

# Kartlegging og utforskning av et entreprenørielt økosystem

En casestudie av det entreprenørielle økosystemet i  
Arendalregionen

Thomas Hansen

VEILEDER

Jan Ole Rypestøl

**Universitetet i Agder, [2021]**

Handelshøyskolen ved UiA

Institutt for arbeidsliv & Innovasjon

Master

## Forord

Denne masteroppgaven markerer slutten på en fin studietid ved Universitet i Agder. Jeg ønsker å takke min veileder Jan Ole Rypestøl, for hans kunnskap og veiledning. Du har vært til god hjelp og en fantastisk støttespiller! Videre vil jeg takke Shirin Bagheri for støtte og korrekturlesing.

Til slutt går også en takk til alle de herlige medstudentene som har gjort studietiden i Grimstad til et eventyr!

Thomas Hansen

Grimstad, 1. juni 2021

## Sammendrag

Denne masteroppgaven ser på det entreprenørielle økosystemet i Arendalregionen. Først gjøres en gjennomgang av teorien om entreprenørielle økosystemer, aktører og handling (actors and agency), samt sosial kapital. Det forsøkes å kaste lys over hvordan de to sistnevnte teoriene kan bidra til å analysere og forstå entreprenørielle økosystemer. Etter den første delen, gjennomføres en empirisk studie av det entreprenørielle økosystemet i Arendal. Denne oppgaven besvarer totalt fire forskerspørsmål, hvor de to første er teoretiske og besvares etter en gjennomgang av den relevante litteraturen. De resterende forskerspørsmålene skal jeg svare på ved å gjennomføre en empirisk undersøkelse, hvor informanter fra det entreprenørielle økosystemet i Arendal intervjues. Resultatene fra denne masteroppgaven oppsummeres som følgende:

### *1. «Hvilke elementer inngår ifølge litteraturen i et Entreprenørielt økosystem?»*

Det teoretiske grunnlaget danner besvarelsen for de to første forskerspørsmålene. Teorien om entreprenørielle økosystemer har vist at disse kjennetegnes ved materielle, sosiale og kulturelle attributter (Stam, 2015; Stam & Spigel, 2016). Teorien trekker frem universiteter, støttetjenester, myndigheter og åpne markedet som inkludert i det materielle attributtet. Sosiale attributter inkluderer nettverk, investeringskapital, mentor og dealmakers, samt arbeidstalent. Kulturelle attributter omfatter kulturelle holdninger og suksesshistorier.

### *2. «Hvordan kan aktører påvirke for å utvikle og endre et entreprenørielt økosystem?»*

Siden det entreprenørielle økosystemet inkluderer flere ulike aktører kan det være hensiktsmessig å gjøre en kategorisering av disse. Teorien om aktører og handlinger identifiserer de to aktørtypene, bedriftsnivåentreprenører og systemnivåentreprenører, basert på deres handlinger og motivasjon (Isaksen, Jakobsen, Njøs, & Normann, 2019). Den førstnevnte motiveres av å utnytte muligheter for økonomisk gevinst, mens den sistnevnte legger til rette for disse mulighetene. Teorien beskriver sosial kapital som summen av reelle og potensielle ressurser, tilgjengelig gjennom nettverk av relasjoner til individer eller aktører (Nahapiet & Ghoshal, 1998, s. 243). Videre trekker teorien frem den strukturelle-, den

relasjonelle-, og den kognitive dimensjon av sosial kapital. Det entreprenørielle økosystemet kan utvikles og endres ved at både bedriftsnivåentreprenører og systemnivåentreprenører stimulerer de tre dimensjonene av sosial kapital.

### *3.«Hva kjennetegner det entreprenørielle økosystemet i Arendal?»*

Undersøkelse finner at samtlige bedrifts- og systementreprenører som deltok i undersøkelsen, har uttrykket at de er fornøyde med systemet slik det er nå og oppgir videre at de har stor tillit til både andre bedriftsaktører og systemaktører. Hovedfunnene tyder på at det er et godt og velfungerende nettverk av tjenestetilbydere i regionen. Det entreprenørielle økosystemet består blant annet av flere arbeidsfellesskap, og ulike systemaktører som også bistår i oppstartsfasen av entreprenørskap. Funnene i undersøkelsen tyder videre på at Arendal kan virke å ha en sterk bonding sosial kapital, samtidig ser vi også at de ambisiøse entreprenørene har god evne til å etablere relasjoner utenfor regionen.

### *4. «Hvordan kan det entreprenørielle økosystemet i Arendal styrkes og utvikles?»*

Det identifiseres fire områder som kan utbedres for å styrke det entreprenørielle økosystemet i Arendalregionen. Disse fire er samordning, veiledning ved produktutvikling, enhetlig og metodisk veiledningskompetanse og kobling mellom entreprenør og etablert næringsliv. Det første området omhandler samordning mellom systemnivåaktører på ulike forvaltningsnivå. Nummer to tyder på en manglende tjeneste i regionen, for de entreprenører som behøver bistand ved produktutvikling. Det tredje området viser til et ønske om mer enhetlig og metodisk veiledningskompetanse blant systemnivåentreprenørene, slik at bedriftsentreprenører vurderes på likere grunnlag. Til slutt etterspørres det større grad av kobling mellom nyetablerte selskaper og etablert næringsliv.

## Tabelliste

Tabell 1: Oversikt over relevante aktører i Arendal og Agder.....	32
Tabell 2: bedriftsnivåentreprenører om læring.....	37
Tabell 3: Informanter om kognitiv likhet.....	38
Tabell 4: Utsagn om bias møtt fra virkemiddelapparatet.....	40
Tabell 5: Systemnivåentreprenører om entreprenørskap.....	42
Tabell 6: Informanter om rollemodeller.....	44
Tabell 7: bedriftsentreprenører om produktutviklings tilbud.....	47
Tabell 8: Oversikt over områder som kan forbedres i det entreprenørielle økosystemet i Arendalsregionen .....	51

# Innholdsfortegnelse

1. Innledning.....	1
1.1 Hvorfor entreprenørskap er viktig og interessant .....	1
1.2 Introduksjon til det teoretiske grunnlaget .....	2
1.3 Forskerspørsmål.....	3
2. Teori .....	3
2.1 Entreprenørielle økosystemer .....	4
2.1.1 Begrepsforklaring .....	4
2.1.2 Det entreprenørielle økosystemets bestanddeler.....	6
2.1.3 Et kritisk blikk på entreprenørielle økosystemer .....	8
2.1.4 Oppsummering .....	9
2.2 Aktører og deres aktiviteter/handlinger .....	10
2.3 Sosial kapital.....	12
2.3.1 Begrepet .....	12
2.3.2. Dimensjoner av sosial kapital .....	13
2.3.3 Typer av sosial kapital .....	17
2.4 Oppsummering .....	19
3 Metode.....	20
3.1.1 Forskningsdesign .....	21
3.1.2 Empiri/gjennomføringen av datainnsamling.....	23
3.1.3 Informant utvelgelsen .....	24
3.1.4 Reliabilitet og validitet.....	26
4 Resultat og diskusjon .....	27
4.1 Hva kjennetegner det entreprenørielle økosystemet i Arendal? .....	28
4.1.1 Arendalregionen.....	28
4.1.2 Kjennetegn ved den strukturelle dimensjonen i det entreprenørielle økosystemet i Arendalregionen.....	28
4.1.3 Kjennetegn ved den relasjonelle dimensjon ved det entreprenørielle økosystemet i Arendalsregionen .....	36
4.1.3 Kjennetegn ved den kognitive dimensjonen ved det entreprenørielle økosystemet i Arendal.....	42
4.2 Hvordan kan det entreprenørielle økosystemet i Arendal styrkes og utvikles? .....	46

6 Sammenfatning og konklusjon.....	49
6.1 Generalisering.....	53
7. Referanseliste .....	53
8. Vedlegg .....	55
8.1 Intervjuguide.....	55

# 1. Innledning

Denne oppgaven tar utgangspunkt i teori om Entreprenørielle Økosystemer (EE). EE er et rammeverk for å analysere en region basert på dens evne til å produsere entreprenøriell aktivitet. Dette er et spennende og viktig tema fordi det omhandler regioners mulighet til å bygge konkurransekraft.

Det har lenge vært fokus på at regioner må øke sitt konkurransefortrinn.

Innovasjonslitteraturen sier at man styrker regionens konkurransevne ved innovasjon og teorien om regionale innovasjonssystemer (RIS) inkluderer forhold som påvirker innovasjonskapasiteten i regionale bedrifter. RIS kan sees på som samhandlingen mellom to del systemer, nedfelt i et institusjonelt rammeverk. De to delsystemene er regionale bedrifter og kunnskapsinfrastrukturen (Asheim, Isaksen, & Trippel, 2019). En gruppe som havner mellom barken og veden i RIS, er entreprenører. Dette skjer fordi entreprenørene sees på samme måte som de store, etablerte bedriftene i dette rammeverket. Dette kan være uheldig fordi det er andre faktorer som spiller inn for entreprenører enn det er for de store etablerte bedriftene (Stam & Spigel, 2016). Entreprenører har en viktig betydning for verdiskapningen og EE er et rammeverk som kan bidra til å trekke frem entreprenørens rolle i den regionale utviklingen.

## 1.1 Hvorfor entreprenørskap er viktig og interessant

Regjeringens gründerplan fra 2016, «Gode ideer – fremtidens arbeidsplasser» defineres en Gründer som: *«personer som starter opp ny virksomhet for å skape verdier, enten på eget initiativ eller som knoppskyting fra eksisterende virksomhet»* (Nærings- og firskeridepartementet, 2015, s. 4). I denne planen presenteres det tiltak som regjeringen ønsker å iverksette til en prislapp på 400 millioner kroner. Disse tiltakene omfatter økt tilgang på kapital i tidlig fase, kompetanse og å øke landets attraktivitet som gründerland. Disse tiltakene skal bidra til blant annet å «støtte opp om konkurransekraften i næringslivet» (Nærings- og firskeridepartementet, 2015, s. 5). De tre tiltaksområdene skal i tillegg kunne bidra til å øke kulturen for entreprenørskap, gjennom at flere vil prøve seg, i en kultur der «eksperimentering» er tillatt.



Rasjonalet for å satse på entreprenørskap for stat/kommune kan være å øke skatteinntekter og velferd. Ifølge Stam og Spigel (2016) kan entreprenøriell aktivitet resultere i økt velferd. For å oppnå dette kan det være viktig å bygge et system som støtter entreprenører. Dette systemet gir muligheten til å skape verdi som for eksempel inntekt, kapital, nytte og samfunnsverdi. Dersom det gjøres enklere for den enkelte entreprenør til å lykkes, vil det være flere som oppnår suksess. For å forenkle denne muligheten må flere aktører og faktorer koordineres på en slik måte at de jobber mot et helhetlig mål om å styrke gründerens og regionens konkurransekraft.

## 1.2 Introduksjon til det teoretiske grunnlaget

Stam og Spigel (2016) tok i 2016 på seg oppgaven å samle det vi vet om tilnærmingen «Entreprenørielle økosystemer». I sin artikkel forsøker de å definere hva et entreprenørielt økosystem er, ser på andre modeller og analyser, samt lager en modell basert på det som er gjort i tidligere publikasjoner. Stam og Spigel (2016) definerer et entreprenørielt økosystem slik: «a set of interdependent actors and factors coordinated in such a way that they enable productive entrepreneurship within a particular territory» (Stam & Spigel, 2016, s.1). På bakgrunn av denne definisjonen kan vi si at et entreprenørielt økosystem er komplekst, da det består av flere aktører og faktorer som skal koordineres. Disse aktørene vil kunne være ulike fra region til region.

For å styrke dette entreprenørielle økosystemet må «noen» gjøre noe. Teorien om aktører og handlinger (actors and agency) sier at disse «noen» er ulike aktører som kan deles inn i bedriftsentreprenører og systementreprenører (Asheim et al., 2019), og at handlingene deres kan rettes mot både bedriftsnivå og systemnivå (Isaksen, Jakobsen, Njøs & Normann, 2019).

Teorien om entreprenørielle økosystemer legger vekt på at samhandlingen mellom aktører betyr noe. Det gir da grunn til å si at nettverket rundt aktørene er en faktor som må undersøkes. Dette kan gjøres ved bruk av teori om «sosial kapital». Nahapiet og Ghoshal (1998) definerer sosial kapital som «sum of the actual and potential resources embedded within, available through and derived from the network of relationships possessed by an individual or social unit». Teorien fremhever tre dimensjoner av sosial kapital. Dette er strukturell-, relasjonell-, og kognitiv dimensjon. Mens den strukturelle dimensjonen vektlegger verdien av antall koblinger, ser den relasjonelle på verdien som ligger i kvaliteten i

koblingen. Til sist belyser den kognitive dimensjon viktigheten av et institusjonelt rammeverk som støtter entreprenørskap og innovativ aktivitet.

Ved å bringe inn teorien om aktører og handlinger, samt teorien om sosial kapital søker jeg å komplementere teorien om entreprenørielle økosystemer.

### 1.3 Forskerspørsmål

Forskerspørsmålene i denne masteroppgaven er både teoretiske og empiriske. Med utgangspunkt i teori søker oppgaven å svare på følgende forskerspørsmål:

1. «Hvilke elementer inngår ifølge litteraturen i et Entreprenørielt økosystem?»
2. «Hvordan kan aktører påvirke for å utvikle og endre et entreprenørielt økosystem?»

Videre så vil jeg med utgangspunkt i egen innsamlet empiri forsøke å avnende teorien på en praktisk case. Caset er det entreprenørielle økosystemet i Arendalregionen og forskerspørsmålene i den empiriske delen er som følger:

- 3.«Hva kjennetegner det entreprenørielle økosystemet i Arendal?»
4. «Hvordan kan det entreprenørielle økosystemet i Arendal styrkes og utvikles?»

## 2. Teori

I dette kapitlet skal jeg gjennomgå relevant litteratur for oppgaven. Det blir redegjort for teorien om entreprenørielle økosystemer, aktør- og handlingsteori (actor and agency), samt regional sosial kapital. Jeg begynner denne teorigjennomgangen ved å se nærmere på teorien om entreprenørielle økosystemer.

## 2.1 Entreprenørielle økosystemer

Entreprenørielle økosystemer er et analytisk rammeverk som føyer seg inn i rekken av flere tilnærminger for å studere og forstå en regional økonomi. Tre fremtredende tilnærminger for å studere regionale økonomier er ifølge Asheim, Isaksen, & Trippel (2019) klynger, industrielle distrikter og regionale innovasjonssystemer. Av disse tre vil jeg trekke frem regionale innovasjonssystemer (RIS) som den mest relevante i forhold til entreprenørielt økosystem. RIS omhandler forholdet mellom elementer i kunnskapsinfrastrukturen og virksomheter i en region. Dette forholdet består av gjensidig kunnskapsdeling og samarbeid, samtidig som elementene er påvirket av de institusjonelle forholdene i regionen (Asheim et al., 2019; Stam & Spigel, 2016). Institusjoner kan deles inn i to grupper, formelle og uformelle. Formelle institusjoner er lover, reguleringer, myndigheters gitte plikter og rettigheter. Uformelle institusjoner er for eksempel holdninger, kultur og verdier (Asheim et al., 2019; North, 1994; Stam & Spigel, 2016).

RIS er en utbredt tilnærming innenfor samfunnsgeografi og er et teoretisk rammeverk som søker å belyse og forklare dynamikken mellom ulike aktører i en region. Da med hensyn på innovasjonsaktivitet og konkurransekraft. En mulig svakhet ved RIS tilnærmingen er at entreprenøren og oppstartsbedriften her ses på lik linje med de større og veletablerte virksomhetene. I virkeligheten er det slik at disse stiller med ulike premisser og behov, samtidig som de begge kan bidra til innovasjonsaktivitet. Et manglende skille mellom nye entreprenører og etablerte virksomheter kan derfor være uheldig fordi entreprenørene betydning for regional vekst kan få for liten oppmerksomhet. Dette er et problem som rammeverket entreprenørielle økosystemer forsøker å rette opp i. Ved å sette entreprenøren i midten av systemet, vil vi forsøke å se omgivelsene fra entreprenøren sitt ståsted (Stam & Spigel, 2016).

### 2.1.1 Begrepsforklaring

Entreprenørielle økosystemer er oversatt fra engelske «Entrepreneurial Ecosystems» og består av to ord, «entreprenørielle» og «økosystemer». Entreprenørielt betyr at det har noe med entreprenører å gjøre. I dagligtale på norsk er den mest vanligste assosiasjonen med entreprenør en aktør innen bygg- og anleggsbransjen. Men fra engelsk beskriver «entrepreneur» og «gründer» samme fenomen. Derfor er en entreprenør i begrepet entreprenørielle økosystemer det samme som vi i dagligtalen ofte omtaler som en gründer.

Det neste ordet begrepet består av er «økosystem». Det er ikke ment å tolkes bokstavelig at det er et økosystem, slik vi kjenner det fra biologien (Stam & Spigel, 2016). Heller snarere som et levende miljø som påvirkes av både interne og eksterne aktører og faktorer. Vi kan derfor si at det innebærer et systemisk syn på verden (Arbnor & Bjerke, 2009). Et systemisk perspektiv innebærer at man forsøker å se de underliggende strukturene som eksisterer, og påvirker objektene rundt oss. Det er et holistisk og helhetlig tankesett som betyr at man ikke kan si noe om for eksempel et system kun ut ifra dets enkelte elementer.

For å trekke dette ned på et mer praktisk nivå kan det trekkes paralleller mellom det vi her tenker på som økosystemet, og slik et system forstås av Donella Meadows i boken «*Thinking in systems: a primer*» (2011). Der defineres et system på følgende måte: «A system is an interconnected set of elements that is coherently organized in a way that achieves something». Fra denne definisjonen kan vi trekke ut tre ting som må være på plass for at det skal være et system. Vi må ha elementer, sammenkobling og et mål. Her kan vi dra paralleller tilbake til hvordan økosystemet er definert av Stam og Spigel (2016). Stam og Spigel (2016 s.1) definerer entreprenørielt økosystem slik: «A set of interdependent actors and factors coordinated in such a way that they enable productive entrepreneurship within a particular territory». Fra denne definisjonen kan vi trekke ut at det omhandler aktører og faktorer som er gjensidig avhengige. Disse skal da koordineres på en slik måte at de fremmer «produktivt entreprenørskap» innenfor et bestemt geografisk område.

Elementer er det vi kaller aktører og faktorer, sammenkoblingen er den gjensidige avhengigheten og målet er å produsere ambisiøse entreprenører. I henhold til Meadows og Wright (2011) er et mål for et system litt uavhengig av tanken bak systemet. Dersom det er mennesker som har konstruert et system, så har vi gjerne gitt det et mål, til tross for at det ikke alltid er dette som faktisk blir produsert. Et system vil alltid produsere best mulig det den er konstruert til, men det kan være forskjell mellom hva den er tiltenkt å produsere optimalt og hva den faktisk produserer optimalt (Meadows & Wright, 2011).

Ut ifra nevnte resonnement ser vi klare fellestrekk mellom økosystemperspektivet og definisjonen av et system. For ordens skyld, og for å bevare relasjonen til den eksisterende litteraturen, på området vil jeg likevel beholde begrepet entreprenørielt økosystem. Et element som dukker opp i definisjonen av det entreprenørielle økosystemet er at det vil favorisere produktive entreprenører. En produktiv entreprenør omtales også gjerne i litteraturen som ambisiøs. Det betyr en entreprenør som ønsker å skape så mye verdi som mulig (Stam &

Spigel, 2016). Ambisiøse entreprenører skiller seg fra levekårsentreprenører ved at de sistnevnte har begrensede vekstambisjoner og i liten grad er opptatt av å skape verdier utover egen inntekt. For å gi en pekepinn på hvorfor ambisiøst entreprenørskap er viktig, må vi tilbake til innledningen. Her skriver jeg at et verktøy for regional økonomisk utvikling er økt konkurransefortrinn. Det skaper en større konkurransevne dersom man har en entreprenør som evner å oppskalere, ansette og gjerne nå et internasjonalt marked. Fremfor et enkeltmannsforetak som leverer tømmer tjenester.

### 2.1.2 Det entreprenørielle økosystemets bestanddeler

I litteraturen er det flere forskere og forfattere som har beskrevet hva de mener at et entreprenørielt økosystem består av. Noen av disse har oppgitt ulike lister over faktorer som spiller en rolle for systemet (Isenberg, 2010; Spigel, 2015), og også foreslått modeller for å vise sammenhengen mellom ulike faktorer (Spigel, 2015; Stam & Spigel, 2016). Det er noe varierende hvem som er målgruppen for i de ulike publikasjonene. Først kan jeg trekke frem Isenberg (2010) som er skrevet for et mer praktisk bruk enn akademisk. Han legger frem en liste over 9 prinsipper som må være til stede eller følges dersom man ønsker å bygge et entreprenørielt økosystem. En annen som har skrevet mye om temaet er Spigel, og han presenterer i sin artikkel «The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems» fra 2015 en modell som viser sammenhengen mellom tre attributter han kaller materielle, sosiale og kulturelle attributter. Innenfor denne inndelingen finner vi igjen flere faktorer. Spigel har i en senere artikkel sammen med Stam forsøkt å samle sammen alle modellene og laget et rammeverk for Entreprenørielle økosystemer (Stam & Spigel, 2016). Som vi forstår finnes ulike definisjoner og forståelser av hva et entreprenørielt økosystem er og består av. Det som derimot er viktig å påpeke, er at flere av disse publikasjonene inneholder omtrent det samme, da flere av faktorene som listes opp i noen grad sammenfaller. Det kan være at de bruker litt ulike ord, men meningen bak dem er svært like i flere tilfeller. Jeg vil i det videre ta for meg modellen til Spigel (2016) og forklare de ulike attributtene og faktorene.

#### 2.1.2.1 Kulturelle attributter

Kulturelle attributter er de underliggende tankene, holdningene og synet på entreprenørskap i regionen (Spigel, 2015). Dette attributtet deler vi gjerne i to, kulturelle holdninger og suksess

historier. Den første, kulturelle holdninger, handler om at holdningene til menneskene i en region vil kunne bidra til å fremme eller hemme mulighetene for entreprenørskap. Dersom det for eksempel finnes en aksept for risiko, samt at det også finnes risikovillig kapital, så vil det kunne være større sannsynlig for suksess, enn dersom ingen av disse er til stede. Ofte kan det regionalt finnes ulike konfigurasjoner av dette innad i hver enkelt region (Spigel, 2015). For eksempel så kan en entreprenør være risikovillig, men ved manglende finansiering kan det være vanskelig å starte produksjon. Så er det slik at kapital ikke nødvendigvis må komme fra risikovillige investorer. I Norge finnes det også offentlige midler som lyses ut til nettopp entreprenørskap.

I Norge er Innovasjon Norge et eksempel på det vi kaller virkemiddelapparatet som har som formål å støtte blant annet nystartede virksomheter gjennom finansielle midler og rådgiving. Innenfor denne attributten handler det fortsatt om holdningene til å ta denne risikoen, ikke selve kapitalen. Vel så viktig er jo også entreprenøren selv, som også må være villig til å begi seg ut på den risikobaserte reisen det er å starte egen bedrift. For å bidra til å skape et godt miljø rundt entreprenørskap kan suksess historier om andre virke fremmende. Spigel (2015) argumenterer for at dersom en lokal entreprenør har startet en virksomhet som blir stor og internasjonal, og som han/hun tjener gode penger på, kan dette være en historie som inspirerer og legitimerer til økt entreprenørskap i en region. Jeg vil da sette spørsmål her ved hva som menes med en region, og om geografiske rammer kan sette begrensninger for spredning av holdninger. For eksempel vil Kjell Inge Røkke, en norsk entreprenør, inspirerer og bidrar til å fremme holdninger ved sitt entreprenørskap også utover sin egen region.

#### *2.1.2.2 Sosiale attributter*

Spigel (2015) påstår at det er vel dokumentert hvor viktig sosiale nettverk er for entreprenørskap. Dette handler om deling og tillit i et miljø bestående av aktører innen entreprenørskapssystemet. Et sosialt nettverk er godt egnet til å bidra til at nye virksomheter skal prestere bedre. Det sosiale nettverket må da være vel etablert mellom eksisterende entreprenører, investorer og andre entreprenørielle aktører (Spigel, 2015). Det er fire sosiale attributter som trekkes frem: Nettverkene, investeringskapital, mentorer og dealmakers, samt arbeidstalent. Nettverk kan gi tilgang til ressurser man ellers ikke ville hatt tilgang til, investerings kapital er en nødvendighet for å sikre vekst i startups, og mentorer og dealmakers

bidrar til å øke sannsynligheten for suksess. Til sist er skreddersydd arbeidstalent viktig for å øke konkurransekraften i nystartede selskaper.

Denne bolken fremhever at det er en sammenheng mellom forholdene som inngår i det sosiale nettverket og prestasjonen i virksomhetene. Et godt nettverk kan gi tilgang til ressurser som bidrar til å øke konkurransekraften i entreprenørielle selskaper.

### *2.1.2.3 Materielle attributter*

Spigel skiller mellom fire materielle attributter. De fire materielle attributtene er universiteter, Støttetjenester og fasiliteter, myndigheter og åpne markeder. Universitetene har en rolle i å produsere arbeidere. Disse arbeiderene kan inneha kompetanse som virksomheter trenger. I nyere tid har også mange universiteter opprettet entreprenørskapsstudier, hvor det nok også produseres entreprenører. Kunnskap spill-over er et begrepet som kan benyttes for å forklare hvorfor et universitet er en viktig brikke i systemet. Man ønsker å dra nytte av kunnskapen som skapes ved slike forskningsinstitusjoner, samtidig som man ønsker at de skal generere kunnskap om de tingene det finnes et behov for. Kunnskapsutvikling i et forskningsprosjekt kan også ende opp i en spinnoff fra prosjektet. Det betyr at det skapes en ny kunnskap om noe, som kan ha en verdi for noen og dermed er et grunnlag for å opprette en virksomhet.

Støttetjenester og fasiliteter finnes i mange varianter som for eksempel virkemiddelapparatet (Innovasjon Norge, Forskningsrådet, osv.), inkubatorer, akseleratorer, arbeidsfellesskap og næringshager. Alle disse aktørene er tjenester som støtter opp under entreprenørskap på ulike måter. Noen er private, mens andre er styrt av myndighetene. En annen måte myndighetene kan støtte entreprenørene på er gjennom reguleringer og lovgivning. Dette kan fremme eller hemmer entreprenørskap både nasjonalt og lokalt.

### 2.1.3 Et kritisk blikk på entreprenørielle økosystemer

Stam og Spigel (2016) presenterer flere punkter hvor entreprenørielle økosystem tilnærmingen er mangelfull. Det pekes på at tilnærmingen har vært tatt i bruk som verktøy for å utforme og bygge opp systemer, før flere konseptuelle, teoretiske og empiriske spørsmål er besvart. En negativ følge av dette er at noen da kan oppleve at tilnærmingen har mangler som kan føre til at de forventede resultatene uteblir. Det finnes store innovative miljøer flere steder i verden, slik som Silicon Valley, som man kan tenke seg å gjenskape andre steder. Å

gjenskape slike miljøer er ifølge Isenberg (2010) ikke å anbefale, kanskje til og med umulig. Dette forklares ved at regioner har ulike strukturelle og institusjonelle forhold. Problemet dersom resultatene uteblir kan være at tilnærmingen får et rykte på seg som «buzzword» med liten nytteverdi. Videre kan man si at dette også vil være avhengig av hvordan man velger å benytte rammeverket. Én måte er å gjøre en studie eller analyse av en regions nåsituasjon. En annen er om man ønsker å benytte dette rammeverket for å bygge eller legge til rette for økt entreprenøriell aktivitet. Begge disse bruksområdene kan gå hånd i hånd, men det legger noe ulike premisser for hvordan man tar rammeverket i bruk.

For akademisk bruk virker entreprenøriell økosystem-tilnærmingen å være tautologisk; Dette er ett sett faktorer som skaper suksessfulle entreprenører og virksomheter, og der det finnes mange suksessfulle entreprenører er det et godt fungerende entreprenørielt økosystem (Stam & Spigel, 2016). Her oppstår det et selvreferanseproblem, fordi det som bygger et godt fungerende system er det som selv kommer ut av systemet. Denne tautologiske problematikken kan sies å oppstå fordi tankegangen blir for enkel. Stam og Spigel (2016) fremhever at ulike regioner har ulikt konfigurerte institusjoner. Disse institusjonene mener de at har betydning for hvordan økosystemet fungerer. Dermed kan vi ikke redusere systemets produksjon av ambisiøse entreprenører, alene til produksjonsfaktoren: ambisiøse entreprenører. Det er som vi har sett mange flere faktorer og aktører som spiller inn på hvor bra økosystemet fungerer.

De tre attributtene tidligere nevnt er presentert i Spigel sin artikkel fra 2015 som en modell der det vises til at attributtene forsterker og støtter hverandre og dermed danner en slags selvforsterkende løkke. Denne presentasjonen av modellen gjør at attributtene ser ut til å ha en kausal sammenheng, men Spigel (2015) påpeker at denne modellen ikke er evidensbasert kausalitet. Det det derimot bygger på er flere tidligere studier som viser at dette er de faktorene, fordelt på tre kategorier, som er til stede i det som sies å være velfungerende entreprenørielle økosystemer.

#### 2.1.4 Oppsummering

I denne kapittdelen har jeg redegjort for hvordan vi kan tenke om entreprenørielle økosystemer. Både hva entreprenør er, hva økosystem og system er, samt; de faktorer som spiller en viktig rolle for å danne et bilde av det analytiske rammeverket som entreprenørielle økosystemer-tilnærmingen er.



Det entreprenørielle økosystemet er basert på tre attributter, materielle, sosiale og kulturelle. I midten av tilnærmingen skal man da sette entreprenørene selv, som skal være hovedaktøren og da spesielt de som omtales som ambisiøse entreprenører. Det handler da altså om aktører og deres samhandling med hverandre i en gitt kontekst. Konteksten er begrenset geografisk, kulturelt og institusjonelt til en region. Når disse aktørene skal utføre aktiviteter for å utvikle å styrke fokuset på entreprenørskap i en region, vil dette arbeidet være basert på at de samhandler med andre aktører. I neste kapittel skal vi se nærmere på hvordan disse ulike aktørene kan kategoriseres utfra deres motivasjon og handlingsnivå.

## 2.2 Aktører og deres aktiviteter/handlinger

Fra definisjonen som tidligere er nevnt, fremkommer det at entreprenørielle økosystemer handler om aktører og faktorer som koordineres for å skape verdier fra ambisiøst entreprenørskap. Det omhandler altså mennesker, organisasjoner, virksomheter og institusjoner som gjør noe som bidrar fremmende eller hemmende for slik aktivitet. Fra kapittelet om attributter har vi nevnt flere aktører som for eksempel entreprenører, universiteter, etablerte virksomheter, støtte tjenester, mentorer og policy makers (Spigel, 2015). Alle disse aktørene er viktige for å drive systemet, men de opererer på ulike nivå og påvirker ulike deler av systemet. En entreprenør som starter sin egen virksomhet, kan betegnes som operativ når han/hun utfører entreprenøriell aktivitet mens en lokalpolitiker eller kommuneadministrasjon, kan betegnes som strategisk når vedkommende legger til rette for entreprenøriell aktivitet. Så vi kan da inndele disse i operative og strategiske aktører utfra deres handlinger. Et problem oppstår likevel ved at det finnes ulike undergrupper av operative og strategiske aktører. Etablerte bedrifter er også en aktør i systemet og her kan ledelsen også legge til rette for entreprenøriell aktivitet. Entreprenøriell aktivitet i en eksisterende virksomhet kalles intraprenørskap (Antoncic & Hisrich, 2003). Dermed finnes det ulike typer aktører som utfører ulike typer aktiviteter i et regionalt system som helhet, og ulike typer «mikroaktører» som utfører ulike typer handlinger internt i de regionale aktørgruppene.

For å løse opp i denne problematikken er det i litteraturen gjort inndelinger i flere typer av aktører og aktiviteter. Grillitsch og Sotarauta (2018) presenterer det de kaller en treenighet av endringsaktiviteter (change agency). Denne treenigheten inkluderer innovativt entreprenørskap, institusjonelt entreprenørskap og regionalt lederskap. En endringsaktivitet forstås i denne sammenhengen som en planlagt handling for å oppnå en bestemt effekt

(Kyllingstad & Rypestøl, 2019, s. 2). Innovativt entreprenørskap betyr i denne sammenhengen prosessen ved utvikling og kommersialisering av en radikal innovasjon som bryter med etablert praksis og eksisterende løsninger, mens institusjonelt entreprenørskap betegner aktivitet som søker å endre gjeldende institusjoner. Med institusjoner mener vi både formelle institusjoner som lover og reguleringer, altså «harde» adferdsstyrere, og uformelle institusjoner som normer, holdninger og kultur. Altså «myke» sosiale adferdsstyrere. Dersom vi tenker at institusjonene er spillereglene og økonomien er spillet (North, 1994), er det institusjonene som legger rammeverket for hvilke økonomiske aktiviteter som vil støttes i en region. Begge disse typene entreprenøriell aktivitet trenger koordinering, som da leder oss til den siste typen, nemlig regionalt lederskap. Grillitsch og Sotarauta (2018) sier at det finnes mange ledelsesdisipliner, men at disse er på mikronivå og egner seg dårlig til å lede komplekse situasjoner med mange aktører. De foreslår at regionalt lederskap finner sted når “place leaders as individuals, and groups of individuals, tend to possess a greater range and depth of assets including commitment to advancing the region - than other actors” (Grillitsch & Sotarauta, 2018, s. 11).

En annen måte å inndelegge aktører og deres aktiviteter på, er å dele dem opp på nivå slik Isaksen, Jakobsen, Njøs & Normann (2019) foreslår. I deres arbeid skiller de mellom aktører og handlinger på bedriftsnivå og på systemnivå. Denne nivådelingen diskuteres også i arbeidet til Kyllingstad og Rypestøl (2019) som skiller mellom bedriftsnivåentreprenør og systemnivåentreprenør. Bedriftsnivåentreprenører kan inkludere ny etablerte og eksisterende virksomheter som har som mål å produsere mest mulig profitt og suksess for egen virksomhet, mens systemnivåentreprenører er de aktørene som søker å gjøre endringer i kunnskapsinfrastrukturen, nettverksstrukturen eller det institusjonelle rammeverket (Asheim et al., 2019, s. 54). Systementreprenører kan være for eksempel individer, virksomheter, organisasjoner som søker å endre systemiske faktorer og dermed fasilitere muligheter i regionen (Kyllingstad & Rypestøl, 2019). Vi ser altså på aktørene ut ifra hvilken motivasjon de har bak sine handlinger, om de legger til rette for entreprenørielle og innovative muligheter eller om de utnytter de mulighetene som er og gis. Kyllingstad og Rypestøl (2019) peker dermed på at de ulike aktørtypene er viktige på hver sin måte.

## 2.3 Sosial kapital

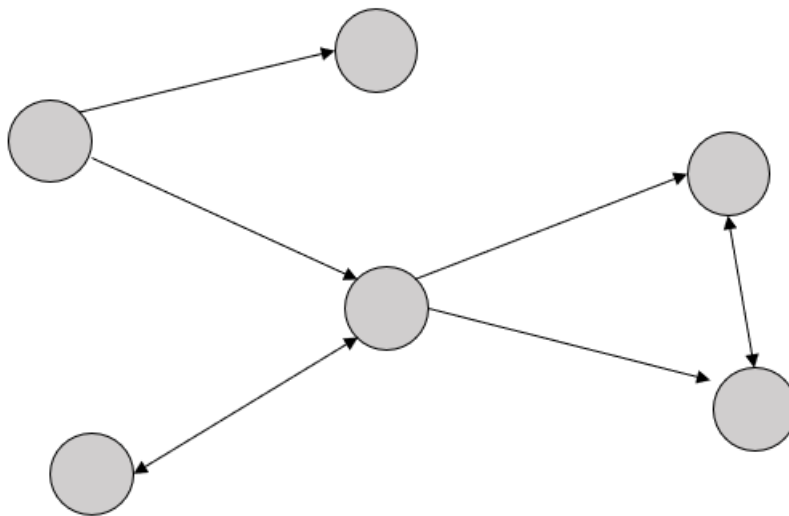
Det entreprenørielle økosystemets bestanddeler samhandler på ulike måter og ulike nivåer. Aktørene i systemet er knyttet sammen i et sosialt nettverk som styrer deres handlingsmuligheter. Ifølge Malecki (2012) handler regionale utviklingsprosesser fundamentalt sett om innovasjon og entreprenørskap, og det er regional sosial kapital som er driveren bak å forvandle teknologi til regional økonomisk utvikling gjennom innovasjonsnettverk (Malecki, 2012, s. 1028). Dermed blir det nyttig å se nærmere på teorien om sosial kapital for å forstå hvordan aktørene kan påvirke for endring og utvikling av det entreprenørielle økosystemet.

### 2.3.1 Begrepet

Sosial kapital er et mye omdiskutert begrep i faglitteraturen. Bruken og forståelsen av begrepet avhenger av hvilken faggren man tilhører. I artikkelen «regional social capital: why it matters» av Malecki (2012) vises det til syv definisjoner av begrepet sosial kapital. Ved at det er så mange definisjoner av begrepet, kan det tyde på at det er et komplekst og utfordrende konsept. I denne masteroppgaven benyttes definisjonen av sosial kapital slik den er foreslått av Nahapiet og Ghoshal (1998 s. 243) som sier at sosial kapital er «sum of the actual and potential resources embedded within, available through and derived from the network of relationships possessed by an individual or social unit».

Fra tidlig av skrev den franske sosiologen Bourdieu om sosial kapital på individnivå i analyser av sosiale klasser (Malecki, 2012). Sett fra det individuelle nivået er sosial kapital den reelle eller potensielle verdien som du kan få tilgang til gjennom de personene du kjenner eller har en relasjon til. Dette kan være relasjoner du selv har tilegnet deg, arvet fra familie eller har tilgang til gjennom andre nettverk du er en del av (Malecki, 2012). Dette er en måte å forstå sosial kapital fra et individuelt perspektiv. I figur 1 vises det et nettverk og hvordan dette kan se ut, bestående av aktører (noder) og relasjonene (koblingene) mellom dem.

Figur 1: Nettverksmodell



I avsnittet over er sosial kapital beskrevet som et individuelt konsept, men konseptet kan også forstås som en verdi på et regionalt nivå. Ifølge Nahapiet & Ghoshal (1998) har sosial kapital blitt et utvidet begrep, som også kan ha innflytelse på bedrifters og regioners økonomiske prestasjon (Nahapiet & Ghoshal, 1998, s. 243).

Sosial kapital må ikke forveksles med økonomisk kapital. Økonomisk kapital er en beholdning som kan akkumuleres, kan eies av et individ, lånes og kvantifiseres. På akkumulert nivå kan sosial kapital beskrives som en ressurs et nettverk har i fellesskap, der man har kreditt hos alle medlemmene. Sosial kapital «eies» da kollektivt. Denne kreditten baseres på en gjensidig forpliktelse på grunn av en relasjon (Nahapiet & Ghoshal, 1998).

### 2.3.2. Dimensjoner av sosial kapital

Nahapiet og Ghoshal (1998) deler opp sosial kapital i tre ulike dimensjoner som de kaller den strukturelle, relasjonelle og kognitive dimensjon.

#### 2.3.2.1 Den strukturelle dimensjon

Den Strukturelle dimensjon beskriver den upersonlige konfigurasjonen av koblinger mellom aktører (noder) i et nettverk. Den strukturelle dimensjon kan oppsummert sies å handler om

antallet personer du kjenner eller har relasjon til, altså antall noder eller relasjoner i ditt nettverk (Nahapiet & Ghoshal, 1998). For eksempel antall koblinger eller venner du har på din «Linkedin» - eller «facebook». Ifølge denne forståelsen vil en person med mange kontakter ha høyere sosial kapital enn en med få kontakter. Den andre forståelsen av sosial kapital er i mindre grad opptatt av antall kontakter, men fokuserer i større grad på at sosial kapital refererer til de faktiske og potensielle ressursene som tilgjengeliggjøres gjennom ditt nettverk (Nahapiet & Ghoshal, 1998).

De faktorene som trekkes frem i den strukturelle dimensjon er tilstedeværelsen eller fraværet av bindinger mellom aktørene og konfigurasjonen av koblingene og nodene. Disse faktorene kan si noe om tettheten, tilkoblingen og hierarkiet i nettverket (Nahapiet & Ghoshal, 1998, s. 244). Dersom man ser for seg et «spagettidiagram» vil denne dimensjonen være selve bildet av diagrammet og hvordan nodene og koblingene henger sammen. Et av grunntankene i konseptet sosial kapital er at man gjennom nettverk eller relasjoner kan få tilgang på informasjon, man ellers ikke ville hatt tilgang til. «Who you know, affects what you know» (Nahapiet & Ghoshal, 1998, s. 252). Slike nettverk kan være skapt for ulike hensikter, og kan også bidra utover sin tiltenkte hensikt. For eksempel etablerer man en relasjon for å innhente kapital, men denne kan da henwise videre til annen kunnskap det vurderes mer behov for.

Nahapiet og Ghoshal (1998) trekker frem tilgang som den viktige hovedkomponenten i den strukturelle dimensjon. Tilgang omhandler det å vurdere verdien av informasjon og hvem som kan ha nytte av det. Et nettverk som er dyktig på dette kan da raskt filtrere ut støy og dele ut riktig informasjon til rett aktør. Utveksling av informasjon kan også bidra til å bygge nye relasjoner, samt å forsterke eksisterende.

Nettverkets konfigurasjon handler om hvordan nettverket er skrudd sammen og kan sies noe om ved å se på tetthet, tilkobling og hierarki. Disse tre kan vi se på som et spektrum fra «minimalt» til «maksimalt», og kan finnes i ulike kombinasjoner på spekteret. Da åpner spørsmålet om hvilken kombinasjon er «best»? Vel, det kommer an på mange ting, som for eksempel mål og hensikt ved nettverket. Det man derimot kan si noe om, er at det går et skille mellom hvilke fordeler som kan oppnås ved to ulike kombinasjoner. Nettverk som er tette, redundante og høy grad av hierarki har mindre mangfold i type informasjon, enn løse nettverk (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Dersom man bare omgås likesinnede kan det tenkes at man går glipp av informasjon, man kunne fått gjennom kontaktpunkter med mindre kognitiv likhet (Granovetter, 1973). Aktører i nettverk kan ha ulike «språk» eller normer for kommunikasjon

som medfører at informasjon kan være vanskelig å tolke. Derfor kan behovet for likhet i nettverket også være viktig faktor for at informasjon skal kunne være brukelig (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Det er vanskelig å si noe om hvordan man konfigurerer et nettverks struktur for «best» mulig funksjon. Men det er noen punkter man kan se etter, som har fordeler og ulemper.

### *2.3.2.2 Den relasjonelle dimensjon*

Den relasjonelle dimensjon fokuserer på verdien i selve relasjonen mellom nodene, og er i mindre grad opptatt av antallet noder. Relasjoner bygges over tid og vil kunne påvirke ens egen og andres adferd. Punktene som trekkes frem i denne dimensjonen er tillit, normer, forpliktelser, forventninger og identitet (Nahapiet & Ghoshal, 1998, s. 244).

Koblingen mellom noder eller aktører kan være sterke eller svake. Der sterke koblinger kan sikre god flyt av informasjon, men også medføre en tetthet innen nettverk slik at man utvikler et ekkokammer kjennetegnet av ensidig type informasjon og mentale modeller. I motsetning kan svake koblinger gi tilgang til informasjon fra andre kunnskapsområder enn kjernenettverket selv innehar. Samtidig øker behovet for tolkning og dette kan gjøre det vanskeligere å utnytte informasjon. Tillit handler i denne dimensjonen om at man kan regne med at andre aktører gjør det de sier de skal, samt at deres handlinger samsvarer med de forventningene man har til andre. Videre kan man si at tillit er hvordan man oppfatter eller antar andres handlinger og stoler på at deres intensjoner er gode. Hvordan andre aktørers handlinger samsvarer med ens egne oppfatninger og at man stoler på andre aktørers kompetanse og kapabilitet til gjennomføringsevne (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Der hvor det finnes en stor grad av tillit, er det også større aksept for risiko, og tillit viser et økt potensiale for et systems evne til å håndtere kompleksitet og forskjeller. Tillit er en toveis interaksjon med samarbeid. Der tillit gjør samarbeid enklere og samarbeid bygger tillit (Nahapiet & Ghoshal, 1998, s. 255).

En norm eksisterer når den sosialt definerte rettigheten til å kontrollere en handling er holdt, ikke av aktøren selv, men av andre (Coleman, 1990). Normer er en form for uformelle institusjoner og kan variere fra region til region. Det kan anses å være en kollektiv mening om hvordan man skal oppføre seg, altså hvordan adferd som forventes. For kunnskapsintensive bedrifter kan åpenhet og samarbeid være viktige, for å stimulere til samarbeid fremfor konkurranse, samt å bygge lojalitet og tillit mellom aktører (Nahapiet & Ghoshal, 1998, s.

255). For entreprenørskap kan den regionale holdningen til risiko og toleranse for å mislykkes, være viktig for at noen som sitter på en idè skal få muligheten til å realisere denne. På samme måte, som entreprenører må ha en holdning hvor det tåles kritikk og forskjeller. Forskjeller kan være både at det satses på diversitet, som ulike bransjer, eller at det spesialiseres innenfor en type bransje.

Forpliktelser og forventninger henger tett sammen med de overnevnte faktorene. Forpliktelse representerer en forventning om å foreta seg en aktivitet eller jobb i fremtiden (Nahapiet & Ghoshal, 1998, s. 255). Forpliktelser kan være både formelle og uformelle, der en aktør kan forplikte seg gjennom en kontrakt. Men det kan også være en forventning om at noe skal gjøres, uten en kontrakt. Dette kan være på bakgrunn av en slag kreditt eller utestående fordring, for å bruke økonomiske begreper. Nettverkets aktører har forventninger til hverandre, og dette skaper forpliktelser til hverandre, gjennom informasjonsutveksling, samarbeid og erfaring. For eksempel kan det i et entreprenørielt miljø være en forventning at man deler sine erfaringer, feil, tips og triks med de andre deltakerne i miljøet.

Den siste faktoren som trekkes frem i den relasjonelle dimensjon er identitet. Nahapiet og Ghoshal skriver at identitet er prosessen hvor individer ser dem selv i ett med andre personer eller en gruppe mennesker (Nahapiet & Ghoshal, 1998, s. 256). Om man identifiserer seg med gruppen eller de andre i et nettverk kan ha innvirkning på informasjonstilgangen. Det gjelder også den andre veien, om de resterende nettverksdeltakerne ser en aktør som «annerledes», eller ikke identifiserer denne som lik resten av nettverket, vil det kunne hindre tilgangen. Hva det vil si å identifisere seg som en entreprenør kan være vanskelig å si, både fordi det finnes ulike formelle definisjoner, men også fordi identitet er både individuelt subjektivt. Samtidig som det handler om hvordan andre identifiserer deg. Det vil da kanskje være mer hensiktsmessig å se hvordan ulike entreprenørielle miljøer identifiserer seg ulikt.

### *2.3.2.3 Den kognitive dimensjon*

Den siste dimensjon er den kognitive som omhandler mentale modeller, slik som felles representasjon og fortolkninger. I nettverket kan man da se etter felles språk, koder og fortellinger (Nahapiet & Ghoshal, 1998, s. 244). Felles språk og koder kan innebære både nasjonalspråk som for eksempel norsk, men det kan handle om nomenklaturet man benytter i enkelte miljøer. Dette nomenklaturet kan være dannet på bakgrunn av flere faktorer, som fag, sted eller bransje. Videre kan selve språket variere fra ulike bransjer, regioner og

sosioøkonomiske klasser. For at aktører i nettverket skal utveksle informasjon, samhandle eller utvikle kunnskap må det være en grad av felles kontekst for disse aktørene (Nahapiet & Ghoshal, 1998, s. 253). En felles kontekst kan komme til syne gjennom språk, vokabular, sjargong eller en slags felles virkelighetsoppfattelse. Det er gjennom språket vi samhandler, kommuniserer og diskuterer. Samme språk kan bidra positivt ved et fellesskap som bidrar til utveksling og samhandling. På samme måte kan språket ha en negativ innvirkning dersom det skaper splittelse mellom aktører (Nahapiet & Ghoshal, 1998).

For eksempel vil noen bransjer, fagmiljø eller organisasjoner ha likhet eller ulikhet i språket som benyttes og normer som adferdskontrollør. I en gruppe med overlappende kunnskap, vil informasjonsutveksling finne sted enklere, enn der det er stor kognitiv eller kunnskaps avstand mellom aktørene. Derfor anser Nahapiet og Ghoshal (1998) at en viss overlappende kunnskap er nødvendig i en gruppe for at utvekslingen skal bære verdi. De ulike gruppene vil også kunne ha ulike virkelighetsoppfatninger, i den forstand at man tenker ulikt om fenomener som er relevante for en selv. For eksempel arbeider etablerte bedrifter med en annen «tankegang» enn entreprenører. Ved en forenkling kan vi si at etablerte bedrifter arbeider ut ifra historiske data, som medfører at de ser bakover for å jobbe seg fremover. Entreprenører arbeider ut ifra fremtidig potensiell verdi, som betyr at de i større grad må arbeide i usikkerheten fremtiden bringer. De to gruppene har da ulike virkelighetsoppfatninger, ikke i den forstand at de er uenige om hva som er ekte og ikke, men i den forstand at det er noe ulikt hva som fører dem fremover. Denne ulikheten kan ha betydning for deres utveksling seg imellom, og det kan da være enklere å fasilitere utveksling i gruppene hver for seg.

### 2.3.3 Typer av sosial kapital

Sosial kapital kan deles inn i tre typer; «Bonding» er nær relasjoner, og kjennetegnes ved tette og sterke bånd. «Bridging» er relasjoner litt lengre ut i nettverket og har svakere bånd enn bonding. «Linking» er en kobling og relasjon til mat og beslutningstakere (Malecki, 2012). De tre typene er her beskrevet kort på individ nivå. Dette passer ikke for denne oppgaven og må derfor videre beskrives på aggregert nivå. Videre tar jeg for meg en og en av disse og gir en utfyllende beskrivelse av dem. Disse tre typene sier noe om geografisk og relasjonell distanse fra enn selv til den eller de man har eller danner relasjoner til. Samt at det vil deles ulik type informasjon innad i de ulike kretsene(typene). Interessen til sosial kapital fra et



økonomisk eller entreprenørielt perspektiv er at det vil kunne gi tilgang til informasjon man ellers ikke ville hatt tilgang til. Denne oppgaven skal gjøre en analyse på regionalt nivå, og dette må derfor konverteres til dette nivået

Dersom man ser for seg nettverksmodellen i figur 1, bestående av noder og koblinger, så vil bonding være de relasjonelt eller geografisk sterkeste koblingene. Det er de som ligger nærmest sentrum (deg selv) og bærer preg av høy tillit. Settes dette i et regionalt perspektiv så vil bonding sosial kapital betegne relasjonen og tilstedeværelsen av aktører innenfor den gitte regionen. Ved sterk bonding sosial kapital kan man tenke seg at mange av aktørene har relasjoner, eller det er kort vei til nye relasjoner. Dette bygger på høy grad av tillit og bidrar til god informasjonsflyt. Faren ved dette er at det kan da oppstå en stor grad av homogen tankegang eller informasjon i denne regionen. Det kan for eksempel føre til «lock-in», som medfører liten grad av ny eller annerledes informasjon og kunnskap.

Bridging er i den regionale konteksten de noden som er lengre ut i periferien, og bærer fortsatt preg av tillit og ulike former for nærhet. Det som kan bidra til denne nærheten er for eksempel kognitivt, som kunnskap og faglig likhet, at man er del av et større nasjonalt eller internasjonalt nettverk. Det er altså noe som knytter disse aktørene sammen på tvers av regioner eller landegrenser. Dette kan gå på bekostning av relasjoner innad i regionen og kan også påvirke den regionale tilliten (Malecki, 2012). Dette fordi aktører da velger å bruke ressurser på å danne relasjoner med aktører i andre regioner, istedenfor internt i regionen de har tilhørighet. Det kan være mange grunner til det, som internasjonale kunder eller leverandører og mangel på kunnskap.

Linking sosial kapital er beskrevet som tilgang til aktører med makt og beslutningstakere. På det regionale nivået av sosial kapital, vil dette være de svakeste og mest distanserte relasjonene aktørene har. Det kan for eksempel være en virksomhet i Norge, med svake bånd til USA eller Kina. Det kan komme i form av leverandør eller kundeforhold. Linking sosial kapital trekkes frem for avgjørende for entreprenører. La oss si en entreprenør i Norge har behov for finansiering, så trenger man ikke nødvendigvis linking sosial kapital for å skaffe seg dette, da for eksempel Innovasjon Norge er tilgjengelig for alle. Det betyr at det som ikke er tilgjengelig for alle, men som kun kan nås gjennom distanserte svake bånd, er det vi anser som linking sosial kapital. For å øke tilgjengeligheten for entreprenører å for eksempel få tilgang på privat finansiering kan det legges til rette for møteplasser, hvor entreprenører kan

kobles med private investorer. Der kan da entreprenører skape relasjoner til personer med makt (kapital) som entreprenøren trenger.

Det handler totalt sett om tilgangen på informasjon og dersom det tilfaller helt den ene siden, ved sterke bånd og bonding sosial kapital, vil det kunne ha konsekvenser for typen informasjon som er tilgjengelig. Den kan bli ensidig, men det vil også kunne være god og rask flyt av informasjon. På den andre siden vil bridging sosial kapital være svakere bånd, som kan gi ny og annerledes informasjon, som igjen kan være vanskelige å fortolke (Malecki, 2012).

## 2.4 Oppsummering

Teorikapittelet har beskrevet entreprenørielle økosystemer, aktører og sosial kapital.

Som svar på forskerspørsmål 1 har teorien om entreprenørielle økosystemer fremhever de materielle, sosiale og kulturelle attributtene som hovedelementene i økosystemet. De materielle attributtene kan ses som den «fysiske» delen av økosystemet. Spigel (2015) fremhever universiteter, støttetjenester, myndigheter og åpne markedet som inkludert i dette attributtet. Sosiale attributter inkluderer nettverk, investeringskapital, mentor og dealmakers, samt arbeidstalent. Kulturelle attributter omfatter kulturelle holdninger og suksesshistorier.

I min teorigjennomgang har jeg trukket inn teorien om aktører og handlinger, samt teorien om sosial kapital for å forsøke å kaste ytterligere lys på entreprenørielle økosystemer. Ved å bringe inn denne delingen mellom bedrifts- og systemnivå har vi sett at noen aktører har som mål å legge til rette for nye ideer, mens andre aktører har som mål å utnytte disse mulighetene. På denne måten blir samspeillet mellom de to typene aktører viktig for å utvikle det entreprenørielle økosystemet. Videre har teorien om sosial kapital vist at verdien av det entreprenørielle økosystemet kan ses på forskjellige måter. Hvor ulike dimensjoner av denne verdien kan analyseres og forstås, gjennom struktur, relasjoner og kognitivt rammeverk. Den strukturelle verdien kan forstås som sammensetningen og antall aktører. Den relasjonelle verdien kan forstås som styrken i båndene mellom aktørene hvor tette bånd utgjør en bestemt verdi, og hvor også svake bånd har betydning. Teorien har vist at både sterke og svake bånd kan både hemme og fremme entreprenøriell aktivitet og innovasjon. Til sist har teorien også vist at den kognitive dimensjonen ved et entreprenørielt økosystem har betydning for gründerskap og vekst. De formelle og uformelle institusjonene bidrar til å legge føringer for entreprenørielle økosystemet. Teorien om det entreprenørielle økosystemet har en tendens,

slik jeg forstår det, til å fokusere på uformelle institusjoner som for eksempel underliggende tanker, holdninger og synet på entreprenørskap i regionen. Mindre fokus blir rettet mot de formelle institusjonene som virkemidler, lover og regler. Dette eksemplifiserer kanskje en svakhet ved å anvende teorien om entreprenørielle økosystemer i en norsk kontekst. Gjennom å bringe inn elementene fra aktør og handlingsteori, samt sosial kapital, har jeg forsøkt å bringe inn nye dimensjoner som kan bidra til å gjøre tilnærmingen mer anvendelig i en norsk kontekst. Svaret på forskerspørsmål 2 blir dermed at både bedriftsaktører og systemaktører kan utvikle og endre et entreprenørielt økosystem gjennom å stimulere de tre dimensjonen av sosial kapital.

Neste delen av oppgaven skal jeg presentere et case hvor jeg skal både beskrive og analysere kjennetegn ved det entreprenørielle økosystemet i Arendal. Med utgangspunkt i teorien og innsamlede data skal jeg videre legge frem forslag til hvordan dette økosystemet kan styrkes og utvikles. I denne empiriske delen av oppgaven skal jeg søke svar på følgende forskerspørsmål:

3.«Hva kjennetegner det entreprenørielle økosystemet i Arendal?»

4. «Hvordan kan det entreprenørielle økosystemet i Arendal styrkes og utvikles?»

Jeg begynner den empiriske delen med å presentere metode for datainnsamling og analyse, før jeg diskuterer funnene og konkluderer.

### 3 Metode

I dette kapittelet vil jeg gjøre rede for gjennomførelsen av den empiriske studien, hvilke metodiske valg som er gjort, og deres konsekvenser. Videre vil informanter og datagrunnlaget diskuteres, samt at validitet og reliabilitet vil bli diskutert til slutt.

En empirisk studie av entreprenørielle økosystemer, sett som et sosialt nettverk, kan ha noen utfordringer. Å måle sosial kapital kan være utfordrende, og ifølge Nahapiet og Ghoshal (1998) kan det være umulig å gjøre dette helt nøyaktig. Dette fordi det er svære mange

variabler i en relasjon mellom aktører. De argumenterer derfor for at det kan være en fordel å gjøre dette gjennom en kvalitativ metode.

### 3.1.1 Forskningsdesign

Både kvalitativ og kvantitativ metode brukes innen samfunnsvitenskapen. Kvantitative metoder henter mange av sine prosedyrer fra naturvitenskapen, men tilpasses for de menneskelige og sosiale fenomenene som studeres (Johannessen, Christoffersen, & Tuft, 2016, s. 28). Det forsøkes å kvantifisere og «telle» fenomener. Spørreskjema er en tilnærming som kan benyttes for denne typen studier, og kvantitativ metode egner seg godt ved tema eller fenomen som er mye studert. Til forskjell fra kvantitativ metode, begrenser kvalitative metoder seg i antall datapunkter, og har sin hensikt i å dykke dypere ned i studieobjektet. Intervju er en type tilnærming som passer for denne metoden. Intervju kan gi et mer detaljert bilde av et komplekst fenomen og datainnsamlingen består ofte av store mengder tekst. Forskeren er ute etter å se mønsteret og kunne si noe om kjennetegn ved fenomenet som studeres (Johannessen et al., 2016, s. 28).

I denne masteroppgaven har jeg valgt en deduktiv tilnærming. Det betyr at jeg som forsker går fra teori til empiri. Det betyr at jeg med utgangspunkt i teori utformer forskerspørsmål og søker svar på disse ved å samle inn data. Tilnærmingen er vanlig å bruke dersom det finnes mye forskning og kunnskap om tema eller fenomen fra før. Alternativet er en induktiv metode, som kan benyttes dersom det finnes lite kunnskap om tema (Johannessen et al., 2016, s. 47). Da beveger forskeren seg fra empiri til teori. Dette gjøres ved å samle data og søker å bygge et teoretisk grunnlag på bakgrunn av dette.

I denne masteroppgaven har jeg gjennomført en undersøkelse der jeg intervjuer et utvalg av entreprenører på både bedriftsnivå og systemnivå. Denne empiriske undersøkelsen er en casestudie som undersøker hvordan entreprenørene selv oppfatter det entreprenørielle økosystemet. En casestudie studerer et eller noen få tilfeller i dybden og innenfor sin virkelighets kontekst (Yin, 2018). Et case kjennetegnes i forskning ved «avgrenset oppmerksomhet mot den spesielle casen og en mest mulig detaljert beskrivelse» (Johannessen et al., 2016, s. 80). Et casestudium er særlig nyttig når grensene mellom fenomen og kontekst er utydelige (Yin, 2018, s. 15). Denne definisjonen av case studie viser at et fenomen ikke kan skilles fra sin kontekst, ettersom man forsøker å undersøke fenomenet i sin form i den virkelige verden. For min undersøkelse ville det vært poenngløst å skulle forsøke å si noe om

det entreprenørielle økosystemet i Arendal, uten å koble dette opp mot Arendalsregionen som kontekst. Motsetningen av denne måten å arbeide på blir et eksperiment, hvor forskeren selv forsøker å kontrollere omgivelsene. Videre påpeker Yin (2018) at i den virkelige verden kan det ofte være vanskelig å danne et klart skille mellom fenomen og kontekst. For denne case-studien er det også slik. Aktørene opererer i en gitt kontekst og det sosiale nettverket de danner, må sees som en helhet dannet av alle aktørene og attributtene sammen, i Arendalsregionen.

Ifølge Yin (2018) vil det være en fordel å basere seg på tidligere teoretiske bidrag for å styre design, data innsamling og analyse, samt å benytte flere datakilder. Datakilder kan deles i to typer, primær- og sekundærkilder. Primærkilder er de kildene en forsker selv henter data direkte fra, som for eksempel ved å utføre intervju selv. Sekundærkilder, er datakilder der andre har samlet inn data. Dette kan være statistikk fra SSB og ulike aktørers nettsider. I denne masteroppgaven har jeg valgt å benytte noen sekundærkilder for å beskrive konteksten. Dette er spesielt relevant for å svare på forskerspørsmål 3.

Innsamlingen av primærdata er gjort gjennom intervjuer med relevante aktører som gir sin subjektive beskrivelse av hvordan økosystemet oppleves. Det er entreprenørene selv som er i sentrum og er brukeren av systemet, derfor er deres subjektive oppfatning relevant for å si noe om økosystemet som helhet. Det er dog ikke nok å kun lytte til bedriftsentreprenørene selv, for å kunne konstatere hvordan økosystemet fungerer i helhet. Teorien har vist at et entreprenørielt økosystem består både av bedriftsnivåentreprenører og systemnivåentreprenører. Derfor har jeg valgt å inkludere begge typer entreprenører i mitt datamateriale.

Det denne undersøkelsen gir er informant utvalgets oppfattelse av det entreprenørielle økosystemet i Arendal. Dette gir et slags øyeblikksbilde av hvordan utvalget selv mener økosystemet fungerer. I metodelitteraturen kalles denne typen undersøkelse, hvor det kun gjøres innsamling av data en gang over et relativt kort tidsintervall, for en tverrsnittsundersøkelse (Johannessen et al., 2016, s. 70). Et problem som trekkes frem ved denne typen tidsavgrenset undersøkelse er at det ikke sier noe om utvikling over tid. Dette inkluderer blant annet utviklingen i årsakssammenhenger mellom fenomener over tid. Erfaringene og opplevelsene entreprenørene har av støtteapparatet, nettverket og økosystemet rundt seg er ulikt fra individ til individ. Informantene består av et utvalg med noen likheter

eller fellestrekk. Med det håper jeg å kunne se noen mønstre eller kjennetegn ved det entreprenørielle økosystemet i Arendal, for den valgte gruppen.

### 3.1.2 Empiri/gjennomføringen av datainnsamling

Undersøkelsen er avhengig av data for å kunne si noe om virkeligheten. «Data er noe vi skaper, og utgjør bindeleddet mellom virkeligheten og analysen av den» (Johannessen et al., 2016, s. 32). Sitatet over viser at data må skapes av forskeren og analyseres, for å gi en fremstilling av virkeligheten. Det er mange former for datainnsamling som for eksempel spørreskjema, notater fra observasjon, intervju og lyd- og videoopptak. Data kan deles i to typer, harde og myke. Harde data er kvantifiserbare data, som for eksempel antall biler på en parkeringsplass. Altså ting som kan telles. Myke data kan også være tellbart, men kan være vanskeligere å registrere eller diffust. Men det er ingen fasit på hva som er direkte registrerbart og ifølge Johannessen et al. (2016) kan det være nyttig å skille mellom hard og myk virkelighet. Virkeligheten og data kan forekomme i ulike konfigurasjoner av direkte registrerbar og diffus virkelighet og harde og myke data (Johannessen et al., 2016, s. 32).

Datainnsamlingen i denne undersøkelsen ble gjort gjennom intervju. Intervjuer egner seg når man ønsker å få frem erfaringer og oppfatninger, samt å få frem kompleksitet og nyanser i sosiale komplekse fenomener (Johannessen et al., 2016, s. 144). Data fra intervjuer er informantenes subjektive meninger om fenomenet. Det er viktig for forskeren å være klar over at data fra intervjuer er informantenes subjektive meninger om fenomenet. Denne subjektive meningen kan bli påvirket av intervjueren under intervjuet. Dette må forskeren forsøke å unngå, dersom det ikke er ønskelig. Intervjuer kan utføres en-til-en eller som gruppeintervju. Intervjuene i denne undersøkelsen ble gjort en-til-en for å få bedre tid med hver enkelt deltaker. På denne måten kan temaene bli fylldig og detaljert beskrevet.

Informantene fikk beskjed om at intervjuene ville vare mellom 30-60 minutter.

Gjennomsnittlig tid for intervjuene ble på 65 minutter.

Samtlige intervjuer i denne undersøkelsen, ble på grunn av korona-situasjonen, gjennomført over video-møter. Omgivelser og sted for intervjuer kan ha betydning for hvilke data og hvor mye tillit informant får til intervjuer. At det ble benyttet en digital plattform for gjennomføringen kan ha hatt en påvirkning for informantene. Det har dog vært den «normale» situasjonen i Norge i over ett år nå, og det kan antas å ha blitt noe normalisert, samt at de fleste har mye erfaring med denne typen møter og samtaler nå. Strukturen i intervjuene er det

som kalles semistrukturerte. Det betyr at det på forhånd er utarbeidet en intervjuguide, med temaer eller spørsmål. Både tema, spørsmål og rekkefølgen på disse kan variere fra intervju til intervju (Johannessen et al., 2016). I denne undersøkelsen ble samme temaer benyttet i hvert intervju, men rekkefølgen ble endret basert på de temaene deltakerne beveget seg mot i sine svar. Videre ble det også hoppet frem og tilbake for å hente utfyllende svar der muligheten eller behovet viste seg underveis i intervjuene. For å dokumentere intervjuene ble det gjort lydopptak og enkle notater. Alle intervjuobjekter ble informert og aksepterte at det ble gjort lydopptak av intervjuene. Lydopptak gjør det enklere å konsentrere seg om samtalen og hva som kommer frem underveis. Ved ta opp lyden kan intervjuer transkriberes i etterkant, slik at datamaterialet kan gjengis slik informanten oppgav det i utgangspunktet. Det gir også mulighet for å arbeide med og forstå datamaterialet. Enkle notater ble gjort for å trekke ut interessante svar som kom opp, og ble brukt for å stille oppfølgingsspørsmål.

I deler av besvarelsen for forskerspørsmål 3, er det som nevnt benyttet kvantitative data, dette betyr at en liten del av besvarelsen er basert på datatriangulering ved å benytte både kvantitative og kvalitative data. Det gjøres i denne oppgaven fordi den strukturelle dimensjon er preget av kvantitative faktorer og aktører. En kombinasjon av disse to metodene gir derfor en bedre presentasjon av strukturen.

Til slutt vil jeg trekke frem noen tanker om å gjennomføre denne studien under covid-19 pandemien. Koronapandemien kan ha hatt innvirkning på data som er samlet inn, fordi det er intervjuet entreprenører som har startet opp mellom 2019 og 2021. Det medfører at data fra intervjuene i stor grad danner et bilde av hvordan det entreprenørielle økosystemet oppleves under en pandemi. Det kan tenkes at dersom studien var gjennomført i "vanlige" tider, kunne resultatene sett annerledes ut. På den annen side, så setter strukturer, relasjoner og kultur over lang tid. Det er derfor et argument at ett år i pandemi ikke nødvendigvis har gjort store endringer i disse.

### 3.1.3 Informant utvelgelsen

Når man skal velge ut hvilke informanter man skal ha med i undersøkelsen, er det flere faktorer som er viktige, som hvem, hvor mange og hvordan disse rekrutteres. I kvantitative studier kan man velge tilfeldig valgte respondenter, for å oppnå et representativt utvalg av en gruppe. I en kvalitativ studie er forskeren ute etter fyldige beskrivelser og ønsker informasjon om et fenomen. Utvalget bør derfor bestå av personer som har mye kunnskap om temaet, og

gjernede som er mest relevante og interessante for studien. Det er derfor viktig å rekruttere et relevant utvalg informanter, fremfor mange informanter (Johannessen et al., 2016, s. 111–112). Størrelsen på utvalget vil variere fra studie til studie. I boken til Johannessen et al. (2016) skriver de at det normalt kan være et utvalg på 10-25 personer, men det kan også være mange flere. Et begrep som brukes om data mengde og antall informanter er «metning», altså at man som forsker ikke vil få noe ny eller annen informasjon ved å gjennomføre flere intervjuer enn de man har (Johannessen et al., 2016).

I denne empiriske undersøkelsen ble utvalget av informanter dannet på bakgrunn av teorien. Ifølge Stam og Spigel (2016) er de ambisiøse entreprenørene som er de viktigste for det entreprenørielle økosystemet. Videre har teorien også vist at systementreprenører er viktige aktører i det entreprenørielle økosystemet fordi disse systemaktørene legger til rette for nye muligheter. For å finne de ambisiøse entreprenørene i Arendal ble det gjort søk i Innovasjon Norge sine registre over bedrifter som har mottatt etablerertilskudd. For å motta etablerertilskudd fra Innovasjon Norge må bedriften vise til ambisiøse mål (Innovasjon Norge, u.å.-b). Søket ble avgrenset til de som har fått innvilget denne støtten mellom 2019 og 2021, i Arendal. Det er totalt 12 bedrifter i denne gruppen, og jeg forespurte alle 12 om et intervju. Av disse 12 var det fem som ønsket å delta i undersøkelsen, men kun fire som møtte til intervju til avtalt tid. Den siste forble fraværende, selv etter det ble forsøkt å opprette kommunikasjon. Det er da totalt fire deltakende bedriftsnivåentreprenører i denne undersøkelsen. Det er i hovedsak tre grunner til at det var utfordrende å rekruttere flere enn fire av de 12 ambisiøse entreprenørene. Først er det en utfordrende tid å være entreprenør i, på grunn av korona. Andre grunn er at antall personer er mindre enn 12 fordi en av deltakerne er seriegründer og var involvert i flere av bedriftene. Siste grunn er at noen av dem ikke svarte på mine henvendelser.

I tillegg til de fire bedriftsnivåentreprenørene valgte jeg også ut to systemnivåentreprenører, Arendal kommune og Agder fylkeskommune. Også disse ble plukket strategisk fordi begge er viktige systemaktører med stor innflytelse for det entreprenørielle økosystemet i Arendal. Begge aktørene ønsket å delta i undersøkelsen. Totalt har jeg derfor gjennomført seks intervjuer hvorav fire er bedriftsentreprenører og to er systementreprenører.

Det er kun valgt ut to systemnivåentreprenører, fordi det i hovedsak er deres «kunder», bedriftsnivåentreprenørene, og hvordan de opplever økosystemet som er mest interessant for denne undersøkelsen. Det ble valgt å ha med de to systemaktørene fordi det er viktig å vite



hvordan de ser seg selv og deres funksjon, samt deres opplevelse av hvordan økosystemet i Arendal fungerer i dag.

En svakhet med denne utvelgelsen av bedriftsentreprenører, er at det kun inkluderer deltakere som har fått støtte av Innovasjon Norge. Det er derfor argumenteres for at dette er et «homogent utvalg med svært liten variasjon ut fra sentrale kjennetegn» (Johannessen et al., 2016, s. 116). Svakheten ved dette utvalget er at det også finnes ambisiøse entreprenører som velger å ikke involvere seg med virkemiddelapparatet. Disse er altså ikke inkludert. Grunnen til at noen velger å ikke søke støtte fra Innovasjon Norge, kan være at det er ressurs- og tidkrevende. Grunnen til at de ikke er med i denne undersøkelsen er at disse entreprenørene kan være vanskelige å finne, og at begrenset tid har gjort at jeg måtte velge som jeg gjorde. Dette medfører at en gruppe ambisiøse entreprenører er utelatt fra tilbudet om å delta og undersøkelsen kan dermed inneha en slags bias. Jeg har forsøkt å kompensere for dette ved å ha det i bakhodet under intervjuene og under analysen av dataene. En annen bias som kanskje er i denne studien, er den fra de to systemnivåentreprenørene, Arendal kommune og Agder fylkeskommune. De har en form for «plikt» til å fremstille sine tilbud som bra, men selvfølgelig viser de også ydmykhet på de områder de selv mener kan utbedres.

Informantene vil holdes anonyme i denne undersøkelsen. Derfor er det heller ikke oppgitt hvilke informanter som har oppgitt sitatene som benyttes i resultat og diskusjons kapittelet. Kravet om anonymitet er derfor i tråd med retningslinjer og godkjenning gitt fra NSD. For å verne om anonymitet blir det heller ikke oppgitt innenfor hvilken bransje de ulike informantene befinner seg i. Dette fordi er lavt univers av mulige informanter som har fått støtte fra Innovasjon Norge vil gjøre at bransjetilhørighet kan kompromittere anonymiteten.

#### 3.1.4 Reliabilitet og validitet

Reliabilitet handler om undersøkelsens pålitelighet, og dermed også undersøkelsens gyldighet. Reliabilitet knytter seg til nøyaktigheten av undersøkelsens data, hvilke data som brukes, måten de er samlet inn på, og hvordan de er bearbeidet (Johannessen et al., 2016, s. 36). Ifølge Yin (2018) er målet med reliabilitet å sikre at dersom noen andre gjentok forsøket, ville de kunne ende opp med samme resultat. Samtidig skriver Yin (2018) at det sjeldent forekommer at case studier gjentas. Da er man nødt til å synliggjøre de valgene man har tatt, slik at studien blir troverdig for andre.

For å styrke undersøkelsens reliabilitet er det derfor viktig å vise så mye transparens som mulig i en kvalitativ studie. Med det så viser jeg til at det finnes en grense for transparens i samfunnsvitenskapelige studier. Dette er det flere grunner til. Først kan man nevne informantenes anonymitet. Etersom de i denne undersøkelsen er anonyme, vil det kunne være vanskelig for en annen person å gå ut å gjennomføre en lik studie av de samme informantene. Min utvelgelsesprosess er godt beskrevet og fullt mulig å gjenta for andre, men det er ingen garanti for at det da kun er de samme som sier seg villige til å delta. En annen grunn til at transparens kan være utfordrende er at ingen andre har mine erfaringer og opplevelser. Disse er med på å forme mine valg, hvordan jeg fremstår ovenfor informantene og hvordan jeg forstår og analyserer dataene. Dette vil kunne ha innvirkning på hvordan intervjuene gjennomføres, hvordan informantene responderer og min tolkning av deres svar, samt oppfølgende spørsmål underveis.

Validitet handler om hvor relevant data er for fenomenet som skal undersøkes (Johannessen et al., 2016). At data som samles inn for å analysere et fenomen, er valide eller gyldige, er viktig for at forskeren skal kunne gi en fornuftig konklusjon. Validitet forekommer sjeldent som absolutt, altså at det enten er valid eller ikke (Johannessen et al., 2016, s. 67). I denne oppgaven har jeg forsøkt å styrke validiteten ved å forsøke å avdekke intervjuobjektene forståelse av sentrale begreper. Dette har jeg gjort for å redusere faren for misforståelser og mistolkning. Videre har jeg sett på andre studier av entreprenørielle økosystemer for å hente inspirasjon og veiledning til hvordan andre har gjort relaterte undersøkelser. Dette inkluderer 3 masteroppgaver og publiserte artikler. Til slutt har jeg også forsøkt å styre validitet ved å hente råd og veiledning fra min veileder.

## 4 Resultat og diskusjon

Dette kapittelet er delt opp slik at de to forskerspørsmålene blir besvart hver for seg. Videre har jeg strukturert diskusjonen i de to forskerspørsmålene langs de tre dimensjonene av sosial kapital. Dette har jeg gjort fordi det i teorien vises til at aktørene kan utvikle og endre det entreprenørielle økosystemet gjennom å påvirke de tre dimensjonene. Dette er i overenstemmelse med Malecki (2012) sin påstand om at det er regional sosial kapital som er

driveren bak å forvandle teknologi til regional økonomisk utvikling gjennom innovasjonsnettverk (Malecki, 2012, s. 1028).

#### 4.1 Hva kjennetegner det entreprenørielle økosystemet i Arendal?

Den strukturelle delen av det entreprenørielle økosystemet, omhandler i stor grad hvilke aktører som er til stede i regionen. Fra teori kapittelet kan Spigel (2015) kan de materielle attributtene ses som den strukturelle delen av nettverket disse aktørene danner. Det innebærer at en kvantitativ gjennomgang kan gi en oversikt over de mest sentrale aktørene som er til stede i regionen. Som en del av denne analysen presenterer jeg derfor først den regionale konteksten før jeg presenterer hvilke sentrale aktører som finnes i det entreprenørielle økosystemet i Arendal. Til slutt i denne delen presenterer jeg en kvalitativ tilnærming som sier noe om hvordan aktørene opplever at det entreprenørielle økosystemet i Arendal er.

##### 4.1.1 Arendalregionen

Arendalsregionen er her avgrenset til det som er Arendal kommune. Arendal er en liten by som ligger i Agder, tidligere Aust-Agder. Da de tidligere fylkeskommunene var intakte, var Arendal et sentrum i Aust-Agder, som den største og mest innflytelsesrike kommunen innen handel og offentlig administrasjon. Ved fylkessammenslåingen, kan denne «rollen» bli overtatt av Kristiansand. Samtidig er Arendal i praksis et viktig knutepunkt for øst-regionen i Agder. Kommunen som helhet har 44 785 innbyggere (Thorsnæs, 2020). Historisk har Arendal i lang tid vært en av Norges største sjøfartsbyer, men dette har stagnert og Arendal storhetstid innen sjøfart er over (Thorsnæs, 2020).

##### 4.1.2 Kjennetegn ved den strukturelle dimensjonen i det entreprenørielle økosystemet i Arendalregionen

I denne delen vil jeg gå nærmere inn på den strukturelle dimensjonen av det entreprenørielle økosystemet i Arendal. Som vist i teorien består entreprenørielle økosystemer både av bedriftsnivåentreprenører og systemnivåentreprenører. Jeg skal nå presentere en oversikt over begge disse aktørtyperne slik vi finner dem i Arendal.

## **Bedriftsnivåentreprenører i Arendalsregionen.**

Når det gjelder bedriftsentreprenører i regionen er det registrert totalt 4376 virksomheter i Arendal pr. 2021. Av disse er det flest innen næringsområdene «Varehandel, reparasjon av motorvogner» (657), «Bygge og Anleggsvirksomhet» (565), «Helse- og sosialtjenester» (532), «Faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting», (425), «Jordbruk, skogbruk og fiske» (246) (SSB, 2021). Denne oversikten viser hvor mange virksomheter som er registrert innenfor hvert enkelt næringsområde. Denne fremstillingen kan gi inntrykk av at det er disse næringene som er å anse som de største. Noen næringer med få aktører kan ha mange ansatte og større verdiskapning enn, næringer med mange aktører. Det trekkes ofte frem prosess og maritim industri, som de største i Arendal kommune.

Ifølge tall fra kommuneprofilen (kommuneprofilen, u.å.) er det over årene 2018 og 2019 etablert 476 og 509 nye foretak i Arendal kommune. Til sammenlikning viser tilsvarende statistikk fra Larvik at de har 482 og 582 nye foretak i samme periode. Denne sammenlikningen viser at antall nye foretak i Arendal ikke avvike vesentlig fra andre med tilnærmet lik størrelse. Statistikken over nyetablerte selskaper i Arendal viser videre at det ble etablert klart flest enkeltpersonselskaper med aksjeselskaper som en god nummer to.

## **Systemnivåentreprenører**

Her presenterer jeg en oversikt over de mest relevante systemnivåentreprenørene i Arendalregionen. Aktørene er funnet i oversikt fra Gründerweb, som er Etablerersenteret IKS sin nettside.

### *Innovasjon Norge/virkemiddelapparatet*

Innovasjon Norge er en del av virkemiddelapparatet som arbeider med å fremme innovasjon i næringslivet, gjennom finansiering, rådgivning og nettverk. Tilbudet er landsdekkende, med regionale kontorer. «Gjennom å finansiere prosjekter og heve kompetansen til bedrifter med ambisjoner om vekst og eksport, er vi med på å skape fremtidens arbeidsplasser» (Innovasjon Norge, u.å.-a). Blant Innovasjon Norges mange tilskuddsordninger er det «etablerertilskudd» som gründere kan søke ved oppstart av et foretak. Ved oppstart av nytt foretak kan gründere søke om tilskudd til markedsavklaring og kommersialisering, oppstartlån og innovasjonslån, tilskudd til innovasjonskontrakter og vekstgarantiordningen. Innovasjon Norge skriver på sin nettside at tilskuddene er til for «bedrifter med ambisjoner om å skape verdier gjennom

innovasjon» (Innovasjon Norge, u.å.-b). For å kvalifisere til disse ordningene må bedriften og gründeren altså være ambisiøse, som er et begrep som brukes i teoridelen om entreprenørielle økosystemer. Det vil brukes i denne oppgaven som kilde til intervjuinformanter, ved å plukke ut de bedriftene i Arendal, som har fått innvilget etablererstilskudd.

### *Agder fylkeskommune*

Agder fylkeskommune (AFK) har et bredt spekter av ansvarsområder som kollektivtransport, tannhelse, videregående skole og opplæring. Sett i perspektivet fra entreprenørielle økosystemer er denne aktøren til stede som en pådriver og tilrettelegger for næringsutvikling. Dette skriver AFK på sine nettside: «*Agder fylkeskommune ønsker å stimulere til entreprenørskap gjennom satsing på gründere som kan tenke seg å starte eller utvikle egen virksomhet*» (Bjrgan, 2019). AFK arbeider med å støtte gründere hovedsakelig ved å koordinere og henvise gründere til de rette instansene for å få hjelp til oppstart og finansiering. I «Regionplan Agder 2030» skriver AFK dette om mål for verdiskaping og entreprenørskap: «*Agder har en sterk entreprenørskapskultur med gode vilkår for vekstkraftige gründerbedrifter. Det er etablert flere arenaer for idé- og produktutvikling. Næringsliv og gründere finner lett frem i tilbudet av virkemidler for forskning, utvikling og innovasjon.*» (Agder fylkeskommune, u.å., s. 13). Det er altså et uttalt mål fra AFK at de ønsker å støtte opp under den entreprenørielle aktiviteten i fylket.

### *Arendal kommune*

Arendal kommune gjennom sin næringsavdeling arbeide for å fremme entreprenørskap i Arendal. Dette gjøres gjennom blant annet veiledning, rådgivning, henvisning og utvikling av gründerfelleskap. Arendal er del av en interkommunal satsning som kalles «etablerersenteret IKS», hvor målet er å bistå entreprenører i å starte sin egen virksomhet. Bystyret vedtok i 2017 «Næringspolitisk handlingsplan 2017 – 2023» hvor det er satt av et avsnitt til gründerkap, og med følgende uttalte mål; «*1. Arendal er en kommune som stimulerer til og er attraktiv for kommersialisering av bærekraftige forretningsidéer. 2. Ungdom motiveres til å tenke gründerkap. 3. Tilby veiledningstjenester for gründerkap*» (Arendal kommune, 2017, s. 12). Kommunen bidrar og til økosystemet ved finansiering og utvikling av ulike arbeidsfelleskap, som skal bidra til å styrke gründermiljø -og felleskap.

### *Arbeidsfellesskap / gründermiljøer*

I Arendal finnes det flere ulike arbeidsfellesskap hvor gründere kan leie kontor og arbeide med sine virksomheter. Fordelen med slike arbeidsfellesskaper kan være både økonomisk, ved at flere ulike virksomheter samles under ett tak. Dette kan igjen bidra til at ulike kompetanse kan bidra til utveksling av erfaringer. Dermed kan gründere dra nytte av hverandre gjennom å dele deres erfaringer fra den entreprenørielle reisen. På Etablerersenteret sin nettside finnes en oversikt over syv arbeidsfellesskap i Arendal, disse er: 4. etasje i Eureka-bygget, First.Floor, H2 Harebakken, Longum næringspark AS, Torvgata 7, Sløydsalen, Bankgården (Etablerersenteret IKS, u.å.).

De ulike arbeidsfellesskapene har forskjellige «profiler» som identifiserer dem og virksomhetene som har tilhørighet der. Som for eksempel Torvgata 7, som har etablert seg som et fellesskap med fokus på bærekraft. 4. etasje i Eureka-bygget skriver dette om seg selv på sine nettsider: «*I Eureka-byggets 4. etasje er det skapt et innovativt og ekspansivt nærings- og kompetansemiljø.*» (Sørlandet Kunnskapshavn, 2020). Denne aktøren er profilert i retning av kunnskapsintensive virksomheter, og i større grad rettet for skalering av bedriftene.

Innoventus sør er et regionalt innovasjonsselskap, som blant annet hjelper gründere med reisen fra idé til virksomhet, og skaleringsprosessen. Innoventus sør opererer over hele Agder og har ifølge deres nettside en portefølje på 53 bedrifter (Innoventus sør, u.å.). De tilbyr tjenester og finansiering til idèhavere, forskere, næringsliv, samt et akseleratorprogram.

### *Universitetet i Agder*

Universitetet i Agder (UiA) er en viktig del av kunnskapsinfrastrukturen i Agder. UiA utdanner studenter til arbeidsmarkedet og ifølge deres nettside finner vi visjonen: «*Samskaping for fremtidens kunnskap*» (Universitetet i Agder, 2020). Dette betyr at de ønsker å samarbeide med andre aktører i regionen, gjennom både forskere og studenter. Universitetet kan være en viktig støttespiller for økosystemet både gjennom forskning og utvikling i samarbeid med næringsliv og gründere, eller ved at forskere kommersialisere forskningen selv.

### *Klyngene*

I Agder er det to klynger, NCE Eyde og GCE Node. NCE Eyde er rettet mot prosessindustri, mens GCE Node er rettet mot energi og maritim næring. Disse to aktørene er samlingspunkt til en stor mengde kunnskap, kompetanse og nettverk. Innenfor sine næringsområder kan disse være relevante aktører for det entreprenørielle økosystemet.

Til slutt presenterer jeg en tabell som viser oversikten over de mest sentrale aktørene. aktørene i regionen er de som danner strukturen for det entreprenørielle økosystemet. Over er det beskrevet de mest sentrale for og i Arendalsregionen. For å gi en enkelt oversikt over de nevnte aktørene vil de bli gjengitt i tabellen under. Det vil også bli tillagt aktører som befinner seg utenfor regionen, men som også har vist seg å være relevante for bedriftsnivå entreprenører i Arendalsregionen.

*Tabell 1: Oversikt over relevante aktører i Arendal og Agder.*

<b>Systemnivåaktør</b>	<b>Lokalisering</b>	<b>Funksjon i EE</b>
Innovasjon Norge	Nasjonalt og lokalt	Finansiering og rådgivning
Fylkeskommune	Agder	Rådgivning, henvisning og finansiering.
Kommune	Arendal	Rådgivning, henvisning og finansiering.
Gründermiljøer	Arendal	Samlingspunkt, kunnskap og erfaringsutveksling.
Universitetet i Agder (UiA)	Kristiansand og Grimstad	Kunnskapsutvikling og kompetanse.
Eyde og Node Klyngene	Agder	

Blått kompetansesenter	Agder	Finansiering.
NAV	Nasjonalt og lokalt	Etablererstøtte (dagpenger)
Mechatronics Innovation Lab (MIL)	Grimstad	Kunnskapsutvikling
Bankvesen	Nasjonalt og lokalt	Finansiering
Etablerersenteret IKS	Arendal	Veiledning og rådgivning.
Ungt Entreprenørskap	Nasjonalt	Styrke entreprenørielt tanke-sett hos unge.

Tabellen over viser en oversikt over relevante aktører som finnes internt Arendalregionen, og Agder. Til tross for at denne oppgaven handler om det entreprenørielle økosystemet i Arendal er det også relevant å trekke inn aktører utenfor den geografiske avgrensningen. Det er fordi, noen systemnivåaktørers virke kan strekke seg både innenfor Arendal, og utenfor. Som for eksempel Agder fylkeskommune. Videre så kan også bedriftsnivåentreprenører gjøre aktiviteter som samarbeid med aktører utenfor Arendal, for eksempel UiA.

#### *4.1.2.1 Intervjuobjektens opplevelse av den strukturelle dimensjonen*

Fra tabell 1 kan det trekkes frem at fra funksjonskolonnen, virker det å være overlappende funksjon fra flere aktører. De funksjoner som kan være overlappende er «Rådgivning og veiledning». Fra kapittel 2.1 om entreprenørielle økosystemer, skrives det om et skille mellom levekårsbedrifter og ambisiøse entreprenører. Noe av grunnen til dette, er fordi det brukes en viss mengde ressurser på entreprenører. Dersom det er ønskelig å få mest mulig verdi ut av de pengene, må det prioriteres. I likhet med denne prioriteringen kan overlapping av tjenestetilbud være nødvendig for å øke gevinst fra de ressursene som brukes. Det kan være flere grunner til at det ser ut som om det er overlapping i aktørers funksjon i Arendal regionen. Først kan det være ulike struktureringer og organiseringer av tjenestetilbudene i



både Agders mange kommuner, og det kan være ulikheter i organiseringen på ulike forvaltningsnivåer. Fra tidligere var Agder fylket delt i Aust- og Vest-Agder. I Vest-Agder var fylket mer involvert i entreprenørskapssatsningen enn i Aust-Agder. Dette er blant annet grunnen til at det er et etablerersenter organisert som et interkommunalt samarbeid i Arendal, Froland, Grimstad og Tvedestrand. Fra intervjuene kommer det frem at denne organiseringen henger igjen fra de tidligere fylkesinndelingene som nevnt over.

*«Savner litt samordning på tvers av kanskje hele fylket. Vi har utfordret AFK noen ganger på det. Og vi har forventninger om at de som regional utviklingsaktør tar et større ansvar og samordner. Det har de ikke gjort, så det er veldig mye opp til kommunen. Og det er vel den største mangelen som jeg ser nå».*

Sitatet er hentet fra intervju med representant fra Arendal kommune. Det viser til det poenget nevnt i avsnittet over. Det kan da tyde på at noen aktører mener det er lite samordning mellom de ulike forvaltningsnivåene, men samtidig kan det hentyde at noen tilbud, ordninger eller roller kanskje er underkommunisert. I intervju med representant fra Agder fylkes kommune kommer det frem at de verdsetter entreprenørskap og gir uttrykk for et ønske om å satse på det.

*«Entreprenørskap er viktige forhold til på både nyskaping, og floraen av bedrifter, men også ideer. Det er klart det kommer mange ideer fra nye entreprenører. Den tilveksten er viktig».*

Det kommer også frem av deres satsning på programmer som Gründeruka og Gründer 365, som er Agder fylkeskommune sin tjeneste til entreprenører. På spørsmål om sin rolle for å bidra til utvikling av entreprenørskap i fylket svarer fylkeskommunen:

*«Det å gjøre det enklere tror jeg er viktig. Så tror jeg kanskje også at fylkeskommunen sin rolle kan være med å prøve å gjøre at man får en mer enhetlig metodisk tilnærming til rådgivning og veiledning til gründere.»*

Sitatet kan tyde på at aktøren ønsker å bidra mer helhetlig for å tilrettelegge for entreprenørskap i regionen, slik som kommunen tidligere hadde utfordret på og ytret et ønske om.

Fra bedriftsentreprenørene sin side hentyder data ikke at det mest sannsynlig ikke er nevneverdig overlapping av tjenestetilbud. Hvorvidt det er overlapping eller ei, kan sies å være av liten betydning. Det er viktigere til hvilken grad det er overlapping og hvilken påvirkning det har for det entreprenørielle økosystemet. Fra intervju med bedriftsnivå entreprenør kommer det frem at entreprenøren har benyttet seg av flere ulike tilbud fra andre

aktører. Det vises også til overlappende tjenestetilbud da vedkommende blir kontaktet og tilbud samme tjeneste som allerede er mottatt.

*«Innoventus Sør har også kontaktet meg. De spurte om jeg trengte hjelp, men alt det de hadde å tilby, var det jeg allerede hadde fått».*

Sitatet viser til at det blant en av de intervjuede entreprenørene er tilbudt overlappende tjenester. Hvorvidt det har noen reel positiv eller negativ effekt for det entreprenørielle økosystemet er vanskelig å skulle si. Faktumet at det er aktører som tilbyr like typer tilbud til entreprenørene er som nevnt litt uinteressant, fordi det kan komme an på perspektivet. I Arendal er det flere arbeidsfellesskap, blant informantene ofte kalt «co-work» eller «gründermiljøer». Disse gründermiljøene er det som kjennes fra teorien som støtte tjenester, i den materielle attributt. Noen av disse finansieres blant annet gjennom offentlige midler, og ressursbruken et sted vil være en bortprioritering fra et annet sted. En av bedriftsnivåinformantene uttalte følgende:

*«Det er jo kommersielle aktører som kjemper om Grundere. Jeg tror at mye av det har bra ting for seg. Men det er klart at det er en konkurranse der».*

Vedkommende var selv involvert ved et av disse, og gav uttrykk for stor tilfreds med dette. Men sett fra et regionalt perspektiv kan det sies å være en slags, intensjonell eller ikke-intensjonell, konkurranse mellom de aktørene som ser gründerne som sine kunder. De ulike arbeidsfellesskapene i Arendal har ulike profiler, som danner grunnlaget for hvilken type virksomheter som passer inn der. Det kan være profiler som for eksempel kunnskapsintensive, bærekraft eller kultur. Representant for systemnivåentreprenør sier følgende om arbeidsfellesskapene i regionen:

*«Disse co-working miljøene, de er ganske forskjellige. Noen er rene arbeidsfellesskap, hvor det eneste de tilbyr det er kontorplass. Andre har gått lengre i å identifisere sitt profil. Ta sånn som Torvgata 7, de har profilert seg ganske tydelig på en bærekrafts profil. De har blant annet blitt kvalifisert som imapcthub».*

I tabell 1 står kommunen oppført med funksjonen «henvisning». Ved at miljøene har tydelige profiler kan representanter fra kommunens næringsavdeling enklere bidra til å henvise de entreprenører som tar kontakt med dem, til et miljø hvor de kan møte likesinnede. At entreprenører kan ha en samlingsplass hvor de kan møte andre entreprenører og utveksle

erfaring og kunnskap trekkes frem av samtlige informanter som verdifullt. Dette temaet går inn i den relasjonelle dimensjon, som jeg tar for meg i neste delkapittel.

#### 4.1.3 Kjennetegn ved den relasjonelle dimensjon ved det entreprenørielle økosystemet i Arendalsregionen

I det forrige kapitlet ble strukturen av det entreprenørielle økosystemet beskrevet. Det omfatter hvilke aktører som er i regionen. I denne delen diskuteres den relasjonelle dimensjonen og den sosiale attributt. Disse to omfatter henholdsvis tillit, normer, forpliktelser, forventninger, identitet og nettverk, investeringskapital, arbeidstalent og mentorer og rollemodeller. De ambisiøse entreprenørene som er informanter i denne undersøkelsen, har alle et felles kontaktpunkt ved Innovasjon Norge. Videre er det ulik grad av involvering blant de øvrige systemnivåaktørene som er i Arendal.

En av informantene oppgir å kun være i kontakt Innovasjon Norge, hvor resten av deres relasjoner er utenfor den geografiske kommunen. De resterende informantene oppgir å ha to eller fler kontaktpunkter i Arendalregionen, og samtlige oppgir å ha to eller fler relasjoner ut av regionen. Disse funnene tyder på to ting, en er at Arendal har bonding sosial kapital blant sine aktører. Det andre som dette kan tyde på er at de ambisiøse (eller er det regionen?) også viser evne til å skape bridging sosial kapital, som tilsvarer relasjoner som strekker seg ut av regionen. Først ville jeg ta for meg delen med bonding sosial kapital.

##### 4.1.3.1 Gründermiljø

I dette delkapitlet tar jeg for meg gründermiljøene. Dette fordi det data på dette punktet kan knyttes opp mot teori og si noe om bonding sosial kapital i regionen. Først trekker jeg ut et sitat fra systemnivåentreprenørrepresentant:

*«...at disse gründeren har en plass å sitte hvor de kan ha et kollegialt selskap, ikke minst treffe andre fagpersoner. Eller personer med annen erfaring da. Er du gründer så trenger du utrolig mye hjelp. Du trenger tips fra noen som kan dett med salg, du trenger ofte juridisk hjelp, du trenger kanskje hjelp til sosiale medier. Og det at du faktisk har kontor plass i et miljø hvor dette her finnes, så sitter jo folk rundt lunsjbordet og snakker sammen. Og så ser vi at de finner hverandre. Det er veldig interessant at du kan sitte der med en ide, også sier en*

*annen at der kan jeg hjelpe deg. Og så oppstår det egentlig relasjoner, bare ved at folk blir kjent med hverandre. Det tror jeg fremmer gründerskap».*

Avsnittet over kan oppsummeres ved to punkter; (I) entreprenører i oppstartsfasen trenger mye hjelp og (II) det kan være en fordel dersom disse samlokaliseres med andre entreprenører og andre fagpersoner. Alle bedriftsnivå informantene oppgir at de har hatt en bratt læringskurve og at det er mye som må læres ved oppstart av egen virksomhet, dersom en ikke har gjort det før. Eksempler på det er;

*Tabell 2: bedriftsnivåentreprenører om læring*

<i>«For min del så var det veldig mye å lære. En har jobbet litt på sin måte, for lenge. Nå fikk jeg input fra forskjellige folk og det er kjempebra. Jo det var mye å lære».</i>	<i>«Alt mulig innen sånn due diligence og sånt teknisk som forventes at du skal kunne legge frem når du skal presentere deg for en investor».</i>	<i>«For vi har bratt læringskurve, gått på mange smeller og lært mye på veien».</i>	<i>«Jeg har vokst opp i en annen tid, så det var mange ting jeg måtte lære meg. Som filformater, 3D-printing. Det er masse sånne teknologiske ting jeg måtte lære meg».</i>
---	---	---	---

Som vist i tabell 2 oppgir samtlige bedriftsnivåinformanter at det er mye å lære ved oppstart av ny virksomhet. Spigel (2015) skriver at arbeidsfellesskap er essensielle for entreprenører for rådgiving og nettverksstøtte. Ved slike samlokaliserings steder kan da entreprenører møtes å utveksle kunnskap og erfaring, og på denne måten hjelpe hverandre. Dette kan forsterke bonding sosial kapital regionalt, ved at det skapes en forventning at entreprenørene bidrar inn i felleskapet med sine erfaringer. Det kan da etableres en forventning eller en felles kreditt for å dele og motta informasjon. Denne typen sosial kapital har to sider ved seg. Fra teorikapittelet ble det beskrevet hvordan mye av bonding sosial kapital kan bidra til rask informasjons flyt, men på den andre siden kan typen informasjon bli ensidig.

Fra delkapittel 4.1.4 blir det nevnt at arbeidsfellesskapene i Arendal har ulike profiler, og at dette danner grunnlaget hvor hvilken type kunnskap som finnes der. Det medfører at det samles entreprenører som driver innenfor samme type profil under ett tak. Ses dette i

sammenheng med beskrivelsen av relasjoner i Arendal, gitt av systemnivårepresentant kan disse dataene peke i retning at det er stor grad av bonding sosial kapital i Arendalsregionen;

*«Det er lett å starte i Arendal fordi byen er liten nok til at det er lett å få oversikt og kontakt med de du bør ha kontakt med». Også en bedriftsnivåentreprenør pepekte også dette: «På den andre siden så er Arendal en liten by, så det er kanskje lettere å ha noen bekjente og noen som kan åpne dører for deg, og har de rette kontaktene».*

Begge disse sitatene viser til at Arendal er en liten by, med tette bånd mellom aktører og personer. Ulempen med denne typen sosial kapital er som nevnt, fare for tilgang til ensidig informasjon. Granovetter (1973) tar opp denne diskusjonen, og beskriver hvilken styrke som kan ligge i svake bånd. I situasjonen som studeres i Arendalsregionen, kan dette være litt avhengig av nivået det studeres på. Dersom dette ses innenfor hvert enkelt av de ulike gründermiljøene, er det lite i datagrunnlaget som tyder på at det er fare for kunnskaps «lock-in». Det kan da reises spørsmål om en selv evner å se en slik fastlåsning komme, i et miljø en selv er del av.

*Tabell 3: Informanter om kognitiv likhet*

<p><i>«Så det var en fordel at man hadde litt ulike miljø med ulik profil, så man kan finne det miljøet som passet best for deg selv, vis man ville sitte sammen med noen».</i></p>	<p><i>«Erfaringsmessig så, hvis du har en 30-40 mennesker samlet. Så er de forskjellige og de har forskjellige forretningsideer. Det som er fordelene med det, er at de ofte har litt sånn samme verdi syn kanskje. De kan hjelpe hverandre om felles utfordringer».</i></p>	<p><i>«Mangfold. De må få mange forskjellige typer selskaper inn i et sånn miljø. så det ikke blir en bedrift og noen få til. Blir bedriften for dominerende der så blir det ikke none gode ringvirkninger av det».</i></p>	<p><i>«Det har vi snakka litt om, det her i 4. etasje. Det at det er forskjellige typer selskaper på et sted, der du kan få kontaktnett i forskjellige retninger. Jeg tror gründere har godt av å snakke sammen, de kan utveksle erfaringer om</i></p>
---	--	---	--

			<i>det å være grunder»</i>
--	--	--	----------------------------

Både systemnivå og bedriftsnivå informantene oppgir at det er tilgang ulik kunnskap og informasjon innenfor gründermiljøene. Derfor er det lite som tyder på en problematisk grad av tette bånd.

På den andre siden står sosial kapital typen bridging. For det regionale nivået er dette koblinger og relasjoner ut av regionen, og viser til svakere bånd internt i regionen. Dette fordi bånd ut av regionen går på bekostning av bånd internt. De ambisiøse bedriftsnivåentreprenørene som er intervjuet i denne studien, tyder dataen på at samtlige har sterke bånd ut av regionen. Disse båndene består av både kunder, samarbeidspartnere, gründermiljøer og investorer.

Dette reiser spørsmål som, hvorfor disse ambisiøse entreprenørene velger å ha sin virksomhet i Arendalregionen? På dette spørsmålet, oppgi alle bedriftsnivå informantene at det er på grunn av bosted, familie og tilhørighet. I teorien påpeker Spigel at «Entrepreneurs are often tied to a particular place due to their social and family bonds» (Spigel & Harrison, 2018, s. 18). Dette samsvarer med mine data fra informantene. Det kan antyde at de formelle institusjonene ikke spiller en like viktige rolle for lokaliseringen entreprenørene velger i startfasen, som de uformelle. Informantene påpeker altså selv at de velger å etablere sine virksomheter i Arendal fordi det er der de bor. I neste delkapittel tas denne tråden opp og diskuterer hvorfor de ambisiøse entreprenørene velger å etablere bånd ut av regionen.

#### *4.1.3.2 De ambisiøse entreprenørenes bånd ut av regionen*

Som nevnt i kapitlet over har samtlige av de intervjuede bedriftsnivåentreprenørene relasjoner som strekker seg ut av regionen. De har ulike grunner til det, men noen felles nevner som trekkes frem er kunnskap, forståelse for den spesifikke næringen og behovene.

Først vil jeg trekke frem en av bedriftsnivåinformantene som har sin kundegruppe og samarbeidspartner i USA. Informanten sier selv at «*det har vært et fantastisk apparat*» som har hjulpet med oppstarten av selskapet. Apparatet det siktes til er aktører i Arendalregionen, som Arendal kommune ved Eureka Kompetansesenter, Innovasjon Norge og fylkeskommune.

det vises også til utfordringer, spesielt ved forståelsen av virkeområdet selskapet driver innenfor. På grunn av anonymitet blir ikke næringen omtalt, men utfordringen er en gjenganger hos flere av de intervjuede entreprenørene.

Tabell 4: Utsagn om bias møtt fra virkemiddelapparatet

<p>«Et problem jeg ser ved Innovasjon Norge, er at de satser veldig på ting som de kjenner. For eksempel så følte jeg meg litt sett ned på idet jeg gikk inn. For Denne industrien i Norge, er sett som litt harry-aktig. Men i US er det stor butikk»</p>	<p>«Så det var litt vanskelig å vise frem det området jeg var inne på. det er det vi kaller for biased. Det kan faktisk stenge en god del ideer fra å gå videre»</p>	<p>«Folk må være litt mer åpent, til ting som kan virke litt dumt, men er reelt. Etter vi pratet ble de litt mer åpne til meg. Men jeg måtte kjempe meg litt frem»</p>	<p>«Så jeg tror det er mange som kjemper mot litt sånn bias»</p>
--	--	--	--

I tabell 4 vises det til utsagn fra en bedriftsnivåentreprenør som omtaler sitt møte med virkemiddelapparatet. Det som fremkommer her, er at informanten oppfatter det som at virkemiddelapparatet har en tendens til å satse på det som er kjent. Dersom vi antar at ambisiøse entreprenører også er innovative, kan dette tyde på en svakhet i økosystemet. Ved at det satses på det kjente, vil det kunne oppfattes som utfordrende for entreprenørene å penetrere det finansielle støtteapparatet. Da må det også legges til at en del av apparatets oppgave er nettopp å plukke ut de som bør satses på, de med et visst ambisjonsnivå og innovasjonsgrad. Det er to sider av denne saken og det kan sies å være vell så viktig å forvalte de ressursene som er tilgjengelig på en best mulig måte. Dette er en stor del av argumentet for hvorfor det entreprenørielle økosystemet setter den ambisiøse entreprenøren i midten av systemet. Samtidig har alle de fire entreprenørene mottatt etableringstilskudd fra Innovasjon Norge, noe som også kan hentyde at systemet fungerer som tiltenkt.

For Arendal regionen sin del, så møter flere av intervjuede entreprenørene på nettopp denne problematikken. Sitatet fra tabell 4 har informanten delvis rett i

*«Så jeg tror det er mange som kjemper mot litt sånn bias»,*

Nøyaktig som er mange, vet ikke jeg. I mitt datagrunnlag har tre av fire ambisiøse entreprenører manglene kompetanse og forståelse av virksomheten i Arendalregionen.

Den andre informanten jeg vil trekke frem i dette problemområdet, har sine kunder i Norge, men uten Arendalsregionen, samt Underleverandør er i EU. Dette sier vedkommende om forståelsen for virksomheten i regionen

*«Så jo men der er veldig dårlig forståelse i regionen for [REDACTED]. Det er frustrerende egentlig, for det er en mulighet Norge har, som er gigantisk».*

Et ord er sensurert i dette sitatet for å sikre anonymitet, da det oppgir hvilken næring det er snakk om. Det er særlig en utfordring som kan oppstå for regionen ved denne svakheten. To av tre aktører sier at de anser det som sannsynlig at de på et tidspunkt må flytte virksomheten eller i hvert fall også ha kontorer lokalisert nærmere kundene. Begge oppgir at de helst vil at virksomheten skal bli i Norge og aller helst Arendal, samt at de begge også ønsker å forankre virksomheten lokalt gjennom lokale investorer og styre. Dette til tross for at de også oppgir at de ser det som mest sannsynlig å måtte hente kapital utenfra regionen. Grunnen til at dette kan være et problem for Arendalsregionen er at de kan risikere at virksomheter forsvinner fra regionen. Det kan også medføre tap av kompetanse, skatteinntekter og arbeidsplasser. Skatteinntekter og økt velferd er ifølge Stam og Spigel (2016) sluttmålet for det entreprenørielle økosystemet. Det vil derfor i henhold til teorien være en fordel å kunne beholde og styrke produksjonen av de ambisiøse entreprenørene. I denne undersøkelsen har, som nevnt, mange av informantene uttalt at regionen mangler kompetanse og kunnskap om deres virkeområder. Dette kan dog forsvares ved at Arendalsregionen ikke har tidligere historie med å «drive» denne typen virksomhet, og dermed en følgende svekket forståelse av den. Dette må derfor ikke tolkes som en slakt av apparatet og systemet i Arendal. Det er en observasjon som er gjort i undersøkelsen, og ettersom denne studien tar utgangspunkt i entreprenøren i sentrum, er det derfor et viktig funn.



Systemnivåentreprenørene sier følgende om entreprenører:

Tabell 5: Systemnivåentreprenører om entreprenørskap

<i>«Vi tror jo at skal det utvikles nye tjenester, nye produkter, så trenger vi entreprenører. Vi trenger noen som utforsker nye muligheter. Noen som ser etter nye markeder, nye tjenester og nye produkter. Og understøtter det både finansielt og i praksis. Vi er i utgangspunktet veldig opptatt av at å legge til rette for det»</i>	<i>«Entreprenørskap er viktige i forhold til på både nyskaping, og floraen av bedrifter, men også ideer. Det er klart det kommer mange ideer fra nye entreprenører. Den tilveksten er viktig»</i>	<i>«Vi trenger jo 6500 flere folk i sysselsettelse i Agder fylke for å komme på landsgjennomsnittet på sysselsettingsgraden. I det bilde der så har entreprenører en viktig funksjon å spille»</i>
--	---	--

Sitatene i tabellen over tyder på at entreprenørskap er viktig for regionen. Aktørene ønsker å legge til rette for entreprenørskap, som da også vil si å bruke ressurser. Det kan da antas at det også er et ønske om at entreprenørene skal forbli i Arendalsregionen med sine virksomheter, da det også «mangler» en god del arbeidsplasser i fylket. Ved at suksessfulle entreprenører forblir i regionen, kan det bidra til å styrke den regionale entreprenørskapskulturen. I teorikapittelet 2.1.2.1 om kulturelle attributter trekkes det frem at suksess historier og en støttende entreprenørskapskultur er viktige elementer i økosystemet.

#### 4.1.3 Kjennetegn ved den kognitive dimensjonen ved det entreprenørielle økosystemet i Arendal

I denne delen skal jeg se nærmere på den kognitive dimensjon ved det entreprenørielle økosystemet i Arendalregionen. Jeg skal trekke videre på slutten av forrige delkapittel som avsluttes med hvordan suksessfulle entreprenører kan bidra til å styrke den regionale entreprenørskapskulturen. Men før det vil jeg presentere et annet funn gjort i denne studien, som også sier noe kulturelt om Arendalsregionen.

I det totale utvalget er det 13 virksomheter, lokalisert i Arendal, som har fått innvilget etablerertilskudd fra Innovasjon Norge i 2019-2020. Av disse 13 er det null kvinnelige gründere. Samtlige er veletablerte menn, med tidligere lang arbeidserfaring. De har fått sine

bedriftsideer fra tidligere arbeidsplasser og har utviklet sine produkter og tjenester med bakgrunn i muligheter de har oppdaget som følge av tidligere erfaringer i etablerte virksomheter. Det er ingenting i mine data som kan gi noen forklaring på hvorfor det ikke er noen ambisiøse kvinnelige entreprenører i Arendalsregionen, etter min utvelgelses metodikk. Jeg kan derfor ikke gjøre meg opp noen meninger om grunnen til at det er slik. Det er uansett et interessant funn, fordi det kan bidra til å kaste lys på noe kulturelt ved Arendal. Ifølge SSB er fordelingen av etablerere i nyetablerte virksomheter på landsbasis, fordelt mellom 71% menn og 29% kvinner (Statistisk sentralbyrå, u.å.). Statistikken viser det totale tallet for etableringer, og ikke bare de som vi her regner som ambisiøse. Det gir fortsatt en pekepinn på at det er en lavere andel kvinnelige entreprenører på landsbasis, men også at det er kvinnelige entreprenører.

#### *4.1.3.1 Entreprenørskapshistorier*

Suksesshistorier fra entreprenører trekkes i teorien frem som en viktig komponent i det entreprenørielle økosystemets kulturelle attributt (Stam & Spigel, 2016). Det kan være med på å inspirere andre til å ta valget om å starte for seg selv og det kan bidra til at det skapes en kollektiv støttende kultur mot det å starte for seg selv. Den kommunale aktøren har gjennom etablerersenteret IKS publisert gründerhistorier på sine hjemme sider av nettopp denne grunn.

*«People make a difference. Det er alltid noen mennesker som gjør en forskjell. Det ser vi på gründere også, som serie grundere. Deres rolle som inspirasjonskilder er jo også viktig. Det å få frem gode historier fra grunder virkeligheten».*

Sitatet over er hentet fra datamaterialet, og er gitt fra en systemnivåentreprenør. Det viser at også systemaktøren, mener det samme som teorien på temaet tilsier. Å måle effekten av publisering av slike artikler kan være vanskelig å gjøre direkte. Det er derimot en relativt lav kostnad, samt at litteraturen som er gjennomgått for denne studien er enig i at det er positivt å løfte frem eksempler av entreprenører som er lykket. På spørsmål om bedriftsentreprenørinformantene har hatt rollemodeller å se opp til, og om det har påvirket deres valg i å starte bedrifter svarer de følgende:

Tabell 6: Informanter om rollemodeller

<i>«Nei, det tror jeg ikke. Jeg har vært veldig fasinert av folk som setter i gang ting og sånn blir noe av. Jeg jobbet lenge i min tidligere jobb. Der syntes jeg det var veldig fascinerende det han eierne der hadde fått til»</i>	<i>«Jeg syntes selvbiografier er gøy. Leser mye av det og om de store gründerne. Alltid hatt siden jeg var liten, så har det vært mye grundere og entreprenører i familien. Og har sett litt opp til de eldre som jeg har sett har fått det til»</i>
---	--

Fra sitatene i tabellen over kan det tyde på at rollemodeller kan ha hatt en påvirkning for entreprenørenes tanker om risikovilje og det å starte for seg selv. De to som svarte at de hadde hatt rollemodeller å se opp til, har hatt disse rollemodellene i sin omgangskrets eller kjennskap. Det er lite som gir hentydning til at de publiserte artiklene på systemaktørenes hjemmesider har vært avgjørende for akkurat disse to informantene. Det betyr derimot ikke at slike ikke er en vesentlig del av kulturspredningen, da datamaterialet kan sies å antyde at de to informantene har til dels blitt inspirert til entreprenørskap av andre entreprenører. Det må heller ikke glemmes at dert finnes flere entreprenører enn de ambisiøse, som levebrødsbedrifter. Disse er også en del av økosystemet, dog ikke like mye fokusert i rammeverket. Men som en del av økosystemet, er de også med på å inspirere og bli inspirert, som igjen kan bidra til den regional kultur.

Å dele suksesshistorier er ikke den eneste måten å dyrke frem entreprenørskapskultur. Representant for systemnivåentreprenør trekker frem Ungt Entreprenørskap som en god støttespiller for entreprenørskap.

*«Entreprenørskap har fått veldig mye oppmerksomhet i skoleverket. Ungt Entreprenørskap syntes jeg spille en viktig rolle. Gjennom at man lærer praktisk hva det vil si å starte sin egen virksomhet. Og det har jeg hørt at veldig mange av de jeg har truffet, som er grundere, har hentet mye inspirasjon ifra de opplevelsene de har fra å delta i aktiviteter med UE».*

Ungt Entreprenørskap er en ideell organisasjon som arbeider for å gi unge i skolen, en mulighet til å prøve seg som entreprenører. Dette arbeidet kan bidra til at ungdom utvikle en aksept eller inspirasjon for entreprenørskap.

#### *4.1.3.2 Tillit i det entreprenørielle økosystemet.*

Nahapiet og Ghoshal (1998) skriver i sin artikkel at tillit kan være en sentral del av det som gjør at et sosialt nettverk fungerer bra. Det gir en slags smøring, ved høy tillit, fordi aktører kan da være trygge på at dersom de gir sitt bidrag, vil de få tilsvarende igjen fra nettverket.

Informantene har i intervjuene snakket om ulike former for tillit, mellom bedriftsentreprenører og virkemiddelapparat og myndigheter. Mellom entreprenører og dermed om behovet for patenter.

Først om tillit mellom entreprenører, virkemiddelapparatet og myndighetene, vil jeg trekke frem at samtlige bedriftsnivå entreprenører intervjuet i denne undersøkelsen oppgir at de har tillit til virkemiddelapparatet og myndighetene.

*«Jeg stoler på virkemiddelapparatet, tror ikke de har noe dobbeltmoral der. Jeg tror de er veldig profesjonelle, har inntrykk av det».*

Sitatet oppsummerer bedriftsnivå entreprenørenes oppfatning av virkemiddelapparatet, og kan anses å vise at entreprenørene stoler på apparatet. Dette funnet vil jeg påstå er som forventet, da Norge er typisk preget av høy tillit mellom befolkning og myndigheter. Det samme inntrykket gir også systemnivåentreprenørrepresentanten ved samme spørsmål:

*«Jeg opplever en stor grad av tillit og vilje til å dele. Men det var nok fordi at kommunen tok en aktiv rolle som fasiliteter for miljøene».*

At både bedriftsnivå- og systemnivåentreprenører sier de har stor tillit hverandre kan antakelig tyde på at det generelt er en grad av tillit mellom disse aktørene.

Et mer interessant funn er en uttalelse fra systemnivårepresentant:

*«Jeg tror nok helt ærlig det er en liten jobb å gjøre når det gjelder å avklare tillit mellom de ulike forvaltningsnivåene. Det handler om å bli enige om hva man vil gjøre og det handler om rollefordeling».*

Dette utdraget fra datamaterialet trekker litt tilbake på tråden fra kapittel 4.1.4 «hvordan opplever aktørene tjenestetilbudet i regionen?», fordi det tar opp rolleavklaring mellom de ulike forvaltningsnivåene. Det kan ses dit hen at det er usikkerhet om rollefordeling og dermed også et bidrag til «tilbudsoverlappingen» som ble omtalt i det nevnte kapittel. Fra teorien kan det her trekkes paralleller til definisjonen av et entreprenørielt økosystem som ble presentert i kapittel 2.1.1. Definisjonen lyder som følgende «a set of interdependent actors and factors coordinated...». Dette med koordinering av aktører og faktorer spiller en viktig rolle i det entreprenørielle økosystemet. Det kan da tyde på at sitatet fra systemnivåentreprenøren viser til at det er noe manglende koordinering blant aktørene.

Når det kommer til tillit mellom bedriftsnivåentreprenørene oppgir de fleste av dem at det er en viss fare for at ideer kan bli stelt av andre entreprenører eller etablerte selskaper. Det er til tross for dette kun to av fire som oppgir å ha patenter, og det er ingen av dem som oppgir å ha opplevd et forsøk på slik ufin oppførsel fra andre aktører.

#### 4.2 Hvordan kan det entreprenørielle økosystemet i Arendal styrkes og utvikles?

I denne delen vil jeg, på bakgrunn av min analyse av regionen Arendal, legge frem forslag til hvordan aktørene kan utbedre det entreprenørielle økosystemet. Forsalgene vil komme fra oppdagede mangler eller svakheter i det regionale økosystemet. Dette kapittelet er ment å besvare og diskutere det 4. og siste forskningsspørsmålet, «Hvilke områder kan Arendal utvikle for å gjøre systemet mer bærekraftig?». For å gjøre det blir det tatt utgangspunkt i datamaterialet fra intervjuene. Et punkt som er valgt bort fra dette kapittelet er behovet for finansiering. Det kan være entreprenører som har et stort behov for kapital, og i henhold til den gjennomgåtte teorien om entreprenørielle økosystemer, er det viktig at entreprenørene har tilgang på finansiering. Det er slik tilgang i Arendal, men det kan også diskuteres om tilbudet er stort nok til å dekke behovet.

Det er totalt funnet fire mangler og svakheter som er funnet i Arendalsregionen. Disse fire er samordning, veiledning ved produktutvikling, Enhetlig og metodisk veiledningskompetanse og kobling mellom entreprenører og etablert næringsliv.

## Samordning

Det første utbedringsforslaget omhandler de to systemnivåaktørene, der den ene ytrer et ønske om bedre samordning og koordinering. Samtidig som den andre aktøren sier at det er slik de også ønsker og tenker at det kan være. Det kan her trekkes paralleller tilbake til tidligere kapitler. Både 4.3.2 hvor det diskuteres rolleavklaring på forvaltningsnivå, hvor noen av informantene har gitt uttrykk for at det kan være manglende eller svak koordinering på tvers av fylket. Temaet tas også opp i kapitlet 4.1.4 hvor det forklares hvordan entreprenørskapssatsningen tidligere var organisert i tidligere øst og vest Agder.

## Veiledning ved produktutvikling

Neste punkt omhandler veiledning ved produktutvikling. Det er to av de fire bedriftsnivåentreprenørene som har påpekt denne mangelen og gjerne skulle sett at det var et tilbud som dette. Det blir beskrevet som en fase av entreprenørskapsreisen som ikke dekkes av det eksisterende tilbudet.

Tabell 7: bedriftsentreprenører om produktutviklings tilbud.

<i>«Vi har egne kontorer, og har hatt det hele tiden. Det finnes kanskje noen sånne cowork spaces rundt om i Arendal. Men det jeg har savnet rundt det er egentlig det at du trenger, for oss som er grundere og driver produktutvikling, så trenger vi et nettverk av folk som kan bidra»</i>	<i>«Det har vi diskutert med andre også, som driver produktutvikling. En sånn plass eller en hub for gründere, hvor de kan samles og få litt hjelp med produksjon, produktutvikling, ting skal produseres i utlandet og der er mange feller å gå i, ikke sant, de som har gjort det før kan lære vekk. Vi har gått i mange feller på veien»</i>	<i>«De aktørene som er nå, er mer på forretningsutvikling og den biten. Men det er ingen som vi vet om som kan bistå med produktutvikling og produksjonslinjer. Det er en ting som det kanskje kunne vært behov for»</i>	<i>«Utfordringen, når du får tilskudd og lager et produkt er jo at regnskapet ditt blir ekstremt dårlig. Du har jo bare brukt penger, du har jo ikke tjent noe. Når du da skal starte produksjon går i banken, og har minus 1million, så får du ikke noe lån til å starte produksjonslinja di»</i>
--	---	--	--

Tabell 8 viser utdrag fra intervjuene hvor entreprenørene har ytret behov for tilbud om veiledning til produktutvikling. Det pekes i retning på at de eksisterende aktørene i

Arendalsregionen i hovedsak tilbyr forretningsutvikling og den biten, men ikke produktutvikling, som de selv vet om. Et annet punkt som trekkes frem er hvordan det kan bli en utfordring å få lån fra bank når virksomheten har gått igjennom produktutviklingsfasen og dermed bare har hatt utgifter og ingen inntekter. Det sies at det da vil være vanskelig å få lån fra banken.

### **Enhetlig og metodisk veiledningskompetanse**

Systemnivåaktørrepresentanten trekker frem et ønske om å gjøre det enklere å starte virksomhet for seg selv. Som vist i kapittel 4.1.3 er det mange tjenestetilbydere. Noen av aktørene tilbyr rådgivning ved oppstart. Da strekker det seg fra det rent formelle, til å registrere et foretak, til å kunne lage en forretningsplan og modell. Det vises til et ytre ønske om mer enhetlig og metodisk veiledningskompetanse. Datamaterialet viser at det er et uttalt behov for å gjøre det enklere å finne frem i nettverket av aktører, hvis funksjon er støttetjenester. Systemnivåaktøren beskriver en en-dør-inn tjeneste, et samlingspunkt som kan være førstelinjen for alle entreprenører. Om det er et behov for dette er vanskelig å si noe om. Min data kan virke og tyde på at for de ambisiøse entreprenørene er Innovasjon Norge, det naturlige første stoppet, som vist i følgende to utdrag:

1. *«Så sjekket jeg om det fantes noe i virkemiddelapparatet om det gikk an å få finansiering. Så jeg begynte med Innovasjon Norge»*

2. *«Innovasjon Norge var dert naturlige første kontaktpunktet»*

På den andre siden er det også en informant som oppgir at hans første tanke om Innovasjon Norge var noe helt annet enn de to overnevnte:

*«Jeg trodde Innovasjon Norge var kun for de rike, som var involvert i forskning ved universitet for eksempel. Ikke for vanlige folk».*

Utsagnet kan tyde på at for dette vedkommende var tjenestetilbudet til Innovasjon Norge underkommunisert.

## 6 Sammenfatning og konklusjon

I denne masteroppgaven har hovedfokuset vært på entreprenørielle økosystemer og hvordan disse kan beskrives og utvikles. I teorikapittelet har jeg gjort en litteraturgjennomgang som inkluderer teori om entreprenørielle økosystemer, aktør og handling (actors and agency) og sosial kapital.

Det første forskerspørsmålet i denne masteroppgaven er «Hvilke elementer inngår ifølge litteraturen i et Entreprenørielt økosystem?». For å besvare forskerspørsmålet har jeg i teorikapittelet vist at et entreprenørielt økosystem kan defineres på følgende måte : «A set of interdependant actors and factors coordinated in such a way that they enable productive entrepreneurship within a particular territory» (Stam & Spigel, 2016 s.1). Videre har vi også sett at det er tre attributter som trekkes frem som viktige bestanddeler i et entreprenørielt økosystem (Spigel, 2015). Disse tre er kulturelle, sosiale og materielle attributter. Mens den kulturelle attributten inkluderer holdninger og suksesshistorier, inkluderer den sosiale attributten ifølge teorien elementene nettverk, investerings kapital, mentorer og dealmakers samt arbeidstalent. Til sist vektlegger teorien den materielle attributt, som støttetjenester og fasiliteter, myndigheter og åpne markeder.

I teorikapittelet har jeg argumentert for at teorien om aktører og handlinger, samt teorien om sosial kapital kan bidra til å komplementere teorien om entreprenørielle økosystemer. I aktørteorien har jeg blant annet vist at aktører kan deles i to typer, bedriftsentreprenører og systementreprenører (Kyllingstad & Rypestøl, 2019). De to aktørtypene drives av ulik motivasjon, hvorpå den førstnevnte motiveres av muligheter for økonomisk gevinst, og den sistnevnte motiveres av muligheten for å utvikle det regionale innovasjonssystemet (Asheim et al., 2019). Samspillet mellom de to aktørtypene er viktig for verdiskapingen i en region (Kyllingstad & Rypestøl, 2019), og dermed også viktig for det entreprenørielle økosystemet.

Sosial kapital teorien bidrar inn mot teorien om entreprenørielle økosystemer ved å presentere tre dimensjoner for sosial kapital som kan bidra til å komplementere forståelsen av teorien om entreprenørielle økosystemer. De tre dimensjonene er strukturell, relasjonell og kognitiv dimensjon (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Den strukturelle dimensjonen bidrar ved å kaste lys på betydningen av aktørers tilstedeværelse. Ifølge denne dimensjonen er det slik at flere aktører gir økt verdi, som i en entreprenøriell økosystem kontekst gir et bedre økosystem. Den



relasjonelle dimensjon setter verdien av relasjoner mellom aktører i fokus. Det er ifølge denne dimensjonen er kvalitet i relasjonen viktigere enn kvantitet fordi det tillitsbaserte relasjoner skaper økt flyt av informasjon. Til sist har den kognitive dimensjonen bidratt til å øke forståelsen for at både formelle og uformelle institusjoner er viktige.

Forskerspørsmål to lyder følgende: Hvordan kan aktører påvirke for å utvikle og endre et entreprenørielt økosystem? Ut fra den overnevnte teorien har jeg i denne masteroppgaven vist at et entreprenørielt økosystem kan utvikles og endres ved å påvirke de tre dimensjonene av sosial kapital. Denne påvirkningen kan gjøres av både systemaktører og bedriftsaktører, og effekten er også i stor grad avhengig av samspillet mellom dem.

Det tredje og det fjerde forskerspørsmålet er empirisk. For å besvare disse forskerspørsmålene har jeg samlet inn data fra intervjuene hvor fire bedriftsentreprenører og to systementreprenører deltok. Det tredje forskerspørsmålet lyder følgende «Hva kjennetegner det entreprenørielle økosystemet i Arendal?» I min undersøkelse finner jeg at alle entreprenørene som deltok i undersøkelsen, har uttrykket at de er fornøyde med systemet slik det er nå og oppgir videre at de har stor tillit til både andre bedriftsaktører og systemaktører. Hovedfunnen tyder på at det er et godt og velfungerende nettverk av tjenestetilbydere i regionen. Det entreprenørielle økosystemet består blant annet av flere arbeidsfelleskap, samt flere systemaktører som også bistår i oppstartsfasen av entreprenørskap. Funnene i undersøkelsen tyder videre på at Arendal kan virke å ha en sterk bonding sosial kapital, men vi ser også at de ambisiøse entreprenørene har god evne til å etablere relasjoner utenfor regionen. For de bedriftsentreprenørene som jeg har undersøkt er dette viktig, fordi disse entreprenørene ikke finner kunnskapen de har behov for internt i Arendalregionen. For det entreprenørielle økosystemets del er denne bridging sosiale kapitalen viktige bidrag til å bringe inn ny kunnskap til regionen.

En av informantene peker også på et annet viktig punkt nemlig at «Arendal er en liten by hvor det ikke alltid er populært å stikke seg ut». Det sier noe om at den kognitive dimensjonen for noen kan virke hemmende for diversifisering fordi kulturen bidrar til homogenitet og i mindre grad støtter initiativ som bryter med tradisjoner.

Forskerspørsmål 4 lyder: «Hvordan kan det entreprenørielle økosystemet i Arendal styrkes og utvikles?». Min masteroppgave har identifisert fire områder som er spesielt viktige for informantene med tanke på å styrke det entreprenørielle økosystemet. Disse områdene er samordning, veiledning ved produktutvikling, enhetlig og metodisk veiledningskompetanse

og kobling mellom entreprenør og etablert næringsliv. Disse fire områdene er knyttet opp mot i hovedsak to av de tre dimensjonene av sosial kapital. Dette er den strukturelle og relasjonelle dimensjonen. Når det gjelder den tredje dimensjonen, den kognitive, så viser min undersøkelse at informantene stort sett er fornøyde med kulturen i Arendalregionen og også med de formelle institusjonene som for eksempel støtteapparatet og planverk. Til tross for dette uttrykker noen bekymring for at miljøet blir for lite og tett, og dermed litt lite aksepterende overfor folk som stikker seg frem.

Helt til slutt gjengir jeg en oversikt over utsagn fra informantene, som adresserer disse fire områdene. Dette gjør jeg for å gjengi mine informanternes innspill til hvordan det entreprenørielle økosystemet i Arendalregionen kan utvikles og styrkes.

*Tabell 8: Oversikt over områder som kan forbedres i det entreprenørielle økosystemet i Arendalsregionen*

<b>Samordning</b>	«Det går nok på at det er lite samordning» «Savner litt samordning på tvers av kanskje hele fylket»	«Der tenker jeg fylke kan ha en rolle til å kvalifisere disse rådgiverne til å stille de riktige spørsmålene».	«Jeg tror nok helt ærlig det er en liten jobb å gjøre når det gjelder å avklare tillit mellom de ulike forvaltningsnivåene»
<b>Veiledning ved produktutvikling</b>	«... for oss som er grundere og driver produktutvikling, så trenger vi et nettverk av folk som kan bidra»	«...en hub for gründere, hvor de kan samles og få litt hjelp med produksjon, produktutvikling ...»	«De aktørene som er nå, er mer på forretningsutvikling og den biten»
<b>Enhetlig og metodisk veiledningskompetanse</b>	«Det å gjøre et enklere tror jeg er viktig. Så tror jeg kanskje også at FK sin rolle kan være med å prøve å	«De [aktører i andre økosystemer] snakker mye om henvisningskompetanse. Hvis du som rådgiver	«Vi hører jo ofte at det er vanskelig å finne fram for gründere, så det å være med å gjøre det enklere for gründere finne frem. Vi snakker om en dør inn, one shop stop

	<p><i>gjøre at man får en mer enhetlig metodisk tilnærming til rådgivning og veiledning til gründere»</i></p>	<p><i>får en person som trenger noen annen rådgivning enn det du kan tilby selv, så vet du hvor de kan henvise vedkommende til»</i></p>	<p><i>Vi jobber jo i fylke med en plattform som heter grunder 365, som er en plattform som er litt sånn en dør inn. Driveren i det, er at man skal skape inspirasjon til folk som ønsker å starte for seg selv»</i></p>
<p><b>Kobling mellom entreprenør og etablert næringsliv</b></p>	<p><i>«I Arendal så. Det som er viktig er i hvert fall at man lager møteplasser som etablert næringsliv treffer folk med ideer. Det tror jeg er det absolutt viktigste»</i></p>	<p><i>«Koblinger mot etablert næringsliv i større grad enn det vi har i dag»</i></p> <p><i>«I Arendal gjorde vi noen forsøk p å koble gründermiljøet med noen større bedrifter. Det er jo noen strategiske valg som de store bedriftene også må ta»</i></p> <p><i>«Det ligger nok et potensial der å få større interaksjon mellom de større etablerte bedriftene og gründermiljøene»</i></p>	<p><i>«så trenger vi et nettverk av folk som kan bidra. Og da er det kanskje ikke alltid de etablerte bedriftene som kan bidra. Jeg savner de som kan bidra i starten»</i></p>

## 6.1 Generalisering

Generalisering vil si å trekke slutninger fra det spesielle til det mer allmenne (Johannessen et al., 2016, s. 418). En case studie kan være utfordrende å generalisere, fordi resultatene i hovedsak er gjeldende kun for det spesifikke caset. Overførbarheten til andre typer entreprenørielle økosystemer er usikkert. Det kan tenkes at det ville fungert i mindre grad på en større case som for eksempel Oslo, da det er enda flere aktører, og mer kompleksitet. Likevel er teorien som denne undersøkelsen er bygget på til dels generell, og kan derfor sies å være relevant i flere typer case av ulik kompleksitet.

## 7. Referanseliste

Agder fylkeskommune. (u.å.). Regionplan Agder 2030—Agder fylkeskommune. Hentet 10. mai 2021, fra <https://agderfk.no/vare-tjenester/regional-planlegging-og-utvikling/gjeldende-planer-og-strategier/areal-og-samferdsel/regionplan-agder-2030-2/regionplan-agder-2030/>

Antonic, B., & Hisrich, R. D. (2003). Clarifying the intrapreneurship concept. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10(1), 7–24. <https://doi.org/10.1108/14626000310461187>

Arbnor, I., & Bjerke, B. (2009). *Methodology for creating business knowledge* (3rd ed). Los Angeles ; London: SAGE.

Arendal kommune. (2017, juni 22). Næringspolitisk handlingsplan 2017—2023—Arendal kommune. Hentet 10. mai 2021, fra <https://www.arendal.kommune.no/politikk-og-organisasjon/kommuneplan-planer-og-styringsdokumenter/temaplaner-og-strategier/naringspolitisk-handlingsplan/>

Asheim, B. T., Isaksen, A., & Trippl, M. (2019). *Advanced introduction to regional innovation systems*. Cheltenham, UK ; Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing.

Bjugan, L. T. A. (2019, november 25). Få hjelp i oppstarten—Agder fylkeskommune. Hentet 10. mai 2021, fra <https://agderfk.no/vare-tjenester/naring-fou-og-internasjonalt-samarbeid/starte-bedrift/fa-hjelp-i-oppstarten/>

Coleman, J. S. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge, Mass: Belknap Press of Harvard University Press.

Etablerersenteret IKS. (u.å.). Coworking-miljøer for grundere og nyetablerte virksomheter i Arendal. Hentet 10. mai 2021, fra Grunderweb website: <https://www.grunderweb.no/grunderinfo/coworking-miljoer-i-arendalsregionen/>

Granovetter, M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380. <https://doi.org/10.1086/225469>

- Grillitsch, M., & Sotarauta, M. (2018). Regional Growth Paths: From Structure to Agency and Back. *Centre for Innovation, Research and Competence in the Learning Economy, Lund University*, 19.
- Innovaentus sør. (u.å.). Portefølje. Hentet 19. mai 2021, fra Innoventus sør website: <https://innoventussor.no/portefolje/>
- Innovasjon Norge. (u.å.-a). Kort om oss. Hentet 10. mai 2021, fra: <https://www.innovasjon norge.no/no/om/hva-gjor-vi/>
- Innovasjon Norge. (u.å.-b). Lær om våre finansieringsordninger for oppstartbedrifter. Hentet 10. mai 2021, fra <https://www.innovasjon norge.no/no/verktøy/verktøy-for-oppstart-av-bedrift/kan-du-fa-stotte-fra-innovasjon-norge/>
- Isaksen, A., Jakobsen, S.-E., Njøs, R., & Normann, R. (2019). Regional industrial restructuring resulting from individual and system agency. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 32(1), 48–65. <https://doi.org/10.1080/13511610.2018.1496322>
- Isenberg, D. J. (2010). How to Start an Entrepreneurial Revolution. *Harvard Business Review*, 88(6), 40–50.
- Johannessen, A., Christoffersen, L., & Tufte, P. A. (2016). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. Oslo: Abstrakt.
- kommuneprofilen. (u.å.). KommuneProfilen. Statistikk og nøkkeltall om nyetableringer og nye foretak i kommuner og fylker—Basert på statistikk fra SSB. Hentet 31. mai 2021, fra: [https://www.kommuneprofilen.no/profil/bedrift/DinRegion/bed\\_nye\\_foretak\\_region.aspx](https://www.kommuneprofilen.no/profil/bedrift/DinRegion/bed_nye_foretak_region.aspx)
- Kyllingstad, N., & Rypestøl, J. O. (2019). Towards a more sustainable process industry: A single case study of restructuring within the Eyde process industry cluster. *Norsk Geografisk Tidsskrift - Norwegian Journal of Geography*, 73(1), 29–38. <https://doi.org/10.1080/00291951.2018.1520292>
- Malecki, E. J. (2012). Regional Social Capital: Why it Matters. *Regional Studies*, 46(8), 1023–1039. <https://doi.org/10.1080/00343404.2011.607806>
- Meadows, D. H., & Wright, D. (2011). *Thinking in systems: A primer* (Nachdr.). White River Junction, Vt: Chelsea Green Pub.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *Academy of Management Review*, 23(2), 242–266. <https://doi.org/10.5465/amr.1998.533225>
- North, D. C. (1994). Economic Performance Through Time. *The American Economic Review*, 84(3), 359–368. JSTOR. Hentet fra JSTOR.
- Nærings- og firskeridepartementet. (2015). *Gode ideer – fremtidens arbeidsplasser*. Hentet fra: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/gode-ideer---fremtidens-arbeidsplasser/id2458661/>
- Spigel, B. (2015). The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), 49–72. <https://doi.org/10.1111/etap.12167>

- Spigel, B., & Harrison, R. (2018). Toward a process theory of entrepreneurial ecosystems: Toward a process theory of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1), 151–168. <https://doi.org/10.1002/sej.1268>
- SSB. (2021). 10309: Virksomheter, etter næring (SN2007), statistikkvariabel, år og region. Statistikkbanken. Hentet 9. mai 2021, fra <https://www.ssb.no/statbank/table/10309/tableViewSorted/>
- Stam, E. (2015). Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique. *European Planning Studies*, 23(9), 1759–1769. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1061484>
- Stam, E., & Spigel, B. (2016). Entrepreneurial Ecosystems. *Utrecht School of Economics*.
- Statistisk sentralbyrå. (u.å.). Etablerere i næringslivet. Hentet 31. mai 2021, fra SSB website: <https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/eierskap-og-roller/statistikk/etablerere-i-naeringslivet>
- Sørlandet Kunnskapshavn. (2020). Sørlandet Kunnskapshavn—Vekstmiljø av kunnskapsbedrifter. Hentet 10. mai 2021, fra <https://www.kunnskapshavn.no/praktisk/vekstmiljoe-av-kunnskapsbedrifter/>
- Thorsnæs, G. (2020). Arendal. I *Store norske leksikon*. Hentet 09. mai 2021 fra: <http://snl.no/Arendal>
- Universitetet i Agder. (2020). Samskaping for fremtidens kunnskap. Hentet 19. mai 2021, fra: <https://www.uia.no/nyheter/samskaping-for-fremtidens-kunnskap>
- Yin, R. K. (2018). *Case study research and applications: Design and methods* (Sixth edition). Los Angeles: SAGE.

## 8. Vedlegg

### 8.1 Intervjuguide

#### **Tema:**

- Bærekraftig entreprenørielt økosystem
- Hva hemmer og fremmer entreprenøriell aktivitet i regionen?
- Entreprenørskap og nettverk i arendalregionen
- Normer, Holdninger og Kultur