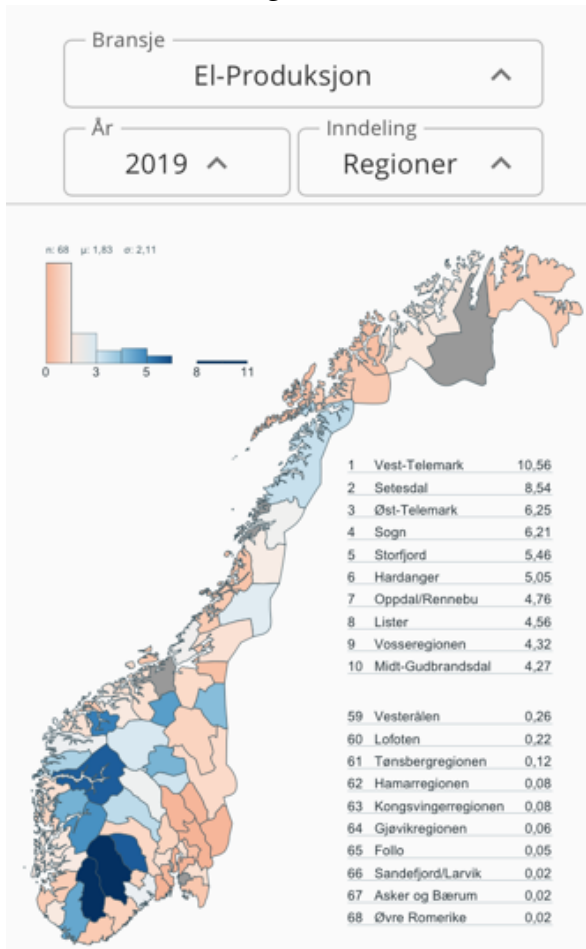
Figur 8: Utviklingen av antall arbeidsplasser i Vest-Telemark (Vareide & Vareide, 2021b)

4.1.3 Næringsstruktur

I tillegg til nedgang i befolkningsutvikling og arbeidsplassutvikling er regionen preget av en nokså ensidig næringsstruktur. Figur 9 viser at det i 2019 var el-produksjon, landbruk og overnatting som hadde de største andelene av arbeidsplasser i Vest-Telemark, enn i resten av landet. En bransje med en lokaliseringkvotient over 1 viser at andelen av arbeidsplasser i bransjen er høyere i Vest-Telemark enn i resten av landet. Som vi ser av figur 9 har el-produksjon en lokaliseringkvotient på over 10, som betyr at el-produksjonens andel av arbeidsplasser i Vest-Telemark er mer enn 10 ganger større enn i resten av landet (figur 10).



Figur 9: Næringsstruktur i Vest-Telemark, med lokaliseringkvotienter i ulike bransjer i 2019 (Vareide & Vareide, 2021c).



Figur 10: Lokaliseringkvotienter i ulike deler av landet (Vareide & Vareide, 2021c)

Sammenlignet med resten av landet er det Vest-Telemark og Setesdal som har sterkest konsentrasjon av arbeidsplasser knyttet til el-produksjon (figur 10) (Vareide & Vareide, 2021c).

4.2 Oppgavens case: Næringshager i Vest-Telemark

Den historiske utviklingen i antall arbeidsplasser, befolkning og næringsstruktur i Vest-Telemark er en relevant kontekst for å studere næringshagenes rolle i perifere regioner. I dette delkapitlet vil de to næringshagene presenteres. Beskrivelsene av næringshagene er gjort med utgangspunkt i den informasjonen som kom frem under intervjuene.

4.2.1 Telemark Næringshage

Telemark Næringshage ble etablert i 2013-2014, og er tilknyttet næringshageprogrammet til Siva. Næringshagen er den eneste i Vestfold og Telemark fylke med Siva status, og har sitt virkeområde i hele fylket, med unntak av Grenlandsregionen. Reiseliv, opplevelser og lokalmat er bransjer næringshagen har særlig kompetanse innenfor, samt at de har noe kompetanse innenfor IKT og bygg og anlegg. Formålet med næringshagen er å stimulere til utvikling og vekst i næringshagebedriftene, legge til rette for gründere og være en aktiv aktør i arbeidet med å etablere og utvikle høykompetansesarbeidsplasser i Vestfold og Telemark fylke. Telemark Næringshage tilbyr samlokalisering og rådgivning til målbedrifter, samt kurs, konferanser og andre aktiviteter som både målbedrifter og andre lokale bedrifter i Vest-Telemark kan delta på. I tillegg er næringshagen kompetansemeglere, hvor de kobler bedrifter med akademia og forskningsinstitusjoner. Telemark Næringshage leverer i tillegg start-up programmer på vegne av de andre kommunene i Vest-Telemark. I dag er det ca. 90 målbedrifter tilknyttet næringshagen, som er spredt ut over hele fylket. Ca. 20-30 prosent av målbedriftene er etablert etter 2015 og anses i denne sammenheng som nyetableringer. Telemark Næringshage satser i dag på en nodestruktur, som betyr at næringshagen har inngått samarbeid med flere næringshager, inkubatorer og næringssselskap i fylket.

4.2.2 Fyresdal Næringshage

Historien om Fyresdal Næringshage startet allerede i 2004. Det ble etablert et kontorfellesskap i privatregi av lokale aktører i kommunen, men det var ikke før i 2013-2014 selskapet Fyresdal Næringshage overtok driften av bygget. Formålet med næringshagen var å bygge en helt ny fysisk lokalitet, samt å etablere et klyngemiljø med hensikt i å utvikle samarbeid internt i kontorfellesskapet. Til å begynne med skulle Fyresdal Næringshage, ifølge daglig leder, være et fysisk regionalt kompetansesenter spesielt for bedrifter som satset på bioøkonomi. De senere årene har næringshagen også blitt et kompetansesenter for flere ulike bedrifter og bransjer. Næringshagen ønsker i tillegg å være en samlingsarena for andre bedrifter (pendlerkontor) og lokalsamfunnet generelt. Næringshagen har i dag ca. 20 bedrifter lokalisert i bygget. Fyresdal

næringshage har ikke Siva status, men gjennom en nodeavtale de inngikk med Telemark Næringshage i 2018 ble de formelt sett tilknyttet Sivas næringshageprogram. Gjennom nodeavtalen kan næringshagen tilby målbedriftsavtaler på lik linje med andre Siva næringshager.

5. Næringshagers rolle for bedrifts- og næringsutvikling i Vest-Telemark

For å besvare hvorvidt næringshager stimulerer til nyetableringer og utvikling i eksisterende bedrifter, samt bidrar til næringsutvikling i tynne RIS, har jeg utarbeidet to empiriske forskerspørsmål:

1. *Hvordan stimulerer næringshagene i Vest-Telemark til nyetableringer og utvikling i eksisterende bedrifter i tynne RIS?*
2. *Hvordan bidrar næringshagene i Vest-Telemark til næringsutvikling i tynne RIS?*

Videre i kapitlet vil de to empiriske forskerspørsmålene diskuteres med bakgrunn i de teoriene som er presentert tidligere, samt empiri fra de kvalitative intervjuene. For å anonymisere informantene vil næringshagene videre bli omtalt som næringshage A og næringshage B. Informantene som har deltatt i undersøkelsen presenteres i tabell 4 for at leseren enklere skal ha oversikt over hvilke informanter som tilhører hvilken næringshage.

Tabell 3: Oversikt over anonymiserte informanter

Næringshage A	Næringshage B
Bedrift A1	Bedrift B1
Bedrift A2	Bedrift B2
Bedrift A3	Bedrift B3
Næringssjef A	Bedrift B4
	Bedrift B5
	Næringssjef B

5.1 Forskerspørsmål 1

Forskerspørsmål 1; *Hvordan stimulerer næringshagene i Vest-Telemark til nyetableringer og utvikling i eksisterende bedrifter i tynne RIS?*

For å svare på forskerspørsmål 1 er det valgt å dele opp kapitlet etter hva næringshagene gjør for sine målbedrifter og hva de gjør for nyetableringer. Første del av kapitlet vil ta for seg hvordan næringshagene i Vest-Telemark stimulerer til komplementaritet og kunnskapsflyt for sine målbedrifter. I andre del vil næringshagenes rolle for nyetableringer diskuteres ut fra de tre faktorene i det entreprenørielle økosystemet (sosiale, kulturelle og materielle). For å svare på forskerspørsmålet har jeg valgt å utarbeide to empiriske underspørsmål:

1. *Hvordan bidrar næringshagene i Vest-Telemark til kunnskapsflyt og utvikling av komplementaritet for sine målbedrifter?*
2. *Hvordan bidrar næringshagene i Vest-Telemark til sosiale, kulturelle og materielle faktorer som stimulerer etablering og oppskalering av nyetableringer?*

5.1.1 Hvordan bidrar næringshagene til komplementaritet og kunnskapsflyt?

Som nevnt i teorien er komplementaritet og kunnskapsflyt viktige oppgraderingsmekanismer i næringshager. Gjennom samlokalisering får bedrifter mulighet til å utnytte hverandres tjenester og kompetanse, samt å samarbeide og dele kunnskap med hverandre (Isaksen, 2010). Videre vil jeg gå inn på hva næringshagene i Vest-Telemark gjør for å utvikle komplementaritet og kunnskapsflyt.

Komplementaritet

Som nevnt i teorien handler komplementaritet om at bedrifter som er samlokalisert i en region har muligheten til å benytte hverandres tjenester (Isaksen, 2010). Komplementaritet består av felles ressurser, som deles mellom bedriftene i regionen. Ressursene kan være spesialiserte kurs, opplæring og kompetanse (Isaksen, 2010).

Næringshage A

Ved etablering av næringshagen hadde næringshage A som formål å skape en fysisk lokalitet og et klyngemiljø med hensikt i å utvikle samarbeid mellom bedrifter, primært i næringshagen. Næringshagen er et faglig og sosialt miljø, som tilbyr rådgivning, kurs, seminarer og andre sosiale arrangementer. Daglig leder i næringshage A forklarte under intervjuet at de i dag har mer generelle kurs og seminarer som andre lokale bedrifter kan delta på, i tillegg til å ha bransjespesifikke tilbud og kurs for målbedriftene. Aktiviteter gjennomført av næringshagen skal bidra til samarbeid og faglig påfyll til både målbedrifter og andre bedrifter i regionen:

«Vi har et tilbud 6-8 ganger i året som handler om faglig påfyll. Tilbudet er rettet mot alle bedrifter som ønsker det lokalt, men det er primært næringshagebedrifter som bruker det. I tillegg har vi en gratis rådgivningstjeneste som handler om en behovsavklaring inn mot rådgivning. Samlet sett er det kurs og påfyll av kompetanse, det er sosiale arenaer, også er det ting som går direkte på bedriftene, det vi kaller klyngeutvikling.»

Uttalelsen fra daglig leder antyder at næringshagen bidrar med kompetansehevende tilbud, som bidrar til komplementaritet i næringshagen. Ifølge Isaksen (2010) kan felles innsatsfaktorer

skapes gjennom spesialiserte kurs, opplæring og kompetanse, som komplementerer hverandre. De kompetansehevende tilbudene næringshagen tilbyr bedrifter bidrar til at næringshagen sitter på ressurser og kompetanse som kan komplementere bedriftenes kompetanse. Kurs og tilbud til ulike bedrifter kan også bidra til mer spesialisert kompetanse hos enkelte bedrifter, som bedriftene internt i næringshagen kan ha nytte av. Den spesialiserte kunnskapen kan bidra til at bedriftene utfyller hverandre kompetansemessig. I hvilken grad bedriftene i næringshagen benytter seg av næringshagens og de andre bedriftenes kompetanse avhenger av hvilken nytte bedriftene har ved å være lokalisert i næringshagen. Bedriftene som kun bruker næringshagen som kontorfellesskap (pendlerkontor) har for eksempel ikke like mye nytte av den faglige kompetansen i næringshagen, men uttrykte at det sosiale miljøet er viktig. Målbedriftene på sin side bruker næringshagens faglige kompetanse i større grad enn pendlerkontorene, da de både har behov for mer faglig påfyll og sosiale arenaer som næringshagen tilbyr.

Har ikke næringshagen kompetanse internt kobles målbedriftene til andre aktører i det interne næringshagenettverket. Å være del av en næringshage kan dermed tilsi at bedrifter får lettere tilgang på kompetanse, FoU-miljøer og nettverk for å utvikle virksomheten sin. Næringshagene kan dermed opparbeide seg felles ressurser gjennom det interne næringshagenettverket, som målbedriftene drar nytte av. Det interne næringshagenettverket gir målbedrifter tilgang til spesialiserte kurs og kompetanse, som målbedriftene kan dele med hverandre og derved komplementere hverandre kompetansemessig.

Næringshage B

Næringshage B har mange av de samme tilbudene som næringshage A, deriblant kurs, seminarer og rådgivning, som både målbedrifter og andre lokale bedrifter kan ta i bruk. Målbedriftene kan også kobles på næringshagenettverket, som består av andre bedrifter, næringshager og kunnskapsinstitusjoner. På grunn av nodeavtalen mellom næringshagene i Vest-Telemark har målbedrifter, uavhengig av lokasjon, tilgang til Siva midler. Daglig leder i næringshage B forklarte at deres tilbud i stor grad er styrt av næringshageprogrammet til Siva. På grunn av at næringshagen har en samarbeidsmodell bestående av flere næringshager, inkubatorer og næringssselskap kan næringshagen koble bedrifter på relevant kompetanse, som bedriftene etterspør. Samarbeidet mellom næringshagene bidrar til at bedriftene får tilgang på ulik kompetanse. Ifølge Ringholm (2010) bidrar næringshager til komplementaritet over et bredt spekter, ettersom bedrifter fra ulike bransjer kan utnytte hverandres tjenester og komplementere hverandre. I tillegg til å tilby kompetansehevende tiltak legger næringshage B

til rette for sosiale samlingsarenaer hvor bedrifter i næringshagen og i kommunen kan komme sammen og dele kompetanse og erfaringer med hverandre. Frokostmøter og andre mer bransjespesifikke arrangement bidrar til komplementaritet mellom bedrifter internt og eksternt i regionen. I tillegg trakk daglig leder i næringshage B frem at bedriftene i det fysiske næringshagemiljøet i stor grad samarbeider og bruker ressurser på tvers. Daglig leder for næringshage B forklarte tilbudene på følgende måte:

«(...) Vi baserer oss mest på en til en rådgivning på times basis. Det er vertfall 90 prosent av det vi gjør. Det vil si at bedriften melder et behov til oss også ser vi hos oss selv og våre samarbeidspartnere om vi kan hjelpe de med det. (...) De som er samlokalisert her samarbeider mye, og bruker ressurser på tvers. Men også bedriftene, særlig innenfor reiseliv, har virkelig begynt å ta hverandre i bruk. Det er litt vanskeligere innenfor bygg og anlegg for eksempel fordi de er litt mer konkurranseorienterte.»

Under intervjuene ble det tydelig at det er stor forskjell på de målbedriftene som er lokalisert fysisk i næringshagen, og de som er lokalisert utenfor. For de som er lokalisert fysisk i næringshagebygget er det mer nytte av de faglige og sosiale miljøene, mens målbedriftene som er lokalisert andre plasser i regionen bruker næringshagen mer som en sparringspartner. Bedriftsanalysen (jf. kapittel 6.3) til Jakobsen et al. (2017) viser at samlokaliserte bedrifter har større utbytte av næringshageprogrammet enn de bedriftene som ikke er lokalisert i næringshagen (Jakobsen et al., 2017). Avstanden til næringshagen kan føre til at målbedrifter utenfor næringshagebygget ikke får like god nytte av de felles ressursene. Likevel velger hele 67 prosent av målbedriftene å lokalisere seg utenfor næringshagemiljøet (Jakobsen et al., 2017). Dagens næringshageprogram har ikke like mye fokus på samlokalisering som tidligere, men fokuserer i større grad på de tilbudene som tilbys målbedrifter og andre bedrifter i regionen (Jakobsen et al., 2017; Siva, 2021). Basert på funnene kan det tyde på at komplementaritet blir mindre tilstedeværende for bedriftene som ikke er fysisk lokalisert i næringshagen, til tross for at det ifølge klyngeteorien vil oppstå uavhengig om bedriften er fysisk lokalisert i klyngemiljøet eller ikke (Isaksen, 2010; Porter, 2000). Likevel antyder funnene at fysisk samlokalisering av bedrifter i næringshagen bidrar til å styrke komplementaritet, ettersom bedriftene i større grad samarbeider og bruker hverandres kompetanse.

Kunnskapsflyt

For at nye næringer skal vokse frem og bedrifter skal kunne utvikle seg i næringshagemiljøet er det viktig at bedriftene deler kunnskap med hverandre (Isaksen, 2010). I tillegg til

kunnskapsflyt mellom målbedriftene kan det være hensiktsmessig å sette fokus på kunnskapsflyten mellom næringsshagen og målbedriftene, ettersom det er næringshagene som fasiliterer nettverkene mellom målbedriftene og andre relevante aktører (Jakobsen et al., 2017).

Næringshage A

Næringshage A er opptatt av at det skal være et sosialt miljø mellom målbedriftene, hvor de kan samarbeide og dele kunnskap med hverandre uavhengig av bransje. En viktig sosial arena hvor bedriftene deler kunnskap og erfaring med hverandre er frokostmøtene. Daglig leder i næringshage A uttrykte at frokostmøtene er en samlingsarena hvor bedriftene kan inspirere og dele erfaringer og kunnskap med hverandre. Frokostmøtene var det som ble trukket frem av flere av informantene, og anses derfor som en sentral arena hvor bedriftene kan dele kunnskap seg i mellom og skape kontakt for videre samarbeid og kunnskapsdeling. Daglig leder i næringshage A, uttrykte følgende om frokostmøtene:

«(...) Men det vi gjør er å lage frokostmøter der vi inviterer bedrifter som forteller om virksomheten sin. Frokostmøtene skaper noen synergier som kan bidra til samarbeid og kunnskapsdeling mellom bedriftene.»

For å få et annet perspektiv på hvordan næringshagen stimulerer til kunnskapsflyt mellom bedriftene i og utenfor næringshagen ble det valgt å spørre næringssjef A. Næringssjef A forklarte at næringshagen er et godt supplement for å skape nettverk eller arenaer for kunnskapsdeling:

«Ja, jeg mener at næringshagen er et godt supplement i regionen. De bidrar med faglig påfyll og sosiale arenaer, som er veldig viktig. Næringshagen har arrangement hvert år der man presenterer en del bedrifter og motiverer til å legge opp til ulike samarbeidsarenaer. Vi pleier å ha en stor kveld her i bygda, med omtrent 100 deltakere bortimot hvert år. Temaet for kvelden er ofte samarbeid og nettverksbygging, og det å ha det hyggelig og motivere til næringsutvikling.»

Til tross for at næringshagen på ulike vis legger til rette for kunnskapsdeling mellom bedrifter forklarte en ansatt i bedrift A3 at større bedrifter i næringshager sjeldent bidrar inn i fellesskapet og deler sine kunnskaper med de mindre bedriftene. På grunn av bedriftenes størrelse kan det virke som at de større bedriftene er mer opptatt av sitt eget arbeid, slik at de ikke evner og har tid til å dele kunnskap med de mindre bedriftene i næringshagen. Ifølge daglig leder i bedrift

A3 kunne næringsshagen vært bedre på å knytte bedriftene sammen, men at det avhenger av nytte og om personer er villige til å dele:

«Vi i næringsshagen kunne sikkert gjort mer for å engasjere de større bedriftene, men det er litt slik i en bedrift hvor du har flere kollegaer at du sitter med de du har. Det er ikke så naturlig for de å dele noe med de mindre bedriftene som består av 1-2 personer. Men de mindre bedriftene har jo nytte av hverandre. Det å ha store bedrifter inn i næringshager er ikke nødvendigvis positivt.»

Underveis i den empiriske studien ble jeg klar over at ulike typer nærhet kan påvirke kunnskapsflyt mellom bedriftene i næringsshagen. Bedrifter i næringsshagen og i Vest-Telemark har geografisk nærhet til hverandre og kan bygge sosial nærhet og tilhørighet til hverandre, men ifølge Boschma (2005) krever kunnskapsdeling i særlig grad kognitiv nærhet. Det gjør at samlokalisering ikke er tilstrekkelig for å få til innovasjon og samarbeid i en næringshage. Kognitiv nærhet handler om at bedrifter evner å overføre eller komplementere hverandres kunnskap, og kan stimulere samarbeid mellom bedrifter (Boschma, 2005). Lite kognitiv nærhet synes å være en del av forklaringen på manglende hyppig samarbeid mellom bedriftene i næringsshagen. Bedriftene i næringsshagen er samlokalisert og bidrar til sosial tilhørighet, men det kan være at bedriftene er så forskjellige kompetansemessig at det blir vanskelig å skape kognitiv nærhet.

Næringshage B

Næringshage B legger også opp til sosiale møtearenaer både for målbedrifter og for andre i lokalmiljøet. Daglig leder i næringshage B uttrykte at sosiale samlingsarenaer er en viktig del av næringshagemiljøet, og er noe de i stor grad legger til rette for. Daglig leder i bedrift B4, som har vært målbedrift siden næringsshagen ble etablert, forklarte under intervjuet at det å være samlokalisert kan være til stor nytte for flere bedrifter i næringsshagen. Bedriftene er til daglig en del av et faglig og sosialt miljø hvor de snakker mye sammen med andre ansatte i andre selskaper. Når det kommer til kommunikasjonen mellom målbedriftene på tvers hevdet daglig leder i bedrift B4 at samarbeidet kunne vært bedre, men næringsshagen legger i stor grad til rette for at de skal kunne samarbeide. Initiativet til å samarbeide må komme fra målbedriftene selv, og det kan til tider være utfordrende å vite hvem som har behov for å dele kunnskap seg i mellom. En ansatt i bedrift B3 forklarte det som følger:

«Jeg tror det kunne vært mer samarbeid mellom bedriftene, men det er helt klart at næringshagen legger til rette for det. Det er litt vanskelig å si hvorfor det ikke er mer samarbeid, for hvem skal egentlig ta initiativet for å jobbe sammen? Du har jo næringshagen som drifter tjenester og slikt, men de har også masse andre kunder og bedrifter som sitter rundt om kring i regionen.»

Funnene antyder at fokus på samarbeid og kunnskapsdeling mellom bedriftene i næringshagemiljøet kunne blitt bedre. Ifølge Isaksen (2010) er kunnskapsdeling viktig for at ny kunnskap skal kunne vokse frem og skape nye næringer. Underveis i undersøkelsen ble det også klart at kunnskapsdeling og komplementaritet i stor grad glir over i hverandre, og er utfordrende å skille. Et eksempel er at tilbudene til næringshagene i stor grad handler om å skape sosiale og faglige arenaer hvor bedriftene kan dele kunnskap med hverandre, noe som både inngår under komplementaritet og kunnskapsflyt (Isaksen, 2010).

Kunnskapsflyt og komplementaritet mellom næringshagene

I tillegg til næringshagenes ulike tilbud har målbedriftene også tilgang på tjenester og kompetanse fra det interne nodenettverket. Mye av kjernen i modellen er at samarbeid mellom næringshager, inkubatorer og andre næringssselskaper i Vestfold og Telemark skal lede til et bredt spekter av komplementaritet og kunnskapsflyt for sine medlemsbedrifter. Ifølge Ringholms (2010) undersøkelse var det flere av målbedriftene som anså komplementaritet og kunnskapsflyt fra ulike bransjer som positivt, ettersom bedriftene får tilgang på andre nettverk, kunder og kompetanse. For å skape komplementaritet og kunnskapsflyt mellom næringshagene nevner daglig leder i næringshage B at det er viktig med godt samarbeid. Daglig leder i næringshage B forklarte samarbeidet mellom de ulike innovasjonsselskapene som følger:

«Mye av kjernen i modellen vår er å samarbeide med andre næringshager og kunnskapsinstitusjoner for å utvikle tilbudene i næringshagen. (...) En helt konkret ting som jeg jobber mye med er å koordinere vårt nettverk og å tørre å dele på tvers. Er det for eksempel en bedrift i Bø som trenger kompetanse fra næringshagen i Fyresdal, så skal de kobles på med en gang isteden for at de blir sittende hos en rådgiver i Bø som ikke har den rette kompetansen. Ønsket er at det skal bli en slik delingskultur innad hos oss også. At bedrifter ikke skal vente så lenge med å kobles på den rette kompetansen.»

En ansatt i bedrift A3, som jobber for næringshage A, forklarte under intervjuet at samspillet mellom næringshagene kunne blitt bedre. For å få tilgang på ressurser fra hverandre trengs det

åpenhet og villighet til å dele. Ved å være åpen og villig til å dele på tvers vil både næringshagene og målbedriftene kunne dra større nytte av hverandre, og få til et bedre samspill i regionen. Eksempelet viser at komplementaritet og kunnskapsflyt ikke kun er tilstedeværende i bedriftsnettverket, men også i næringshagenettverket.

5.1.2 Hvordan bidrar næringshagene til etablering og oppskalering av nyetableringer?

Ifølge Siva (2021) skal næringshager bidra til å skape attraktive kunnskapsbedrifter og arbeidsplasser i perifere regioner. Vekst i eksisterende bedrifter er det som står i hovedfokus hos mange av næringshagene, men det er i denne studien også interessant å se om næringshager stimulerer til utvikling av gründerbedrifter og «spinnoffs» fra etablerte bedrifter. I perifere regioner kan det tenkes at entreprenørielle økosystemer ikke like lett vokser frem uten hjelp fra virkemidler, som næringshager. Ifølge Jakobsen et al. (2017) kan næringshager bidra til å fasilitere og styrke utviklingsprosessene for nyetablerte og eksisterende bedrifter. For å se om næringshagene stimulerer til etablering og oppskalering av nyetableringer i Vest-Telemark vil kapitlet ta for seg Spigels (2017) kulturelle, sosiale og materielle faktorer for utvikling av entreprenørielle økosystemer.

Kulturelle faktorer

For å få til etablering og oppskalering av nyetableringer i regionen er det viktig med en støttende kultur for entreprenørskap (Spigel, 2017). Ifølge Spilling (2006b) er det de kulturelle normene og verdiene i en region som danner grunnlag for entreprenøriell aktivitet.

Næringshage A

Daglig leder i næringshage A forklarte at det generelt er en støttende kultur i næringshagen for entreprenørskap, men at satsningen på nyetableringer eller forbedring av eksisterende forretningsidéer avhenger av personen:

«Jeg bruker å si at den viktigste faktoren med næringsutvikling handler om personene. For å få til ting må du ha personer som ønsker og vil utvikle seg og få til vekst eller som vil etablere nye ting. (...) Vi har jo tradisjonelt hatt lav etableringsgrad i Vest-Telemark. Regionen har vært preget av veldig tradisjonelle og solide bedrifter med lite konkurser.»

Både daglig leder i næringshage A og flere av målbedriftene forklarte at næringshagen, gjennom sine kontakter til ulike miljøer, har gjort det mulig for mange å utvikle seg og starte opp nye forretningsidéer. Det som bidrar til usikkerhet rundt nytenking og etablering i distriktet

er janteloven, og det vi i distriktene beskriver som «bygdedyret». Bygdedyret er en metafor for de som er motstandere av nyskaping, og kommer frem ved endringer i samfunnet. Bygdedyret kan bidra til å skape barrierer for innovasjon, nyskaping og utvikling (Follo & Villa, 2010; Førde, 2010). Ifølge Bolkesjø og Brun (2006) er trolig janteloven og bygdedyret mer synlig i perifere regioner, fordi endringer og nyskaping blir mer merkbart. Det finnes fordommer i Vest-Telemark ikke bare til enkeltbedrifter, men også til næringshagemiljøet. Bedrift A2 er en nyetablert bedrift med tilhold i næringshagen, og daglig leder uttrykte følgende:

«(...) Den gode gamle janteloven står dessverre litt sterkt. Bygda sliter litt med misunnelse eller hva jeg skal kalle det. Vi kaller det for bygdedyret.»

Negative holdninger til nytenkning skaper barrierer i samfunnet for entreprenørskap og gründervirksomhet (Follo & Villa, 2010). For å tiltrekke seg entreprenører og støtte potensielle, lokale entreprenører må det være holdninger og normer i samfunnet som støtter en kultur for nytenkning (Spigel, 2017).

Noe som kan bidra til å tiltrekke og inspirere andre entreprenører til å etablere seg i Vest-Telemark er større bedrifter som har hatt suksess med utvikling og entreprenørskap tidligere (Spigel, 2017). Næringshage A og næringshage B har begge en lokal kunnskapsbedrift, som på mange måter har bidratt til vekst i sitt lokale næringshagemiljø. Begrepet kunnskapsbedrift er noe løst og brukes i ulike sammenhenger. Jeg anser det derfor som nødvendig å definere hva begrepet kunnskapsbedrift betyr i denne oppgaven. Det finnes ulike former for kunnskap; *know-how* og *know-why*. De ulike typene av kunnskap kan, ifølge Jensen, Johnson, Lorenz og Lundvall (2007), knyttes til ulike innovasjonsmetoder. Know-how kunnskap (taus kunnskap) kan knyttes til mer erfaringsbasert kompetanse (DUI-innovasjonsmetoden), mens bedrifter som bruker kodifisert og forskningsbasert kunnskap produserer mer know-why kunnskap (STI-innovasjonsmetoden) (Jensen et al., 2007). Bedriftene som i denne oppgaven omtales som kunnskapsbedrifter er begge bedrifter som bruker forskning og andre FoU-aktiviteter for bedriftsutvikling. Antagelig har kunnskapsbedriftene medført at flere entreprenører og bedrifter ønsker å lokalisere seg i næringshagene og jobbe med utviklingsarbeid.

I tillegg til de større kunnskapsbedriftene håper næringshage A at bedrifter som først var motstandere av næringshagemiljøet, men som nå bruker næringshagen, kan bidra til at flere ønsker å etablere seg i næringshagemiljøet. For næringshagen og lokalmiljøet kan det være positivt i den forstand at andre bedrifter følger etter. En ansatt i bedrift A3 forklarte følgende:

«Vi har hatt mer pågang fra de bedriftene som kommer fra det mer «negative» miljøet. De har begynt å skjønne hva vi i næringsshagen driver med. (...) jeg tror de bedriftene kan bli gode ambassadører for å vise hva næringsshagen kan tilby og hva vi jobber med.»

Næringshage B

Daglig leder i næringshage B hadde mange av de samme inntrykkene, som daglig leder i næringshage A, på kulturen i Vest-Telemark:

«Det finnes miljøer for etablering og innovasjon i regionen, men en av de tingene som frustrerer meg med Vest-Telemark er at det er en sånn tanke om at innovasjon og nyskaping nesten ikke finnes.»

Ved spørsmål om hvordan bedriftene opplever at næringsshagen legger til rette for god etablererkultur svarte de fleste at de opplever et positivt miljø knyttet til gründervirksomhet, i næringsshagen. Næringsshagen har ulike tilbud til de som ønsker å etablere noe nytt. Blant annet drifter de Start Opp Vest-Telemark og Etablererkontoret hvor nyetablerte kan få rådgivning. I tillegg bidrar kommunen og andre støtteapparater med økonomisk og faglig støtte til nyetablere, som viser at regionen i sin helhet ønsker å støtte til en positiv kultur for entreprenørskap.

I tillegg til underliggende normer og holdninger, antar Spigel (2017) at suksesshistorier tiltrekker entreprenører. Også i næringshage B finner vi en større kunnskapsbedrift, som over tid har utviklet seg i næringshagemiljøet. Bedriften støtter nytenkning og finansierer ulike prosjekter i regionen, som bidrar til at terskelen for nytenking blir mindre. Ifølge Spigel (2017) kan suksessbedrifter bidra til å inspirere og tiltrekke andre entreprenører, samt å bygge opp et områdets omdømme. Et sitat fra en ansatt ved bedrift B3 kan underbygge Spigels (2017) antagelse om at suksessbedrifter er viktig for å tiltrekke andre bedrifter:

«Vi har vært flinke til å støtte når noen ønsker å etablere noe og trenger hjelp. Et eksempel på det er et selskap nå som har startet med golfsimulator. Der har vi vært og sponset litt. Vi har også bidratt med et vitensenter der du har mange forskjellige roboter og maskiner. Vi synes det er viktig å prøve å få IT og programmering inn i skolen så tidlig som mulig.»

Sosiale faktorer

Ifølge Siva (2021) skal næringshager i tillegg til rådgivning koble bedrifter opp mot relevante innovative, sosiale og faglige miljøer, bestående av andre innovasjonsselskaper, investormiljøer og andre eksterne nettverk. De ulike typene miljøer som nevnes av Siva (2021) inngår i det Spigel (2017) omtaler som sosiale nettverk (interne og eksterne), investeringskapital og mentorordninger. Videre vil jeg se på hvordan næringshagene kobler bedrifter opp mot sosiale og faglige nettverk. Investormiljøer og arbeidernes kompetanse vil ikke bli diskutert i denne oppgaven, da det ikke ansås som avgjørende for å besvare oppgavens forskerspørsmål.

Næringshage A

Tidligere ble det diskutert at rådgivning var en av hovedoppgavene til næringshagene, og kan ifølge Spigel (2017) anses som en mentorordning. Rådgivningen blir gitt en til en, hvor man kartlegger de behovene bedriftene har for videre utvikling. I tillegg hjelper næringshagen bedrifter med å komme i kontakt med aktuelle fagmiljøer, samarbeidspartnere og andre eksterne nettverk. Daglig leder i næringshage A beskrev nettverkene de kobler bedriftene opp mot:

«Vi i næringshagen prøver å åpne for nettverk. Vi har blant annet nettverk i Vest-Telemark næringsforum og vi har koblet bedrifter opp mot ledernetttverk som handler om å gi ledere mer kompetanse. I tillegg har vi hatt nettverk innenfor HMS og mer tematiske nettverk. Også er det mange andre nettverk i regi av Innovasjon Norge som vi kan koble bedrifter opp mot.»

En ansatt i bedrift A3, som er en rådgivningsbedrift i næringshagen, forklarte næringshagens rolle slik:

«Næringshagen er jo med på å styrke de svake båndene. At du får prate med folk du ikke prater med til vanlig. Så det er næringshagen egentlig veldig flinke til, og koble sammen de som ellers ikke prater sammen.»

Ifølge Spigel (2017) er de sosiale nettverkene til entreprenørene viktig, ettersom det entreprenørielle økosystemet er entreprenørstyrt. I perifere regioner, hvor avstanden mellom bedrifter og organisasjoner er stor, kan det tenkes at entreprenørene mangler sosiale nettverk til personer med spesialisert kompetanse, investorer, mentorer osv. som hjelper entreprenører med etablering og utvikling. Næringshagen, som har kontakt med ulike fagmiljøer, investormiljøer, og andre innovasjonsselskaper, kan derfor være en viktig nettverksmegler for entreprenører som

trenger nettverk til relevante personer med relevant kompetanse. Næringshagen anses av målbedriftene å være en fasilitator for å bygge nettverk, ettersom næringshagen kobler bedriftene opp mot miljøer som kan være relevante å utforske. I litteraturen om entreprenørielle økosystemer er sosiale nettverk grunnleggende da systemet er selvstyrende (Spigel, 2017), men på grunn av at regioner har ulike forutsetninger må det tas høyde for at ikke alle regioner kan vokse frem velfungerende entreprenørielle økosystemer uten hjelp fra nettverksbyggere. For å skape fungerende entreprenørielle økosystemer i perifere regioner har bedrifter og entreprenører derfor behov for nettverksbyggere, som næringshager.

Næringshage B

Mange av de samme argumentene finner vi også i næringshage B, blant annet at næringshagen kan oppleves som en mentor/sparringspartner for utvikling av forretningsidéer. Daglig leder i bedrift B1 sier at næringshage B på mange måter fungerer som en mentor, hvor enkeltpersoner og bedrifter kan få råd og tips til hvordan de skal utvikle bedriften videre:

«(...) de er en sparringspartner på hva som finnes, og gir meg tilbakemelding på søknader. Funksjonen som rådgiver og mentorer opplever jeg at de er.»

Videre er de i næringshagen flinke til å koble bedrifter på de rette aktørene, og bidrar til faglige og sosiale arrangementer hvor bedriftene kan møtes og utveksle informasjon og kunnskap med hverandre. Daglig leder i næringshage B beskrev noen av nettverkene de kobler bedriftene opp mot:

«(...) For eksempel har vi bransjespesifikke samlinger innenfor lokalmat og reiseliv. I fjor hadde vi et stort prosjekt innenfor reiseliv, som handlet om å hjelpe reiselivsbedrifter med å formidle produkter og tjenester sammen på nett osv. Vi hadde også en egen konferanse for kvinnelige ledere og gründere i Notodden i fjor, så det er en del konferanser og en del nettverksprosjekt.»

Igjen har lokasjon av bedriftene mye å si for hvilke sosiale nettverk bedriftene får tilgang til. Daglig leder i næringshage B forklarte at målbedrifter som er samlokalisert i næringshagen både får faglige og sosiale nettverk, mens de som sitter utenfor får mer av det faglige:

«De som sitter i næringshagen får både faglig og mye sosialt. De som ikke gjør det får mest faglig og litt sosialt gjennom konferanser og samlinger, men det er nok mest faglig.»

Noen av målbedriftene som ble intervjuet i denne undersøkelsen er nyetablerte bedrifter, som ikke er lokalisert i næringsshagen. De forteller at de har hatt god nytte av næringshagens eksterne nettverk, men har ikke benyttet seg mye av det sosiale internt i næringsshagen. Målbedriftene som er fysisk lokalisert i næringsshagen på sin side mener i større grad at de sosiale nettverkene internt mellom målbedriftene er viktig. At samlokalisering i næringshagemiljøet styrker samarbeid er også noe som trekkes frem i undersøkelsen til Jakobsen et al. (2017). Funnene fra egen undersøkelse og fra evalueringen til Jakobsen et al. (2017) tyder på at samlokaliserte bedrifter gjør tilgangen på kompetanse større, og at bedrifter kommer i kontakt med andre nettverk og samarbeidspartnere. Jeg har valgt å trekke ut to sitater som illustrerer sammenhengen mellom lokasjon og nettverk.

Bedrift B2 er en nyetablert bedrift, som har hatt stor nytte av næringshagens eksterne nettverk. Sitatet er en fin illustrasjon på næringsshagen som nettverksmegler:

«Vi har vært en del av næringshagemiljøet siden høsten 2020. Det har ført til andre kontakter innenfor fylket slik at vi kan ha kontakt med andre i samme situasjon. Samtidig har de formidlet oss til et start-up miljø i Vestfold og Telemark fylke. Der ble vi invitert til en gründerkonferanse hvor vi møtte andre gründerbedrifter. Det førte igjen til en oppfølging der vi ble invitert til et nettmøte med næringsministeren og andre gründerbedrifter fra samme konferanse.»

Bedrift B3 har sittet fysisk i næringsshagen siden den ble startet og uttrykte følgende:

«Jeg tenker at det sosiale er veldig viktig. Det er kanskje det aller viktigste. Vi er jo veldig mange så vi kan snakke med mange forskjellige i løpet av en dag. Det tror jeg er viktig for de bedriftene som har sittet her lenge, og for de som er nye.»

Materielle faktorer

Til slutt vil jeg se på hvordan næringshagene legger til rette for etablerere gjennom materielle faktorer. Næringshagene har i oppgave å koble bedrifter opp mot akademia og bistå med lokaler for de bedriftene som trenger det (Siva, 2021). Universiteter, FoU-miljøer og lokaler inngår i det Spigel (2017) definerer som materielle faktorer. Tilbudene, godene og lokalene som næringsshagen tilbyr skal bidra til å tiltrekke seg bedrifter og entreprenører til regionen, samt bidra til utvikling i lokale, nye og etablerte bedrifter (Spigel, 2017; Vareide, 2018).

Næringshage A

I tillegg til å tilby kontorplass for målbedrifter er nå næringshagen i gang med å planlegge et helt nytt bygg, spesielt rettet mot gründere. Daglig leder i næringshage A forklarte tilbudet til gründere som følger:

«Vi holder på med en egen gründersatsning som innebærer at vi er i ferd med å bygge en egen gründerlab. Det blir vårt svar på en slik coworking space/start-up lab, så vi lager jo nå 6 plasser som er dedikert for helt ferske gründere/start-ups.»

Næringshagen jobber aktivt med å tilby kontorplass for ikke bare målbedrifter, men også for andre eksterne aktører. Blant annet har næringshagen et prosjekt som handler om å tiltrekke seg personer som har arbeidsplassen sin andre steder i regionen, og som av en eller annen årsak ønsker å lokalisere seg i næringshagen. I tillegg tilbyr næringshagen studentkontor for studenter som kommer fra kommunen. Ved å legge til rette for kontorutleie tiltrekker næringshagen personer, som kan være sterke ressurspersoner i næringshagemiljøet. Flere av bedriftene som ble intervjuet forklarte at ordningen med å leie kontorer har vært positive for deres bedrift. En ansatt i bedrift A1 forklarte at hen jobber i et eksternt firma som er lokalisert en annen plass i landet, men ettersom næringshagen tilbyr kontorplass for eksterne firmaer trenger hen ikke å flytte fra kommunen. Ordningen bidrar til at flere personer kan bli værende i kommunen, og unngår i større grad fraflytting. Tilbudet er en funksjon for å beholde og få inn annen kompetanse, nettverk og ressurser, som næringshagen, målbedrifter og lokale bedrifter i kommunen kan dra nytte av.

I tillegg til å tilby lokaler har næringshagen i oppgave å koble bedrifter opp mot forsknings- og kunnskapsinstitusjoner (Siva, 2021). Ifølge daglig leder i næringshage A har universiteter og FoU-miljøer blitt brukt ved ulike anledninger:

«Vi har hatt USN inne i forhold til gründersamarbeid og vi har hatt Telemarksforskning på bedriftsnettverksprosjekt. Så vi bruker akademia en god del, men ikke nok. Vi har sikkert et potensial for å bruke dem mer.»

Ved spørsmål om næringshagen kobler nyetablerte opp mot FoU-miljøer svarte daglig leder i næringshage A at nyetablerte kan oppleve det som for seriøst å knytte inn akademia tidlig i oppstartsfasen:

«(...) Det å dra en bedrift inn i et forskningsprosjekt eller trekke det mot et veldig akademisk miljø oppleves for mange som en barriere.»

For mer etablerte bedrifter kan koblinger til forsknings- og kunnskapsinstitusjoner være en fordel, ettersom de bistår med både ressurser og kompetanse som kanskje ikke bedriftene hadde tilgang til tidligere (Spigel, 2017). Næringssjef A ga et godt eksempel på hvordan eksisterende bedrifter kan ha fordel av å ha nettverk til forsknings- og kunnskapsmiljøer:

«For en av de større bedriftene i næringshagen var det viktig, da de inni mellom kjøpte tjenester direkte av USN på ting de ikke kunne gjøre selv. Blant annet analyseoppdrag. De hadde også prosjektsamarbeid.»

Næringshage B

Næringshage B tilbyr også lokaler til sine målbedrifter, men har ikke samme ordning som næringshage A med utleie av lokaler til eksterne bedrifter. Næringshage B på sin side legger til rette for gründervirksomhet gjennom å drifte ulike støtteapparater. Daglig leder i næringshage B forklarte at det er spesielt start-up ordningen som er viktig for nyetablerere:

«(...)Start-up programmet er en førstelinjetjeneste som kommunene i fylket har forpliktet seg til å ha, og det går på at hvis man skal starte bedrift så skal man få veiledning på hvordan man kan gjøre det. Slik som det fungerer nå så har vi åpent kontor en dag i uka hvor man kan ringe inn og få veiledning.»

Daglig leder i næringshage B forklarte videre i intervjuet at gründervirksomhet ikke er det som er det største fokusområdet for næringshagen. Næringshagen følger Sivas næringshageprogram, som i større grad fokuserer på eksisterende bedrifter. På grunn av nodenettverket mellom de ulike næringshagene og inkubatorene i Vestfold og Telemark fylke kan næringshagen henvise bedrifter til andre som i større grad fokuserer på etableringsfasen.

Næringshage B legger også opp til at bedrifter skal kunne knytte nettverk til forsknings- og kunnskapsinstitusjoner, men er spesielt rettet mot veletablerte målbedrifter. I undersøkelsen til Jakobsen et al. (2017) er det bare 16 prosent av målbedriftene som oppgir at de i stor eller svært stor grad samarbeider med FoU-miljøer. De samme tendensene ser vi i næringshage A og B, hvor det er de mer etablerte bedriftene og kunnskapsbedriftene som inngår samarbeid med FoU-

miljøer. En ansatt i bedrift B3, som er en kunnskapsbedrift, anser forskningsmiljøene i næringshagenettverket som viktig for bedriftsutvikling:

«Næringshagen har nettverk til ulike kunnskaps- og FoU-miljøer, som har vært viktig for oss med tanke på bedriftsutvikling. Forskning og utvikling er faktisk en stor del av det nye prosjektet vårt.»

5.1.3 Stimulerer næringshagene til nyetablering og utvikling i eksisterende bedrifter?

Basert på den overordnede drøftelsen er det flere ting som tyder på at næringshagene i Vest-Telemark stimulerer nyetableringer og utvikling i eksisterende bedrifter. Næringshagene stimulerer til både kunnskapsflyt og komplementaritet for sine målbedrifter, gjennom å legge til rette for samlokalisering og sosiale møtearenaer hvor bedriftene kan møtes og utveksle kunnskap. Kunnskapsflyt kan forstås gjennom ulike typer nærhet, og det er ikke nødvendigvis at geografisk nærhet leder til kunnskapsflyt mellom bedriftene i næringshagen. Ifølge Boschma (2005) må det også være kognitiv nærhet til stede for å skape kunnskapsflyt. Funnene antyder også at komplementaritet og kunnskapsflyt ikke kun skjer i bedriftsnettverket, men også i næringshagenettverket. For at bedrifter skal kunne få den rette kompetansen er næringshagenettverket avhengig av et godt samarbeid. Næringshagenes særegne kompetanse kan komplementere hverandre, og gi målbedriftene et bredere spekter av kompetanse.

Videre var det interessant å se om næringshagene også stimulerte til nyetablering og oppskalering av nyetableringer. Begge næringshagene har ordninger knyttet til nyetableringer, men er ikke hovedarbeidsoppgavene til næringshagene. Næringshagenes arbeidsoppgaver er i hovedsak knyttet til bedriftsutvikling i etablerte bedrifter. Likevel har næringshagene en viktig rolle i Vest-Telemark når det kommer til nettverksbygging mellom entreprenører og andre eksterne nettverk. Siden næringshagene har koblinger til ulike innovative, sosiale og faglige miljøer kan næringshagene koble entreprenører opp mot relevante aktører med den relevante kompetansen. Ifølge Spigel (2017) anses det entreprenørielle økosystemet som entreprenørstyrt, men på grunn av at perifere regioner kan ha få eller mangle relevante kunnskapsaktører blir næringshagenes rolle som nettverksbygger sentral.

5.2 Forskerspørsmål 2

Videre i oppgaven vil det være interessant å drøfte hvordan næringshager bidrar til næringsutvikling i perifere regioner, som utgjør forskerspørsmål 2; *Hvordan bidrar næringshagene i Vest-Telemark til næringsutvikling i tynne RIS?*

Næringsutvikling i denne oppgaven vil omhandle om næringshagenes aktiviteter forsterker, oppgraderer og/eller skaper nye næringer i tynne RIS. For å besvare det overordnede forskerspørsmålet har jeg utarbeidet et empirisk underspørsmål:

1. *Hvilken type næringsutvikling, forsterking, oppgradering og/eller nye næringer legger næringshagene i Vest-Telemark til rette for?*

5.2.1 Hvilken type næringsutvikling legger næringshagene til rette for?

For å kunne diskutere hvilken næringsutvikling næringshagene legger til rette for må vi vite hvordan regionen er bygd opp. Næringshager er et virkemiddel som etableres i perifere regioner for å stimulere til innovasjon, entreprenørskap og samarbeid mellom lokale og eksterne aktører (Siva, 2021). Tynne RIS oppstår generelt i perifere regioner, fordi områdene kjennetegnes av små og mellomstore bedrifter spredt utover et større geografisk område, det er lav eller ingen klynge- og FoU-aktivitet, samt svake kunnskapsnettverk mellom delsystemene i RIS (Asheim et al., 2019; Isaksen & Trippl, 2016).

Siden tynne RIS mangler eller har mindre av sentrale kunnskapsaktører og nettverk kan innovasjonsaktiviteten generelt være inkrementelle (Isaksen & Trippl, 2016; Tödting & Trippl, 2005). For å skape nye synergier i næringslivet i tynne RIS har næringshageprogrammet blitt etablert. Næringshagene i Vest-Telemark bidrar til at bedrifter både skal kunne samarbeide med hverandre internt i næringshagen, men også sammen med andre eksterne bedrifter og forsknings- og kunnskapsmiljøer. Næringshagene fokuserer i stor grad på å skape sosiale møtearenaer for lokale bedrifter, men stimulerer i tillegg til nettverksbygging med eksterne aktører gjennom næringshagenettverket. Små og mellomstore bedrifter i perifere områder er avhengig av eksterne aktører for å klare å utvikle seg ytterligere (Asheim et al., 2019). De eksterne nettverkene kan bestå av andre eksterne bedrifter og organisasjoner, og for å få tilgang til disse aktørene og deres kompetanse krever det kommunikasjon mellom næringslivet og offentlige virksomheter (Tödting & Trippl, 2011). I tillegg til å koble bedrifter opp mot offentlige virksomheter har næringshagene og kommunene i Vest-Telemark et tett samarbeid. Næringshage A og administrasjonen i kommunen sitter blant annet i samme bygg, og gjør avstanden mindre mellom næringsliv og offentlige instanser. For flere av bedriftene har dette vært en fordel. Daglig leder i bedrift A2 forklarte det som følger:

«Det er jo en fordel at du har både kommunen og det private i samme bygget. Det er vell ett av de få byggene i Norge som er sånn. Det fungerer fantastisk for det er så kort vei fra

kall det trege offentlige til det private. Det er nesten ingen terskel for å kontakte hverandre her på huset.»

Kunnskapsinstitusjoner er også en del av det offentlige. Som nevnt tidligere i kapittel 5.1 stimulerer næringshagene til at bedrifter skal kunne komme i kontakt med forsknings- og kunnskapsinstitusjoner. Forsknings- og kunnskapsinstitusjonene kan bistå bedrifter med ressurser og kompetanse og bidra til oppblomstring av nye næringer eller oppgradering av eksisterende næringer (Fitjar, Isaksen & Knudsen, 2016b; Isaksen, 2010). Vi vet at næringshagene har gode bånd til ulike FoU-miljøer, men at det er godt etablerte målbedrifter som bruker disse miljøene i større grad enn nyetablerere.

Begge næringshagene arbeider en del med etablerte bedrifter, men legger også i noen grad til rette for nyetablerere gjennom ulike ordninger; *gründerlab*, *Etablererkontoret* og *Start-Opp Vest-Telemark*. Næringshagene i Vest-Telemark fokuserer i større grad på utviklingsarbeid for veletablerte bedrifter, som ønsker å utvikle forretningsidéer og forretningsmodeller. Dersom entreprenører ønsker å etablere en ny virksomhet setter næringshagen de heller i kontakt med innovasjonsselskaper, som inkubatorer, ettersom de arbeider mer med etablering. Det er ingen inkubatorer i Vest-Telemark for øyeblikket, men det finnes flere i Vestfold og Telemark fylke som næringshagene kan sette entreprenører i kontakt med. Tjenestene næringshagene tilbyr sine målbedrifter er ofte rettet mot utviklingsarbeid for eksisterende bedrifter. Ifølge evalueringen til Jakobsen et al. (2017) bidrar næringshagene til å bygge opp kompetansemiljøer innenfor næringer hvor regionen har gode forutsetninger. Funnene antyder derfor at næringshager i større grad bidrar til utvikling i eksisterende bedrifter og næringer, som igjen kan bidra til «spinnoffs» og fornyelse av eksisterende næringer. En av grunnene til at næringshagene fokuserer på utviklingsarbeid i eksisterende bedrifter kan være at det bidrar til flere arbeidsplasser. Nye bedrifter består ofte av en til to ansatte, og bruker tid på å skape arbeidsplasser. Daglig leder i næringshage B og næringssjef B forklarte begge at arbeidsplassutvikling er en sentral del av næringshagens arbeid. All aktivitet som bidrar til utvikling er viktig for regionen, og spesielt rettet mot bedrifts- og arbeidsplassutvikling.

De to delsystemene i RIS påvirkes igjen av de formelle og uformelle institusjonene (Isaksen, 2016). I denne oppgaven har særlig de uformelle institusjonene vært diskutert. Uformelle institusjoner består av kultur, normer og artefakter som er tilstede i regionen (Isaksen, 2016). Selv om næringshagene legger til rette for næringsutvikling kan det være utfordrende å endre underliggende normer og holdninger i samfunnet. Som vi vet av den øvrige diskusjonen finnes

det ulike holdninger i Vest-Telemark om nytenkning og nyskaping. Vest-Telemark er preget av en spesialisert og tynn næringsstruktur, hvorav den største verdiskapingen skjer innenfor el-produksjon, bygg og anlegg og butikkhandel (Vareide & Vareide, 2021c). En spesialisert næringsstruktur kan bidra til at mange bedrifter holder seg innenfor tradisjonelle næringer, noe også daglig leder ved både næringshage A og næringshage B bekreftet. Det kom også frem av intervjuene at mer tradisjonelle bedrifter ikke er like villige til å utvikle seg, ettersom de har det godt i den situasjonen de er i. Det bidrar til å skape motstand mot utvikling og næringshagemiljøet. Underliggende kulturelle holdninger og normer kan være utfordrende å omstille, men næringshagene er i ytterste grad et virkemiddel som trolig har vært med på å snu noen av holdningene i regionen. Daglig leder i næringshage A ser at noen av de mer tradisjonelle bedriftene begynner å se betydningen av utvikling, og har begynt å ta i bruk næringshagen.

En annen grunn til at næringshagene stimulerer til oppgradering av eksisterende næringsliv fremfor nye næringer er at kompetansen er spesialisert til næringer som allerede er fremtredende i regionen. Daglig leder i næringshage A forklarte under intervjuet at det opprinnelige formålet med næringshagen var å skape et fysisk kompetansesenter, primært for bioøkonomi. Mange av målbedriftene har sin kompetanse innenfor naturforvaltning, og gjør kompetansen i næringshagen spesialisert. Næringshage B har også en spesialisert kompetanse. Mye av deres spisskompetanse ligger innenfor mat og reiseliv, som allerede er en fremtredende næring i regionen. Funnene antyder at næringshagene i Vest-Telemark bidrar til å bygge opp kompetansemiljøer innenfor eksisterende næringer. Basert på en evaluering gjort av Hartmark Consulting fra 2004 bidrar næringshager primært til å styrke eksisterende næringer fremfor å stimulere til nyetableringer (Hartmark Consulting AS, 2004). Naturforvaltning, skogbruk og turistopplevelser er fremtredende næringer i regionen, fordi det bygger på eksisterende naturressurser. Ifølge Bolkesjø og Brun (2006) kan næringer som er basert rundt en regions naturressurser være vanskelig å omstille. I rapporten til Jakobsen et al. (2017) argumenteres det for at perifere regioner, bestående av tynne RIS, bør fokusere på fornyelse av eksisterende eller beslektede næringer, fremfor å satse på nye. Dersom næringsutvikling over lang tid ikke tar inn kompetanse, teknologi og ressurser uten fra, risikerer næringslivet negativ lock-in (Isaksen & Trippel, 2016). Negativ lock-in handler om at informasjon og kompetanse vil bygge seg opp innenfor et spesialisert felt og innen tette lokale nettverk, hvis det ikke kommer inn ny kompetanse og informasjon utenfra. Da vil næringslivet lukke seg rundt en næring, som kan føre til stagnering av næringslivet (Isaksen & Trippel, 2016). Næringshagenes kompetanse

sammen med kompetanse fra faglige og sosiale miljøer kan likevel bidra til oppgradering av eksisterende næringer, ettersom kompetansen kommer fra ulike bransjer. Daglig leder i næringshage B forklarte næringslivet i Vest-Telemark som følger:

«Næringslivet i Vest-Telemark består av både forsterking og fornyelse av eksisterende næringer vil jeg si. Litt begge deler, men kanskje mest at det som eksisterer skyter nye knoppskudd.»

Basert på drøftelsen er det flere faktorer som gjør at oppblomstring av helt nye næringer i Vest-Telemark er utfordrende. En kombinasjon av tynne RIS, en ensidig næringsstruktur og kultur gjør at kompetansen blir spisset rundt eksisterende næringer. De fleste bedriftene som har deltatt i denne undersøkelsen har kompetanse innenfor regionens sterke næringer, men på grunn av næringshagen har de hatt muligheten til å utvikle seg og fått tilgang på nye kunder og markeder. Næringshagens nettverk og tilbud har medført at bedrifter har større mulighet for utvikling, og kan bidra til fornyelse av eksisterende næringer.

Mine funn antyder at næringshagene stimulerer til fornyelse og/eller forsterking av eksisterende næringer i Vest-Telemark. På grunn av at næringshager for det meste er lokalisert i perifere regioner med tynne RIS vil det være utfordrende å skape nye næringer. Tynne RIS består av tradisjonelle næringer spredt utover store geografiske områder og har lite interaksjon med andre bedrifter og kunnskapsinstitusjoner utenfor regionen (Asheim et al., 2019; Isaksen & Trippl, 2016). Utviklingen og omstilling av helt nye næringer i perifere regioner blir utfordrende, ettersom tradisjoner og kultur er sterkt preget av de næringene som allerede er fremtredende. Næringshagene har ikke nok påvirkningskraft alene til å endre regionalt spesifikke kulturelle normer og verdier, ettersom de er styrt av underliggende kulturelle holdninger. Utviklingsarbeid i bedrifter og nyetableringer vil holdes til å forsterke eller fornye eksisterende næringer, fordi dette er kompetanse som er lett tilgjengelig i regionen. Næringshagene har ressurser til å bidra til nyetableringer innenfor nye næringer, men deres fokus ligger i større grad på utviklingsarbeid i etablerte bedrifter.

6. Konklusjon

I dette kapitlet vil oppgavens overordnede teoretiske forskerspørsmål besvares; 1) *Hvordan kan næringshager stimulere til nyetablering og utvikling i eksisterende bedrifter i tynne RIS?* 2) *Hvordan kan næringshager bidra til næringsutvikling i tynne RIS?*

For å svare på oppgavens forskerspørsmål er det utarbeidet et analytisk rammeverk bestående av begreper knyttet til klyngeteorien (kunnskapsflyt og komplementaritet), entreprenørielle økosystemer (sosiale, kulturelle og materielle faktorer) og tynne regionale innovasjonssystemer. Det analytiske rammeverket er bygd opp med bakgrunn i at næringshager på den ene siden kan stimulere til kunnskapsflyt og komplementaritet for sine målbedrifter, mens de på den andre siden kan stimulere til etablering og oppskalering av nyetableringer gjennom sosiale, kulturelle og materielle faktorer. Med bakgrunn i de teoretiske forskerspørsmålene og det analytiske rammeverket ble det valgt å gjennomføre en fler casestudie av to næringshager i Vest-Telemark. For å besvare oppgavens forskerspørsmål med bakgrunn i casene er det utarbeidet to empiriske forskerspørsmål; 1) *Hvordan stimulerer næringshagene i Vest-Telemark til nyetableringer og utvikling i eksisterende bedrifter i tynne RIS?* 2) *Hvordan bidrar næringshagene i Vest-Telemark til næringsutvikling i tynne RIS?* Hovedfunn fra de to empiriske forskerspørsmålene vil videre bli presentert. Avslutningsvis vil jeg se om studien av de to næringshagene har gitt grunnlag for å studere det analytiske rammeverket nærmere, og om funnene kan generaliseres utover oppgavens case.

6.1 Forskerspørsmål 1

Forskerspørsmål 1; *Hvordan stimulerer næringshagene i Vest-Telemark til nyetableringer og utvikling i eksisterende bedrifter i tynne RIS?*

6.1.1 Komplementaritet og kunnskapsflyt

For eksisterende bedrifter ser vi av den overordnede analysen at næringshagene i stor grad legger til rette for både komplementaritet og kunnskapsflyt mellom målbedriftene. Næringshagene i Vest-Telemark legger til rette for komplementaritet og kunnskapsflyt gjennom rådgivningstjenester, seminarer og kurs, samt gjennom ulike faglige og sosiale arenaer som stimulerer til samarbeid og kunnskapsdeling mellom bedriftene. Næringshagene er ikke bransjespesifikke, som større klynger ofte er, og har derfor ulike typer kurs og seminarer som ikke alle målbedriftene har nytte av å delta på. Variasjonen av kurs og tilbud gjør at

komplementaritet og kunnskapsflyt blir bred, som ifølge Ringholm (2010) kan være positivt ettersom bedrifter med ulik kompetanse kan dra nytte av hverandres tjenester og nettverk for å få tilgang til andre kunder og leverandører.

I hvilken grad målbedriftene får tilgang til felles innsatsfaktorer og kunnskap avhenger av bedriftenes lokasjon. Bedrifter som ligger fysisk samlokalisert i næringshagebygget har i større grad mulighet til å utnytte næringshagens og hverandres tjenester, mens målbedriftene som er lokalisert andre steder i regionen er mer opptatt av å bruke næringshagen som en sparringspartner. Ut i fra rapporten til Jakobsen et al. (2017) er det å være lokalisert i næringshagemiljøet en styrke for målbedriftenes samarbeid med andre bedrifter i næringshagemiljøet. Fokuset på samlokalisering er blitt en mindre del av dagens næringshageprogram, og det kan antas å påvirke komplementaritet og kunnskapsflyt mellom bedriftene.

Gjennom den empiriske studien ble det tydelig at kunnskapsdeling mellom bedriftene i næringshagen krever mer enn bare geografisk nærhet. Funnene antyder at større bedrifter lokalisert i næringshagen ikke har like stort behov for å dele kunnskap og kompetanse med de andre bedriftene i næringshagen, som kan forklares ut fra ulike typer nærhet. Samlokalisering og geografisk nærhet kan antas å styrke samhandling og kunnskapsdeling, men særlig kognitiv nærhet er viktig for å skape kunnskapsflyt og innovasjon (Boschma, 2005). Ut i fra funnene kan det tyde på at geografisk nærhet mellom bedriftene fører til sosial nærhet, men ikke nødvendigvis til kognitiv nærhet. De større bedriftene kan ha opparbeidet seg egen, spesialisert kunnskap og kompetanse, som de mener de mindre bedriftene i næringshagen ikke i like stor grad har nytte av. Tankegangen om at kanskje ikke mindre bedrifter har like mye nytte av spesialisert kunnskap og kompetanse kan føre til at de større bedriftene ikke alltid er like opptatt av kunnskapsdeling.

I tillegg til komplementaritet og kunnskapsflyt på bedriftsnivå prøver næringshagene å skape felles innsatsfaktorer mellom andre næringshager og innovasjonsselskaper. Næringshagene i Vest-Telemark har et samarbeid gjennom en nodeavtale, slik at målbedriftene skal ha tilgang på ulik kompetanse. Nettverket mellom næringshagene gjør at målbedriftene får tilgang på ulik kompetanse og tjenester, og gjør at næringshagene opparbeider seg særegne innsatsfaktorer for målbedriftene som komplementerer hverandre. Informanter både fra næringshage A og næringshage B forklarte at samarbeidet og kommunikasjonen mellom aktørene i næringshagenettverket kunne vært bedre. En informant fra næringshage A forklarte at

avstanden mellom næringshagene gjør at de ikke har like mye med hverandre å gjøre i det daglige. Det reduserer samarbeidet og er noe de ønsker å arbeide med.

6.1.2 Etablering og oppskalering av nyetableringer

Basert på drøftelsen er det flere faktorer som tilsier at næringshagene legger til rette for etablering og oppskalering av nyetableringer. Likevel finnes det underliggende holdninger i regionen, som kan skape barrierer for entreprenørene. Basert på funnene er det janteloven og det såkalte bygdedyret, som skaper motstand og barrierer i regionen for nytenkning. Endringer og nytenkning som fraviker fra tradisjonelle næringer kan bidra til endringer i de kulturelle og tradisjonelle verdiene og normene i regionen og kan medføre motstand (Follo & Villa, 2010). Endringer kan skape fordommer og barrierer som gjør det utfordrende for entreprenørene å utforske nye næringer. Aktiviteter i næringshagene synes å påvirke disse holdningene. Blant annet har næringshagene i Vest-Telemark fostret det som kan kalles suksessbedrifter. Næringshagene har begge en større kunnskapsbedrift lokalisert i næringshagemiljøet. De to bedriftene utgjør mye av verdiskapingen i næringshagene, og har hatt muligheten til å vokse på grunn av næringshagenes ulike tilbud for utvikling. Næringshagenes tilbud som kontorplass og nettverk til relevante faglige, innovative og sosiale miljøer har bidratt til at kunnskapsbedriftene har kunnet utvikle driften. I tillegg antyder funnene at næringshagene skaper åpenhet for entreprenørskap. Åpenhet for entreprenørskap vises gjennom at næringshagene arbeider med ulike ordninger hvor entreprenørene får tilgang på spesialisert kompetanse. Ordningene som nevnes er Start Opp Vest-Telemark, Etablererkontoret og utvikling av en gründerlab.

Gjennom rådgivningstjenester og næringshagenettverket har næringshagene en mentorfunksjon, som stimulerer til kunnskapsdeling og samarbeid mellom bedriftene internt og eksternt i næringshagemiljøet. Funnene i undersøkelsen antyder at for å stimulere til entreprenøriell aktivitet i perifere regioner trengs det en nettverksmegler, slik at entreprenørene enklere kan komme i kontakt med relevante sosiale nettverk bestående av relevante aktører, andre entreprenører og gründermiljøer. I perifere regioner kan næringshagene fungere som en slik nettverksmegler og fasilitere til utvikling av entreprenørielle økosystemer.

Basert på drøftelsen ser vi at de to næringshagene i seg selv er et støtteapparat, som på mange måter bidrar til å tiltrekke seg entreprenører gjennom sine ulike tilbud. Begge næringshagene tilbyr blant annet lokaler og kontorplass, men det er forbeholdt målbedriftene. For at kontorplass også skal bli et tilbud for entreprenører er næringshage A i gang med å legge planer for å bygge en gründerlab. I tillegg har næringshage A et prosjekt med å leie ut kontorplass til

eksterne bedrifter utenfor regionen. Prosjektet bidrar til at bedrifter drar inn kompetanse og ressurser utenfra, som de andre bedriftene i næringshagen potensielt kan dra nytte av. Begge disse tilbudene kan føre til samarbeid og nettverksbygging i og utenfor regionen (Vareide, 2018).

6.2 Forskerspørsmål 2

Videre i oppgaven ble det drøftet om næringshagene, gjennom sine aktiviteter, har bidratt til noen form for næringsutvikling (forsterking, oppgradering og/eller nye næringer). Forskerspørsmål 2 er; *Hvordan bidrar næringshager i Vest-Telemark til næringsutvikling i tynne RIS?* For å tydeliggjøre hva som menes med næringsutvikling er det utarbeidet et underspørsmål som skal bidra til å besvare forskerspørsmål 2; *Hvilken type næringsutvikling, forsterking, oppgradering og/eller nye næringer legger næringshagene i Vest-Telemark til rette for?*

Basert på drøftelsen kom det frem at næringshagene særlig legger til rette for fornyelse av eksisterende næringsliv. Tynne RIS forsterker for det meste eksisterende næringer ettersom de gjerne har en ensidig næringsstruktur (Isaksen & Trippel, 2016). Å stimulere fremveksten av nye næringer vil være utfordrende i perifere regioner med tynne RIS ettersom innovasjonssystemet ofte mangler forsknings- og kunnskapsaktører, er preget av tradisjonelle næringer og har bedrifter spredt ut over et større geografisk område. Ved å etablere næringshager får bedrifter mulighet til å samarbeide med andre lokale og eksterne aktører. Ifølge Isaksen og Trippel (2016) er det viktig at det skapes koblinger mot eksterne aktører i perifere regioner, for å unngå lock-in. De to næringshagene i seg selv har mye av sin kompetanse knyttet til fremtredende næringer i regionen, men kan gjennom næringshagenettverket og sine koblinger til andre forsknings- og kunnskapsmiljøer bidra til at bedrifter får tilgang til varierende kompetanse. Kompetansen som kommer fra næringshagemiljøet er viktig for bedrifters innovasjons- og konkurransevne, og for å unngå negativ lock-in (Isaksen & Trippel, 2016). Basert på funnene har ikke næringshagene nok påvirkningskraft til å omstille næringslivet i regionen, da også andre faktorer som historisk næringsutvikling, kultur og geografisk sammensetning påvirker næringsutvikling. Funnene antyder derfor at næringshager i tynne regioner generelt vil kunne oppgradere eksisterende eller nærliggende næringer, og har utfordringer med å skape helt nye.

6.3 Empirisk og teoretisk generalisering

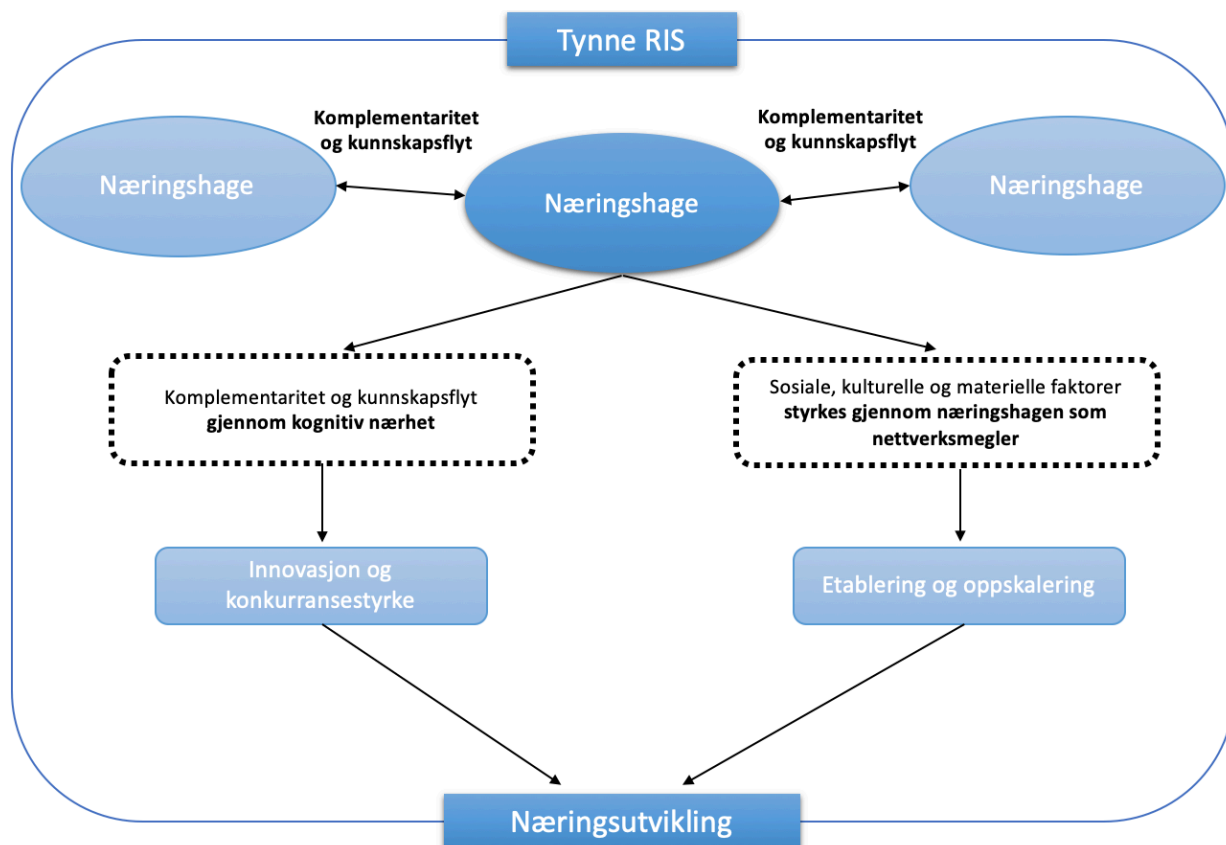
Ved gjennomførelsen av casestudier, med kvalitative undersøkelsesmetoder, er det viktig at de dataene som samles inn reflekterer virkeligheten. Et sentralt spørsmål er om resultatene fra casestudier kan generaliseres til andre case (Johannessen et al., 2016). Yin (2018) skiller her mellom empirisk og teoretisk generalisering.

Ifølge Yin (2018) handler empirisk generalisering om funnene fra casestudien kan generaliseres til andre lignende situasjoner. Resultatene fra undersøkelsen stammer fra beskrivelser fra to næringshager, åtte målbedrifter og to næringssejere, som gjør at resultatene er knyttet til en spesifikk situasjon i en bestemt region. Næringshagene i Vest-Telemark legger til rette for både kunnskapsflyt, komplementaritet og sosiale, kulturelle og materielle faktorer for etablerte bedrifter og entreprenører, men det trenger ikke være tilsvarende aktivitet i andre næringshager. Det som til en viss grad kan generaliseres er derimot hvilken type næringsutvikling næringshagene stimulerer til i perifere regioner. Siden næringshager ofte etableres for å skape synergier i etablerte bedrifter i perifere regioner, vil de sjeldent kunne bidra til annet enn oppgradering/fornyelse av eksisterende næringer. Tynne RIS med små og mellomstore bedrifter innenfor tradisjonelle næringer vil være vanskelig å omstille til nye, sentrale næringer, og næringshagene alene vil trolig ikke kunne bidra til slik omstilling. Basert på min undersøkelse har jeg funnet ut at de to næringshagene har noen spesielle regionale forutsetninger som gjør at de er tilpasset sine virkemidler og sine måter å jobbe på. Undersøkelsen antyder at en viktig del av politikken er at næringshagene kan velge sin veg innenfor et visst virkemiddelapparat, men gjør det samtidig vanskelig å trekke beslutninger om undersøkelsen kan generaliseres empirisk. Siden denne undersøkelsen er basert på data fra to næringshager i Vest-Telemark og deres forutsetninger, kreves det derfor ytterligere forskning på andre næringshager i tynne RIS.

Videre har vi teoretisk generalisering, som handler om i hvilken grad årsaksfaktorer og det analytiske rammeverket kan generaliseres utover casestudien (Johannessen et al., 2016; Yin, 2018). Jeg vil først se på det analytiske rammeverket i lys av de empiriske oppdagelsene som er gjort underveis i undersøkelsen, for deretter å se om det reviderte rammeverket kan generaliseres utover oppgavens case.

Det analytiske rammeverket fungerer som et verktøy for å finne ut hvordan næringshager kan stimulere til nyetablering og utvikling i eksisterende bedrifter i tynne RIS. Gjennom den

empiriske studien ble jeg klar over at ulike typer nærhet er sentralt i forståelsen av kunnskapsflyt og komplementaritet, i og mellom næringshagene. Skillet mellom ulike typer nærhet hos Boschma (2005) kunne trekkes inn for å få en dypere forståelse av kunnskapsflyt mellom bedrifter i klynge- og næringshagemiljøer. Funnene antyder at kunnskapsflyt og komplementaritet i tillegg til å skje på bedriftsnivå også skjer på næringshagenivå. Eksisterende klyngeteori antyder at kunnskapsflyt og komplementaritet skjer mellom bedrifter i klyngemiljøet. Ulike typer nærhet og at kunnskapsflyt og komplementaritet kan skje mellom bedrifter og mellom aktører som næringshager kan bidra til en utvidet forståelse av klyngeteorien. I tillegg har det blitt diskutert at næringshagene kan anses som en node eller nettverksmegler i det entreprenørielle økosystemet, som i den opprinnelige teorien anses å være entreprenørstyrt. I perifere regioner hvor det er lite entreprenøriell aktivitet (Spilling, 2006c), kan det være utfordrende for entreprenører å få tilgang til andre entreprenører og entreprenørielle miljøer. Funnene antyder at næringshagenes rolle som nettverksmegler er viktig for utviklingen av entreprenørskap i perifere regioner, noe som til min forståelse ikke er tatt opp i litteraturen om entreprenørielle økosystemer. Mine analyser tyder på at det trengs en bredere forståelse av entreprenørielle økosystemer innenfor den regionale konteksten av tynne RIS. Basert på lærdom fra undersøkelsen kan det analytiske rammeverket justeres:



Figur 11: Revidert analytisk rammeverk

Justeringene i det analytiske rammeverket mener jeg kan være med på å studere næringshager, regionale klynger og entreprenørielle økosystemer utover det som kommer frem i fler casestudien av de to næringshagene i Vest-Telemark. Mine vurderinger gjør at rammeverket skal kunne brukes for å studere næringshagenes rolle for nyetablering og utvikling i eksisterende bedrifter i tynne RIS, og om næringshager bidrar til mer enn bare næringsutvikling knyttet til eksisterende næringer.

Referanseliste

- Asheim, B., Bugge, M. M., Coenen, L. & Herstad, S. (2013). What Does Evolutionary Economic Geography Bring To The Policy Table? Reconceptualising regional innovation systems. *Papers in Innovation Studies 2013/5*, Lund University, CIRCLE.
- Asheim, B. T., Grillitsch, M. & Tripl, M. (2016). Regional innovation systems: past – present – future. I R. Shearmur, C. Carrincazeaux & D. Doloreux (Red.), *Handbook on the Geographies of Innovation* (s. 45-62). Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Asheim, B. T., Isaksen, A. & Tripl, M. (2019). *Advanced Introduction to Regional innovation systems*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Bergman, E. M. & Feser, E. J. (2020). Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications (2. utg.) *Web Book of Regional Science*.
<https://researchrepository.wvu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1004&context=rri-web-book>
- Bolkesjø, T. & Brun, C. (2006). Entreprenørskap i ulike regionale kontekster. I O. R. Spilling (Red.), *Entreprenørskap på norsk* (2 utg., s. 122-146). Bergen: Fagbokforlaget.
- Boschma, R. (2005). Proximity and Innovation: A Critical Assessment. *Regional Studies*, 39(1), 61-74. DOI: 10.1080/0034340052000320887
- Busch, T. (2013). *Akademisk skriving for bachelor- og masterstudenter*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Cavallo, A., Ghezzi, A. & Balocco, R. (2019). Entrepreneurial ecosystem research: present debates and future directions. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 15(4), 1291-1321.
- Cortright, J. (2006). Making sense of clusters: Regional competitiveness and economic development. *Brookings Institution Metropolitan Policy Program*.
<https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.132.9336&rep=rep1&type=pdf>
- Dubois, A. & Gadde, L.-E. (2002). Systematic combining: an abductive approach to case research. *Journal of Business Research*, 55(7), 553-560.
- Edvardsen, H. M. (2005). *Kunnskapsparker og næringshager i Innlandet: Status, rolle og muligheter for oppfølging*. VS 2010 Innlandet publikasjon (NIBR-notat 2005:117). Hentet fra <https://oda.oslomet.no/oda-xmlui/bitstream/handle/20.500.12199/2521/2005-117.pdf?sequence=1>

- Feldman, M., Francis, J. & Bercovitz, J. (2005). Creating a Cluster While Building a Firm: Entrepreneurs and the Formation of Industrial Clusters. *Regional Studies*, 39(1), 129-141.
- Fitjar, R. D., Isaksen, A. & Knudsen, J. P. (2016a). Ti kapitler til en framtidsrettet innovasjonspolitik. I R.D. Fitjar, A. Isaksen & J. P. Knudsen (Red.), *Politikk for innovative regioner* (s. 11-29). Oslo: Cappelen Damm Akademisk.
- Fitjar, R. D., Isaksen, A. & Knudsen, J. P. (2016b). Virker innovasjonspolitikken? Lærdom fra evalueringen av offentlige virkemidler for innovasjon. I R.D. Fitjar, A. Isaksen & J. P. Knudsen (Red.), *Politikk for innovative regioner* (s. 53-79). Oslo: Cappelen Damm Akademisk.
- Follo, G. & Villa, M. (2010). Å byggje staden stein på stein, I O. J. Borch & A. Førde (Red.), *Innovative bygdemiljø. Ildsjeler og nyskappingsarbeid* (s. 121-133). Bergen: Fagbokforlaget.
- Førde, A. (2010). Nyskaping, brytningar og samspel. I O. J. Borch & A. Førde. (Red.), *Innovative bygdemiljø. Ildsjeler og nyskappingsarbeid* (s. 155-170). Bergen: Fagbokforlaget.
- Gripsrud, G., Olsson, U.H. & Silkoset, R. (2016). *Metode og dataanalyse: beslutningsstøtte for bedrifter ved bruk av JMP, Excel og SPSS* (3. utg.). Oslo: Cappelen Damm AS.
- Hartmark Consulting AS. (2004). *Næringshagene – Omplanting og gjødsling av den eksisterende underskogen: Evaluering av Næringshagesatsingen* (Sluttrapport). Hentet fra <https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/kilde/krd/rap/2004/0006/ddd/pdfv/219-283-naringshagesatsingen.pdf>
- Isaksen, A. (2019, 19. november). Regionale næringsklynger. Hentet fra https://snl.no/regional_naringsklynge
- Isaksen, A. (2017). Entreprenører og klyngebygging i ulike regioner. *PLAN* (2), 14-19.
- Isaksen, A. (2016). Omstilling og innovasjon i norsk næringsliv. I R. D. Fitjar, A. Isaksen & J. P. Knudsen (Red.), *Politikk for innovative regioner* (s. 165-187). Oslo: Cappelen Damm Akademisk.
- Isaksen, A. (2010). Regionale klynger og innovasjonssystemer – analytiske begreper og verktøy for politikktutforming. *Plan*, 42(1), 45-49. <https://doi.org/10.18261/ISSN1504-3045-2010-01-09> ER
- Isaksen, A. & Trippl, M. (2016). Path development in different regional innovation systems. A Conceptual Analysis. I M. D. Parrilli, R. D. Fitjar & A. Rodríguez-Pose (Red.),

- Innovation Drivers and Regional Innovation Strategies* (s. 66-84). New York: Routledge.
- Jacobsen, D. I. (2000). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. Kristiansand: Høyskoleforlaget.
- Jakobsen, S.-E. & Normann, R. H. (2013). Regional innovasjonspolitik i spenningen mellom nasjonale føringer og regionale strategier. I B. Abelsen, S.-E. Jakobsen & A. Isaksen (Red.), *Innovasjon – organisasjon, region og politikk*. Oslo: Cappelen Damm Akademisk.
- Jakobsen, S.-E. & Onsager, K. (2008). Innovasjonspolitik for regional næringsutvikling. I A. Isaksen, A. Karlsen & B. Sæther (Red.), *Innovasjoner i norske næringer – et geografisk perspektiv* (s. 269-288). Bergen: Fagbokforlaget.
- Jakobsen, S.-E., Engesæter, P., Kvitastein, O., Mæhle, N., Nesheim, T. & Aarstad, J. (2017). *Midtveisevaluering av Sivas Inkubatorprogram og Næringshageprogram* (SNF-rapport nr. 01/17). Hentet fra <https://siva.no/wp-content/uploads/2017/06/midtveisevaluering-nh-inkprogram.pdf>
- Jensen, M. B., Johnson, B., Lorenz, E. & Lundvall, B. Å. (2007). Forms of knowledge and modes of innovation. *Research Policy* 36(5), 680-693.
- Johannessen, A., Tufte, P. A. & Christoffersen, L. (2016). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode* (5. utg.). Oslo: Abstrakt forlag.
- Kristiansen, D. A. (2003). *Næringshager som virkemiddel for å stimulere til økt verdiskaping i distriktene. En studie av Tynset næringshage AS*. Handelshøgskolen BI, Institutt for teknologiledelse, Gjøvik.
- Kvale, S. & Brinkmann, S. (2015). *Det kvalitative forskningsintervjuet* (3. utg.). Oslo: Gyldendal.
- Malecki, E. J. (2018). Entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems. *Geography compass*, 12(3), 1-21.
- Malmberg, A. & Power, D. (2006). True clusters. A severe case of conceptual headache. I B. T. Asheim, P. Cooke & R. Martin (Red.), *Clusters and Regional Development. Critical Reflections and Explorations* (s. 50-68). London: Routledge.
- Marshall, A. (1920). *Principles of economics*. London: Macmillan.
- NOU. Norges offentlige utredninger. (2020). *Næringslivets betydning for levende og bærekraftige lokalsamfunn* (NOU 2020:12). Hentet fra <https://www.regjeringen.no/contentassets/6e57b898abea46f1bde2108f82ce1796/no/pdfs/nou202020200012000dddpdfs.pdf>

- Onsager, K. (2019). *Nærings- og distriktsutvikling- perspektiver, politikk/virkemidler og samhandling* (NIBR- rapport 2019:7). Hentet fra <https://distriktssenteret.no/wp-content/uploads/2019/10/Narings-og-distriktsutvikling-perspektiver-politikk-virkemidler-og-samhandling.pdf>
- Onsager, K. (2010). Regionale fortrinn og innovasjon i Norge. *Plan*, 42(1), 26-33. <https://doi.org/10.18261/ISSN1504-3045-2010-01-06>
- Pitelis, C. (2012). Clusters, entrepreneurial ecosystem co-creation, and appropriability: a conceptual framework. *Industrial and Corporate Change*, 21(6), 1359-1388. DOI: 10.1093/icc/dts008
- Porter, M. E. (2000). Locations, cluster, and company strategy. I G. L. Clark, M. P. Feldman & M. S. Gertler (Red.), *The Oxford handbook of economic geography* (s. 253-274). Oxford University Press.
- Porter, M. E. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, 76(6), 77-81.
- Porter, M. E. (1990). The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*, Issue March-April 1990. Hentet fra <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations>
- Ringholm, T. (2010). Hager i skiftende landskap – fra næringshage til utviklingslandskap. *Plan*, 42(1), 56-61. <https://doi.org/10.18261/ISSN1504-3045-2010-01-11> ER
- Ringholm, T., Alteren, G., Angell, E., Buanes, A. & Aanesen, M. (2008). *Hager i skiftende landskap: Evaluering av SIVAs Næringshagesatsing*. (Norut Tromsø Rapport nr 11/2008). Hentet fra <https://evalueringsportalen.no/evaluering/hager-i-skiftende-landskap-evaluering-av-sivas-naeringshagesatsing/Hager%20i%20skiftende%20landskap%20Norut%20rapport%2011%202008%5B1%5D.pdf/@@inline>
- Siva. (2021). Sivas næringshageprogram (2011-juni 2021). Hentet fra <https://3kjda93rrl083e0er837pkyq-wpengine.netdna-ssl.com/wp-content/uploads/2019/12/kortversjon-nringshageprogrammet-2019.pdf>
- Spigel, B. (2017). The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), 49-72.
- Spigel, B. & Harrison, R. (2017). Toward a process theory of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1), 151-168. <https://doi.org/10.1002/sej.1268>
- Spilling, O. R. (2006a). Entreprenørskap i et systemperspektiv. I O. R. Spilling (Red.), *Entreprenørskap på norsk* (2. utg., s. 48-72). Bergen: Fagbokforlaget.

- Spilling, O. R. (2006b). Entreprenørskap i et dynamisk og strukturelt perspektiv. I O. R. Spilling (Red.), *Entreprenørskap på norsk* (2. utg., s. 73-96). Bergen: Fagbokforlaget.
- Spilling, O. R. (2006c). Entreprenørskap, etablerere og nye foretak. I O. R. Spilling (Red.), *Entreprenørskap på norsk* (2. utg., s. 97-121). Bergen: Fagbokforlaget.
- Stam, E. (2015). Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique. *European Planning Studies*, 23(9), 1759-1769.
- Steinmo, M., Lauvås, T. A., Eidem, P.-A., Salamonsen, K. & Paulsen, M. (2018). Bedrifters innovasjonstilnærming i perifere regioner. *Søkelys På Arbeidslivet*, 35(3), 221-238.
- Stuetzer, M., Obschonka, M., Adretsch, D., Wyrwich, M., Rentfrow, P. J., Coombes, M., Shaw-Taylor, L. & Satchell, M. (2016). Industry structure, entrepreneurship, and culture: An empirical analysis using historical coalfields. *European Economic Review*, 86, 52-72.
- Tödting, F. & Trippel, M. (2011). Regional innovation systems. I P. Cooke, B. Asheim, R. Boschma, R. Martin, D. Schwartz & F. Tödting (Red.), *Handbook of regional innovation and growth* (s. 455-466). Edward Elgar.
- Tödting, F. & Trippel, M. (2005). One size fits all? Towards a differentiated regional innovation policy approach. *Research Policy*, 4(8), 1203-1219.
- Vareide, K. & Vareide, D. (2021a, 11. februar). *Regional analyse for Vest-Telemark 2020. Næringsutvikling, befolkningsutvikling, attraktivitet og scenarier*. Hentet fra <https://regionalanalyse.no/rapport/11027/2/1>
- Vareide, K. & Vareide, D. (2021b, 11. februar). *Regional analyse for Vest-Telemark 2020. Næringsutvikling, befolkningsutvikling, attraktivitet og scenarier* Hentet fra <https://regionalanalyse.no/rapport/11027/1/1>
- Vareide, K. & Vareide, D. (2021c, 11. februar). *Regional analyse for Vest-Telemark 2020. Næringsutvikling, befolkningsutvikling, attraktivitet og scenarier*. Hentet fra <https://regionalanalyse.no/rapport/11027/1/2>
- Vareide, K. (2018). *Hvorfor vokser steder? Og hvordan kan utviklingen påvirkes?* <https://doi.org/10.23865/noasp.32>
- Yin, R. K. (2018). *Case study research and applications: design and methods* (6. utg.). Los Angeles: SAGE.

Vedlegg

Vedlegg 1 – Informasjonsskriv og samtykke

Vil du delta i forskningsprosjektet ”Næringshagenes rolle for å stimulere til bedriftsetableringer og næringsvekst i perifere regioner”?

Dette er et spørsmål til deg om å delta i et forskningsprosjekt hvor formålet er å se på hvordan et virkemiddelapparat som næringshager kan stimulere til bedriftsetablering og vekst i næringslivet i tynne regionale innovasjonssystemer. Jeg ønsker i min masteroppgave å studere forskjell mellom næringshagenes målbedrifter og bedrifter ellers i regionen. Hensikten er å sammenligne disse to variablene og se om næringshager i perifere regioner stimulerer til mer etablering og vekst. I dette skrivet gir jeg deg informasjon om målene for prosjektet og hva deltakelse vil innebære for deg.

Formål

Masteroppgaven handler om å se på næringshagenes rolle for bedriftsetablering og vekst i næringslivet i distriktene. Formålet med intervjuet er å samle inn informasjon om næringshagenes rolle, bedriftsetablering, utvikling og vekst i næringslivet i Vest-Telemark. Studien vil omfatte store mengder data fra flere kilder, og er en studie som vil vedvare frem til 11. juni, 2021.

Det er jeg, Kristine Kleiv, som vil være behandlingsansvarlig for informasjonen som samles inn gjennom intervjuet. I tillegg har jeg fått økonomisk støtte gjennom Telemarksforskning, som medfører at de får tilsendt den ferdige masteroppgaven, hvor alle deltakere er anonymisert. Telemarksforskning får derfor ikke tilgang til dine personopplysninger.

Hvem er ansvarlig for forskningsprosjektet?

Universitetet i Agder er ansvarlig for prosjektet.

Hvorfor får du spørsmål om å delta?

Du får spørsmål om å delta i studien ettersom jeg ønsker å komme i kontakt med bedrifter og personer som har kjennskap til regionen, næringshagene, og som har valgt å etablere seg i regionen. Det er 15 aktører som får denne henvendelsen.

Hva innebærer det for deg å delta?

Metoden som vil bli benyttet for å samle inn data for studien er semistrukturerte intervjuer. Hvis du velger å delta i prosjektet, innebærer det at du stiller til et intervju. Intervjuet vil ta deg ca. 1 time. Intervjuet vil inneholde spørsmål vedrørende etablering og vekst knyttet til enten næringshagen eller regionen generelt. Med ditt samtykke vil jeg også benytte en lydopptaker under intervjuet. Videre vil intervjuet bli transkribert og lagret frem til 11. juni, 2021. Alle opplysninger vil bli anonymisert.

Deltakelsen for bedriftene innebærer å svare på spørsmål vedrørende næringshagens og kommunens rolle for etablering og vekst i regionen.

Det er frivillig å delta

Det er frivillig å delta i prosjektet. Hvis du velger å delta, kan du når som helst trekke samtykket tilbake uten å oppgi noen grunn. Alle dine personopplysninger vil da bli slettet. Det vil ikke ha noen negative konsekvenser for deg hvis du ikke vil delta eller senere velger å trekke deg.

Ditt personvern – hvordan vi oppbevarer og bruker dine opplysninger

Vi vil bare bruke opplysningene om deg til formålene vi har fortalt om i dette skrivet. Vi behandler opplysningene konfidensielt og i samsvar med personvernregelverket.

- Opplysningene innhentet fra intervjuet vil bli behandlet av Kristine Kleiv (student) og evt. veiledere.
- Lyddopptaker og datamaskin med lagrede opplysninger vil være beskyttet med passord og de vil alltid oppbevares på en trygg og sikker måte.

Hva skjer med opplysningene dine når vi avslutter forskningsprosjektet?

Opplysningene anonymiseres når prosjektet avsluttes/oppgaven er godkjent, noe som etter planen er 11. juni, 2021. Ved prosjektslutt vil alle opplysninger fra intervjuet samt eventuelle opptak bli slettet og kan ikke gjenopprettes.

Dine rettigheter

Så lenge du kan identifiseres i datamaterialet, har du rett til:

- innsyn i hvilke personopplysninger som er registrert om deg, og å få utlevert en kopi av opplysningene,
- å få rettet personopplysninger om deg,
- å få slettet personopplysninger om deg, og
- å sende klage til Datatilsynet om behandlingen av dine personopplysninger.

Hva gir oss rett til å behandle personopplysninger om deg?

Vi behandler opplysninger om deg basert på ditt samtykke.

På oppdrag fra Universitetet i Agder har NSD – Norsk senter for forskningsdata AS vurdert at behandlingen av personopplysninger i dette prosjektet er i samsvar med personvernregelverket.

Hvor kan jeg finne ut mer?

Hvis du har spørsmål til studien, eller ønsker å benytte deg av dine rettigheter, ta kontakt med:

- Universitetet i Agder ved veileder Arne Isaksen
Epost: arne.isaksen@uia.no
- Universitetet i Agder ved Kristine Kleiv
Epost: krik15@uia.no
- Vårt personvernombud: Personvernombudet ved Universitetet i Agder.

Hvis du har spørsmål knyttet til NSD sin vurdering av prosjektet, kan du ta kontakt med:

- NSD – Norsk senter for forskningsdata AS på epost (personverntjenester@nsd.no) eller på telefon: 55 58 21 17.

Med vennlig hilsen

Arne Isaksen
(Forsker/veileder)

Kristine Kleiv

Samtykke

Informantens samtykke til å delta i intervjuet vil dokumenteres gjennom lydopptak. Da vil informanten bli spurt om de har lest og forstått innholdet i dette skrevet, før de gir sitt samtykke.

Intervjuguide 1 – målbedrifter

Tema	Spørsmål
Generell informasjon	<ul style="list-style-type: none"> • Kan du fortelle litt om bedriften? Hva gjør dere? • Hvilken bransje tilhører dere? • Når ble bedriften etablert? • Hvor mange ansatte har dere i bedriften?
Tilknytning til næringsshagen	<ul style="list-style-type: none"> • På hvilken måte er dere tilknyttet næringsshagen? <ul style="list-style-type: none"> ○ Medlem, leier kontor plass, mottar rådgivning eller andre tjenester? • Hvor lenge har dere vært tilknyttet næringsshagen? • Er bedriften etablert som en følge av næringsshagen eller er den etablert utenom? <ul style="list-style-type: none"> ○ Ja: Hvorfor valgte dere å etablere bedriften i næringsshagen? ○ Nei: Hvilke tjenester og ressurser bisto kommunen/støtteapparater med ved etablering? • Hvis næringsshagen ikke hadde vært her, hvordan ville dere eventuelt innrettet bedriften? Tror dere det ville ha vært vesentlig annerledes? <ul style="list-style-type: none"> ○ Med tanke på lokaler, rådgivning, tilgang til kunnskap, sosiale miljøer etc.
Kunnskapsflyt	<ul style="list-style-type: none"> • Deler bedriftene i næringsshagen kunnskap, erfaringer og teknologi med hverandre? • På hvilken måte legger næringsshagen til rette for nettverksbygging mellom medlemsbedriftene?
Komplementaritet	<ul style="list-style-type: none"> • Har dere benyttet dere av tjenester som andre bedrifter i næringsshagen har? • Har bedrifter i næringsshagen benyttet seg av deres tjenester?
Sosiale faktorer	<ul style="list-style-type: none"> • I hvilken grad legger næringsshagen til rette for at dere får tilgang på nødvendig informasjon og kunnskap, dersom det er behov for det? • Kobler næringsshagen dere opp med både interne og eksterne aktører? <ul style="list-style-type: none"> ○ Eksterne (andre bedrifter, kunnskapsinstitusjoner eller næringshagens nettverk) eller interne (egne nettverk fra arbeidslivet) • Samarbeider dere med andre bedrifter i kommunen/regionen? • Hvordan har eksterne nettverk vært viktige for dere med tanke på etablering og vekst? <ul style="list-style-type: none"> ○ Eksterne (andre bedrifter, kunnskapsinstitusjoner eller næringshagens nettverk) • Hvordan har interne nettverk vært viktige for dere med tanke på etablering og vekst? <ul style="list-style-type: none"> ○ Interne (egne nettverk fra arbeidslivet) • Hvordan tenker dere at deres bedrift bidrar til eller kan bidra til utvikling av næringsshagen? <ul style="list-style-type: none"> ○ Hva er deres bidrag? • Hvilken type støtte tilbyr næringsshagen ved etablering eller videreutvikling av eksisterende virksomheter? <ul style="list-style-type: none"> ○ Investeringskapital, mentorordninger, rådgivning, kobling med FoU eller andre aktører? Hvilke og hvordan?

Kulturelle faktorer	<ul style="list-style-type: none"> • I hvilken grad legger næringsshagen til rette for en støttende kultur for entreprenørskap og etablering? • Hvordan opplever dere kulturen for å etablere nye virksomheter i regionen? Høy/lav terskel, positivt/negativt? • Hvordan tenker dere at dere bidrar eller kan bidra til utvikling av det lokale næringslivet generelt?
Materielle faktorer	<ul style="list-style-type: none"> • Får dere tilgang på kompetanse og annen støtte fra universiteter? • Tilbyr næringsshagen lokaler, kontorer eller andre næringsbygg dersom det er nødvendig? <ul style="list-style-type: none"> ○ Er dette noe dere benytter dere av? • Hvilke tjenester som næringsshagen tilbyr anser dere som avgjørende for dere for etablering og videreutvikling? Hvorfor?

Intervjuguide 2 – næringshagen

Tema	Spørsmål
Generell informasjon	<ul style="list-style-type: none"> • Når ble næringshagen startet opp? • Hvilken bransje spesifiserer næringshagen seg innenfor? • Hvorfor valgte dere å starte opp en næringshage her? • Hva var det som gjorde at næringshagen ble etablert her? <ul style="list-style-type: none"> ○ Ønske fra kommunen, Siva eller eget initiativ? • Hvor mange målbedrifter er det i næringshagen? • Er alle lokalisert i denne kommunen/regionen eller har dere pendlerkontor fra andre regioner? • Har dere noe samarbeid med andre næringshager eller kunnskapsinstitusjoner for utvikling av næringshageprogrammet og deres tilbud til medlemsbedriftene? • Hvilke tilbud har dere til bedrifter utenfor næringshagen? • Hvilken type næringsutvikling vil du si kjennetegner Vest-Telemark? <ul style="list-style-type: none"> ○ Forsterkes eksisterende næringer eller blomstrer det opp noe nytt? • Hvilken av disse typene utvikling er det næringshagen legger mest til rette for?
Bedrifter	<ul style="list-style-type: none"> • Hva slags typer bedrifter er medlem i næringshagen? <ul style="list-style-type: none"> ○ Nyetablerte ○ Eksisterende • Hvor mange har etablert virksomhet gjennom næringshagen? • Hvordan blir bedrifter medlemmer? <ul style="list-style-type: none"> ○ Rekruttering eller eget initiativ? • Hva tilbyr næringshagen til medlemsbedriftene? • Opplever dere at bedriftene brukere dere aktivt? Hvordan? • Har det vært noen nyetableringer de siste 5 årene?
Kunnskapsflyt	<ul style="list-style-type: none"> • På hvilken måte bidrar dere med nødvendig kompetanse og informasjon dersom bedriftene/entreprenørene trenger det? • Hvordan bidrar dere til kunnskapsdeling mellom bedriftene? • Finnes det et miljø mellom bedriftene for kunnskapsdeling?
Komplementaritet	<ul style="list-style-type: none"> • I hvilken grad opplever dere at bedriftene tilknyttet næringshagen har nytte av hverandre? • I hvilken grad legger dere i næringshagen til rette for at bedriftene kan benytte hverandres tjenester? Hvorfor/hvorfor ikke? Hvordan? • Har næringshagen noen felles tjenester for medlemmene? Hvilke?
Sosiale faktorer	<ul style="list-style-type: none"> • Hvilken type støtte tilbyr dere bedrifter ved etablering eller videreutvikling av eksisterende virksomheter? <ul style="list-style-type: none"> ○ Investeringskapital, mentorordninger, rådgivning, kobling med FoU eller andre aktører? Hvilke og hvordan? • Gis de samme tilbudene til bedrifter som ikke er tilknyttet næringshagen eller gjelder dette kun for målbedriftene? Hvorfor? • Hvilken type nettverk anser dere som viktige for etablering og vekst av bedrifter? <ul style="list-style-type: none"> ○ Eksterne (andre bedrifter, kunnskapsinstitusjoner eller næringshagens nettverk) eller interne (egne nettverk fra arbeidslivet)?

Kulturelle faktorer	<ul style="list-style-type: none"> • Hvordan er miljøet for etablering og innovasjon i regionen? • Opplever dere at innovasjon er noe som står i fokus hos deres målbedrifter? • Vil dere si at det har blitt et økt fokus på innovasjon og etablering i det lokale næringslivet etter at næringshagen ble etablert i regionen? • I hvilken grad legger dere til rette for en støttende kultur for entreprenørskap og gründervirksomhet? • Tror dere at næringshagen har skapt flere arbeidsplasser, og bidratt til vekst i sysselsetning i regionen? Hvordan?
Materielle faktorer	<ul style="list-style-type: none"> • Hva tilbyr dere bedrifter av faglig innhold når det kommer til etablering? • Hvilke tjenester som dere tilbyr opplever dere at bedriftene anser som mest nyttig for etablering og vekst? • Finnes det noen andre støtteapparater enn næringshagene som kan hjelpe nyetablerte bedrifter og veletablerte bedrifter med tanke på etablering og utvikling i regionen? • Hvilke støtte gir kommunen og støtteapparatene til gründere som vil starte opp noe nytt? • Bidrar høyskoler og universiteter på noen måte til å stimulere til entreprenørskap og etablering i regionen? Hvordan?

Intervjuguide 3 – næringsjef

Tema	Spørsmål
Generell informasjon	<ul style="list-style-type: none"> • Hva er din stilling i kommunen? • Hva innebærer denne stillingen? • Har dere noen form for samarbeid med næringshagen? Hvilket? • Hvilken type næringsutvikling vil du si kjennetegner Vest-Telemark? <ul style="list-style-type: none"> ○ Forsterking av eksisterende næringer eller oppblomstring av helt nye? • Hvilken av disse typene næringene er det næringshagen legger mest til rette for tenker du? • Hva slags typer bedrifter er det mest av i kommunen? <ul style="list-style-type: none"> ○ Nyetablerte ○ Eksisterende • Hvor mange har etablert virksomhet i kommunen de siste 5 årene?
Kunnskapsflyt	<ul style="list-style-type: none"> • Finnes det et miljø mellom bedriftene i kommunen/regionen for kunnskapsdeling? • Bidrar dere i kommunen til kunnskapsdeling mellom bedrifter i regionen eller finnes det støtteapparater som hjelper til med dette?
Komplementaritet	<ul style="list-style-type: none"> • I hvilken grad utnytter bedrifter i kommunen hverandres tjenester? • Hvilken nytte tenker dere at bedrifter kan få av hverandre? • Tror dere en næringshage ville gjort det enklere å benytte hverandres tjenester? Hvorfor?
Sosiale faktorer	<ul style="list-style-type: none"> • Hvilken relasjon har dere med andre aktører i regionen? <ul style="list-style-type: none"> ○ Kunnskapsinstitusjoner, kommuner, fylkeskommune og andre næringshager? • Hvilken type støtte tilbys til bedrifter ved etablering eller videreutvikling av eksisterende virksomheter? <ul style="list-style-type: none"> ○ Investeringskapital, mentorordninger, rådgivning, kobling med FoU eller andre aktører? Hvilke og hvordan? • Hvilke nettverk tenker du er viktige for bedrifter ved etablering og utvikling? • Hvordan legger dere til rette for nettverksbygging med andre bedrifter og kunnskapsinstitusjoner?
Kulturelle faktorer	<ul style="list-style-type: none"> • Vil dere si at det har blitt et økt fokus på innovasjon og etablering etter at næringshagen ble etablert i regionen? • Hvordan legges det til rette for bedriftsetablering og vekst ellers i kommunen/regionen? • Hvordan stiller kommunen seg til gründervirksomhet? • Hvordan opplever dere gründerkulturen i Vest-Telemark generelt? <ul style="list-style-type: none"> ○ Høy/lav terskel, positivt/negativt? • Opplever dere at innovasjon og gründervirksomhet er noe som står i fokus i Vest-Telemark? • Hvordan tenker dere at dere bidrar eller kan bidra til utvikling av det lokale næringslivet generelt? • Har næringshagene bidratt til å styrke lokalmiljøet? Hvordan? • I hvilken grad mener dere at næringshagen har skapt flere arbeidsplasser, og bidratt til vekst i sysselsetning i regionen?
Materielle faktorer	<ul style="list-style-type: none"> • Hvilke tjenester tilbys bedrifter som ønsker å etablere seg i kommunen?

	<ul style="list-style-type: none">• Finnes det noen andre støtteapparater enn næringshagene som kan hjelpe nyetablerte bedrifter og veletablerte bedrifter med tanke på etablering og utvikling? Hvem?• Hvordan får bedrifter i kommunen tilgang til lokaler og areal, dersom det er ønskelig?• Bidrar høyskoler og universiteter på noen måte til å stimulere til entreprenørskap og etablering i kommunen? Hvordan?
--	---

Vedlegg 3 – Oppfølgingsspørsmål

Næringshagens formål og omfang

For å kunne si noe om næringshagens formål, størrelse og omfang er det ønskelig å stille noen flere spørsmål om selve næringshagen, men også aktørene som tar i bruk næringshagen. Bedriftsnavn vil ikke bli gjengitt i oppgaven, kun bedriftenes virksomhetsområde/bransje. Det er ønskelig at spørsmålene utfylles så detaljert som mulig.

Om næringshagen

1. Hva var det opprinnelige formålet/idéen med næringshagen når den startet opp?
2. Har dette formålet/idéen endret seg? I så fall, hva er næringshagens nåværende mål?
3. Hvor mange ansatte er det som er med å drifte næringshagen?
4. Hvem er eier av næringshagen? (Siva, fylkeskommunen, andre aktører)
5. Kan dere nevne de koblingene dere har til FoU-miljøer? (universiteter, høyskoler, fagskoler osv.)

Om aktørene som bruker næringshagen

1. Hvor mange bedrifter er lokalisert i næringshagen? – kan tabellen under fylles ut? (legg til flere kolonner dersom nødvendig)

Bedriftsnavn	Virksomhetsområde/bransje	Antall ansatte nå	Antall ansatte ved oppstart/innflytting i næringshagen	Årstall for oppstart

2. Hvor mange bedrifter i Vest-Telemark har tilknytning til næringshagen, men er ikke fysisk lokalisert der?
 - a. Hvilke tre bransjer er størst innenfor denne gruppen?
 - b. Hvor mange bedrifter i denne gruppen er 5 år eller yngre? (oppgi i prosent)
 - c. Hvor mange bedrifter i denne gruppen har 2 eller færre ansatte? (oppgi i prosent)
3. Hvordan rekrutteres bedrifter inn i næringshagen?
4. Hva er kriteriene for etablering i næringshagen? (bransje, egenskaper, størrelse, lokal tilknytning og lignende)