



Næringshager i tynne regioner

En studie av to næringshager på Sørlandet, og eventuell oppstart av næringshage på Askøy

SANDRA S. HAUGLAND

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.

VEILEDERE

Arne Isaksen
Nina Kyllingstad

Universitetet i Agder, 2018

Handelshøyskolen
Institutt for arbeidsliv og innovasjon



Forord

Tusen takk til alle som har vært med å bidra i denne masteroppgaven. Jeg vil først takke mine veiledere Arne Isaksen og Nina Kyllingstad for gode råd, interessante innspill og konstruktive tilbakemeldinger underveis i oppgaven. Dere har vært til stor hjelp for meg dette semesteret!

Tusen takk til alle mine informanter som hjalp meg med denne oppgaven.

Næringshagelederne fra Lindesnesregionen Næringshage og Sørlandsporten Næringshage, bedriftene som er tilknyttet næringshagene, informant fra Siva, nærings sjef og seniorrådgiver i Askøy kommune og de to bedriftene på Askøy. Uten dere hadde jeg ikke kunne svart på noen spørsmål.

Jeg vil takke mine medstudenter for gode diskusjoner, noen å klage til, og ikke minst noen å feire små mål gjennom hele semesteret. Jeg vil rekke en spesiell takk til min medstudent Katrine. Uten deg hadde denne oppgaven vært mye tyngre å skrive. Takk for gode råd, litt klaging og mye latter.

Sist vil jeg rekke en stor takk til mine foreldre. Jeg lurer på hvor mange ganger jeg har ringt dere for å spørre om ting angående oppgaven, selv om dere muligens ikke vet hva jeg snakker om. Takk for at dere alltid stiller opp uansett hva det måtte være.

Sammendrag

Denne masteroppgaven har tittelen «Næringshager i tynne regioner», og svarer på problemstillingen «*Hva er sentral kunnskap og erfaring for å kunne etablere og drive en vellykket næringshage i en tynn region?*». En næringshage er en samling av bedrifter som arbeider sammen som et fellesskap for utvikling av næringslivet i sin region. Dette miljøet består av bedrifter som er samlokaliserte i næringshagen eller er tett tilknyttet til den gjennom oppfølging og samarbeid. Oppgaven til næringshagene er å gi bedrifter i distriktene et innovativt, faglig og sosialt miljø. En tynn region er ofte perifert lokalisert, og har et lite antall av kunnskapsorganisasjoner. I slike regioner foregår det lite regional kunnskapsutvikling, da grunnet at det er få aktører, i tillegg til at utvekslingen av kunnskap kun foregår hovedsakelig mellom de lokale aktørene.

For å kunne undersøke dette bruker jeg to næringshager på Sørlandet som case for å innhente data; Lindesnesregionen Næringshage og Sørlandsporten Næringshage. Hensikten med oppgaven er todelt, der den ene er å se hvilken lærdom en kan ta med seg fra disse to næringshagene, for å bruke det i hvilken som helst næringshage i Norge. Den andre hensikten med oppgaven er å analysere om muligheten for å etablere en næringshage på Askøy er tilstede. Dette er grunnet mangel på lokalt næringsliv, og lite samarbeid mellom det lokale næringslivet og aktører i resten av næringsregionen Askøy tilhører.

Mine hovedteorier er klyngeteori, da hovedsakelig oppgraderingsmekanismer, regionale innovasjonssystemer og entreprenørskap. Disse teoriene danner grunnlag for hvordan mine intervjuguider ble laget. Jeg hadde intervju med næringshagelederne i næringshagene, samt fem bedrifter som var tilknyttet disse. For å få enda et nivå intervjuet jeg en informant fra Siva for å se hvilken rolle Siva har for næringshagene. For å få kunnskap om hvordan næringslivet på Askøy er, intervjuet jeg nærings sjefen og en seniorrådgiver i Askøy kommune, samt to bedrifter som er lokalisert på øyen. Det ble laget intervjuguider til alle aktørene, hvor semi-strukturert intervju ble tatt i bruk.

Mine hovedfunn er at under etablering av en næringshage er det nødvendig å ha en systementreprenør. Denne personen bidrar til endring i innovasjonssystemet, gjennom å enten etablere organisasjoner og aktiviteter for å spre kunnskap, og arbeide for at kunnskapsflyten innenfor og utenfor innovasjonssystemet blir bedre. Dette var dels tilstede ved etablering av de to næringshagene. Når det gjelder drift av en næringshage kom det frem at to av de tre oppgraderingsmekanismene, komplementaritet og kunnskapsflyt var tilstede i næringshagene på Sørlandet. Derimot var ikke den siste oppgraderingsmekanismen, innovasjonspress, noe synlig. Imidlertid er ikke denne like relevant for næringshager som for spesialiserte klynger, da næringshagene er tilknyttet målbedrifter i flere ulike bransjer. Tidligere i Sivas Næringshageprogram var samlokalisering i fokus for næringshagene. Dette er det ikke i like stor grad i dag. To av tre næringshageledere synes ikke dette er et problem, da bedrifter kan ha kontorer hvor som helst og likevel være tilknyttet næringshagen. Likevel kan det diskuteres om ikke litt av «local buzz» forsvinner når bedrifter er lokalisert flere steder.

Jeg argumenterer for at Askøy er en tynn del av en tykk region. Dette vil si at kommunen har et forholdsvis lite næringsliv som har få koblinger mot kunnskapsorganisasjoner i regionen, som kan gjøre at det blir lite regional kunnskapsflyt. Lite lokalt næringsliv kan ha en sammenheng med lite ekstern støtte til det eksisterende næringslivet på øyen. Å etablere en næringshage på Askøy kan fremme veksten, men det trengs systementreprenører for å kunne gjennomføre dette. Dette kan være kommunen, da ved å være nøkkelpersoner som samler næringslivet sammen for å etablere en næringshage, men det kan også være privatpersoner som tar initiativ til en etablering.

Innholdsfortegnelse

Forord.....	I
Sammendrag.....	II
Figurliste.....	VI
Tabelliste	VI
1. Innledning.....	1
1.1 Tema og formål	1
1.2 Problemstilling.....	2
1.3 Struktur i denne undersøkelsen	2
2. Bakgrunn	4
2.1 Hva er en næringshage?	4
2.2 Siva.....	5
2.3 Næringshageprogrammet.....	6
2.4 Midtveisevaluering av Næringshageprogrammet 2017	7
3. Teoretisk rammeverk	8
3.1 Klyngeteori	8
3.1.1 Hva er en næringsklynge?	8
3.1.2 Formålet med klynger	10
3.1.3 Oppgraderingsmekanismer.....	10
3.2 Regionale innovasjonssystemer	12
3.2.1 Regionale innovasjonssystemer.....	12
3.2.2 Ulike typer regionale innovasjonssystemer	13
3.3 Entreprenørskap.....	15
3.4 Analytisk rammeverk.....	18
4. Metode.....	20
4.1 Kontekst	20
4.2 Forskningsdesign	21
4.2.1 Begrunnelse av valg av metode.....	21
4.2.2 Case-studie	22
4.2.3 Primær- og sekundærdata	22
4.4 Utvelgelsesprosessen.....	23
4.5 Analysemetoder.....	26
4.6 Reliabilitet	27

4.7 Validitet.....	28
4.8 utfordringer ved studien.....	29
5. To næringshager i tynne regioner	30
5.1 Etablering av næringshage i to tynne regioner	30
5.1.1 System- versus bedriftsentreprenørskap.....	32
5.1.2 Organisk vs. planlagt oppstart.....	34
5.2 Drift av næringshage i to tynne regioner	36
5.2.1 Eksisterer oppgraderingsmekanismene?	36
5.2.2 Koblinger utenfra.....	42
5.3 Lærdom om etablering og drift av næringshager i tynne regioner.....	52
6.0 Lærdom for Askøy.....	56
6.1 Kjennetegn ved Askøy.....	56
6.2 Næringshage på Askøy.....	59
7. Avslutning og konklusjon.....	62
7.1 Konklusjon.....	62
7.2 Ekstern validitet.....	63
7.3 Lærdom for teori og praksis	64
Litteraturliste.....	66
Vedlegg 1 – Intervju med næringshagelederne	71
Vedlegg 2 – Intervju med målbedrifter.....	73
Vedlegg 3 – Intervju med Siva.....	74
Vedlegg 4 – Intervju med informanter fra Askøy.....	75

Figurliste

Figur 1: Viktige "premissleverandører" for næringshagene (Hartmark Consulting AS, 2004) .4	
Figur 2: Innovasjonssystem (Isaksen, 2016).....	13
Figur 3: Analytisk rammeverk.....	18
Figur 4: Viktige "premissleverandører" for næringshage A og næringshage B.....	43
Figur 5: Koblinger mellom målbedrifter og andre aktører.....	49
Figur 6: Innpendling, utpendling og pendlingsbalanse (Kommuneprofilen, 2018).....	57

Tabelliste

Tabell 1: Informanter fra de ulike næringshagene.....	32
Tabell 2: Inndeling av målbedrifter.....	36

1. Innledning

I dette kapitlet vil det videre bli presentert tema og formål for oppgaven, samt problemstilling og videre struktur.

1.1 Tema og formål

Næringshager bidrar til næringsutvikling i ulike deler av Norge. I og med at vårt land består av store deler distrikter, er det viktig å opprettholde konkurranse- og innovasjonsevnen til de bedriftene som holder til i distriktene. Denne oppgaven vil ta for seg næringshager i tynne regioner. Formålet med denne oppgaven er å se hvilken kunnskap og erfaring en som ønsker å etablere en næringshage bør ha på forhånd, i tillegg til å se hva kunnskap og erfaring en bør ha under driften av en næringshage for at den skal være vellykket.

Kommunal- og moderniseringsdepartementet (før kalt Kommunal- og regionaldepartementet) arbeider blant annet med Siva for å bedre næringsutvikling i distriktene.

Næringshageprogrammet er en del av dette arbeidet. Det er blitt mer regional politikk for næringshager, og hvordan dette skal øke veksten i distriktene. Michael Porter har vært en sentral aktør i å popularisere begrepet regional klynge. Han har argumentert for at det å støtte utviklingen av gode klynger er mye av hva næringspolitikken bør gå ut på (Isaksen, 2010). Imidlertid er det flere fallgruver på veien mot å skape klynger. Populariseringen skjer ved hjelp av historiefortellinger av velkjente og vellykkede klynger. Å lære av andres erfaringer er bra, men å kopiere de velkjente klyngene kan være vanskelig å få til. Faglitteraturen viser at å ta virkemidler fra et sted, og kopiere det til et annet, er feil med tanke på at det kan være et helt annet type næringsliv og institusjoner. Det er ikke slik at én type politikk passer i alle sammenhenger, altså ikke en one size fits all politikk (Tödtling og Trippel, 2005; Isaksen, 2010). Derimot må virkemidler og arbeidsmåter tilpasses til ulike områder (Isaksen, 2010). Dette gjelder også for næringshager. En bør ha ulik type erfaring og kunnskap for å starte en næringshage i et område fremfor et annet. Dette er grunnet at regionene i Norge er ulike, om en bør tilpasse seg etter hvert område. Dette betyr imidlertid ikke at en ikke kan bruke tidligere metoder som er gjort andre steder, men forstå at alle regioner er forskjellige.

Jakobsen, Engesæter, Kvitastein, Mæhle, Nesheim og Aarstad (2017) hevder at Næringshageprogrammet kombinerer både en aktør- og en systemtilnærming. Dette forklares ved at en er for det første opptatt av å styrke utviklingen i den enkelte bedrift, og i tillegg inngår bedriftene i et slags «fellesskap» og er dermed en del av et større miljø, som en næringshage (Jakobsen et al, 2017). Den norske innovasjonspolitikken er i stor grad preget av å enten ha et aktør-, eller et systemperspektiv (Isaksen og Jakobsen 2017, Jakobsen et al., 2017).

1.2 Problemstilling

Denne oppgaven vil ta for seg problemstillingen:

” Hva er sentral erfaring og kunnskap for å kunne etablere og drive en vellykket næringshage i en tynn region?”

Denne problemstillingen vil besvares ved hjelp av relevant teori, tidligere studier av næringshager og tilsvarende fenomener, samt data fra min undersøkelse. I denne oppgaven er det brukt to case-studier for å undersøke hva slags erfaring og kunnskap en bør ha for å etablere og drive en vellykket næringshage i en tynn region; Lindesnesregionen Næringshage og Sørlandsporten Næringshage. I tillegg vil oppgaven benytte lærdom fra disse næringshagene, relevant teori og andre studier av næringshager for å beskrive hvilken kunnskap og erfaring en bør ha for å etablere en næringshage på Askøy.

1.3 Struktur i denne undersøkelsen

Kapittel 1, Innledning, presenteres tema for oppgaven, formålet bak den, problemstilling og videre struktur i denne undersøkelsen.

Kapittel 2, Bakgrunn, beskriver hva en næringshage er. Videre vil Siva bli presentert, og hva Næringshageprogrammet er. I tillegg vil midtveisevalueringen av Inkubatorprogrammet og Næringshageprogrammet til Jakobsen et al (2017) bli presentert grunnet bruken av den i diskusjonen.

Kapittel 3, Teoretisk rammeverk, omhandler relevant litteratur for oppgaven. Her presenteres klyngeteori, regionale innovasjonssystemer og entreprenørskap. Det analytiske rammeverket for diskusjonen vil bli presentert i slutten av dette kapitlet.

Kapittel 4, Metode, omhandler de metodiske valgene i denne undersøkelsen. Her presenteres konteksten av oppgaven, problemstilling, forskningsdesign, utvelgelsesprosessen, analysemetoder, validitet, reliabilitet og utfordringer ved oppgaven.

Kapittel 5, To næringshager i tynne regioner, er det første diskusjonskapitlet, og vil diskutere etableringen av de to næringshagene tolket i lys av litteratur om entreprenørskap og tynne regioner. Deretter vil diskusjonen fortsette om driften til de to næringshagene, der relevant litteratur om oppgraderingsmekanismer, samt diskusjon om hvilke koblinger utenfra er relevante. Det siste delkapitlet vil omhandle om hvilke utfordringer og eventuelle løsninger det er for næringshager i tynne regioner.

Kapittel 6, Lærdom for Askøy, er det andre diskusjonskapitlet, som omhandler hvilken lærdom aktører på Askøy kan ta med seg for å etablere en næringshage. Askøy vil bli presentert som en tynn del i en tykk region.

Kapittel 7, Avslutning og konklusjon, vil besvare på problemstillingen som er stilt i denne undersøkelsen. Videre vil ekstern validitet bli diskutert, samt videre lærdom for teori og praksis.

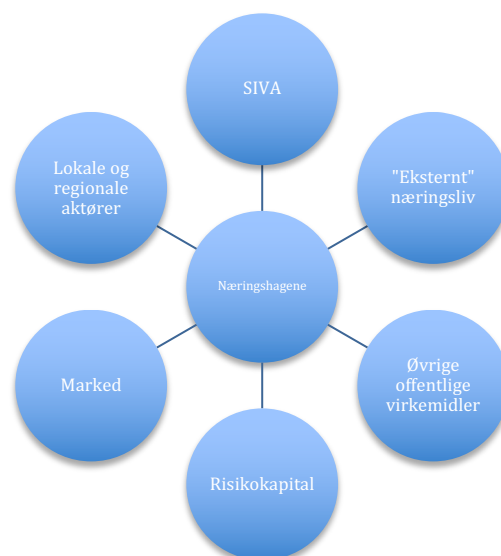
2. Bakgrunn

I dette kapitlet skal oppgaven ta for seg bakgrunnen for studiet. Det vil videre beskrive hva en næringshage er, informasjon om Siva som eier av Næringshageprogrammet, om selve Næringshageprogrammet og dens utvikling, og til slutt beskrive hovedfunn fra midtveisevalueringen av Inkubator- og Næringshageprogrammet som er undersøkt av Jakobsen et al (2017).

2.1 Hva er en næringshage?

En næringshage er en samling av bedrifter som arbeider sammen som et fellesskap for utvikling av næringslivet i sin region. Dette miljøet består av bedrifter som er samlokaliserte i næringshagen eller er tett tilknyttet til den gjennom oppfølging og samarbeid. Oppgaven til næringshagene er å gi bedrifter i distriktene et innovativt, faglig og sosialt miljø (Siva, 2018a).

Figur 1 viser til noen av de viktigste «premissleverandører» næringshagene har for etablering og utvikling. Dette er leverandører som tilfører næringshagen med eksempelvis kunnskap. Disse leverandørene er *Siva*, «*Eksternt*» næringsliv, *Øvrige offentlige virkemidler*, *Risikokapital*, *Marked* og *Lokale og regionale aktører* (Hartmark Consulting AS, 2004).



Figur 1: Viktige "premissleverandører" for næringshagene (Hartmark Consulting AS, 2004)

Hovedmålet til Sivas næringshageprogram er å bidra til økt verdiskaping, vekst og utvikling av norsk næringsliv, da fortrinnsvis i distriktene. I tillegg skal programmet være et virkemiddel for fylkeskommunen, og bidra slik at rollen som regional utviklingsaktør styrkes (Siva, 2018a). Næringshageprogrammet skal både stimulere til bedriftsetableringer, samtidig til vekst og verdiskaping i eksisterende bedrifter (Jakobsen et al., 2017).

2.2 Siva

Selskapet for industrivekst SF (Siva) ble etablert i 1968 og er en del av det næringsrettede virkemiddelapparatet. Deres samfunnsoppdrag er å tilrettelegge for ny industri, nye arbeidsplasser og levedyktige lokalsamfunn i hele Norge. De er statens virkemiddel for tilretteleggende eierskap, samt utvikling av bedrifter og nærings- og kunnskapsmiljø i Norge. Siva har verktøy for eiendomsutvikling, eierskap, programvirksomhet og katapult-sentre. Ansvarer hos Siva er rettet spesielt mot å fremme vekstkraften i distriktene (Siva, 2018b).

Siva er medeier i over 100 små og store innovasjonsselskap, og som en aktiv eier legges det til rette for at disse selskapene skal utnytte sitt potensial på en best mulig måte. Det har vist seg at sterke koblinger til gründere, kunnskapsmiljø og privat næringsliv har vært effektivt for å utvikle både nytt og eksisterende næringsliv. Tilgang på nettverk utenfor egen bedrift, nye impulser, kompetanse og mentorer har gjort det enklere for bedrifter å lykkes, samt bidra til økt innovasjonskraft (Siva, 2018b).

Næringshagene og bedriftene som er tilknyttet Siva får årlige tilskudd. Siva skal også spre beste praksis, samt gi tilgang til utdanningsprogram, kurs og nettverksarenaer (Siva, 2018a). Tilskuddsnivåene lå på 1,2 mill. kroner, 1,65 mill. kroner og 2,25 mill. kroner i 2017. Tilskuddene er til næringshagene og målbedriftene for å skape vekst og utvikling i deres distrikt. Det er Kommunal- og moderniseringsdepartementet som finansierer Næringshageprogrammet (Siva, 2018a).

2.3 Næringshageprogrammet

Næringshageprogrammet ble startet opp i 1998. Frem til Næringshageprogrammet 2011 – 2021 var det to programperioder. Den første programperioden varte frem til 2006, og i denne perioden var det lagt stor vekt på fysisk samlokalisering, mens videre i den andre programperioden var det utviklings- og nyskappingsaktivitetene som var i fokus (Ringholm, Alteren, Angell, Buanes og Aansesen, 2008; Jakobsen et al., 2017). Det ble politisk lagt vekt på å forsterke fylkeskommunens rolle som regional utviklingsaktør i den andre programperioden. I dagens program, Næringshageprogrammet 2011 – 2021, er dette et viktig element. Til og med 2016 bidro fylkeskommunen (ut fra øremerkede midler fra KMD, kommunal- og moderniseringsdepartementet) med 25 prosent av finansieringene som er aktiviteter direkte knyttet opp til programmet. Dette var avtalefestet mellom Siva, næringshagene og fylkeskommunene. (Jakobsen et al, 2017). Næringshageprogrammets visjon er å «*Skape levedyktig og framtidsrettet næringsliv i distriktene*» (Siva, 2018a).

Gjennom Næringshageprogrammet skal næringshagene tilby tjenester som bedriftsrådgivning, markedsplanlegging, nettverksbygging, hjelp til utvikling av forretningsidéer, internasjonalisering og andre utviklingsrelaterte oppgaver. Næringshagen skal være en attraktiv møteplass og samhandlingsarena for bedriftene i næringshagen, i tillegg til å være en aktiv tilbyder av kompetanse, nettverk og infrastruktur. Andre viktige oppgaver for næringshagen er å koble bedriftene opp til relevante miljøer, eksempelvis FoU-miljøer, investeringsmiljøer og ulike offentlige virkemiddelapparater (Siva, 2018a).

Per 1. Januar 2018 deltar 40 næringshager i det nasjonale næringshageprogrammet (Siva, 2018c). Antallet målbedrifter som er tilknyttet næringshagen har økt fra 1112 i 2013 til 1621 i 2017. Kommunal- og moderniseringsdepartementet (KMD) sammen med fylkeskommunene er programeiere, og dekker til sammen 75 prosent av finansieringen til næringshagene. Å ivareta de nasjonale politiske målsetningene er det KMD som har ansvar for. Næringshagene skal etableres i hovedsak innenfor de distriktspolitiske virkemiddelområdet, og alle unntak skal avklares med Kommunal- og moderniseringsdepartementet (Jakobsen et al., 2017).

Imidlertid forutsettes dette at fylkeskommunene tar på seg rollen som regional utviklingsaktør og benytter seg av næringshagene som verktøy for regional utvikling (Jakobsen et al., 2017). Siva er ansvarlig for drift og utvikling av programmet og er den såkalte programoperatøren. Dette er da i samarbeid med fylkeskommunen. I dette inngår både opptak av næringshager, tilrettelegging og bistand for dem, i tillegg til en årlig utviklingssamtale. For næringshagene er det viktig at Siva bidrar til å koble ulike miljø sammen, bidra til erfaringsoverføring i tillegg til å knytte dem til relevante nasjonale og internasjonale nettverk. Over tid med de ulike programperiodene har Sivas oppfølging av næringshagene blitt lagt større vekt på. Dette kan kobles med at det har blitt økte krav til rapportering innenfor statens mål- og resultatstyringssystem (Jakobsen et al., 2017).

2.4 Midtveisevaluering av Næringshageprogrammet 2017

Denne studien vil bruke midtveisevaluering av Næringsprogrammet 2017 til Jakobsen et al (2017) grunnet at denne omhandler mange av temaene som vil videre bli diskutert. Jakobsen et al. (2017) har analysert organisering og drift av Inkubator- og Næringshageprogrammet. Oppgaven vil videre kun konsentrere seg om Næringshageprogrammet. I midtveisevalueringen inngår både en vurdering av programeiernes rolle, Kommunal- og moderniseringsdepartementet, rollen til Siva som nasjonal programoperatør, og en analyse av næringshagene.

Et av hovedfunnene fra evalueringen sier at næringshagenes vurdering av Siva er at de har vært viktige for å styrke næringshagenes nasjonale nettverk, samt å fremme læring mellom de ulike næringshagene. Det kommer imidlertid frem at Siva har i liten grad bidratt med å styrke næringshagenes nettverk til forsknings- og utdanningsmiljøer. Andre hovedfunn er at næringshagene oppfyller intensjonen ved å være et virkemiddel «fortrinnsvis i distriktene», samt inkluderer en variert sammensetning av målbedrifter. Imidlertid er det en hovedvekt av modne bedrifter.

3. Teoretisk rammeverk

I dette kapitlet skal oppgaven presentere de ulike teoriene som skal brukes for å kunne svare på problemstillingen. Teoriene som er brukt er klyngeteori, regionale innovasjonssystem og entreprenørskap. Entreprenørskap er med i oppgaven grunnet at entreprenører er sentrale aktører i næringshagene. Regionale innovasjonssystem er konteksten av oppgaven da næringshagene fortrinnsvis ligger i distriktene som har tynne innovasjonssystem. Klyngeteori blir brukt i denne oppgaven grunnet at næringshager er ment å inneholde de samme mekanismene som i klynger, og næringshager kan ta lærdom fra klyngeteorien. Næringshager kan bidra til innovasjon i eksisterende bedrifter og innovasjonsmiljø/entreprenørskapsmiljø.

3.1 Klyngeteori

Klyngeteori kan være med å si hvordan næringshager fungerer eller kan fungere. Det er mange av de samme mekanismene som i klynger. I dette delkapitlet skal oppgaven gå inn på hva en næringsklynge er, formålet med klynger og oppgraderingsmekanismer. All teori skal knyttes opp mot næringshager.

3.1.1 Hva er en næringsklynge?

Teorien om hvordan bedrifter er lokalisert sammen med andre bedrifter i samme eller tilsvarende næringer, og kan dra nytte av det som kalles regionale næringsklynger. Dette har bidratt med å styrke samarbeidet mellom bedrifter i noen næringer og områder. Teorien har også påvirket hvordan næringspolitikken er. Noe teorien særlig har bidratt med er utformingen av politikken for å utvikle nye og forsterke eksisterende regionale klynger. Den kan med andre ord være med å styrke bedrifters innovasjons- og konkurransevne (Isaksen, 2015). Ideene om næringsklynger er en inspirasjon for næringshagessatsingen. Blant annet ved samlokalisering av kunnskapsbaserte bedrifter og at de samlokaliserte bedriftene skal gjensidig styrke og løfte hverandre i den regionale og internasjonale konkurransen (Ringholm, 2010).

I boken «*Principles of Economics*» av Alfred Marshall i 1920, ble fundamentet for teorier om dannelse av klynger. Her identifiserte Marshall tre mikroøkonomiske kilder til dannelse av klynger som næringsklynger:

1. Felles marked for kompetent personell
2. Vare- og tjenesteleverandørers spesialiseringmuligheter
3. Kunnskapsspredning mellom aktørene

Michael Porter ga ut boken «*The Competitive Advantages of Nations*» i 1990, og det var i denne perioden klyngeteorien fikk sitt utspring (Porter 1990; Reve, 2007). Porter avgrenset en regional næringsklynge til et spesifikt geografisk område, der både bedrifter og institusjoner er knyttet sammen på ulike måter (Isaksen, 2015). Institusjoner kan eksempelvis være offentlige organisasjoner, eller andre organisasjoner som for eksempel bidrar med FoU, samt andre støttefunksjoner (Isaksen, 2015). Næringshager er som klynger avgrenset til et spesifikt geografisk område, der bedrifter er tilknyttet næringshagen som er en offentlig organisasjon som bidrar med støtteordninger.

Avgrensningen av virkelige klynger (true clusters) fra Anders Malmberg og Dominic Power (2006) har fått mye oppmerksomhet. Definisjonen deres av klynger omfatter fire kriterier:

1. Et geografisk sammenklumping av like eller relaterte bedrifter
2. Bedriftene er knyttet sammen gjennom ulike former for lokalt samarbeid, konkurranse og kunnskapsflyt
3. Aktørene i klyngen skal erkjenne at de er en del av klyngen, og ha felles handlinger for å styrke klyngen
4. Klyngen skal være vellykket

Derimot er det siste kriteriet vanskelig å måle, og kan da ikke gjelde allment. Likevel må klynger ha en viss vekst i en periode, da etter at den oppsto i et geografisk område av like og relaterte bedrifter.

3.1.2 Formålet med klynger

Litteraturen argumenterer for at bedrifter sjelden innoverer i isolasjon (Isaksen, 2010). At bedrifter samarbeider med hverandre, er grunnprinsippet i klyngene (Isaksen, 2003). Gustavsen, Qvale, Sørensen, Midtbø og Engelstad (2010) argumenterer at hoved basisen for utvikling i norsk næringsliv handler om at det er klynger av bedrifter som jobber sammen med andre klynger, i tillegg med det offentlige. Ifølge Porter (1998) oppstår klynger når bedrifter samarbeider, og skaper da bånd og avhengighet mellom aktørene gjennom interaksjon. Dette skal da skape både innovasjon og læring i klyngene. Eksistens av tillit og forståelse mellom bedriftene i klyngene er da viktig (Porter, 1998). Tillit mellom aktørene, en nødvendighet for at samarbeidet er optimalt og flest mulige fordeler for å høste av samarbeidet, er grunnlaget for et klyngesamarbeid. Dette gjelder også for næringshager, det må finnes tillit mellom næringshagen og målbedriftene som er tilknyttet næringshagen.

Det er også viktig for bedrifter å skaffe seg kunnskap og kompetanse utenfra for å gjennomføre innovasjonsprosjekter (Isaksen, 2003). Ved geografisk konsentrert skapes sirkulasjon av ideer og arbeidskraft. Dette kan føre videre til innovativ adferd (Porter, 2000). Det er ikke alltid like lett å skaffe denne kunnskapen og kompetansen selv for bedriften. Imidlertid er dette en del av konseptet bak Næringshageprogrammet, hvor næringshagen skal hjelpe sine målbedrifter med å få tak i den kunnskapen og kompetansen de trenger for å gjennomføre innovasjonsprosjekter.

3.1.3 Oppgraderingsmekanismer

Oppgraderingsmekanismene er kjernen i klyngeteorien. Gjennom tre viktige oppgraderingsmekanismer; *Komplementaritet*, *kunnskapsflyt* og *innovasjonspress*, stimulerer de dynamiske regionale klyngene bedriftenes konkurransestyrke og innovasjonsevne (Isaksen, 2010). Alle gode klynger har nødvendigvis ikke alle disse tre mekanismene. Klynger er forskjellige, og da kjennetegnes av ulike typer oppgradering (Isaksen, 2010). Oppgraderingsmekanismene kan også finnes utenfor klynger, men når bedrifter ligger geografisk nære hverandre, forsterkes dette. Disse oppgraderingsmekanismene er viktige for de ulike næringshagene også.

Komplementaritet

Bedrifter opparbeider og gir grunnlag for felles ressurser, noe som flere av bedriftene i klyngen kan dra nytte av (Isaksen, 2010). Dette kan eksempelvis være spesialiserte leverandører, opplært arbeidskraft, utdanning tilpasset klyngebedrifter og infrastruktur (Isaksen, 2015). Når klyngebedriftene har kunnskap og nærhet til felles ressurser, kan innovasjonsprosesser forsterkes. For bedrifter som er tilknyttet næringshager er det viktig at det finnes en samordning og komplementaritet, særlig da det er et bredt spekter av bransjer som er tilknyttet næringshagen (Jakobsen et al., 2017).

Kunnskapsflyt

Den andre oppgraderingsmekanismen er kunnskapsflyten mellom bedrifter innbyrdes og med andre aktører i klyngen. Denne stimulerer innovasjonsevnen til bedriftene (Isaksen, 2015). Dette skjer når bedriftene samarbeider, når bedrifter bruker samme konsulenter og leverandører eller når arbeidstakere bytter arbeidsplass (Isaksen, 2015). Dersom aktører ikke er fastlåste i gamle vaner, kan virksomheter som spesialiserer seg og driver med det samme over lang tid, gi grunnlag for utvikling av ny kunnskap. For næringshager er det viktig at kunnskapsflyten mellom næringshagen og målbedriftene innfris.

Innovasjonspress

Den tredje oppgraderingsmekanismen kan forklares ved konkurranse mellom lokale bedrifter om oppdrag fra kunder eller markedsandeler (Isaksen, 2010). Dette skjer når det finnes flere kunde- og leverandørbedrifter i en klynge. Leverandørene må være effektive og flinke for å kunne vinne oppdrag fra kundene (Isaksen, 2015). Kravene fra kunder kan være krevende og strenge. Dette kan gjøre at leverandørene presser hverandre til å bli bedre (Isaksen, 2010). Denne oppgraderingsmekanismen er som oftest lite relevant i små, regionale klynger. Dette er fordi bedriftene finner sine krevende kunder og strategiske leverandører utenfor klyngen. Imidlertid kan dynamiske klynger ha krevende kunder for andre aktører i klyngen, både leverandører, ulike servicebedrifter og utdannings- og forskningsinstitusjoner (Isaksen, 2010). Derimot er det mindre innovasjonspress hos næringshager da Porters teori opprinnelig er bygd på store klynger, og ikke mindre slik som næringshager.

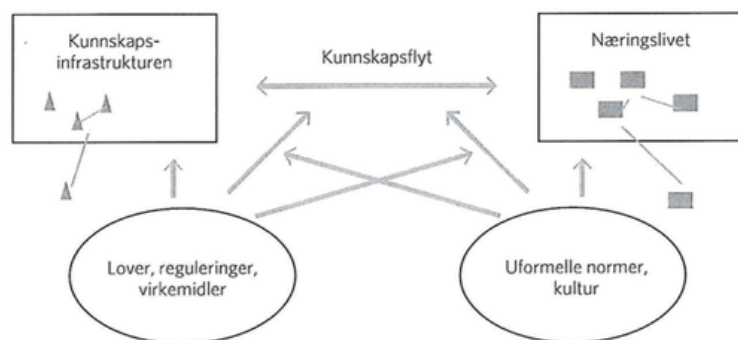
3.2 Regionale innovasjonssystemer

I dette delkapitlet vil teorien om regionale innovasjonssystemer bli presentert. Oppgaven vil gå inn på hva et regionalt innovasjonssystem er og ulike typer av regionale innovasjonssystemer. Dette er svært relevant for oppgaven da problemstillingen påpeker om hvordan det er å etablere og drive en næringshage i en tynn region. Videre vil det bli presentert hva som ligger i dette begrepet.

3.2.1 Regionale innovasjonssystemer

Blant annet av Porter defineres regionale klynger ganske vidt. Å avgrense regionale klynger til bedriftsklynger, og bruke begrepet regionale innovasjonssystemer kan være fruktbart. Det regionale innovasjonssystemet består av to delsystemer; regionens bedrifter (som kan utgjøre én eller flere klynger), og den kunnskapsmessige infrastrukturen. Dette kan eksempelvis være universiteter, høyskoler, forskningsparker, forskningsinstitutter, teknologisentre, osv. Dersom det skjer flyt av kunnskap mellom de to delsystemene, framhever modellen at innovasjonsprosessene forsterkes. Imidlertid framhever modellen at regionale systemer er åpne. Kunnskap kan komme fra kilder både innenfor og utenfor regionen. Eksempelvis kan bedrifter som deltar i nasjonale eller globale verdikjeder og kunnskapsnettverk, få ideer og informasjon fra både kunder og leverandører. Dette kan være viktige eksterne samarbeidspartnere for de fleste bedrifter når det gjelder innovasjon (Isaksen, 2010).

Som figur 2 viser, består innovasjonssystemet av næringslivet som da er enkeltbedrifter som ofte inngår i regionale klynger og geografisk utstrakte verdikjeder, som omkranses av et støttesystem. Støttesystemet er da kunnskapsinfrastruktur, som forskning og utvikling, organisasjoner som formidler og sprer kunnskap og utdanning på mange nivåer. Kunnskapsflyten og den gjensidige læringen er sentrale elementer i innovasjonssystemer (Isaksen, 2016).



Figur 2: Innovasjonssystem (Isaksen, 2016)

I tillegg til kunnskapsinfrastruktur og næringsliv, omfatter også innovasjonssystemer lover og virkemidler som kan fremme og hemme innovativ aktivitet (Isaksen, 2016). Dette kalles ofte formelle og uformelle regler. Formelle regler kan eksempelvis norske lover, mens uformelle regler kan eksempelvis være normer personer har.

Et regionalt innovasjonssystem ses som et bestemt rammeverk hvor næringslivet, kunnskapsinfrastruktur, sosiokulturelle og institusjonelle miljøer kan sammen stimulere til kollektiv læring, kontinuerlig innovasjon og entreprenøraktivitet (Asheim og Isaksen, 2002; Tödting og Trippel, 2005. Asheim, Bugge, Coenen og Herstad, 2013; Isaksen og Trippel, 2016). Tilnærmingen bygger på at innovative bedrifter supplerer sin kompetanse med en ekstern spesialkompetanse fra en rekke ulike aktører (Lundvall 2010, Isaksen og Trippel, 2016). Formelle og uformelle institusjoner stimulerer til samarbeid mellom de ulike aktørene i det regionale innovasjonssystemet og reduserer usikkerheten i innovasjonsprosesser. Imidlertid har sterke innovasjonssystem en mulig svakhet. Dette er spesielt synlig når næringslivet må omstille seg raskt (Isaksen og Trippel, 2016). Næringshageprogrammet er etablert på grunnlag av problemer og utfordringer som er registrert i distriktene, og det trengs å utforme et tiltak som man forventer kan løse disse utfordringene (Jakobsen et al., 2017).

3.2.2 Ulike typer regionale innovasjonssystemer

Det er viktig å vite at regioner er forskjellig på mange måter. Ulikt omfang av næringsvirksomhet, av utdannings- og forskningsinstitusjoner, samt være dominert av ulike næringer er eksempler på dette (Normann, Fosse, Isaksen og Jakobsen, 2014). Det trengs forskjellig type politikk for å styrke næringslivets innovasjonsevne og -aktivitet, og derfor

avgrenses ofte regionale innovasjonssystemer i tre ulike typer; Tynne og organisatorisk tykke, enten spesialiserte eller diversifiserte (Normann et al., 2014).

Tödting og Trippel (2005) karakteriserer enkelte regioner som tynne regionale innovasjonssystemer. Disse er vanligvis perifert lokaliserte og har et lite antall av kunnskapsinstitusjoner. Det foregår lite regional kunnskapsutvikling grunnet få aktører, og utvekslingen foregår hovedsakelig mellom de lokale aktørene (Westlund og Kobayashi, 2013; Isaksen og Trippel, 2016). Det finnes ofte få eller ingen næringsklynger og lite regionalt kunnskapsflyt. Generelt sett er det lite innovativt næringsliv i slike regioner (Normann et al., 2014). Da kan næringshager spille en rolle, der de kobler enkeltbedrifter med innovasjonsprosjekter og kunnskapsaktører utenfor regionen (Jakobsen et al., 2017).

Andre regionale innovasjonssystemer er tykke, men kan variere av nettverket til kunnskapsinstitusjoner i henhold til de involverte aktørene og deres plassering. Enkelte regioner, spesielt da eldre industriområder, har spesialiserte og relativt lukkede, regionalt orienterte nettverk (Tödting og Trippel, 2005; Isaksen og Trippel, 2016). I et spesialisert og tykt innovasjonssystem har regionene et mer omfattende næringsliv og større kunnskapsinfrastruktur. I spesialiserte innovasjonssystemer er det ofte tradisjonelle industriområder med en eller et par få dominerende bedrifter eller bransjer. Disse regionene har utviklet et tett og langvarig samarbeid mellom enkelte store bedrifter og kunnskapsinfrastrukturen som finnes i området. Imidlertid kan dette føre til «lock in» i næringsutviklingen grunnet mangel på impulser utenfra (Normann et al., 2014). I spesialiserte regioner kan næringsutviklingen bli «låst fast» i krympende og stagnerende bransjer (Martin, 2010; Jakobsen et al., 2017), og næringshager kan bidra med å få inn nye impulser, da for supplering av de tette lokale nettverkene (Jakobsen et al., 2017).

I et diversifisert og tykt innovasjonssystem er næringslivet mer variert enn i et spesialisert innovasjonssystem. I tillegg er det en større bredde av kunnskapsorganisasjoner. Disse regionene har en forutsetning for å fornye næringslivet. Dette er fordi nye og eksisterende bedrifter kan gjennom å koble sammen forskjellig og eksisterende kunnskap i regionen, skape nye produkter og tjenester. En viktig strategi i innovasjonspolitikken i slike områder er å stimulere til mer kontakt, samt kunnskapsflyt mellom ulike aktører i regionen (Normann et al., 2014).

Teorien bak regionale innovasjonssystemer omhandler forståelsen om offentlige tiltak, eksempelvis næringshager, i en regional kontekst. En forståelse om at slike tiltak må tilpasses regionen hvor den skal virke, er også noe den baseres på (Isaksen og Jakobsen, 2017; Jakobsen et al., 2017). I tynne regionale innovasjonssystem er systementreprenører relativt viktigere i denne type regioner grunnet at næringslivet er mindre dynamisk (Isaksen, 2017). Næringshageledere kan sammenlignes med systementreprenører. Derimot er det mange bedriftsentreprenører i tykke og varierte innovasjonssystemer grunnet at storbyer har stor dynamikk (Isaksen, 2017). En næringshage vil være en «mellomromsaktør» i et regionalt innovasjonssystem. For å stimulere til et mer velfungerende system kan man koble sammen ulike aktører, eksempelvis ved å koble forskningsbaserte ideer opp mot kunder (Jakobsen et al., 2017). Næringshageprogrammet ble etablert grunnet den særlige utfordringen som bedrifter i distriktene kan ha. Dette kan være knyttet til mangel på nettverk, kompetanse og kapital i det regionale miljøet (Jakobsen et al., 2017).

3.3 Entreprenørskap

I dette delkapitlet vil litteraturen om entreprenørskap bli presentert. Oppgaven vil gå inn på ulike typer entreprenører, samt entreprenørskap i ulike regionale kontekster. Dette er svært relevant for min oppgave da det er både entreprenører som i all hovedsak etablerer næringshager, samt entreprenører som er tilknyttet disse næringshagene. For å skape nye næringer er entreprenører en nødvendighet, men dette er ikke tilstrekkelig. Regionale og nasjonale innovasjonssystemer må støtte deres innsats (Isaksen, 2016). Forskning viser at gründere ofte starter bedrifter der de bor, i tillegg til at de arbeider med kjent kunnskap (Isaksen, 2016).

Det finnes flere eksempler i internasjonal entreprenørskapslitteratur på måter å klassifisere eller gruppere entreprenører på. Ofte bygges disse klassifiseringene på egenskaper ved entreprenøren eller virksomheten som etableres (Bolkesjø og Brun, 2006). En klassiker som ofte blir nevnt er klassifiseringen til Smith (1967). Smith skiller mellom *The Craftsman Entrepreneur* og *The Opportunistic Entrepreneur*. The Craftsman Entrepreneur er opptatt av å ha en virksomhet som gir entreprenøren en tilfredsstillende arbeidssituasjon. The Opportunistic Entrepreneur er mer opptatt av vekst og utvikling av selve virksomheten. Ofte

har klassifiseringer av entreprenører et problem ved at de er forenklet i forhold til hvordan realiteten er. Imidlertid er det et hensiktsmessig redskap. Dette er ved å koble entreprenørkarakteristika til andre variabler som eksempelvis utdanning, regioner eller virksomhetskarakteristika (Bolkesjø og Brun, 2006).

Teorien om regionale innovasjonssystemer sier lite om aktører, men slike aktører kan defineres som entreprenører. Isaksen (2017) definerer to ulike entreprenører; *bedriftsentreprenør* og *systementreprenør*. Bedriftsentreprenør er den mest vanlige måten å forstå begrepet entreprenør. Her starter entreprenøren nye innovative virksomheter eller gjennomfører innovasjonsprosesser i eksisterende bedrifter. Dette kan eksempelvis kobles til entreprenørene som er målbedrifter hos næringshager. Imidlertid er systementreprenøren personer som er med å bidra til endring i innovasjonssystemet, gjennom etablering av nye aktiviteter (eksempelvis utdanningsprogrammer), nye virkemidler (eksempelvis stimulering til «grønt skifte») og nye organisasjoner (eksempelvis næringshager). Disse type entreprenører bidrar enten gjennom 1) innsats for å etablere organisasjoner og aktiviteter som skal utvikle og spre relevant kunnskap eller 2) arbeid for at kunnskapsflyten mellom aktører innenfor og utenfor systemet blir bedre, for å få et mer velfungerende regionalt innovasjonssystem (Isaksen, 2017).

Derimot identifiserer Bolkesjø og Brun (2006) tre ulike typer entreprenører; *Lokalsamfunnsentreprenøren*, *Selvrealiseringsentreprenøren* og *Arbeidssøkerentreprenøren*. Lokalsamfunnsentreprenøren kan sammenlignes med en systementreprenør, mens selvrealiseringsentreprenøren og arbeidssøkerentreprenøren er typiske bedriftsentreprenører.

Lokalsamfunnsentreprenøren

Legger stor vekt på omgivelsesmotivene, og det er viktig for entreprenøren å ha offentlig medvirkning i etablererprosessen. At det lokale næringsmiljøet er inspirerende har mye å si for oppstart av egen virksomhet. Det er også viktig å få til noe på stedet entreprenøren bor. Dette vil si at entreprenøren også er samfunnsentreprenør. Andre kjennetegn er at det finnes gode offentlige støtteordninger (Bolkesjø og Brun, 2006).

Selvrealiseringsentreprenøren

Denne type entreprenør ønsker å starte sin egen virksomhet grunnet at de ønsker å bruke egne ressurser, samtidig som entreprenøren har tro på markedet for den virksomheten som skal etableres. Ofte er det en god idé som må prøves ut, og entreprenøren har som regel god støtte fra familie og venner. Det å bestemme over sin arbeidssituasjon, ofte kalt frihetsmotivet, er også noe som er viktig for selvrealiseringsentreprenørene. Imidlertid er disse entreprenørene opptatt av hvordan det offentlige bidrar ved etableringen (Bolkesjø og Brun, 2006).

Arbeidssøkerentreprenøren

Nødvendighet av å ha noe å gjøre og/eller forbedre sin arbeidssituasjon er noe arbeidssøkerentreprenøren motiveres av. Noen er opptatt av å skaffe seg arbeid, mens andre handler det om å få en bedre arbeidssituasjon enn det han eller hun allerede har. Et annet kjennetegn ved disse entreprenørene er behovet for å tjene mer penger (Bolkesjø og Brun, 2006).

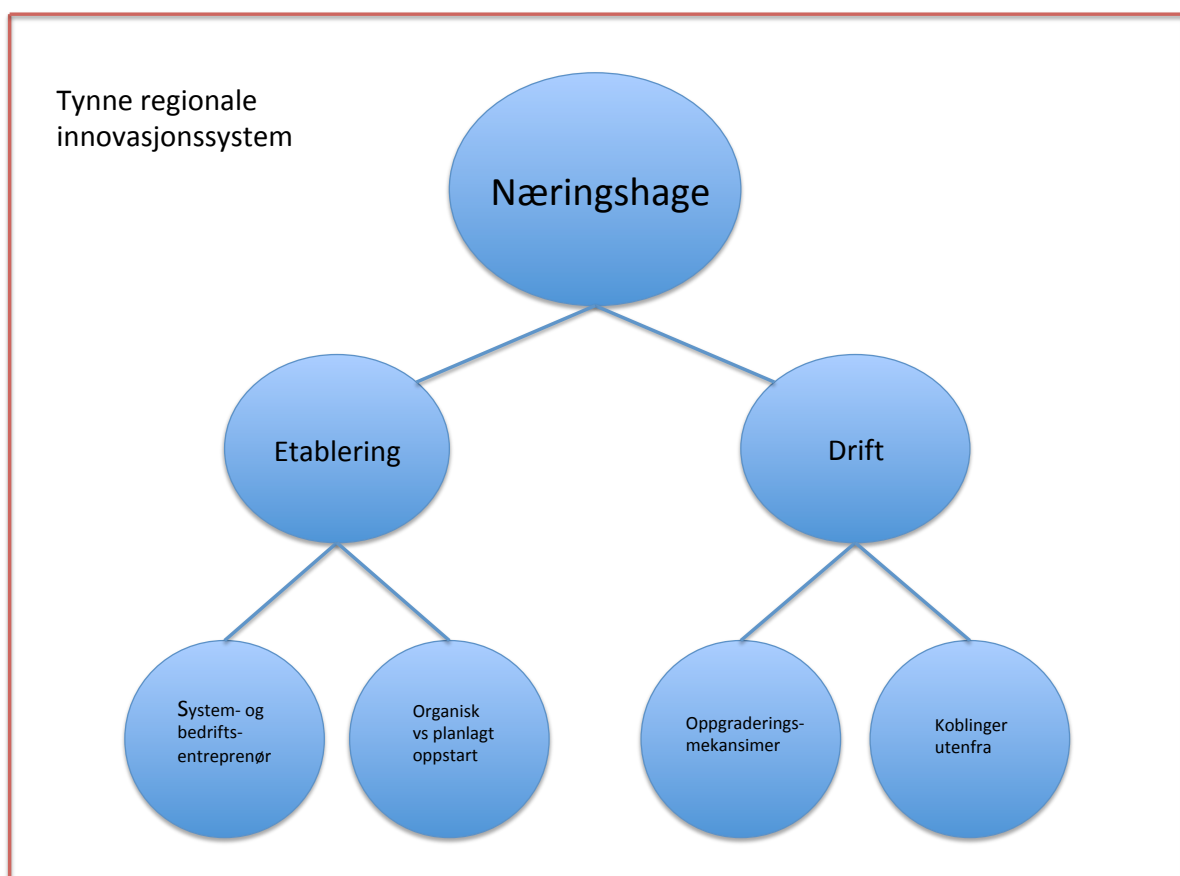
Forhold som påvirker omfanget og egenskaper av entreprenørskap i en region påvirkes av en rekke forhold. Entreprenøraktiviteten i et område kan både forklares ut fra næringsstrukturelle, kulturelle og sosiale forhold ved regionen (Bolkesjø og Brun, 2006). Noen regioner og/eller lokalsamfunn støtter opp om entreprenørskap i større grad enn andre grunnet kulturelle og sosiale forhold. I tynne regionale innovasjonssystemer, som ofte er i distrikter, er næringshager viktige for å støtte opp under entreprenørskap. En vesentlig betydning for næringslivets utviklings- og konkurranseevne er forankringen til et regionalt næringsmiljø ifølge nyere studier (Onsager og Sæther, 2003; Onsager og Selstad, 2004; Bolkesjø og Brun, 2006). Det er blitt gjort studier i ulike regioner i Storbritannia, og viser at omstillingsprosesser og samfunnsmessige endringer fikk helt forskjellige konsekvenser på ulike steder (Massey og McDowell, 1984, Bolkesjø og Brun, 2006). Forklaringen på dette er forskjeller i næringsstrukturen, samt fra de kulturelle og sosiale egenskapene ved regionene. I samspill med andre forhold, påvirker den regionale kulturen de entreprenørielle aktivitetene i et område. Det må sies at den regionale kulturen og økonomien ikke er motpoler, men kan sees som to sider av samme sak. Det ville ikke vært økonomisk aktivitet uten kultur, og motsatt (Bolkesjø og Brun, 2006). Historien, tradisjonene og menneskenes yrkeserfaringer og oppvekstmiljø til en region er viktige forutsetninger for å forstå entreprenørkulturen i denne regionen. Det næringsmiljøet folk er en del av, yrkestradisjonene de er oppvokst i er to

faktorer som legger føringer for hva slags type bedrift som etableres. Derfor varierer entreprenøraktiviteten i ulike regioner (Bolkesjø og Brun, 2006).

3.4 Analytisk rammeverk

Det analytiske rammeverket, figur 3, i denne oppgaven er laget for å forklare hvilken avgrensning oppgaven vil ta videre, for å sammenfatte teorien og gi et utgangspunkt for å analysere kapittel 5 og 6. Som nevnt i kapittel 1.2 er problemstillingen i denne oppgaven er:

” Hva er sentral erfaring og kunnskap for å kunne etablere og drive en vellykket næringshage i en tynn region? ”



Figur 3: Analytisk rammeverk

Boksene er laget inne i et tynt regionalt innovasjonssystem, grunnet oppgaven handler om hvilken sentral kunnskap og erfaring en bør ha for å etablere og drifte en vellykket næringshage i en tynn region. Derfor er næringshage delt opp i etablering og drift. Etablering er videre delt opp i system- og bedriftsentreprenør og organisk vs. planlagt oppstart. Dette er for å forklare hva slags entreprenører som startet de to næringshagene som er undersøkt i denne oppgaven, hvordan oppstarten var, i tillegg til at det har foregått i en tynn region.

Når det gjelder drift av næringshager er denne delt opp i oppgraderingsmekanismer og koblinger utenfra. Oppgaven vil videre diskutere om oppgraderingsmekanismene kunnskapsflyt, komplementaritet og innovasjonspress eksisterer i driften i de to næringshagene som er undersøkt. I tillegg vil koblinger utenfra som eksempelvis fylkeskommune, kommune, FoU-miljø og Siva bli inkludert i diskusjonen når det gjelder drift av en næringshage, samt hvordan næringshagen kobler sine målbedrifter mot andre aktører.

4. Metode

I dette kapitlet vil jeg beskrive og begrunne valgene for metoden som er brukt i denne studien. Først vil jeg beskrive konteksten av undersøkelsen. Videre vil jeg beskrive mitt forskningsdesign og begrunne hvorfor en kvalitativ undersøkelse passet best for min studie. Deretter har beskrevet hva slags type intervjuer jeg gjorde, med hvem og hvordan det ble gjort. På slutten av kapitlet diskuteres analysemetoder, reliabilitet, validitet og utfordringer ved min undersøkelse.

4.1 Kontekst

Som vist i kapittel 2 beskriver Siva en næringshage som en samling av bedrifter som arbeider sammen som et fellesskap for utvikling av næringslivet i sin region. Dette miljøet består av bedrifter som er samlokaliserte i næringshagen eller er tett tilknyttet til den gjennom oppfølging og samarbeid. Næringshagene skal gi bedrifter i distriktene et innovativt, faglig og sosialt miljø (Siva, 2018a).

Per 01.01.2018 var det 40 næringshager som var tilknyttet Sivas Næringshageprogram (Siva, 2018c). Selskapet for industrivekst (Siva) ble etablert i 1968 og er en del av det næringsrettede virkemiddelapparatet. Deres samfunnsoppdrag er å tilrettelegge for ny industri, nye arbeidsplasser og levedyktige lokalsamfunn i hele Norge. Ansvaret hos Siva er rettet spesielt mot å fremme vekstkraften i distriktene (Siva, 2018b). Næringshagene får tilgang til tilskudd, kompetanse og nettverk av Siva, som igjen får midler fra Kommunal- og moderniseringsdepartementet, for å være operatør av Sivas Næringshageprogram (Siva, 2017a). Hovedmålet til Sivas Næringshageprogram er å bidra til økt verdiskaping, vekst og utvikling av norsk næringsliv, da fortrinnsvis i distriktene. I tillegg skal programmet være et virkemiddel for fylkeskommunen, og bidra slik at rollen som regional utviklingsaktør styrkes (Siva, 2018a).

Jeg tok kontakt med en representant fra Siva angående denne undersøkelsen i oktober 2017. Etter å ha hatt et møte med han, videresendte han meg til ulike næringshager som er etablert på Sørlandet. Jeg fikk kontakt med Sørlandsporten Næringshage AS og Lindesnesregionen Næringshage AS. Etter å ha fått godkjenning at de ville hjelpe meg, ble det også bestemt å

intervjue en del bedrifter som er tilknyttet næringshagene. Videre fikk jeg også kontakt med en representant fra Siva som jeg kunne intervjuer for å få data om hva Siva gjør for næringshager.

I tillegg til å undersøke de to næringshagene på Sørlandet, ønsket jeg å undersøke muligheten med å etablere en næringshage på Askøy. For å finne ut hvordan næringslivet på Askøy er i dag, tok jeg kontakt med nærings sjefen på Askøy, samt en seniorrådgiver i kommunen. I tillegg tok jeg kontakt med bedrifter for å undersøke relasjonen mellom kommunen og næringslivet. Selv om Askøy er en sentral kommune, som ligger tett opp i mot næringslivet i Bergen, er det utfordringer i næringslivet som mulig en næringshage kan være med å utvikle og hjelpe. Dataene som jeg fikk fra næringshagene på Sørlandet er med på å vise til lærdom som Askøy kan ta med seg videre i en eventuell etablering av en næringshage.

4.2 Forskningsdesign

For å kunne svare på problemstillingen var det flere valg som måtte tas med tanke på forskningsdesign. I denne undersøkelsen var en kvalitativ metode den mest riktige tilnærmingen. Problemstillingen krever en diskusjon med personer som har god kunnskap om næringshager i tynne regioner, og dette ville vært vanskelig å skaffe gjennom et spørreskjema. Videre vil jeg begrunne hvorfor jeg valgte denne type forskningsdesign, og de ulike metodene som er blitt gjort.

4.2.1 Begrunnelse av valg av metode

Formålet med oppgaven var å se på hva slags kunnskap og erfaring det er viktig å ha med seg for en næringshage for å kunne etablere og drifte den. For å kunne klare å få nok data, og at disse skulle ha validitet og reliabilitet var en kvalitativ metode den tilnærmingen jeg mente var den mest passende. Kvalitativ metode er den metoden som egnet seg best da jeg skulle forstå de ulike informantenes synspunkt, da disse hadde vært vanskelig å måle med en kvantitativ metode. Dette er fordi jeg ønsket å ha en kommunikasjonsprosess mellom meg som forsker og dem som respondenter. Den ene ulempen ved å ta i bruk kvalitativ metode er at den er tid- og ressurskrevende (Jacobsen, 2015). I tillegg til å ha kvalitative intervjuer fant jeg fort ut at jeg måtte supplere disse dataene med tidligere studier. Midtveisevalueringen av Jacobsen et al. (2017) baserte jeg en god del av analysen min på. Dette gjorde jeg grunnet at

jeg mente jeg ikke fikk nok av å kun ha kvalitative intervjuer med de utvalgte. For å få en mest mulig pålitelig oppgave som skulle være gyldig å svare på problemstillingen på best mulig måte, mente jeg dette var viktig. Yin (1994) argumenterer å benytte seg av flere typer datakilder er et viktig prinsipp i utførelsen av case-studier. Dersom man har flere forskjellige kilder av informasjon mener han konklusjonen er mer overbevisende og nøyaktig. Dette kalles datatriangulering. Jeg har forsøkt å gjøre dette ved å basere mine analyser på både intervjudata og data fra midtveisevalueringen av Jakobsen et al (2017).

4.2.2 Case-studie

Denne undersøkelsen er en case-studie. Med tanke på studiens formål og de spørsmålene som jeg ønsker å få svar på, ser jeg på case-studie som en fornuftig metode. Yin (1994) fremviser case-studier som relevante å benytte seg av dersom forskningsformålet er å stille hvordan- og hvorfor-spørsmål om nåtidens hendelser som forskeren har lite eller ingen kontroll over. I mitt tilfelle omhandlet det meste av dataene som ble samlet inn om dagens situasjon. Imidlertid er etableringen av de to næringshagene på Sørlandet; Lindesnesregionen Næringshage AS og Sørlandsporten Næringshage AS, 17-18 år siden. Likevel er det forklarende spørsmål som står sentralt i denne studien, og jeg mente det var mest fornuftig å gjøre undersøkelsen som en case-studie.

Denne undersøkelsen er en multippel case-studie. Det er blitt gjort undersøkelser ved tre ulike «case»; Lindesnesregionen Næringshage, Sørlandsporten Næringshage og Askøy. Dette er da flere single case-studier, som er blitt utført forskjellige steder. Lindesnesregionen Næringshage og Sørlandsporten Næringshage har blitt undersøkt med lik metode, for eksempel lik intervjuguide, men Askøy har blitt undersøkt med forskjellige betingelser i forhold til de to andre.

4.2.3 Primær- og sekundærdata

For å få inn relevant data som jeg behøvde for å kunne svare på problemstillingen min måtte jeg både innhente primærdata, samt bruke sekundærdata som allerede er publisert.

Innhenting av primærdata ble gjennomført gjennom kvalitative intervjuer, da henholdsvis semi-strukturerte intervjuer. Dette var mest passende på grunn av at jeg kunne definere

temaene på forhånd, samt utarbeide en intervjuguide. Imidlertid var det stor fleksibilitet i intervjuformen, og jeg kunne da naturlig forfølge overraskende innspill og stille oppfølgingsspørsmål (Østbye, Helland, Knapskog, Larsen og Moe, 2013). Slik kunne jeg da tilpasse meg etter hvert og tilpasse situasjonen. Med tanke på at jeg hadde ulike informanter som skulle svare på forskjellige spørsmål, var jeg nødt til å lage ulike intervjuguider til informantene. Til sammen ble det laget fire intervjuguider.

For det første har teoriene som jeg har brukt i studien påvirket hvordan jeg laget intervjuguiden for å få inn primærdataene. Teoriene om klyngeteori, regionale innovasjonssystem og entreprenørskap har også vært med å påvirke analysen min som jeg vil kommentere videre på senere i kapitlet. Intervjuet fokuserte på bestemte temaer; eksempelvis etablering, drift, lokalisering, med formulerte spørsmål i intervjuguide. Alle intervjuene er lagt som vedlegg i oppgaven. Som tidligere nevnt er man imidlertid ikke bundet til disse spørsmålene når man har valgt å ha semi-strukturerte intervjuer. Man kan videre utdype dem og stille uforberedte spørsmål. Det er ofte at ved slike intervjuer har man en viss teoretisk og praktisk viten om de fenomenene man studerer, men åpen for andre og nye synsvinkler og informasjon som den man intervjuer kan fortelle (Andersen 1990).

I tillegg til primærdataene som ble innsamlet, har jeg brukt ulike sekundærdata for å kunne besvare problemstillingen. For å forstå næringshagekonseptet og alt rundt brukte jeg en del sekundære kilder som omhandlet næringshager, Siva og lignende som eksempelvis er beskrevet i kapittel 2. Tidlig i studieprosessen fant jeg midtveisevalueringen av Inkubator- og Næringshageprogrammet som var gjort av Jakobsen, Engesæter, Kvitastein, Mæhle, Nesheim og Aarstad fra 2017 som jeg har brukt for å vise at de funnene jeg har gjort stemmer overens med generelle oppfatninger om næringshager andre steder i landet.

4.4 Utvelgelsesprosessen

I dette delkapitlet vil jeg beskrive og begrunne utvelgelsesprosessen av informantene som jeg innhentet mine data fra. Som nevnt tidligere i kapitlet startet prosessen med at jeg hadde kontakt med en informant fra Siva som videresendte meg til ulike informanter fra Siva, i tillegg til ulike næringshager jeg kunne snakke med. Grunnen til at jeg valgte Askøy som case var fordi ønske om å utvikle næringslivet der er stort. Snøballmetoden er brukt i prosessen,

der jeg har blitt sendt videre til personer jeg ikke hadde tenkt jeg trengte å snakke med i første omgang (Larsen, 2012).

Hvem jeg intervjuet

Etter endt møte med informant fra Siva i november/desember, tok jeg kontakt med de ulike næringshagene på Sørlandet. Det endte opp med at jeg hadde intervju med to næringshager; da Lindesnesregionen Næringshage og Sørlandsporten Næringshage. I disse næringshagene er det tilknyttet rundt 20 – 25 målbedrifter i hver, og jeg hadde til sammen fem intervjuer med bedrifter som var tilknyttet de to næringshagene. Det var tilfeldigheter at det ble akkurat de bedriftene. Dette var for å ikke ha noen baktanker om hva som kunne komme ut av intervjuene. I næringshagene intervjuet jeg de to som sitter som næringshageledere i dag, og gjennom det ene intervjuet ble jeg videresendt til tidligere næringshageleder grunnet mangel på informasjon om etableringen av næringshagen. For at oppgaven skulle bli mest mulig pålitelig følte jeg at dette var riktig å gjøre. I tillegg til disse intervjuet jeg en informant fra Siva som har jobbet i Siva siden næringsprogrammet startet i 1998/1999.

Jeg tok kontakt med nærings sjefen på Askøy per telefon for å høre om han hadde mulighet til å ha et intervju med meg. I tillegg var jeg i samtale med tidligere leder av næringslivsforeningen på Askøy. Jeg hadde ikke intervju med næringslivsforeningen grunnet bytting av styret sitt i min prosess. Nærings sjefen på Askøy anbefalte også å ta kontakt med en seniorrådgiver da han har mye kunnskap om næringslivet på Askøy. For å få et annet innsyn enn kun fra kommunen, hadde jeg intervju med to bedrifter på Askøy.

Hvorfor er de valgt

Grunnen til at akkurat disse aktørene er valgt er både gjennomtenkt og tilfeldig. Ved skjønnsmessig utvelging velger forskeren bevisst hvem som skal delta i undersøkelsen, og velger da ut de informantene som forskeren mener er mest hensiktsmessig for å belyse problemstillingen (Larsen, 2012). Å ha intervju med næringshagelederne for de ulike næringshagene var gjennomtenkt. Dette var fordi disse hadde mest kunnskap om området, og ville da gi mest utdypende svar om temaet. Den opprinnelige planen var å intervju flere bedrifter som var tilknyttet næringshagen, men grunnet vanskelig å få tak i respondenter, i tillegg til at informasjon som jeg fikk av de informantene som er presentert var utfyllende, ble dette ikke arbeidet noe mer med. Om andre aktører, eksempelvis andre bedrifter som er tilknyttet næringshagene, hadde svart annerledes enn de valgte, er det en sannsynlighet for.

Jeg hadde en stor del ulike aktører som jeg intervjuet, dette var for å få mest mulig bredt spekter av data (Repstad, 2007). Snøballmetoden forekommer ved at personer som du først antar har mye kunnskap om det aktuelle temaet, som videre opplyser om andre personer som det kan være lurt å snakke med (Larsen, 2012). Dette skjedde flere ganger i løpet av studien. Eksempelvis sendte den ene næringshagelederen meg videre til hans forgjenger for å få mer informasjon angående etableringen av næringshagen.

Hva er de intervjuet om

De ulike aktørene har det blitt laget forskjellige intervjuguider til. Næringshageledernes intervjuguide ble kategorisert innenfor temaene oppstart, medlemsbedrifter, relasjon til Siva, utvikling, drift og relasjon til andre aktører. Bedriftene ble intervjuet om temaer som tilknytningen til næringshagen, avtaler og opplegg mellom dem og næringshagen, utvikling for deres bedrift, nettverk med andre og styrker og svakheter med næringshagen som de er tilknyttet med. Informanten fra Siva ble intervjuet to ganger grunnet mangel på informasjon. Intervjuet omhandlet temaer som eksempelvis hva er viktig for etablering av næringshager, hvilken rolle Siva har i etableringen, om Næringshageprogrammet og hvilken rolle de har generelt sett i næringshagene. De ulike aktørene fra Askøy ble intervjuet om temaer som hva slags type næring det er på Askøy, hvordan innhentes kunnskap, hva slags samarbeid det er med andre enn innad i kommunen, entreprenørskap, strategi for utvikling, samt relasjonen mellom kommunen og næringslivet på Askøy. Dette ble gjort i to ulike sammenhenger med tanke på at aktørene som ble intervjuet kom fra kommunen og næringslivet.

Rekkefølgen av intervjuene ble gjennomtenkt, da grunnet at jeg trengte informasjon fra enkelte før jeg kunne intervju den neste. Dette var fordi jeg ikke satt med all kunnskap om området ved de første intervjuene. Imidlertid mener jeg ikke at jeg som forsker påvirket intervjuene, men fikk samlet inn mer data for å besvare problemstillingen.

Hvordan ble intervjuet gjennomført

Alle intervjuene mine var semi-strukturerte, men utført på forskjellig måte. Jeg hadde ansikt-til-ansikt intervju med begge næringshagelederne og en bedrift som var tilknyttet den ene næringshagen. De andre målbedriftene som var tilknyttet de to næringshagene ble gjort over telefon grunnet lite tid til reising. Intervjuet med informant fra Siva ble gjort over telefon da hovedkontoret til Siva er i Trondheim. Alle disse aktørene som er nevnt ovenfor ble intervjuet alene. To av intervjuene som ble gjort på Askøy var gruppeintervju. Det ene var intervjuet

med nærings sjef og seniorrådgiver i Askøy kommune, mens det andre var i bedriften som ble intervjuet på Askøy der to aktører fra bedriften var med. Hvinden og Hoel (1982) mener at man kan få fyldigere informasjon med gruppeintervjuer (Repstad, 2007). Imidlertid er det fare for at det forekommer mangelfull informasjon i slike gruppeintervjuer (Repstad, 2007).

Jeg tok lydopptak av alle intervjuene slik at det var lettere for meg å følge med både under intervjuet, samt tiden etterpå. Dette ble spurt under intervjuene om godkjenning. Det virket som informantene som jeg hadde ansikt-til-ansikt intervju med, glemte at lydopptakeren var der, og virket avslappet. Etter intervju ble disse transkribert, som vil bli diskutert senere i kapitlet. I noen av intervjuene ble det mer en samtale enn et intervju. Intervjuobjektene svarte ofte på mange av spørsmålene som jeg hadde i intervjuguiden uten at jeg selv spurte de. Jeg hadde oppfølgingsspørsmål klar i intervjuguiden slik at praten skulle være lettere, og at ingen informasjon kom meg forbi. Intervjuene på Askøy varte i ca. 60 min, næringshagelederne var omtrent på 30 minutter, og det samme med intervjuet med informanten fra Siva. Bedriftene som var tilknyttet næringshagene varte i om lag 15 min.

4.5 Analysemetoder

Det var en krevende prosess å analysere og fortolke et kvalitativt materiale. I teorikapitlet har jeg utarbeidet et analytisk rammeverk for å gjøre analysen lettere, se kapittel 3.4. Denne modellen er ikke ment for å være en streng modell i vitenskapelig forstand, men som et oppsett over oppgavens avgrensninger. Den har vært til hjelp for å strukturere det empiriske materialet som er blitt samlet inn. Oppgavens hovedmål var å undersøke hva slags kunnskap og erfaring som er nødvendig for å etablere og drifte en vellykket næringshage i en tynn region. Gjennom å analysere dataene som har blitt innsamlet, både primær- og sekundærdata, håper jeg å kunne svare på problemstillingen som jeg har stilt.

Å gjøre en analyse av kvalitative intervjuer mener jeg ikke er en noen enkel jobb. Det er lett å ta snarveier, og intervjuene må tolkes ut fra informantenes plassering. Eksempelvis nærings sjefen på Askøy og informantene fra bedriftene på Askøy har nok en ulik oppfatning av samme hendelse eller sak. Det samme gjelder for næringshagelederne og informanten fra Siva. Derfor er det viktig å huske at informantene som er intervjuet er preget av den situasjon eller kontekst de selv er i, og uttalelser som blir sagt bør betraktes med et kritisk øye.

Intervjumaterialet mitt ble delvis analysert og fortolket underveis, men en skikkelig analyse ble ikke gjort før etter alle intervjuene ble gjennomført. Dette ble gjort på en mer systematisk måte for å se om det fantes sammenhenger mellom funnene fra de ulike informantene. Jakobsen et al. (2017) sin midtveiseevaluering er brukt i store deler av dette drøftingskapitlet da disse har gjort en evaluering på hele Næringshageprogrammet. Derimot måtte jeg lese midtveiseevalueringen til Jakobsen et al. (2017) med et kritisk blikk og ikke akseptere alt som stod der. Denne evalueringen er gjort gjennom en survey fra 43 næringshager, og 494 bedrifter som er tilknyttet næringshagene. Det er både lederne fra næringshagene og bedriftene som har svart på undersøkelsene. I tillegg hadde de gjennomført intervjuer med representanter fra både Siva og programeierne. Studien har også basert seg på tidligere gjennomførte kundetilfredshetsundersøkelser blant næringshagene og bedrifter, samt regnskapstall for bedrifter og informasjon som Siva har samlet inn som omhandler både næringshagene og bedriftene (Jakobsen et al., 2017). Imidlertid var denne undersøkelsen gjort fra næringshager fra hele Norge, og et mye større utvalg enn jeg har gjort i min undersøkelse. Data som kom ut av deres undersøkelse har jeg brukt for å supplere med de funnene som jeg har fått, for å sette disse inn i en større sammenheng. For å minimalisere faren ved at jeg kunne påvirke datainnsamlingsprosessen og dataene, har jeg brukt informantenes egne ord ved å sette sitater av det de har sagt (Ryen, 2012).

4.6 Reliabilitet

Hvordan datamaterialet er samlet inn, og nøyaktigheten i det som er utført er reliabilitet, (Hellevik 1999) med andre ord dataens pålitelighet. Reliabilitet er hvor sikkert man måler det man faktisk målte, uavhengig av hva man hadde som hensikt å måle (Andersen 1990). Som jeg redegjorde ovenfor benyttet jeg meg av ulike typer kildemateriale i analyseprosessen. Jeg antar at opplysningene fra de ulike kildene, og sammenlikningen av disse, har gjort at den benyttede empirien er så pålitelig som mulig. I min tolkning av primær- og sekundærdata har jeg forsøkt å være så objektiv og nøyaktig som mulig.

Etterprøvbarehet er et annet element i reliabilitet. Gjennom å ta opp alle intervjuene på lydband har dette blitt forsøkt å bli ivarettatt. De skriftlige dokumentene som jeg har benyttet har vært offentlig tilgjengelige. Dette gjør at muligheten for gjentakelse og etterprøving av oppgavens analytiske del er av større grad mulig, og kan være med å styrke reliabiliteten til oppgaven.

Derimot når det gjelder intervjuene i denne undersøkelsen er det noen utfordringer og kilder til unøyaktighet å være bevisst på. Den ene utfordringen er at temaet «etablering av næringshagen» er av retrospektiv art, og man må se tilbake på noe som har hendt. Dette kan føre til at informantene har vanskelig med å huske detaljer om hva som virkelig skjedde. Da kan skjevheter og feilkilder komme frem (Repstad, 2007). En annen utfordring er at to av intervjuene har vært gruppeintervjuer med to stykker inne under intervjuet samtidig. Dette kan føre til at informantene svarer forskjellig enn det dem ville gjort alene. Inntrykket mitt er at dette ikke er tilfelle. Hvis det var uenigheter i svarene, kom dette godt frem under intervjuene. Uærlige svar kan også være tilstede av informantenes svar under intervjuene.

4.7 Validitet

Dataens relevans med tanke på besvarelsen av problemstillingen, kalles validitet (Hellevik 1999). Når man har case-studier, diskuterer man tre ulike typer validitet: intern, ekstern og begrepsvaliditet (Yin, 2009). Når man snakker om intern validitet viser denne til om det eksisterer kausalrelasjon, imidlertid er intern validitet mest relevant som gjennomfører en kausalanalyse. Begrepsvaliditet handler om hvilken grad de empiriske dataene måler hva man faktisk hadde hensikt om å måle (Reve, 1985). Jeg har forsøkt å gjøre denne undersøkelsen mest mulig begrepsvalid gjennom å 1) Brukt ulike typer informasjonskilder: intervju med ulike typer informanter fra næringshagene, da Siva, næringshageledere og bedrifter, samt ulike typer informanter fra Askøy. I tillegg har jeg brukt Jakobsen et al. (2017) for å supplere disse dataene. 2) Brukt en god del tid på å få en god kjennskap til temaet om næringshager som jeg undersøker. Ekstern validitet vil bli diskutert i kapittel 7.2.

4.8 utfordringer ved studien

Den største utfordringen ved denne undersøkelsen var å få tak i nok informanter om enkelte temaer. Dette gjaldt særlig informanter som hadde kunnskap om den ene næringshagens etablering. Dette har videre gjort at jeg ikke kan begrunne hva slags oppstart næringshagen hadde.

Det var også vanskelig å få tak i flere målbedrifter ved næringshagene, men etter endt undersøkelse ser jeg at dette ikke er et problem. Dette er da grunnet at jeg har nok informasjon fra de informantene som jeg har intervjuet.

5. To næringshager i tynne regioner

I dette kapitlet vil oppgaven diskutere funn fra intervjuer med to næringshager på Sørlandet; Lindesnesregionen Næringshage og Sørlandsporten Næringshage. For å anonymisere hvem som sa hva, blir disse videre kalt næringshage A og næringshage B. Det vil også bli benyttet data som har kommet fra fem ulike bedrifter som er tilknyttet disse næringshagene. I tillegg vil data fra informant fra Siva også komme inn i diskusjonen.

Dette kapitlet har basert drøftingen på det analytiske rammeverket. Drøftingen er delt inn i tre delkapitler. Det første delkapitlet vil diskutere etableringen av de to næringshagene.

Begrepene om system- og bedriftsentreprenør vil bli anvendt for å diskutere funnene som jeg har samlet av de to næringshagene om hvordan etableringsfasen var. I tillegg vil det bli diskutert i dette delkapitlet om etablering av næringshagene hadde en organisk eller en planlagt oppstart. I neste delkapittel 5.2, vil jeg først diskutere hvordan driften for disse to næringshagene er gjennom om de tre oppgraderingsmekanismene eksisterer. Videre i dette delkapitlet vil det bli diskutert koblinger mellom næringshagen og andre aktører, samt i hvilken grad næringshagen kobler sine målbedrifter mot eksterne aktører som det eksterne næringslivet, offentlige virkemidler og forsknings- og utviklingsmiljøer. Det siste delkapitlet 5.3, vil ta for seg hvilke utfordringer og eventuelle løsninger det er for en næringshage å ligge i en tynn region.

5.1 Etablering av næringshage i to tynne regioner

For å kunne etablere en næringshage som er tilkoblet Sivas Næringshageprogram, er det flere kriterier som må oppfylles. Bakgrunn for å få offentlig støtte til innovasjon/FoU i en bedrift er ofte basert på at det er en markedssvikt som det offentlige virkemiddelapparatet må være med å korrigere. Markedssvikt kan forklares ved situasjoner der en uregulert økonomi ikke klarer å få en effektiv ressursallokering. Den skiller i ulike former; fellesgoder, asymmetrisk informasjon, imperfekt konkurranse og eksterne virkninger (Jakobsen et al., 2017). Sterke argumenter for at det trengs offentlig støtte til innovasjon og FoU, kommer av hvor store de positive ringvirkningene for andre bedrifter er. Ved store ringvirkninger bør det offentlige iverksette tiltak som gir mest effekt. Systemsvikt supplerer ofte med markedssvikt, og handler om det offentlige rolle til å knytte sammen ulike aktører slik at det bidrar til spredning av

informasjon og kunnskap. Ved systemsvikt er fokuset på å stimulere nettverk, samhandling, læring, i tillegg til utvikling og utprøving av ideer (Clausen, Vinogradov og Waldahl, 2013; Jakobsen et al., 2017).

I næringshagene som er tilknyttet Sivas Næringshageprogram, var meningen at ideen om samlokalisering skulle være i fokus. Det antas da at det å ha kontor samme sted ville gjøre at man får en felles tilhørighet med flere mulige kontaktpunkter, i tillegg til et stort innslag av uformell utveksling av ideer og informasjon. Litteraturen sier at samlokalisering kan bidra til å styrke samarbeidet mellom bedrifter i noen næringer og områder. Med andre ord kan dette være med på å styrke bedrifters innovasjons- og konkurransevne (Isaksen, 2015). Som nevnt i teorien er ideene om næringsklynger en inspirasjon for næringsshagesatningen. Blant annet ved samlokalisering av kunnskapsbaserte bedrifter og at de samlokaliserte bedriftene skal gjensidig styrke og løfte hverandre i den regionale og internasjonale konkurransen (Ringholm, 2010). Samlokalisering menes dermed at det skal ha positive effekter på målbedriftene som er tilknyttet næringshagen. Imidlertid er samlokaliseringselementet blitt gradvis svekket det siste tiåret. Per dags dato er det et stort antall bedrifter som ikke er en del av det fysiske næringshagemiljøet, men likevel tilknyttet næringshagen (Jakobsen et al., 2017). Dette kommer også frem i intervjuene med de ulike bedriftene fra Næringshage A og Næringshage B. Kun en av bedriftene som er blitt intervjuet er tilknyttet næringshagen. Dette vil videre bli diskutert i kapittel 5.2.1.

Helst vil Siva, som eier av Næringshageprogrammet, at næringslivet skal selv ta initiativ for å etablere en næringshage. Det er særlig utfordringer i distriktene som Næringshageprogrammet er rettet mot, som eksempelvis kan være knyttet til mangel av kompetanse, nettverk og kapital i det regionale miljøet (Jakobsen et al., 2017). Hver enkelt næringshage drives av et næringshageselskap, der styresammensetningen varierer fra selskap til selskap. Tidligere hadde alle selskapene representanter fra Siva i sine styrever, men per dags dato er det ikke slik. I tillegg er det representanter fra privat sektor, som ikke alle har offentlige aktører med i styret (Ringholm, 2010).

I dette delkapitlet vil jeg beskrive etableringen til de to næringshagene. Dette vil gjøres først gjennom teori om system- og bedriftsentreprenørskap, deretter begrunne om næringshagene ble til gjennom en organisk eller en planlagt oppstart.

5.1.1 System- versus bedriftsentrepreneurskap

Når det gjelder Isaksens (2017) skille mellom bedriftsentrepreneur og systementrepreneur, kan en koble disse opp mot målbedriftene i næringshagen (bedriftsentrepreneur), og de som starter næringshagen (systementrepreneur). Systementrepreneur er personer som er opptatt av endring i hele innovasjonssystemet, gjennom etablering av eksempelvis næringshager. Det er viktig for distrikter og regioner at slike aktører eksisterer for at regionen skal videreutvikles. Dette skjer gjennom å utvikle og spre kunnskap til andre aktører i regionen, i tillegg til å arbeide for at kunnskapsflyten mellom aktører innenfor og utenfor det regionale innovasjonssystemet blir bedre. Dette er for å få et mer velfungerende innovasjonssystem. Bedriftsentrepreneur er den mest vanlige måten å forstå begrepet entrepreneur. Her starter entreprenøren nye innovative virksomheter eller gjennomfører innovasjonsprosesser i eksisterende bedrifter (Isaksen, 2017).

Tabell 1 viser til hvilke informanter fra de ulike næringshagene som er med videre i drøftingen.

Tabell 1: Informanter fra de ulike næringshagene

Næringshage A	Næringshage B
Næringshageleder A	Næringshageleder B1
	Næringshageleder B2

Næringshage A

Etablering av Næringshage A skjedde i 2001. Næringshageleder A forteller at bakgrunnen for oppstarten av næringshagen var at tre ulike firma ønsket å lokalisere seg sammen, og kjøpte da et bygg. På samme tidspunkt som dette skjedde hadde Siva akkurat etablert næringshagekonseptet. En tidligere representant fra Siva hadde ansvar for regionen, og overbeviste dem om at næringshagekonseptet var noe de kunne søke på med tanke på at de likevel skulle lokalisere seg sammen.

For å knytte dette opp mot Isaksens (2017) skille mellom bedrifts- og systementrepreneur kan en sette de tre ulike firmaene som ønsket å lokalisere seg sammen som bedriftsentrepreneur. Dette fordi de tre var opptatt av å lokalisere seg sammen, men ut fra intervjuet virket det ikke som de hadde en baktanke om å se hele regionen som en helhet da dette skjedde. Derimot kan

representanten fra Siva kategoriseres som en systementreprenør. Dette er fordi han hadde ansvar for regionen, og med tanke på at Siva jobber med å utvikle distrikter og regioner, ville muligheten for at hele innovasjonssystemet bli endret mer i en positiv retning ved å etablere denne næringshagen. Næringshagelederen forteller videre at de første årene var greie, og det ikke var svært vanskelig å få inn flere bedrifter. Videre svarer han følgende på spørsmål om de kom fort i gang med å få inn flere medlemsbedrifter i starten:

«Vi begynte med det ganske raskt, og vi var vel kanskje 15 forskjellige bedrifter som var lokalisert på huset her. Og da var jo målsettingen til Siva at næringshagen i veldig stor grad skulle bestå av bedrifter som var samlokalisert. Alle skulle være i samme hus. Og det var primært rettet mot yngre mennesker, med høy kompetanse. Og med det målet at å få disse tilbake til området. Og vi fikk til og med kurs for å lære hvordan vi skulle bygge en næringshage med samlokalisering. Der de viste hvordan kontorer skulle se ut. Så det var utgangspunktet»

Næringshage A fikk med andre ord mye hjelp fra Siva fra starten av etableringen.

Næringshageleder A forteller at dersom han skulle startet næringshage i dag ville ikke han nødvendigvis satset på dette med samlokalisering umiddelbart med tanke på at bedrifter kan sitte overalt å jobbe. I tillegg forteller han at valgene av bedriftene som blir tilknyttet næringshagen ville vært mer gjennomtenkt, at bedriftene hadde en mulighet å samarbeide og komplementere hverandre bedre. Samlokalisering og komplementaritet vil videre bli diskutert under delkapittel 5.2.1, under punktet *komplementaritet*.

Næringshage B

Næringshage B ble etablert i 2000 og var en av de første næringshagene som ble etablert i Norge. På bakgrunn av den informasjonen jeg har fått, med de begrensningene som har vært, som nevnt i kapittel 4.8, er det vanskelig å trekke konklusjoner om det var systementreprenører eller bedriftsentreprenører som var med på etableringen. Imidlertid kommer det frem en stor del nyttig informasjon om etableringen.

Næringshageleder B1 forteller at han ble ansatt som næringshageleder i en alder av 62 år. Han hadde da mye kunnskap og kompetanse fra forskjellige områder, da han hadde tidligere eksempelvis jobbet som konsernsjef i et stort firma i Oslo. Næringshageleder B1 forteller under telefonintervjuet litt om oppstarten av næringshagen. Selv var han ikke delaktig som

initiativtaker av å starte næringshagen, men ble ansatt som første daglig leder av næringshagen. Det var andre initiativtakere som etablerte næringshagen. I tillegg var næringshageleder B1 engasjert i oppstarten av Næringshagene i Norge, som er et nasjonalt nettverk av næringshagene i landet.

I dette intervjuet kommer det frem litt flere utfordringer enn ved forrige næringshage. Næringshageleder B1 forteller om utfordringer med lokaler, og at det var viktig å få utenforstående til å forstå hva en næringshage var for noe. Han jobbet blant annet med å få mer info gjennom pressen, ved å skrive artikler om næringsutvikling og lignende. Det kom flere bedrifter med etter hvert, og nye lokaler ble bygget for næringshagen noen år senere. Nye utfordringer knyttet til kostnader av de nye lokalene kom opp i forhold til bedriftene som var tilknyttet. Videre i intervjuet ble informanten spurt om samlokalisering, da om bedriftene ble lokalisert i næringshagebygget:

” Ja, de gjorde det. Men det forsøkte vi og å få til. Det var viktig at de kunne snakke sammen. Vi prøvde da at om morgenen da vi kom kl. 8 så hadde vi en kopp kaffe sammen på hjørnet og kunne prate litt om dagligdagse utfordringer og greier. Jeg synes det var viktig at de var sammen og det var viktig at vi hadde en kantine hvor vi kunne prate og holde kontakten med hverandre, men sånn er livet. Det var mitt opplegg hvert fall.”

Uformelle møter kan som litteraturen sier, føre til mer tillit mellom de ulike målbedriftene som er tilknyttet næringshagen. I tillegg kan det hende at slik samlokalisering kan føre til mer samarbeid mellom bedriftene.

Imidlertid er det slik at næringshager blir etablert av forskjellige grunner. Regioner er ulike, og det er mange faktorer som spiller inn. I neste delkapittel vil diskusjonen gå over på om oppstarten av disse to næringshagene var planlagt, eller om det skjedde litt av seg selv, altså organisk.

5.1 2 Organisk vs. planlagt oppstart

Som nevnt er Næringshageprogrammet relatert til utfordringer som bedrifter i distriktene kan ha. Dette handler da om det regionale systemet er sterkt nok til å stimulere til vekst og utvikling i regionen (Jakobsen et al.,2017). Hvordan man gjennom offentlige tiltak skal fasilitere og tilrettelegge for utvikling, kan kobles opp mot teorien om regionale

innovasjonssystem. I et slikt system vil næringshager være en slags «*mellomromsaktør*» eller «*mellomledd*» (Jakobsen et al., 2017).

Hvordan de ulike næringshagene oppstår er forskjellig. Dette kan skje organisk eller planlagt. Som litteraturen om klyngers livssyklus viser til, er den første fasen etablering av de første virksomhetene i et område (Isaksen, 2011; Normann et al., 2014). Denne fasen diskuteres mye, spesielt da hvordan klynger starter opp, hvorfor de vokser fram på bestemte steder, samt om de kan skapes gjennom politikk. Tilfeldigheter avgjør ofte hvorfor klynger vokser fram på bestemte steder, i tillegg til hvordan de første bedriftsetableringene foregår. (Normann et al., 2014). Dette kan kobles opp mot en organisk etablering av en næringshage. Her kan det være få muligheter for å stimulere denne etableringen gjennom politikk. Etableringen har skjedd tilfeldig, og å følge Porters råd om å støtte klynger der «*some seeds of a cluster should have already passed a market test*» (Porter 1998: 46; Normann et al., 2014). Den andre måten av framvekst av en ny næringshage kan være basert på en mer planlagt oppstart. I dette tilfellet er rommet og behovet for politikk større, dette fordi man trenger støtte grunnet at det ofte er i et stagnerende næringsområde (Normann et al., 2014), som ofte er tilfelle i distrikter.

Næringshage A

Næringshage A sin oppstart vil jeg argumentere for at var en organisk oppstart. Som tidligere diskutert, var det tilfeldigheter som gjorde at næringshagen ble etablert. Dette kan ha med at det var tidlig i Næringshageprogrammet, og kriteriene ikke var like strenge som de er i dag. Derimot var representanten fra Siva sentral, som gjør at man kan mulig definere oppstarten som organisk, men deretter vekst gjennom støtte fra Næringshageprogrammet. Ting skjedde rett og slett litt av seg selv, men næringshagen fikk støtte for å få etablert seg.

Næringshage B

Imidlertid er det vanskelig å konkludere om næringshage B hadde en organisk eller planlagt oppstart. Dette handler om at dataene jeg har, ikke er tilstrekkelig til å dra en konklusjon. Det var utfordringer i regionen, men som tidligere sagt, har jeg ikke nok informasjon om dette til å ta en «*beslutning*». Derimot vil en tidlig ansettelse av daglig leder mulig tyde på planlagt vekst.

5.2 Drift av næringshage i to tynne regioner

I dette delkapitlet vil det videre bli diskutert hva næringshage A og næringshage B gjør for sine målbedrifter ved å se om oppgraderingsmekanismene *komplementaritet*, *kunnskapsflyt* og *innovasjonspress* eksisterer i de to næringshagene. Deretter vil aktørene rundt næringshagen og målbedriftene som er tilknyttet bli diskutert opp mot figur 1 i kapittel 2. Videre i dette delkapitlet vil det bli diskutert koblinger mellom næringshagen og andre aktører, samt i hvilken grad næringshagen kobler sine målbedrifter mot eksterne aktører som det eksterne næringslivet, offentlige virkemidler og forsknings- og utviklingsmiljøer.

Tabell 2 under viser til hvilke bedrifter som er tilknyttet hvilken næringshage. Dette er for å gjøre det mer oversiktlig for leseren.

Tabell 2: Inndeling av målbedrifter

Næringshage A	Næringshage B
Bedrift A	Bedrift D
Bedrift B	Bedrift E
Bedrift C	

5.2.1 Eksisterer oppgraderingsmekanismene?

Når det er snakk om oppgraderingsmekanismene eksisterer i disse næringshagene, må en diskutere de tre ulike. Som nevnt i teorien er det viktig å vite at gode klynger, i dette tilfellet næringshager, ikke alltid har alle disse tre mekanismene. Alle næringshager er forskjellige, og kjennetegnes av ulike typer oppgraderinger (Isaksen, 2010).

Komplementaritet

Som tidligere nevnt i litteraturen opparbeider bedrifter felles ressurser, som flere av bedriftene i næringshagen kan dra nytte av (Isaksen, 2010). Dette kan være spesialiserte leverandører, opplært arbeidskraft, utdanning tilpasset bedrifter og infrastruktur (Isaksen, 2015). Ved at bedriftene som er tilknyttet næringshagen har kunnskap og nærhet til felles ressurser, kan innovasjonsprosessene deres forsterkes. Det er da viktig for bedriftene at det finnes en

samordning og komplementaritet, særlig da det er et bredt spekter av bransjer som er tilknyttet næringshagen (Jakobsen et al., 2017).

Når det gjelder komplementaritet er dette ganske likt i de to næringshagene. Begge næringshagene tilbyr kurs og lignende som er tilpasset til enkelte bransjer og bedrifter, men har også mange tilbud som kan brukes av flere. Det er viktig at det finnes en samordning for bedriftene som er tilknyttet næringshagen. Imidlertid er det ikke slik at alt kan samordnes mellom de ulike målbedriftene. Forskjellen mellom klynger og næringshager er at klynger ofte er spesialiserte innenfor en bransje, mens det finnes flere ulike bransjer innenfor en næringshage. Derfor må næringshager tilpasse seg etter hva slags bransjer bedriftene er i. Derimot er det mange ting som kan gjøres på en lik måte, da eksempelvis kursing, som kan passe til flere. Det å ha komplementaritet over et bredt spekter av bransjer er positivt vektlagt av flere. Det finnes flere eksempler på bedrifter som drar nytte av andre bedrifter sine nettverk for å skaffe for eksempel kunder, uavhengig av at de andre bedriftene tilhører helt andre bransjer. Samlokalisering handler både om den sosiale og den faglige nytten, og disse glir ofte i hverandre, og er ikke nødvendigvis like enkelt å skille (Ringholm, 2010).

Næringshage A

Næringshager i Norge er forskjellige når det gjelder bedriftsprofil og størrelse. Næringshage A jobber med konsulentbedrifter, industribedrifter og kompetansebedrifter, men har også en bedrift innen turisme og event. Næringshagelederen forteller at de ikke jobber med handel. Det er 2 ansatte som jobber i næringshagen, og dersom det er oppgaver de ikke kan løse, har de konsulenter som leies inn. Per i dag har Næringshage A 21 målbedrifter, men det varierer litt opp og ned ifølge næringshagelederen. Det er rundt 6-7 bedrifter som er lokalisert i næringshagebygget, mens resten er lokalisert utenfor næringshagemiljøet.

Næringshagelederen forklarer under intervjuet alle tilbudene de tilbyr målbedriftene. Kurs og samlinger blir trukket frem i denne diskusjonen om komplementaritet.

«(...)Også kjører vi kurser. Det er alt innenfor avansert innkjøp til truckførerkurs til prosjektlederkurs til kurs i profesjonelt innkjøp, elementær Excel. Innenfor alle områder. Det er bedriftene som bestemmer det behovet. Så kjører vi alle sånne offentlige samlinger innenfor SkatteFUNN, virkemiddeldagen og alt det der.»

Bedrift A ble etablert i 2013. Bedriften har vært i næringshagen hele tiden, og har kontorplass der. Lederen forteller at hun først tok kontakt med nærings sjefen i kommunen, og videre i næringshagen for å luften tankene og planene for bedriften. Etter det møte ble bedriften tilknyttet næringshagen og har vært målbedrift siden. Når spørsmålet om hva næringshagen tilbyr svarer lederen for bedrift A at det finnes mange tilbud i næringshagen. Hun forteller videre at det er litt avhengig av hva man har behov for, men at hun føler hun får god informasjon om hva som blir arrangert i næringshagen, hva som blir arrangert i samarbeid med andre, og informasjon angående hva som rører seg ut av forskjellige typer informasjonsmøter og lignende.

Næringshage B

I næringshage B jobber det 2,2 årsverk. De har midler til et tredje årsverk, men som næringshage A kjøper de inn spisskompetanse etter til hva målbedriftene har behov for. Næringshageleder B2 forteller at dette kan for eksempel være merkevarebygging eller patentering. Næringshageleder B2 forteller at de kjører ca. 15-20 kurs i løpet av et år. Han forteller videre at alle kan delta, at det ikke er eksklusivt for målbedrifter. Dette er for å få nok deltagere på kursene. Næringshage B hadde 25-26 målbedrifter ved årsskiftet. Næringshageleder B2 forteller at de jobber opp mot alle mulige bransjer, og ønsker å være bransjenøytrale. I tillegg er regionen liten slik at næringshagen er opptatt av volum.

Bedrift E ble etablert i 2003, og er målbedrift i Næringshage B. Bedriften er ikke lokalisert i næringshagen. Det ble fortalt under intervjuet at bedriften ble tilknyttet næringshagen ganske tidlig etter de ble etablert. Bedrift E er gjennomgående fornøyd med sin næringshage. Det var ikke forventet at bedriften skulle få så mye hjelp som den har fått. Lederen av bedrift E forteller at næringshagen er den første plassen han ringer dersom han har en ny idé eller om det skulle være noe som er utfordrende. Under et telefonintervju med bedrift E, forteller lederen av bedriften at de tar kontakt for hjelp og når næringshagen tilbyr ulike typer kurs. Han forteller at han har benyttet seg mye av de ulike kursene som er blitt holdt, noen ganger har han vært på samme kurs flere år etter hverandre. Imidlertid finnes det kurs som eksempelvis omhandler om skatt, som han nødvendigvis ikke behøver å dra på flere ganger. Videre formidler han at dersom det er noe bedriftene føler de trenger, så organiseres dette fra næringshagen sin side.

Er det noe forskjell mellom næringshage A og næringshage B sin komplementaritet? Det er mange likheter mellom de to. Begge tilbyr felles kurs for målbedriftene som er tilknyttet næringshagen. Derimot er det en forskjell på 3-4 bedrifter når det gjelder hvor mange som er lokalisert i selve næringshagebygget. Kan samlokalisering ha en påvirkning for komplementariteten i de to næringshagene? Totalt av målbedriftene som har svart på Jakobsen et al. (2017) sin undersøkelse er det 80 prosent som sier at det å være tilknyttet en næringshage har enten vært «noe viktig», «viktig» eller «svært viktig» for bedriftens utvikling. Det kommer frem at målbedriftene mener det særlig har vært viktig for å styrke deres forretningsforståelse, innovasjonsevne og nettverk til kunder. Det kommer også frem i undersøkelsen til Jakobsen et al (2017) at de bedriftene som ligger utenfor næringshagemiljøet opplever mindre nytte av næringshagetilbudet enn bedrifter som ligger i næringshagen. To av tre næringshageledere som er intervjuet i forbindelse med denne studien mener at samlokalisering ikke er like viktig som det en gang var. Hvorfor er det slik? Kan samlokaliseringen ha en sammenheng med komplementariteten? Det kan ha en sammenheng med at det er noe mindre komplementaritet etter at samlokaliseringen ble mindre fokusert på. Derimot er det vanskelig å diskutere da studien har omhandlet nåtidens situasjon, men ikke da samlokalisering var i større fokus.

Kunnskapsflyt

Kunnskapsflyten mellom målbedriftene internt og med andre aktører som næringshagen og andre eksterne, stimulerer innovasjonsevnen til bedriftene (Isaksen, 2015). Dette kan skje eksempelvis ved at bedriftene samarbeider og når bedrifter bruker samme konsulenter og leverandører (Isaksen, 2015). En svært viktig kunnskapsflyt er flyten mellom næringshagen og målbedriftene.

Når det gjelder kunnskapsflyt mellom næringshagen og målbedriftene i disse to næringshagene, kommer det frem at dette er bra. Det gjelder både fra intervjuene med næringshagelederne, samt målbedriftene som er intervjuet. Eksempelvis har bedrifter som har drevet med det samme over lang tid, har fått input av ny kunnskap fra næringshagen ved flere tilfeller. Imidlertid er kunnskapsflyten mellom de ulike målbedriftene noe mindre av. Om andre bedrifter som er tilknyttet disse næringshagene er uenig i dette kan være tilfelle, da ikke alle er blitt intervjuet.

Næringshage A

Næringshageleder forklarer litt om hvilken kunnskap næringshagen flyter over til bedriftene:

«Faglig som konsulentvirksomhet, så jobber vi med generell forretningsutvikling. Også har vi veldig god prosjektledelse og prosjektmetodikk. Vi kan også ta ansvar for prosjekter som de skal i gang med. Og når det gjelder gründere så jobber vi også med søknader på utviklingsmidler (...) til Innovasjon Norge (...)».

Leder for bedrift A forteller at hun hadde nok strevet mer dersom hun ikke hadde blitt med i næringshagen fra starten av. Hun forteller også at hun ikke hadde følt seg så trygg.

«Muligheten til å ha noen å sparre med og har en rådgiver, som jeg kan drøfte mer, spesielt når jeg er alene. Så blir desto viktigere, har noen i ryggen som er der. Og som er både tilgjengelig og nærhet til.»

Lederen av bedrift A forklarer at sin egen kompetanse har økt innenfor områder hun ikke hadde trodd hun skulle tilegne seg kunnskap/kompetanse. Næringshagen har tilrettelagt for start ups som er i en sårbar økonomisk situasjon, og at kurs innen felt som markedsføring, regnskap og lignende på et «basic» nivå, er viktig for nyetablerte. Det å få muligheten til gode kurs som ikke koster mye, er av stor betydning. Under intervjuet med bedrift A ble det spurt om det var en grunn til at hun valgte å bli med i næringshagen istedenfor å gå veien alene. Hun forteller:

«Ja, det var jo for at jeg visste jo ikke hva jeg fikk til. Og i forhold til å etablere egen virksomhet og alt en må huske og tenke på. Pluss at det var et nettverk av mye kompetanse knyttet til huset her, og mange kanaler ut av og hjelp å få. I forhold til både søknader og virkemiddelapparat og alt som hører med som ikke er faget mitt. Så det var grunnen, for å føle at man har et støtteapparat i ryggen.»

I dette eksempelet med bedrift A ser en at både komplementaritet og kunnskapsflyt glir over i hverandre. Dette kan vise til at disse to oppgraderingsmekanismene hører en stor del sammen.

Næringshage B

Når det er snakk om hvilken kunnskap næringshagen overfører til bedriftene forklarer næringshageleder B2 at det varierer:

«Det er jo alt fra bedriftens behov, den ene tingen er jo kunnskap om å søke midler. Hvis man skal tenke sånn så er det nok mest på markedsføring, merkevarebygging vi har mest ut mot bedriftene. Det er det som ofte er det største behovet. Det med produktutvikling gjør de selv, så hjelper vi å prøve å få midler til den produktutviklingen, men har ikke den kompetansen å hjelpe de med å utvikle selve produktene.»

Bedrift E ville anbefalt andre bedrifter å bli med i næringshagen:

«Absolutt. Hvis vi tenker det å bare være med, koster ingenting. De er veldig sentral og vet veldig mye om hva som skjer i distriktet og for meg, det er derfor hver gang jeg har ny idé, så går jeg bare ned og snakker med dem. Veldig positivt, og får hjelp. Hallo? Selvefølgelig skal du være med.»

Forskjellen mellom kunnskapsflyten når det gjelder fra næringshage A og næringshage B til sine målbedrifter, vil jeg anslå som ganske liten forskjell. Grunnen til dette er at det kommer frem fra intervjuene av bedriftene at de har tilegnet seg ny kunnskap som er overført fra næringshagene. Det virker som at bedriftene er svært fornøyd med sine næringshager når det gjelder kunnskapsflyten. Som teorien viser, kan innovasjonsevnen til bedriftene stimuleres gjennom å bruke samme konsulenter, som i dette tilfellet er næringshagen. Da det ikke er særlig tilfelle at målbedriftene samarbeider med hverandre, kan dette gjøre det vanskeligere å stimulere innovasjonsevnen. Derimot kunne dette vært annerledes som næringshageleder A fortalte i kapittel 5.1.1, at bedriftene som ble tilknyttet næringshagen var mer gjennomtenkt. Dette var da for at bedriftene hadde en større mulighet til å samarbeide og komplementere hverandre bedre.

Som tidligere nevnt glir kunnskapsflyt og komplementaritet over i hverandre. I litteraturen er de ulike oppgraderingsmekanismene delt opp i ulike deler, mens slik det virker i praksis glir disse to kategoriene litt over i hverandre. Eksempelvis når det er snakk om kurs som næringshagene holder for sine målbedrifter er dette en slags komplementaritet som flere får nytte av, mens det samtidig er en kunnskapsflyt mellom næringshagen og målbedriftene.

Innovasjonspress

Som nevnt i litteraturen kan innovasjonspress forklares ved konkurranse mellom lokale bedrifter om oppdrag fra kunder eller markedsandeler (Isaksen, 2010). Dette kan eksempelvis være når det finnes flere kunde- og leverandørbedrifter hos en klynge. Da må leverandørene være effektive og flinke til å vinne oppdrag fra kundene (Isaksen, 2015). I og med at enkelte kunder er krevende og strenge, kan dette gjøre at leverandørene presser hverandre til å bli bedre. Dette kan igjen presse frem innovasjoner som å komme opp med nye løsninger og mer effektiv drift (Isaksen, 2010). Som oftest er innovasjonspress lite relevant i små, regionale klynger. Dette gjelder også for næringshager. Bedriftene finner sine krevende kunder og strategiske leverandører utenfor næringshagen.

Den tredje oppgraderingsmekanismen, innovasjonspress, er ikke fremtredende i mine intervjuer. Det kan noe å gjøre med at det ikke er lagt opp til at den skal være tilstede. Dette kan ha en sammenheng med at i næringshagene er det en stor variasjon mellom hvilke bedrifter som er tilknyttet, samt hvilke bransjer disse tilhører. Imidlertid kan dette være noe som er et tilfelle i andre næringshager hvor bedriftene tilhører er av samme bransje, som gjør at de er konkurrenter.

5.2.2 Koblinger utenfra

I dette delkapitlet vil oppgaven ta for seg hvilke relasjoner næringshagene har med sine «premissleverandører», og hvordan næringshagen kobler sine målbedrifter opp mot andre eksterne som FoU-miljøer, annet næringsliv og offentlige virkemidler. Figur 1 er hentet fra kapittel 2.1, *Hva er en næringshage*, og beskriver næringshagens viktige «premissleverandører».

Først vil drøftingen ta utgangspunkt i figur 4, men oppgaven viser til egen modell grunnet mine tolkninger om hvilke «premissleverandører» som er viktige for mine næringshager. Risikokapital blir ikke videre drøftet, da jeg ikke har tatt høyde for dette i mine intervjuer. Figur 4 under, viser til hvordan drøftingen vil fortsette videre i dette delkapitlet.



Figur 4: Viktige "premissleverandører" for næringshage A og næringshage B

I denne drøftingen er viktige premissleverandører for næringshage A og næringshage B delt opp i disse fem; *Siva*, «*Eksternt*» næringsliv, *Øvrige offentlige virkemidler*, *Marked* og *Lokale og regionale aktører*. Denne diskusjonen vil inkludere data fra næringshagene koblet opp mot tidligere litteratur, samt midtveiseevalueringen til Jakobsen et al. (2017). Denne diskusjonen vil basere seg på hva de ulike næringshagelederne har sagt.

Siva

Hvilken kobling har næringshagene til Siva?

Næringshageleder A beskriver rollen til Siva:

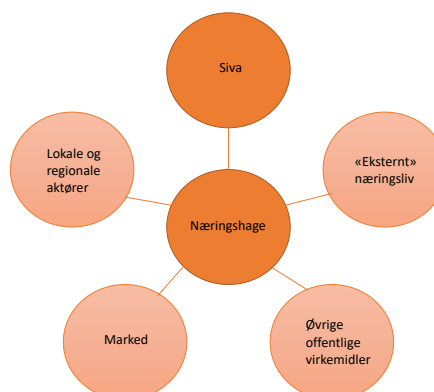
«Siva har en representant i vårt styre.

Også gir de oss de årlige tilskuddene.

Innovasjonsstøtten. Også har vi

kontaktperson som vi jobber med. Får

mat fra. Også er vi jo med på samlingene som Siva har, også benytter vi oss av næringshagenettverket.»



Næringshageleder B2 forteller om Sivas rolle i næringshagen.

«Siva eier jo på en måte programmet, eier det sammen med fylkeskommunen, men det er Siva som administrer det. Også har næringshage, nå er vi det som kaller tredje næringshageprogram(...) og næringshageprogrammet har jo utviklet seg ganske mye (...). Vi har et godt samarbeid med Siva. De holder jo til i Trondheim, og har sine ansatte i Trondheim, så sånn sett er jo det distanse. Tidligere så satt Siva i alle styrer, så da hadde vi også en Siva representant i vårt styre, men for noen år siden bestemte de seg for å bare sitte i noen styrer, og da gikk det ut av vårt. Men vi har jo en del kontaktflater med Siva. Vi har tre, fire, fem samlinger. Noen som bare er for næringshager, noen med inkubatorer (...) Også har vi, forrige uke ble vi evaluert av Siva. Så vi har noen kontaktpunkter, og vi rapporterer årlig til Siva.»

I næringshage A sitter som tidligere nevnt en representant fra Siva i deres styre, mens næringshage B har ingen representant fra Siva i sitt styre lenger. Informanten fra Siva sier at de rullerer litt på hvor de sitter. Kan det at Siva ikke sitter i alle næringshagenes styrer få noen følger for den enkelte næringshagen? Vil den organisatoriske nærheten mellom Siva og de enkelte næringshagene få følger av det? Boschma (2005) definerer organisatorisk nærhet som hvordan de ansatte og hvordan organisasjoner er organisert. Han deler denne definisjonen videre i to dimensjoner; 1) mellom aktører innenfor en organisasjon, og 2) på tvers av organisasjoner. I dette tilfellet handler det om 2) på tvers av organisasjoner. Dersom det blir for lite nærhet mellom Siva og næringshagen kan det oppstå at de involverte tenker mer på seg selv enn felleskapet. Muligheten for at dette kan skje mellom Siva og de enkelte næringshagene er vanskelig å si hvor stor grad det er tilfelle, men imidlertid kan dette forekomme.

Jakobsen et al. (2017) gjennomførte en survey der næringshagelederne vurderte Siva sitt bidrag for å styrke driften av deres næringshage. Ifølge svarene kommer det frem at lederne er rimelig fornøyd med bidraget, men ser også muligheter for forbedringer. Det kom frem at Siva hadde vært viktig for å styrke deres nasjonale nettverk, samt å fremme læring til de ulike næringshagene. Imidlertid kom det frem at Siva hadde i liten grad bidratt til å styrke næringshagenes nettverk til forsknings- og utdanningsmiljøer og næringshagens internasjonale nettverk (Jakobsen et al., 2017).

«Eksternt» næringsliv

Hvilken kobling har næringsshagene til «eksternt» næringsliv?

Næringshage A har satt seg et måltall for 2018 å ha 28 tilknyttede målbedrifter. For å rekruttere bedrifter, drar næringshagen på bedriftsbesøk i det eksterne næringslivet, der de forteller bedrifter hva næringshagen kan bidra med.



Næringshageleder B2 forteller at de også er opptatt av å informere andre om at de finnes, eksempelvis tjenestesevicekontor i kommunene, banker eller revisorer. Da vet de ulike aktørene hva næringshagen driver med og kan tilby, og dermed sende bedrifter og entreprenører til næringshagen dersom de mener næringshagen kan tilby dem relevant hjelp. Eventuelt fortelle bedriften at dersom det er behov kan de ta kontakt med næringshagen. I tillegg til å oppsøke bedrifter, satser Næringshage B mer på å kommunisere elektronisk det de gjør. De har tatt et løft i sosiale medier, Facebook, og intensiverer mer med å ha et nyhetsbrev som blir sendt ut på mail. Dette nyhetsbrevet forteller historier om bedrifter, i håp om at andre bedrifter leser det.

Når det gjelder etablerte bedrifter forteller næringshageleder B2 at rekrutteringen skjer på forskjellig vis. Næringshage B er sekretariat for den største næringslivsforeningen i regionen, og har gjennom den fått god kontakt med de etablerte bedriftene. I tillegg har de god kontakt med næringsforeningene i de andre kommunene i regionen. Næringshage B oppsøker bedrifter for å fortelle hva næringshagen kan tilby gjennom Næringshageprogrammet dersom det er en relevant målbedrift. Han forteller videre at ved etablert næringsliv er det mer oppsøkende enn ved gründere. Det kommer frem i evalueringen til Jakobsen et al (2017) at annet næringsliv i regionen er næringshagenes viktigste regionale samarbeidspartnere. Senere vil oppgaven ta for seg hvordan næringsshagene kobler bedriftene opp mot det «eksterne» næringslivet, og opererer som en «mellomromsaktør».

Øvrige offentlige virkemidler

Hvilken kobling har næringshagene til øvrige offentlige virkemidler?

Både næringshageleder A og næringshageleder B2 forteller at de har samarbeid med blant annet Innovasjon Norge og Forskningsrådet. Dette omhandler mye at en av deres viktigste jobber er å være en fasilitator hvor de kobler bedriftene mot aktører hvor bedriftene kan få kompetanseheving eller økonomisk støtte. Derfor er det viktig at næringshagene har en god relasjon til disse aktørene. Dette vil videre bli diskutert i hvordan næringshage A og næringshage B kobler sine målbedrifter mot offentlige virkemidler senere i oppgaven.



Marked

Hvilken kobling har næringshagene til markedet?

Ifølge Næringshageprogrammet skal næringshager stimulere til bedriftsetableringer og vekst i det eksisterende. Når dette temaet kom opp under intervjuet med næringshage A forklarer næringshageleder:



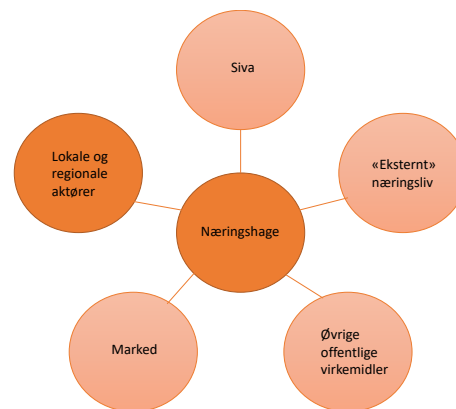
«Vi jobber med bedrifter og med å stimulere entreprenører, (...), men med den veksten, når det går ned i olje og gass og halvparten er underleverandør til det, så er jo ikke det noe vekst. Når enkelte bedrifter går fra å være 40 ansatte, til å være 5 stk. Det er jo ikke næringshagen som styrer det, det er jo markedet som styrer det. Men der hvor vi gjør inngrep så er det positivitet da. I noen tilfeller så fører det til vekst og nyansettelser, og i andre tilfeller så sikrer det det som er da. Hadde ikke det vært en næringshage ville det nok vært verre.»

Som næringshageleder A forteller om at det er markedet som styrer vekst, og ikke næringshagen, må likevel næringshager koble enkeltbedrifter til innovasjonsprosjekter og kunnskapsaktører utenfor regionen (Jakobsen et al., 2017). Oppgaven næringshagene har fått fra Siva gjennom Næringshageprogrammet er som sagt å stimulere til bedriftsetableringer og vekst i det eksisterende. Dette handler om å forbedre det som allerede er. Som næringshageleder A forteller kan markedet variere, da i etterspørsel etter produkter og tjenester. Med tanke på at landskapet er stadig i endring, bør næringshager fokusere på rekruttering, markedsføring og informasjon til det lokale næringslivet som tilhører deres region.

Lokale og regionale aktører

Hvilken kobling har næringshagene til lokale og regionale aktører?

Når det er snakk om lokale og regionale aktører kan dette gjelde organisasjoner som eksempelvis fylkeskommunen og kommunene som tilhører regionen hvor næringshagen opererer. Her er også Universitetet i Agder tatt med som en regional aktør.



Næringshageleder A beskriver mange sentrale samarbeidspartnere for den daglige driften. Han nevner at dette er eksempelvis kommunene, inkubatorer og næringshager langs kysten. Videre formidler han at de etablerte og driver det som heter Nettverk av næringssselskaper på Agder som er et nettverk av alle næringssselskapene. Aktører som blant annet er inkludert her er Innovasjon Norge, Forskningsrådet, de andre næringshagene pluss flere. I dette felles nettverket forteller næringshageleder A at de diskuterer utfordringer, problemstillinger og muligheter og treffer hverandre fire ganger i året.

Næringshageleder B2 sier at de er nødt å tenke volum grunnet at de er i en liten region. I tillegg forteller han at det er viktig at de ikke bare er avhengig av Næringshageprogrammet. Han forteller at de har på en måte tre oppgaver og gjør mye i fellesskap for de tre.

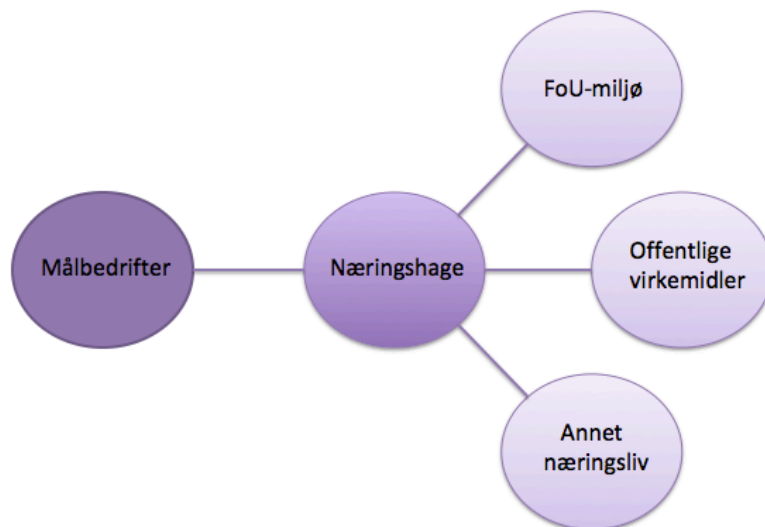
- 1) Være førstelinjetjeneste for de kommunene som tilhører regionen. Her veileder og kurser de gründere og bedrifter som ikke når opp i Næringshageprogrammet
- 2) De er regional utviklingsaktør for fylkeskommunen. Fylkeskommunen gir midler til kompetansebygging for gründere og etablert virksomhet, samt til enkelte prosjekter.
- 3) Sekretariat for den største næringsforeningen i regionen.

Imidlertid er det et separat regnskap for Næringshageprogrammet, da det er strenge kriterier for hvordan disse midlene blir brukt. For at næringshagene skal lykkes med driften, kommer det frem i evalueringen til Jakobsen et al (2017) at næringshagelederne mener nettverksbygging, tilstrekkelig finansiering og deres evne til å styrke de tilknyttede bedriftenes kompetanse er viktige faktorer. I tillegg kommer det frem at aktiviteter som ikke inngår i Næringshageprogrammet bidrar til at de utfører oppgavene i programmet bedre (Jakobsen et al., 2017).

Enkeltkommuner eller samordninger av kommuner har forsøkt i flere tilfeller å ta en mer aktiv rolle når det kommer til den lokale og regionale nærings- og innovasjonspolitikken. Dette vil si at det er mange ulike aktører som har lite midler, og i tillegg styres etter forskjellige type logikker (Fitjar, Isaksen og Knudsen. 2016, Jakobsen et al., 2017). Derfor er en kritisk faktor for at den regionale innovasjonsinfrastrukturen skal fungere, at det finnes en samordning mellom disse aktørene. Hvordan næringshager skal ta en posisjon i dette landskapet, er ikke enkelt. Dette kan mulig gjøres på flere måter, da eksempelvis dyrke «*spesialisering*» eller dette kan gjøres ved å dele sin spisskompetanse når det kommer til entreprenørskap og forretningsutvikling med de andre «*mellomromsaktørene*». En annen måte kan være å fokusere på «*samordning*». Dette vil si at organisasjonen som leder næringshagen, opererer andre regionale tiltak, da for å sikre at aktivitetene har en god koordinering (Jakobsen et al., 2017). Uten å ha hatt intervjuer med enkeltkommuner eller fylkeskommune, kommer det ut av mine intervjuer at det virker som både næringshage A og næringshage B har funnet en god posisjon som «*mellomromsaktør*».

Under intervjuet kom jeg og næringshageleder B2 inn på diskusjon angående hvordan relasjonen til andre aktører i regionen er. Han forteller at det er noe på gang mellom næringslivet og Universitetet i Agder som heter Felles Løft. Dette er for å få et bedre samarbeid mellom næringslivet og Universitetet i Agder. Der forteller han at næringshage B er med. I tillegg har de etablert en egen folkehøyskole i kreativitet som heter SKAP, som er knyttet til innovasjon. Denne ønsker de å utvikle til å bli et kompetansesenter som bedrifter også kan benytte. Næringshage B var initiativtakere til å skape den kreative folkehøyskolen som ble etablert i 2016. Dette hadde de jobbet siden 2012. En utdanning innen kreativitet som kunne være med på både å stimulere og løfte det lokale næringslivet var noe som sto i fokus. Skolen har linjer som teknologi, industridesign og arkitektur. Ønsket med folkehøyskolen er å skape et kompetansemiljø innen kreativitet og innovasjon, som skal innbefatte mennesker, metoder og maskiner. Rollen til Næringshage B er å være en leverandør, i tillegg til å formidle denne kunnskapen til næringslivet (Steine, 2018).

Figur 5 viser til hvordan næringshage A og B kobler sine målbedrifter mot andre aktører, og hvordan de fungerer som en «mellomromsaktør».



Figur 5: Koblinger mellom målbedrifter og andre aktører

Tidligere i kapittel 5.2.2 har diskusjonen omhandlet hvordan næringshagen som organisasjon er koblet mot andre aktører, mens de videre avsnittene vil diskusjonen ta for seg hvordan næringshagene kobler sine målbedrifter mot aktører som *FoU-miljø*, *Offentlige virkemidler* og

Annet næringsliv. Dette vil bli diskutert ved data fra de ulike målbedriftenes intervjuer, samt innslag fra næringshagelederne.

FoU-miljø

Hvordan kobler næringshagene sine målbedrifter mot FoU-miljø?

Både bedrift A, C og D forteller i sine intervjuer at de ikke har hatt noe særlig koblinger mot forsknings- og utviklingsmiljøer. Imidlertid har bedrift C hatt en god del kontakt med Innovasjon Norge. Bedrift A legger til under intervjuet at bedriften muligens på sikt kan få et større behov for å kobles mot forskning og utvikling.

Bedrift E forteller at deres bedrift har hatt god kontakt med Universitetet i Agder det siste året, og synes det har vært veldig interessant for bedriften å ha denne koblingen. Bedrift B har blitt satt i kontakt med forskningsmiljøer i regi av næringshagen for å vise dem til rette instanser på de tingene de har hatt behov å få mer kompetanse på.

Ringholm (2010) presenterer at 20 % av bedriftene som er tilknyttet næringshager ser FoU-miljøer som relevante samarbeidspartnere i utvikling av nye produkter og tjenester. Dette står i kontrast med at næringshagene har en samarbeidsavtale med FoU-miljø, utdanningsinstitusjoner eller begge deler (Ringholm, 2010). Ifølge midtveisevalueringen kommer det også frem at målbedriftene har i liten grad etablert noe relasjon til forsknings- og utdanningsinstitusjoner og til investorer (Jakobsen et al., 2017). Det virker som næringshage A og næringshage B kobler sine bedrifter mot forsknings- og utviklingsmiljøer til en viss grad, men det finnes enda forbedringsmuligheter for å knytte disse aktørene enda mer sammen.

Offentlige virkemidler

Hvordan kobler næringshagene sine målbedrifter mot offentlige virkemidler?

Generelt mener bedriftene som er intervjuet i denne undersøkelsen at sine næringshager er flinke på å koble dem mot offentlige virkemidler. Eksempler som kommer opp av offentlige virkemidler er Innovasjon Norge og SkatteFUNN.

«Næringshagen lanserte et mulig program for oss hos Innovasjon Norge. Det var vi helt ukjent med. Sånne ting som de gjør det mulig å drive med innovasjon. Så det hadde vært helt umulig uten disse åpningene og de har vi hatt god hjelp av næringshagen å finne ut av. Og rådgivning i forbindelse med søking. Ikke direkte bistand til søking, men rådgivning. De har også satt oss i forbindelse med PVC som de har avtale med. Som har hjulpet oss å utarbeide søknader. Alt i alt har det vært en veldig god hjelp.» (Informant fra bedrift D).

Når det gjelder bedrift B, valgte denne bedriften ifølge lederen, å bli med i næringshagen grunnet deres konsulenthjelp, og har brukt næringshagen mye til søknader mot eksempelvis offentlige tilskuddsordninger.

Næringshageleder B2 forteller at ved å være en fasilitator, som muligens er noe av det viktigste de gjør, kobler de bedriftene til aktører hvor bedriftene kan få kompetanseheving eller økonomisk støtte. Han forteller videre at bedriftene har ofte veldig lav kjennskap til hvor mye støtte man kan få. Næringshageleder A sier at de hjelper ofte gründere med søknader til utviklingsstøtte. Å koble sine målbedrifter mot øvrige offentlige virkemidler er svært viktig for bedriftene. Det vil da være viktig at næringshagene har en god relasjon til disse aktørene. Næringshage B jobber også ut mot ulike inkubatorer, som eksempel Eva-senteret og Innoventus Sør. Næringshageleder B2 forteller videre om internasjonalisering, at det finnes enormt mye hjelp der ute. Imidlertid forteller han at det kan være vanskelig for bedriftene å finne den hjelpen selv, så bedriftene kommer heller til næringshagen slik at de kan få høre problemstillingen deres. Næringshagen hjelper dem da videre, henter inn kompetanse fra andre steder i og med at nettverket til næringshagen er vanligvis større enn bedriftens. Dersom det er noen bedrifter som ønsker å internalisere og eksportere, forteller næringsleder B2 at næringshagen kan da koble dem opp mot aktører som har kompetanse på dette, eksempelvis Innovasjon Norge.

Annet næringsliv

Hvordan kobler næringshagene sine målbedrifter mot annet næringsliv?

Det kommer frem i intervjuene at målbedriftene er generelt fornøyd med hvordan næringshagene kobler dem mot annet næringsliv i regionen. Bedrift E forteller at selv om regionen er liten, har han fått et større nettverk av bedrifter i andre type bransjer, som har vært hjelpelige i flere situasjoner. Dette har videre gjort produktutvalget mer variert for

bedriften. Bedrift A formidler også at det har vært gode kanaler ut til andre nettverk, og at næringshagen hjelper til med å dekke hennes behov på de kompetansefeltene hun ikke hadde fra før.

Jakobsen et al (2017) får ut av sine analyser at det nødvendigvis ikke bare er positivt å bygge koblinger mot det eksisterende regionale næringslivet. Dette er fordi det er en mulighet for en kunnskapsmessig og teknologisk «lock in» (Martin 2010, Jakobsen et al., 2017). Dette kan da igjen føre til at målbedriftene kun bidrar med «mer av det samme» innenfor veletablerte bransjer. Disse bransjene konkurrerer muligens både regionalt og nasjonalt. Derimot å bidra til at målbedriftene får et nettverk av ressurspersoner og andre bedrifter å forholde seg til er noe næringshagen skal aktivt jobbe med (Jakobsen et al., 2017).

Avslutningsvis bør det påpekes at bedriftene var generelt fornøyde med sine næringshager. Det kom frem under intervjuene at det ikke var noen problem å ta kontakt med næringshagene angående spørsmål og lignende, dersom dette skulle være av behov. Imidlertid er disse næringshagene forskjellige. Kun én av bedriftene ligger lokalisert i selve næringshagen. I tillegg er bedriftene ulik av både størrelse og modenhet. Når det gjelder å koble målbedriftene mot offentlige virkemidler og annet næringsliv har både næringshage A og næringshage B gode rutiner på dette. Imidlertid kan det mulig fokuseres enda mer på å koble sine målbedrifter mot FoU-miljøer.

5.3 Lærdom om etablering og drift av næringshager i tynne regioner

I dette delkapitlet vil oppgaven diskutere hvilke utfordringer og eventuelle løsninger en næringshage har i en tynn region. Næringshageleder B2 ble spurt om han mente det er et problem eller et gode å være lokalisert i en liten og tynn region. Han forteller at det er både og. I en tynn region får en mer hjelp, da en del av virkemidlene har et distriktselement i seg. Imidlertid forteller han videre at ulempen med å ligge i en tynn region er mangel på tilgang på arbeidskraft, samt tilgang på et marked som er nært.

Som nevnt i teorien, kjennetegnes tynne innovasjonssystemer av å ha få eller ingen næringsklynger, få kunnskapsorganisasjoner og lite regional kunnskapsflyt. Dette kan videre føre til at næringslivet er lite innovativt. I disse regionene kan da næringshager spille en viktig

rolle ved at de bidrar med kobling av enkeltbedrifter til eksempelvis innovasjonsprosjekter og kunnskapsaktører innenfor eller utenfor regionen (Jakobsen et al., 2017). Begge næringshagene som er med i diskusjonen ligger i tynne regioner. Derimot er innovasjonssystemet rundt Kristiansand, Grimstad og Arendal tykkere. Det ligger flere næringsklynger i disse områdene, flere kunnskapsorganisasjoner og dermed trolig mer regional kunnskapsflyt enn i de to regionene som næringshagene tilhører. Imidlertid er begge næringshagene tilknyttet Universitetet i Agder. Dette kommer frem i begge intervjuene med næringshagelederne.

Under spørsmålet om næringshagen har vært med å skape vekst, kommer det frem at det er vanskelig å måle i regionen hvor næringshage A tilhører. Der kjemper de for å overleve formidler han videre.

«Det er jo noen bedrifter som går kjempebra, men de fleste sliter. De har høy omsetning, men lavt resultat. Så lite kraft i bedriftene til å drive omstilling. Noen klarer jo dette veldig bra.»

Han forteller at de ikke vet hva det kommer av. Det kan være lokalisering, men også at bedriftene er fornøyd med slik de har det. I tillegg kan en årsak være at unge som tar utdanning andre steder, ikke velger å bosette seg der etter endt studie, men at de større byene og utlandet trekker sterkere enn lokalsamfunnet.

Som tidligere nevnt er det teoretiske utgangspunktet for Næringshageprogrammet en observert markeds- og/eller systemsvikt. Programmet er knyttet til den særlige utfordringen som bedrifter i distriktene kan ha i et «tynt» regionalt miljø. Dette er da knyttet til blant annet mangel på relevant kompetanse, nettverk og kapital. Ved å fysisk samlokalisere bedrifter i næringshager hvor de både tilføres kompetanse og nettverk, samt stimuleres til læring mellom dem, er en måte å håndtere disse utfordringene på. Siva hadde opprinnelig et sterkt fokus på å samlokalisere bedriftene i næringshager, men har etter hvert løst opp dette. Nå er bedriftene både lokalisert i og utenfor næringshagen, men mesteparten er lokalisert utenfor (Jakobsen et al., 2017). I næringshage B er kun 3 av 25 målbedrifter lokalisert i næringshagen. Imidlertid virker ikke dette som det er et problem for næringshagelederne. Som tidligere nevnt, sier næringshageleder A at bedrifter kan være lokalisert over alt, og ha kontorer hvor som helst. Det skal ikke spille en rolle for hvordan næringshagen hjelper bedriftene med bedriftsutvikling, og kobling mot ulike nettverk i regionen og utenfor.

Hva da med «local buzz»? Bedrifter får mye av informasjonen «gratis» når den er lokalisert sammen med andre tilsvarende bedrifter. Dette kan være innovative ideer, smarte løsninger og lignende, og får dette tilgjengelig av å være lokalisert «der ting skjer». Det vil være mye vanskeligere å få til hvis man ikke er lokalisert der. I tynne regionale innovasjonssystemer er det ofte lite eller ingen «local buzz», da vil trolig samlokalisering i næringshager styrke «local buzz», og samtidig vil det være viktig å kople seg til kunnskapsaktører, kunder og leverandører utenfor regionen (Normann et al., 2014).

Med tanke på at begge næringshagene befinner seg i tynne regionale innovasjonssystem, kan næringshagene spille en stor rolle. Det hevdes at distriktene, eller steder med tynne regionale innovasjonssystemer, bør ha et fokus mot fornyelse av eksisterende næringsliv. Det er av stor betydning å bygge relasjoner mot nærings- og kunnskapsmiljøer da innhenting av ny kunnskap eller teknologi kan bidra til en slik fornyelse (Jakobsen et al., 2017). Når det er snakk om etablering av en næringshage vil fylkeskommunen og kommunene rundt ha en stor påvirkning for å få til en etablering. Det trengs støtte fra alle kanter. Det vil da være hensiktsmessig at det er en eller flere systemsentreprenører tar initiativ for en slik næringshage. En som tenker helhetlig om det regionale innovasjonssystemet og ser viktigheten med å koble ulike aktører mot hverandre for å tilrettelegge for vekst og utvikling for både enkeltbedrifter, men også regionen som en helhet. Det er viktig for distriktene og regioner, at slike personer/organisasjoner/aktører eksisterer for at regionen skal videreutvikles, gjennom å utvikle og spre kunnskap til andre aktører i regionen, noe som begge næringshagene som er med i denne undersøkelsen gjør. Imidlertid vil det kunne være viktig å få med anerkjente entreprenører og bedrifter fra regionen som en slags «bjelleku» for å vise til andre bedrifter at dette vil være hensiktsmessig å bli med på. Dette vil være en slags merkevarebygging. I tillegg vil det være viktig å arbeide for at kunnskapsflyten mellom aktører innenfor og utenfor det regionale innovasjonssystemet blir bedre, for da å få et bedre og mer velfungerende regionalt innovasjonssystem. Det kommer frem litt ulike svar når det gjelder dette fra bedriftene, men likevel vil jeg påstå at begge næringshagene har koblet sine bedrifter mot forsknings- og utviklingsmiljøer. Imidlertid kan dette forbedres enda mer. I og med at jeg kun har intervjuet fem bedrifter, kan dette være mindre av i andre bedrifter som er tilknyttet de to næringshagene. Videre vil det også være viktig å ha koblinger ut av regionen.

Hva kan være med å bidra til å finne en «løsning» for næringshager i tynne regioner? Næringshager skal i større grad virke i «tynne innovasjonssystemer», og bør ha fokus på å fremme vekst i nye og etablerte bedrifter. Å tilføre dem ekstern kompetanse som ikke finnes i regionen er en måte å gjøre dette på. Dette kan da være «syntetisk» eller erfaringsbasert kunnskap som kommer fra næringslivet andre steder, men kan også være «analytisk» og forskningsbasert kunnskap (Abelsen, Isaksen og Jakobsen, 2013; Jakobsen et al., 2017). Det bør også stimuleres til etableringer og utvikling av bedrifter som er beslektet med det eksisterende næringslivet kunnskapsmessig. Dette er forhold som samlet sett vil kunne bidra til regional fornyelse (path renewal) (Jakobsen et al., 2017). Det vil også være særlig viktig å tenke komplementaritet og kunnskapsflyt for næringshagene.

6.0 Lærdom for Askøy

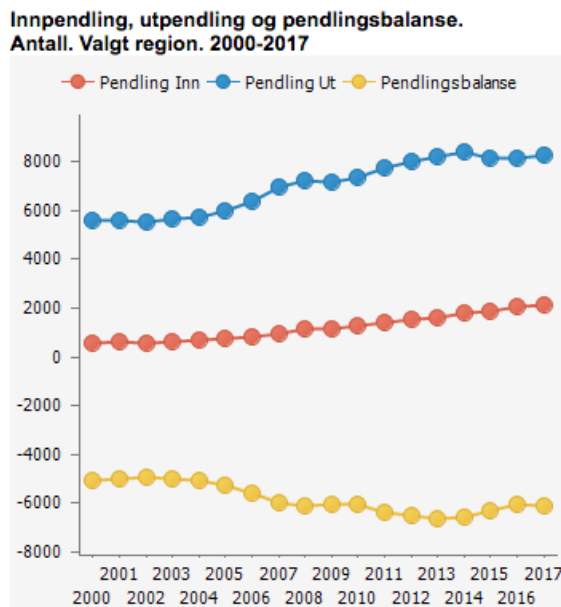
Denne undersøkelsen har blitt gjort for å se på hvilken kunnskap og erfaring det er viktig å ha med seg når en skal etablere og drifte en vellykket næringshage i en tynn region. Det forrige kapitlet omhandlet hvordan de to næringshagene, Lindesnesregionen Næringshage og Sørlandsporten Næringshage, ble etablert og hvordan driften av næringshagene fungerer. Imidlertid handler dette kapitlet om hvordan det vil være å etablere en næringshage på Askøy. Videre vil Askøy bli presentert, der jeg definerer kommunen som en tynn del i en tykk region. Dette vil jeg videre begrunne hvorfor. Det er blitt gjort intervjuer av næringssjefen og en seniorrådgiver i Askøy kommune, i tillegg til to bedrifter som er lokalisert i kommunen.

6.1 Kjennetegn ved Askøy

Askøy er en kommune i Hordaland fylke, som ligger nordvest for Bergen (Thorsnæs, 2017). Landarealet er på 101 km², og innbyggertallet per fjerde kvartal av 2017 er 29 071 innbyggere (SSB, 2018). Askøy er en del av Bergen næringsregion sammen med kommunene Bergen, Fjell, Øygarden, Sund, Fusa, Os og Samnanger (Thorsnæs, 2017). I 2017 var det 14 152 sysselsatte med bosted i kommunen. Av disse er 8288 som pendler ut av kommunen, mens 2160 pendler inn til kommunen. Dette er en pendlingsbalanse på -6128. Det er totalt 8024 sysselsatte med arbeidssted i kommunen (Kommuneprofilen, 2018).

Når man ser i figur 6 på pendlingsbalansen, ser man at denne er langt under på minussiden. Dette tyder på at det er mangel på lokalt næringsliv. En faktor på at det er mangel på lokalt næringsliv kan mulig ha en forklaring på at bedrifter mangler den eksterne støtten fra eksempelvis kommunen. Bedrift 2 som er intervjuet på Askøy forteller at bedriften ble etablert sent på 80-tallet, men har aldri blitt kontaktet av kommunen om det er noe som de eller andre kunne ha hjulpet bedriften med for at det skal bli enklere, og for å få til mer vekst. Han forteller at dette er tilbakemeldinger som kommer frem fra andre næringslivspersoner som er lokalisert i kommunen i tillegg til han. Istedenfor å bli møtt med noen som vil hjelpe bedriftene med å finne løsninger, møter de ofte personer som skyver dem vekk og kun ser problemer. Han savner en oppsøkende kontakt fra kommunen, imidlertid forstår han at det ikke finnes nok ressurser for å kunne dekke bedriftenes behov på slike ting. Han forteller videre at det er nok mange ganger bedriften skulle hatt hjelp til å være en døråpner mot

kommunen, fylket og de offentlige instansene, da for eksempel om søknader om tilskudd. Bedriftene har mer enn nok med det de holder på med, forteller han videre.



Figur 6: Innpendling, utpendling og pendlingsbalanse (Kommuneprofilen, 2018)

Ved å beskrive Askøy som en tynn del av et tykt regionalt innovasjonssystem, kan en knytte inn teorien om tynne og tykke regionale innovasjonssystem. På Askøy er kun en liten andel bedrifter knyttet inn mot GCE Subsea, det finnes ingen kunnskapsorganisasjoner i kommunen, og det er lite kobling mellom bedrifter og kunnskapsorganisasjoner utenfor kommunen.

Informantene fra kommunen forteller at det finnes en stor andel av små og mellomstore bedrifter på Askøy, der mye er bygg og anlegg. Informant 2 forteller at de siste 10-15 årene har det grodd opp en del andre virksomheter, for eksempel spesielt innenfor olje. I tillegg forteller begge om at det er noen bedrifter som er knyttet inn mot GCE Subsea klyngen som ligger i regionen. Videre forteller de om næringsparken Storebotn som ligger på øyen. Der er det rundt 200 bedrifter i alle mulige bransjer. Dette har vært et område med bedrifter i ca. 20 år. Det ble spurt under intervjuet om det finnes noe samarbeid mellom bedriftene som er der. Informant 2 forteller at det er ikke det nå, men er noe de jobber med. Dette vil være et samarbeid med næringslivsforeningen som også hører til i Storebotn. De beskriver at Askøy er som veldig mange andre plasser et sted der kulturen er slik at man ikke deler for mye med andre, og beholder kunnskapen for seg selv. Imidlertid forteller informant 2 videre:

«Det er jo den balansen mellom å samarbeide når du kan, og konkurrere når du må».

Det synes å være mangel på systementreprenører på Askøy som kan bidra til mer lokalt samarbeid. Dette kan ha en sammenheng med at bedriftsentreprenørene har nok med sitt, og ingen overskudd til å tenke større. Sammenlignet med kommunene rundt, ligger Askøy en del bak på å tenke helhetlig, og se ting i system.

Det kommer frem at Askøy Næringslivsforening har prøvd å samle flere i bygge-bransjen for å få større oppdrag, men har ikke klart dette. Det kan ha noe å gjøre med at man er oppe i et annet kompetansenivå enn det de små bedriftene på Askøy besitter. Når store industribygg skal bygges, kommer det da inn store bedrifter som ikke er lokalisert i kommunen med mer kompetanse enn de mindre bedriftene som ligger i kommunen. Det kommer frem i intervjuet med bedrift 1 at næringslivsforeningen ikke er så aktive som de kunne ha vært. Et av problemene kan være at det er stort sett småfirma som er inne i næringslivsforeningen, og mindre av de større selskapene som befinner seg på Askøy. Dette kan ha med at disse bedriftene ikke ble etablert i, men utenfor kommunen, og er kun lokalisert her nå i de seneste årene. De er tilflyttet, og har ikke den lokale tilknytningen. Dette vil da si at disse ikke er lokalsamfunnsentreprenører (Bolkesjø og Brun, 2006). I tillegg kan disse selskapene ha tidligere underleverandører før de etablerte seg på Askøy.

Bedrift 2 er ikke lokalisert i næringsparken Storebotn. Det kommer frem under intervjuet at de føler kommunen ikke ser dem. Det blir fortalt videre at dette kan ha med at kommunen ikke har fokus på det eksisterende næringslivet i like stor grad som de har fokus på andre ting. Han forteller videre at det virker ikke som at kommunen er klar over hvor viktig disse små og mellomstore bedriftene er for kommunen, da i form av alle bedriftenes arbeidsplasser. I tillegg kommenterer han at hvor store skatteinntekter de små firmaene betaler inn til kommunen, men får lite i gjengjeld. Han savner en link mellom det offentlige og det private: *«Med en satsing på en link, om det er en eller to personer eller et eller annet, i alle fall et fora som har fokus på kontaktnettet mot eksisterende bedrifter der de av og til har møter der man hører hva slags behov man trenger og sånne ting, og ting man kan hjelpe med. Hva planer de har for videre satsing og hva skal til for å få gjort dette her, om det er noe de kan hjelpe med i forhold til linken mot det offentlige på forskjellige nivå.»*

Uavhengig om at bedriftene ikke føler kommunen ser dem, er det da ikke slik at kommunen selv bør etablere en næringshage for å fikse dette problemet. Dette vil bli videre diskutert i

delkapitlet nedenfor, at næringslivet selv bør ta initiativ for å etablere en næringshage dersom de føler det er behov for det.

Videre blir det diskutert om hva næringslivsforeningen gjør for næringslivet. Bedrift 2 forteller at han ikke vet hva de gjør per dags dato, men at de har hatt en del fokus på gründere opp gjennom tidene.

«Næringslivsforeningen er jo basert på et idealistisk, altså det er jo noen folk som jobber frivillig, der det er ingen avlønning. Man må på en måte ha noe som er systematisert og organisert på en skikkelig måte for å få dette til. Hvem som skal være med å dra opp retningslinjene for behovene som disse skal jobbe ut ifra, det er jo noe der og.»

Det ligger nok et forbedringspotensial i Askøy næringslivsforening, men likevel trengs det et profesjonelt mellomledd for å knytte eksisterende og nyetablerte bedrifter opp mot det offentlige.

Som tidligere nevnt er det utfordringer i næringslivet på Askøy. Dette kan sammenlignes med utfordringer som bedrifter i distrikter kan ha. Dette kan være mangel på kompetanse, nettverk og kapital. Bergen som kategoriseres til å ha organisatorisk tykke systemer, med et omfattende næringsliv, flere kunnskapsorganisasjoner ligger tett opp mot Askøy. Imidlertid synes det som om Askøy ikke bruker disse kunnskapsorganisasjonene i like stor grad som de burde, og har et mer fragmentert næringsliv. I og med at Askøy ikke har næringsklynger (bortsett fra samarbeid med GCE Subsea), ingen kunnskapsorganisasjoner og lite regional kunnskapsflyt definerer jeg Askøy som en tynn del av et tykt RIS. En næringshage kan spille en spesielt viktig rolle ved å bidra til at enkeltbedrifter blir koblet med innovasjonsprosjekter til andre bedrifter og kunnskapsaktører utenfor Askøy (Jakobsen et al., 2017).

6.2 Næringshage på Askøy

Hva sier lærdom og erfaring fra de to tidligere casene i undersøkelsen om hvordan en bør/kan gå fram for å starte og drive en næringshage på Askøy? Med tanke på at det mangler et «mellomledd» på Askøy mellom bedriftene og offentlige aktører som eksempelvis Innovasjon Norge og Fylkeskommunen, trengs det igangsetting av å etablere dette. Imidlertid bør ikke dette komme fra kommunen, men at næringslivet på Askøy definerer at det er behov for det. For å starte en næringshage bør det være det private næringslivet som tar initiativ for at en næringshage skal bli etablert, men kommunen kan fungere som en systementreprenør. Kommunen kan ta initiativ til at bedrifter kommer sammen for å diskutere og eventuelt

planlegge etablering av en næringshage. Dette kommer frem under intervjuet med informanten fra Siva:

«Det som ofte er, vi etablerer aldri en næringshage uten at næringslivet vil det mer enn oss for å si det sann. Det er ofte Siva som får en henvendelse fra næringslivet, altså bedrifter med et ønske om å få en næringshage, etablere en næringshage sånn at de kan bruke det som et verktøy. Næringshage blir ofte et eget AS, en juridisk enhet. Et selskap. Mens programmet er det Siva er med å finansiere aktiviteten. Da finansierer vi en utviklingsressurs som skal jobbe med bedriften. Det hender at vi får henvendelser fra kommuner at de ønsker seg en næringshage, men da får de beskjed om at da må de finne de bedriftene eller det næringslivet som faktisk har behov for den type verktøy.»

Imidlertid skal næringshager i Norge etableres innen det distriktpolitiske virkemiddelområdet i hovedsak, og alle unntak skal avklares med Kommunal- og moderniseringsdepartementet (Jakobsen et al., 2017). Askøy ligger utenfor det distriktpolitiske virkemiddelområdet. Dette kan ha en sammenheng med at det ligger geografisk nært Bergen, i tillegg til at Askøy er tilknyttet næringsregionen hvor Bergen også tilhører (Kommunal- og Moderniseringsdepartementet, 2017). Dette kan gjøre det vanskeligere for å etablere en næringshage innen Næringshageprogrammet til Siva.

Når det gjelder typiske fallgruver som skjer under etableringer forteller informanten fra Siva at utfordringer som mangel på kapasitet kan forekomme.

«Man blir veldig sårbar med en person i et selskap som skal favne mange behov sånn at det er viktig at man kobler på seg et godt nettverk. At man har aktive eiere i selskapet som er med å bidra å utvikle selskapet videre. Vi ser etter selskap som får flere oppgaver utover Næringshageprogrammet, som blir brukt av fylkeskommunen eller kommunen til andre type tjenester og får betalt for det. Det gjør at man kan bli flere enn en ansatt, altså flere ressurser, og det reduserer sårbarheten.»

For Askøy vil det være viktig å vite om slike typiske fallgruver.

Informant fra bedrift 2 er positiv til å ha en «mellomleddsaktør» på Askøy, som kan blant annet koble bedriftene opp mot andre aktører:

«Det gjør det i forhold til å få smidige overganger og kontaktnett, og rett og slett utvikling. Utvilsomt vil jeg si at det vil være ganske lønnsomt fordi det ville skapt arbeidsplasser, det ville skapt interesse for etablering av andre bedrifter fordi at Askøy kommune kunne stilt opp

mot en sånn sak, det ville vært næringsvennlig og positivt på alle måter. Fordi vi har beliggenhet, og vi har by-tetthet og vi har en masse sånne ting som gjør at dette er et attraktivt område. Men vi har voksesmerte, i den grad at man har ikke tatt inn over seg de tingene og tilrettelagt for den utviklingen, som vi på mange måter hadde lenge. Dessverre har jeg en følelse på at ting har stoppet en del opp.»

Hvilken person burde imidlertid være den som hadde drevet næringshagen på Askøy? Under telefonintervjuet med informanten fra Siva, ble det spurt om hva som er viktig for personen som skal være daglig leder i starten å ha med seg fra tidligere. Hun forteller at:

«Det er veldig personavhengig i forhold til daglig leder. Eller de som skal jobbe med bedriften. Vi ser at det må være en daglig leder som er utadvendt, nysgjerrig, søkende, ser muligheter. Det kan ikke være en daglig leder som stenger seg inne på kontoret for å si det sånn. Det må være en som er oppsøkende til bedriftene, som er flink til å kunne kartlegge de behovene en har, og koble dem videre til riktige personer, eller nettverk. Eller andre bedrifter. Og det må være en person som igangsetter ting, basert på de behovene som blir avdekket da. Og han eller hun må være proaktiv rett og slett.»

Slike egenskaper som informanten fra Siva beskriver er egenskaper til en systementreprenør. Dette er avgjørende for å etablere en næringshage på Askøy. Personen som skal være daglig leder bør kjenne til næringslivet på Askøy, samt ha god forståelse for hva næringshagen skal bidra med for bedriftene. Dette kan da være eksempelvis forretningsutvikling og kompetanseutvikling. Denne personen bør også ha et nettverk mot andre aktører utenfor kommunen, da spesielt forsknings- og utviklingsmiljøer i Bergen. Dette er noe som er mangel på i dag, da det ikke virker som at næringslivet har noe særlig koblinger mot kompetansemiljøer i regionen. Her er det et stort forbedringspotensial.

Er det imidlertid et ønske fra næringslivet å etablere en næringshage på Askøy? Ved å kun ha intervjuet to bedrifter, kan en ikke trekke en konklusjon om dette er tilfelle eller ikke. Derimot er dette noe som bør sterkt vurderes fra næringslivet på Askøy. Det er mangel på lokal kunnskapsflyt, lite koblinger mot kunnskapsorganisasjoner ut av kommunen og mangel på lokalt næringsliv. For å øke vekst på Askøy trengs det å igangsette noen tiltak. For at næringslivet skal utvikle seg i riktig retning, er det behov for kompetanseutvikling, og det trengs aktører for å bidra med dette.

7. Avslutning og konklusjon

I dette kapitlet vil oppgaven svare på problemstillingen som ble spurt. Videre vil ekstern validitet bli diskutert, samt lærdom for teori og praksis.

7.1 Konklusjon

Formålet med denne undersøkelsen var å se hvilken kunnskap og erfaring det vil være viktig å ha for å etablere og drive en vellykket næringshage.

” Hva er sentral erfaring og kunnskap for å kunne etablere og drive en vellykket næringshage i en tynn region?”

For å etablere en næringshage i en tynn region er det en rekke forhold som bør tas til betraktning. For det første bør næringslivet i regionen ha et behov for næringshagen, og initiativet av etableringen bør komme fra dem. At en eller flere systementreprenører er dem som tar initiativ til etableringen, vil muligens være det mest optimale. Dette er grunnet at de ser det regionale innovasjonssystemet som en helhet. Det vil være særs viktig å vite om hvilke utfordringer det er å være lokalisert i en tynn region, som få kunnskapsorganisasjoner og lite regional kunnskapsflyt. Imidlertid bør man se hvilke fordeler det er av å være i en tynn region, som mer hjelp fra det offentlige. Videre er det viktig å ha et stort nettverk innenfor næringslivet som er både i og utenfor regionen, mot eksempelvis offentlige aktører som kommuner, fylkeskommuner, Innovasjon Norge osv. Dette vil forenkle driften av næringshagen videre, og gjøre det lettere å koble bedrifter mot FoU-miljø, «Annet næringsliv» og offentlige virkemidler. Det bør være en offensiv person som drifter næringshagen. Å styrke bedriftenes forretningsforståelse, innovasjonsevne og markedskompetanse er viktige bidrag fra næringshagen til sine målbedrifter. Det er da viktig for næringshagene å ha kunnskap og erfaring på disse områdene. Det kan videre være viktig for næringshageledere å ha fokus på komplementaritet og kunnskapsflyt. Ved å fokusere på disse oppgraderingsmekanismene kan næringshagene stimulere til nyetableringer, samt vekst i det eksisterende næringslivet i sin region.

Imidlertid bør det åpnes for ulike regionale løsninger. Både næringshagene og regionene rundt er forskjellige i Norge, da ressursgrunnlag, aktivitetsbredde og størrelse. Når det gjelder fylkeskommunene, har de bidratt til utvikling av næringshagene i programmet. Dette dreier seg både om finansiell støtte, men også om å styrke næringshagens kompetanse og nettverk. Det er også blitt kanalisert egne ressurser gjennom næringshagene. Dette har gjort at næringshagene har ivaretatt oppgaver som ikke inngår i selve Næringshageprogrammet. Slike oppgaver har bidratt til at næringshagene utfører oppgavene i Næringshageprogrammet på en bedre måte enn hvis de ikke hadde hatt de. Derimot er det utfordringer å knytte målbedriftene opp mot forsknings- og utviklingsmiljøer, som er nødvendig å fokusere mer på. Koblinger mot slike miljøer kan bidra til vekst og fornyelse. Det vil være viktig å kunne håndtere et landskap som stadig er i endring.

7.2 Ekstern validitet

Når det gjelder ekstern validitet handler dette om man kan overføre resultatene til andre utvalg og situasjoner. Gjelder resultatene jeg har fått i denne undersøkelsen kun de to næringshagene som jeg undersøkte, eller kan det overføres til andre næringshager i Norge? Ifølge Johannessen, Kristoffersen og Tufte (2004) dreier undersøkelsens overførbarhet om man lykkes med sine beskrivelser, begreper, fortolkninger og forklaringer, og om disse er nyttige i andre sammenhenger. Å svare på spørsmål om ekstern validitet innenfor en kvalitativ undersøkelse kan være vanskelig i forhold til en kvantitativ (Reve, 1985). Dette er grunnlag for å være forsiktige med å diskutere om resultatene fra denne undersøkelsen er mulig å overføre til andre næringshager eller ikke. For å styrke denne validiteten valgte jeg å ha flere enn én næringshage, samt flere bedrifter som er tilknyttet næringshagene. Jeg har også benyttet meg av forhåndsbestemte spørsmål, og analysert intervjuene ved hjelp av det analytiske rammeverket.

Kapittel 6 omhandler hvordan en kan etablere en næringshage på Askøy. Mine beskrivelser av Askøy kommer fra ulike kilder, da både primær- og sekundærdata. Selv om dette kapitlet bygges på erfaringer fra de to næringshagene, Lindesnesregionen Næringshage og Sørlandsporten Næringshage, samt data fra Sivas informant, er det vanskelig å si om disse resultatene er gyldige for en overføring. Imidlertid mener jeg at det er behov for en etablering av en næringshage på Askøy. Dette bør være en planlagt oppstart, der en systementreprenør

som har oversikt over det regionale innovasjonssystemet står i front for denne oppstarten. Muligheten for å overføre noen av resultatene fra denne undersøkelsen er tilstede, men det vil være viktig å kjenne det regionale innovasjonssystemet på Askøy, samt i regionen rundt for å etablere og drive en vellykket næringshage.

7.3 Lærdom for teori og praksis

Kan resultatene i denne undersøkelsen gi noen tilbakeføringer til teorien? Når det gjelder de tre oppgraderingsmekanismene, viser det seg at næringshagene konsentrerer seg mest om komplementaritet og kunnskapsflyt, men mindre om innovasjonspress. Er dette noe som gjelder generelt for alle næringshager i Norge, eller kun de to som er undersøkt? Teorien er opprinnelig rettet mot klynger, men jeg anbefaler at det videre forskes på om dette er tilfelle i alle næringshager. I tillegg kan det være interessant å undersøke om næringshagene er bevisst på de to andre oppgraderingsmekanismene, komplementaritet og kunnskapsflyt.

To av tre næringshageledere som er intervjuet i forbindelse av denne studien mener at samlokalisering ikke er like viktig som det en gang var. Hvorfor er det slik? Kan samlokaliseringen ha en sammenheng med komplementariteten? Dette er imidlertid vanskelig å diskutere da studien har omhandlet nåtidens situasjon, og ikke da samlokalisering var i større fokus. Jeg vil anbefale å undersøke videre om det å ha mindre fokus på samlokalisering av målbedriftene har ført til mindre komplementaritet i næringshagene.

Hvilke anbefalinger synes jeg å være viktig for næringshager å fokusere videre på? De to undersøkte næringshagene som befinner seg på Sørlandet kan ha nytte av å knytte mer kontakt med forskning og utviklingsmiljøer, og knytte bedriftene enda mer mot disse miljøene. Mechatronics Innovation Lab (MIL) åpnet for mindre enn et år siden ved Universitetet i Agder, Grimstad. Denne laben er en del av den nasjonale infrastrukturen for pilot-testing, samt eksperimentell utvikling av produkter, tjenester og systemer. Dette er for å styrke industriens innovasjonsevne. Ved å tilby en slik testtjeneste, kan man redusere tiden fra innovasjon til markedsintroduksjon og videre styrke kundenes konkurransevne. MIL er etablert for å komplementere eksisterende tilbud for bedrifter, og da ikke kun for store, veletablerte bedrifter, men også gründerbedrifter, små og mellomstore bedrifter (UiA, 2018). Ved å knytte bedriftene som er tilknyttet sin næringshage mot slike nivå, kan øke

konkurransesevnen til bedriften, samt øke veksten i dens region. Å generalisere dette mot alle næringshager i Norge vil være vanskelig, da slike testsenter ikke finnes i alle regioner. Det kan likevel være viktig for næringshagene å knytte målbedriftene mer opp mot forsknings- og utviklingsmiljø som ligger både i og utenfor regionen.

I tillegg vil jeg anbefale å fokusere på nye trender i markedet. Globale «megatrender» som eksempelvis digitalisering og behovet for et «grønt skifte» vil videre legge føringer for utviklingen av næringslivet. Imidlertid er det slik at regioner har ulike ressurser og strukturer, som igjen fører til at det er ulike forutsetninger for å fremme entreprenørskap og vekst, samt kunne håndtere de globale utfordringene (Gjelsvik og Aarstad 2017, Jakobsen et al., 2017). Teknologiutviklingen akselereres, og både bruk og utvikling av digitale teknologier endrer innenfor stadig flere bransjer premissene for næringsutvikling. Eksisterende forretningsmodeller og nye etableres gjennom digitalisering (Namibisjan, 2016). Vi vet lite per i dag hvordan den digitale transformasjonen vil endre det økonomiske landskapet. Imidlertid bør da eksempelvis næringshager erkjenne de utfordringer, samt muligheter som digitaliseringen skaper. Næringshager bør i tillegg være bevisste på fokuset mot utviklingstrender som grønt entreprenørskap og grønne innovasjoner (Jakobsen et al., 2017). I omstillingen som norsk næringsliv gjennomgår, vil det være viktig for næringshagene å utnytte det potensialet som er. Blant annet er dette overføring av teknologi og kompetanse fra eksisterende bransjer til nye bransjer (Jakobsen et al., 2017). Med tanke på den pågående omstillingen av norsk næringsliv, bør Siva sikre at næringshagene tilføres den kompetanse de trenger slik at de evner å utnytte de mulighetene som er for å videreutvikle konkurransedyktige forretningsmodeller (Jakobsen et al., 2017). Dette mener jeg er noe som bør videre fokuseres på både hos næringshagene og hos Siva.

Litteraturliste

- Abelsen, B., Isaksen, A. og Jakobsen, S-E. (Red.) (2013) *Innovasjon – organisasjon, region, politikk*. Oslo: Cappelen Damm Akademisk
- Andersen, I (Red.) (1990). *Valg af organisations-sociologiske metoder: et kominationsperspektiv*. København: Samfundslitteratur
- Asheim, B. T., Bugge, M., Coenen, L. Og Herstad, S. (2013). *What does evolutionary economic geography bring to the table? Reconceptualising regional innovation systems*. Circle Working Paper no. 2013/05, Circle: Lund University
- Asheim, B. T., og Isaksen, A. (2002). Regional innovation systems: The integration of local 'sticky' and global 'ubiquitous' knowledge. *Journal of Technology Transfer*, 27, 77-86
- Bolkesjø, T. og Brun, C. (2006). Entreprenørskap i ulike regionale kontekster. I Spilling, O. R. (Red.), *Entreprenørskap på norsk 2. utgave*. (122-146). Bergen: Fagbokforlaget
- Boschma, R. (2005). Proximity and Innovation: A Critical Assessment. *Regional Studies*, 39 (1), 61-74
- Clausen, T., Vinogradov, E. og Waldahl, R. H. (2013). *Brukerveiledning av inkubatorprogram for mat- og naturbasert næring*. NF-notat 1009/2013
- Fitjar, R. D., Isaksen, A. og Knudsen, J. P. (2016). *Politikk for innovative regioner*. Oslo: Cappelen Damm
- Gjelsvik, M. Og Aarstad, J. (2017). Entrepreneurial industry structures and financial institutions as agents for path dependence in Southwest Norway: the role of the macroeconomic environment. *European Planning Studies*, 25 (3) ([dx.doi.org/10.1080/09654313.2016.1226786](https://doi.org/10.1080/09654313.2016.1226786))
- Gustavsen, B., Qvale, T. U., Sørensen, B. A., Midtbø, M. og Engelstad, P. H. (2010). *Innovasjonssamarbeid mellom bedrifter og forskning – Den norske modellen*. Oslo: Norsk Forlag AS
- Hartmark Consulting AS (2004). «*Næringshagene – Omplanting og gjødsling av den eksisterende underskogen*», *Evalueringen av Næringshagessatsingen*. Oslo: Kommunal- og moderniseringsdepartementet (Opprinnelig utgitt av Kommunal- og regionaldepartementet)
- Hellevik, O. (1999). Noen forskningsetiske problemer innenfor kvantitativ metode. I: *Etikk og metode. Skriftserie 12*. De nasjonale forskningsetiske komiteer. 37-48

Hvinden, B. og Hoel, M. (1982). Om bruk av gruppediskusjoner som samfunnsvitenskapelig forskningsmetode. I Holter, H. og Kalleberg, R. (Red.). *Kvalitative metoder i samfunnsforskning*. Oslo: Universitetsforlaget

Isaksen, A. (2003). Nyskapning, klynger og regional utvikling: Hvilke innovasjonspolitikker for hvilke regioner? *Notat til Distriktskommisjonen*. Hentet fra http://www.aksjonsprogrammet.no/vedlegg/7._Isaksen_.pdf

Isaksen, A. (2010). Regionale klynger og innovasjonssystemer – analytiske begreper og verktøy for politikkkutforming. *Plan, Tidsskrift for samfunnsplanlegging, bolig og byplan og regional utvikling*, 1, 45-49

Isaksen, A. (2011). Cluster Evolution. I Cooke, P., Asheim, B. T., Boschma, R., Martin, R. og Schwartz, D. (Red.). *Handbook of Regional Innovation and Growth* (293-302). Cheltenham: Edward Elgar

Isaksen, A. (2015). Regional næringsklynge. Hentet fra https://snl.no/regional_n%C3%A6ringsklynge

Isaksen, A. (2016). Omstilling og innovasjon i norsk næringsliv. I Fitjar, R. D., Isaksen, A. og Knudsen, J. P. (Red.). *Politikk for innovative regioner*. Oslo: Cappelen Akademisk

Isaksen, A. (2017). Entreprenører og klyngebygging i ulike regioner. Hentet fra https://www.idunn.no/plan/2017/02/entreprenoerer_og_klyngebygging_i_ulike_regioner

Isaksen, A. og Jakobsen, S-E. (2017). New path development in different regional innovation systems: A conceptual analysis. *Papers in Innovation Studies 2014/17*. Circle: Lund University

Isaksen, A. og Jakobsen, S-E. (2017). New path development between innovation systems and individual actors. *European Planning Studies*, 25 (3) (dx.doi.org/10.1080/09654313.2016.1268570)

Isaksen, A. og Trippl, M. (2016). Path Development in Different Regional Innovation Systems. A Conceptual Analysis. I Parrilli, M. D., Fitjar, R. D. og Rodríguez-Pose, A. (Red.). *Innovation Drivers and Regional Innovation Strategies*.

Jacobsen, D. I. (2015). *Hvordan gjennomføre undersøkelser*. Kristiansand: Høyskoleforlag

Jakobsen, S-E., Engesæter, P., Kvitastein, O., Mæhle, N., Nesheim, T. og Aarstad, J. (2017). Midtveisevaluering av Sivas Inkubatorprogram og Næringshageprogram.. *SNF-rapport nr. 01/17*. Bergen: Samfunns- og næringslivsforening AS

- Johannessen, A., Kristoffersen, L. og Tufte, P. A. (2004). *Forskningsmetode for økonomiskadministrativ fag*. Oslo: Abstrakt forlag AS
- Kommunal- og moderniseringsdepartementet (2017). *Distriktpolitiske virkeområde*. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/tema/kommuner-og-regioner/regional--og-distriktpolitikk/det-distriktpolitiske-virkeområdet/id2350764/>
- Kommuneprofilen (2018). Statistikk og nøkkeltall for din kommune. Hentet fra http://www.kommuneprofilen.no/Profil/Sysselsetting/DinRegion/syss_pend_region.aspx
- Larsen, A. I. (2012). *En enklere metode. Veiledning i samfunnsvitenskapelig forskningsmetode*. Bergen: Fagbokforlaget
- Lundvall, B. Å. (2010). Scope, style, and theme of research on knowledge and learning societies. *Journal of the Knowledge Economy*, 1 (1), 18-23
- Malmberg, A. og Power, D. (2006). True clusters: A severe case of conceptual headach. I Asheim, B. T., Cooke, P. og Martin, R. (Red.). *Cluster and Regional Development. Critical reflections and explorations* (50-68). London and New York: Routhledge
- Marshall, A. (1920). *Principles of economics*. London: Macmillan
- Martin, R. (2010). Roepke lecture in economic geography – Rethinking regional path dependence: Beyond lock-in to evolution. *Economic Geography* 86, 1 – 27
- Massey, D. og McDowell, L. (1984). A woman's place? I Massey, D. og Allen, J. (Red.). *Geography Matters!* Cambridge: Cambridge University Press
- Nambisian, D. (2016): Digital entrepreneurship: Towards a digital technology perspective of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*
- Normann, R. H., Fosse, J. K., Isaksen, A., Jakobsen, S-E. (2014). Kunnskapsgrunnlaget for klyngeprogrammene og delmål 3: «Flere innovative næringsmiljøer». *FoU-rapport nr. 1/2014*. Hentet fra <http://www.innovationclusters.no/globalassets/filer/nic/verktoy-filer/innovative-naringsmiljo--fou-1-2014.pdf>
- Onsager, K. og Sæther, B. (2003). *Kunnskapsøkonomi og klynger. En analyse av kunnskapsintensiv klynge i industribyen Halden*. Oslo, Norsk institutt for by- og regionforskning. NIBR-rapport 2003:4
- Onsager, K. og Selstad, T. (2004). Regioner med ulike historier, ressurser og forutsetninger for utvikling. I Onsager, K. og Selstad, T. (Red.). *Regioner i utakt*. Trondheim: Norges forskningsråd og Tapir Akademisk forlag

- Porter, M. E. (1990). The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*, Issue March-April 1990. Hentet fra <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations>
- Porter, M. E. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, Vol. 76, NO.6, 77-81
- Porter, M. E. (2000). Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly*, Vol. 14, No.1, 15-34
- Repstad, P. (2007). *Mellom nærhet og distanse. Kvalitative metoder i samfunnsfag*. Oslo: Universitetsforlaget
- Reve, T. (1985). *Metoder og perspektiver i økonomisk/administrative forskning*. Oslo: Universitetsforlaget
- Reve, T. (2007). *15 år med klyngestudier – Hva har vi lært*. Bergen: Fagbokforlaget
- Ryen, A. (2012). *Det kvalitative intervjuet: fra vitenskapsteori til feltarbeid*. Bergen: Fagbokforlaget
- Ringholm, T., Alteren, G., Angell, E., Buanes, A. og Aansesen, M. (2008): *Hager i skiftende landskap. Evaluering av Sivas næringshagesatsing*. Norut Tromsø
- Ringholm, T. (2010). Hager i skiftende landskap – fra næringshage til utviklingslandskap. *Plan 01/2010*, 56-61. Hentet fra <https://www.idunn.no/plan/2010/01/art11>
- Siva. (2018a) Sivas næringshageprogram (2011-2021). Hentet fra <https://v4dp610i86t3v9gxdj0cbh10-wpengine.netdna-ssl.com/wp-content/uploads/2018/03/kortversjon-nringshageprogrammet.pdf>
- Siva. (2018b). Om oss. Hentet fra <https://siva.no/om-oss/>
- Siva. (2018c). Effekten. Hentet fra <https://effekten.siva.no/>
- Smith, N. R. (1967). *The entrepreneur and his firm: The relationship between type of man and type of company*. Michigan: Michigan State University
- SSB. (2018). Kommunefakta. Askøy – 1247 (Hordaland). Hentet fra <https://www.ssb.no/kommunefakta/askoy>
- Steine, L. (2018). SKAPte folkehøyskole i Mandal. Hentet fra <https://nhnett.no/2018/02/20/skapte-folkehoyskole-mandal/>
- Thorsnæs, G. (2017). Askøy. Hentet fra <https://snl.no/Ask%C3%B8y>
- Tödttling, F. og Trippel, M. (2005). One size fits all? Towards a differentiated regional innovation policy approach. *Research Policy* 34 (8). 1203 – 1219

UiA. (2018). Mechatronics Innovations Lab (MIL). Hentet fra <https://www.uia.no/om-ua/fakultet/fakultet-for-teknologi-og-realfag/institutt-for-ingenioervitenskap/mechatronics-innovation-lab-mil>

Westlund, H. og Kobayashi, K. (2013). Social capital and sustainable urban-rural relationships in the global knowledge society. I Westlund, H. og Kobayashi, K. (Red.). *Social capital and rural development in the knowledge society* (1 – 17). Cheltenham: Edward Elgar

Yin, R. K. (1994). *Case study research: Design and Methods*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications

Yin, R. K. (2009). *Case study research: Design and Methods*. Los Angeles, California: SAGE Publications

Østbye, H., Helland, K., Knapskog, K., Larsen, L. O. og Moe, H. (2013). *Metode for mediefag. 4. utgave*. Bergen: Fagbokforlaget

Vedlegg 1 – Intervju med næringshagelederne

Tema	Spørsmål
Oppstart	<ul style="list-style-type: none">• Kan du fortelle litt om oppstarten av næringshagen?• Hvorfor valgte dere å starte næringshage?• Hvordan kom næringshagen i stand?• Var det et eget ønske, eller kommune eller Sivas initiativ?• Når ble næringshagen etablert?• Vil du si at det er annerledes å starte en nå? Bedre før eller bedre nå?• Hva slags kunnskap/kompetanse hadde dere som startet næringshagen?• Hva er typiske fallgruver å gå i?• Hvordan var de første årene for dere?• Hvordan fikk dere bedrifter til å bli medlem?• Var det flere aktører (lokalt) som var involvert i etableringen?
Medlemsbedrifter	<ul style="list-style-type: none">• Hvordan blir bedrifter medlemmer? Rekrutteres eller kommer de inn?• Hvor mange bedrifter er medlemmer?• Er alle lokalisert her?• Har dere en målbedriftsavtale mellom dere og bedriftene? Alle eller noen?<ul style="list-style-type: none">- Hvis nei, hvorfor ikke?- Fungerer denne avtalen?• Hva tilbyr næringshagen til bedriftene?• Hva faglig og sosialt opplegg har dere for bedriftene?• Hva slags rådgivning tilbyr dere?• Hvordan er relasjonen mellom dere og bedriftene?• Hva slags type bedrifter har dere i næringshagen? Nye, eksisterende, osv.?• Hva slags bransje?
SIVA	<ul style="list-style-type: none">• Hva har Sivas rolle vært?• Hvor lenge fikk dere støtte fra Siva?• Hvordan ser du på Siva som en samarbeidspartner?• Søkte dere til Siva?

Utvikling	<ul style="list-style-type: none"> • Hvordan skaper næringsshagen næringsvekst og styrker lokalmiljøet? • Hvilken rolle tror du næringsshagen har for utvikling av det lokale næringsmiljøet? • Har næringsshagen skapt nye arbeidsplasser? • Er det noe kunnskap som spiller over til resten av næringslivet? Kommer det noe fra dere? • Kommer det noen bedrifter som utvikler noe nytt som andre i regionen har nytte av?
Drift	<ul style="list-style-type: none"> • Næringshageprogrammet skal jo stimulere til bedriftsetableringer og vekst i de eksisterende bedriftene. Har dette vært tilfelle her? • Næringshageprogrammet, hvordan ser du på disse endringene som har blitt gjort? • Er lokaliseringen et problem eller et gode? • Hva betyr det for drift og næringshage at dere er på en liten plass? • Hva betyr det? Må man gjøre noe spesielt? Problemer å få inn bedrifter? • Hvordan markedsførte dere da, og hvordan markedsfører dere nå? (rekrutterte) • Hvordan er eierandelen i næringsshagen?
Andre aktører	<ul style="list-style-type: none"> • I en større sammenheng, hvordan er relasjonen mellom dere og andre aktører? Eksempelvis kommuner, fylkeskommune, Universitet, forskningsinstitutter osv. Hva slags samarbeid? Formelle eller uformelle. • Hvem er sentrale samarbeidspartnere for driften av næringsshagen?

Vedlegg 2 – Intervju med målbedrifter

Tema	Spørsmål
Tilknytning	<ul style="list-style-type: none"> • Fortelle litt om bedriften, etablert og lokalisering av næringshagen • Hvor lenge har bedriften vært tilknyttet næringshagen? • Hvilke av disse tilknytningene har dere til næringshagen? <ul style="list-style-type: none"> - Medlemskap i næringshagen - Benytter seg av næringshagens kurs, konferanser osv. - Leier kontorplass i næringshagen • Var bedriften etablert før den ble tilknyttet til næringshagen? • Hvorfor valgte dere å etablere dere i næringshagen? • Utvikle noe nytt produkt de siste tre årene? • Driver det med utvikling av produkter og tjenester? • Hjelper det å være i næringshagen?
Avtaler	<ul style="list-style-type: none"> • Har dere underskrevet en målbedriftsavtale med næringshagen? <ul style="list-style-type: none"> - Hvis ja, hvor lenge siden er det? - Mer spørsmål om målbedriftsavtale?
Opplegg	<ul style="list-style-type: none"> • Hvor ofte har dere vanligvis møte med næringshagen (ressursperson, leder osv.), der møtet handler om utvikling av din bedrift?
Utvikling	<ul style="list-style-type: none"> • Hva har dere som bedrift fått ut av å være med i næringshagen, i forhold til før? • I hvilken grad har tjenesten(e) fra næringshagemiljøet dekket din bedrifts behov for kompetanse/kunnskap? • Hvordan har næringshagemiljøet bidratt til å utvikle din bedrifts forretningsmodell? • Spørsmål om kunnskap og innovasjon? • Hvilken nytte?

Vedlegg 3 – Intervju med Siva

Tema	Spørsmål
Etablering	<ul style="list-style-type: none"> • Først, fortelle litt hva din jobb er. • Hvilken rolle har dere i etableringen av næringshager? • Hva tror du er viktig kunnskap og erfaring private aktører har med seg fra tidligere for å kunne starte og drifte en vellykket næringshage? • Hvilke typiske fallgruver pleier å skje under etablering av nye næringshager? • Hvordan er prosessen for å etablere en ny næringshage? • Hvilke kriterier må det være for å kunne starte en næringshage? Eksempel Askøy. Er det for tett opp mot Bergen?
Næringshageprogrammet (Først)	<ul style="list-style-type: none"> • Hvor sentralt næringshageprogrammet er i Sivas portefølje? • Forskjellen etter at det nye kom i 2011 i forhold til før? • I budsjettavtalen for 2018 kom det frem at Kommunal- og moderniseringsdepartementet økte tilskuddet til Sivas næringshageprogram med 15 millioner kroner. Hva utgjør dette for næringshagene?
Sivas rolle i etablering og drift av næringshager	<ul style="list-style-type: none"> • Hva tilbyr dere næringshagene av faglig innhold? • Hvordan er deres rolle når næringshagene er modne og veletablerte? • Er dere eiere i alle næringshagene i Norge?

Vedlegg 4 – Intervju med informanter fra Askøy

Tema	Spørsmål
Næring	<ul style="list-style-type: none"> • Hva slags type bedrifter finnes det på Askøy? • Det har kommet frem i samtaler med andre at kulturen på Askøy har tidligere vært slik at samarbeid mellom bedrifter og deling av kunnskap har det vært mangel på. Er dette tilfellet nå? • Hvis ja, vil du si at man kan relatere dette til historien til Askøy og hvordan kulturen er i dag? • Er befolkningen på Askøy opptatt av å starte opp bedrifter på Askøy for å støtte det lokale nærmiljøet og øke veksten på Askøy? • Eksempel Sunnhordaland er næringen bygget rundt havet, olje og fisk har stor betydning. Mye av næringen er fiskeoppdrett og skipsverft. Er det noe slik på Askøy? • Næringslivsforeningen for bedrifter på Askøy? • Hva er dine oppgaver?
Kunnskap	<ul style="list-style-type: none"> • Finnes det noe slags kunnskapsorganisasjoner på Askøy? • Hvis ikke, hvor innhenter dere kunnskap fra? Eksternt? • Hva slags nettverk med kompetanse- og forskningsmiljøer er det i dag?
Samarbeid med andre	<ul style="list-style-type: none"> • Hvordan ser du på at Askøy er så nær Bergen? Bruker Askøy kommune nettverket i Bergen? <ul style="list-style-type: none"> - Forskning - Klynger - Annet næringsliv • Samme spørsmål for næringslivet på Askøy. Bruker de nettverket i Bergen? • Er det noen bedrifter som er med i klynger i Bergensregionen, eksempelvis GCE Subsea? • Hvordan er kommunens samarbeid med næringsklynger i Bergensregionen?
Entreprenørskap	<ul style="list-style-type: none"> • Hvordan er gründerkulturen på Askøy? • Får entreprenører/gründere støtte av kommunen og resten av systemet når de starter opp? <ul style="list-style-type: none"> - Hvem hjelper de? - Hvem henvender de seg til når de skal starte opp?

	<ul style="list-style-type: none"> • Finnes det noe kursing eller rådgivning for både nyetablerte bedrifter og etablerte bedrifter på Askøy per i dag? • Hvis ja, hvem er det som står for det? • Næringslivsforening før – gründerfokus. Møter, seminar, forskjellig. Hvordan er det i dag? • Er det et apparat for det i dag? Vet hva det går i?
<p>Strategi for utvikling</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Den skapende øyen. Spørsmål om det. • Hva er deres tanker om etablering av en næringshage på Askøy? • Hvordan ser dagens politikere på hvordan næringsutviklingen på Askøy skal være? Er de opptatt av å få til vekst i kommunen? Da hele kommunen eller kun Kleppestø? <p>” Frem til 2030 vil Askøy kommune legge til rette for et næringsliv som våger å tenke nytt”. Hvordan skal dere legge til rette for dette? Hva er strategien?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mjølkeviksvarden • Infrastruktur – står i den skapende øyen. Mye greier her. • Veier som ikke er lagt opp til tungtrafikk. • Nordre Askøy • Strategiplan – mye store ord. Eksempel Grimstad – Innovasjonsattraktivitet. Har dere definert dette skikkelig? • Hvilken rolle skal Askøy kommune ta for å klare å nå målene for den skapende øyen? • Hvordan har dere tenkt å få med dere bedriftene? Hva gjør dere nå? • Utdanning - entreprenørskap