

Næringsutvikling i Stavanger

- en studie av gründeres påvirkning til omstilling

Masteroppgave

av

Sandra Rahmouni

Veileder

Arne Isaksen

Masteroppgaven er gjennomført som ledd i utdanningen ved Universitetet i Agder og er godkjent som del av denne utdanningen. Denne godkjenningen innebærer ikke at universitetet inntår for de metoder som er anvendt og de konklusjoner som er trukket.

Universitetet i Agder, våren 2016

Handelshøyskolen

Institutt for arbeidsliv og innovasjon

Master i Innovasjon og kunnskapsutvikling

Forord

Denne studien er skrevet som den avsluttende delen av masterstudiet Innovasjon og kunnskapsutvikling ved Universitetet i Agder, Handelshøyskolen. Til tross for en tidkrevende og utfordrende prosess, har dette også vært en utrolig lærerik periode. Min interesse for regional næringsutvikling har ekspandert betraktelig. Jeg ønsker å rette en takk flere aktører som har bidratt til min masteroppgave:

- Veileder og professor Arne Isaksen: Med ditt store engasjement og interesse for temaet i oppgaven har du veiledet og støttet meg med verdifulle råd. Takk for tilgjengeligheten.
- Innovasjon Norge: Takk for tilgang til listen over virksomheter som har mottatt etablerertilskudd. Særlig takk til nesteleder i Rogaland, Ragnhild K. Espedal, for nyttig møte i starten av skriveprosessen
- Professor Rune Dahl Fitjar ved Universitetet i Stavanger: Takk for nyttig møte i forkant av skriveprosessen
- Gründerne: Takk til alle gründere som tok seg tid til å besvare spørreundersøkelsen
- Test-gründerne: Takk til dere som testet og bidro til å gjøre spørreskjemaet bedre
- Katrine Sund Larsen: Takk for språkvask av oppgaven
- Familie og venner: Takk for motivasjon og gode ord i en krevende, men spennende prosess

Det er med blandede følelser jeg ser tilbake på to år i Grimstad. På den ene siden er jeg glad for at pendlingen med tog fra Stavanger hver mandag og tilbake torsdag er over. På den andre siden sier jeg farvel til den mest lærerike togreisen noen gang. Jeg er nå klar for ta fatt på nye utfordringer og ser frem til å bruke kunnskapen jeg har opparbeidet meg disse årene i ny jobb.

Stavanger, mai 2016



Sandra Rahmouni

Sammendrag

Bakgrunn og formål

Norges oljehovedstad, Stavanger, har historisk sett vært preget av perioder der dominerende næringer har blitt utfordret og erstattet av nye dominerende næringer. Først sild, deretter skipsindustri, og til slutt olje- og gass. Sistnevnte har bidratt til høy økonomisk vekst og liten arbeidsledighet i både Stavanger og Norge forøvrig, men grunnet lav oljepris så preges næringen i skrivende stund av store utfordringer og nedbemanninger, særlig i Stavanger.

Denne studien diskuterer sider ved regional næringsutvikling i Stavanger og argumenterer blant annet for at utfordringene som olje- og gassnæringen nå møter kan være resultat av path extension og negativ lock-in (liten mulighet for omstilling ettersom næringslivet blir stadig sterkere der det er sterkt fra før). I den sammenheng rettes oppmerksomheten mot gründeres påvirkning til path renewal (omstilling basert på kombinasjon av eksisterende og ny kunnskap) og path creation (omstilling basert på helt ny kunnskap). Formålet med studien har vært å undersøke hvilke typer nye virksomheter som etableres i Stavanger i en periode preget av sterk nedgang i olje- og gassnæringen. Det sentrale har vært å undersøke hvorvidt næringen i Stavanger preges av omstillingsprosesser eller om de nyetablerte virksomhetene i regionen fortsetter i det foregående ”oljesporet”.

Metode

For å besvare de tre forskerspørsmålene har det blitt gjennomført en kvantitativ studie. Det var ønskelig å nå ut til et stort antall gründere for å få flest mulig innspill og av den grunn ble det utarbeidet et spørreskjema som grunnlaget for studien. Spørreskjemaet ble sendt til 109 gründere som mottok etablerertilskudd fra Innovasjon Norge i 2014 og 2015, hvorav 66% (72) svarte. Utvalget i studien representerer virksomheter som antas å ha innovasjonshøyde ettersom de har mottatt etablerertilskudd fra Innovasjon Norge i perioden 2014 og 2015. I analysen sammenlignes to variabler der det skilles mellom gründere i studien som har arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen (gruppe 1) og gründere med annen

arbeidserfaring (gruppe 2). Gruppene sammenlignes i krysstabeller¹ der kji kvadrattester er gjennomført for å regne ut signifikante forskjeller på tvers av gruppene.

Resultater og konklusjon

Studien har sett på tre forskerspørsmål. *Forskerspørsmål 1* undersøker hva som karakteriserer gründerne i studien når det gjelder utdanning og arbeidserfaring. Funn viser at majoriteten, 77,8% av respondentene i studien har universitet- eller høyskoleutdanning. Studien sammenligner funnet ytterligere på tvers av gründere med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen (gruppe 1) og gründere med annen arbeidserfaring (gruppe 2). Det er store likheter på tvers av gruppene og hypotesetester viser at det ikke er sammenheng mellom hvilken gruppe gründerne tilhører og utdanningsnivå. Konklusjonen er at gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen ikke skiller seg ut når det gjelder utdanningsnivå.

Det er større forskjeller når det gjelder utdanningstype på tvers av gruppene. Funn viser at majoriteten (67,5%) i gruppe 1 har utdanning innenfor ingeniør- og tekniske fag. I kontrast, så kjennetegnes gruppe 2 av et større mangfold av utdannelses typer der få gründere har lik utdanning. Studien konkluderer med at gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen har en mer faglig dybde og spisset kompetanse samlet sett, sammenlignet med gründerne i gruppe 2. Konklusjonen er med forbehold ettersom noen kategorier er under forventet antall observasjoner og en kji-kvadrattest er i dette tilfelle ikke gyldig (Løvås, 2013)

Når det gjelder arbeidserfaring har over halvparten (52,9%) av gründerne med erfaring fra olje- og gassnæringen arbeidet i flere typer næringer. I kontrast, så viser studien at hele 78,9% av gründerne med annen erfaring kun har arbeidet innenfor en bestemt type næring. Studien bekrefter at p-verdi er over signifikanskravet og at det er en statistisk signifikant forskjell mellom gruppene. H0 forkastes og H1 bekreftes, med andre ord det er en sammenheng mellom arbeidserfaring og flere typer næringer. Den signifikante forskjellen underbygger konklusjonen om at gründerne i gruppe 1 har

¹ Krysstabeller utarbeidet i Microsoft Excel 2011 brukes som verktøy for å få et fullstendig bilde av faktorene. Krysstabeller er en måte å framstille data som viser assosiasjoner mellom to variabler (De Vaus, 2002).

bredere kunnskapsgrunnlag som følge av arbeidserfaring fra flere ulike typer næringer. Funnene knyttet til arbeidserfaring viser også at 38,2% av gründerne i gruppe 1 har arbeidet andre steder i Norge og i utlandet, i tillegg til Stavanger. I gruppe 2 gjelder dette færre, kun 13,2% av utvalget. Det er dog flere i gruppe 2 som har arbeidserfaring fra andre steder i Norge eller utlandet. P-verdi viser at det ikke er grunn til å forkaste H₀ og studien konkluderer i den sammenheng med at det ikke er signifikante forskjeller mellom gruppe 1 og 2 når det gjelder arbeidserfaring fra andre steder utenfor Stavanger.

Angående *forskerspørsmål 2* var det ønskelig å undersøke hvilke faktorer som har påvirket etableringsprosessen og satsingsområdet på tvers av de gruppe 1 og 2. Funn peker på at i begge gruppene er de tre viktigste faktorene i etableringsprosessen (1) egen evne til å iverksette ideer (70,8%), (2) kreativitet og “stå-på” vilje (65,3%) og (3) kunnskap via erfaringer fra næringslivet (51,4%). Basert på dette funnet, konkluderer studien med at den største andelen av gründerne drives av pull-faktorer, det vil si personlig motivasjon. Den største barrieren har imidlertid vært kapital til å starte opp (73,6%). Konklusjonen tilsier at finansiering, og spesielt tilgangen på risiko-villig kapital i oppstartsfasen er utfordrende, og at støttende aktører som Innovasjon Norge er viktige for gründerne i tidlig fase.

Når det gjelder satsingsområder viser funn at 58,8% av gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen har valgt å satse på en annen type næring til tross for at de har arbeidserfaring fra olje- og gass. Det betyr at det 41,2% i samme gruppe som har valgt å fortsette innenfor olje- og gassnæringen. Til tross for at over halvparten av gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen satser innenfor andre områder, er det en oppsiktsvekkende stor andel i denne gruppen som fortsetter innenfor det foregående “oljesporet” til tross for nedgang i næringen. Inkluderer man også gründerne i gruppe 2 med annen arbeidserfaring, betyr dette at flertallet på tvers av gruppene opererer innenfor et annet næringsområde. Studien slår derfor fast at flertallet av respondentene bidrar til at Stavangers næringsliv får flere ben å stå på.

Studien har også diskutert faktorer fra olje- og gassnæringen som kan ha hatt betydning for hvem som blir gründerne. Diskusjonen dreier seg om at noen kanskje har blitt “tvunget” til å starte egen virksomhet som følge av nedbemanninger og

permitteringer i næringen. Innovasjon Norge har uttalt ved flere anledninger at økningen av antall gründere i Rogaland fra 2014 til 2015 skyldes kraftig nedgang i oljenæringen og at mange som har mistet jobben velger å bli gründer². Det oppleves dog vanskelig ut i fra analysen og tidligere forskning å trekke en tydelig forskningsbasert konklusjon som bekrefter eller avkrefter denne hypotesen.

Siste forskerspørsmål har diskutert i hvilken grad og hvordan gründere i Stavanger kan bidra til en overgang fra path extension til path renewal eller path creation. Funn viser at 58,3% av utvalget tilbyr et helt nytt produkt eller tjeneste for verdensmarkedet. Studien peker ut og analyserer denne gruppen ytterligere og konkluderer med at produktet eller tjenesten tilknyttet disse virksomhetene har stor nyhetsverdi og fremmer radikale innovasjoner. Det konkluderes også med at gründerne som har utviklet det helt nye produktet eller tjenesten er såkalte vekstorienterte gründere, blant annet fordi de har store ambisjoner. Funn viser også at det nye produktet eller tjenesten i stor grad skal tilbys til andre næringer enn olje- og gass. Med bakgrunn i det konkluderes det med at denne gruppen gründere bidrar til diversifisering av næringslivet og lokal økonomi.

Videre har 84,7% av det totale utvalget (72), inkludert de som har et helt nytt produkt eller tjeneste for verdensmarkedet, koblet eksisterende kunnskap med nyutviklet kunnskap i etableringen. Kunnskapen er stort sett hentet fra både Norge og utlandet, med andre ord en kombinasjon av ulike kunnskapstyper. I denne diskusjonen konkluderes det med at gründerne i studien aktivt bidrar til overgang fra path extension til path renewal på den måten at de i stor grad bruker en kombinasjon av eksisterende og ny kunnskap som er hentet fra ulike personer og områder. På lang sikt kan dette føre til at helt nye næringer etableres, som over tid kan karakteriseres som omstilling gjennom path creation.

² Lest den 20.05.2016 fra: <http://www.tu.no/artikler/oljekrisen-har-gjort-at-antall-oljegrundere-har-eksplodert/197052>

Innholdsfortegnelse

Forord	i
Sammendrag	ii
1.0 INNLEDNING	1
1.1 Bakgrunn og aktualisering.....	1
1.2 Oppgavens formål og struktur.....	3
1.3 Avgrensning av studien.....	5
2.0 KONTEKST	7
3.0 TEORETISK FUNDAMENT	13
3.1 Definisjon av gründerbegrepet.....	13
3.2 Joseph Schumpeter - kreativ ødeleggelse og konjunktursvingninger.....	14
3.3 Joseph Schumpeter - gründerens rolle i konjunktursvingninger.....	16
3.4 Joseph Schumpeter og innovasjonsbegrepet.....	17
3.5 Kritikk av Schumpeter.....	19
3.6 Ulike typer gründerere.....	20
3.7 Pull- og push faktorer.....	21
3.7.1 <i>Pull-faktorer</i>	22
3.7.2 <i>Push-faktorer</i>	23
3.8 Utdannelse og arbeidserfaring blant gründerere.....	24
3.9 New path development.....	26
3.9.1 <i>Path extension og path dependency</i>	27
3.9.2 <i>Path exhaustion</i>	28
3.9.3 <i>Path renewal og Path creation</i>	29
3.10 Oppsummering av analytisk rammeverk.....	30
4.0 METODISK TILNÆRMING	33
4.1 Datainnsamling.....	33
4.2 Forskningsdesign og metode.....	33
4.2.1 <i>Tidsplan</i>	35

4.3 Kvalitativ og kvantitativ metode.....	36
4.3.1 Kvalitativ metode.....	36
4.3.2 Kvantitativ metode.....	37
4.3.3 Blandet metode.....	38
4.4 Studiens vitenskapsteoretiske forankring og valg av metode.....	38
4.5 Utvelgelse av informanter.....	41
4.6 Utarbeidelse og gjennomføring av spørreundersøkelsen.....	42
4.7 Reliabilitet og validitet.....	44
4.7.1 Reliabilitet.....	44
4.7.2 Validitet.....	46
4.8 utfordringer og erfaringer	46
4.9 Etske vurderinger.....	47
4.10 Oppsummering av metodisk tilnærming.....	48
5.0 EMPIRI	49
5.1 Kategori 1: Om gründeren	49
5.2 Kategori 2: Om etableringsprosessen.....	51
5.3 Kategori 3: Om virksomheten.....	53
5.4 Kategori 4: Om virksomhetens ansatte.....	58
5.5 Kategori 5: Mer om virksomhetens ansatte.....	58
6.0 ANALYSE	60
6.1 Kjennetegn ved gründerne i Stavanger.....	60
6.1.1 Utdanningsnivå.....	60
6.1.2 Utdanningstype.....	63
6.1.3 Arbeidserfaring.....	65
6.1.4 Fordeler med bredt kunnskapsgrunnlag.....	68
6.1.5 Arbeidserfaring fra andre steder utenfor Stavanger.....	69
6.2 Faktorer som har påvirket etableringsprosessen.....	71
6.2.1 Forskjeller i etableringsprosessen.....	71
6.2.2 Forskjeller angående virksomhetenes satsingsområder.....	74
6.3 Gründeres påvirkning til regional næringsutvikling og omstilling.....	78
6.3.1 Helt nytt produkt eller tjeneste for verdensmarkedet.....	78

6.3.2 Omstilling gjennom ny bruk av eksisterende kunnskap.....	80
6.3.3 Innovasjon Norge påvirker.....	83
6.3.4 Sentral kunnskap i utviklingen av produktet eller tjenesten.....	84
6.3.5 Kobling av eksisterende og nyutviklet kunnskap.....	86
6.3.6 Øvrige ansatte i virksomhetene.....	87
6.4 Vekstorienterte gründere.....	88
7.0 OPPSUMMERING OG KONKLUSJON.....	90
Refleksjon omkring lærdom fra studien.....	93
Videre forskning.....	94
Litteraturliste.....	95
Vedlegg.....	99
Vedlegg 1: Oversikt over virksomheter 2014 og 2015.....	100
Vedlegg 2: Spørreskjema	102
Vedlegg 3: Virksomhetene som deltok i spørreundersøkelsen (utvalget).....	106
Vedlegg 4: Satsingsområder gruppe 1 og 2.....	107

Figur- og tabelloversikt

Figurer:

Figur 2.1: Antall ansatte i olje- og gass relaterte virksomheter i 2015.....	9
Figur 2.2: Utvikling av arbeidsledighet over tid.....	10
Figur 2.3: Etableringstilskudd fra Innovasjon Norge fordelt på fylker.....	12
Figur 3.1: Konjunktursvingninger.....	16
Figur 3.2: Prosessen fra positiv lock-in til negativ lock-in.....	28
Figur 3.3: Oppsummering av analytisk rammeverk.....	31
Figur 4.1: Induktiv og deduktiv tilnærming.....	34
Figur 5.1: Hva er din høyeste utdanning?.....	49
Figur 5.2: Hvilken type utdanning har du?.....	50
Figur 5.3: Hvilken arbeidserfaring har du?.....	50
Figur 5.4: Har du arbeidserfaring fra andre steder utenfor Stavanger?.....	51
Figur 5.5: Hva har vært de 3 viktigste faktorene som har hjulpet deg i etableringsfasen?	52
Figur 5.6: Hva har vært de 3 største etableringsbarrierene du har møtt på så langt?...53	
Figur 5.7: Har virksomheten mottatt støtte fra andre enn Innovasjon Norge?.....	54
Figur 5.8: Har virksomheten vært eller er virksomheten tilknyttet et inkubatorprogram eller akseleratorprogram?.....	55
Figur 5.9: Hvilken type næring opererer virksomheten i?.....	55
Figur 5.10: Hvordan vil du karakterisere virksomhetens produkt/tjeneste?.....	56
Figur 5.11: Hvilken kunnskap har vært sentral i utviklingen av produktet/tjenesten?.....	57
Figur 5.12: Hvor har du hentet den sentrale kunnskapen fra?	57
Figur 5.13: Hvor mange ansatte har virksomheten i februar 2016 ekskludert deg selv?	58
Figur 5.14: Hvilket utdanningsnivå har de øvrige ansatte i virksomheten (kan krysse av flere)?	59
Figur 5.15: Hvilken tidligere arbeidserfaring har de øvrige ansatte (kan krysse av flere)?.....	59

Tabeller:

Tabell 2.1: Beregnet lokaliseringkvotienter for Stavanger fra 2010 til 2014.....	8
Tabell 2.2: Hovedtall om arbeidsmarkedet. Februar 2016.....	11
Tabell 2.3: Arbeidsledige fordelt på yrke.....	11
Tabell 4.1: Studiens tidsplan.....	35
Tabell 6.1: Utdanningsnivå blant gründere med arbeidserfaring fra olje og gass sammenlignet med gründere med annen arbeidserfaring.....	62
<i>Tabell 6.1.1: Kji-kvadrattest av tabell 6.1.....</i>	63
Tabell 6.2: Utdanningstype blant gründere med arbeidserfaring fra olje- og gass sammenlignet med gründere med annen arbeidserfaring.....	65
Tabell 6.3: Sammenhengen mellom arbeidserfaring og ulike typer næringer.....	66
<i>Tabell 6.3.1 Kji-kvadrattest av tabell 6.3.....</i>	67
Tabell 6.4: Arbeidserfaring fra andre steder utenfor Stavanger.....	69
<i>Tabell 6.4.1 Kji-kvadrattest av tabell 6.4.....</i>	70
Tabell 6.5: Etableringsfaktorer som har hjulpet gründerne i etableringsprosessen....	72
Tabell 6.6: Barrierer i etableringsprosessen.....	73
<i>Tabell 6.6.1: Kji-kvadrattest av tabell 6.6.....</i>	74
Tabell 6.7: Virksomhetens satsingsområde.....	75
Tabell 6.8: Karakterisering av virksomhetens produkt eller tjeneste.....	79
<i>Tabell 6.8.1: Kji-kvadrattest av tabell 6.8.....</i>	79
Tabell 6.9: Satsingsområder for gründere med nytt produkt eller tjeneste for verdensmarkedet.....	81
6.10: Sentral kunnskap i utviklingen av produktet eller tjenesten.....	44
<i>Tabell 6.10.1: Kji-kvadrattest av tabell 6.10.....</i>	85
Tabell 6.11: Hvor er kunnskapen hentet fra.....	86
<i>Tabell 6.11.1: Kji-kvadrattest av tabell 6.11.....</i>	86
Tabell 6.12: Ansattes arbeidserfaring.....	87
<i>Tabell 6.12.1: Kji-kvadrattest av tabell 6.12.1.....</i>	88

1. INNLEDNING

1.1 Bakgrunn og aktualisering

Flere ulike næringer har dominert vestlandsbyen Stavanger på forskjellige tidspunkt allerede fra 1800-tallet. Når en næring har forvitret har en ny næring også vokst frem. Tidlig på 1800-tallet dominerte silde - og seilskipsnæringen, for så å bli tatt over av hermetikkindustrien på 1900-tallet og senere skipsbygging. Olje - og gassnæringen er sist ut med sitt fremragende avspark på 1960-tallet og skiller seg i dag fra de andre næringene ved å ha påvirket Norge i retning av å bli et av verdens rikeste land med svært unike velferdstilbud (olje - og energidepartementet , 2014). En region, som Stavanger, som domineres av en bestemt type næring resulterer ofte i et næringsliv som blir stadig sterkere hvor det er sterkt fra før. En langsiktig utviklingsbane kalt path extension. I mange tilfeller er path extension positivt, og Stavanger er et eksempel på dette, da regionen har hatt en skyhøy økonomisk vekst som følge av olje - og gassnæringen. Gjennom stegvise innovasjoner har resultatene ført til økt produktivitet i etablert næringsliv, som tidligere har vært en styrke for norsk næringsliv (Isaksen, 2016). På den andre siden kan det vise seg å være vanskelig å løsrive seg fra path extension, og dette kan dermed resultere i negative følger på lang sikt. For å unngå et fastlåst næringsliv, eller såkalt negativ lock-in, er det derfor viktig å kunne omstille næringslivet i alle regioner (Isaksen, Abelsen og Jakobsen, 2013).

I dag opplever olje - og gassnæringen kraftig nedbemanning og lave oljepriser og de negative følgene av path extension er tydelige. Det er nå stor usikkerhet rundt hva som vil skje med olje - og gassnæringen i fremtiden både regionalt i Stavanger og nasjonalt. Spesielt i Stavanger, hvor arbeidslivet preges av denne næringen, legger usikkerheten føringer for en omfattende drøfting om hvordan Stavanger kan omstille næringslivet og bli mindre avhengige av olje - og gassnæringen. Historisk sett vil en retrett av en type næring gi rom for nye ideer og virksomheter, noe man også kan se i dag i forbindelse med olje - og gassnæringen. Gründeraktivitet har med andre ord økt den siste tiden og får stadig mer oppmerksomhet og politisk interesse. Dette viser seg eksempelvis ved en økende gründervirksomhet i regionen hvor stadig flere etablerer egen virksomhet i Stavanger til tross for nedgang i olje - og gassnæringen. Det er også en økt politisk interesse for gründervirksomhet og Regjeringen har for eksempel nylig

utarbeidet en Gründerplan (2015)³ som understreker at i en tid med raske endringer og store omstillingsprosesser er man avhengige av skaperlystne mennesker som formerer nye stier i ukjent terreng. Det trengs noen som kan innfri økende krav til verdiskaping, og som skaper nye løsninger for å sikre velferdsgodene samt at næringslivet hurtig kan omstille og tilpasse seg endrede rammer (Gründerplanen, 2015).

I motsetning til tidligere ansees altså gründere som viktige verdiskapere for innovasjon og økonomisk vekst i næringslivet. I Gründerplanen (2015) tillegges dessuten gründere den viktigste rollen når det gjelder å omstille næringslivet, men her er det viktig å poengtere at dette slettes ikke er rett fram dersom man tar forskningsbasert kunnskap i betraktning. Isaksen (2016) kritiserer Gründerplanen og hevder at den, til tross for at det ofte er slik at helt nye næringer i en region først vises i form av nyetablerte virksomheter, heller bør diskutere faktorer som bidrar til reell vekst og omstilling. Gründerplanen kritiseres altså for å ha en overdreven positiv oppfatning av gründeres påvirkning til næringsutvikling. Tall fra Statisk Sentralbyrå (SSB) viser blant annet lav overlevelsrate blant gründere generelt sett. To tredjedeler av nyetablerte virksomheter nedlegges i løpet av fem år. Samtidig satser de fleste gründere på små levedyktige virksomheter som ofte forblir lite innovative og det er derfor ikke mye omstilling å forvente fra flertallet av gründere (Isaksen, 2016). Til tross for at mange nyetableringer er viktige er det altså ikke et sikkert tegn på fremvekst av nye næringer og et omstillingsdyktig næringsliv.

Isaksen (2006) presenteres to måter å omstille næringslivet på; path renewal og path creation. Path renewal fører til at næringslivet endrer aktivitet og fremstiller nye, men relaterte produkter og tjenester. Path creation er en mer radikal fornyelse hvor næringslivet i en region eller nasjon finner helt nye måter å gjøre ting på, eksempelvis utvikling av nye næringer som ikke eksisterer i regionen fra før (Isaksen et.al, 2013). Utvikling av nye næringer utfordrer eller erstatter noen ganger eksisterende næringer, et fenomen Joseph Schumpeter (1934) benevner som kreativ ødeleggelse. Denne form for ødeleggelse mener Schumpeter (1934) er viktig og nødvendig i

³ Lest den 10.01.2016 fra https://www.regjeringen.no/contentassets/05f1305cb2a94a379ff48c2f2c60d688/grunderplan_2015.pdf

næringsutviklingen for å skape innovasjon og økonomisk vekst. Kreativ ødeleggelse på regionalt nivå kan ha hatt betydning for næringsutviklingen i Stavanger. Det ser man blant annet gjennom nevnte historiske trekk hvor en næring har utfordret og erstattet eksisterende næring flere ganger.

1.2 Oppgavens formål og struktur

På bakgrunn av konteksten presentert overfor er det derfor svært interessant og viktig å studere økningen av gründere og hvilke type nye virksomheter som etableres i Stavanger i en periode med stor nedgang i olje - og gassnæringen. Oppgavens formål vil være å se på om næringen i Stavanger nå preges av ulike omstillingsprosesser eller om virksomhetene i regionen fortsetter i det foregående ”oljesporet”.

For å undersøke dette vil oppgaven besvare ulike forskningsspørsmål. Først og fremst vil det være sentralt å se på gründere som gruppe. Her vil studien se på gründere i Stavanger innenfor en gitt tidsperiode (2014 og 2015), som har startet nye virksomheter og mottatt etablerertilskudd fra Innovasjon Norge. Det interessante i den sammenheng er å fortrinnsvis finne ut av kjennetegn innenfor utdanning og arbeidserfaring for å indikere hvilken næring gründerne tidligere har arbeidet i, hvilket kunnskapsgrunnlag (utdanning) de har og hvilken kunnskap de bygger den nye virksomheten rundt. Avgrensingen til å undersøke gründere som har mottatt etablerertilskudd fra Innovasjon Norge i 2014 og 2015 er gjort da disse anses å ha større potensial til å skape verdi og kunne omstille næringslivet. Dessuten er det ofte slik at helt nye næringer i en region først vises i nyetablerte virksomheter, med andre ord er gründere sentrale for å skape helt nye næringer (Isaksen, 2016). Første forskerspørsmål er derfor:

1. Hva karakteriserer gründere i Stavanger som har mottatt etablerertilskudd fra Innovasjon Norge i 2014 og 2015 når det gjelder utdanning og arbeidserfaring?

Når olje- og gassnæringen har dominert i Stavanger de siste tiårene vil det også være relevant å undersøke hvorvidt og hvordan faktorer knyttet til næringen kan ha påvirket gründeres valg om å etablere egen virksomhet. Dersom gründere har tidligere arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen stilles spørsmålet om de velger å fortsette innenfor samme næring på grunn av erfaring, kompetanse og potensielt nyttig

nettverk innenfor næringen, eller om de satser på nye næringer. Med utgangspunkt i nedgangen i olje- og gassnæringen kan man trolig også danne en hypotese om at økningen av gründere kan skyldes permitteringer og ansettelsesstopp og at flere derfor ”tvinges” til å starte for seg selv. Følgende forskerspørsmål 2 er derfor formulert:

2. Hvilke faktorer har påvirket etableringsprosessen og satsingsområder når det gjelder gründere med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen sammenlignet med gründere med annen type arbeidserfaring?

Forskerspørsmål 1 og 2 fremstiller et bilde av hvem gründerne er, hvilke virksomheter som er startet og faktorer som har påvirket etableringsprosessen samt hvilken næring virksomheten satser innenfor. Det danner videre et utgangspunkt for å diskutere hvordan dette kan påvirke næringsutviklingen og omstillingsevnen i Stavanger. Tredje og siste forskerspørsmål legger føringer for hovedfunn i oppgaven og tar utgangspunkt i tre hypoteser som presenteres som en del av det analytiske rammeverket i kapittel 3:

3. I hvilken grad og hvordan bidrar gründere i Stavanger til en overgang fra path extension til path renewal eller path creation?

For å besvare disse forskerspørsmålene vil studien starte med en beskrivelse og presentasjon av situasjonen Stavanger på skrivende tidspunkt i kapittel 2. Her fremlegges blant annet ferske tall fra NAV angående den stigende arbeidsledigheten samt annen forskning som beskriver omstendighetene. Deretter presenteres det teoretiske rammeverket i kapittel 3 som i kombinasjon med innsamlet empiri har til hensikt å diskutere studiens forskerspørsmål. En detaljert beskrivelse av det empiriske arbeidet følger like etter i studiens metodedel, kapittel 4. Kapittel 5 tar så for seg en statistisk beskrivelse av resultatene fra studiens spørreundersøkelse før det hele analyseres og funnene presenteres i kapittel 6. Analysen i kapittel 6 sammenligner og skiller hovedsakelig mellom gründerne som har tidligere arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen (gruppe 1) og gründerne med annen arbeidserfaring (gruppe 2). Avslutningsvis oppsummeres hovedfunnene og kunnskapen som er skapt gjennom studien.

1.3 Avgrensning av studien

Å undersøke samtlige gründere i Stavanger vil være utfordrende og tidskrevende, først og fremst fordi det ikke foreligger en offentlig liste over hvem som er gründere. Å finne ut av antall og hvem dette gjelder kunne derfor vært en studie i seg selv da det er praktisk utfordrende og riktignok vanskelig å måle. Av den grunn har det vært nødvendig å gjøre noen avgrensninger på dette området og som kjent studere gründere som har mottatt etablerertilskudd fra Innovasjon Norge i 2014 og 2015. I og med at Innovasjon Norge er et statlig organ som har som mål å bidra til nyskaping og innovasjon i næringslivet og utvikling av konkurransedyktige norske virksomheter⁴ er det å anta at gründere som får innvilget etablerertilskudd blir nøye vurdert opp i mot Innovasjon Norges visjon.

Når det er sagt viser annen forskning fra SSB at det ikke er noen sammenheng mellom gründere som mottar støtte fra Innovasjon Norge og overlevelsessannsynligheten⁵. En slik avgrensning vil likevel være relevant og hensiktsmessig for studiens formål ettersom virksomhetene på innvilgelsestidspunktet blir vurdert til å ha potensial til å skape verdi og vekst i regionens næringsliv. Et kriteriet hos Innovasjon Norge er at virksomhetens produkt eller tjeneste må ha en nyskapende verdi, det vil si ha en innovasjonshøyde og tilføre noe nytt eller vesentlig forbedring, noe som støtter studiens definisjonen av gründer som presenteres i kapittel 3. I den sammenheng skiller Gründerplanen (2015) mellom levebrødsgründere og vekstorienterte gründere. Det store flertallet av gründere i Norge tilhører den første gruppen (Isaksen, 2016) og er de som tidligere ble presentert som små og lite innovative virksomheter. Vekstorienterte gründere er dem som har høyere nyskapende verdi eller innovasjonshøyde og dermed størst potensial for path renewal og path creation som Innovasjon Norge først og fremst skal støtte.

⁴ Lest den 02.03.16 fra: <http://www.innovasjonnorge.no>

⁵ <https://www.ssb.no/forskning/mikrookonomi/bedriftsatferd/hvordan-pavirker-innovasjon-norge-stotte-bedrifts-utvikling>

Videre ser man i forskerspørsmål 1 at studien er avgrenset til å gjelde gründere i Stavanger som har søkt og mottatt etablerertilskudd i løpet av 2014 og 2015. Totalt gjelder dette 152 stk., men 25 av disse har fått støtte to eller tre ganger samme året, eller en gang begge årene. Grunnen til det er at det er mulig å motta etablerertilskudd fra Innovasjon Norge i to faser, fase 1 med beløpsgrense på 100.000 kr. og fase 2 med beløpsgrense på 500 000 kr⁶. Bakgrunnen for valg av disse årene argumenteres også for i kapittel 2 og dreier seg om at det har vært rekordhøy økning av antall gründere som har søkt og mottatt etablerertilskudd i perioden 2014 og 2015. Økningen har ført til enorm pågang hos Innovasjon Norge, og som følge av det har etablerertilskuddet blitt justert ned. Tidligere var beløpsgrensen for første fase 300 000 kr. og andre fase 600 000 kr⁷.

⁶ Lest den 03.03.16 fra: <http://www.innovasjon norge.no/no/finansiering/etablerertilskudd/#.VtfueoQzz9U>

⁷ Lest den 13.03.2016 fra: <http://www.innovasjon norge.no/Documents/old/Documents/Nyhetsbrev%202013-3.pdf>

2.0 Kontekst

I dette kapittelet er det ønskelig å beskrive omstendighetene rundt næringslivet i Stavanger på skrivende tidspunkt. Konteksten virker inn på hvordan studiens teori og empiri tolkes og analyseres.

Til tross for at oljeeventyret har forandret arbeidsmarkedet Stavanger i positiv retning er situasjonen annerledes i 2016. Konteksten er for tiden preget av ansettelsesstopp, permitteringer og kraftig stigende arbeidsledighet som følger av lav oljepris, og spørsmålet om olje- og gassnæringen er i ferd med å forvitte reises. Media påvirker naturligvis med overskrifter som *”krisebyen Stavanger”* (VG)⁸, *”blodet renner i gatene i Stavanger”* (Stavanger Aftenblad)⁹ eller *”Stavanger kan ende opp som katastrofebyen Detroit”* (Aftenposten)¹⁰. Man bør imidlertid ta medias utsagn med en klype salt da deres mål ofte er å skaffe flest mulig lesere og overskrifter som selger.

Til tross for en utfordrende situasjon er oljenæringen fremdeles viktig for Stavanger. Beregning av lokaliseringkvotienter, et verktøy som brukes for å belyse hvor viktig ulike næringer er i en kommune eller et fylke sammenliknet med betydningen på landsbasis, viser noen bemerkelsesverdige tall. Lokaliseringkvotienter høyere enn 1,0 for en næring i en region betyr at denne er overrepresentert, under 1,0 betyr at næringen er relativt sett mindre viktig i regionen enn på landsbasis (Isaksen og Normann, 2013). Tabell 2.1 viser de tre næringene i Stavanger med høyest lokaliseringkvotient av totalt 99 næringer hentet fra SSB. Ikke overraskende er dette i stor grad olje- og gassrelaterte næringer. Tabellen viser for det første at lokaliseringkvotientene (LK) har holdt seg noenlunde jevn siden 2010, med en liten nedgang mot 2014. For eksempel er den største og viktigste næringen for Stavanger er råolje og naturgass i følge tabellen (olje- og gassnæringen). I 2010 hadde denne næringen en lokaliseringkvotient på 8,5 og 8,1 i 2014. Det interessante for studien er at denne næringen ansees å være over åtte ganger så viktig for Stavanger, også over tid, sammenliknet med landsbasis. Når en så viktig næring utfordres påvirker det

⁸ Lest i VG Pluss den 01.03.2016: http://pluss.vg.no/2015/07/25/2098/2057_23474726

⁹ Lest i Stavanger Aftenblad den 01.03.2016: <http://www.aftenbladet.no/energi/Blodet-renner-i-gatene-i-Stavanger-na-3723895.html>

¹⁰ Lest i Aftenposten den 01.03.2016: <http://www.aftenposten.no/nyheter/iriks/--Stavanger-kan-bli-et-nytt-Detroit-7757541.html>

trolig næringslivet i Stavanger. Videre hadde tjenester til bergverk og utvinning i 2010 en lokaliseringkvotient på 6,1 som sank til 5,7 i 2014, mens kategorien annen industri har gått fra 3 til 2,9. Det hadde for øvrig vært interessant å sett utviklingen mot 2015, men disse tallene er ikke tilgjengelige hos SSB i skrivende stund.

Sammenligner man videre lokaliseringkvotienter i Stavanger med andre norske byer viser utregningen betydelige forskjeller. For eksempel i 2014 hadde Oslo en lokaliseringkvotient på 0,4 angående utvinning av råolje og naturgass. Bergen ligger på 2,2 og Kristiansand 0,3 for samme lokaliseringkvotient. Sola, en av omegnskommunene rundt Stavanger viser en lokaliseringkvotient på 7,8 for samme næring. Med andre ord er olje- og gassnæringen vesentlig viktigere i Stavanger sammenlignet med andre norske byer.

	Utvinning av råolje og naturgass	Tjenester til bergkraft og utvinning	Annen industri
LK: 2010	8,5	6,1	3
LK: 2011	8,5	6	3
LK: 2012	8,3	5,9	2,9
LK: 2013	8,1	5,8	3
LK: 2014	8,1	5,7	2,9

Tabell 2.1 Beregnet lokaliseringkvotienter for Stavanger fra 2010 til 2014¹¹ (SSB, tabell 08536)

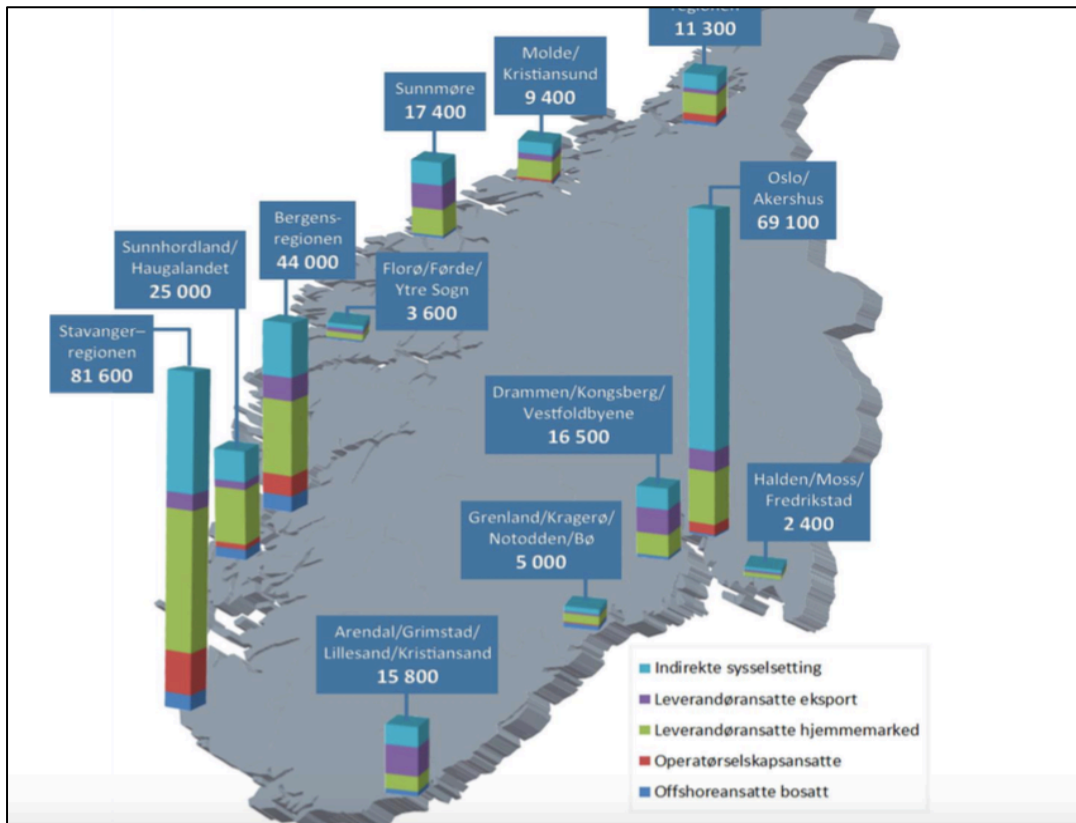
Figur 2.1, som er hentet fra forskningsrapporten *Industribyggerne 2015*¹², ser nærmere på antall ansatte innenfor olje- og gassnæringen og viser tydelig at Stavangerregionen dominerer med 81600 ansatte i næringen etterfulgt av Oslo/Akershus med 69 100 ansatte. Det er dog viktig å bemerke at rapporten inkluderer omegnskommuner (Sola, Sandnes, Randaberg etc.) samt Dalane og Ryfylke i sin definisjon av stavangerregionen.

¹¹ Hentet den 15.03.2016 fra tabell 08536, statistikkbanken, SSB:

<https://www.ssb.no/statistikkbanken/SelectVarVal/Define.asp?subjectcode=al&ProductId=al&MainTable=SysseleNaringKjonn&SubTable=Landet1&PLanguage=0&nvl=True&Qid=0&gruppe1=Hele&gruppe2=Hele&gruppe3=Hele&gruppe4=Hele&VS1=Landet&VS2=Kjonn&VS3=NACE260syss2&VS4=&mt=0&KortNavnWeb=regsys&CMSSubjectArea=arbeid-og-lonn&StatVariant=&checked=true>

¹² *Industribyggerne 2015* er en kartlegging av ansatte i norske petroleumsrelaterte virksomheter gjennomført av forskningsinstituttet IRIS. Lest den 15.03.2016 fra:

<https://www.norskoljeoggass.no/Global/Publikasjoner/Industribyggerne%202015%20IRIS.pdf>



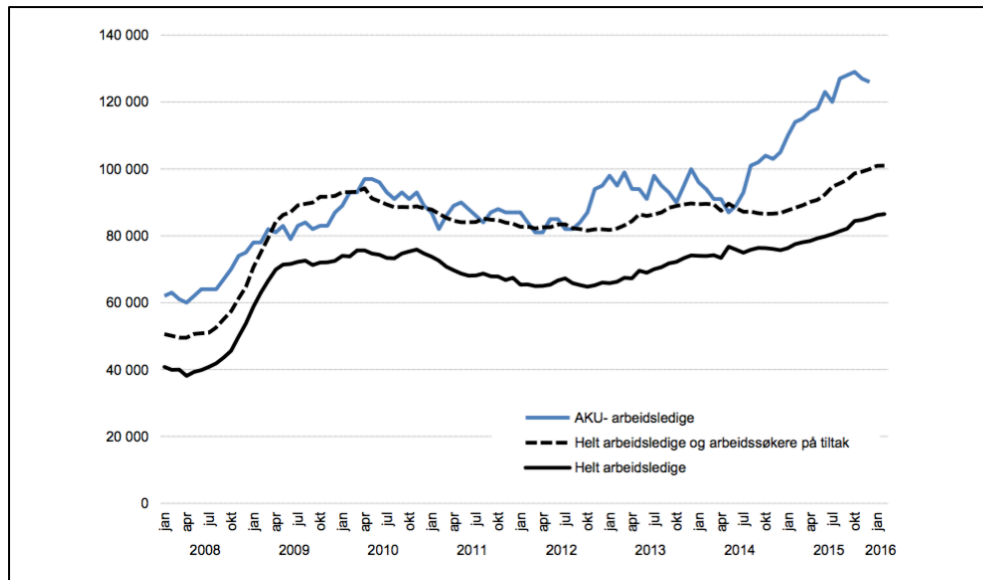
Figur 2.1 Antall ansatte i petroleumsvirksomheter i 2015 (Industribyggerne, 2015:15)

Stavangerregionen ligger med andre ord på topp når det gjelder antall ansatte i olje- og gassnæringen. Ser man videre på tallene som presenteres i det følgende skjer derimot endringer raskt og virkeligheten argumenterer for en usikker fremtid og et økende omstillingsbehov, særlig av næringslivet i Stavanger.

Arbeidskraftundersøkelsen til NAV presenterer for eksempel økningen og utviklingen i arbeidsledigheten over tid i Norge, fra januar 2008 til januar 2016. Figur 2.2 viser at det var registrert 90 900 helt ledige hos NAV ved utgangen av februar 2016. Det er 9 400 flere enn februar i fjor. Bruttoledigheten i landet var på 108 400 på samme tid noe som tilsvarer 13 500 flere enn februar i fjor. Det tilsvarer 4,0% av arbeidsstyrken på landsbasis, mot 3,5% for ett år siden¹³.

¹³Lest den 14.03.2016 fra:

<https://www.nav.no/no/NAV+og+samfunn/Kontakt+NAV/Presse/Pressemeldinger/Liten+auke+i+arbeidsløysa+i+februar>



Figur 2.2 Utvikling av arbeidsledighet over tid (NAV)

Tabell 2.2 presenteres videre arbeidsledigheten fordelt på fylker hvor Rogaland har økt mest. Ved utgangen av februar 2016 lå Rogaland på toppen av samtlige fylker i Norge med 4,9% arbeidsledighet, etterfulgt av Aust-Agder med 4,5%.

Arbeidsledigheten har vært størst innenfor IKT og ingeniørfag med 58% sammenlignet med i fjor på samme tid, som vist i tabell 2.3. NAV opplyser i den sammenheng at den store økningen av arbeidsledige i Rogaland særlig skyldes nedgangen og nedbemanningen i olje- og gassnæringen. Stavanger er av den grunn naturligvis sterkt rammet da de fleste oljerelaterte virksomheter i Rogaland holder til der og er i følge NAV på skrivende tidspunkt den byen i Rogaland med flest antall arbeidsledige. I pressemeldingen som følger tabellen opplyser NAV at det forventes at arbeidsledigheten øker ytterligere utover i 2016¹⁴.

¹⁴ Tabell og pressemelding er hentet den 10.03.2016 fra:

<https://www.nav.no/no/NAV+og+samfunn/Statistikk/Arbeidssokere+og+stillinger+-+statistikk/Hovedtall+om+arbeidsmarkedet>

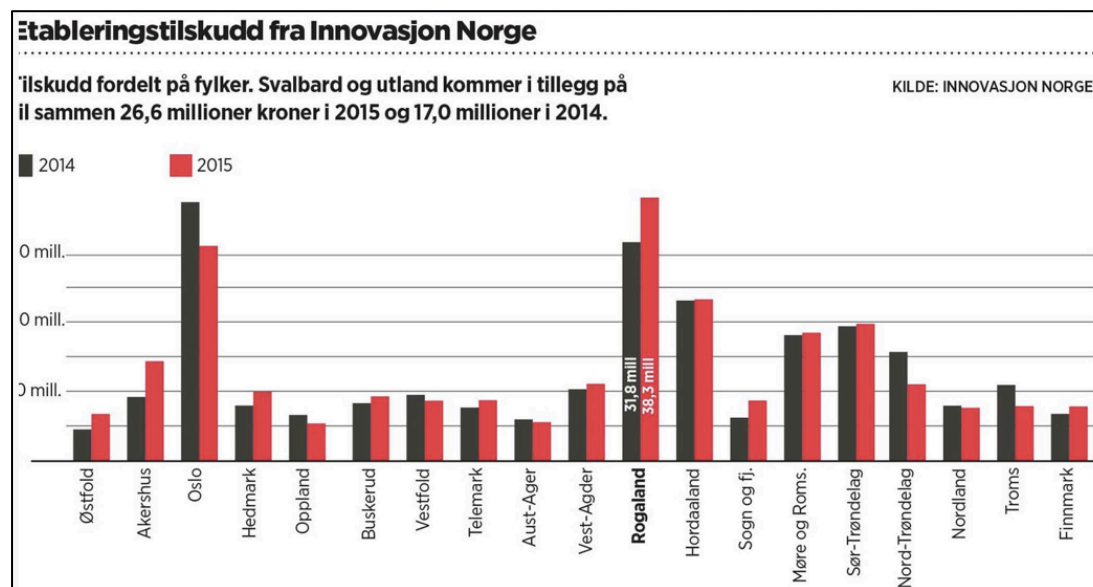
Hovedtall om arbeidsmarkedet. Februar 2016					
3a. Helt ledige fordelt på fylke					
Februar 2016					
	Antall	Prosent av arbeidsstyrken	Endring fra i fjor Antall	Endring fra i fjor Prosent	Prosent av arbeidsstyrken i fjor
I alt	90 903	3,3	9 369	11	3,0
Østfold	5 148	3,6	-168	-3	3,7
Akershus	8 263	2,7	42	1	2,7
Oslo	12 909	3,5	-219	-2	3,6
Hedmark	2 448	2,5	-328	-12	2,9
Oppland	2 222	2,3	-54	-2	2,3
Buskerud	4 418	3,0	157	4	2,9
Vestfold	4 076	3,3	64	2	3,2
Telemark	3 338	3,8	-33	-1	3,9
Aust-Agder	2 568	4,5	410	19	3,8
Vest-Agder	3 714	4,0	670	22	3,3
Rogaland	12 450	4,9	5 017	67	2,9
Hordaland	9 678	3,5	2 485	35	2,6
Sogn og Fjordane	1 326	2,3	127	11	2,1
Møre og Romsdal	4 612	3,3	1 175	34	2,5
Sør-Trøndelag	4 875	2,9	431	10	2,7
Nord-Trøndelag	1 911	2,6	-67	-4	2,9
Nordland	3 496	2,8	-172	-5	3,0
Troms	1 997	2,3	52	3	2,3
Finnmark	1 426	3,6	-31	-2	3,7

Tabell 2.2: Hovedtall om arbeidsmarkedet. Februar 2016 (NAV)

Hovedtall om arbeidsmarkedet. Februar 2016					
4a. Helt ledige fordelt på yrke					
Februar 2016					
	Antall	Prosent av arbeidsstyrken	Endring fra i fjor Antall	Endring fra i fjor Prosent	Prosent av arbeidsstyrken i fjor
I alt	90 903	3,3	9 369	11	3,0
Ledere	1 145	2,1	141	14	1,8
Ingeniør- og ikt-fag	7 841	2,9	2 893	58	1,8
Undervisning	1 578	0,7	-48	-3	0,8
Akademiske yrker	1 436	1,1	129	10	1,0
Helse, pleie og omsorg	5 073	1,4	55	1	1,3
Barne- og ungdomsarbeid	3 727	3,5	-41	-1	3,6
Meglere og konsulenter	2 881	1,7	573	25	1,4
Kontorarbeid	8 238	4,3	704	9	4,0
Butikk- og salgsarbeid	9 420	3,4	227	2	3,3
Jordbruk, skogbruk og fiske	2 058	3,4	112	6	3,2
Bygg og anlegg	13 348	6,6	1 696	15	5,8
Industriarbeid	12 882	5,8	2 779	28	4,6
Reiseliv og transport	8 756	5,0	505	6	4,7
Serviceyrker og annet arbeid	8 443	3,6	36	0	3,5
Ingen yrkesbakgrunn eller uoppgitt	4 077	*	-392	-9	*

Tabell 2.3: Arbeidsledige fordelt på yrke (NAV)

Til tross for økende arbeidsledighet etableres stadig flere nye virksomheter. Innovasjon Norge merker særlig stor pågang av virksomheter som søker etablerertilskudd og som nevnt har de måtte justere ned satsene for å kunne hjelpe flere og bevare midlene året ut. På hjemmesiden til Innovasjon Norge kan man søke i en database over virksomheter som har mottatt forskjellig støtte¹⁵. Oversikten viser at 43 gründere mottok etablerertilskudd i Stavanger i 2014, mens i 2015 økte antallet betraktelig til 109 virksomheter. Figur 2.3 viser at Rogaland mottok den høyeste totalsummen av etablerertilskudd i 2015 av samtlige fylker i Norge.



Figur 2.3: Etableringstilskudd fra Innovasjon Norge fordelt på fylker (Innovasjon Norge)

Informasjonen i dette kapittelet viser at studien gjennomføres i en utfordrende tid hvor Stavanger er preget av et næringsliv i stor bevegelse. Nedbemanning i olje- og gassnæringen og økende arbeidsledighet kan tyde på at rekordmange vil satse på gründerdrømmen fremfor å sitte arbeidsledig og som følge av det søker stadig flere gründere etablerertilskudd fra Innovasjon Norge. Dersom de nye virksomhetene vokser kan det ha positiv innvirkning for Stavanger (og norsk økonomi) i form av verdiskaping, eksportinntekter og kanskje viktigst at det gir flere arbeidsplasser.

¹⁵ Søkt i databasen den 10.03.2016 fra: http://www.innovasjon norge.no/no/finansiering/offentlige-vedtak/?fil=2015_12

3.0 TEORETISK FUNDAMENT

I det følgende framstilles teori og litteratur som ansees relevant og viktig for studien med hensikt om å danne et teoretisk grunnlag som kan brukes i analysen av det empiriske materialet og i diskusjonen av forskerspørsmålene. En definisjon av gründerbegrepet trekkes tidlig fram for å avklare hvem man snakker om og det skilles senere mellom ulike typer gründere og forskjellige kjennetegn ved dem. Joseph Schumpeter trekkes særlig fram både i sammenheng med definisjonen av gründer og innovasjonsbegrepet, og som en sentral aktør i diskusjonen rundt gründernes påvirkning til utvikling av næringsliv, innovasjon og økonomisk vekst. Deretter beskrives ulike pull- og pushfaktorer for å indikere hva som både kan motivere og utfordre gründerrollen. I og med at studien er opptatt av gründernes kompetanse tar også kapittelet for seg litteratur og tidligere forskning om utdanning og arbeidserfaring blant gründerne i Norge. Avslutningsvis presenteres new path development teorien med noen sentrale utviklingsbaner, path extension, path renewal og path cration. Utviklingsbanene forklarer mulige utfall og omstilling for næringsutvikling i en region og vil senere brukes i diskusjonen om gründerne påvirkning av framtidig næringsutvikling i Stavanger.

3.1 Definisjon av gründerbegrepet

Gründer er opprinnelig et tysk begrep som betyr grunnlegger (Aasen og Amundsen, 2011), og det finnes mange måter å definere gründerens rolle. Dorf og Byers (2008:4) definerer for eksempel gründer som ”*en person som etablerer bedrift eller foretak med mulighet for fortjeneste*”. En slik definisjon er noe bred og setter likhetstegn mellom gründerne og en som starter egen virksomhet. Med andre ord må alle som starter for seg selv inkluderes i en slik definisjon også tannleger, håndverker og andre typiske virksomheter hvor det er vanlig å starte egen praksis.

I denne studien er det heller ønskelig å ta utgangspunkt i en snevrere forståelse av gründerbegrepet, for eksempel definisjonen til Bergo (2007:11): ”*Gründer er en person som har et nytt produkt, eller idé til et nytt produkt, og trenger tilførsel av penger og kompetanse for å få produktet/idéen ferdig utviklet og på markedet*”. En slik definisjon tillater produktet å være fysisk, men også immaterielt i form av en idé. Dessuten utelukker definisjonen tannleger og håndverkere da disse ikke tilbyr noe

nytt til markedet. Med andre ord ligger det implisitt i definisjonen at gründerne skal bidra til verdiskapning i form av noe nytt som ikke tilbys på markedet fra før. Å vektlegge verdiskapning i definisjonen av gründerbegrepet er sentralt i studien ettersom tredje forskerspørsmål diskuterer hvordan gründerne i Stavanger kan bidra til fornyelse og verdiskapning for å unngå et fastlåst næringsliv.

Tanken er at gründerne realiserer nye forretningsidéer som kan bidra til at næringslivet jobber smartere og skaper større verdier som økonomisk vekst og sysselsetting i regionen (Gründerplanen, 2015). Gründerplanen (2015:4) vektlegger også verdiskapning i deres utforming av gründerbegrepet: *”En gründer er en person som etablerer egen virksomhet på bakgrunn av eget initiativ eller som knoppskyting fra eksisterende virksomhet med formål om å skape verdi”*. Definisjonen legger opp til to måter å etablere virksomhet på, at gründerne har et helt nytt produkt eller tjeneste som realiseres, eller at de tar utgangspunkt i eksisterende virksomhet og eksempelvis etablerer et datterselskap.

3.2. Joseph Schumpeter - kreativ ødeleggelse og konjunktursvingninger

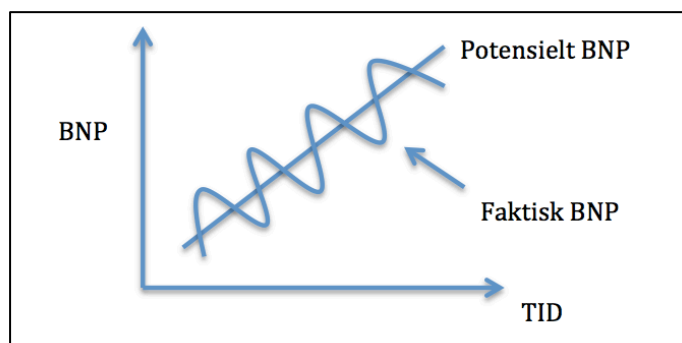
Sammenhengen mellom at gründerne skaper verdi og innovasjon er forbundet med noe positivt for folk flest. Momentet er sannsynligvis ikke rett frem og kan problematiseres ytterligere. Poenget er at nye virksomheter kan presse ut eksisterende virksomheter og nettogevinsten blir da sannsynligvis lik null. Med det menes at en virksomhet presser ut og erstatter en eksisterende virksomhet istedenfor å være et supplement, med andre ord det går opp i opp og sysselsettingen øker nødvendigvis ikke. Dersom de nye virksomhetene samtidig fører til at det arbeides smartere ved økt produktivitet, kan det videre resultere i behov for mindre arbeidskraft og følgende nedbemanning. Setter man dette i sammenheng med en avgrenset region og dens næringsutvikling kan utfallet bli annerledes. For eksempel dersom en ny innovativ virksomhet etableres i Stavanger kan den påvirke nettogevinsten ved å utkonkurrere etablerte virksomheter andre steder i landet, men likevel tilføre regionen konkurransefortrinn.

Fenomenet hvor nye virksomheter presser ut eksisterende virksomheter kalles for *kreativ ødeleggelse*. Tar man antagelsene ovenfor i betraktning kan kreativ ødeleggelse med andre ord resultere i negative følger, så vel som positive følger for

en region. Den østeriske økonomen Joseph Schumpeter (1883-1950) var en av det forrige århundrets mest innflytelsesrike økonomer. Han ansees som grunnleggeren av kreativ ødeleggelse og mente at fenomenet var utelukkende positivt (Fagerberg, 2003). Et av hovedargumentene til Schumpeter (1934) var at nye virksomheter som eliminerer etablerte virksomheter (kreativ ødeleggelse) er høyst nødvendig for å skape konkurranse, vekst og innovasjon i markedet og næringslivet. Det vil si at næringslivet og markedet er avhengig av en dynamisk prosess som endrer markedsforholdene radikalt gjennom nye produkter og tjenester som erstatter det gamle. Kreativ ødeleggelse var i følge Schumpeter (1934) selve motoren i det man forbinder med konkurranse i markedsøkonomien. I nyere tid opererer man med begrepet *disruptiv innovasjon* som i utgangspunktet inneholder samme forståelse som kreativ ødeleggelse (Tidd og Bessant, 2013). Eksempel på kreativ ødeleggelse fra nyere tid kan være strømmetjenesten Netflix som har ødelagt kraftig og nærmest utryddet DVD bransjen ved å tilby brukerne en internettbasert tjeneste bestående av de fleste filmer og TV-serier til en lønnsom månedspris.

Schumpeter argumenterte videre for en evolusjonær tilnærming til langsiktig økonomisk utvikling og er kjent for å ha bidratt i diskusjonen om konjunkturteori og teorier om lange bølger. Det vil si at næringsutviklingen forstås som en serie av lange bølger på 50-60 år med vekst og nedgang i verdensøkonomien. Et eksempel på dette er den nåværende IKT bølgen som startet på 1970 tallet med digitalisering av telenett og internett. Veksten i bølgene drives av utvikling og spredning av bestemte nøkkelteknologier som er rimelige, lett tilgjengelige og har fallende priser. Nøkkelteknologiene tas i bruk i noen bærende sektorer som skaper vekst i andre sektorer. Konjunkturerne betegner bølgene eller svingninger i aggregert økonomisk aktivitet som ekspanderer og trekker seg sammen på en tilbakevendende måte (Burns og Mitchell, 1946). En annen definisjon av konjunkturer er svingninger i det faktiske produksjonsnivået rundt produksjonspotensialet i økonomien (Davidsen, 2012). Med andre ord kan konjunktursvingninger beskrives som gjentatte vekslinger mellom opptur og nedtur i den totale økonomiske aktiviteten, ofte målt som svingninger i bruttonasjonalprodukt (BNP). Går svingningene nedover er det snakk om konjunkturedgang, enten kortvarige og forbigående eller langvarige og mer omfattende. Konjunktursvingninger kan illustreres som i figur 3.1 hvor den rette linjen viser et lands potensielle BNP og representerer landets produksjonsmuligheter,

samt uttrykker økonomisk vekst. Dersom faktisk BNP er lavere enn potensielt BNP er landet i lavkonjunktur og kapasiteten utnyttes ikke fullt ut. Omvendt, når etterspørselen etter varer og tjenester er stor overutnyttes produksjonskapasiteten og faktisk BNP ligger over potensiell BNP¹⁶. For eksempel finanskrisen i Norge på slutten av 2000- tallet var et tilbakevendende fenomen som førte til lavkonjunktur i landet.



Figur 3.1 Konjunktursvingninger

3.3 Joseph Schumpeter – gründerens rolle i konjunktursvingninger

Schumpeter (1934) argumenterte videre for at innovasjoner er kilden til økonomisk og samfunnsmessig endring. Uten innovasjoner vil samfunnet stagnere. Schumpeter (1934) hevdet tidlig at gründerne var de største og viktigste pådriverne for innovasjon i den kreative ødeleggende prosessen. Størst mulighetsrom for gründerne mente han fantes i nedgangskonjunkturerne fordi det er særlig da gründerne tør å ta sjanser, satse på nye ting og etablere nye virksomheter. Med andre ord var Schumpeter i sin første bok, *The Theory of Economic Development (1934)*, opptatt av den individuelle gründeren som ønsket å skape sitt ”private kongedømme”. Schumpeter (1934) beskrev den gang innovasjon som en konstant kamp mellom dedikerte individer med visjoner om å gjøre ting bedre. Han brukte likeså entreprenørbegrepet fremfor gründerbegrepet, men i studien anses begrepene som synonyme da de ofte brukes om en annen i Norge (Bergo, 2007). Sentralt for studien hevdet Schumpeter (1934) at gründerne har en særlig stor evne til å utnytte dårlige tider til sin fordel ved å være frampå med innovasjoner. Det vil si at gründerne våger å ta sjanser og satse på ny teknologi, tjenester og kunnskap i perioder andre ellers ikke tør. Han så på gründerne som en endringsagent og den viktigste drivkraften i næringsutviklingen. Det er derfor interessant å undersøke om teoriene til Schumpeter (1934) kan være relevant ovenfor

¹⁶ Lest den 28.03.2016 fra: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2000-21/id117571/?ch=3>

situasjonen i Stavanger på skrivende tidspunkt. Ettersom Stavanger på undersøkelsestidspunktet ser ut til å være på vei mot en ny nedgangskonjunktur med tanke på størst arbeidsledighet i landet og ansettelsesstopp i regionens dominerende oljenæring, kan man med dette som utgangspunkt diskutere gründernes rolle i nedgangstiden. Senere vil man blant annet se at Schumpeter (1934) ble kritisert for å legge for lite vekt på at innovasjon foregår i grupper, og han vektla derfor etterhvert storforetak som drivkraft for innovativ aktivitet i sin andre bok (Schumpeter 1942). Han konsentrerte seg i begge bøkene om de radikale innovasjonene og la liten vekt på inkrementelle innovasjoner og hyppige læreprosesser i organisasjoner.

Schumpeter (1934) skrev hovedsakelig om nedgangskonjunkturer i den totale verdensøkonomien. Det reiser seg derfor et spørsmål om hans teori kan nedskaleres til å gjelde for en region eller en by. I kapittel 2 ble det påpekt at i takt med økende nedbemanning og dårlige tider har det vært en stor økning i antall gründere i Stavanger. I den sammenheng kan det derfor være realiserbart å diskutere Schumpeters teori, og hvorvidt og hvordan gründere i Stavanger utnytter de dårlige tidene til å etablere nye virksomheter. Det kan blant annet bety at det er ledige ressurser i form av arbeidskraft, lokaler og kapital som ikke lenger brukes i oljenæringen, og som finner nye anvendelser i virksomheter i nye næringer.

3.4 Joseph Schumpeter og innovasjonsbegrepet

Teorien til nå er tydelig på at det er sammenheng mellom gründere og innovasjon. Med påstanden om at entreprenører er drivkraften bak innovasjoner er Schumpeter (1934) også sentral i utformingen av innovasjonsbegrepet. Schumpeter (1934) skiller for det første mellom oppfinnelser og innovasjoner. Oppfinnelser definerer han som en idé, skisse eller modell for et nytt eller forbedret produkt, prosess eller system (Freeman, 1987). Prosessen hvor disse nye eller forbedrede elementene blir introdusert for det økonomiske system og markedet definerer han derimot som innovasjoner. I følge Schumpeter (1934) er innovasjoner forbundet med en spesifikk sosial aktivitet som utføres i den økonomiske sfæren og med et kommersielt formål, mens oppfinnelser kan finne sted hvor som helst uten et bestemt formål eller intensjon om kommersialisering (Fagerberg, 2003). En slik forklaring åpner i grunnen opp for at innovasjoner kan være både radikale hvor produktet eller tjenesten er helt nytt for markedet, og inkrementelle ved at produktet eller tjenesten er forbedret, men ikke

nytt. Inkrementelle innovasjoner kan også være eksisterende produkt eller tjeneste som introduseres innenfor et nytt marked (Fagerberg, 2005). Som argumentert for tidligere vektla Schumpeter (1934) de radikale innovasjonene i sin teori.

I produksjonsprosessen handler innovasjon om å kombinere ressurser på nye måter. Det vil si at entreprenørene gjør noe radikalt nytt som forstyrrer den rådende balansen og dermed skjer utvikling og vekst (kreativ ødeleggelse) i form av nyetablerte virksomheter.

Slik Schumpeter definerer innovasjon kan kombinasjonene skje på følgende fem måter (Schumpeter, 1934:66):

1. Introduksjonen av en helt ny vare eller en ny kvalitet på en vare.
2. Introduksjonen av en ny produksjonsmetode, det vil si en produksjonsmetode som ikke er prøvd tidligere i forhold til den aktuelle bransjen.
3. Tilgang på et nytt marked, det vil si et marked der det aktuelle produktet ikke har vært introdusert før, men uavhengig om det aktuelle markedet eksisterte tidligere eller ikke
4. utnyttning av ny kilde for råmaterialer eller halvfabrikata, uavhengig om kilden allerede eksisterer eller om den er nylig er skapt
5. Ny organisering innenfor en næring

I nyere tid defineres fortsatt ofte innovasjon i tråd med Schumpeter (1934) sine fem kombinasjoner. Regjeringen og Innovasjon Norge definerer for eksempel innovasjon som ”*en ny vare, en ny tjeneste, en ny produksjonsprosess, anvendelse eller organisasjonsform som er lansert i markedet eller tatt i bruk i produksjonen for å skape økonomiske verdier.*”¹⁷

¹⁷ Hentet den 01.02.2016 fra St. meld. nr. 7. *Et nyskapende og bærekraftig Norge*:

<https://www.regjeringen.no/contentassets/f690da32d4da4a0782c49b16e12e0552/no/pdfs/stm200820090007000ddpdfs.pdf>

3.5 Kritikk av Schumpeter

For å kort oppsummere teorien til Schumpeter (1934) hevder han at næringsutvikling skjer med utgangspunkt i rolige perioder hvor virksomheter som har utviklet de beste produktene får organisatoriske fortrinn eller den beste teknologien oppnår verdiskapning og økonomisk vekst. Disse periodene blir etter hvert avbrutt av radikale angrep eller svermer av innovasjoner som ødelegger de eksisterende kildene til fortrinn og erstatter dem med nye. Denne prosessen er motoren i økonomisk utvikling og det er her gründeren spiller en viktig rolle. Man kan selvsagt diskutere hva det vil si å være nytt eller radikalt, men i denne sammenheng handler det om å iverksette forretningsmessig virksomhet som ikke er gjort fra før. Ny virksomhet er også ofte basert på annen type ressurser og kompetanse (Spilling, 2005).

Schumpeters evolusjonære konjunkturteori møtte som sagt stor kritikk helt fra starten av og teoriene fikk først oppblomstring etter hans død i 1950. Økonomer har kritisert Schumpeters forklaring på årsakene til svingningene i de økonomiske konjunkturer. En sterk kritiker var Kuznets (1940) som hevdet at modellen til Schumpeter var vanskelig å forklare både begrepsmessig og empirisk og at Schumpeter mangler analyseredskaper for å forklare evolusjonen. Kuznets (1940) var uenig i at innovasjoner kommer som svermer eller klynger i nedgangstider, og hevdet tvert i mot at innovasjoner skjer hele tiden. Felles for både Schumpeter og Kuznets samt andre økonomer på denne tiden var at samtlige var opptatt av likevekt i det økonomiske system. Derfor ble også Schumpeter kritisert for å introdusere begrepet kreativ ødeleggelse, noe Kuznets (1940) mente utfordret likevekten i det økonomiske system. Schumpeter var enig i noe av kritikken og innså at han ikke alltid klarte å bevise sine teorier. Han endret av den grunn mening og på 1940-tallet kom han med en ny teori om at store organisasjoner og Forskning og utvikling (FoU) er viktigste pådrivere til innovasjon. Han anså ikke lenger den individuelle entreprenøren som viktigste drivkraft (Schumpeter, 1942). På 1970-tallet kunne derimot ikke eksisterende likevektsmodeller lenger forklare den økonomiske utviklingen, og Schumpeters teorier om den individuelle entreprenøren ble derfor tatt fram igjen. Hans teori om entreprenøren og konjunkturer kan med andre ord bidra til å forstå utviklingen i senere tid.

3.6 Ulike typer gründere

Det er mye teori rundt entreprenørskapsaktivitet som har blitt utviklet etter Schumpeters levetid, som eksempelvis teorier som skiller mellom ulike typer gründere basert på individuelle egenskaper, ambisjonsnivå og formål med etableringen. Dette vil sannsynligvis føre til en stor variasjon av ulike type gründere som ikke vil passe inn i kategoriene. Gründerplanen (2015) kategoriserer for eksempel tre ulike typer gründere; levebrødsgründere, den vekstorienterte gründeren og den sosiale entreprenøren. Førstnevnte er ofte etablerere av små virksomheter som omfatter den største gruppen av gründere hvor målet som regel er å etablere en levedyktig virksomhet. Levebrødsgründere har ofte lave etableringskostnader som ikke nødvendigvis forutsetter eksterne investorer. Dersom gründerne lykkes med sin levebrødsvirksomhet og kommer seg gjennom etableringsfasen kan man regne med lang virksomhetstid. Overlevelseshraten er derimot lavere hos levebrødsgründerne enn vekstorienterte gründere. I en undersøkelse gjennomført av Menon Business Economics på oppdrag fra DNB i 2015¹⁸ sees levebrødsgründere i sammenheng med de personer som starter enkeltpersonforetak¹⁹. Funnene i undersøkelsen viser for det første at levebrødsgründerne har små ambisjoner og små muligheter til å vokse, og for det andre et årlig gjennomsnitt siden 2003 på 30 000 enkeltmannsforetak i Norge.

Vekstorienterte gründere er i langt større grad orientert mot utvikling og vekst, og stiller derfor krav til en eller annen form for innovasjon. Ambisjonen er høy og det er gründerens egen ide eller forskningsresultater fra universiteter som ønskes realisert. De vekstorienterte gründerne har ofte høy utdanning men liten gründererfaring og mangler derfor ofte kommersiell kompetanse. Risikotakingen er i grunnen stor og gründere avhenger ofte av ekstern kompetanse og kapital fra eksempelvis investorer. Det er vanlig at vekstorienterte gründere har utspring fra etablerte virksomheter. Datterselskap skilles ut fra hovedvirksomheten og det dannes en ny virksomhet med egne ansatte og egen teknologi. Vekstorienterte gründerne har ofte god sektor- og

¹⁸ Rapporten "En million ideer, veien fra drøm til å lykkes som gründer" kartlegger hva som skal til for å bli en vellykket gründer. Lest den 16.01.2016: <https://www.dnb.no/portalfront/nedlast/no/bedrift/nyheter/en-million-ideer.pdf>

¹⁹ Enkeltpersonforetak er en organisasjonsform hvor en fysisk person står ansvarlig for en næringsvirksomhet. Det betyr at han eller hun har fullt økonomisk ansvar for virksomhetens gjeld og forpliktelser (lest den 23.01.16: www.altinn.no).

fagkompetanse og godt utviklet nettverk, det vil si de har med seg arbeidserfaring fra andre virksomheter (gründerplanen, 2015). I rapporten fra Menon Business Economics forbindes vekstorienterte gründere med de som starter aksjeselskaper (AS)²⁰.

Nightingale og Coad (2015) trekker frem en noe tilsvarende kategorisering i en av sine artikler. De skiller mellom to typer gründere, de som starter såkalte gazelles og de som starter muppets. Gazelles er det man på norsk omtaler som gasselbedrifter. Slike virksomheter er kjent for å ha stor yteevne og høy grad av innovasjonsaktivitet og kan av den grunn sammenlignes med de vekstorienterte gründerne. Muppets er ofte mindre virksomheter med liten innovasjonsaktivitet, mindre overlevelsesrate, lav produktivitet og stagnerer fremfor økonomisk vekst, og man kan dermed kan man trekke paralleller til levebrødsgründerne.

Den tredje og siste kategorien, den sosiale entreprenøren, baseres på andre kriterier. Formålet er å løse samfunnsmessige utfordringer på nye innovative måter. Her finnes både levebrødsgründere og vekstorienterte gründere men forskjellen er at den nyetablerte virksomheten har et samfunnsmessig formål (Bergo, 2007). Fenomenet omtales ofte som sosialt entreprenørskap og finnes i både privat, offentlig og frivillig sektor. Det handler mer konkret om å ha en idé eller løsning på et sosialt problem, for eksempel en innovativ forretningsmodell for å hjelpe fattige (Gründerplanen, 2015).

3.7 Pull- og push faktorer

Uavhengig av om man er levebrødsgründer, vekstorientert gründer eller sosial entreprenør innebærer det å velge en risikofylt karrieresti. Det handler om å ta sjanser andre ikke tør å ta og man vet dessverre ikke om man vil lykkes på forhånd. Statistikk fra Statisk Sentralbyrå (SSB) peker blant annet på at kun 3 av 10 nyetablerte virksomheter overlever mer enn tre år²¹. Hvilken motivasjon som ligger bak et slikt valg viser seg å variere fra gründer til gründer avhengig av personens individuelle

²⁰ I et aksjeselskap har ingen av eierne (aksjonærene) personlig ansvar for selskapets forpliktelser. Eierne i aksjeselskapet har i utgangspunktet bare mulighet til å tape det aksjeinnskuddet som vedkommende har betalt inn til selskapet (lest den 23.01.16: www.altinn.no).

²¹ Hentet den 02.01.2016 fra: <http://www.dn.no/nyheter/naringsliv/2015/04/09/1656/Norge/dnbsjefen-derfor-mislykkes-norske-grndere>

egenskaper, motivasjon, kunnskap og kontekstuelle forhold. Global Entrepreneurship Monitor (GEM) deler utløsende årsaker til nyetableringer i to hovedkategorier; pull-faktorer (dra-faktorer) og push-faktorer (skyv-faktorer).

3.7.1 Pull-faktorer

Pull-faktorer regnes vanligvis som positive og er ofte personlige og individuelle motivasjoner som for eksempel et ønske om å oppnå noe selv, større frihet eller en tanke om å bli rik (Vertheul, Thurvik, Hessels, & Zwan, 2010). Gründere som hovedsakelig baseres på pullfaktorer omtales også som mulighetsgründere, og er de personene som ser en mulighet til å starte noe nytt uten press fra andre forhold. Det kan være mange grunner til at mulighetsgründerne ønsker å starte egen virksomhet. Bergo (2007) har gjennomført undersøkelser som påpeker noen individuelle gründerferdigheter som er særlig typisk for mulighetsgründerne, men også for gründere generelt dersom de skal lykkes.

Den første ferdigheten handler om det å ha en ”motor” i magen. Med det mener Bergo (2007) at gründere ikke avhenger av å ha en fast arbeidstid eller et bestemt arbeidssted. De er fleksible og selvmotivert og kan arbeide fra hvor som helst og når som helst. Det at gründeren er selvgående betyr også at vedkommende har en evne til å se hva som må gjøres og gjennomfører det. En annen individuell ferdighet undersøkelsene peker på er den store frihetstrangen man finner hos gründeren. Frihet i den forstand innebærer ikke lite arbeid og lange ferier. Tvert i mot har de fleste gründere lengre arbeidsdager og kortere ferier enn andre ansatte. Friheten handler om å selv kunne bestemme arbeidsoppgaver, organisering og prioritering. Et interessant funn i undersøkelsene peker dessuten på at frihetstrangen er så stor hos gründeren at den går foran både tryggheten om fast lønn, gode pensjonsordninger og forsikringsordninger. Et annet interessant funn viser også at til tross for travlere og lengre dager samt høyere aktivitet- og energinivå har gründere lavere sykefravær enn alminnelige arbeidstakere (Bergo, 2007). På den andre siden har heller ikke gründere samme muligheter til egenmeldinger og sykemeldinger, og derfor er det kanskje en høyere terskel for å være syk når du er gründer.

Ved siden av å ha en motor i magen og et ønske om frihet finner man også et skapende og kreativt menneske i gründeren med høy risikotoleranse. Det er sjeldent at utfordringer blir løst på etablerte måter, og desto oftere søker gründeren nye løsninger og nye arbeidsmetoder. Det å være skapende, kreativ og nysgjerrig er ofte drivkraften i gründerens tilværelse (Bergo, 2007). Man kan ikke finne en slik pågangskraft uten ekte engasjement, entusiasme og tiltakslyst. Man må ha tro på det som skapes og en tro på at det skal gå bra. Derfor finner man ofte en god dose selvtillit hos gründeren. For andre kan gründeren derfor oppfattes som sterk, egenrådig og sta. Skal man trække opp nye stier, må man ha sterk tro på det man gjør.

Å ha en motor i magen, frihetstrang, være skapende og kreativ, ha engasjement, styrke og stahet, risikotoleranse og stor arbeidskapasitet kan tilsynelatende betraktes som positive egenskaper. Det er derfor ønskelig å trekke frem noen utfordringer knyttet til det å være gründer. Den første utfordringen har man allerede vært innom og handler om hvor vanskelig det er å lykkes som gründer. Det kan selvsagt være flere grunner til at gründerne ikke lykkes. Det kan eksempelvis være vanskelig å skaffe kapital og finansiere produktet eller tjenesten. En annen utfordring kan være at gründeren blir så oppslukt i egen idé at vedkommende ikke evner å tenke kritisk og objektiv og mislykkes av den grunn. Eller dersom to eller flere gründerer starter noe sammen kan det oppstå personlige konflikter dem i mellom. Det å eie noe sammen kan være utfordrende, særlig når det er økonomiske midler, ulike ønsker og meninger inkludert. Konflikten kan forsterkes dersom gründerne er personlige venner. En siste utfordring kan være å overholde det formelle. Med det menes frister, og skjemaer som skal fylles ut til det offentlige i for eksempel forbindelse med skatt, moms, regnskap, etableringsopplysninger og annen viktig informasjon (Bergo, 2007).

3.7.2 Push-faktorer

Pushfaktorer kan være ulike forhold i regionen man lever i som påvirker valget om å starte egen virksomhet. For eksempel samfunnsmessige forhold som arbeidsledighet eller press fra familie. Det kan også være personlige årsaker som for eksempel at man er misfornøyd med sin egen situasjon. Oljenæringen og situasjonen i Stavanger hvor stadig flere mister jobben kan blant annet være en aktuell pushfaktor som resulterer i at flere blir gründerer og satser på egen virksomhet ettersom det kan være vanskelig å få ny jobb.

Gründere som hovedsakelig er motivert av push faktorer kalles ofte for nødvendighetsgründere, det vil si personer som blir presset til å starte for seg selv fordi det er nødvendig, for blant annet å unngå arbeidsledighet. Disse kunne i utgangspunktet tenkt seg å vært ansatt (Verheul et al., 2010).

Det kan på den andre siden være utfordrende å kategorisere gründere som utelukkende nødvendighetsgründer eller mulighetsgründer da det ofte vil være en kombinasjon av pull- og push faktorer som motiverer. Dessuten hevdes det at en kombinasjon ofte har høyere overlevelsrate enn gründere med kun en av faktorene (Caliendo og Kritikos, 2009). Verheul m.fl. (2010) har blant annet gjennomført omfattende studier som peker på at nødvendighetsgründere skiller seg fra mulighetsgründere ved at de har mindre relevant bakgrunn og utdanning, andre mål med oppstarten, ofte mindre økonomisk vekst og er mindre fornøyde samt at de skaper færre arbeidsplasser i regionen de starter i. I tillegg hevder Shane (2009) at nødvendighetsgründere bruker mindre tid på forberedelser og planlegging da de ofte starter på kort varsel, noe som videre fører til at de utvikler mindre innovative produkter eller tjenester og dermed genererer mindre profitt. Argumentet til Shane (2009) kan videre legge føringer for antagelser om at det finnes en større andel levebrødgründere blant nødvendighetsgründere ettersom motivene og ambisjonene virker lavere. Det blir da også naturlig å trekke paralleller mellom vekstorienterte gründere og mulighetsgründere ettersom disse blant annet legger mer tid og krefter i å skape høyere økonomisk gevinst.

3.8 Utdannelse og arbeidserfaring blant gründere

Oppsummert fra forrige kapittel ser man at ferdigheter som kreativitet og stå-på-vilje er viktig, og sannsynligvis høyest blant mulighetsgründerne da disse virker mest engasjert og brenner for å realisere idéen sin. Ofte er derimot ikke disse ferdighetene tilstrekkelige i prosessen om å lykkes over tid. Om etableringen lykkes og hva som etableres avhenger sannsynligvis også i noen grad av gründerens kompetanse, tidligere arbeidserfaring og utdanning. Tidligere ble det nevnt at ny virksomhet ofte baseres på ny kompetanse og andre ressurser, noe som første forskerspørsmål ønsker å si noe om. Utdannelse og arbeidserfaring kan med andre ord være av betydning for valget om å starte egen virksomhet og hvilken virksomhet som etableres.

En nyere undersøkelse fra Statisk Sentralbyrå (2013)²² identifiserer hva som er typisk for gründere i Norge når det gjelder utdanning og arbeidserfaring fra 2001 til 2011. Først og fremst viser rapporten at den typiske norske gründeren er en godt voksen mann med høyere utdanning og noen års relevant arbeidserfaring etter endt utdanning. Hele tre av fire (75%) gründere i undersøkelsesperioden var lønnstakere før de startet egen virksomhet. Personer med utdanning innen naturvitenskapelige fag, håndverksfag, ingeniør- og tekniske fag samt økonomi og administrasjon er sterkest representert. Funnene viser derimot at det er få personer med lærerutdanning, helse- og sosialutdanning eller juss utdanning som blir gründere, dette er også stabilt gjennom hele undersøkelsesperioden. Med andre ord virker det som at den typiske gründeren er en praktisk anlagt mann. Kun hver femte gründer er kvinne og kjønnsforskjellen er stor uavhengig av faglig bakgrunn gjennom hele undersøkelsesperioden. I undersøkelsen er det også verdt å merke seg at over halvparten av de nyetablerte virksomhetene er små med 0 eller 1 ansatt. Det kan blant annet bety at de majoriteten gründerne først og fremst starter en ny virksomhet for å skape sin egen arbeidsplass. Disse gründerne ble i kapittel 3.6 omtalt som levebrødsgründere. Resultatene fra undersøkelsen fra SSB sier videre noe om at majoriteten av gründerne har høyere utdanning og tidligere arbeidserfaring, og det kan dermed virke som at dette er sentrale elementer for hvem som starter egen virksomhet, og sannsynligvis at det krever noe fagkunnskaper for å få det til.

Undersøkelsen til SSB er dog noe utdatert (2001-2011) og det kan være at økningen av antall gründere har ført til endringer i nyere tid. Er det uten videre slik at majoriteten av gründerne starter små virksomheter med formål om å skaffe sin egen levedyktig arbeidsplass for å oppnå større frihet, men ikke nødvendigvis økonomisk vekst? I så tilfelle kan man stille spørsmål til om den største gruppen av gründere i Norge er nødvendighetsgründere. Verhul et al (2010) peker også på at nødvendighetsgründere ofte har mindre relevant arbeidserfaring og utdanning. Det kan med andre ord være ulikheter også i arbeidserfaring og utdanning blant nødvendighetsgründere og mulighetsgründere.

²² Lest den 19.01.16: <https://www.ssb.no/forskning/mikrookonomi/bedriftsatferd/fakta-om-entreprenorskap-i-norge-hvem-bliir-entreprenorer-og-hvordan-presterer-de>

3.9 New path development

Teoriene som er beskrevet til nå har dannet et grunnlag for å analysere funnene knyttet til forskerspørsmål 1 og 2. Med introdusert teori i betraktning har forskerspørsmål 3 videre som formål å undersøke gründernes påvirkning av næringsutviklingen i Stavanger. Også her er det viktig at funnene diskuteres opp i mot relevant teori. En måte å gjøre det på er gjennom teorien om new path development som bygger på evolusjonær økonomisk teori hvor ulike utviklingsbaner står sentralt.

Det handler om to motpoler i tilnærmingen til å forstå innovasjon innenfor næringsutvikling, ny-klassisk økonomisk teori og evolusjonær økonomisk teori. Den ny-klassiske økonomiske teorien er den eldste, og det er ideen om en veldefinert produktfunksjon som angir sammenhengen mellom bruk av innsatsfaktorer og ferdig produkt som står sentralt. Den evolusjonær økonomiske teorien ble utviklet som en kritikk mot den ny-klassiske økonomiske tankegangen. Det er en alternativ forståelse av økonomisk utvikling som legger vekt på at markedet velger ut de beste virksomhetene. Andre virksomheter forsøker å kopiere rutinene til de beste og dermed skaper innovasjoner endringer som får store følger for utviklingen (Berg og Isaksen, 2014). Et sentralt moment i den evolusjonære tankegangen er derfor at økonomien endrer seg selv innenfra. Man snakker om såkalte endogene endringer, og det betyr at endringene skapes gjennom utviklingen i næringslivet (Berg og Isaksen, 2014). Det er i denne retningen man kan plassere Schumpeter og hans evolusjonære teorier.

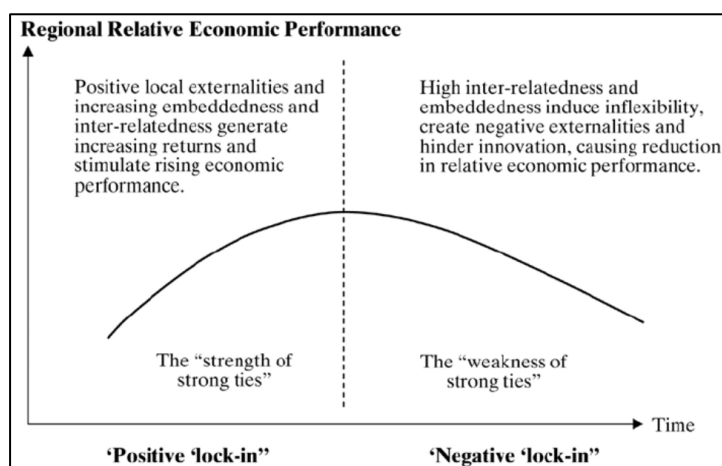
Teorien om new path development bygger på evolusjonær økonomi og er relevant først og fremst fordi den er knyttet til næringsutvikling på regionalt nivå og fordi den har utspring fra evolusjonær økonomisk teori. Det sentrale er å undersøke hvordan gründere i Stavanger kan sees i sammenheng med hvordan næringer stagnerer, forvitrer eller fornyes. Man kan av den grunn oversette teorien ved bruk av begrepet utviklingsbaner (Isaksen, Abelsen og Jakobsen, 2013). Isaksen et al (2013) argumenterer for at new path development består av fire såkalte utviklingsbaner; path extension, path exhaustion, path renewal og path creation. Disse er forskjellige fra en annen, men kan framtre samtidig innenfor samme region, eksempelvis innen forskjellige næringer. Likevel kan man si at en region ofte domineres av en bestemt utviklingsbane (Isaksen mfl., 2013).

Det at teorien har utspring fra evolusjonær økonomi handler i stor grad om de endogene prosessene i den økonomiske utviklingen, altså de interne prosessene som foregår i en region. Poenget er at den evolusjonære økonomien overfører en rekke sentrale begreper til teorien om new path development, blant annet path dependency og lock-in (Isaksen, 2013), to begreper som beskrives i det følgende sammen med de ulike utviklingsbanene.

3.9.1 Path extension og path dependency

For å forklare path dependency må man starte med en forklaring av den første utviklingsbanen, path extension. Den handler hovedsakelig om at en regions næringsliv blir stadig sterkere der det er sterkt fra før, eller der regionen har fortrinn. Det er snakk om små stegvise innovasjoner som resulterer økt effektivitet i allerede etablert næringsliv (Isaksen et al., 2013). Stavanger kan være et eksempel på dette hvor byen har spesialisert seg innen oljevirkosomhet og med det bygget et sterkt næringsliv. Det kan oppstå en ulempe ved en slik sterk spesialisering. Det er denne ulempen man omtaler som path dependency (Nelson og Winter, 1982). Valg gjort i fortiden medfører at den fremtidige prosessen får en grad av irreversibilitet. Det betyr at det kan være vanskelig å gjøre endringer på lang sikt fordi valgene som ble tatt i fortiden hindrer det. Grabher (1993) hevder videre at path dependency er et selvforsterkende fenomen og at det kan føre til at en næring blir låst fast i en type utviklingsbane, lock-in. Næringen blir preget av trygghet og rutiner hvor det etablerte fungerer og det er derfor den tryggeste måten å gjøre det samme i fremtiden. Vanligvis har lock-in et negativt preg over seg og blir i stor grad brukt når næringsutviklingen har blitt lite effektiv og mangler evne til nyskaping og innovasjon. I følge Isaksen et al (2013) betyr det at negativ lock-in kan hindre omstilling i en regionen og redusere konkurransestyrken.

Grabher (1993) hevder derimot at lock-in også kan være positivt. For eksempel ved at sterke bånd og tillitt skapes noe som igjen stimulerer til økonomisk vekst. Martin og Sunley (2006) argumenterer for at positiv lock-in etterhvert kan gli over til negativ lock-in på grunn av manglende evne til fornyelse over tid i næringslivet. Det finnes med andre ord forskjellige grader av path dependency; svak, moderat og sterk, hvor lock-in er den sterkeste formen (Martin og Sunley, 2006). Prosessen hvor positiv lock-in glir over til å bli negativ lock-in illustreres i figur 3.2.



Figur 3.2: Prosessen fra positiv lock-in til negativ lock-in (Martin og Sunley, 2006:416)

3.9.2 Path exhaustion

En annen utviklingsbane er den såkalte path exhaustion. Denne er ikke direkte sentral for studien og vil ikke bli diskutert noe særlig videre, men blir likevel beskrevet kort for å forstå helheten i teorien om new path development. Denne handler om at når en region mister konkurransestyrke kan det være et tegn på at regionens næring forvitrer. Utviklingsbanen går da fra å være path extension til path exhaustion. Path exhaustion betyr med andre ord at en regions tidligere viktige næring går i oppløsning (Isaksen et al, 2013). Et eksempel på path exhaustion er den tidligere sterke båtindustrien i Aust-Agder som nå så og si er forsvunnet. Det er derfor svært viktig at næringslivet i regioner fornyer seg i denne utviklingsbanen for å unngå path exhaustion for regionen som helhet (Isaksen mfl. 2013). Til tross for nedtrappingen i oljesektoren i Stavanger er det fortsatt denne næringen som dominerer. Man kan naturligvis stille spørsmål til hvordan dette ser ut på lang sikt, men på skrivende tidspunkt kan man ikke argumentere for at oljenæringen har forvitret, men man står ovenfor signaler (blant annet økende arbeidsledighet) som likevel påpeker at Stavanger har behov for path renewal eller creation.

3.9.3 Path renewal og path creation

Skulle næringslivet i en region ende opp i en negativ lock-in eller oppleve at regionens hovednæring forvitrer finnes det to utfall for å unngå dette, path renewal og path creation. Disse to er for øvrig nødvendig i alle regioner før eller siden og sees på som en form for kritikk på path dependency teorien eller som en måte å unngå path extension (eller path exhaustion). Kritikken dreier seg om at teorien rundt path dependency ikke vektlegger aktørens strategiske evne til å opprette nye utviklingsbaner (Simmie, 2012).

Path renewal finner sted når eksisterende næringer endrer aktivitet som danner andre, relaterte produkter og tjenester eller fremstiller produkter på nye måter (Isaksen, 2014). Boschma og Franken (2011) poengterer at det nye produktet eller tjenesten er basert på eksisterende kunnskap og på kobling av eksisterende kunnskap fra næringslivet (referert i Isaksen et al, 2013). Omstilling av et næringsliv skjer med andre ord ved at en region bruker eksisterende kunnskap og tar utgangspunkt i næringer som finnes fra før. Den etablerte kunnskapen i en region kobles med det på nye måter, ofte i kombinasjon med relevant kunnskap utenfra for å skape ny kunnskap som gir potensial for innovasjoner (Isaksen, 2016). Det er en fordel at omstilling av et næringsliv bygger på eksisterende næringsrettet kunnskap, og i noen ganger unik kunnskap som for eksempel olje- og gasskompetansen i Stavanger (Isaksen, 2016). Det at nye effekter ekspanderer ut fra eksisterende kalles videre for regional branching (Isaksen, 2014). Typiske regioner hvor man kan identifisere path renewal er velutviklede regioner (Frenken et al, 2007, referert i Isaksen, 2014).

Path creation er en mer omfattende radikal fornyelse i form av at omstilling til nye næringer ofte baseres på forskning og utvikling og nærmest skjer fra start. Det handler i all hovedsak om at det etableres helt nye virksomheter i nye næringer og det er derfor en mer langsiktig utviklingsbane (Isaksen, 2016). Eksisterende virksomheter, spesielt virksomheter med systematisk FoU-aktivitet, kan bidra til path creation. På den andre siden vil teorier om innovasjonssystemer forvente at virksomheter fortsetter med samme type aktivitet som de har skaffet seg kunnskap om og konkurransestyrke i, og som støttes av virksomhetens omgivelser (Isaksen, 2016). I den sammenheng kan gründere og kommersialisering av forskningsresultater påvirke til utvikling av helt nye næringer.

Tidligere fremkom det at Schumpeter (1934) hovedsakelig vektlegger de radikale innovasjonene. I og med at path creation er basert på omfattende radikale innovasjon kan man sannsynligvis argumentere for at Schumpeter er mer støttende til path creation enn path renewal. Man kan på den andre siden stille seg kritisk til dette argumentet ettersom path renewal også ansees viktig for næringsutvikling og innovasjon og også kan være radikalt utformende.

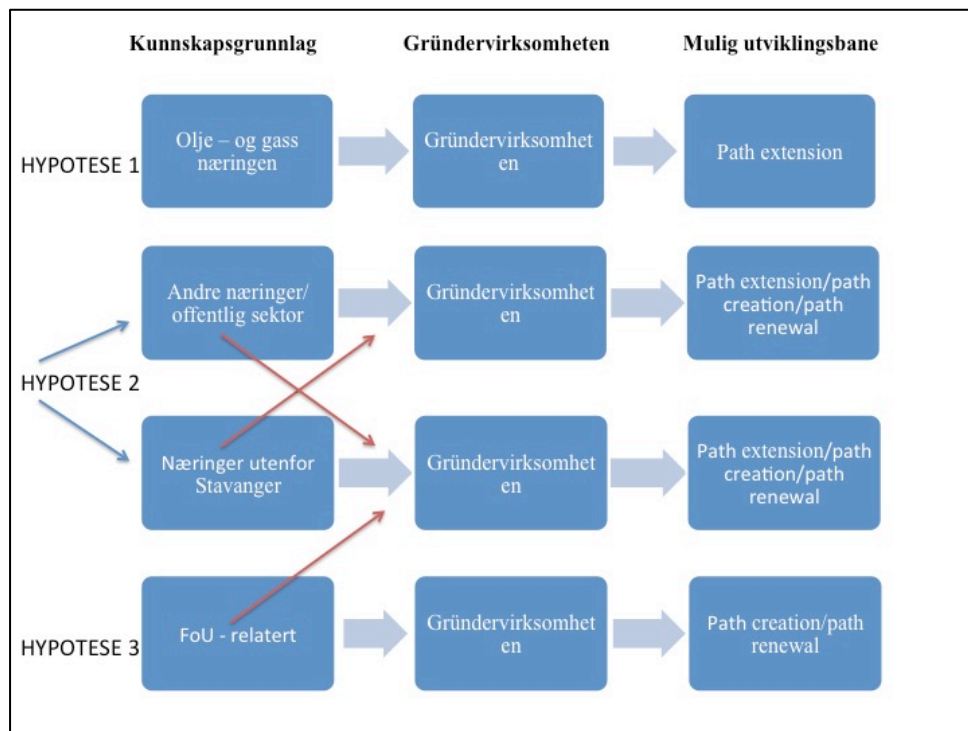
Isaksen mfl. (2013) hevder videre at selv om virksomheter, næringer eller aktiviteter er helt nytt for regionen, er det fortrinnsvis slik at de bygger på særegne regionale fortrinn som skaper en ny utviklingsbane fordi eksisterende etableringer gav ringvirkninger (Isaksen mfl. 2013). I den sammenheng gir begrepet relatert variasjon mening. Det betyr at virksomheter og næringer bruker ulike, men relaterte innsatsfaktorer og kunnskapsbaser som kan resultere i framvekst av ny næringsaktivitet gjennom kobling av eksisterende kunnskapsbiter (Isaksen, 2012).

3.10 Oppsummering av analytisk rammeverk

Avslutningsvis er det ønskelig å oppsummere kort teorien gjennom noen hypoteser som danner grunnlaget for diskusjonen knyttet til forskerspørsmålene, særlig forskerspørsmål 3 angående de ulike utviklingsbanene. Hypotesene illustreres i figur 3.3. Hypotese 1 argumenterer for at dersom gründere starter egen virksomhet alene uten andre samarbeidspartnere eller med-gründere vil det sannsynligvis påvirke næringsutviklingen i retning path extension. Det vil si at en gründer i større grad bruker eksisterende kunnskapsgrunnlag med fraværende eller lite bidrag fra eksterne parter. For eksempel dersom en gründer har utdannelse og arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen vil det sannsynligvis være denne kompetansen som dominerer i utviklingen av nytt produkt eller ny tjeneste. Som forklart i teorien kan dette føre til at gründeren havner i et fastlåst tankemønster og bidrar til en negativ lock-in i næringslivet. Her snakker man om lock-in på virksomhetsnivå, og spørsmålet er om det er mulig. Lock-in begrepet ble utviklet for å forklare stagnasjon og nedgang i regionale klynger og næringsliv som forklart i kapittel 3.9.1, altså opprinnelig et begrep på regionalt nivå og ikke virksomhetsnivå. Samtidig finnes mange eksempler på virksomheter som har blitt ”innelåst” i en teknologisk aktivitet og ikke klart å omstille seg med endringene i markedsforholdene eller introduksjon av overlegne teknologier.

Hypotese 2 peker mot at dersom en gründer samarbeider med eksterne aktører eller etablerer virksomheten sammen med andre gründere vil sannsynligvis ulike kunnskapsgrunnlag kombineres gjennomgående i utviklingen av produktet eller tjenesten. I teorien ble en kombinasjon av ulike kunnskapsgrunnlag i et næringsliv betegnet som path renewal. Som for eksempel hvis en person med helse- sosialfaglig utdannelse starter virksomhet eller samarbeider med personer fra andre næringer eller samme næringer men utenfor egen region eller nasjon. Det kan på den andre siden være at samarbeidspartnerne eller medgründerene har lik utdannelse eller arbeidserfaring. Da øker kanskje sannsynligheten for at kun eksisterende og tidligere kjent kunnskap brukes og man er igjen på sporet av path extension. Det er først når en kombinerer ulike kunnskapsgrunnlag at path renewal oppstår.

Tredje og siste hypotese tar for seg path creation og som forklart innebærer denne utviklingsbanen at det vokser frem nye næringer i en region eller nasjon. Det betyr at path creation som regel oppstår gjennom FoU-relatert kunnskap som ikke er kjent fra tidligere, for eksempel biokjemi og medisin. Kombineres derimot den nye kunnskapen i stor grad med eksisterende kunnskap kan det resultere i path renewal, særlig dersom den eksisterende kunnskapen dominerer i prosessen.



Figur 3.3: Oppsummering av analytisk rammeverk

Når det gjelder de ulike typer gründere som er sentral for studien, levebrødsgründere og mulighetsgründere, kan disse også sees i sammenheng med hypotesene ovenfor. Levebrødsgründerne ansees små med mål om å etablere en levedyktig virksomhet. Ambisjonene er også små og derfor er muligheten til å vokse liten. Derfor er det overførbart å tenke at et næringsliv som domineres av levebrødsgründere har størst sjanse for å utvikle path extension. Det kombinerer i liten grad ulike kunnskapsgrunnlag da levebrødsgründere har få eller ingen samarbeidspartnere eller med-gründere. Det blir derfor gründerens eksisterende kunnskapsgrunnlag som legges til grunn, med andre ord øker sjansen for lock-in.

Mulighetsgründere har som forklart ofte høyere ambisjoner og mål om større utvikling og vekst, og det er snakk om å etablere AS. Det ligger ofte FoU til grunn for etableringen eller gründerens eget ønske om å realisere egen idé. Teorien har også påpekt at denne gruppen gründere i større grad avhenger av ekstern kompetanse og har et godt utviklet nettverk. Disse faktorene underbygger teoriene om path creation og path renewal og man kan derfor høyst sannsynlig plassere mulighetsgründerne innenfor de mer radikale utviklingsbanene da det er en kombinasjon av kunnskap eller helt nytt kunnskapsgrunnlag som brukes.

I studien er det et mål om å komme fram til informasjon om utdanning, motivasjon og arbeidserfaring som kan bidra til å plassere gründerne i kategoriene levebrødsgründere eller mulighetsgründere. Deretter sees det på hvilken utviklingsbane de kan påvirke, basert på blant annet denne kategoriseringen og innovasjonsgrad. Det er ønskelig å bekrefte eller avkrefte presenterte hypoteser ved å undersøke hvilke utviklingsbaner som ulike typer gründere synes å bidra til.

4.0 METODISK TILNÆRMING

I metodedelen redegjøres det hovedsakelig for de metodiske valgene som er gjort i løpet av forskningsprosessen, inkludert metodeteori samt presentasjon og begrunnelse for valgt forskningsdesign. Videre beskrives innsamlingsprosedyrer av empiri og behandling av data etterfulgt av evaluering av forskningens kvalitet gjennom blant annet grad av pålitelighet og gyldighet, før det avslutningsvis diskuteres etiske hensyn.

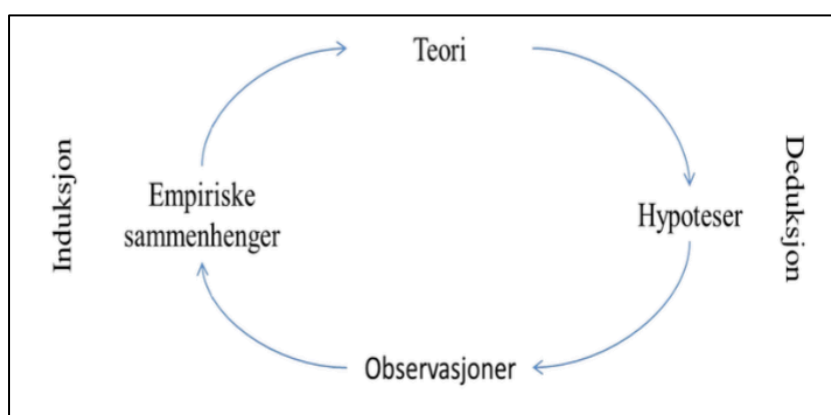
4.1 Datainnsamling

I forskningsprosesser skiller man grovt sett mellom primærdata og sekundærdata (Ghauri og Grønhaug, 2010). Førstnevnte er informasjon som ikke er kjent eller tilgjengelig og som skaffes ved hjelp av valgte metodeverktøy, som eksempelvis spørreundersøkelser, intervjuer eller observasjoner. Sistnevnte brukes vanligvis om empiriske data som allerede foreligger. Denne studien har i større grad benyttet seg av primærdata, men har samtidig hatt behov for å anvende sekundærdata. Primærdata er informasjonen som er skapt gjennom studiens spørreundersøkelse. Sekundærdata er den informasjonen i studien som er bearbeidet av andre og som var nødvendig å innhente i forkant av spørreundersøkelsen. For eksempel oversikten over samtlige gründere som har mottatt etablerertilskudd som presenteres i kapittel 4.5 og i vedlegg 1.

4.2 Forskningsdesign og metode

Bruk av sekundærdata er naturligvis tidsbesparende og en fordel ettersom informasjonen allerede er bearbeidet og framlagt skriftlig. Man bør likevel være klar over at denne type informasjon kan være tilpasset for å besvare andre forskerspørsmål enn de man selv står ovenfor (Ghauri og Grønhaug, 2010). Et godt gjennomtenkt forskningsdesign kan derfor være til god hjelp for å innhente de nødvendige data tilpasset studien. Forskningsdesign er dog et komplekst, men viktig begrep innenfor metodefaget og består av en rekke elementer som beskriver framgangsmåten i en forskningsprosess hvor det søkes etter og skapes ny kunnskap. Det handler om å lage en overordnet, men detaljert strategi som skal bidra til å skape ny kunnskap i forskningsprosessen (Arbnor og Bjerke, 2009).

Teorien skiller blant annet mellom induktivt og deduktivt forskningsdesign. Førstnevnte brukes når det finnes lite kunnskap om temaet som skal undersøkes fra før, og har derfor ofte en eksplorerende tilnærming. Det betyr at prosessen starter med å samle inn data uten å ha et teoretisk rammeverk som utgangspunkt. Man sammenfatter innsamlet data og skaper et mønster og en teoretisk forståelse på den bakgrunn. Et deduktivt forskningsdesign tar derimot utgangspunkt i teori som man ønsker testet, ofte via hypoteser og presise forskerspørsmål (Ghuri og Grønhaug, 2010). Figur 4.1 oppsummerer induktiv og deduktiv tilnærming.



Figur 4.1: Induktiv og deduktiv tilnærming (Ringdal, 2001:41).

Metodologisk perspektiv, det vil si forskerens virkelighetsoppfatning, og hvor mye kunnskap det finnes om temaet på forhånd avgjør om det er et induktivt eller deduktivt forskningsdesign som velges (Arbnor og Bjerke, 2009). Det betyr at mennesker oppfatter verden ulikt og at forskerne derfor tar utgangspunkt i et forskningsdesign som samsvarer med deres virkelighetssyn. Induktivt og deduktivt forskningsdesign har som regel ulike tilnærminger som består av forskjellige samfunnsvitenskapelige metoder, hovedsakelig kvalitativ og kvantitativ metode (Johannessen, Kristoffersen og Tufte, 2008). Kvalitativ og kvantitativ metode er godt kjente metoder for forskere og redegjøres grundigere for i kapittel 4.2.

4.2.1 Tidsplan

Før kvalitativ og kvantitativ metode redegjøres nærmere for er det ønskelig å presentere kort viktigheten av å bruke tidsplan som en del av forskningsdesignet. Å ha en plan for tidsfrister for aktivitetene som skal gjennomføres gjør at man arbeider gjennomgående og mer effektivt. Det hjelper til å ta en ting om gangen og dele aktivitetene inn i overkommelige deler. Samtidig struktureres studien og det blir enklere å komme i gang (Everett og Furuseth, 2012). Denne studiens offisielle tidsramme har vært på fem måneder fra januar 2016 til mai 2016, men oppstart fant sted tidligere. Tidsplanen som ble utarbeidet for studien illustreres i tabell 4.1. Som tabellen viser startet en forstudie i september 2015. Da tok jeg kontakt med sentrale aktører for å diskutere relevansen og viktigheten av studiens tema, gründervirksomhet i Stavanger. Samme måned hadde jeg to møter med seniorforsker ved IRIS og professor ved Universitetet i Stavanger, Rune Fitjar Dahl, og seniorrådgiver fra Innovasjon Norge, Ragnhild Kristin Espedal. Begge parter var enige om at studiens tema var relevant og gav nyttige tips til både avgrensning og framgangsmåte. For eksempel viste Espedal hvordan jeg kunne finne fram til oversikten over gründerne i Stavanger som har mottatt etablerertilskudd fra Innovasjon Norge. Selve skriveprosessen har vært en kontinuerlig prosess med tidsfrister for hver aktivitet noe som opplevdes nyttig.

AKTIVITET	sep.15	des.15	jan.16	feb.16	mar.16	apr.16	mai.16	jun.16
Forstudie/tema	x							
Litteraturgjennomgang		x						
Valg av forskningsstrategi		x	x					
Metodevalg			x	x				
Utarbeidelse av spørreskjema				x				
Innsamling av data				x	x			
Reduskjon og analyse					x	x		
Hovedfunn og resultater						x	x	
Skriving (kontinuerlig prosess)	x	x	x	x	x	x	x	
Korrekturlesing (siste to uker)							x	

Tabell 4.1: Studiens tidsplan

4.3 Kvalitativ og kvantitativ metode

Som kort introdusert ovenfor er det vanlig å skille mellom to forskningsmetoder innenfor samfunnsvitenskap, kvalitativ og kvantitativ metode. Det er sistnevnte som dominerer denne studien, med spørreskjema som kvantitativt måleverktøy. I tillegg finnes en tredje metode som består av en kombinasjon av kvalitative og kvantitative verktøy, denne kalles blandet metode og går ut på å bruke en kombinasjon av kvalitative og kvantitative verktøy (Saunders, Lewis og Thornhill, 2009; Ghauri og Grønhaug, 2010; Tjora, 2012).

4.3.1 Kvalitativ metode

Kvalitativ metode er en fleksibel forskningsmetode, og metoden er kjent for å både kartlegge områder hvor det er mangel på systematisk forskning, samt områder hvor det foreligger tidligere forskning.-Metoden egner seg der lite er fastsatt på forhånd og kan derfor lett la seg utfordre av uventede forhold. Det betyr at resultatene baseres på intervju og dialog med informantene, som igjen kan lære og endre mening og aktivitet som følge av studiene. Dette kan føre til at resultatene ikke er like etterprøvbare som i kvantitativ metode.

Målet i kvalitativ forskning er å gå i dybden av informantene med mål om å skaffe en innsikt i informanters mening og uttalelser for deretter å skape en forståelse for underliggende årsaker (Ghauri og Grønhaug, 2010). Forskningen baseres derfor på subjektivitet og et lite utvalg av informanter hvor forskeren i større grad aktivt deltar i forskningsprosessen. Forskeren ønsker å forstå og bli en del av den subjektive sannhet. I kvalitativ forskning er ikke hypoteser utarbeidet på forhånd og målet er tvert i mot å skape dialog og diskusjon i interaksjonen med informantene (Arbnor og Bjerke, 2009). For eksempel dersom man skal gjennomføre en studie av fattigdom i Kenya, hevder kvalitative forskere at man må reise til Kenya og bli kjent med gruppen som skal studeres for å skape kunnskapen som trengs. Kvalitative metodeverktøy er derfor av mer subjektiv og tilstedeværende art, og mest brukt er intervju, gruppesamtaler og observasjoner (Tjora, 2012).

Kvalitative studier forbindes ofte med et eksplorativt forskningsdesign og en induktiv tilnærming fordi studiene utforsker områder uten klare hypoteser samt tillater et fleksibelt forskningsopplegg (Arbnor og Bjerke, 2009).

De mest vanlige fallgruvene i kvalitativ metode er i følge Jacobsen (2005) (1) å ikke stille spørsmål, (2) dobbeltspørsmål, og (3) ledende og lukkede spørsmål. Førstnevnte handler om at forskeren kommer med en oppfatning eller mening. For eksempel: “et spørsmål som har vært mye diskutert er kommunesammenslåing“. Utfordringen med dette er at forskeren mister styringen på intervjuet. (Jacobsen, 2005). Den andre fallgruven går på at flere spørsmål stilles samtidig og intervjuobjektet svarer kanskje kun på et av spørsmålene. Sistnevnte fallgruve dreier seg om at spørsmålsformuleringen ber om et bestemt svar (ledende spørsmål) eller Spørsmålene kan besvares med et “ja“ eller “nei“ (lukket spørsmål). Intervjuobjektet kommer da med liten informasjon eller informasjon som er påvirket av spørsmålet og av den grunn gir ufullstendig svar (Jacobsen, 2005).

4.3.2 Kvantitativ metode

Kvantitativ metode er i følge Arbnor og Bjerke (2009) en mer analytisk og strukturert metode. Det vil si at metoden er mer målbar enn kvalitativ forskning og handler om å forklare fenomener og undersøke teorier med utgangspunkt i et stort og representativt utvalg. Arbnor og Bjerke (2009) hevder videre at for noen kvantitative forskere er det ikke et mål eller en nødvendighet i forskningsprosessen å bli kjent med undersøkelsesenheter. Tvert i mot er det ønskelig å ha en mer passiv og objektiv rolle i relasjonen til informantene.

Resultatene i kvantitativ forskning framstilles ofte i form av tall fordi forskerne har et ønske om at dataene skal være målbare og kunne etterprøves (Arbnor og Bjerke, 2009). I og med at kvantitative forskere ønsker å ha en mer objektiv rolle er det dog viktig at metodeverktøyet, eksempelvis spørreskjemaet er nøye gjennomtenkt med relevante spørsmål. I denne prosessen blir det derfor tidlig i forskningsprosessen utarbeidet fakta, teori og hypoteser som resultatene fra spørreskjemaet skal bekrefte eller avkrefte (Ghuri og Grønhaug, 2010). Kvantitative studier tar derfor utgangspunkt i klare forestillinger om strukturer og årsakssammenhenger ved å arbeide ut fra eksisterende teorier og hypoteser. Dette tyder på at man følger et deduktivt forskningsdesign fremfor en mer eksplorativ tilnærming i kvalitativ metode (Ghuri og Grønhaug (2010).

Til tross for at kvantitativ metode er godt kjent og hyppig brukt er det likevel vanskelig å utarbeide et bra spørreskjema. Det kan for eksempel være fristende å utarbeide mange spørsmål, men en fallgrube som følge av dette kan føre til at respondentene blir utålmodige og haster seg gjennom spørreskjemaet. Av den grunn får man sannsynligvis fiktive svar (Røen, 2009). Andre fallgruver kan være at man glømmer å ta med viktige svaralternativ knyttet til spørsmålene eller at intervjuobjektene misforstår spørsmålet. Det er lite rom for avklaringer ettersom forskeren ikke er tilstede under besvarelsen (Røen, 2009).

4.3.3 Blandet metode

Til tross for at kvalitativ og kvantitativ metode er to klare ytterpunkter er det som sagt også mulig å ta utgangspunkt i blandet metode. Som navnet tilsier er dette en kombinasjon av kvalitativ og kvantitativ data. Arbnor og Bjerke (2009) hevder likevel at forskere lar seg dominere av enten kvalitativ eller kvantitativ metode, men supplerer gjerne verktøy på tvers av metodene. Det å kombinere ulike metodeverktøy kalles for komplementaritet (Arbnor og Bjerke, 2009). Til tross for at man komplementerer kvalitative og kvantitative verktøy er det viktig å være bevisst virkelighetsoppfatning og ståsted. I praksis betyr det at en forsker som for eksempel har en kvantitativ tilnærming med spørreundersøkelse som hovedverktøy, kan supplerer med kvalitativt intervju for å øke kunnskapsdannelsen og dermed oppnå mer kunnskap og bedre resultater.

4.4 Stdiens vitenskapsteoretiske forankring og valg av metode

Helt siden 1800-tallet har det vært en uenighet i vitenskapsfilosofien om hvordan samfunnsvitenskapelige forklaringer utformes. ”Metodestriden” dreier seg kort forklart om at forskere har ulike syn på virkeligheten og ser verden gjennom ulike perspektiver. Et grovt skille kan trekkes mellom historikere med et objektivt syn og sosiologer og statsvitere med et subjektivt syn på virkeligheten. (Arbnor og Bjerke, 2009). Det kan være vanskelig å skille eller sammenligne de ulike posisjonene fordi et nytt perspektiv ofte inneholder ulike deler fra eksisterende perspektiver.

Det er likevel viktig å vite noe om studienes vitenskapelig forankring for å forstå valgene som tas i løpet av forskningsprosesser. Denne studien mener jeg kan plasseres mellom to vitenskapelige posisjoner noe som støtter opp om at vitenskapsteoretiske perspektiver er vanskelig å skille og ofte glir inn i hverandre.

For det første mener jeg at studien bygger på et analytisk vitenskapssyn hovedsakelig fordi den har et kvantitativt og objektivt utgangspunkt. I motsetning til kvalitativ metode er målet i denne studien å si noe generelt om betydningen gründere har for omstilling i næringslivet i Stavanger. Derfor er det viktig å nå ut til et bredt utvalg av respondenter til spørreundersøkelsen samt framstille resultatene i statistisk form. Som forklart i kapittel 4.2.2 er det vanlig at analytiske forskere velger en kvantitativ forskningsstrategi og har en objektiv rolle med mål om å innhente informasjon fra så mange respondenter som mulig. I denne studien er spørreundersøkelse valgt som kvantitativ metode som er sendt ut til over hundre gründere for å nå bredden og skape et representativt utvalg. Å sende ut spørreskjema fører til at jeg foretar et objektivt ståsted ettersom jeg plasserer meg på utsiden av undersøkelsesprosessen. Det vil si at jeg ikke har mulighet til å bli kjent med respondentene da jeg ikke er tilstede på samme måte som i et intervju som er mer preget av gjensidig dialog og diskusjon. Samtidig har respondentene ikke mulighet til å uttale seg utover de forhåndsdefinerte spørsmålene i spørreundersøkelsen og det er ikke mulig å stille oppfølgingsspørsmål. Med andre ord er den kvantitative metoden og et analytisk ståsted preget av lite fleksibilitet og en forhåndsdefinert struktur som forklart i teorien om kvantitativ metode. I spørreskjemaet har informantene begrensede svaralternativer som er definert av meg på forhånd og dermed begrenset mulighet til å uttale seg og la seg bli kjent med.

Et annet argument for at studien har en analytisk arv er at det er ønskelig å utforme målbare og statistiske resultater av informasjonen som framkommer hos respondentene. Det vil si at resultatene fra spørreundersøkelsen presenteres og tolkes i form av diagrammer, grafer og beskrivende statistikk, noe som støtter et analytisk virkelighetssyn som ønsker å framskaffe fakta og kunnskap som er etterprøvbare.

Det er videre slik at studien ikke starter med å samle inn data uten å ha et teoretisk rammeverk som utgangspunkt. Tvert i mot starter studien med å bearbeide eksisterende teori og danne hypoteser ut i fra denne og preges derfor av en deduktiv tilnærming. Det at studien fremmer noen hypoteser basert på eksisterende teori vil i første øyekast også tale for et analytisk virkelighetssyn, men det er her jeg mener det er mulig å trekke inn elementer fra et annet vitenskapelig perspektiv. Når det gjelder

hypoteser i analytisk forstand er målet å bekrefte eller avkrefte disse for å finne forklaringer basert på innsamlet empirisk materiale. Målet er med andre ord å teste om den eksisterende teorien som undersøkelsen og hypotesene bygger på er riktig eller gal (Arbnor og Bjerke, 2009). Forskjellen i denne studien er at hypotesene ikke skal undersøke om teorien om path development og de ulike utviklingsbanene er riktig eller gal. Hypotesene i studien fungerer heller som en oppsummering av sentrale deler av den presenterte teorien som skal bidra til å analysere svarene fra spørreundersøkelsen. Dersom resultatene er annerledes enn forventet i hypotesene er målet å diskutere om for eksempel sammenhengen mellom ulike typer gründere og path development kan endres på noen måter.

Å diskutere forskerspørsmålene med utgangspunkt i hypoteser skiller seg derfor fra et strengt analytisk eller positivistisk vitenskapssyn. Av den grunn mener jeg det er naturlig å trekke inn elementer fra kritisk realisme, som er et vitenskapssyn som støtter en mer fleksibel diskusjon rundt hypotesene. Kritisk realisme er ikke opptatt av å bekrefte eller avkrefte hypotesene, men tillater heller en bredere diskusjon som nødvendigvis ikke konkluderer med riktig eller galt. Kritisk realisme er hentet fra engelskmannen Roy Bhaskar og kan kategoriseres som en nyere variant av det analytiske perspektivet. I motsetning til klassisk positivism tenderer kritisk realisme i mot en begrenset realisme og en modifisert objektivisme. Det betyr at kritisk realisme er en blanding av ontologi og epistemologi. Ontologi er verden slik den virkelig eksisterer og epistemologi er vår kunnskap eller det man tror er riktig oppfattelse av verden (Alvesson og Sköldbberg, 2008). Kritisk realisme kritiserer et tradisjonelt analytisk perspektiv ved at det kun bekrefter eller avkrefter hypoteser samt tester teorien og deres syn og tro på en sannhet. Kjernen i kritisk realisme er empiriske studier (både kvalitative og kvantitative) som bygger på eksisterende teori og som brukes for å stadig forbedre teorien. I prinsippet bygger kritisk realisme på en grunnantagelse om en objektiv og målbar virkelighet og støtter her det analytiske perspektivet, men tar inn elementer fra systemtankegang hvor virkeligheten må forstås indirekte, som strukturer (Arbnor og Bjerke, 2009).

Kort oppsummert fra kapittel 4.4 tyder det på at studien er dominert av en kvantitativ tilnærming og en tradisjonell analytisk forankring hvor jeg som forsker inntar en objektiv rolle og arbeider ut i fra eksisterende teori og hypoteser, men med innspill fra nyere kritisk realisme når det gjelder å gjøre hypotesene mer fleksible.

4.5 Utvelgelse av informanter

Informantene i studien er som kjent gründerne i Stavanger som har mottatt etablerertilskudd fra Innovasjon Norge i 2014 og 2015. Hvem dette gjelder er offentliggjort på Innovasjon Norges hjemmesider, men oppleves å være vanskelig å finne. For å finne fram til denne oversikten må man først søke individuelt i hver enkelt måned gjennom begge årene og deretter filtrere etter kommuner og sortere manuelt virksomheter lokalisert i Stavanger. Prosessen mot å lage en virksomhetsoversikt var med andre ord tidkrevende, men nødvendig. Oversikten ble laget i Excel format og brukt som et arbeidsnotat gjennomgående i skriveprosessen. Oversikten ble tidligere presentert som vedlegg 1 i kapittel 4.2. Oversikten viser at i 2014 var det totalt 43 virksomheter som mottok etablererstøtte i Stavanger, mens i 2015 var dette tallet nesten tre ganger høyere med 109 gründere. Det vil si totalt for begge årene var det registrert 152 virksomheter som mottok etablererstønad fra Innovasjon Norge i Stavanger. Det understrekes at dette er kun virksomheter med registrert adresse i Stavanger og virksomheter tilknyttet omegnskommunene Sandnes, Sola og Randaberg er ikke med i denne beregningen. I 2014 var det to virksomheter som fikk støtte to ganger samme året (etablererstønad 1 og 2), og i 2015 fikk 8 virksomheter støtte samme året. I 2015 var det også en virksomhet som fikk etablererstøtte tre ganger samme året og en virksomhet som har fått støtte to ganger i 2014 og en gang i 2015. Med andre ord er det 140 ulike virksomheter.

I oversikten som ble laget ut i fra informasjonen til Innovasjon Norge var det kun mulig å finne fram til virksomhetens navn og innvilget beløp. Informasjon om kontaktansvarlig, e-post og telefonnummer måtte innhentes manuelt til hver enkelt virksomhet via søkemotorer og sosiale medier som LinkedIn, Facebook, Instagram, Proff.no, Brønnøysundregisteret, Gule sider, 1881, Pure help og Google. Målet var å innhente e-postadresser for å sende spørreskjema, men det ble laget en strategi om å ringe hver enkelt gründer i forkant for å presentere meg og opplyse kort om studien i håp om at dette kunne gi høyere svarrespons. Det var naturligvis tidkrevende å ringe

alle, men det opplevdes positivt og resulterte sannsynligvis i en høyere svarprosent enn hva studien ellers ville hatt om det kun ble sent ut e-post. I kontaktprosessen kom det også fram at totalt tolv virksomheter var avviklet samme år de fikk innvilget støtte. Fire av de avviklede oppga som årsak at de ikke hadde nok kapital og en gründer oppgav at prosjektet ikke var interessant nok. Resterende ønsket ikke å oppgi årsak til avvikling. I tillegg var det totalt tolv virksomheter som fikk støtte både 2014 og 2015.

Spørreundersøkelsen ble sent ut i et eksemplar til hver virksomhet. Trekker man fra virksomhetene ovenfor som har mottatt etablerertilskudd samme år, begge år eller som var avviklet, endres tallet fra 152 til 116 relevante deltagere av spørreundersøkelsen. Det opplevdes som utfordrende å innhente kontaktinformasjon til enkelte virksomheter, særlig fra 2015. Sannsynligvis fordi dette er så pass nye virksomheter at de ikke opererer med en hjemmeside eller har offentlig kontaktinformasjon enda. Det var derfor syv gründere det ikke var mulig å finne kontaktinformasjon til, og av den grunn 109 virksomheter som til slutt fikk tilsendt spørreundersøkelsen.

4.6 Utarbeidelse og gjennomføring av spørreundersøkelsen

Spørreundersøkelse brukes som nevnt som primærdata i denne studien. Grunnen til at spørreskjema blir hyppig brukt i studier er blant annet fordi det er en kostnadseffektiv måte å samle inn strukturert data på. At spørreskjema er strukturert betyr at alle spørsmål følger en bestemt rekkefølge og består av forhåndsdefinerte svaralternativ. Det gjør det enklere å overføre resultatene til verdier som kan inngå i statistiske analyser.

I denne studien ble det ansett viktig å ha forskerspørsmålene og teorien på plass før spørreskjemaet ble utarbeidet. Spørreskjemaet ble også testet ut på tre test-gründere. Tilbakemeldingen var nyttige og det resulterte blant annet i bytte av dataprogram for registrering og analyse av resultatene fra undersøkelsen.

Spørsmålene i spørreskjemaet er utarbeidet med utgangspunkt i teorien fra kapittel 3. Totalt 19 spørsmål fordelt på fem kategorier er formulert med mål om å kunne gi svar på forskerspørsmålene. En overordnet presentasjon av spørsmålene finnes i vedlegg 2, men presenteres også nærmere i kapittel 5. Kort forklart omhandler kategorien ”om

deg” gründernes utdanning, arbeidserfaring og rolle i virksomheten. Kategorien ”om etableringsprosessen” tar for seg viktige faktorer og barrierer i etableringsprosessen, og kategorien ”om virksomheten” har ambisjon om å skape informasjon om hvilken type næring og kunnskap virksomheten bygges rundt. De to siste kategoriene i spørreundersøkelsen omhandler virksomhetens ansatte og spørsmålene rettes mot deres kunnskap og arbeidserfaring. De fleste spørsmålene har svaralternativer for å komme fram til så relevant informasjon som mulig, men samtidig har gründerne hatt mulighet til å uttale seg fritt noen steder via svaralternativet ”annet”.

Svaralternativene er dessuten gjennomtenkt og målbevisste. For eksempel er alternativene knyttet til utdanning og arbeidserfaring laget i samsvar med kategoriene som SSB opererer med.

Før spørreundersøkelsen ble sent ut var det fordelaktig å utarbeide en identisk kopi av det originale spørreskjemaet som ble sendt til tre uavhengige gründere som ikke var en del av selve undersøkelsen. Målet var å få tilbakemeldinger på mangelfulle spørsmål, uklarheter samt andre eventuelle forbedringer før originalen ble sendt ut til alle. Spørreskjemaet ble først konstruert i SurveyXact, et system for elektroniske spørreundersøkelser som anbefales av UiA. På bakgrunn av tilbakemeldingene fra test-gründerne ble SurveyXact byttet ut med Google Forms, dette er Google sin egen tjeneste for spørreundersøkelse. Programmet analyserer svarene og viser resultatene i statistisk form. Tilbakemeldingene fra test-gründerne på SurveyXact var hovedsakelig at programmet opplevdes lite brukervennlig og forvirrende, dette kombinert med deres meninger om et stadig synkende ønske om å delta på spørreundersøkelser ble det besluttet å bruke et verktøy som det var større sjanse for at respondentene var komfortable og kjent med.

Til ytterligere analysearbeid er det utarbeidet kategoriske krysstabeller som er utarbeidet i Microsoft Excel 2011. SPSS ble vurdert, men på grunn av bedre kjenneskap til Excel ble dette programmet valgt. Det er gjennomført statistiske hypotesetester av krysstabellene i form av kji-kvadrattester og beregning av p-verdi for å måle signifikante forskjeller. Er p-verdi lavere enn signifikanskravet som er 0,05 forkastes H_0 (nullhypotesen) om at gruppene er like. Testen forutsetter at forventet verdi i hver kategori er minst 5 i 80% av tilfellene, men det er mulig å slå sammen enkelte variabler for å gjøre testen gyldig (Løvås, 2013).

Etter tilbakemeldingene fra test-gründerne ble spørreundersøkelsen sendt til 109 gründere via e-post den 28.02.2016. Responsen var stor i starten og etter første uke hadde 47 gründere svart. Det ble deretter sent ut en purremelding på e-post og sms, og spørreundersøkelsen ble stengt for svar i slutten av mars med 72 svar, noe som tilsvarer en svarrespons på 66 %. En oversikt over virksomhetene som har svart er fremlagt i vedlegg 3.

Jeg har forsøkt å finne ut av hva som skiller gründere som har svart og gründere som ikke har svart, men dette har vært utfordrende. De fleste som ikke har svart er virksomheter som ikke opererer med tilgjengelig hjemmeside eller offentlig telefonnummer. Med tanke på statistikken fra kapittel 3.7 som påpekte at kun 3 av 7 gründere lykkes kan det tenkes at noen av gründere som ikke har svart på spørreundersøkelsen har avvirket sin virksomhet, men dette er ikke bekreftet.

4.7 Reliabilitet og validitet

Et sentral spørsmål i all forskning er hvor troverdige dataene er. Det finnes to overordnede kriterier for å vurdere datainnsamling, reliabilitet og validitet. De er begge viktige når det kommer til kvalitetssikring av vitenskapelige studier.

Reliabilitet beskriver dataenes pålitelighet, og validitet beskriver dataenes relevans eller gyldighet til teori og problemstilling. Reliabilitet er dog en forutsetning for validitet (Ringdal, 2001).

4.7.1 Reliabilitet

Høy reliabilitet karakteriseres ved at gjentatte målinger viser samme resultat, dette betegner stabilitet. Som regel oppstår det noen måleavvik i en vitenskapelig studie. Avvik kan være at forskeren noterer feil, gløkker å ta med relevante og viktige spørsmål eller at respondentene svarer feil. Reliabiliteten påvirkes av den kvalitetsmessige kontroll av data, det vil si av nøyaktigheten i studien, søking etter feil og retting av disse (Ringdal, 2001).

Det kan være vanskelig å utarbeide gode kvantitative spørreskjema som måler det man har tenkt å måle, og noen ganger krever det spesialkompetanse (Røen, 2009). Spørreskjemaet i min studie ble utarbeidet i samarbeid med veileder og forsker, Arne

Isaksen, som har høy kompetanse innenfor temaet for studien, regional næringsutvikling.

Høy reliabilitet betyr at dataene i liten grad er påvirket av målingsfeil.

Høy reliabilitet i denne studien er ivarettatt gjennom tydelige spørsmål og svaralternativer. Samtlige respondenter i studien fikk mulighet til å svare på samme spørsmål og samme svaralternativ. Som man også vil se i kapittel 4.8.2 er det brukt teori for å utarbeide relevante spørsmål til spørreskjemaet. Det ble tenkt nøye gjennom hva som skulle undersøkes, og deretter formulert spørsmål. Det ble forsøkt å unngå åpne spørsmål for sikre informasjon som kunne brukes i diskusjonen av forskerspørsmålene. 2 av 19 spørsmål var nødvendig å formulere åpent, men med svareksempel for å gjøre det så tydelig som mulig for respondenten. For å være sikker på at spørsmålene var formulert på en fornuftig måte ble det sendt ut en pilotundersøkelse til tre uavhengige gründere.

Høy reliabilitet er også avhengig av ærlige svar (Røen, 2009). Oppriktige svar ble forsøkt sikret ved å opplyse på telefon og via e-post at deltagelsen er anonym samt at informasjonen som fremkommer ikke gis ut til en tredjepart. Dersom respondentene vet at informasjonen ikke gis videre til andre er det sannsynligvis større sjanse for å svare oppriktig og i det hele tatt delta i undersøkelsen.

Har man en høy svarrespons og et representativt utvalg gir det også utslag på høy reliabilitet. Som påpekt tidligere ansees denne studien å ha en høy svarprosent for denne typen undersøkelser. Også Johannessen (2007) påpeker at en svarrespons i utvalgsundersøkelser på 40-50% er bra. Det betyr at denne studien følgerlig gir en fullgod statistisk og vitenskapelig fremstilling av datamaterialet med 66% svarrespons. Studiens representative utvalg er gründere som har mottatt etablerertilskudd i Stavanger i 2014 og 2015. I kapittel 2 fremkom det at tidsperioden er valgt på bakgrunn av økningen av nyetablerte virksomheter som følge av oljekrisen. Gruppen som undersøkes ansees representative også fordi det er et krav fra Innovasjon Norge at virksomhetens produkt eller tjeneste har en viss innovasjonshøyde og dermed potensial for path renewal og path creation.

4.7.2 Validitet

Validiteten vurderer om dataene sier noe om studiens forskerspørsmål og hypoteser. Høy validitet forutsetter en teoretisk vurdering (Johannessen, 2007). I denne studien ble teorien brukt grundig i utformingen av spørreundersøkelsen og dens spørsmål for å sikre at svarene kan sees i lys av det teoretiske rammeverket. Det var viktig at datagrunnlaget kunne belyse de teoretisk informerte forskerspørsmålene.

Utfordringen var å formulere spørsmål som gjenspeilet teorien, men som ikke bestod av teoretiske begreper. Det var viktig å unngå fagbegreper for at respondentene ikke skulle ha manglende innsikt i begreper som resulterte i feilaktige svar. Det sentrale er med andre ord at spørsmålene reflekterer det teoretiske rammeverket for studien.

4.8 Utfordringer og erfaringer

Å skrive masteroppgave betyr at man begir seg ut på en omfattende skriveprosess som selvsagt vil føre til noen utfordringer. Den første utfordringen jeg møtte var knyttet til avgrensning og forskerspørsmål. Det har vært en gjennomgående prosess bestående av mange vurderinger som har påvirket studien. Utfordrende var det også å velge metode og jeg var spent på utfallet av spørreundersøkelsen. Jeg la mye arbeid i å kontakte gründerne på forhånd og mener dette har påvirket til en representativ respons. Videre kjenner jeg gründermiljøet i Stavanger fra før og dette var i noen ganger en fordel i og med at jeg kunne koble respondenter opp i mot bekjente og gjennom dem få tilgang til kontaktinformasjon som ellers ikke fantes på internett. Jeg kjenner også noen av gründerne som har svart på spørreundersøkelsen. På den ene siden kan dette ha påvirket svarene eller tolkningen tilknyttet spørreundersøkelsen. Jeg eller gründeren kan være farget av tidligere opplevelser og uformell informasjon som ubevisst kan påvirke prosessen. På den andre siden har informasjonen blitt kontrollert med kunnskap fra teorien samt annen sekundærdata og gjennom å sette forståelse fra alle respondentene i sammenheng. Min veileder har også blitt brukt aktivt for å stimulere til kritisk refleksjon. Det vil si at jeg har hatt en kritisk distanse ved å ikke uten videre stole på gründerens svar, som kan prøve å framstille egne handlinger i så godt lys som mulig. På den andre siden har jeg mer tro på at de gründerne jeg kjenner som har svart på spørreundersøkelsen gir oppriktige svar. Særlig da det er virksomhetsrelaterte elementer og ikke personlige elementer som berører spørsmålene i spørreundersøkelsen. Jeg har også inntrykk av at sjansen for å svare på en spørreundersøkelse er større dersom man kjenner forskeren.

Når det gjelder spørreundersøkelsen var jeg bestemt på å gjennomføre den så tidlig som mulig da jeg var forberedt på at dette kunne ta tid. Til tross for høy svarprosent og at jeg var forberedt på at prosessen kunne ta tid opplevde jeg at responsen på spørreundersøkelsen likevel tok lengre tid enn forventet.

4.9 Etske vurderinger

Forskningsetikk dreier seg om hvordan forskere bør opptre i forskningssammenheng. Det er viktig å ha respekt for enkeltindivider gjennom hele forskningsprosessen og en grei tommelfingerregel kan være at enkeltindivid er viktigere enn kunnskap, selv om kunnskapen kan komme til nytte. Grunnen til at forskningsetikk tas opp er fordi det er vanlig å møte på etiske utfordringer eller konflikter i løpet av forskningen. Før studien ble det derfor tenkt gjennom hvilke potensielle etiske utfordringer som kunne inntreffe i løpet av forskningsprosessen.

Grønmo (2004) skiller blant annet mellom tre punkter som regulerer forskningsetikk som er nødvendig å tenke gjennom i forskningssammenheng. Det første punktet omhandler informasjon om undersøkelsens formål og opplegg. I studien ble dette punktet møtt ved at jeg kontaktet respondentene av spørreundersøkelsen i forkant av utsendelsen. I samtalen presenterte jeg meg selv og studiens formål og la det fram som et frivillig bidrag. Informasjonen ble også repetert i e-post til respondentene, slik at den ble gitt både muntlig og skriftlig.

Punkt nummer to dreier seg om at respondentene har et valg om å delta eller avbryte deltakelsen. I telefonsamtalen jeg hadde med dem på forhånd fikk de mulighet til å takke ja eller nei til deltakelsen. Det var ikke alle som var mulig å nå på telefon, disse fikk informasjonen kun via e-post men med opplysning om at det er forsøkt å ringe. Samtlige jeg snakket med ønsket å delta og gav uttrykk for at temaet var viktig for dem.

Tredje punkt sier noe om at respondentene ikke skal bli utsatt for fysiske eller psykiske skadevirkninger i løpet av og i etterkant av undersøkelsen. I denne studien ansees dette punktet lite relevant ettersom det ikke er noen annen belastning utover å bruke sin tid på å besvare spørreundersøkelsen og at svarene behandles og presenteres anonymt.

4.10 Oppsummering av metodisk tilnærming

I dette kapittelet har jeg redegjort og begrunnet for valg av metodisk tilnærming. Studien tar utgangspunkt i kvantitativ metode og det framkommer tydelig en analytisk dominans i studiens vitenskapelig forankring. Blant annet fordi jeg tar utgangspunkt i spørreundersøkelse som metode og har et objektivt ståsted i forskningsprosessen. I tillegg ønsker jeg å nå ut til et bredt antall respondenter og komme fram til resultater som kan måles og utformes som tall og statistikk. I diskusjonen av forskerspørsmålene ønsker jeg ikke å bekrefte eller avkrefte hypotesenes betydning, men være mer fleksibel i diskusjonen rundt dem. Det betyr at jeg også tillegger elementer fra kritisk realisme tankegang. Det hele er videre preget av en deduktiv tilnærming ettersom jeg tar utgangspunkt i teori i utforming av hypotesene og formulering av spørsmålene i spørreundersøkelsen som igjen skal belyse svarene på forskerspørsmålene.

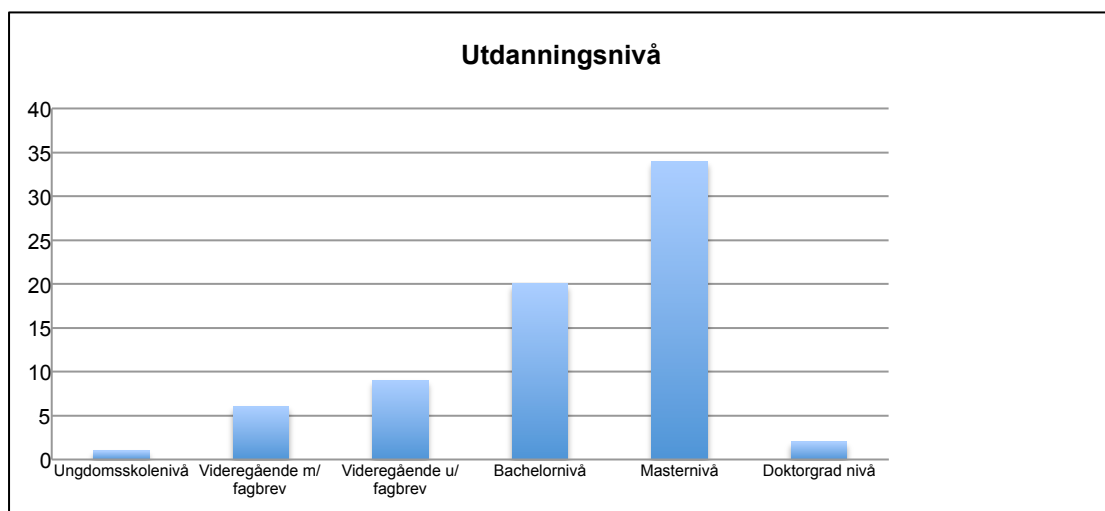
Kapittelet har også beskrevet i detalj gjennomføringen av spørreundersøkelsen og påpekt hvor tidkrevende slike undersøkelser er samt utfordringer og erfaringer knyttet til undersøkelsen, også når det gjelder etiske hensyn. Når det er sagt er svarprosenten tilknyttet spørreundersøkelsen ansett å være høy sammenlignet med hva som er normalt. Som påpekt er respondentene valgt ut i fra ulike kriterier for å øke studienes reliabilitet og validitet.

5.0 EMPIRI

Formålet med dette kapitlet er å presentere resultatene fra spørreundersøkelsen. Det empiriske materialet framlegges i statistisk form og er basert på svarene fra 72 gründere som deltok i spørreundersøkelsen. Analyse og tolkning av resultatene ved hjelp av teorien skjer deretter i kapittel 6 og har til hensikt å gi svar på forskerspørsmålene. Derfor er det ingen Spørreundersøkelsen er som sagt delt opp i fire kategorier hvor hver del består av tilhørende spørsmål som er utarbeidet med utgangspunkt i teorien. Respondentene måtte svare på samtlige spørsmål. Med mindre spørsmålet konkretiserte at det var ønskelig med flere svaralternativ var det på de fleste spørsmål kun mulig å krysse av for ett svaralternativ.

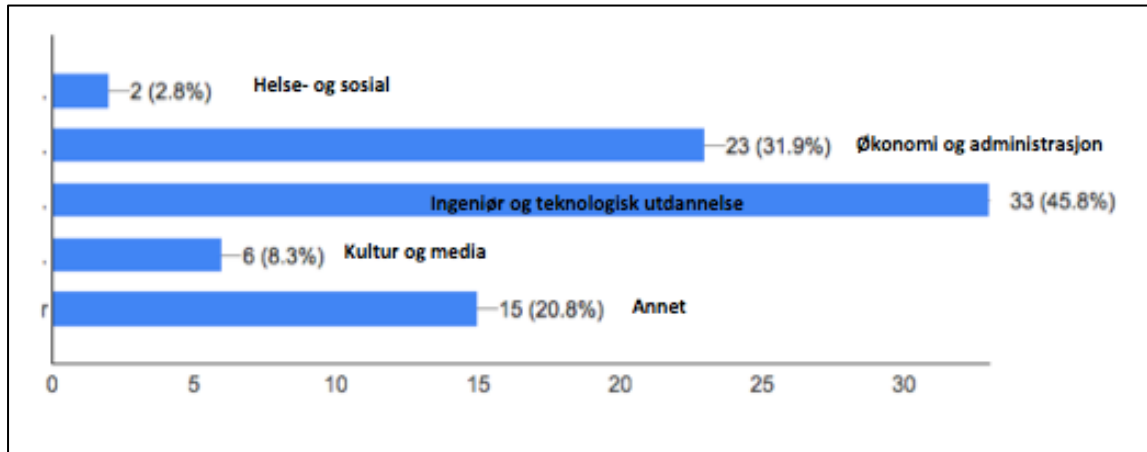
5.1 Kategori 1: Om gründeren

Den første kategorien i spørreundersøkelsen består av fem spørsmål som har til hensikt å skaffe informasjon om kjennetegn med gründerne i Stavanger. For eksempel i hvilken grad de kan plasseres i kategorien levebrødsgründere eller mulighetsgründere. Spørsmålene i denne kategorien dreier seg derfor hovedsakelig om utdanning og arbeidserfaring. Figur 5.1 illustrerer resultatene fra første spørsmål. Som man ser er det tydelig at majoriteten av gründerne i undersøkelsesgruppen har høyere utdanning. Alle utdanningsnivå er representert som svaralternativ i spørreskjemaet, men det er definitivt gründerne med mastergrad som er overrepresentert. Av 72 representanter var det flest gründerne med mastergrad, 34 stk. som tilsvarer 47,2%.



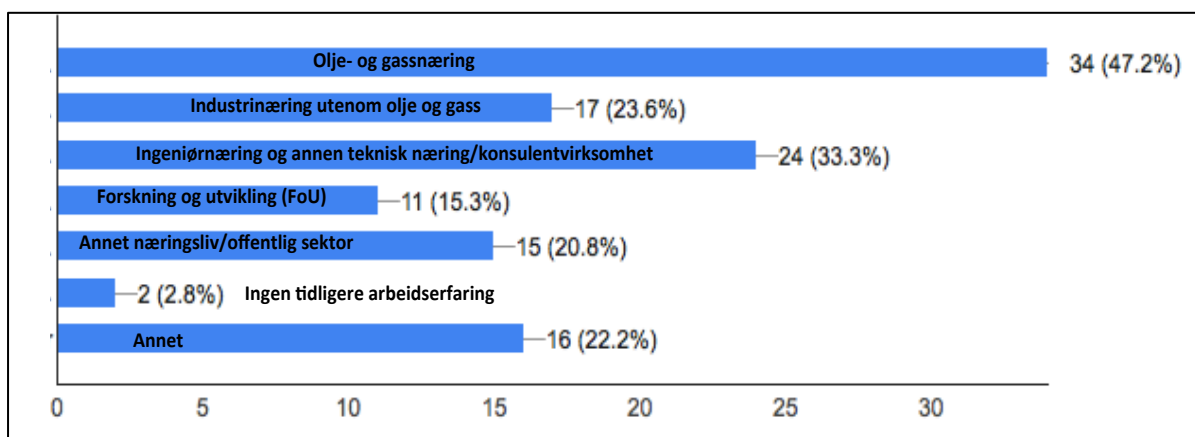
Figur 5.1: Hva er din høyeste utdanning?

Figur 5.2 fremstiller videre hvilken type utdanninge gründergruppen har. Som man ser har majoriteten av gründere ingeniør eller annen teknologisk utdanninge, olje- og gass inngår i dette svaralternativet.



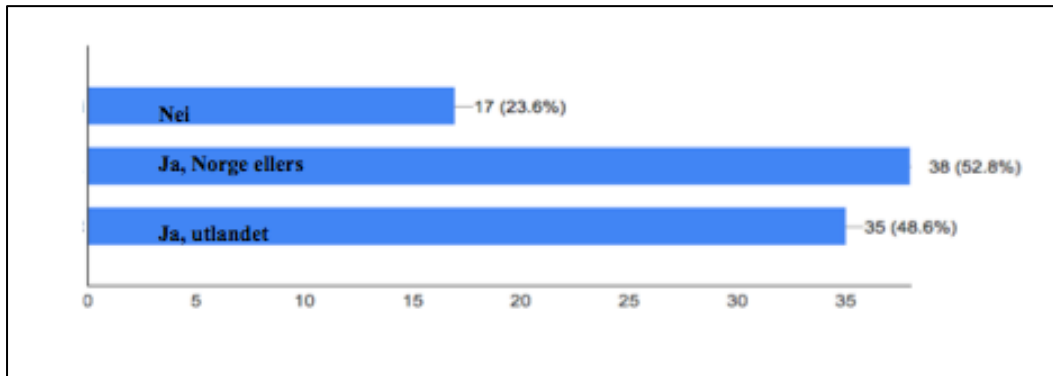
Figur 5.2: Hvilken type utdanninge har du?

Når det gjelder neste spørsmål om tidligere arbeidserfaring, er det tydelig at olje- og gass næringen dominerer med nesten halvparten av representantene som vist i figur 5.3. Det betyr at 34 gründere (47,2%) har arbeidet innenfor olje- og gassnæringen før de ble gründere. Gründerne som har svart ”annet” på dette spørsmålet har arbeidet innenfor reklamebransjen, FoU, salg, fotograf, freelance, musiker, tømrer, mote, akvakultur, kontor og administrasjon.



Figur 5.3: Hvilken arbeidserfaring har du?

Resultatene som presenteres i figur 5.4 viser videre at 17 gründere (23,6 %) har utelukkende arbeidserfaring fra Stavanger og ingen andre steder. Over halvparten har arbeidserfaring fra andre steder i Norge (52,8 %), det vil si andre kommuner eller byer, etterfulgt av utlandet med 48,6 %.

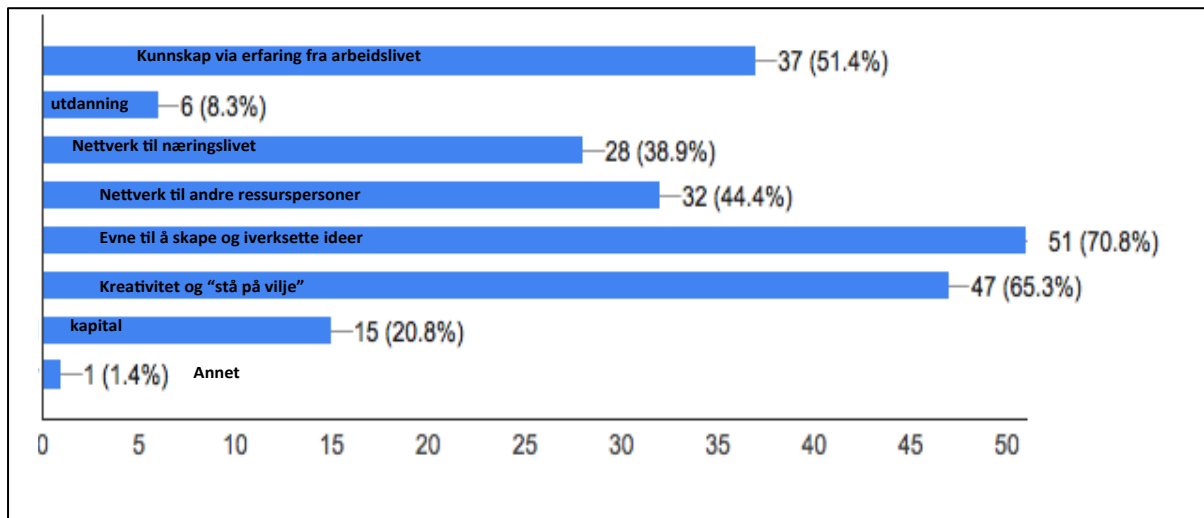


Figur 5.4: Har du arbeidserfaring fra andre steder utenfor Stavanger?

Hensikten med kategori 1 var altså å komme fram til informasjon angående utdanning og arbeidserfaring. Kort oppsummert viser funnene at majoriteten av gründere har høyere utdanning, særlig innenfor ingeniørstudier eller annen teknologisk utdanning som for eksempel innenfor olje- og gass. Flertallet har også arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen og har tidligere arbeidet utenfor Stavanger i andre norske byer eller i utlandet.

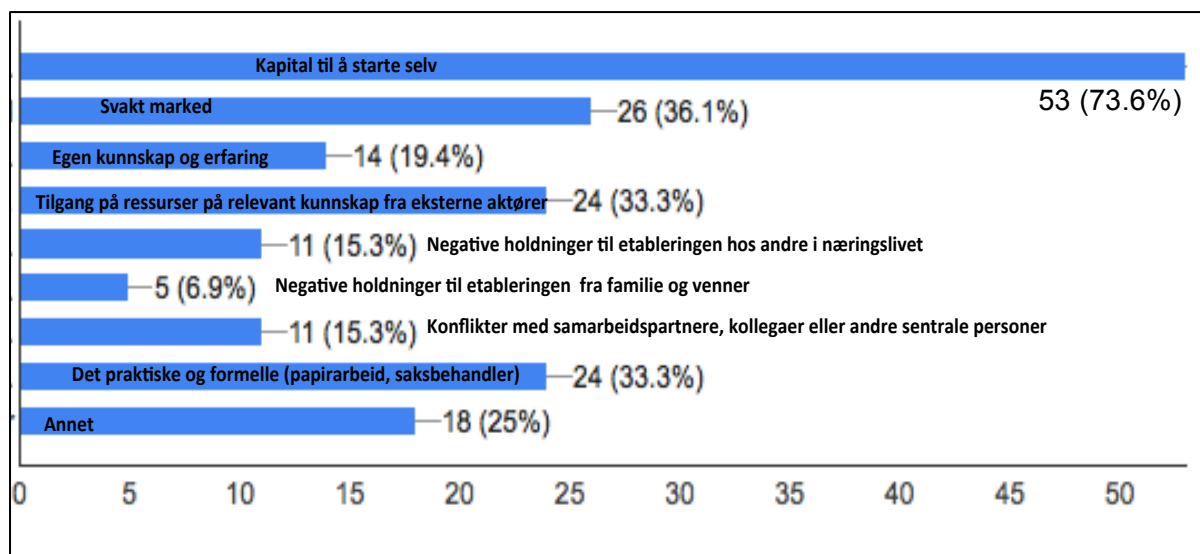
5.2 Kategori 2: Om etableringsprosessen

Formålet med spørsmålene i kategori 2 var videre å skaffe informasjon om selve etableringsprosessen med særlig fokus på viktige faktorer og utfordringer i denne fasen. Resultatene fra første spørsmål i kategori 2 fremstilles i figur 5.5. Det var ønskelig å oppnå et bredere svar fra hver gründer og de måtte derfor oppgi tre svaralternativ før de kunne gå videre. Som figuren viser mente majoriteten at kreativitet (65,3 %) og evne til å skape og iverksette ideer (70,8 %) har vært viktige faktorer i etableringsprosessen. En gründer svarte også ”annet” for å inkludere at evnen til å tørre å ta risiko har vært en av tre viktigste faktorer i etableringsfasen, ved siden av evne til å iverksette ideer, kreativitet og ”stå på vilje”. Kunnskap via erfaring fra arbeidslivet har også vært en viktig faktor for mange (51,4 %).



Figur 5.5: Hva har vært de 3 viktigste faktorene som har hjulpet deg i etableringsfasen?

Av utfordringer gründerne har møtt på i etableringsfasen er det helt klart at kapital til å starte selv har vært den største barrieren. I figur 5.6 så man at 53 gründerne (73,6%) av 72 svarte at det har vært økonomisk utfordrende å starte egen virksomhet. Også her ble gründerne bedt om å oppgi tre svaralternativ før de kunne gå videre. Nest høyest resultat var svakt marked (36,1%) etterfulgt av lik svarrespons for tilgang på ressurser til relevant kunnskap fra eksterne (33,3%) og det praktiske og formelle knyttet til etableringen (33,3%). Det er videre en stor andel gründerne som har svart annet. En av disse har ikke møtt på barrierer i etableringsprosessen. Andre har svart at det har vært utfordringer knyttet til investorer, kapital til selskapsutvikling (etablerertilskudd 2), kapitalkrav knyttet til omsetningskonsesjon og kollateral for hver av kundene, salg- og markedsføringskompetanse og møte med kunder. Fem gründerne har svart at tiden har vært utfordrende med kommentarer som "alt tar mye lengre tid enn man tror", "TID!", "ting tar tid" og "det tar tid å bygge opp ny virksomhet og nytt kontaktnett". Begrenset tid er med andre ord en barriere som går igjen og kanskje hadde flere krysset av på dette dersom det var et svaralternativ.



Figur 5.6: Hva har vært de 3 største etableringsbarrierene du har møtt på så langt?

Informasjonen om etableringsprosessen peker på noen fellestrekk. Først og fremst ser det ut til at de fleste gründere gir uttrykk for at de har vært avhengige av personlige egenskaper i etableringsprosessen, men flertallet hemmes av mangel på oppstartkapital.

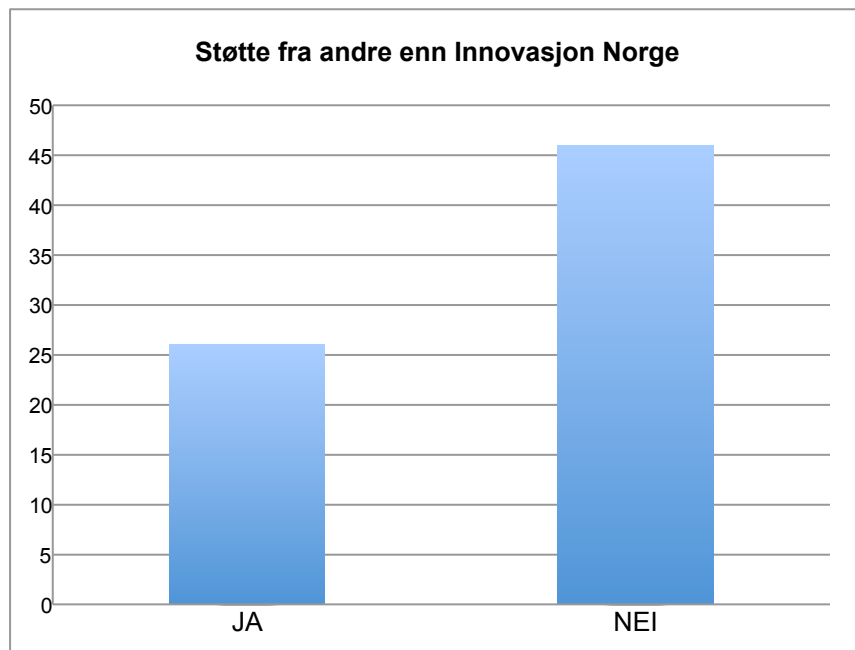
5.3: Kategori 3: Om virksomheten

I denne kategorien ble gründerne først bedt om å navngi virksomheten. Det var nødvendig å identifisere virksomheten for å opprettholde kontroll på hvilken informasjon den enkelte bidro med. I tillegg var det avgjørende for å vite hvem som svarte og for å kunne sende purremelding til de som ikke responderte. For å ivareta personlige hensyn ble ikke gründerne bedt om å oppgi eget navn eller annen personlig informasjon. Det ville heller ikke gagnet studien å få denne informasjonen. For oversikt over virksomhetene som deltok vises det som nevnt tidligere til vedlegg 3.

I teorikapittelet ble det forklart at man ofte kan forbinde mulighetsgründere med AS og levebrødsgründere med enkeltmannsforetak. Det ble i den sammenheng hevdet at de fleste gründere i Norge går under kategorien levebrødsgründere. Derfor var det interessant å undersøke hvor mange av de representative virksomhetene som er registrert som AS eller enkeltmannsforetak. Videre viser resultatene fra spørreundersøkelsen at bort i mot alle virksomheter er registrert som AS (81,9%). Resten er registrert som enkeltmannsforetak med unntak av en virksomhet som er

registrert som delt ansvar (DA). DA er virksomheter hvor to eller flere eiere (deltakere) samlet eller hver for seg har et ubegrenset personlig ansvar for virksomhetens gjeld²³.

Samtlige virksomheter tilknyttet studien har som kjent mottatt etablerertilskudd fra Innovasjon Norge i 2014 og/eller 2015. Foruten støtten fra Innovasjon Norge viser figur 5.7 at det er 26 gründere (36,1%) som også har mottatt støtte fra andre aktører. Begrepet ”støtte” er med hensikt ikke definert i spørreundersøkelsen og kan derfor tolkes som både økonomisk så vel som materiell støtte, for eksempel sponset kontorplass. Tilgang til kontorplass er blant annet vanlig dersom virksomheten er en del av inkubatorprogram eller akseleratorprogram²⁴.



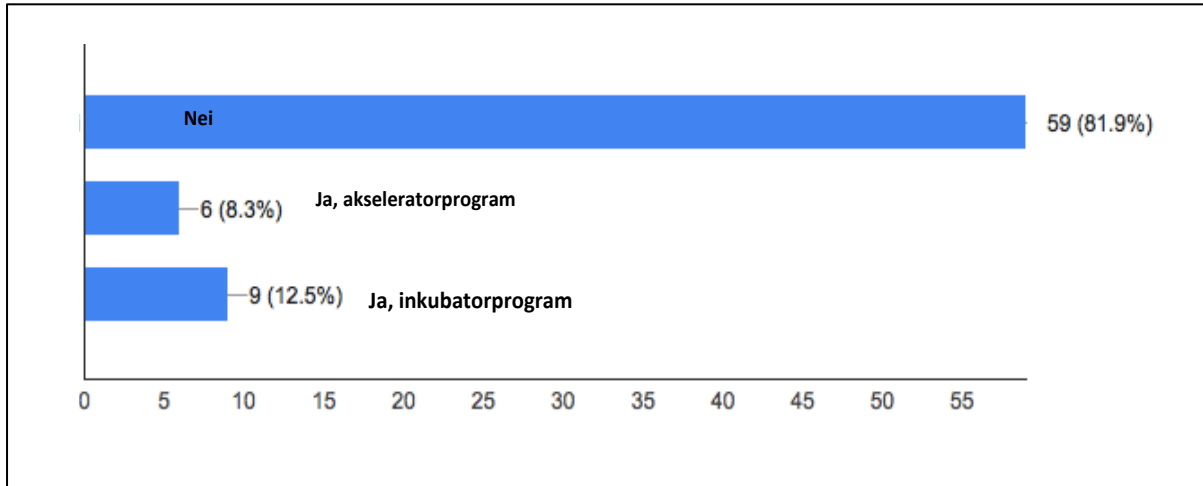
Figur 5.7: Har virksomheten mottatt støtte fra andre enn Innovasjon Norge?

De fleste virksomhetene har i følge figur 5.7 altså ikke mottatt annen støtte enn fra Innovasjon Norge. Det samme gjelder resultatene fra neste spørsmål. Flertallet av virksomhetene har heller ikke vært en del av inkubator- eller akseleratorprogram. I figur 5.8 opplyser 59 gründere (81,9%) at de ikke har deltatt i noen av disse programmene.

²³ Lest den 25.04.2016 fra: <https://www.altinn.no/no/Starte-og-drive-bedrift/Forberede/Velge-organisasjonsform/Ansvarlig-selskap-ANSDA/>

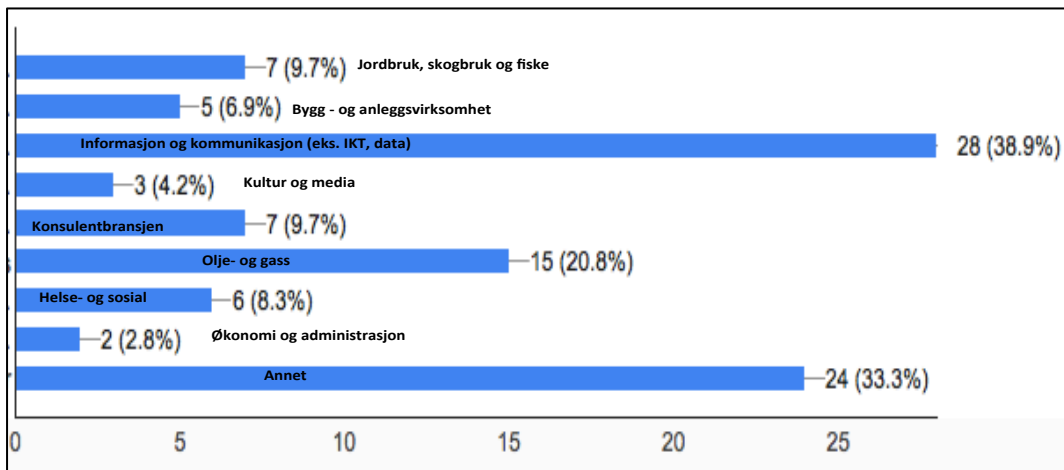
²⁴ Inkubator- og akseleratorprogram er programmer der gründere introduseres til viktige nettverk og lærer hvordan akselerere bedriftsutviklingen (Cohen, 2013)

Inkubator- og akseleratorprogrammer er en form for intensivkurs som gründere kan søke om å bli med på dersom de har en nyetablert virksomhet. Målet er å støtte virksomheten og hjelpe til å bli mer effektiv og komme raskere ut på markedet.



Figur 5.8: Har virksomheten vært eller er virksomheten tilknyttet et inkubatorprogram eller akseleratorprogram?

I figur 5.2 ble gründernes utdannelsestype presentert og det bemerkes at det ikke nødvendigvis er en sammenheng mellom utdannelsen og hvilken type næring virksomheten opererer innenfor. For eksempel de to gründerne som har opplyst at de har helse- og sosialfaglig utdanning har ikke startet helse relaterte virksomheter. Den ene virksomheten designer klær og den andre virksomheten opererer innenfor industridesign og utvikler reise- og turutstyr. Figur 5.9 presenterer en oversikt over næringer som virksomhetene opererer innenfor. Respondentene fikk valget om å krysse av på forhåndsdefinerte næringer eller opplyse om andre næringer uten forhåndsutvalgte svaralternativ.



Figur 5.9: Hvilken type næring opererer virksomheten i?

Til tross for at det er lurt å unngå åpne spørsmål i spørreundersøkelser vurderte jeg det nyttig å ta med et spørsmål hvor gründeren selv fikk beskrive virksomhetens viktigste produkt eller tjeneste. Denne informasjonen var vanskelig å finne frem til selv da flere som sagt ikke opererer med hjemmeside. Jeg synes også det var greit at gründeren beskrev dette selv for å unngå misforståelser. Min strategi for å få så mange konkrete og tydelige svar som mulig var å lage et svareksempel under spørsmålet. Tanken var også at dersom gründeren får et svareksempel er det enklere å gi et fornuftig svar samtidig som jeg får den informasjonen som ønskes. Spørsmålet var som følger: *Kan du beskrive kort virksomhetens viktigste produkt/tjeneste?* Svaralternativet ble formulert på denne måten: *For eksempel: Vi er en internetbasert virksomhet som spesialisere seg på damesko rettet mot kvinner fra 30-45 år.*

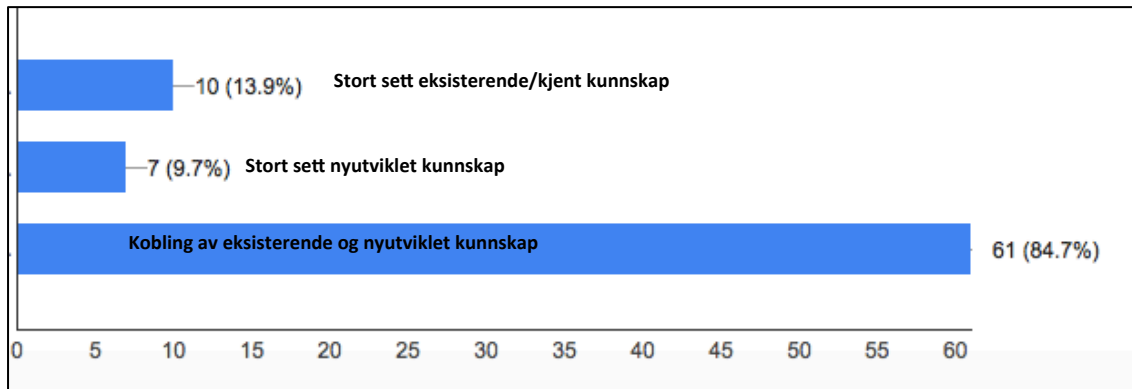
Gründerne ble deretter bedt om å karakterisere virksomhetens produkt eller tjeneste hvor fire forhåndsdefinerte svaralternativ var utarbeidet. Målet med spørsmålene er å kunne diskutere de ulike utviklingsbanene som ble presentert i teorikapittelet.

Resultatene av dette spørsmålet er interessant og høyst relevant for forskerspørsmål 3 og diskuteres sammen med de andre spørsmålene i kapittel 6. Det interessante dreier seg om at over halvparten, 58,3% (42) har svart at virksomheten har et helt nytt produkt eller tjeneste for verdensmarkedet, jamfør figur 5.10. Tekstboksen tilhørende figuren beskriver de mulige svaralternativene gründerne stod ovenfor.



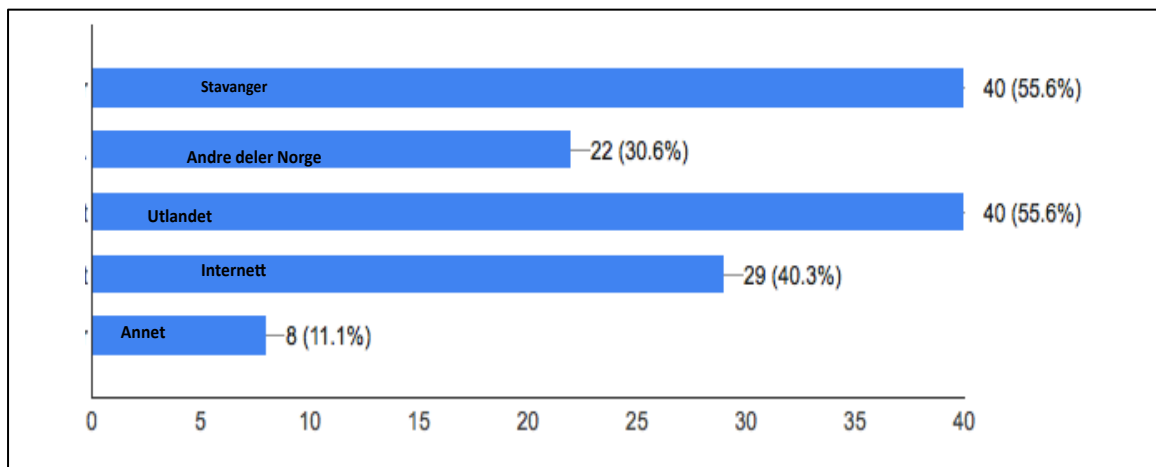
Figur 5.10: Hvordan vil du karakterisere virksomhetens produkt/tjeneste?

Figur 5.11 sier videre noe om hvilken kunnskap som har vært sentral i utviklingen av produktet eller tjenesten. Av tre svaralternativ dominerer ett svar med 84,7% hvor kobling av eksisterende og nyutviklet kunnskap har vært det sentrale. Med andre ord en kombinasjon av kjent og ukjent kunnskap.



Figur 5.11: Hvilken kunnskap har vært sentral i utviklingen av produktet/tjenesten?

Det er i følge figur 5.12 like mange som har hentet kunnskapen fra Stavanger (55,6%) som fra utlandet (55,6%).



Figur 5.12: Hvor har du hentet den sentrale kunnskapen fra?

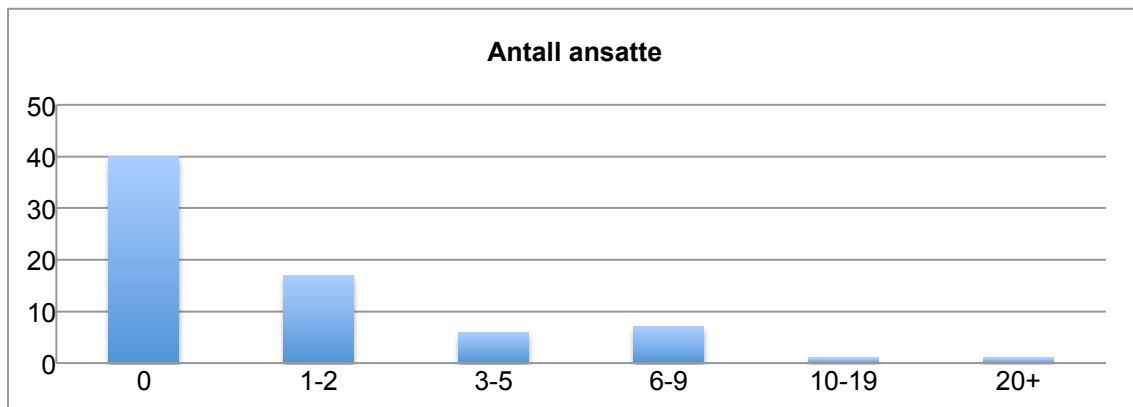
Før jeg går inn på de to siste kategoriene som omhandler virksomhetens ansatte er det ønskelig å oppsummere kort hovedtrekkene fra kategori 3. For det første viser resultatene at det er stor diversitet når det gjelder hvilken type næring virksomhetene opererer innenfor. De fleste opplyser at de satser innenfor informasjon og kommunikasjon, men samtidig viser resultatene en nokså jevn fordeling når det gjelder de andre virksomhetene. Videre er det betydelig mange som opplyser at virksomhetens produkt eller tjeneste er helt nytt for verdensmarkedet og for langt flere enn halvparten har den viktigste kunnskapen i etableringsprosessen vært en

kobling av eksisterende og ny kunnskap. Kunnskapen er hovedsakelig hentet fra Stavanger og utlandet.

5.4 Kategori 4: Om virksomhetens ansatte

De siste to kategoriene omhandler virksomhetens ansatte. Målet var å nå de virksomhetene som har andre ansatte utenom gründeren. Derfor består kategori 4 av et spørsmål som avklarer om virksomheten har ansatte eller ikke ekskludert gründeren selv. Dersom gründeren krysset av på at virksomheten har ansatte ble vedkommende sendt videre til siste kategori. Dersom gründeren oppgav at virksomheten ikke hadde ansatte ble spørreundersøkelsen avsluttet.

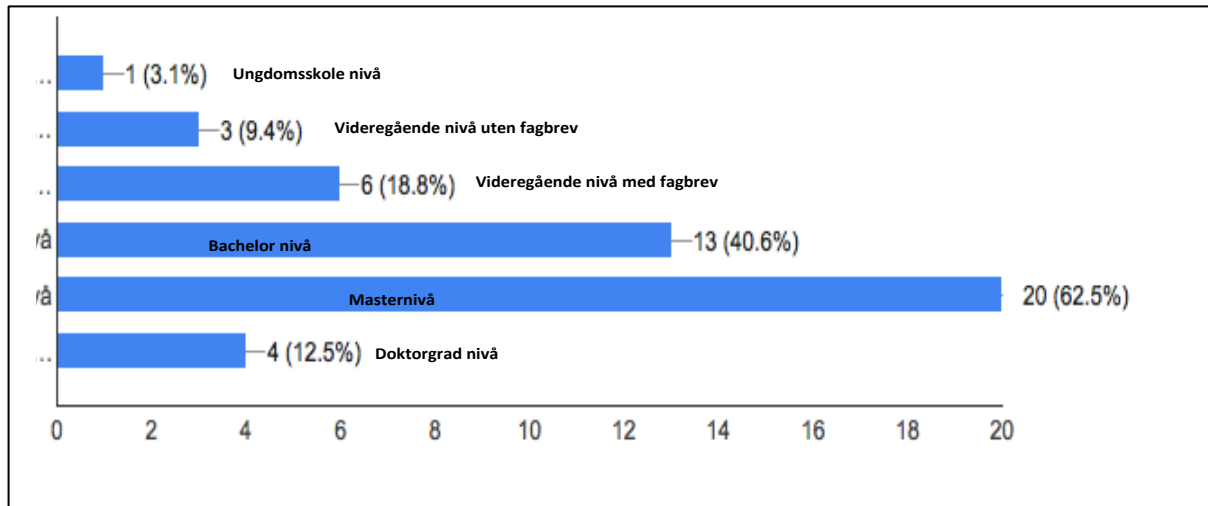
Som figur 5.13 viser er det 40 virksomheter som ikke har ansatte (55,6%). Det betyr at de fleste virksomhetene som er representert i studien er små med få ansatte.



Figur 5.13: Hvor mange ansatte har virksomheten i februar 2016 ekskludert deg selv?

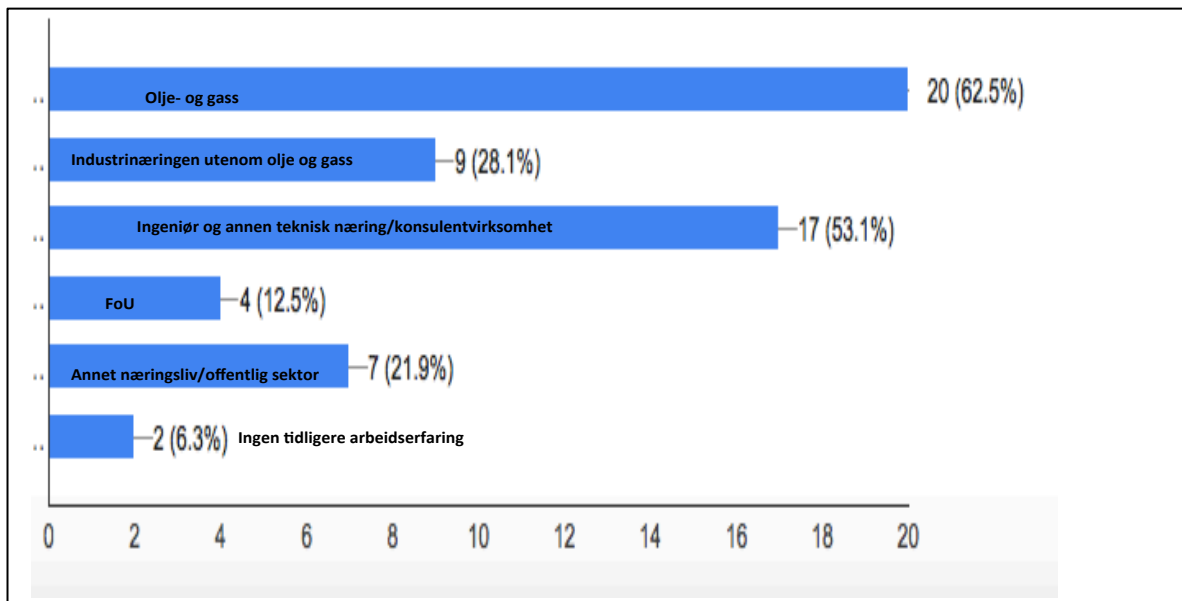
5.5 Kategori 5: Mer om virksomhetens ansatte

Når det gjelder de øvrige ansatte var det særlig ønskelig å få tak i hvilken utdannelse og arbeidserfaring de har. Det er relevant og interessant å sammenligne de ansattes kunnskapsgrunnlag opp i mot gründerens utdannelse og arbeidserfaring for å se om dette skiller seg fra en annen eller ikke. Det ble gitt samme svaralternativ som gründeren fikk på samme spørsmål innledningsvis for å kunne sammenligne best mulig. Respondenten ble også påminnet om muligheten for å krysse av på flere svaralternativer. Også her var det flest som oppgav masternivå (62,5%) som man ser i figur 5.14.



Figur 5.14: Hvilket utdanningsnivå har de øvrige ansatte i virksomheten (kan krysse av flere)?

Når det gjelder de øvrige ansattes arbeidserfaring er det igjen olje- og gassnæringen som er overrepresentert. Figur 5.15 viser at 62,5 % av ansatte har i likhet med de fleste gründerne tidligere erfaring og kunnskap hentet fra denne næringen.



Figur 5.15: Hvilken tidligere arbeidserfaring har de øvrige ansatte (kan krysse av flere)?

Resultatene fra spørreundersøkelsen som er presentert i dette kapittelet tas med videre i kapittel 6 hvor det empiriske materialet diskuteres og analyseres opp i mot studiens forskerspørsmål og hypoteser.

6.0 ANALYSE

I dette kapittelet analyseres og tolkes resultatene fra spørreundersøkelsen. Ved å koble teori og empiri er målet å skape ny kunnskap om gründeres påvirkning til næringsutvikling i Stavanger. Studiens tre forskerspørsmål diskuteres og analyseres individuelt og hver for seg i samme rekkefølge som presentert innledningsvis:

1. Hva karakteriserer gründere i Stavanger som har mottatt etablerertilskudd fra Innovasjon Norge i 2014 og 2015 når det gjelder utdanning og arbeidserfaring?
2. Hvilke faktorer har påvirket etableringsprosessen når det gjelder gründere med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen sammenlignet med gründere med annen type arbeidserfaring?
3. I hvilken grad og hvordan bidrar gründere i Stavanger til en overgang fra path extension til path renewal eller path creation?

6.1 Kjennetegn ved gründere i Stavanger

Målet med forskerspørsmål 1 er å skaffe informasjon om hva som karakteriserer gründere i Stavanger som har mottatt etablerertilskudd fra Innovasjon Norge i 2014 og 2015. Det er kjennetegn knyttet til utdanning og arbeidserfaring som er av interesse fordi denne informasjonen skaper et bilde av kunnskapsgrunnlaget til gründerne som kan ha hatt betydning i etableringsprosessen til den enkelte. Med det menes at tidligere utdanning og arbeidserfaring, i tråd med teoriens kapittel 3.8, kan ha vært avgjørende for hvilken type virksomhet som etableres og hvilken næring virksomheten opererer innenfor.

6.1.1 Utdanningsnivå

Studiens funn viser at gründere som mottok etablerertilskudd fra Innovasjon Norge i 2014 og 2015 kjennetegnes av høy utdanning. Tallene i det følgende fremstilles prosentvis med betegnelse av antall gründere i parentes:

- 2,8% (2) har doktorgrad
- 47,2% (34) har mastergrad
- 27,8% (20) har bachelorgrad
- 12,8% (9) har videregående uten fagbrev
- 8,3% (6) har videregående med fagbrev
- 1,4% (1) har ungdomsskoleutdanning

En summering av ovenstående resultater viser med andre ord at totalt 77,8% (56) av respondentene har høyere utdanning (bachelorgrad, mastergrad og doktorgrad) mot 22,2 % (16) med lavere utdanning (ungdomsskole og videregående med eller uten fagbrev). Resultatene gir med det grunnlag for å konkludere med at flertallet av gründerne i studien er høyt utdannede. Funnene er også i samsvar med SSB sin undersøkelse fra 2013 som ble presentert i kapittel 3.8 som påpekte at gründere i Norge generelt kjennetegnes av å ha høyere utdanning. Til tross for at funnene viser en høy svarrespons og peker på at de fleste gründerne i studien har høyere utdanning kan man ikke uten videre anta at utvalget er representativt ettersom studien ikke har 100% svarrespons. Representativt utvalg betyr at det er overensstemmelse mellom viktige kjennetegn ved de 109 virksomhetene som er studiens totalpopulasjon og de 72 som har svart (utvalget). Hadde man hatt tilgang til informasjon angående utdanningsnivået til de 37 gründerne som ikke har svart på spørreundersøkelsen kunne man sammenlignet gruppene ytterligere og med det avklart om utvalget faktisk er representativt. Når det er sagt ansees utvalget i stor grad å være tilfeldig ettersom svarprosenten er såpass høy for slike undersøkelser (66%). Sannsynligheten for at alle de som ikke har svart har eksempelvis ungdomsskole utdanning ansees å være liten, men man kan som sagt ikke hevde dette helt sikkert.

Når det gjelder utdanning knyttet til studiens utvalg er det interessant å se nærmere på hvilket utdanningsnivå gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen har sammenlignet med gründerne med annen type arbeidserfaring. Som studien argumenterte for i kapittel 1 kan Stavanger se ut til å peke mot utviklingsbanen path extension som kjennetegnes av at næringslivet blir stadig sterkere der det er sterkt fra før (Isaksen, 2016). Gründeres kunnskapsgrunnlag, blant annet sammenhengen mellom utdanning og arbeidserfaring, blir sentralt i diskusjonen om hvordan nye virksomheter i Stavanger eventuelt kan påvirke til omstilling av næringslivet slik at man blir mindre avhengig av olje- og gass.

Tabell 6.1 presenterer derfor en analyse som behandler dataene fra figur 5.1 ytterligere i følgende to grupper:

1. Utdanningsnivå blant gründere med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen
2. Utdanningsnivå blant gründere med annen arbeidserfaring enn olje- og gass

Tabellen viser for det første at det ikke er store forskjeller mellom gruppe 1 og 2 når det gjelder lavere utdanning. Summerer man antall gründere som har ungdomsskoleutdanning og videregående med eller uten fagbrev utgjør dette 26,5 % (9) for gründerne gruppe 1 og 18,5% (7) av antall gründere i gruppe 2. Beregningen tyder dermed på at det er 2 gründere som skiller gruppene når det gjelder lavere utdanning.

Når det gjelder høyere utdanning (bachelorgrad, mastergrad og doktorgrad) viser tabellen også små forskjeller på tvers av gruppene. Majoriteten i begge gruppene har høy utdanning, dette gjelder 73,5% (25) i gruppe 1 og 81,5% (31) i gruppe 2.

Funnene tyder med andre ord på at både gründere med arbeidserfaring fra olje- og gassnæring og gründere med annen arbeidserfaring kjennetegnes av høy utdanning, men andelen er dog noe større i gruppe 2.

Utdanningsnivå	1. Gründere med arbeidserfaring fra olje- og gass	2. Gründere med annen arbeidserfaring
Ungdomsskole	2,9% (1)	0% (0)
Videregående m/fagbrev	11,8% (4)	5,3% (2)
Videregående u/fagbrev	11,8% (4)	13,2% (5)
Bachelorgrad	23,5% (8)	31,5% (12)
Mastergrad	47,1% (16)	47,4% (18)
Doktorgrad	2,9% (1)	2,6% (1)
Sum	100% (34)	100% (38)

Forskjellene når det gjelder utdanningsnivå er såpass små på tvers av gruppene at det sannsynligvis er vanskelig å fastslå en signifikant forskjell ettersom studien ikke har 100% svarrespons. Det kan imidlertid sjekkes med kji-kvadrattest som fremstilles i tabell 6.1.1. Testen bekrefter at det ikke er sammenheng mellom hvilken gruppe gründerne tilhører og utdanningsnivå. P-verdi viser 0,412 som er høyere enn signifikansnivået på 0,05. Det betyr at det ikke er grunnlag i dataene for å forkaste H_0 . Konklusjon er derfor at gründere med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen

ikke skiller seg ut når det gjelder utdanningsnivå sammenlignet med gründerne med annen arbeidserfaring.

Tabell 6.1.1: KJI-kvadrattest av tabell 6.1			
H0: Det er ingen sammenheng mellom hvilken gruppe respondentene tilhører og utdanningsnivå			
H1: Det er sammenheng mellom hvilken gruppe respondentene tilhører og utdanningsnivå			
	Høyere utdanning	Lavere utdanning	Total
Gruppe 1	25	9	34
Gruppe 2	31	7	38
Total	56	16	72
Forventet verdi			
Gruppe 1	26,444	7,556	
Gruppe 2	29,556	8,444	
p verdi	0,412		

6.1.2 Utdanningstype

Ved siden av å se på forskjeller mellom gruppe 1 og 2 angående utdanningsnivå (tabell 6.1) er det videre ønskelig å se nærmere på forskjeller angående utdanningstype på tvers av gruppene. En grundigere analyse av figur 5.2 fra kapittel 5 viser totalt fra begge gruppene at:

- 45,8% (33) har utdanning innenfor ingeniør- og teknologisk fag
- 31,9% (23) har økonomi- og administrasjonsfaglig utdanning
- 2,8% (2) har helse- og sosialfaglig utdanning
- 8,3% (6) har utdanning innenfor kultur og media
- 20,8% (15) har oppgitt svaralternativet ”annet”

Også disse funnene samsvarer med undersøkelsen til SSB som i teorien påpekte at ingeniør- og tekniske fag er sterkt representert blant gründerne i Norge, mens helse- og sosialfag er underrepresentert.

Det er totalt 9,7% (7) av respondentene som har oppgitt at de har to ulike utdannelse, dette totalt for begge gruppene. Fire av syv gründerne med to utdannelses typer finnes i gruppe 1, og tre av syv gründerne finnes i gruppe 2. De fire dette gjelder i gruppe 1 har en blanding av ingeniør- og tekniskfaglig utdanning kombinert med økonomi- og administrasjon. Det bemerkes også at disse fire har høyere utdanning i tillegg til arbeidserfaring fra annen næring, mer konkret industrinæringen utenom olje- og gass. I gruppe 2 har én gründer økonomi- og administrasjonsutdanning i tillegg til kokkeutdanning, to gründerne har ingeniør- og annen teknologisk utdanning ved

siden av økonomi- og administrasjon. Disse kjennetegnes også av høyere utdanning og arbeidserfaring fra flere næringer utenom olje- og gass. Jeg kommer nærmere inn på diskusjonen knyttet til arbeidserfaring i neste kapittel.

Poenget er at gründerne med kombinert utdanning også kjennetegnes av å ha kombinert arbeidserfaring og høyere utdanning. Det er vanskelig å generalisere gruppen som har to ulike utdannelse ettersom antallet er få. Grunnen til at diskusjonen og funnene likevel tas opp er å understreke at denne gruppen har noe særegent med seg ved at de har flere typer av kunnskap. Ved å bruke kunnskapen som er skaffet via ulike utdannelse og diverse arbeidserfaringer i etableringen øker muligens sjansen for et mer innovativt produkt eller tjeneste (ifølge teorien som sier at innovasjon stimuleres gjennom kobling av ulike typer av kunnskap).

Til tross for at utdanning innenfor ingeniør- og teknologiske fag dominerer sammenlagt for gruppene viser hovedfunn fra tabell 6.2 at det i stor grad er gruppe 1 som drar opp dette gjennomsnittet. Det vil si at 67,5% (23) av gründerne i gruppe 1 har utdanning innenfor ingeniørfeltet. Funnene tyder altså på at de fleste gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gass er utdannet ingeniør eller lignende.

Sannsynligvis ikke overraskende da mange ingeniørstillinger leder mot olje- og gassnæringen. Som referert til i figur 2.1 i kapittel 2 hadde for eksempel Stavanger-regionen 81 600 ansatte innenfor petroleumsnæringen i 2015 og det er derfor tenkelig at mange ingeniører søker denne type arbeid. Når det gjelder gruppe 2 er funnene av mer variert art når det gjelder den enkelte gründer. Det fremkommer særlig ved at 34,2% (13) i gruppe 2 har svart at de har en annen utdanning enn mulige svaralternativ i spørreundersøkelsen. Det viser for det første hvor viktig det er å tenke gjennom svaralternativer i spørreundersøkelser. Dersom spørreundersøkelsen ikke hadde inkludert svaralternativet ”annet” ville denne informasjonen muligens gått bort. Gründerne i gruppen ”annet” har oppgitt at de har ulike typer utdanning innenfor varierende felt, blant annet markedsføring, industridesign, filosofi og psykologi, sosiologi, elektriker, sjøfart, flyger, revisor og motedesign. Den ene gründeren som har ungdomsskoleutdanning har naturligvis svart ”har ikke annen utdanning” på spørsmålet om utdanningstype.

Med bakgrunn i ovenstående diskusjon tyder funnene på at det kan være signifikante forskjeller mellom gruppe 1 og 2 når det gjelder utdanningstype. På den andre siden

er det vanskelig å gjøre en kji-kvadrattest av sammenhengen ettersom det er flere variabler i tabellen som er under forventet antall observasjoner. Testen forutsetter som sagt at det forventede antallet observasjoner i hver kategori er minst 5 i 80% av tilfellene (Løvås, 2003). Utdanningstypene er såpass atskillige at det også er vanskelig å gruppere dem for å gjøre testen gyldig.

Utdanningstype	1. Gründere med arbeidserfaring fra olje- og gass	2. Gründere med annen arbeidserfaring
Helse- og sosial	-	5,3% (2)
Økonomi- og administrasjon	32,3% (11)	31,6% (12)
Ingeniør- og teknologi	67,5% (23)	26,3% (10)
Kultur og media	5,9% (2)	10,5% (4)
Annet	5,9% (2)	34,2% (13)

6.1.3 Arbeidserfaring

En grundigere analyse av figur 5.3 fra kapittel 5 viser at gründeres arbeidserfaring er fordelt på en rekke ulike næringer og funnene viser blant annet at betydelig flere gründere har arbeidserfaring fra to eller flere næringer ettersom det var mulig å krysse av for flere svaralternativ. Den overordnede statistikken viser følgende når det gjelder arbeidserfaring:

- 47,2% (34) fra olje- og gassnæringen
- 23,6 (17) fra industrinæringen utenom olje- og gassnæringen
- 33,3% (24) fra ingeniør og teknisk næring eller konsulentvirksomhet
- 15,3% (11) fra FoU
- 20,8% (15) fra annet næringsliv eller offentlig sektor
- 2,8% (2) har ingen tidligere arbeidserfaring
- 22,2 (16) har svart ”annet”

Sistnevnte gruppe som har svart ”annet” hevder at de har en annen arbeidserfaring enn mulige svaralternativ. Nærmere bestemt innenfor salg, markedsføring, fotografi, musikk, tømrer, mote, akvakultur, kontor- og administrasjon. En analyse av tallene ovenfor forteller at flere gründere som har arbeidserfaring fra ulike typer næringer, det var derfor interessant å undersøke forskjeller på tvers av gruppe 1 og 2. Funnene presenteres i tabell 6.3 som viser andel gründere med arbeidserfaring fra olje- og

gassnæringen som i tillegg har annen type arbeidserfaring, og hvor mange gründere med arbeidserfaring utenom olje- og gass som har variert arbeidserfaring.

Tabell 6.3: Sammenhengen mellom arbeidserfaring og flere typer næringer		
	1. Gründere med arbeidserfaring fra olje- og gass	2. Gründere med annen arbeidserfaring
Erfaring fra to eller flere typer næringer	52,9% (18)	21,1% (8)
Kun erfaring fra en type næring	47,1% (16)	78,9% (30)
Sum	100% (34)	100% (38)

I gruppe 1 er det 52,9% (18) som har variert arbeidserfaring fra annen type næring ved siden av olje- og gass. Blant disse har de majoriteten (15 av 18) gründere arbeidserfaring fra industrinæringen utenom olje- og gass og ingeniør- og konsulentfeltet. Flere av disse har også en tredje arbeidserfaring utenom olje- og gassnæringen, nemlig fra FoU, reklamebransjen og offentlig sektor. Funnene understreker med det at over halvparten av gründere med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen kjennetegnes av å ha et variert kunnskapsgrunnlag opparbeidet via erfaringer fra ulike typer næringer. Disse funnene vil senere diskuteres opp i mot figur 3.3 som tar for seg studiens tre hypoteser som bygger på deler av det analytiske rammeverket og som knyttes til forskerspørsmål 3. Det sentrale i den sammenheng er at når over 50% av gründerne som har arbeidserfaring fra olje- og gass også har annen type arbeidserfaring fra andre næringer, kan det bety at ulike kunnskapsgrunnlag suppleres. Dersom gründere med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen tar i bruk elementer fra de ulike kunnskapsgrunnlagene i etableringsprosessen kan sannsynligheten for å påvirke næringslivet i retning av path renewal øke. Selv om hypotese 2 i figur 3.3 vektlegger at path renewal vokser frem dersom gründere samarbeider med eksterne aktører, er det også grunn til å tro at path renewal kan vokse frem dersom gründere kombinerer kunnskap og ekspertise fra egne erfaringer. Det kan også tyde på at de har eksterne nettverk til aktører i ulike bransjer. Har vedkommende på den andre siden lengst arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen, eller det er lenge siden vedkommende arbeidet i en annen næring, øker kanskje sjansen for at kun ett kunnskapsfelt tas i bruk i etableringsprosessen og da er man igjen på sporet av path extension (hypotese 1 i figur 3.3). Det er som sagt først når en kombinerer ulike kunnskapsgrunnlag at path renewal har størst mulighet for å fremtre.

Når det gjelder gruppe 2 har de færreste gründerne arbeidserfaring fra flere ulike typer næringer. Forskjellen mellom gruppene er betydelig og tabellen viser at 78,9% (30) i gruppe 2 kun har en type arbeidserfaring.

For å bekrefte at det faktisk er forskjeller på tvers av gruppene når det gjelder arbeidserfaring fra flere ulike typer næringer viser resultater av kji-kvadrattest i tabell 6.3.1 at det er lav p-verdi på 0,005. Det betyr at p-verdi er lavere enn signifikanskravet på 0,05 og at H0 forkastes. Det er dermed H1 som er gjeldende, med andre ord viser funnene at det er signifikante forskjeller på tvers av gruppene. Gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen kjennetegnes av arbeidserfaring fra flere ulike typer næringer og gründerne med annen arbeidserfaring kjennetegnes av arbeidserfaring fra en bestemt type næring.

Tabell 6.3.1: KJI-kvadrattest av tabell 6.3			
H0: Det er ingen sammenheng mellom arbeidserfaring og flere typer næringer.			
H1: Det er sammenheng mellom arbeidserfaring og flere typer næringer.			
	Gruppe 1	Gruppe 2	Total
Erfaring fra to eller flere.	18	8	26
Kun en type erfaring	16	30	46
Total	34	38	72
Forventet verdi			
Gruppe 1	12,278	13,722	
Gruppe 2	21,722	24,278	
Total			
p verdi	0,005		

Funnene kan videre diskuteres opp i mot hypotesetabellen fra kapittel 3, særlig hypotese 1 som antar at ett særskilt kunnskapsgrunnlag bidrar til forlengelse av path extension. Med mindre gründerne i gruppe 2 bruker ekstern kunnskap i etableringen (diskuteres i kapittel 6.3), har majoriteten av disse kun ett kunnskapsgrunnlag å spille på. Faren for negativ lock-in og stagnasjon vil da øke og med det minskes innovasjonshøyden, det vil si produktet eller tjenesten blir mindre unikt.

Igjen diskuteres teorien om utviklingsbanene på virksomhetsnivå, og som påpekt tidligere var ikke dette teoriens tanke opprinnelig. På den andre siden snakker man om en gruppe av gründerne eller virksomheter i det store bildet, og man kan antageligvis derfor argumentere for at disse sammen påvirker regionalt nivå. En gruppe av virksomheter som kjennetegnes av tilsvarende forutsetninger vil antageligvis sammen påvirke til regional næringsutvikling. Kjernen i Gründerplanen (2015) bygger på at den enkelte gründer bidrar til økt verdi, omstilling og økonomisk vekst, med andre ord sammen påvirker de regional næringsutvikling. Til tross for å

kritisere Gründerplanen (2015) for å være overveiende positiv hevdet også Isaksen (2016) i kapittel 1 at det ofte er slik at helt nye næringer i en region først vises i nyetablerte virksomheter. Med andre ord kan gründere være sentrale for å skape helt nye næringer og på den måten omstille næringslivet. I så tilfelle bør antageligvis de nye virksomhetene som vokser frem bygge på en kombinasjon av ulike kunnskapstyper for å unngå et fastlåst næringsliv.

6.1.4 Fordeler med å ha bredt kunnskapsgrunnlag

Det kan like fullt være andre fordeler med å ha arbeidserfaring fra ulike typer næringer, som for eksempel nettverk. Studien tyder på at gründere fra gruppe 1 har betraktelig bredere kunnskapsgrunnlag enn gruppe 2 ved at de har arbeidet innen forskjellige næringer. Det kan bety at gruppe 1 har et langt større nettverk å spille på, både i forhold til antall personer og i forhold til kunnskap. Å introdusere et produkt eller en tjeneste til personer eller virksomheter man kjenner kan øke sjansen for potensielt salg ettersom relasjonen kan være preget av tillitt. Ved siden av å øke sjansen for salg vil det sannsynligvis også være enklere å avtale møter ettersom man har nødvendig kontaktinformasjon. At en relasjon er preget av tillitt vil antageligvis også være tidsbesparende ettersom man ikke trenger å bruke tid på å overbevise partene om at man er til å stole på. Dessuten vil det også være større potensial til å innhente kunnskap fra andre på tvers av ulike fagfelt som kan styrke produktet eller tjenesten samt bidra i etableringsfasen.

En annen fordel med å ha arbeidserfaring fra flere næringer er den bredere bransjekunnskapen man opparbeider seg. Gründere fra gruppe 1 har kanskje stått i mer varierende problemstillinger enn dem i gruppe 2. Gründere i gruppe 1 har sannsynligvis derfor større mulighet til å benytte ulike innfallsvinkler. I forsøk på å gi et eksempel kan bred bransjekunnskapen sammenlignes med at man snakker flere språk. Man opparbeider en bransjeforståelse om hvordan ulike næringer fungerer. Nordmenn kan for eksempel alltid snakke engelsk i Frankrike, men dersom man kan snakke fransk er påvirkningen, tillitten og handlingskraften større.

6.1.5 Arbeidserfaring fra andre steder utenfor Stavanger

Avslutningsvis, før man kommer inn på andre forskerspørsmål, er det ønskelig å diskutere kort funnene knyttet til spørsmålet i spørreundersøkelsen angående arbeidserfaring utenfor Stavanger ettersom dette også kan si noe mer om kunnskapsgrunnlaget til utvalget. Resultatene fra spørreundersøkelsen viser at de fleste har arbeidserfaring fra andre norske byer utenom Stavanger eller fra andre land (ref. figur 5.4). Analyserer man tallene fra figur 5.4 ytterligere kan man finne frem til forskjeller på tvers av gruppe 1 og 2. Nederste rad i tabell 6.4 presenterer funn som peker mot at flest i gruppe 1 har arbeidserfaring fra andre byer i Norge og fra utlandet sammenlignet med gruppe 2. Ser man på kategoriene ”Norge ellers” og ”utlandet” adskilt er det flest i gruppe 2 innenfor hver kategori (rad 2 og 3 i tabell 6.4). Det kan bety at gründerne i gruppe 1 som har både arbeidserfaring fra Stavanger, Norge ellers og fra utlandet har følgelig en mer omfattende og interkulturell arbeidserfaring bestående av internasjonal og kulturell forståelse. Dersom man har arbeidet i Stavanger, andre byer i Norge og i utlandet har man et kombinert kunnskapsgrunnlag som i likhet med diskusjonen ovenfor kan gi fordeler både på regionalt og på personlig nivå.

Arbeidserfaring fra andre steder	1. Gründere med arbeidserfaring fra olje- og gass	2. Gründere med annen arbeidserfaring
Nei	20,6% (7)	26,3% (10)
Norge ellers	20,6% (7)	34,2% (13)
Utlandet	20,6% (7)	26,3% (10)
Norge ellers og utlandet	38,2% (13)	13,2% (5)
Sum	100% (34)	100% (38)

I tabell 6.4.1 ser man at p-verdien på 0,102 er høyere enn signifikanskravet og det er derfor ikke grunn til å forkaste H_0 . P-verdien tyder derfor på tvers av gruppene er små og at det ikke er noen sammenheng mellom hvilken gruppe respondentene tilhører når det gjelder arbeidserfaring fra andre steder utenfor Stavanger.

Tabell 6.4.1: Kji-kvadrattest av tabell 6.4						
H0: Det er ingen sammenheng mellom hvilken gruppe respondentene tilhører når det gjelder arbeidserfaring fra andre steder						
H1: Det er sammenheng mellom hvilken gruppe respondentene tilhører når det gjelder arbeidserfaring fra andre steder						
	Nei	Norge ellers	Utlandet	Norge ellers og utlandet	total	
Gruppe 1	7	7	7	13	34	
Gruppe 2	10	13	10	5	38	
Totalt	17	20	17	18	72	
Forventet verdi						
Gruppe 1	8,028	9,444	8,028	8,5		
Gruppe 2	8,972	10,556	8,972	9,5		
Total	17	20	17	18		
p-verdi	0,102					

For å kort oppsummere hovedfunnene knyttet til forskerspørsmål 1:

- Gründere med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen skiller seg ikke ut når det gjelder utdanningsnivå ettersom det totale utvalget kjennetegnes av å ha høy utdannelse
- Flertallet i gruppe 1 har utdannelse innenfor ingeniør- og tekniske fag
- Gründerne i gruppe 2 representerer et større mangfold av utdannelse når det gjelder den enkelte og det er ingen utdannelsestype som skiller seg ut innad i gruppen
- Gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen har bredere kunnskapsgrunnlag enn gründerne med annen arbeidserfaring ved at flertallet har arbeidet innenfor flere ulike typer næringer
- Fordeler med å ha kombinert kunnskapsgrunnlag som kan ha hatt betydning for etableringen er eksempelvis godt utbredt nettverk og opparbeidet bransjekunnskap
- Flere gründere fra gruppe 1 sammenlignet med gruppe 2 har arbeidet i både Stavanger, Norge ellers og utlandet
- Forskerspørsmålet har antydnet at gruppe 1 kan se ut til å være mer egnet enn gruppe 2 til å omstille næringslivet og påvirke til path renewal på grunn av større mulighet for å kombinere ulike typer kunnskap, denne diskusjonen tas opp igjen i drøftingen av forskerspørsmål 3

6.2 Faktorer som har påvirket etableringsprosessen

Som presentert innledningsvis i kapittel 6 lyder forskerspørsmål 2: *Hvilke faktorer har påvirket etableringsprosessen og satsingsområder når det gjelder gründere med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen sammenlignet med gründere med annen type arbeidserfaring?* Målet er altså å undersøke hvilke betydningsfulle faktorer og utfordringer gründerne har møtt på. I diskusjonen er det igjen aktuelt å skille mellom gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen og gründerne med annen type arbeidserfaring. Det er ønskelig å sammenligne faktorer og forskjeller på tvers av gruppene, i etableringsprosessen og i virksomhetene som er etablert (som hvilken type næring, størrelse etc.). Først presenteres funnene knyttet til forskjeller i etableringsprosessen i kapittel 6.2.1 og deretter diskuteres og presenteres satsingsområdene for de ulike virksomhetene i kapittel 6.2.2.

6.2.1 Forskjeller i etableringsprosessen

I spørreundersøkelsen ble gründerne bedt om å krysse av for de tre viktigste faktorene som har hjulpet dem i etableringsfasen. De samlede resultatene fra dette spørsmålet ble fremstilt i figur 5.5 i kapittel 5. Det overordnede flertallet viste at (1) evne til å skape og iverksette ideer, (2) kreativitet og ”stå-på” vilje samt (3) kunnskap via erfaringer fra arbeidslivet var de tre viktigste faktorene. Sammenligner man funnene videre fordelt på gruppe 1 og 2 er det samme tre faktorer som dominerer innenfor hver gruppe. Tabell 6.5 viser at evne til å skape og iverksette ideer representerer 73,5% (25) i gruppe 1 og 65,8% (25) i gruppe 2. Kreativitet og ”stå-på” vilje representerer 67,6% (23) i gruppe 1 og 57,9% (22) i gruppe 2. Disse to representerer det som i teorien ble omtalt som pull-faktorer og funnene viser med det at gründerne i studien i stor grad drives av pull-faktorer. Tredje viktigste ferdighet omhandler kunnskap via erfaringer fra arbeidslivet og viser 55,9% (19) i gruppe 1 og 50% (19) i gruppe 2. Det er også i dette tilfelle vanskelig å gjøre en kji-kvadrattest av sammenhengen mellom gruppene og etableringsfaktorer ettersom fire av variablene i tabellen er under forventet antall observasjoner.

Tabell 6.5: Etableringsfaktorer som har hjulpet gründerne i etableringsprosessen		
Etableringsfaktor	1. Gründere med arbeidserfaring fra olje- og gass	2. Gründere med annen arbeidserfaring
Kunnskap via erfaring fra arbeidslivet	55,9% (19)	50% (19)
Utdanning	14,7% (5)	2,6% (1)
Nettverk til næringslivet	35,3% (12)	42,1% (16)
Nettverk til andre ressurspersoner	35,3% (12)	47,4% (18)
Evne til å skape og iverksette ideer	73,5% (25)	65,8% (25)
Kreativitet og "stå-på" vilje	67,6% (23)	57,9% (22)
Kapital	5,9% (2)	31,6% (12)
Annet	2,9% (1)	-

I og med at kunnskap via erfaringer fra arbeidslivet ser ut til å ha hatt betydning i etableringsfasen for begge gruppene kan det på den ene siden bety at en stor andel gründere satser på virksomheter innenfor samme næring de har arbeidserfaring fra. Det er som sagt ikke bekreftet gjennom hypotesetesting, men senere viser andre funn at en stor andel av gründere i gruppe 1 satser innenfor samme næring de har arbeidserfaring fra. Dersom gründerne starter virksomheter i andre type næringer enn der de har arbeidet tidligere ville muligens færre opplyst at erfaringer fra arbeidslivet har hatt stor betydning i etableringsprosessen. Funnene kan altså tyde på at tidligere arbeidserfaring kan ha påvirket etableringsprosessen og hvilken næring det satses innenfor til tross for at det ikke er gjennomført kji-kvadrattest i dette tilfellet. På den andre siden kan også tidligere arbeidserfaring ha ført til en mer generell kunnskap som kan ha vært til hjelp uavhengig av satsingsområdet. For eksempel generell forretningsforståelse, organisatorisk forståelse, saksbehandling og lederskap.

Funn fra tabell 6.5 viser oppsummert at kunnskap via erfaring fra arbeidslivet har vært vesentlig i etableringsfasen, både for gruppe 1 og 2. Det er dog foreløpig ikke tilstrekkelig informasjon til å kunne argumentere for hvorvidt oljenæringen har hatt betydning for hvem som blir gründere eller hvilken virksomhet som etableres. Slik informasjon kan skaffes om man analyserer nærmere de ulike typer virksomheter som etableres i gruppe 1 sammenlignet med gruppe 2. Før man kommer nærmere inn på denne diskusjonen i kapittel 6.2.2 er det ønskelig å trekke frem en faktor som skiller seg ut som en stor barriere i etableringsprosessen, nemlig kapital.

I tabell 6.5 er kapital nevnt som en viktigere etableringsfaktor blant gruppe 2 sammenlignet med gruppe 1. Man kan derfor trekke en slutning om at gruppe 2 har hatt mer nytte eller hatt større tilgang til kapital enn gruppe 1. Studerer man kapitalens betydning ytterligere viser funnene at denne faktoren har vært den største barrieren for bort i mot alle respondentene. Tabell 6.6 presenterer etableringsbarrierer der gruppe 1 og 2 skårer begge høyest når det gjelder kapital. Funnene forklarer derfor at det kan være vanskelig å skaffe finansiering til etableringen for stort sett alle gründerne som svarte på undersøkelsen. Undersøkelser fra SSB og Gründerplanen (2015) bekrefter dette og legger videre vekt på at Regjeringen har som mål å bedre tilgangen på kapital i tidlig fase i 2016. Blant annet har Regjeringen styrket den såkalte presåkornfondordningen med 100 millioner kroner, en ordning som skal utløse privat investering til unge, innovative virksomheter og gründerne. I tillegg har de styrket etablerertilskuddet med ytterligere 150 millioner kroner for å fremme ”*særlig lovende vekstbedrifter*” (Gründerplanen, 2015:8).

Tabell 6.6 viser videre at det også har vært utfordrende med tanke på svakt marked for mange gründerne. Her er andel svar høyere i gruppe 1 (47,1%) enn 2 (26,3%). Det kan bety at gründerne i gruppe 1 i større grad enn gründerne i gruppe 2 opplever at markedet er svakt. Det kan representere at gründerne i gruppe 1 bruker sin arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen og satser innenfor samme felt. Dersom det er tilfelle kan gründerne i gruppe 1 opplever svakere marked ettersom det er vanskeligere å selge produkter eller tjenester i olje- og gassnæringen. Det sår derimot tvil over hypotesen ettersom funn fra neste kapittel viser at flere gründerne i gruppe 1 satser på andre områder enn olje- og gass.

Etableringsbarrierer	1. Gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gass	2. Gründerne med annen arbeidserfaring
Kapital til å starte selv	82,3% (28)	65,8% (25)
Svakt marked	47,1% (16)	26,3% (10)
Egen kunnskap og erfaring	17,6% (6)	21% (8)
Tilgang på relevant kunnskap fra eksterne aktører	23,5% (8)	42,1% (16)
Negative holdninger til etableringen hos andre i næringslivet	11,8% (4)	18,4% (7)
Negative holdninger fra familie og venner	-	13,2% (5)
Konflikter med samarbeidspartnere, kollegaer eller andre	14,7% (5)	15,8% (6)
Det praktiske og formelle (papirarbeid, saksbehandling etc.)	41,2% (14)	26,3% (10)
Annet	23,5% (8)	26,3% (10)

Videre viser dessuten p-verdien i tabell 6.6.1 at det ikke er grunnlag å forkaste H0 fordi den er høyere enn signifikanskravet. Det betyr at det ikke er noen sammenheng mellom gruppene og etableringsbarrierer. Variablene K5 og K6 er slått sammen fordi begge omhandler negative holdninger til eksterne personer.

Tabell 6.6.1: Kji-kvadrattest av tabell 6.6										
H0: Det er ingen sammenheng mellom respondentene og etableringsbarrierer										
H1: Det er sammenheng mellom respondentene og etableringsbarrierer										
	K1	K2	K3	K4	K5/K6	K7	K8	K9	Total	
Gruppe 1	28	16	6	8	4	5	14	8	89	
Gruppe 2	25	10	8	16	12	6	10	10	97	
Total	53	26	14	24	16	11	24	18	186	
Forventet verdi										
Gruppe 1	25,360	12,441	6,699	11,484	7,656	5,263	11,484	8,613		
Gruppe 2	27,640	13,559	7,301	12,516	8,344	5,737	12,516	9,387		
Total	53,000	26,000	14,000	24,000	16,000	11,000	24,000	18,000		
p-verdi:	0,241									
K1= Kapital										
K2= Svakt marked										
K3= Egen kunnskap										
K4= Tilgang på eksterne kunnskap										
K5/K6= Negative holdninger fra næringslivet/negative holdninger fra familie og venner										
K7= Konflikter										
K8= Annet										

6.2.2 Forskjeller angående virksomhetenes satsingsområder

En måte å finne ut om gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen faktisk satser innenfor samme næring, er å analysere svarene fra spørsmålet i spørreundersøkelsen angående hvilken type næring virksomhetene opererer innenfor (figur 5.9), samt spørsmålet der gründerne ble bedt om å beskrive virksomhetens viktigste produkt eller tjeneste (vedlegg 4). Funnene vil antageligvis fortelle noe om potensielle forskjeller eller likheter knyttet til hvilken næring gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gass satser innenfor, sammenlignet med gründerne med annen arbeidserfaring. Resultatene fremstilles nærmere i tabell 6.7 som klassifiserer ulike kategorier av næringer på tvers av gruppene. Det er 25 gründerne totalt for begge gruppene som har opplyst om at de satser innenfor to ulike typer næringer. Noen kombinasjoner som eksempelvis går igjen er olje- og gassnæringen kombinert med informasjon og kommunikasjon.

Næring	1. Gründere med arbeidserfaring fra olje- og gass	2. Gründere med annen arbeidserfaring
Jordbruk, skogbruk og fiske	14,7% (5)	5,3% (2)
Bygg- og anleggsvirksomhet	11,8% (4)	2,6% (1)
Informasjon og kommunikasjon	41,2% (14)	36,8% (14)
Kultur og media	5,9% (2)	2,6% (1)
Konsulentbransjen	11,8% (4)	7,9% (3)
Olje- og gassnæringen	41,2% (14)	2,6% (1)
Helse- og sosial	8,8% (3)	7,9% (3)
Økonomi og administrasjon	2,3% (1)	2,6% (1)
Annet	17,6% (6)	47,8% (18)

Funnene fra tabell 6.7 indikerer at i gruppe 1 er det olje- og gassnæringen samt informasjon og kommunikasjon som dominerer, begge med 41,2% (14). I gruppe 2 er det derimot en stor andel (36,8%) som opererer innenfor informasjon og kommunikasjon, men kun en eneste virksomhet som satser innenfor olje- og gassnæringen. Det betyr at tidligere arbeidserfaring kan ha hatt betydning for virksomhetens produkt eller tjeneste og satsingsområdet med tanke på at ingen i gruppe 2 har arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen. Det ville vært bemerkelsesverdig og interessant dersom flere virksomheter i gruppe 2 satset innenfor olje- og gassnæringen uten erfaring fra bransjen. De fleste virksomheter i gruppe 2 opererer innenfor annen næring enn mulige svaralternativ. I denne gruppen finnes et bredt spekter av næringer blant annet klær og mote, luftfart, mat og restaurantbransjen, fornybar energi, medisin, akvakultur og produksjon av snowboard. En reell kji-kvadrattest fra informasjonen i tabell 6.7 ansees vanskelig å fremstille ettersom flere av variablene i gruppe 1 og 2 har forventet verdi under 5 (testen forutsetter at forventet verdi i hver kategori er minst 5).

I tabell 6.3 som ble presentert tidligere angående arbeidserfaring fra flere typer næringer var det 16 gründere i gruppe 1 med kun arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen. Av disse viser funnene at det er 8 gründere som har valgt å satse innenfor samme næring, de resterende 8 har valgt å satse i andre næringer. Av de resterende 18 gründerne i gruppe 1, med arbeidserfaring fra olje- og gass samt annen erfaring, viser funnene at 6 av disse satser innenfor olje- og gassnæringen, mens 12

gründere har valgt en annen sti, uten at det er noen fellestrekk for hvilken næring de heller satser på. Det betyr at totalt 58,8% (20 av 34 gründere) i gruppe 1 har valgt å satse på en annen næring enn olje- og gassnæringen til tross for at de har relevant arbeidserfaring. Som diskutert tidligere kan det være en fordel å satse på samme området som man har erfaring fra med tanke på relevant nettverk og god bransjekunnskap fra næringen. Tvert i mot forteller altså funnene at over halvparten av gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gass etablerer virksomheter i andre næringer. Det betyr at nedgangen i olje- og gassnæringen kan ha påvirket til at flere gründere ønsker å operere i andre næringer.

Til tross for at flertallet i gruppe 1 satser innenfor andre næringer enn olje- og gass er det likevel bemerkelsesverdige mange (41,2%) som fortsatt velger å etablere virksomhet innenfor olje- og gass. På grunn av nedgangstider og nedbemanninger i næringen skulle man kanskje trodd at flere satset på andre næringer. På den andre siden kan dette også bety at de gründerne i gruppe 1 som velger å fortsette innenfor olje- og gassnæringen har større tro på at næringen kommer til å ta seg opp igjen. Man kan også se dette i sammenheng med teorien til Schumpeter (1934). I nedgangskonjunkturer mente han at det var størst mulighetsrom for gründere og at i denne perioden er det flest gründere som tør å ta sjanser. Dersom produktet eller tjenesten til gründerne som satser innenfor olje- og gassnæringen i gruppe 1 bygger på helt nye produkter eller tjenester kan disse på lang sikt skape innovasjon og bidra til kreativ ødeleggelse innenfor bransjen. I så tilfelle elimineres nødvendigvis ikke olje- og gassnæringen, men nye produkter og tjenester gjør at næringen omstilles gjennom bruk av ny kunnskap. I kapittel 6.3 vil man blant annet diskutere dette videre i sammenheng med de ulike utviklingsbanene (path extension, path renewal og path creation). Poenget er at eksisterende næringer endrer aktivitet som danner andre, relaterte produkter og tjenester eller fremstiller produkter på nye måter (Isaksen, 2014).

I sammenheng med presentasjonen av forskerspørsmål 2 i kapittel 1.2 ble det videre fremstilt en hypotese om at økningen av antall gründere de siste årene kan skyldes permitteringer fra oljenæringen. Studien peker som kjent på at nesten halvparten av samtlige respondentene har arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen. Man kan anta at noen av disse er permittert og av den grunn har startet egen virksomhet om man tar

tallene fra kapittel 2 om arbeidsledighet i betraktning. I så tilfelle har oljenæringen helt klart påvirket hvem som er gründere. Det foreligger lite forskning på dette området fra før og det har vært utfordrende å bekrefte eller avkrefte hypotesen. Til tross for at studien har påpekt en økning av gründere på omkring 74 % fra 2014 til 2015, i følge Innovasjon Norge²⁵, foreligger det ikke nok informasjon til å kunne bekrefte eller avkrefte hypotesen. Tall fra andel gründere med erfaring fra olje og gass i andre områder kunne bidratt til å analysere hypotesen, men det er også utfordrende å finne tidligere forskning på dette. På den andre siden har Regjeringen bestemt seg for å gjøre Norge mindre avhengig av oljen med mål om at Norge skal ha flere ben å stå på (Ref. Gründerplanen og økning i etablerertilskudd). Større sjanse for å få risikovillig kapital kan antageligvis påvirke til økning av gründere ved at flere kan, og tør å satse når kapital er mer tilgjengelig.

Hovedfunn knyttet til forskerspørsmål 2 sammenfatter:

- Evne til å skape og iverksette ideer, kreativitet og ”stå-på” vilje samt kunnskap via erfaringer fra arbeidslivet har vært de tre viktigste faktorene i etableringsprosessen (ifølge gründerne selv), både for gruppe 1 og 2. Gründerne drives dermed i stor grad av pull-faktorer
- Tilgang på kapital har vært den største etableringsbarrieren i begge gruppene
- 58,8% av gründerne i gruppe 1 satser innenfor olje- og gassnæringen. 41,2% i samme gruppe har etablert virksomhet utenfor denne næringen. Det betyr at de fleste går bort i fra olje- og gassnæringen, men at det likevel er en relativt stor gruppe som fortsetter i næringen til tross for krevende tider, nedbemanning og ansettelsesstopp.
- Flest i gruppe 2 satser på et mangfold av næringer, det vil si andre næringer enn mulige svaralternativ (47,8%), etterfulgt av informasjon og kommunikasjon (36,8%)
- Permitteringer fra olje- og gassnæringen kan ha påvirket valget om å etablere egen virksomhet, men studien bekrefter ikke hypotesen

²⁵ Lest den 12.05.2016 fra: <http://www.innovasjon norge.no/no/Nyheter/miljoteknologi-og-grunderstotte-pa-topp-hos-innovasjon-norge-i-2015/#.VzW5eoTcr9U>

6.3 Gründeres påvirkning til regional næringsutvikling og omstilling

I det følgende diskuteres tredje og siste forskerspørsmål: *I hvilken grad og hvordan bidrar gründerne i Stavanger til en overgang fra path extension til path renewal eller path creation?* Målet er å finne ut og forklare hvordan gründerne i studien kan påvirke og omstille næringsutvikling i Stavanger, og med det hindre path extension. I besvarelsen av forskerspørsmålet diskuteres gründernes produkt eller tjeneste i forhold til nyhetsverdi. Kunnskapsgrunnlaget som har vært sentral for utviklingen av produktet eller tjenesten vil også trekkes frem. Analysen som følger sees videre i lys av de tre hypotesene som ble presentert som en del av det analytiske rammeverket i kapittel 3.10. Hypotesene bidrar til å forklare hvordan gründerne påvirke til de ulike utviklingsbanene.

6.3.1 Helt nytt produkt eller tjeneste for verdensmarkedet

I figur 5.10 i kapittel 5 ble det nevnt et interessant funn som er ønskelig å analysere og diskutere ytterligere, nemlig at over halvparten av samtlige gründerne som deltok i spørreundersøkelsen har karakterisert virksomhetens produkt eller tjeneste som helt nytt for det totale verdensmarkedet. Det vil si at 58,3% (52 av 72) av utvalget på tvers av gruppe 1 og 2 hevder at de har utviklet et produkt eller tilbyr en tjeneste som ikke er tilgjengelig i Stavanger, andre steder i Norge eller i utlandet fra før. Med andre ord fremstiller flertallet av virksomhetene i studien et produkt eller en tjeneste som omfatter radikal innovasjon eller fornyelse og som har høy nyhetsverdi. Denne gruppen støtter dessuten studiens definisjon av gründerbegrepet som ble presentert i kapittel 3.1 og som la vekt på at gründerne bidrar til verdiskaping. Tabell 6.8 analyserer funnet ytterligere på tvers av gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen og gründerne med annen arbeidserfaring. Funnene i tabellen viser at i gruppe 1 er det 67,7% (23) gründerne som karakteriserer produktet eller tjenesten som helt nytt for verdensmarkedet, og det er dessuten ingen gründerne i denne gruppen som hevder at produktet eller tjenesten eksisterer i Stavanger fra før. I gruppe 2 er det 50% (19) som hevder å ha et helt nytt produkt eller tjeneste.

Karakterisering	1. Gründere med arbeidserfaring fra olje- og gass	2. Gründere med annen arbeidserfaring
Nytt produkt/tjeneste som eksisterer andre steder, men ikke i Stavanger	8,8% (3)	21,5% (8)
Nytt produkt/tjeneste for verdensmarkedet	67,7% (23)	50% (19)
Tilsvarende produkt/tjeneste eksisterer i Stavanger fra før	-	7,9% (3)
Forbedret produkt/tjeneste i forhold til eksisterende produkt/tjeneste i Stavanger	23,5% (8)	21,5% (8)
Sum	100% (34)	100% (38)

Funnene bekreftes i tabell 6.8.1 der p-verdi er over signifikansnivå. H0 forkastes og kji-kvadrattesten underbygger at det ikke er signifikante forskjeller på tvers av gruppe 1 og 2 når det gjelder hvilken gruppe respondentene tilhører og karakterisering av produktet eller tjenesten. Med bakgrunn i dette konkluderes det med at forskjellene på tvers av gruppene i dette tilfellet er små og at flertallet av respondentene fremmer radikale innovasjoner. I tillegg til at dette støtter studiens definisjon av gründer, er det også med på å anerkjenne Schumpeters fem kombinasjoner for hvordan (radikale) innovasjoner skjer. Disse ble presentert i kapittel 3.4 (side 16) og i denne sammenheng tenkes det særlig på kombinasjon 1: Introduksjon av en helt ny vare/tjeneste eller en ny kvalitet på en vare/tjeneste (Schumpeter, 1934:66).

H0: Det er ingen sammenheng mellom hvilken gruppe respondentene tilhører og karakterisering av produktet/tjenesten			
H1: Det er sammenheng mellom hvilken gruppe respondentene tilhører og karakterisering av produktet/tjenesten			
	Gruppe 1	Gruppe 2	Total
K1	3	8	11
K2	23	19	42
K3/K4	8	11	19
Total	34	38	72
Forventet verdi			
	Gruppe 1	Gruppe 2	
K 1	5,194	5,806	
K 2	19,833	22,167	
K 3 og 4	8,972	10,028	
	34	38	
p-verdi	0,233		
K1 = Nytt produkt/tjeneste som eksisterer andre steder, men ikke i Stavanger			
K2 = Nytt produkt/tjeneste for verdensmarkedet			
K3/K4 = Tilsvarende produkt/tjeneste eksisterer i Stavanger fra før/Forbedret produkt/tjeneste i forhold til eksisterende produkt/tjeneste i Stavanger			

6.3.2 Omstilling gjennom ny bruk av eksisterende kunnskap

Dersom funnene i studien viser at det er en sammenheng mellom det nye produktet eller tjenesten og fremvekst av helt nye næringer i Stavanger kan man i så tilfelle argumentere for omstilling i form av path creation. I dette tilfelle snakker man om hypotese 3 i figur 3.3 (side 31) Gründere vil først påvirke til path creation dersom de skaper helt nye næringer i en region eller nasjon. På den andre siden kan funnene tyde på at gründere bruker en kombinasjon av eksisterende og ny kunnskap som sammen har ført til et nytt produkt eller tjeneste for verdensmarkedet. I dette tilfelle mer lignende path renewal og hypotese 2 i figur 3.3. Er derimot den eksterne kunnskapen identisk med eksisterende kunnskap øker sannsynligheten for at man er på sporet av path extension ettersom virksomheten i så tilfelle bygger på kun en bestemt kunnskapstype. For eksempel dersom eventuelle samarbeidspartnere har lik utdannelse eller arbeidserfaring som gründeren. I samme tilfelle kan det også gå motsatt vei, mot path creation, ved at den eksterne kunnskapen dominerer og for eksempel bygger på stor grad av FoU relatert kunnskap. Da øker sannsynligheten for at helt nye produkter, tjenester og næringer vokser frem.

Som vist i tabell 6.8 har over halvparten av samtlige respondenter høy nyhetsverdi i produktet eller tjenesten. Det kan bety at denne gruppen har potensial for å påvirke til path renewal eller path creation fremfor path extension fordi det er snakk om radikale innovasjoner. Path extension kjennetegne si større grad av små stegvise forbedringer (Isaksen, 2016).

Ser man nærmere på funnene knyttet til tabell 6.8 kan det gi noen svar til ovenstående diskusjon og hypoteser. Så langt vet man at flertallet av gründere i undersøkelsen tilbyr et helt nytt produkt eller tjeneste for verdensmarkedet. Det er kanskje ikke overraskende ettersom utvalget i studien er gründere som har mottatt etablerertilskudd og som skal bidra til å starte virksomheter med en viss innovasjonshøyde slik at Stavanger får flere ben å stå på. Det er dog ikke helt tydelig hvilken utviklingsbane gründere påvirker til. Det avhenger blant annet av om produktet eller tjenesten er innenfor en helt ny næring for Stavanger (path creation) eller bidrar til betydelig fornyelse av eksisterende næringer i Stavanger (path renewal). Resultatene som kan bidra til å diskutere dette presenteres nærmere i det følgende.

For det første viser tabell 6.8 at det er 23,5% i gruppe 1 og 21,5% i gruppe 2 som har svart at de har et forbedret produkt eller tjeneste i forhold til eksisterende produkt eller tjeneste i Stavanger. Denne gruppen bidrar sannsynligvis i liten grad til path renewal eller path creation ettersom det er snakk om små forbedringer eller stegvise innovasjoner som påvirker til at næringslivet blir sterkere der det er sterkt fra før (Isaksen et.al., 2013). Inkluderer man derimot resterende svar fra tabell 6.8 er det få respondenter som har svart at de tilbyr et tilsvarende produkt eller tjeneste som eksisterer i Stavanger fra før. I gruppe 1 gjelder dette 0% og i gruppe 2 gjelder dette 7,9%. Videre opplyser 8,8% i gruppe 1 og 21,5% i gruppe 2 at produktet eller tjenesten eksisterer andre steder, men ikke i Stavanger. Disse funnene bekrefter først og fremst at de nye innovative virksomhetene som gründerne i studien etablerer, i stor grad påvirker til omstilling av nye produkter eller tjenester i næringslivet og med det bidrar til å hindre path extension for Stavangers næringsliv som helhet og man unngår eventuelle lock-in situasjoner.

For å gå mer i dybden av dette kan man sammenligne funnene fra tabell 6.8 (karakterisering av produktet eller tjenesten) og funnene fra tabell 6.7 (virksomhetenes satsingsområder). Det kan styrke diskusjonen og bidra til å skaffe mer informasjon angående gründeres påvirkning til omstilling av næringslivet i Stavanger. Tabell 6.9 sammenligner derfor to variabler basert på disse to tabellene. Tabellen tar utgangspunkt i kun de gründerne som hevder at de har et helt nytt produkt eller tjeneste for verdensmarkedet, fordelt på gruppe 1 og 2, og sammenligner nærmere hvilke områder disse opererer innenfor.

Næring	1. Gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gass	2. Gründerne med annen arbeidserfaring
Olje- og gass	43,9% (10)	5,3% (1)
Bygg- og anleggsvirksomhet	13% (3)	-
Informasjon og kommunikasjon (IKT, data)	43,9% (10)	47,4% (9)
Kultur og media	-	21% (4)
Skogbruk, hordbruk og fiske	8,7% (2)	5,3% (1)
Helse- og sosial	8,7% (2)	15,8% (3)
Økonomi- og administrasjon	4,3% (1)	-
Konsulentbransjen	8,7% (2)	5,3% (1)
Annet	21,7% (5)	10,5% (2)

I tabell 6.9 ser man blant annet at det er 43,9% i gruppe 1 som hevder at de har et helt nytt produkt eller tjeneste som tilbys til olje- og gassnæringen. I likhet med tidligere bekrefter det at ikke alle i gruppe 1 satser på olje- og gassnæringen til tross for at de har arbeidserfaring derfra. Med andre ord flertallet tilbyr produkter eller tjenester til andre næringer utenom olje- og gass. I gruppe 2 er det kun en virksomhet som tilbyr produktet eller tjenesten til olje- og gassnæringen. Det styrker særlig argumentet om at gründerne som har svart på spørreundersøkelsen i stor grad bidrar i prosessen med å omstille Stavanger og gjøre regionen mindre avhengig av olje- og gassnæringen. For gruppe 1 er det i så tilfelle særlig snakk om omstilling i form av path renewal ettersom gründerne i denne gruppen ser ut til å ta med seg eksisterende olje- og gasskunnskap for så å bruke kunnskapen i andre etableringer innunder andre næringer. Med andre ord næringer vokser frem som knoppskyting fra det eksisterende og Stavanger får med det flere ben å stå på ved at andre næringer enn olje- og gass styrkes og vokser frem. Videre når det gjelder gründerne i gruppe 2 som hevder at de har et helt nytt produkt eller tjeneste for verdensmarkedet, viser tabell 6.9 at det er varierende hvilken næring disse gründerne satser innenfor. Funn viser at de fleste i denne gruppen satser innenfor samme næring de har erfaring fra i motsetning til gruppe 1. Det betyr at det sannsynligvis er en forskjell når det gjelder bruk av kunnskap mellom gruppe 1 og 2 angående de som hevder de har et helt nytt produkt eller tjeneste for verdensmarkedet. Funnene viser at de fleste gründerne dette gjelder i gruppe 1 ser ut til å bruke eksisterende kunnskap for å utvikle nye næringer, mens gruppe 2 ser ut til å styrke kunnskapen innenfor den næringen gründerne har arbeidserfaring fra. På den andre siden betyr det likevel at gründerne i gruppe 2 satser på andre næringer enn olje- og gass og med det bidrar også disse til at Stavanger får flere ben å stå på, med andre ord omstilling gjennom ny bruk av eksisterende kunnskap som kan lede til path renewal (Isaksen, 2016). En eventuell hypotesetest viser at flere variabler innunder tabell 6.9 er under forventet verdi, kji-kvadrattesten er derfor ikke gyldig i dette tilfellet.

Stavanger kommune er også opptatt av at regionen må styrke eksisterende næringer i tillegg til olje- og gassnæringen. Derunder er kommunens satsing angående 10 000 nye jobber innen 2020 et hett tema blant annet i media om dagene. Målet for prosjektet er å beholde olje- og gasskunnskapen og kombinere den med annen fagkunnskap. På den måten utvikles ny teknologi og nye forretningsområder, med

andre ord, en path renewal versjon av næringsutviklingen som ser ut til å bli støttet av aktiviteten i gruppe 1 i studien. Målet er altså ikke å utrydde olje- og gassnæringen men å koble eksisterende kunnskap for å skape innovasjon og regionale fortrinn.

At gründerne i studien bidrar til at næringslivet får flere ben å stå på kan gi noen positive ringvirkninger for regionen på lang sikt. For det første kan det påvirke til å diversifisere økonomien i regionen, det vil si at Stavanger blir mindre sårbar i forhold til nedgangskonjunkturer og svingninger i olje- og gassnæringen. Slik situasjonen er på skrivende tidspunkt gir nedgangen i olje- og gassnæringen ringvirkninger på blant annet servicenæringen, særlig hotell- og restaurantbransjen. For eksempel i 2015 opplevde hotellbransjen i Stavanger en reell omsetningsnedgang per rom på 25%²⁶. Sammenligner man med andre storbyer, for eksempel Oslo er ikke næringslivet like utsatt som i Stavanger fordi Oslo representerer en større diversitet i næringslivet. Det betyr at Oslo ikke vil merke like stor nedgang som Stavanger fordi byen har flere ben å stå på. Ser man for eksempel på tabell 2.2 i kapittel 2 fremkommer det at Oslo har hatt en nedgang i arbeidsledighet på 0,1%-poeng ved utgangen av februar 2016 sammenlignet med februar 2015. Stavanger hadde en økning på 2%-poeng, altså 2,1%-poeng høyere enn Oslo. Også lokalisingskvotienten for Oslo angående olje- og gassnæringen støtter argumentet om at Oslo er mindre avhengig av olje- og gass. I kapittel 2 viste utregning av lokalisingskvotienter 0,4 for Oslo versus 8,1 i Stavanger. Lokalisingskvotienter under 1,0, som i Oslo, betyr som sagt at næringen er relativt sett mindre viktig i regionen enn på landsbasis.

6.3.3 Innovasjon Norge påvirker

Innovasjon Norge kan som sagt også ha påvirket funnene ettersom de evaluerer virksomhetens nyhetsverdi og vekstpotensial som to sentrale faktorer i søknadsprosessen for etablerertilskudd. I tillegg vektlegger de internasjonalisering som en viktig faktor. Innovasjon Norge gir med andre ord uttrykk for at de hovedsakelig innvilger støtte til virksomheter som satser på helt nye produkter eller tjenester som ikke finnes på verdensmarkedet fra før. For eksempel fremkommer det av vilkårene for å få innvilget etablerertilskudd at gründerne må kunne sannsynliggjøre at forretningsidéen representerer noe vesentlig nytt i det markedet en

²⁶ Lest den 15.05.2016 fra: <http://e24.no/privat/reise/oljebremsen/stor-nedgang-i-forretningsreiser-til-stavanger/23519284>

skal inn i²⁷. Det betyr at Innovasjon Norge kan påvirke til regional omstilling ved at de "siler ut" og støtter de nye virksomheten som har høyest innovasjon- og vekstverdi. Med det kan man derfor argumentere for at gründerne i studien er nøye utvalgt når det gjelder satsingsområder. Den generelle økningen i interesse for å skape sin egen arbeidsplass kan ha ført til at norsk kompetanse blir "håndplukket" til å løse utfordringer som kan gi økt verdiskaping i Norge. Med det påvirker gründerne til omstilling i en fase hvor Norge trenger og har muligheter få andre land har på viktige områder. Det er foreløpig uklart om det er stor omstilling og omstillingsevne. Det kommer an på om virksomhetene overlever og vokser fremover.

6.3.4 Sentral kunnskap i utviklingen av produktet eller tjenesten

Analyser gjennomført med utgangspunkt i figur 5.11 i kapittel 5 peker videre på at 84,7% av totalt antall respondenter hevder at kobling av eksisterende og nyutviklet kunnskap har hatt betydning for utviklingen av produktet eller tjenesten. Mange har med andre ord kombinert ulike kunnskapstyper i utviklingen av produktet eller tjenesten. Tabell 6.10 viser at funnene er bort i mot like når det gjelder gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen sammenlignet med gründerne med annen arbeidserfaring. I tabellen ser man at 88,2% (30) av gründerne i gruppe 1 og 81,6% (31) gründerne i gruppe 2 har kombinert eksisterende og nyutviklet kunnskap, altså flertallet av gründerne i begge gruppene.

Kunnskap	1. Gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gass	2. Gründerne med annen arbeidserfaring
Stort sett eksisterende kunnskap	11,8% (4)	5,2% (2)
Stort sett nyutviklet kunnskap	-	13,2% (5)
Kobling av eksisterende og nyutviklet kunnskap	88,2% (30)	81,6% (31)
Sum	100% (34)	100% (38)

Kji-kvadrattesten forkaster ikke H₀ i tabell 6.10.1, og det kan se ut til å være grunnlag for å hevde at det er liten statistisk signifikant forskjell mellom gruppene når det gjelder sentral kunnskap i etableringen. Her må man imidlertid være forsiktig ettersom testen er i grenseland til ugyldighet. Grunnen til det er at p-verdien er svært lav og akkurat over signifikansnivået (0,05).

²⁷ Lest den 15.05.2016 fra: <http://www.innovasjon Norge.no/no/finansiering/etablerertilskudd/#.VzhihoTcr9U>

Tabell 6.10.1: KJI-kvadrattest av tabell 6.10				
H0: Det er ingen sammenheng mellom hvilken gruppe respondentene tilhører og sentral kunnskap i utviklingen av produktet eller tjenesten				
H1: Det er sammenheng mellom hvilken gruppe respondentene tilhører og sentral kunnskap i utviklingen av produktet eller tjenesten				
	Eksisterende kunnskap	Nyutviklet kunnskap	Kobling av eksisterende og ny	Total
Gruppe 1	4	0	30	34
Gruppe 2	2	5	31	38
Total	6	5	61	72
Forventet verdi				
Gruppe 1	2,833	2,361	28,806	34,000
Gruppe 2	3,167	2,639	32,194	38,000
Total	6,000	5,000	61,000	72,000
p verdi	0,065			

Funnene støtter likevel teorien om omstilling gjennom path renewal ettersom det skjer en kobling av ulike kunnskapstyper. Hadde det vært snakk om omstilling gjennom path creation ville trolig langt flere i begge gruppene svart at produktet eller tjenesten bygger på nyutviklet kunnskap. I gruppe 1 er det videre bemerkelsesverdig at ingen har svart dette alternativet. I teorien om path creation ble det forklart at det handler om at helt nye næringer vokser frem i en region. Forskning som kan bidra til helt nye næringer er viktig, men forstås som et mer langsiktig prosjekt som ikke gir rask erstatning for færre olje- jobber (Isaksen, 2016).

For å understreke hovedfunnet knyttet til forskerspørsmål 3 viser studien at gründerne som deltok i spørreundersøkelsen satser på et nytt produkt eller tjeneste som er helt nytt for verdensmarkedet. I størst grad bygger satsingen på en kombinasjon av ny kunnskap og eksisterende kunnskap, som trolig er det som er kalt variert diversitet i teorien. Dermed er det hypotese 2 angående path renewal som fremstår som mest gjeldende sett opp i mot denne studien. Det er viktig å understreke at en studie av samtlige gründere i Stavanger kunne ført til en annen konklusjon. Informantene er valgt ut blant gründere som potensielt kan bidra til omstilling i næringslivet ved at de har mottatt etablerertilskudd fra Innovasjon Norge. Samtidig kommer det tydelig frem at gründerne i studien ansees å ha sterk innovasjonshøyde og potensial for å omstille næringslivet. I sammenheng med økningen av antall gründere fra 2014 til 2015 gir funnet dermed en tro på at det finnes flere potensielle gründere utenfor studien som ønsker å starte egen, nyskapende virksomhet og med det påvirke til omstilling. På den andre siden kan dette være vanskelig å slutte fra studien ettersom gründerne som ikke har fått etablerertilskudd kan i større grad være levebrødsgründere som i mindre grad bidrar til omstilling til nye næringer.

6.3.5 Kobling av eksisterende og nyutviklet kunnskap

Tabell 6.11 presenterer videre hvor den sentrale kunnskapen er hentet fra og underbygger også argumentet om at de fleste i gruppe 1 og 2 har et produkt eller tjeneste som er basert på en kombinasjon av eksisterende og ny kunnskap. Tabell 6.11 påpeker hvordan de fleste gründerne studien bidrar til omstilling i form av path renewal ved å hente mesteparten av kunnskapen fra Stavanger og utlandet.

Sted	1. Gründere med arbeidserfaring fra olje- og gass	2. Gründere med annen arbeidserfaring
Stavanger	52,9% (18)	57,9% (22)
Andre deler av Norge	41,2% (14)	21% (8)
Utlandet	55,9% (19)	55,3% (21)
Internett	35,2% (12)	44,7% (17)
Annet	14,7% (5)	7,9% (3)

I tabell 6.11.1 er det ingen grunn til å forkaste H0 da p-verdi god og over signifikanskravet. Med bakgrunn i dette kan man konkludere med at både gründerne i gruppe 1 og 2 i stor grad henter kunnskapen fra Stavanger og fra utlandet. Med et bidrar begge gruppene til omstilling i form av path renewal ettersom ulike kunnskapstyper kombineres.

H0: Det er ingen sammenheng mellom hvilken gruppe respondentene tilhører og hvor kunnskapen er hentet fra						
H1: Det er sammenheng mellom hvilken gruppe respondentene tilhører og hvor kunnskapen er hentet fra						
	Stavanger	Andre deler av Norge	Utlandet	Internett	Annet	Total
Gruppe 1	18	14	19	12	5	68
Gruppe 2	22	8	21	17	3	71
Total	40	22	40	29	8	139
Forventet verdi						
Gruppe 1	19,568	10,763	19,568	14,187	3,914	
Gruppe 2	20,432	11,237	20,432	14,813	4,086	
Total	40,000	22,000	40,000	29,000	8,000	
p verdi		0,488				

6.3.6 Øvrige ansatte i virksomhetene

Avslutningsvis er det ønskelig å trekke frem de virksomhetene som har opplyst i studien at de har ansatte ekskludert gründeren selv. Eksisterende kunnskap fra øvrige ansatte kan også påvirke i utviklingen av produktet eller tjenesten.

Analysert ut i fra figur 5.13 i kapittel 5 påpekes det at 53% av gründerne i gruppe 1 har en eller flere ansatte ekskludert gründeren selv. I gruppe 2 gjelder dette 37%. Det er varierende hvor mange ansatte virksomhetene i begge gruppene har, majoriteten av virksomhetene som har øvrige ansatte har 1-2 ansatte, mens en virksomhet i gruppe 1 har over 20 ansatte.

Analyser angående utdanningsnivået til de øvrige ansatte viser at det er varierende fra ungdomsskole til doktorgrad i begge gruppene. Når det gjelder arbeidserfaring blant disse peker tabell 6.12 på noen forskjeller blant de øvrige ansatte. Funnet som skiller seg ut i denne sammenheng er det høye antallet av de ansatte i gruppe 1 som har arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen, dette gjelder bort i mot alle øvrige ansatte i gruppen. En grunn til det høye antallet kan være at gründerne rekrutterer fra eksisterende nettverk i olje- og gassnæringen. I gruppe 2 er det langt større variasjon når det gjelder arbeidserfaring blant de ansatte og det er ikke en type næring som skiller seg betydelig fra de andre.

Arbeidserfaring	Ansatte tilhørende gruppe 1	Ansatte tilhørende gruppe 2
Olje- og gassnæringen	94,5% (17)	28,6% (4)
Industrinæringen utenom olje- og gassnæringen	22,2% (4)	35,7% (5)
Ingeniør- og teknologi/konsulentvirksomhet	55,6% (10)	42,9% (6)
FoU	11,1% (2)	14,3% (2)
Annet næringsliv/offentlig sektor	11,1% (2)	35,7% (5)
Ingen tidligere arbeidserfaring	-	14,3% (2)

Tidligere viste funn at nesten halvparten (47,4%) av gründerne i gruppe 1 opererer innenfor en annen næring enn olje- og gassnæringen til tross for at de har arbeidserfaring derfra. Når også såpass mange ansatte i gruppe 1 har arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen er det rimelig å anta at olje- og gasskunnskap har vært sentral i utviklingen av produktet eller tjenesten uavhengig av satsingsområdet i gruppe 1. Nok en kji-test kan bekrefte eller avkrefte dette. Tabell 6.12.1 viser en p-

verdi på 0,056, rett i grenseland av signifikanskravet. I og med at p-verdien er såpass lav er det komplisert å slutte en konklusjon, men på den andre siden sier teorien at kji-tester med p-verdi høyere enn 0,5 er gyldige (Løvås, 2003). På bakgrunn av dette er det i utgangspunktet ikke grunnlag for å forkaste H_0 , men som sagt er testen i grenseland. Diskusjonen ovenfor argumentrer i grunnen for at H_0 bør forkastes på grunn av den store forskjellen mellom øvrige ansatte som har arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen på tvers av gruppene. Det oppleves derfor vanskelig å sette en tydelig konklusjon i dette tilfellet. Et kritisk realistisk vitenskapssyn støtter dette ved at det nødvendigvis ikke trengs å konkluderes med riktig eller galt i hypoteser, fokuset er mer på selve diskusjonen (Alvesson og Sködborg, 2008). Som forklart i metodedeelen bygger denne studien hovedsakelig på et analytisk vitenskapssyn, men med elementer innenfor kristisk realisme, som i dette tilfelle.

Tabell 6.12.1: KJI-kvadrattest av tabell 6.12							Total
H0: Det er ingen sammenheng mellom hvilken gruppe øvrige ansatte tilhører og arbeidserfaring							
H1: Det er sammenheng mellom hvilken gruppe øvrige ansatte tilhører og arbeidserfaring							
	Olje- og gassnæringen	Industrinæringen utenom olje- og gass	Ingeniør og teknologi/konsulentvirksomhet	FoU	Annet næringsliv/offentlig sektor	Ingen tidligere arbeidserfaring	
Gruppe 1	17	4	10	2	2	0	35
Gruppe 2	4	5	6	2	5	2	24
Total	21	9	16	4	7	2	59
Forventet verdi							
Gruppe 1	12,458	5,339	9,492	2,373	4,153	1,186440678	
Gruppe 2	8,542	3,661	6,508	1,627	2,847	0,813559322	
Total	21,000	9,000	16,000	4,000	7,000	2,000	
p verdi		0,056181281					

6.4 Vekstorienterte gründere

De fleste gründerne i studien satser på andre områder enn den dominerende olje- og gassnæringen i Stavanger og påvirker med det i større grad til path renewal. I tillegg har samtlige fått etablerertilskudd fra Innovasjon Norge og noen er tatt opp til inkubatorprogram eller akseleratorprogram. Det kan bety at virksomhetene antas å ha store ambisjoner og vekstpotensialet og verdiskapingen er høy. I teorien, herunder, undersøkelsen fra Menon Business Economics (2014) så man at de fleste virksomheter som har store ambisjoner ofte startes av vekstorienterte gründere. De tenker større og har trolig større sjanse for å omstille næringslivet. Dessuten fremkom det i teorien at vekstorienterte gründere ofte forbindes med AS og levebrødsgründere forbindes med enkeltmannsforetak. Funn fra studien i denne sammenheng peker på at de fleste virksomheter er registrert som AS. I gruppe 1 gjelder det 85,3% og i gruppe 2 gjelder dette 78,9%. Med dette i betraktning kan man derfor anta at de fleste gründerne i studien heller mot vekstorienterte, som er i motsigelse til hva

Gründerplanen (2015) hevder gjelder for gründere generelt. Dersom mange av gründerne er vekstorienterte vil det være positivt for omstilling av næringslivet i Stavanger. Først og fremst ettersom det kan antas med utgangspunkt i teorien at kun levebrødsgründere bidrar til innovasjon og vekst i hvilken som helst region. På den andre siden kan levebrødsgründere være positivt for et næringsliv dersom alternativet er å gå arbeidsledig. Her refereres det til diskusjonen om økende arbeidsledighet i Stavanger.

En oppsummering av hovedfunnene under forskerspørsmål 3 viser at:

- 58,3% av alle respondentene (72) tilbyr et nytt produkt eller tjeneste som ikke eksisterer på verdensmarkedet fra før, med det påvirker de fleste gründere i studien til radikale innovasjoner
- Når det gjelder øvrige ansatte i gruppe 1 har majoriteten arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen.
- Øvrige ansatte i gruppe 2 representerer et større mangfold av næringer som de ikke har arbeidserfaring fra, det dog vanskelig å påvise reelle forskjeller på tvers av gruppene
- Majoriteten av utvalget i studien er vekstorienterte gründere, både gruppe 1 og 2
- Gründere i gruppe 1 støtter hypotese 2 i oppsummeringstabellen i kapittel 3. Gründerne påvirker i størst grad til omstilling gjennom path renewal ettersom de fleste gründerne i denne gruppen bruker eksisterende kunnskap kombinert med kunnskap utenfra til å utvikle nye produkter og tjenester utenfor olje- og gassnæringen
- Samtlige gründerne i gruppe 2 opererer i andre næringer enn olje- og gass. Med det bidrar også disse til at næringslivet i Stavanger får flere ben å stå på og påvirker til omstilling gjennom path renewal (eventuelt path creation dersom gründerne bidrar til å skape helt nye næringer).

7.0 OPPSUMMERING OG KONKLUSJON

Avslutningsvis er det ønskelig å oppsummere studiens hovedfunn som har formet seg gjennom en omfattende diskusjon og analyse. Analysen har i stor grad skilt mellom og sammenlignet gründere med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen (gruppe 1) og gründere med annen arbeidserfaring (gruppe 2).

1) Hva karakteriserer gründere i Stavanger som har mottatt etablerertilskudd fra Innovasjon Norge i 2014 og 2015 når det gjelder utdanning og arbeidserfaring?

Funnene viser at 77,8% (56 av 72) av totalt antall respondenter (72) har høyere utdanning på universitetsnivå. Studien konkluderer med at majoriteten av gründerne som deltok i spørreundersøkelsen kjennetegnes av høyere utdanning. Hypotesetester og utregning av p-verdi bekrefter at det ikke er sammenheng mellom hvilken gruppe gründerne tilhører og utdanningsnivå.

Når det gjelder arbeidserfaring tyder resultatene på at 52,9% av respondentene fra gruppe 1 har arbeidet innenfor flere ulike typer næringer. I gruppe 2 gjelder dette betydelig færre, 21,1%. P-verdi over signifikanskravet forkaster H₀ og bekrefter H₁ som peker på at det er sammenheng mellom arbeidserfaring og flere typer næringer. Studien konkluderer derfor med at gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen har et bredere kunnskapsgrunnlag enn gründerne med annen arbeidserfaring fordi majoriteten i denne gruppen har arbeidet i to eller flere ulike typer næringer. Fordeler med å ha kombinert kunnskapsgrunnlag har også hatt betydning for etableringen i form av godt utbredt nettverk og opparbeidet bransjekunnskap.

2) Hvilke faktorer har påvirket etableringsprosessen og satsingsområder når det gjelder gründere med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen sammenlignet med gründere med annen type arbeidserfaring?

Funnene knyttet til forskerspørsmål 2 viser at både gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gassnæring og gründerne med annen arbeidserfaring opplever at de tre viktigste faktorene i etableringsprosessen har vært (1) egen evne til å iverksette ideer, (2) kreativitet og "stå-på" vilje samt (3) kunnskap via erfaringer fra næringslivet. Den største barrieren i etableringsprosessen har vært tilgang på kapital. Konklusjonen som trekkes fra dette er at utvalget som har svart på spørreundersøkelsen i stor grad

motiveres av pull-faktorer, med andre ord personlig motivasjon, men utfordres av økonomiske midler i prosessen.

Når det gjelder satsingsområder opererer 58,8% av virksomhetene i gruppe 1 utenfor olje- og gassnæringen til tross for at de har arbeidserfaring fra næringen, mens 41,2% har valgt å fortsette innenfor næringen. Til tross for at over halvparten av gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen satser innenfor andre områder, konkluderes det likevel med at en stor andel i denne gruppen fortsetter innenfor det foregående "oljesporet" til tross for nedgang i næringen. Inkluderer man også gründerne i gruppe 2 med annen arbeidserfaring, betyr dette at flertallet på tvers av gruppene opererer innenfor et annet næringsområde. Med det konkluderes det også med at flertallet av gründerne i studien bidrar til at Stavangers næringsliv får flere ben å stå på.

Videre kan også olje- og gassnæringen ha hatt betydning for hvem som starter virksomhet med tanke på at mange gründerne i utvalget ser ut til å bli tvunget til oppstart som resultat av at de mister jobben i oljenæringen, denne hypoetesen har blitt diskutert denne studien, men ikke bekreftet blitt bekreftet eller avkreftet.

3) I hvilken grad og hvordan bidrar gründerne i Stavanger til en overgang fra path extension til path renewal eller path creation?

Resultater fra studien påpeker at 58,3% av alle respondentene (72) tilbyr (etter eget utsagn) et nytt produkt eller tjeneste som ikke eksisterer på verdensmarkedet fra før. Konklusjonen er at disse har utviklet radikale innovasjoner. Et flertall av gründerne i gruppen med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen bidrar til en overgang fra path extension til path renewal. De fleste gründerne i denne gruppen bruker eksisterende kunnskap kombinert med annen kunnskap utenfra til å utvikle nye produkter og tjenester utenfor olje- og gassnæringen. Når det gjelder gründerne i gruppe 2 viser funnene i grunnen at også disse påvirker til path renewal, men det er ikke like bent frem som det er for gründerne i gruppe 1. Gründerne i gruppe 2 opererer i større grad innenfor samme næring de har arbeidserfaring fra, men samtidig er dette andre næringer enn olje- og gass. Med det bidrar også disse til at næringslivet i Stavanger får flere ben å stå på og påvirker til omstilling gjennom path renewal. Studien har også sett på virkningen som øvrige ansatte bidrar med. Når det gjelder

Øvrige ansatte i gruppe 1 har bort i mot alle arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen. De øvrige ansatte i gruppe 2 har mer variert arbeidserfaring. Diskusjonen av siste forskerspørsmål har konkluderer også med at de fleste gründerne i studien er vekstorienterte gründerne noe som kan sees i sammenheng med høye ambisjoner. Med andre ord støtter det opp om konklusjonen angående at de fleste gründerne i studien bidrar til omstilling gjennom path renewal.

Siste forskerspørsmål er videre diskutert opp i mot tre hypoteser som ble presentert som en del av det analytiske rammeverket under kapittel 3.10:

1. Gründerne som starter virksomhet alene, og som ikke samarbeider med andre, bygger ikke på kombinasjoner av ulike kunnskapstyper og forsterker dermed eksisterende næringsliv og bidrar til path extension
2. Gründerne som samarbeider med eksterne aktører eller etablerer virksomheter sammen med andre vil sannsynligvis kombinere ulike kunnskapsgrunnlag og med det påvirke til path renewal (eventuelt path extension dersom gründeren og samarbeidsaktørene har samme kunnskapsbase. Eller path creation dersom det er ny kunnskap hentet utenfra som dominerer i utviklingen)
3. Gründerne som tar utgangspunkt i helt ny kunnskap, for eksempel FoU-relatert kunnskap påvirker i større grad til omstilling i form av path creation.

Ved å sammenligne gruppe 1 og 2 konkluderes det med at begge grupper i størst grad støtter hypotese 2. Det vil si at studiens utvalg har potensial til å bidra til omstilling gjennom path renewal når det gjelder næringsutvikling i Stavanger. Argumentet er blant gründerne med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen bruker eksisterende kunnskap kombinert med kunnskap utenfra til å utvikle nye produkter og tjenester utenfor olje- og gassnæringen. Gründerne med annen arbeidserfaring opererer i andre næringer enn olje- og gass. Med det bidrar også disse til at næringslivet i Stavanger får flere ben å stå på og påvirker til omstilling gjennom path renewal (eventuelt path creation på langsikt dersom gründerne bidrar til å skape helt nye næringer).

Refleksjoner omkring lærdom fra studien

Det er videre ønskelig å trekke frem noen avsluttende refleksjoner i etterkant av studien. Selve grunnlaget for å kunne besvare forskerspørsmålene og utarbeide spørreskjema ble lagt i teorien i kapittel 3. Jeg anser det teoretiske fundamentet som dekkende for å kunne besvare forskerspørsmålene. Blant annet har en teoretisk presentasjon av kjennetegn ved gründere og andre faktorer vært nødvendig for å diskutere forskerspørsmål 1 og 2. Videre har teorien til Schumpeter (1934 og 1942) hjulpet meg til å forstå og kunne diskutere gründeres påvirkningskraft i regioner preget nedgangskonjunkturer, som Stavanger. Teorien om new path development og de ulike utviklingsbanene path extension, path renewal og path creation har dog vært særlig nyttig. Denne teorien har vært avgjørende for i det hele tatt kunne forstå og diskutere forskerspørsmål 3. Jeg opplever også at funnene fra studien peker på et tilskudd til teorien ved å muliggjøre bruk av nyhetsverdi i gründeretableringer som en indikator på ulike typer sti-utviklinger (path development) i regioner.

I studien har jeg i utgangspunktet valgt å studere en gruppe gründere som antas å kunne bidra til omstilling av næringslivet i Stavanger gjennom å ha fått etablerertilskudd (og som det samtidig var mulig å få kontaktinformasjon om). Det var et håndterlig antall som kunne analyseres gjennom en spørreundersøkelse og beskrivende statistikk. Det er likevel av oppfatning at mer inngående undersøkelser og detaljert kunnskap kunne gitt mer dybdeforståelse og utfyllende informasjon. Omfanget av studien er dog på 30 studiepoeng (et semester), men dersom kapasiteten var større ville jeg i tillegg gjennomført oppfølgingsintervju med noen av respondentene fra studien. Eventuelt kunne jeg forberedt intervju spørsmål før jeg ringte gründerne for å motivere dem til å delta på spørreundersøkelsen og foretatt et kort telefonintervju i den anledning. Den metodiske tilnærming ville da hatt elementer av både kvantitative og kvalitative data (blandet metode). Oppfølgingsspørsmålene kunne omhandlet en mer detaljert beskrivelse av hvordan produktet eller tjenesten er utviklet, mer informasjon om hva som har vært sentral kunnskap hos gründerne. Også informasjon rundt andre som eventuelt har bidratt i satsingen og hvor disse er lokalisert ville vært aktuelt å tatt opp igjen. Ikke minst spørsmål knyttet til eventuelle ringvirkninger som etableringen potensielt kan gi i Stavanger.

Videre har studien brukt analysetester i form av kji-kvadrattest, noe jeg ikke kjente til på forhånd. Jeg hadde lite kjennskap til statistikk fra før og det har vært tidkrevende å lære meg dette, men samtidig en stor mestringsfølelse. Jeg ser at det kunne ha vært en fordel dersom jeg hadde denne kunnskapen på forhånd.

Videre forskning

Studien legger et godt grunnlag for videre forskning. Blant annet bekrefter funnene at gründerne i studien bidrar til stor kunnskapsflyt ved at mange kombinerer ulike former for kunnskap i satsingen. Som påpekt er det argumentert for at Stavanger er godt egnet for omstilling, særlig gjennom path renewal. Min veileder Arne Isaksen og tre PhD-studenter ved Universitetet i Agder ønsker å gjenta studien i Agder for å sammenligne funnene på tvers av ulike regioner. Utgangspunktet er at det er gjennomført en såkalt SNA-analyse (analyse av ulike former for kunnskapsflyt) innenfor subsea-næringen i Rogaland og oljeleverandør-industrien i Agder. Den viser langt større kunnskapsflyt i Rogaland enn i Agder, som gir grunnlag for en hypotese om at Rogaland (Stavanger) er bedre egnet til omstilling bort fra olje- og gass enn Agder (Kristiansand og Arendal). Det kan analyseres et stykke på vei med min undersøkelse. Med det skal studiens spørreskjema og funnene bidra til å sammenligne med tilsvarende undersøkelse i Kristiansand og Arendal.

Litteraturliste

Bøker

- Aasen, T. M., & Amundsen, O. (2011). *Innovasjon som kollektiv prestasjon*. Oslo: Gyldendal Akademisk
- Alvesson, M. og K. Sköldbberg (2008): *Tolkning och Reflektion. Vetenskapsfilosofi och kvalitativ metod*. Denmark. Studentlitteratur
- Arbnor I., og Bjerke B. (2009) *Methodology for Creating Business Knowledge*. Sage Publication
- Berg, F.G. og Isaksen, A (2014). Kapittel 9: Ny klassisk kontra evolusjonært perspektiv på innovasjon: politikk og undervisning. I Ivar, A. Og Johnsen, H.C.G. *Forskning møter praksis* (2014). Portal
- Bergh, A. (2007). *Gründer: veien til kapital, kompetanse og vekst*. N.W. Damm og Søn
- Burns, A., & Mitchell, W. (1946). *Measuring Business Cycles*. New York: National Bureau of Economic Research
- Davidsen, B.-I. (2012). *Makroøkonomi: Konjunktursvingninger, stabiliseringspolitikk og økonomisk vekst*. Trondheim: Akademika forlag
- De Vaus, D.A. (2002) *Surveys in Social Research*. Psychology Press
- Dorf, Richard C. & Byers, Thomas H. (2008). *Technology Ventures – from Idea to Enterprise*. 2nd edition. New York: McGraw-Hill
- Everett, E. L. og Furuseth, I., 2012. *Masteroppgaven: Hvordan begynne – og fullføre*. Universitetsforlaget
- Fagerberg, J. (2003) *Schumpeter and the revival of evolutionary economics: an appraisal of the literature*. Journal of Evolutionary Economics nr. 13:125-159. Springer-Verlag
- Fagerberg, J. (2005) *The oxford handbook of innovation*. Oxford University Press
- Freeman, C. (1987). *The New Palgrave. A dictionary of Economics*. (Vol. 2). London: The Macmillan Press
- Ghauri, P.N. & Grønhaug, K. (2010) *Research Methods in Business Studies*. 4. utg. Financial Times Prentice Hall, New York
- Gunnar, G. Løvås (2003) *Statistikk for universitet og høyskoler*. 3. Utgave. Universitetsforlaget.
- Grønmo, S. (2004). *Samfunnsvitenskapelige metoder*. Bergen: Fagbokforlaget

- Isaksen, A. (2016). *Omstilling til et mindre oljeavhengig næringsliv*. Plan 1/2016, s. 16-21
- Isaksen, A., Abelsen, B. og Jakobsen, S. E. (2013). Kapittel 15 (ss. 339-349): Lærdom: Om den norske innovasjonsmåten. I Abelsen, B. Isaksen, A. og Jakobsen, S.E. *Innovasjon – organisasjon, region og politikk*. Cappelen Damm
- Isaksen, A. og Normann, R. (2013). *Delrapport 2: Næringsutvikling og funksjonell region*. FoU-rapport nr. 3/2013
- Jacobsen, D. I. (2005). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? En innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. 2. Utgave. Høyeskoleforlaget.
- Johannessen, A. (2007). *Introduksjon til SPSS: versjon 14*. 3. Utgave. Oslo, Abstrakt forlag
- Johannessen, A., Kristoffersen, L. & Tuft, P.A. (2008). *Forskningsmetode for økonomisk- administrative fag*. Abstrakt forlag AS, 2. Utgave, Oslo
- Kuznets, S. S. (1940). *Schumpeter's Business Cycles*. American Economic Review, Juni 1940
- Nightingale, P., & Coad, A. (2015). *Muppets and gazelles: political and methodological biases in entrepreneurship research*. Industry and Corporate Change, 23, 1, ss. 113-143
- Ringdal, K. (2001). *Enhet og mangfold: samfunnsvitenskapelig forskning og kvantitativ metode*. Bergen, Fagbokforlaget
- Røen, I. (2009). *Utvikling av spørreskjema krever spesialkompetanse. Hvordan være sikker på at skjemaet måler det fenomenet vi ønsker å måle?* Sykepleien Forskning, 03:1
- Saunders, M.N.K., Lewis, P. & Thornhill, A. (2009) *Research Methods for Business Students*. 5. utgave. Pearson Education Limited, Harlow, Essex
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. New York: Oxford University Press
- Schumpeter, J.A. (1942) *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper and brothers.
- Spilling, O. R (2005) *Entreprenørskap i et evolusjonært perspektiv*. Arbeidsnotat 19/2005. NIFU STEP
- Tidd, J. og Bessant, J. (2013) *Managing Innovation: Integrating Technological Change*. 5. utgave Wiley

- Tjora, A. (2012) *Kvalitative forskningsmetoder i praksis*. 2. utg. Gyldendal Norsk Forlag AS, Oslo

Digitale kilder

- Caliendo, M., & Kritikos, A. (2009). *I Want to, But I Also Need to. Start Ups Resulting from Opportunity and Necessity*. DIW Berlin Discussion Paper No. 966. Verdensveven. Tilgjengelig fra: <http://ftp.iza.org/dp4661.pdf> (lest: 10.01.2016)
- Cohen, S. (2013). *What Do Accelerators Do? Insights from Incubators and Angels*. *Innovations*, 8 (3-4): 19-25.
- Olje- og energidepartementet (2014). *Norsk oljehistorie på 5 minutter*. Hentet den 17.04.2014 fra: <https://www.regjeringen.no/nb/tema/energi/olje-og-gass/norsk-oljehistorie-pa-5-minutter/id440538/>
- Shane, S. (2009). *Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy*. *Small Business Economics*, 33:141-149. Tilgjengelig fra: http://download.springer.com/static/pdf/567/art%253A10.1007%252Fs11187-009-9215-5.pdf?originUrl=http%3A%2F%2Flink.springer.com%2Farticle%2F10.1007%252Fs11187-009-9215-5&token2=exp=1454410348~acl=%2Fstatic%2Fpdf%2F567%2Fart%25253A10.1007%25252Fs11187-009-9215-5.pdf%3ForiginUrl%3Dhttp%253A%252F%252Flink.springer.com%252Farticle%252F10.1007%252Fs11187-009-9215-5*~hmac=81a5cd02b47cdc85adb285e145d1207547abbb219f8765619600aceb9bf4db6 (lest: 17.02.2016)
- Vertheul, I., Thurvik, R., Hessels, J., & Zwan, P. V. D (2010). *Factors Influencing the Entrepreneurial Engagement of opportunity and Necessity Entrepreneurs*. Hentet fra: https://www.researchgate.net/publication/46455747_Factors_Influencing_the_Entrepreneurial_Engagement_of_Opportunity_and_Necessity_Entrepreneurs (lest: 02.02.2016)

Vedlegg

Vedlegg 1: Oversikt over totalt antall virksomheter som mottok etablerertilskudd i 2014

- Barn I Farta As
- Ace Oil Tools As
- Eripio Simulatus Instructus As
- Qluge As
- Grunderhuset Stavanger As
- Grunderhuset Stavanger As
- Milky File As
- Brilliant Oil Tools As
- Insvivia As
- Masterloop As
- Eripio Simulatus Instructus As
- Boah Sounds As
- Geocem As
- Friend Software Labs As
- Lysefjorden Skjell Og Kråkeboller As
- Mybox As
- Hydrokult Vidar Ritland
- Odd Standard As
- Soundrops As
- Zoaring As
- Intelligent Operations As
- Asfv63 As
- Namso Consult As
- Petroleumsoft As
- Summits7 As
- Deox As
- Ipark As
- Huldah As
- Huddlestock Capital As
- Tilone Energy AS
- Nms As
- Arbeidsmiljø Risikoanalyse As
- Langdon Business Solutions As
- Compressed Data Technology As
- Gwind As
- Blue Farm As
- Avito Loops As
- Gripit As
- Game Changer As
- Book On House As
- Advanced Petroleum Consultants As
- Zaptec Water As
- Gs Technologies As

Vedlegg 1: Oversikt over totalt antall virksomheter som mottok etablerertilskudd i 2015

- Smart Crowding As
- Gs Technologies As
- Norway Well Solutions As
- Kaisa Consulting As
- Future Spark As
- Sharp Code As
- Excitus As
- Friend Software Labs As
- Fuuzo International As
- Shoreline As
- Easyfood Solutions As
- Eimealt As
- Obs Void Technology As
- Fairwinds As
- Rosnes Technologies As
- Vimana Snowboards As
- Lunde 3d
- Mess&Order As
- Hovertch As
- Mud Jeans Skandinavia A
- Cmove As
- Engage Innovate As
- Grip Engineering Thomson
- Subseascanning As
- Norwegian White Xuechun Zhang
- Huddlestock Capital As
- Apps Stavanger As
- Anastomosis As
- Concierge Living As
- Huldah As
- Halstensen Investeringer
- Welltech Academy As
- Smart Sea System As
- Norway Well Solutions As
- Oxionic As
- Leco Services As
- Mathallen Stavanger As
- X-Stream Espedal
- Rot As
- Bøygen As
- Norway In A Box Michael Woolfe Sandelson
- Innovation Dock As
- Blue Farm As
- Advanced Petroleum Consultants As
- Cadolo Camilla Doig Lorentzen
- Silencer As
- If Found Da
- Bluepix As
- Deox As
- Flott Driv Øystein Drivflaadt
- Geocem As
- Torsion Tool Company As
- Digital Lab As
- Liquiditybuddy As
- Endswell As
- Ad Astra Aero Holding As
- Norwegian Oil And Energy Solutions As
- Smartproject As
- Torque - Tore Waldeland
- Gauk As
- Stavantage As
- Summits7 As
- Smartcoil Solution As
- Odd Standard As
- Kalesi Energy
- Ecomar As
- Berge Selber
- Sometier As
- Shoreline As
- Welltech Academy As

Vedlegg 1

- Solutio Tommy Selnes
- Barn I Farta As
- Eat In Common As
- Smart Sea System As
- Well-Sim As
- Zorbel As
- Scheiline Sølvi Schei
- Bøygen As
- Oxinor Biomed As
- Innovatoriet As
- Multiplex Software As
- Spotlight Kommunikasjon As
- Thuron
- Rogaland Fylkeskommune
- Astralution As
- Eco Fiber Kjell Inge Svendsen
- Excitus As
- Norsk Krisetrening As
- Playcloud As
- Subseascanning As
- Sxicom As
- Well Architect As
- Well Id As
- Southwest Solutions Fredrik Steinskog
- Tunnelsafety Kjell Arvid Kittang
- Allsite Geo As
- Art Republic Media Daniela Retamal Arriado
- Hydrokult As
- Dappd As
- Bikefinder As
- Augustum As
- Smart Sea System As
- Astri Kvassnes Ressurs Og Miljøtjenester
- Smi Språk Og Kultur As
- Digital Lab As
- Fuuzo International As
- Nordic Smart Buildings As
- Blockbonds As
- Mathew Artis
- Race Tracker As

Vedlegg 2: Spørreskjema

1. Hva er din høyeste utdanning?

- Ungdomsskole nivå
- Videregående nivå uten fagbrev
- Videregående nivå med fagbrev
- Bachelor nivå
- Master nivå
- Doktorgrad nivå

2. Hvilken type utdanning har du?

- Helse- og sosial
- Økonomi og administrasjon
- Ingeniør og annen teknologisk utdanning
- Kultur og media
- Annet _____

3. Hvilken tidligere arbeidserfaring har du?

- Olje- og gass næring
- Industrinæringen utenom olje og gass
- Ingeniør og annen teknisk næring/konsulentvirksomhet
- Forskning -og utviklingsaktivitet
- Annet næringsliv/Offentlig sektor
- Ingen tidligere arbeidserfaring utover deltidsarbeid/sommerjobb etc.

4. Har du arbeidserfaring fra andre steder utenfor Stavanger?

- Nei
- Ja, Norge ellers
- Ja, utlandet

5. Er du formelt ansatt i egen virksomhet?

- Ja
- Nei

6. Hva har vært de 3 viktigste faktorene som har hjulpet deg i etableringsfasen?

- Kunnskap via erfaring fra arbeidslivet
- Utdanning
- Nettverk til næringslivet
- Nettverk til andre ressurspersoner
- Evne til å skape og iverksette ideer
- Kreativitet og "stå på vilje"
- Kapital
- Annet _____

7. Hva er de 3 største etableringsbarrierene du har møtt på så langt?

Vedlegg 2

- Kapital til å starte opp
- Svakt marked
- Egen kunnskap og erfaring
- Tilgang på relevant kunnskap fra eksterne aktører
- Negative holdninger til etableringen hos andre i næringslivet
- Negative holdninger til etableringen hos familie og venner
- Konflikter med samarbeidspartnere, kollegaer eller andre sentrale personer
- Det praktiske og formelle knyttet til etableringen (papirarbeid, registreringer etc.)
- Annet _____

8. Hva har vært de tre viktigste faktorene som har hjulpet deg i etableringsfasen?

- Kunnskap via erfaring fra arbeidslivet
- Utdanning
- Nettverk til næringslivet
- Nettverk til andre ressurspersoner
- Evne til å skape og iverksette ideer
- Kreativitet og "stå på vilje"
- Kapital
- Annet _____

9. Hva er de tre største etableringsbarrierene du har møtt på så langt?

- Kapital til å starte opp
- Svakt marked
- Egen kunnskap og erfaring
- Tilgang på relevant kunnskap fra eksterne aktører
- Negative holdninger til etableringen hos andre i næringslivet
- Negative holdninger til etableringen hos familie og venner
- Konflikter med samarbeidspartnere, kollegaer eller andre sentrale personer
- Det praktiske og formelle knyttet til etableringen (papirarbeid, registreringer etc.)
- Annet _____

10. Hva heter virksomheten (på det tidspunktet du søkte om etablererstønad)?

11. Er virksomheten registrert som AS eller enkeltmannsforetak?

- AS
- Enkeltmannsforetak
- Annet _____

12. Har virksomheten investorer eller fått økonomisk støtte fra andre enn Innovasjon Norge?

- Ja
- Nei

13. Har eller er virksomheten tilknyttet et inkubatorprogram eller akseleratorprogram?

- Ja, akseleratorprogram
- Ja, inkubatorprogram
- Nei

14. Hvilken type næring opererer virksomheten i?

- Jordbruk, skogbruk og fiske
- Bygg - og anleggsvirksomhet
- Informasjon og kommunikasjon (eks. IKT, data)
- Konsulentbransjen
- Olje- og gass
- Helse- og sosial
- Økonomi og administrasjon
- Annet _____

Kan du beskrive kort virksomhetens viktigste produkt/tjeneste? *For eksempel: Vi er en internettbasert virksomhet som spesialiserer seg på damesko rettet mot kvinner fra 30-45 år.*

Hvordan vil du karakterisere virksomhetens produkt/tjeneste?

- Vi har et helt nytt produkt/tjeneste som eksisterer andre steder, men ikke i Stavanger
- Vi har et helt nytt produkt/tjeneste for verdensmarkedet
- Tilsvarende produkt/tjeneste eksisterer i Stavanger fra før
- Vi har et forbedret produkt/tjeneste i forhold til eksisterende produkt/tjeneste i Stavanger

Hvilken kunnskap har vært sentral i utviklingen av produktet/tjenesten?

- Stort sett eksisterende/kjent kunnskap
- Stort sett nyutviklet kunnskap
- Kobling av eksisterende og nyutviklet kunnskap

Hvor har du hentet den sentrale kunnskapen fra?

- Stavanger
- Andre deler av Norge
- Utlandet
- Internett
- Annet _____

Hvor mange ansatte har virksomheten i februar 2016 ekskludert deg selv?

- 0
- 1-2
- 3-5
- 6-9
- 10-19
- 20 +

15. Hvilket utdanningsnivå har de øvrige ansatte i virksomheten (kan krysse av flere)?

- Ungdomsskole nivå
- Videregående nivå uten fagbrev
- Videregående nivå med fagbrev
- Bachelor nivå
- Master nivå
- Doktorgrad nivå

16. Hvilken tidligere arbeidserfaring har de øvrige ansatte (kan krysse av flere)?

- Ingen øvrige ansatte
- Olje- og gass næring
- Industrinæringen utenom olje og gass
- Ingeniør og annen teknisk næring/konsulentvirksomhet
- Forskning og utviklingsaktivitet
- Annet næringsliv/offentlig sektor
- Ingen tidligere arbeidserfaring utover deltidsarbeid/sommerjobb etc.

Vedlegg 3: Virksomhetene som deltok i Spørreundersøkelsen (utvalget)

- vimana snowboards as
- Xuechun Zhang Norwegian White
- Concierge Living AS
- Ecofiber Kjell Inge Svendsen
- Torque Tore Waldeland
- LiquidityBuddy
- Zoaring AS
- IF Found DA
- SubseaScanning AS
- WELL ID
- Cmove as
- Berge Selber
- Eripio Simulātus Instructus AS
- Grunderhuset Stavanger AS
- Mathallen Stavanger AS
- MyBox as
- Endswell as
- AA
- Eimealt AS
- Compressed Data Technology AS
- Bøygen
- AS Avito Loops
- Cadolo
- PlayCloud AS
- Kaisa Consulting AS
- TunnelSafety
- Hydrokult
- Fairwinds AS
- Mud jeans skandinavia as
- AA
- Fuuzo International AS
- Leco Services AS
- Gauk AS
- Scheiline
- Sea Urchin Farm
- EcoMar AS
- Zorbel
- Halstensen Investeringer
- Innovation Lab Norge AS
- Spotlight Kommunikasjon AS
- Ace Oil Tools As
- Well-Sim AS
- SXICOM AS
- Lunde 3D
- Gripit AS
- SmartCrowding AS
- Ace Oil Tools
- Ressurs og Miljøtjenester
- Kalesi Energy
- Smart Sea System
- Astralution
- Innovation Dock
- Odd Standard AS
- BikeFinder
- Dappd AS
- Engage innovate
- Multiplex Software AS
- Excitus
- Digital Lab AS
- Solutio
- Blue Farm
- Stavantage AS
- Smart Sea System AS
- Intelligent Operations AS
- Flott Driv
- Huddlestock
- Easyfood Solutions AS
- Smartproject
- Norwegian Energy Solutions
- Apps Stavanger AS

Vedlegg 4: Satsingsområder: Gründere med arbeidserfaring fra olje- og gassnæringen (gruppe 1)

- Redusere inspeksjon og vedlikeholds kostnader samt unngå at Borerigg og FPSOU (Floating production vessel) skal unngå og gå til land pga. klassing
- Nettbasert samarbeidsplattform for kunstnere
- Vi er en internett basert freelance plattform som kobler ingeniører til norske og utenlandske selskaper som har korttidsoppdrag
- Tjenester innen markedskommunikasjon + utvikling av programvare i så måte
- En låsmekanismen som settes utenpå rør
- Utvikle interaktivt dataprogram for kompletteringsstreng i oljebørner
- Seismiske datapakker til bruk i forbindelse med letevirksomhet
- Fjernstyrt krok som kan gripe og slippe en last
- Vi selger en rekke "konsum" produkter som blir brukt i olje og gass industrien. Hovedproduktet er en "stop collar" som blir brukt i forbindelse med sentralisering av casing/liner før sementering
- Markedsplass for fornybar energi rettet mot de som bryr seg av bærekraft og new tech
- Utvikle og selge programvare for maritim sektor
- Vi driver med visuell kommunikasjon og utvikler en ny type drone som skal brukes innen krise kommunikasjon og teknisk inspeksjon. Dronen og supplerende hardware er godkjent til bruk i et klassifisert område (Hydrokarbon eksponering) EX sone 1
- Skal utvikle og produsere medisinsk førstehjelpsutstyr; et prehospitalt sug
- Produkt/tjeneste bla ifbm. behandling av lakselus, patentsøknad planlagt innlevert ila mars 15
- Nytt konsept for oppdrett til havs
- Enterprise web-applikasjoner for næringslivet. Prosess- og kontroll-administrasjon
- Leverer databasert styringssystem til fartøy(over 500bt)
- Finansteknologisk plattform som åpner opp for at mindre investorer får tilgang til hedgefond strategier
- Prosjekthåndteringsverktøy kan brukes innenfor de fleste næringer
- Rettet mot rehabilitering og styrketrening
- Utvikling og operasjon av en ny optisk undervanns sensor til offshore energi industrien
- Kostnadseffektivt boreutstyr
- Samtids simulering
- Mess&Order er et gründer-hus med visjon om å hjelpe gründerspirer fra ide til etablering og utvikling av egen kommersiell utvikling. Her kan medlemmer leie pulter og kontorer til en rimelig pris og få veiledning i de ulike fasene gjennom vårt nettverk og ulike verktøy
- Endswell hjelper Operatørselskaper å planlegge og gjennomføre brønn nedstenginger og fjerning av installasjoner
- Teknologi leverandør for smarte bygg
- LOOPS is a service that reduces waste in operational business processes. It identifies opportunities to save cost, gain value, and overall run the process much more tightly. Value improvements of 30% or more can be achieved within weeks, depending on the starting point and the context.
- Intelligent information integration
- The Business plan is to create a unique Regulatory Risk-Management tool that enables better-justified public stakeholder engagement in all phases of a development project.
- Tunnelsikkerhet med nytt produkt
- Vi produsere Sprøytefri salat 12 mnd. i året hvor som helst i Norge
- Verneutstyr for sandblåsere
- Skybasert verktøy for å muliggjøre trening på beredskap på sykehjem og i skolesektoren
- Innholdsmarkedsføring (content marketing) for bedrifter i regionen

Vedlegg 4: Satsingsområder: Gründere med annen arbeidserfaring enn olje- og gassnæringen (gruppe 2)

- Vi har lager verdens første vann og lufttette sprøytespiss container. Den er også derfor den første luktfrie. Blod avgir når det tørker en slem odør
- Beslutningsstøtte og ressursplanlegging på sykehus og akuttmottak ved hjelp av ulike datakilder
- Vi skaper verdi av overskuddsmasser fra bygg, anlegg og gruver
- Co-working space
- Vi utvikler og produserer / får produsert produkter til restauranter
- Vi er et teknologiselskap som lager sporingsenheter til alle type trø sykler
- Nytt økosystem for digital markedsføring for alle media, alle flater, plattformer og for et globalt marked
- IKT, konsulentbransjen
- Nettbasert operativsystem, din datamaskin i skyen
- Et nytt Sosialt nettverk
- Vi er en IT-bedrift som utvikler løsninger for informasjonsnavigasjon på tvers av tradisjonelle løsninger og disipliner
- Vi er en IT-bedrift som lager løsninger for lokasjonssporing av personer på event og ved kriser
- Internettbasert tjeneste som lar privat- og bedriftskunder bestille takeaway-mat direkte på fra data og mobil. Vi knytter kundene og restaurantene sammen på internett
- Kommersialisering av teknologi til å behandle organisk avfall og omvandle det i energi og andre produkter
- Snowboard, snowboard boots og snowboard bindinger
- Vi er et konsultentselskap med spisskompetanse innen mobile applikasjoner, og leverer både digital rådgivning og produkter.
- Engroshandel og eksport av sjømat til det kinesiske markedet
- Et boligkonsept for seniorer med fokus på økt livskvalitet
- Vi forenkler og omformer informasjon til korte tegnefilmer for bedrifter som en tjeneste. Tegnefilmene kommuniserer tydelig essensen i et budskap, og formatet er video scribbling
- Vi er en virksomhet som tilbyr likviditetsbudsjettering fremover i tid på en ny måte
- Samlingssted for aktivitet for alle aldre og mange aktiviteter, trim etc.
- Vi tilbyr en ID-merking av dyrebare eiendeler i form av klistremerker. På denne måten kan man enkelt få tilbake eiendeler om man mister dem.
- bevegelsesbasert læring
- Produkt som skal redusere antall drukningsulykker fra land/brygge
- Lokale og norske produkter innen mat og drikke
- Bygge studentboliger
- Kombucha og fermenterte grønnsaker
- Hardware og programvare
- Utvikling av medisinsk utstyr
- Jeg designer og lager barneklær fra overskuddsmateriell
- fra militæret samt øko bomull
- Rådgivning innen virksomhetsstyring
- Selger bærekraftig mote i Skandinavia
- Klær som skiller seg ut til den motebevisste jente
- Oppdrett av kråkeboller
- Fuuzo er en logistikk og kurer plattform rettet mot små og mellomstore bedrifter primært i utviklingsland og vekstøkonomier i Afrika, Asia og Sør-Amerika
- Kategori reise- og turutstyr