

Kapitaltilgang og tilskudd fra Innovasjon Norge - vekst i norske bedrifter

Access to capital and grants from Innovation Norway - growth in Norwegian firms

Nicolai Langfeldt

UNIVERSITETET FOR MILJØ- OG BIOVITENSKAP
Handelshøyskolen ved umb
Masteroppgave 30 stp. 2013



Forord

Denne masteroppgaven avslutter mitt studie i entreprenørskap og innovasjon ved Handelshøyskolen, ved Universitetet for miljø- og biovitenskap på Ås, høsten 2013.

Min motivasjon for å skrive denne oppgaven er at jeg ønsket å lære mer om hvordan innovasjonspolitikken kan bidra til å skape mer vekst i norsk næringsliv. Etter å ha jobbet som intern i tre måneder i et aktiv eierkapitalfond i Houston våren 2012, fikk jeg innblikk i hvor vanskelig det kan være å skaffe private investorer. Jeg tok derfor sikte på å utforske hvordan norske bedrifter opplever dette, og hvilken rolle innovasjon Norge spiller som kapitalkilde. Prosessen har vært veldig spennende og lærerik, og gitt meg flere nye perspektiver jeg ikke var klar over da jeg innledet arbeidet.

Jeg vil gjerne takke alle som har vært med å bidratt i prosessen. Spesielt takk til de åtte bedriftene som tok seg tid til å stille til intervju. Takk til Tor Einar Ljønes i Dagens Næringsliv for informasjon og innføring i de norske gasellene. Takk til Diana Medel Carrero i Innovasjon Norge og takk til Joachim og Hanna-Marie for gode samtaler, oppmuntring og gjennomlesing.

Jeg vil også rette en spesiell takk til min veileder Anne Moxnes Jervell, og min bi-veileder Casper Claudi Rasmussen for deres tilbakemeldinger og hjelp. Deres bidrag, oppmuntring, ærlighet og tålmodighet har vært uvurderlig.

Oslo, 13. desember 2013

Nicolai Langfeldt

Sammendrag

Denne studien undersøker hvordan ulike former for kapital, med spesielt fokus på tilskudd fra Innovasjon Norge, oppfattes som viktig for bedrifters vekst. Eksiterende teori angriper dette svært ulikt og til tider motstridene. Det legges i denne oppgaven frem teorier om at ekstern kapital bidrar til høyere vekst, og teorier om at bedrifter som velger å ikke selge deler av bedriften har større sannsynlighet for videre vekst. Tilskudd fra Innovasjon Norge derimot bringer ekstern kapital inn i bedriften, uten at må selge eierandeler. På bakgrunn av denne antagelsen og den teoretiske spenningen omhandlende temaet, utviklet jeg problemstillingen; *på hvilken måte påvirker offentlige tilskudd fra Innovasjon Norge veksten i norske bedrifter?*

Datainnsamlingen ble gjort gjennom åtte dybdeintervjuer med ledere i åtte norske aksjeselskap. Bedriftene er plukket ut med utgangspunkt i Dagens Næringslivs gasseløkåring for 2012, og ved å sammenligne bedrifter etter størrelsen på omsetning, resultat, antall ansatte og alder.

Resultatene viser at det er stor forskjell i hvor problematisk bedriftene oppfatter tilgangen på kapital. I oppgavens utvalg er det bedrifter som støtter opp under teorien om at ekstern kapital er en pådriver for vekst, men også eksempler hvor gründeren selv har beholdt eierskapet og fortsatt opplevd stor vekst. Også i forhold til hovedproblemstillingen i oppgaven viser resultatene ulike tendenser. Flere bedrifter er tydelige på at tilskudd fra Innovasjon Norge har vært avgjørende for den veksten de har opplevd, mens andre mener at tilskudd har vært mindre viktig. Et overraskende funn i oppgaven var hvor forskjellig bedriftene vektlegger økonomisk kompetanse, og dens rolle i hvorvidt man har mottatt tilskudd og ekstern kapital.

Det finnes ingen resultater i oppgaven som tyder på at tilskudd fra Innovasjon Norge har en negativ påvirkning på vekst, men det er stor variasjon i hvor stor den positive påvirkningen har vært. Måten påvirkningen har skjedd på varierer også stort blant bedriftene i oppgaven.

Abstract

This study examines how different forms of capital, with a particular focus on grants from Innovation Norway, is vital for corporate growth. Existing theory approach this very different and at times contradictory. This paper show theories that external capital contributes to higher growth, and theories that businesses that choose not to sell parts of the business, have a greater likelihood of further growth. Grants from Innovation Norway on the other hand, brings external capital into the business, without the need to sell assets. On the basis of this assumption and on the theoretical tension about this issue , I developed the following research question; *which affects the way public funding from Innovation Norway growth in Norwegian businesses?*

Data collection was done through eight in-depth interviews with managers in eight Norwegian companies. The companies were selected based on the Dagens Næringslivs gazelle competition of 2012, and comparing companies in terms of revenue, profit, number of employees and age.

The results show that there is a big difference in how problematic firms perceive access to capital. Among the selection, there are companies that support the theory that external capital is a driving force for growth, but also cases where the entrepreneur himself has retained ownership and still experienced great growth. Also in relation to the main research question, the results show different trends. Several companies are adamant that grant from Innovation Norway has been crucial to the growth they have experienced, while others believe that the grant has been less important. A surprising finding in the study was how different companies emphasizing financial literacy and its role in whether one has received grants and external capital.

There are no results among the companies that a grant from Innovation Norway has a negative impact on growth , but there is considerable variation in the size of how big this positive impact has been. The way the impact happened is also largely different among firms.

Innholdsfortegnelse

FORORD	I
SAMMENDRAG	II
ABSTRACT	III
1.0 INTRODUKSJON	1
1.1 INNOVASJONSPOLITIKK	1
1.2 GASELLER	2
1.3 VEKST	2
2.0 TEORI	3
2.1 MÅLING AV VEKST.....	4
2.1 VEKST: ULIKE TILNÆRMINGER.....	5
2.1.1 <i>Trinnmodeller</i>	5
2.1.2 <i>Populasjonsøkologi</i>	6
2.1.3 <i>Den sosiale nettverkstilnærmingen</i>	6
2.1.4 <i>Entreprenørskapsledelses tilnærmingen</i>	6
2.1.5 <i>Økonomisk tilnærming</i>	6
2.1.6 <i>Tilfeldighetstilnærming</i>	7
2.2 RESSURSBASERT TILNÆRMING TIL VEKST	7
2.3 FINANSIERINGSKILDER OG KAPITALTILGANG	9
2.2 HØYVEKSTFORETAK/GASELLER	11
2.4 FINANSIERING GJENNOM OFFENTLIGE TILSKUDD FRA INNOVASJON NORGE	12
2.5 VEKST OG KAPITALTILGANG.....	17
2.6 PROBLEMSTILLING OG FORSKNINGSSPØRSMÅL	20
3.0 METODE	21
3.1 UTVALG	21
3.1 VALG AV METODE	24
3.2 INTERVJUGUIDE	25
3.2 DELTAKERE I INTERVJU	25
3.3 ANALYSE AV DATA.....	26
3.4 FØLGER AV METODEVALG	26
3.5 RELIABILITET OG VALIDITET.....	27
3.5.1 <i>Reliabilitet</i>	27
3.5.2 <i>Validitet</i>	28
3.7 ETISKE AVVEININGER	28
4.0 RESULTAT	30
4.1 CASE.....	30
4.1.1 <i>Gaseller med støtte fra Innovasjon Norge (GMS1 og GMS2)</i>	30
4.1.2 <i>Gaseller uten støtte fra Innovasjon Norge (GUS1 og GUS2)</i>	31
4.1.3 <i>Bedrifter med støtte fra Innovasjon Norge (BMS1 og BMS2)</i>	31
4.1.4 <i>Bedrifter uten støtte fra Innovasjon Norge (BUS1 og BUS2)</i>	32
4.2 PROBLEMSTILLINGENE	32
4.2.1 <i>Begrensninger i kapitaltilgang</i>	32
4.2.2 <i>Støtte fra Innovasjon Norge</i>	34
4.2.3 <i>Hva er tilskuddet brukt på?</i>	35
4.2.4 <i>Prosjektene addisjonalitet</i>	37
4.2.5 <i>Støtten utløsende effekt</i>	38
4.2.6 <i>Uten Innovasjon Norge</i>	39
4.2.7 <i>Kompetanse, målsetninger og motivasjon</i>	40

5. DISKUSJON	42
5.1 Begrensninger i kapitaltilgang.....	42
5.2 Støtte fra Innovasjon Norge.....	44
5.3 Hva er tilskuddet brukt på?.....	45
5.4 Prosjektenes addisjonalitet.....	46
5.5 Støttens utløsende effekt.....	47
5.6 Uten Innovasjon Norge.....	48
5.7 Kompetanse, målsetninger og motivasjon	48
6. BEGRENSNINGER I OPPGAVEN	48
7. OPPSUMMERING.....	50
8. LITTERATURLISTE.....	52
9.0 VEDLEGG	57
9.1 VEDLEGG 1 – INTERVJUGUIDE.....	57

1.0 Introduksjon

Gjennom mitt mastergradstudie i Innovasjon og entreprenørskap på UMB har jeg kommet i kontakt med mange nystartede bedrifter i vekst. En fellesnevner i deres fortellinger om oppstarten, er hvor problematisk det har vært å skaffe investorer og kapital i perioden før bedriften har gått med overskudd. Flere har fortalt at Innovasjon Norge har vært redningen, som har gjort det mulig å utvikle bedriften til det den har blitt nå. Denne oppgaven er derfor rettet mot å undersøke hvordan kapitaltilgang, og da spesielt i form av støtte fra Innovasjon Norge bidrar til å skape vekst i norske bedrifter.

1.1 Innovasjonspolitik

Finansminister Sigbjørn Johnsen presiserte viktigheten av å skape vekst i norske bedrifter i sin fremlegging av statsbudsjettet for 2013 for Stortinget, slik at sysselsettingen i Norge fortsetter å være høy. Innovasjon Norge inviterte blant annet den nye næringsministeren Monica Mæland til debatt om hvordan kapital og finansielle virkemidler kan utløse mer innovasjon og verdiskapning i Norge, med hovedfokus på tilgang på tidligfasekapital i norsk næringsliv (Innovasjon Norge 2013).

18. Mars 2013 kunne E24.no rapportere at Innovasjon Norge siden 2005 har tilført minimum 1 milliard kroner til aksjeselskaper som senere har gått konkurs. Innovasjon Norge legger i sine kundeeffektundersøkelser frem tall om at i underkant av 4 % av bedriftene de har støttet har gått konkurs, mens E24s analyser viser at det reelle tallet er nærmere 19 % (Midtsjø et al. 2013). Et av Innovasjon Norges hovedmål er at de skal korrigere for markeds- og systemsvikt (Pöyry 2013). Hvis Innovasjon Norges oppgave er å hjelpe bedrifter som ikke får kapital gjennom det private kapitalmarkedet, må man da kanskje forvente at en andel av disse investeringene er så risikofylte at man må forvente en god andel konkurser. Per Morten Hoff i IKT Norge mener at Innovasjon Norge bidrar til å opprettholde eksisterende næringsstrukturer og hindrer omstillinger gjennom å i stor grad gi støtte til næringer som har lang historisk tradisjon i Norge, og i liten grad er konkurransedyktig lengre. I sin artikkel "Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy" forklarer Shane (2009) hvorfor subsidiering av et bredt spekter av bedrifter er dårlig offentlig politikk, som burde byttes ut med å støtte en liten gruppe bedrifter med svært høyt vekstpotensial.

Dette fordi det er denne gruppen som har mulighet til å skape mange nye jobber, minske arbeidsledigheten, gi markedet konkurranse og bidra til økonomisk utvikling.

1.2 Gaseller

David Birch (1979) introduserte ideen om at det er små og mellomstore bedrifter i rask vekst som i stor grad bidrar til å skape nye arbeidsplasser, i motsetning til store bedrifter som i større grad er opptatt av effektivisering og utnyttelse av eksisterende ressurser. Begrepet *gasselebedrift* betegner en slik type rasktvoksende bedrift, og blir klassifisert ut i fra ulike mål.

I Norge har det siden 2003 vært avholdt årlige kåringer *Årets gasselebedrift* i regi av Dagens Næringsliv og Dun & Bradstreet. De norske kriteriene for hva som konstituerer en gasselebedrift er ganske ulike de David Birch opererte med på 80-tallet, men formålet er fortsatt det samme; å belyse bedrifter med jevn og stabil omsetningsøkning over flere år. Dagens Næringslivs kriterier for gasselebedrifter er at de må være organisert som aksjeselskap, levere godkjente regnskaper, ha omsetning på minimum 1 million kroner første år, minst doblet omsetning over fire år, ha et positivt samlet driftsregnskap og ha unngått negativ vekst.

Det var totalt 2117 gaseller i Dagens Næringsliv kåring i 2012, mens det var 219 977 registrerte aksjeselskap i Norge 1. Januar 2012 (Altinn.no 2012). Gasselebedriftene i Norge utgjør bare 0,96 % av totale aksjeselskapene.

1.3 Vekst

Et område som har vært mye forsket på og debattert er hva som skaper høy vekst i noen få bedrifter, og hvilke faktorer som hindrer andre fra å oppnå den samme veksten. En av hovedgrunnene til at det ikke finnes noen felles enighet om hva som fører til vekst er bruken av ulike vekstmål, som fører til ulike og vanskelig sammenlignbare resultater (Delmar et al. 2003). Tilgang på kapital er et av de temaene som er mest diskutert, og hvor forskere er svært uenig i hvordan dette påvirker vekst. Noen hevder at enkel tilgang på kapital og vekst har en positiv korrelasjon, og motsatt i tilfelle, negativ korrelasjon der tilgangen på kapital er krevende (Moreno & Casillas 2007, Beck & Demirguc-Kunt 2006). Birley & Westheads (1990) forskning viser derimot at bedrifter som kun benytter seg av egne midler (bootstrapping), hvor kun egenkapital eller lån/investeringer fra venner og familie, har større sjanse for å

oppnå vekst enn bedrifter som får ekstern kapital. Parker et al. (2010) forsker på gaseller, og beskriver funn om at de bedriftene som fortsetter den høye veksten er de som ikke selger deler av eierskapet i bedriften.

Når gasellebedrifter i stor grad bidrar til å skape nye arbeidsplasser, høyere BNP og skatteinntekter i Norge, vil det være naturlig å tenke seg at staten ønsker å til rette for vekst i norske småbedrifter. I kontrast til de amerikanske forbildene som bedriftene i Silicon Valley, har ikke Norge samme tradisjon for venturefond, aktivt eierkapitalfond og businessengler. Tilgangen på kapitalkilder som er rettet inn mot bedrifter med høyt vekstpotensial har vært begrenset, men har også ført til at det er opprettet statlige tilskuddsordninger. Hoveddelen av disse fordeles gjennom Nærings- og handelsdepartementet til Norges forskningsråd, Innovasjon Norge og SIVA. (Meld. St. 22; 2011-2012).

Sett i forhold til teorier om vekst og tilgang på kapital vil offentlig støtte ha en positiv påvirkning på vekst, fordi man får ekstern kapital uten å måtte oppgi deler av eierskapet av bedriften som *betaling* for denne kapitalen. Et viktig punkt for staten er at slike tilskuddsordninger skal utløse en tilleggsverdi som er større en tilskuddet i seg selv, og i så stor grad som mulig fange opp de prosjekter som ikke ville bli gjennomført uten en slik type tilskudd. Begrepet addisjonalitet er et nøkkelord for tankegangen bak tilskuddordningene i Norge. Det vil si at offentlig støtteordninger ikke direkte kan sees på som konkurrerende med private kapitalkilder, men skal stimulere områder i næringsutviklingen der markedet ikke fungerer eller er underutviklet (Lillebø 2006, Regjeringen – NOU 2004; 19).

Hovedproblemstillingen i denne oppgaven er; På hvilken måte påvirker offentlige tilskudd fra Innovasjon Norge veksten i norske bedrifter?

2.0 Teori

Det er to hovedmomenter som gjør vekst til et spennende og viktig fenomen å utforske. Som tidligere nevnt er vekst i bedrifter den viktigste bidragsyteren til å skape sysselsetting, som igjen gir positive ringvirkninger i samfunnet. Det andre momentet er at det er sterk sammenheng mellom vekst og bedrifters evne til å overleve (Storey og Greene 2010). Vekst måles på ulike måter og det finnes en rekke ulike tilnærminger til vekst. Her gis en kort

oversikt før jeg går grundigere inn på ressursbaserte teorier som kobler vekst til tilgang på ressurser, og særlig kapitaltilgang.

2.1 Måling av vekst

En av grunnene til at de empiriske bidragene til debatten rundt vekst har vært sprikende og dels motstridende er at det ikke finnes universale mål på vekst (Delmar 1997). Det er et stort antall ulike måter å måle vekst på; omsetning, antall ansatte, markedsandel og subjektive vekstmål (Storey og Greene 2012). Omsetning og antall ansatte er de mest brukte målene innenfor forskningen på vekst (Delmar 1997). Siden det ikke eksisterer ett universelt vekstmål argumenteres det med at det beste er å bruke en kombinasjon av ulike mål (Davidsson og Honig 1989).

En annen side av vekstdebatten er hvorvidt man skal fokusere på organisk vekst, som er intern vekst i et selskap, eller også vekst gjennom oppkjøp eller fusjonering av selskaper (Delmar et al. 2003). Organisk vekst har et mye mer relevant bidrag til sysselsettingen, da oppkjøp og fusjonerings ikke skaper så mange nye jobber, men heller reorganiserer eksisterende stillinger. Penrose (1959) mente at det er naturlig å forbinde organisk vekst med relativt unge og små bedrifter, fremfor større og eldre bedrifter som er mer forbundet med oppkjøp og sammenslåinger. Dette støttes opp av Birch (1979) som mente at dette var grunnen til at små og unge bedrifter i vekst fortjente mer oppmerksomhet sett i forhold til store bedrifter som i stor grad var fokusert på effektivisering av eksisterende ressurser. Det finnes også teorier som står i kontrast til dette, hvor en av de viktigste og mest kjente er Gibrat's lov, som sier veksten i en bedrift er uavhengig av størrelsen på bedriften.

I tillegg til at vekst måles ut i fra ulike mål, benyttes også ulike måter å bruke disse vekstmålene på, som ytterligere gjør det vanskelig å sammenligne den empiriske forskningen. De to hovedmåtene er gjennom å oppgi absolutt eller relativ vekst, hvor absolutte vekst gjenspeiler den faktiske økningen i omsetning eller antall ansatte i hele tall, mens relativ vekst oppgis som prosentvis endring (Storey og Greene 2010). Dette vil påvirke hvordan veksten i en bedrift fremstår, og er avhengig av størrelsen på bedriften. Et eksempel er hvis en bedrift med 1 ansatt vokser til 10 ansatte, vil denne veksten være på 9 i absolutt vekst, mens den vil være på 1000 % i relativ vekst. På denne måten vil små og mellomstore

bedrifter fremstå som i større vekst hvis man bruker relativ vekst, mens store bedrifter ofte vil ha mer imponerende vekst i absolutte veksttall.

2.1 Vekst: ulike tilnærminger

Det er gjort mye forskning på hva som påvirker vekst i bedrifter. Man kan dele disse inn i tre ulike deler, hvor den første fokuserer på hvordan ulike karakteristikk ved entreprenøren påvirker veksten i bedriften gjennom å se på entreprenørens alder, kjønn, etnisitet, utdanning, tidligere ledererfaring, tidligere bedriftseiererfaring og personlighet. Det har også vært sett mye på hvordan karakteristikk ved bedriften selv, og eksterne faktorer påvirker vekst. Noen av karakteristikkene som har fått mye oppmerksomhet er; bedriftens størrelse, hva slags selskapsform bedriften har, hvilken bransje bedriften tilhører, hvilken strategi bedriften har og hvorvidt man aktivt trener de ansatte for å bidra til vekst. Når det har vært sett på eksterne faktorer påvirkning på vekst har noen av hovedfaktorene vært; bedriftens geografiske plassering, konkurranse og omgivelsene, kapitaltilgang og politiske forhold (Storey og Greene 2010).

Storey og Greene (2010) legger frem seks ulike modeller for vekst, som på ulike måter forklarer hva som fører til at noen vokser mens andre ikke gjør det. Fokuset på disse tilnærmingene er svært ulike, og omfatter mange faktorer som ser ut til å ha en viss innvirkning på veksten i bedrifter. Ut i fra dette kan man anta at det er vanskelig å finne enkeltfaktorer som styrer bedrifters vekst, men at vekst kommer som et resultat av mange sammenfalle faktorer, og det er vanskelig å finne en oppskrift for vekst som kan overføres fra bedrift til bedrift.

2.1.1 Trinmodeller

Trinnvise modeller foreslår at bedrifter vokser i klart definerte trinn. I en tidlig fase vil det for eksempel være kreativitet og entreprenørens evne til å se muligheter i markedet som vil skape vekst, mens i senere trinn vil mer formell ledelse og effektivisering bidra til vekst (Davidsson et al. 2004). Det er noen opplagte svakheter med denne tilnærmingen, som for eksempel at modellen skal passe alle bedrifter, mens bedrifter i virkeligheten er svært heterogene og vanskelig generaliserbare.

2.1.2 Populasjonsøkologi

Populasjonsøkologi er i hovedsak opptatt av hva som gjør at bedrifter blir startet og hvorfor de feiler. Teorien bygger på at oppstart og feiling hos bedrifter avhenger av hvor mye ressurser som er tilgjengelig og hvor mye konkurranse det er. Hvis det er et område med god tilgang på ressurser og lite konkurranse vil man forvente vekst, mens man i et omvendt scenario vil se bedrifter som feiler og forsvinner. Denne teorien begrenser mulighetene en entreprenør har på å påvirke bedriftens skjebne, men vektlegger heller krefter i omgivelsene som viktigst. En kritikk av denne teorien er at den i for liten grad vektlegger enkeltbedrifter eller enkeltindividers mulighet til å påvirke veksten i en bedrift (Baum 1996, Storey og Greene 2012).

2.1.3 Den sosiale nettverkstilnærmingen

Den tar utgangspunkt i at vekst skapes gjennom at bedrifter samhandler med hverandre, og den sosiale kapitalen man har disponibelt gjennom denne samhandlingen gjør at man kan vokse. Denne teorien fokuserer i stor grad på hvordan vekst er avhengig av eksterne ressurser, og er mest brukt til å forklare hvorfor bedrifter blir startet. Innenfor dette feltet finner vi teorier om hvordan klynger bidrar til vekst, hvor Silicon Valley har vært utgangspunkt for mye av empirien (Marshall 1890, Porter 1998).

2.1.4 Entreprenørskapsledelses tilnærmingen

Den kan grovt deles inn i tre ulike retninger, hvor den første fokuserer på personlighetstrekk hos entreprenøren. Forskningen har sett på om det finnes fellestrekk for entreprenører i svært raskt voksende selskaper, men denne sammenhengen er vanskelig å bevise empirisk. Den andre retningen fokuserer på entreprenørens ledelsesevner, og da spesielt på evnen til å delegere viktige oppgaver etter hvert som bedriften vokser (Scott og Bruce 1987). Den siste retningen har satt fokus på entreprenørens eget ønske om vekst, og hvor viktig dette er for at en bedrift skal vokse. Denne retningen har mer bevis som støtter opp under at entreprenørens ønske om å vokse påvirker veksten i en bedrift, og da spesielt i negativ grad dersom det ikke finnes et slikt ønske (Hakim 1989).

2.1.5 Økonomisk tilnærming

Det er identifisert mange ulike tilnærminger innenfor den økonomiske tilnærmingen. Et fellestrekk for disse er at de fokuserer på stordriftsfordeler som en faktor til vekst, men

varierer også svært på noen områder fra teorier om at vekst har stivhengighet til at eiernes mål er avgjørende for vekst. De fleste av teoriene tar utgangspunkt i at størrelsen på en bedrift påvirker dens evne eller mulighet til å vokse, fordi man er mer kostnadseffektive eller har lettere og billigere tilgang på finansielle midler (Hart 2000).

2.1.6 Tilfeldighetstilnærming

En av teoriene innenfor tilfeldighetstilnærmingen er Jovanovics (1982) teori som sier at en bedrifts vekst er avhengig av entreprenørens evne til å være en god entreprenør, men at dette ikke er mulig å vite før man faktisk har prøvd seg som entreprenør. Det som gjør teorien tilfeldig, er at Jovanovic mener at tilfeldigheter spiller en stor rolle i om en entreprenør med godt talent vil lykkes, er hvorvidt han utsettes for "uflaks" eller ikke i den potensielle vekstfasen. At det er entreprenørens forut liggende talent som avgjør om en bedrift vil vokse, gjør også teorien svært tilfeldig, siden Jovanovic da mener at man i svært liten grad kan påvirke en bedrifts vekst, annet enn å satse på at entreprenøren er talentfull.

2.2 Ressursbasert tilnærming til vekst

Denne tilnærmingen foreslår at man kan se på bedrifter som et sett av ressurser, og at vekst kan forklares gjennom tilgjengeligheten til knappe ressurser (Penrose 1959; Moreno & Casillas 2007). Wernerfelt (1984) sier at sammensetningen av ressurser i en bedrift på en gitt tid påvirker oppfatningen ledelsen har og påvirker veksten i bedriften. Rumelt (1991) viste at bedrifter som har en unik sammensetting av ressurser, vil være bedre beskyttet mot konkurranse. En av de mest anerkjente modellene innenfor denne teoretiske retningen er Barneys (1991) VRIN rammeverk. Barneys teori tar et oppgjør med tidligere teorier innenfor feltet, som Porters (1980) "fem krefters modell". Barney mener at det er to antakelser i teorier om bedrifters ressurser som ikke alltid er riktig. Den første er ideen om bedrifter innenfor en bransje eller sektor er identiske i hvilke strategisk relevante ressurser de kontrollerer og hvilke strategier de følger. Modellen tar også feil i følge Barney (1991) om antakelsen av at en heterogen utvikling av tilgangen til ressurser i en bransje eller sektor vil være svært kortlevd, fordi ressursene bedrifter trenger for å implementere deres strategier er svært mobile. I sitt rammeverk går Barney (1991) derfor ut i fra antakelsen om at ressursene i en industri kan være heterogent fordelt, og disse ressursene trenger ikke være lett mobile, og en slik heterogenitet kan derfor eksistere over lengre tidsperioder.

Hva som er en ressurs blir ulikt definert av forskere, og det finnes flere studier som forsøker å gi en oversikt over de ulike aspektene ved bedrifter som kan betegnes som verdiskapende egenskaper eller ressurser for bedrifter (Thompson & Strickland 1987; Hitt & Ireland 1986). Barney (1991) deler ressurser inn i tre hovedgrupper, fysiske kapitalressurser, humankapitalressurser og organisasjonskapitalressurser.

Fysiske kapitalressurser omfatter all teknologi som bedrifter bruker, alt av anleggsmidler og utstyr, den geografiske lokaliseringen av bedriften og tilgangen på råvarer. I denne kategorien finner vi fysisk kapital i form av penger og kreditt, som blir betegnet som helt vital for små bedrifter fordi det er den grunnleggende og mest fleksible ressursen, som kan omgjøres til andre typer ressurser dersom nødvendig (Barney 1991). Denne typen ressurs kan også være en buffer i tilfeller av uforutsette hendelser, dårlige investeringer eller endringer i markedet (Cooper et al. 1994).

Humankapitalressurser inkluderer den treningen, erfaringen, vurderingsevnen, intelligensen, relasjonene og innsikten de individuelle menneskene i en bedrift besitter. At jeg rangerer fysisk kapital som mer grunnleggende og viktigere enn humankapitalressurser er som nevnt at man kan i større grad kjøpe arbeidskraft som den humankapital man ønsker med fysisk kapital enn man kan gjøre en omvendt handel (Barney 1991).

Barneys (1991) siste kategori er organisasjonskapitalressurser, hvor han inkluderer bedriftens formelle rapporteringssystem, formell og uformell planlegging, kontroll- og koordineringssystemer, og uformelle relasjoner mellom ansatte, på tvers av bedrifter eller med personer i bedriftens omgivelser.

Barney (1991) fokuserer på at en bedrift trenger å oppnå et vedvarende konkurransefortrinn dersom den skal oppnå vekst over tid. Et slikt vedvarende konkurransefortrinn vil kunne oppstå hvis bedriften har kapabiliteter innen teknologi, design, produksjon, distribusjon eller service og vil kun skje dersom kapabilitetene bygger på ressurser som er verdifulle, sjeldne, ikke kopierbare og ikke substituerbare (Hart 1995).

At ressursene må være verdifulle betyr at de må kunne gi bedriften mulighet til å utnytte muligheter eller nøytralisere trusler i bedriftens omgivelser. De er viktige hvis de kan bidra til å gjøre bedriftens operasjoner mer effektive.

Ressursene må også være sjeldne, noe som vil si at de ikke kan være tilgjengelige for eksisterende eller potensielle konkurrenter i særlig stor grad. Det betyr ikke at man har enerett eller monopol på ressursen, men at etterspørselen må være høyere enn tilbudet.

Ressursene må heller ikke være kopierbare, som vil si at konkurrenter som ikke har tilgang på disse ressursene ikke har mulighet kopiere eller skaffe seg de samme ressursene. Barney (1991) definerer tre grunner til at en slik situasjon kan oppstå. Den første er at ressursen baserer seg på unike historiske forhold, og er vanskelig å gjenskape, den andre er at korrelasjonen mellom ressursen og bedriftens vedvarende konkurransefortrinn er årsaksmessig tvetydig, og den siste grunne til at en slik situasjon oppstår er at ressursen har oppstått som resultat av sosialt komplekse hendelser.

Den siste forutsetning Barney setter for ressurser som har potensial til å skape et vedvarende konkurransefortrinn er at de ikke kan være kopierbare. Det vil si at effekten de gir ikke kan erstattes av en annen ressurs som har samme kostnad. Dette henger sammen med ressursens kopierbarhet og sjeldenhet, for hvis det finnes en tilsvarende ressurs som ikke er like sjelden eller vanskelig kopierbar, kan konkurrerende bedrifter nøytralisere konkurransefortrinnet ressursen gav ved å være sjelden og vanskelig kopierbar.

2.3 Finansieringskilder og kapitaltilgang

Kapital i form av penger er helt nødvendig for bedrifter. Nye bedrifter er avhengig av kapital til eventuelle investeringer i anleggsmidler og til å drive selskapet frem til man oppnår et positivt driftsresultat. Det finnes et antall ulike måter å finansiere dette kapitalbehovet på, og måten man velger å gjøre dette kan ha innvirkning på om bedrifter oppnår vekst og i hvor stor grad. De tre mest vanlige måtene er gjennom lån fra venner og familie, å motta venturekapital eller ved å skaffe kapital gjennom private investeringer og å ta opp banklån (Storey og Greene 2010).

Det som skiller små, unge bedrifter fra større og mer etablerte bedrifter når det kommer til kapitaltilgang, er mengden og kvaliteten på informasjonen som er tilgjengelig for banken eller investorer. Det er flere teorier som omhandler hvordan denne forskjellen påvirker den finansielle situasjonen for små bedrifter.

2.3.1 Agent – prinsipal teori påpeker dette, og forklarer at prinsipalen (banken) ønsker å kontrollere måten agenten (bedriften) bruker lånet på for å forsikre seg at det blir gjort sånn at sjansen for å sette agenten i stand til å betale tilbake lånet er størst. Derfor vil prinsipalen kreve at det inngås en kontrakt som sikrer at agenten ikke bryter med prinsipalens satte rammeverk. Denne kontrollen eller overvåkingen fra prinsipalens side er kostbar, og medfører at lånet blir dyrere for agenten. Er agenten derimot en stor bedrift med mye anleggsmidler, kan prinsipalen ta ut pant i disse, i stedet for å overvåke agenten i like stor grad. (Schneeweiss 2003).

2.3.2 Informasjons asymmetri forklarer at det i de fleste tilfeller vil være en skeiv fordeling mellom banken og bedriften i informasjonen man har og når man får den. I de aller fleste tilfeller vil bedriften få informasjon på et mye tidligere tidspunkt enn banken, for eksempel når man forhandler om nye kontrakter eller ved en forsinkelse i en innbetaling fra en kunde. I likhet med *agent – prinsipal teorien* kan dette påvirke kostnaden av lån, fordi banken blir avhengig av å bruke ressurser på å prøve å skaffe seg informasjon. (Winborg & Landström 2001; Frank & Goyal 2003).

2.3.3 Konkurskostnadsteori bygger på at man ved en eventuell konkurs skal fordele verdiene som er igjen i bedriften mellom de ulike kreditorene. I de fleste land er det sånn at kreditorer ikke har like rettigheter i slike tilfeller, men at noen prioriteres før andre, og dermed får en hele eller store deler av pengekravet sitt innfridd, mens andre kreditorer får lite eller ingenting. Et vanlig eksempel på dette er at ubetalte skatter og avgifter til staten skal betales før man videre fordeler en konkursbo. Dette fører igjen til at kostnadene ved lån blir høyere fordi kreditorer for eksempel øker lånerenten for å øke sine marginer i tilfelle av en konkurs (Gruber 1977).

2.3.4 Den finansielle rangorden teorien (Vanacker og Manigart 2010) sier at det finnes et hierarki for hvordan bedrifter ville velge å skaffe kapital selv om kostnadene var de samme. Teorien forklarer at det øverste nivået i hierarkiet er å ha intern finansiering, deretter finansiering gjennom lån og til slutt ekstern finansiering. Når Vanacker og Manigarts (2008) funn viser at bedrifter i vekst oftere søker etter å bruke interne finansieringskilder, fordi man da unngår å selge ut deler av bedriften, kan dette være fordi "eierne" har tro på at bedriften vil vokse og dermed ønsker å ha mest mulig eierskap etter den forventede

verdiøkningen veksten gir. Hovedargumentet i rangorden teorien er at det er kostnadene knyttet til eksterne finansieringskilder som gjør denne formen mindre ettertraktet enn intern finansiering som oftere har lavere kostnader. Denne formen for finansiering er kjent under fellesbegrepet *boothstrapping* (Winborg og Landström 2001). De mener at det er en sammensetning av disse variablene som gjør at små bedrifter ofte må fokusere på å fremprodusere store deler av ressursene de er avhengige av selv.

2.2 Høyvekstforetak/Gaseller

Birch (1979) var den første som brukte begrepet *gaseller* om svært rasktvoksende bedrifter. Dette var da i motsetning til små bedrifter uten vekst som han kalte *mus*, og store bedrifter som han kalte *elefanter*. En av grunnene til at dette begrepet ble så viktig og så mye diskutert i 10-årene etter er Birchs påstander om at gaseller er den viktigste kilden til nye jobber i samfunnet. I etterkant har flere studier kommet frem til resultater som støtter opp under Birchs påstand, men disse har ikke i like stor grad vært andelen nye jobber som kan krediteres gabellebedrifter (Davidsson, Lindmark og Olofsson 1993, Storey 1982). Videre viser Mason et al. (2009) at gaseller er gjennomsnittlig innovative, svært eksportorientert (Canada 2008), og er svært internasjonale (Mason & Brown 2013).

Ser man nærmere på Norge, har Spilling (1996) sett på hvordan utviklingen i antall jobber var mellom 1980-90. Spilling fant at små bedrifter skaper flere jobber enn store bedrifter, men ikke i særlig stor grad. Det som er overraskende med Spillings funn er at de små bedriftene er svært heterogene, og en liten andel av disse står for en stor del av de nye jobbene som ble skapt. Dette er i samsvar med at det nettopp er gaseller som bidrar disproportjonalt mye til å skape nye jobber.

I likhet med vekst generelt, er det ulike mål og kriterier på gaseller. Birch klassifiserte gaseller originalt som en bedrift som har hatt en minimum vekst på 20 % økning i omsetning per år, med minimum \$100,000 i omsetning i første år i måleintervallet (Birch 1979). Organisasjonen for økonomisk samarbeid og utvikling (OECD) har en litt annen definisjon, og klassifiserer høyvekstforetak som bedrifter med minimum 20 % vekst i antall ansatte de siste 3 årene, med minimum 10 ansatte i begynnelsen av perioden. OECD foreslo også at begrepet gaseller kun skal brukes om unge høyvekstforetak, nærmere bestemt de bedriftene som oppfyller kravene for høyvekstforetak, men er yngre enn fem år (Yamano og Ahmad 2006).

I Norge skiller Statistisk Sentralbyrå (SSB) mellom 3 ulike definisjoner av høyvekstforetak. Høyvekstforetak er bedrifter som i løpet av en treårsperiode har hatt en minimum vekst på 20 %. Medium vekstforetak har hatt en gjennomsnittlig vekst på 10-19 %, og hadde fem ansatte i begynnelsen av vekstperioden. SSB definerer gaseller som høyvekstforetak som er fire eller fem år gamle, og hadde minst 10 ansatte i begynnelsen av vekstperioden. Veksten måles både i omsetning og i antall ansatte (SSB 2013). Definisjonen av gaseller legger seg svært tett opptil OECDs definisjon. I tillegg defineres gaseller på en annen måte av Dagens Næringsliv (DN), når de kårer årets gasselbedrift i Norge. DN bruker kun omsetning som mål sine kåringer, fordi det er vanskelig å få tilgang på nøyaktige tall om vekst i antall ansatte i norske bedrifter. For å bli klassifisert som gaselle av DN må man; Ha levert godkjente regnskaper, minst doblet omsetningen over fire år, ha en omsetning på minst 1 million første år, ha positivt samlet driftsregnskap alle år, ha unngått negativ vekst og være organisert som et aksjeselskap (Dagens Næringsliv 2013).

2.4 Finansiering gjennom offentlige tilskudd fra Innovasjon Norge

I perfekte finansielle markeder vil bedrifter alltid ha tilgang på passende og tilstrekkelig kapitalkilder til alle verdiskapende investeringer (Vanacker & Manigart 2010). Mange økonomer støtter seg til disse teoriene om det perfekte marked, som er et resultat av et marked totalt strippet for offentlige intervensjoner. En av de viktigste forutsetningene for dette er ideen om at det finnes total og allment tilgjengelig informasjon om alle mulige utfall av økonomiske avgjørelser (Iversen og Kaloudis 2003). De fleste forskere er derimot enige om at det finnes feil og mangler i teoriene om total rasjonalitet, og at bedrifter handler ut i fra ulike og begrenset informasjonsgrunnlag (Metcalf 1998). I den ekte verden vil det alltid finnes ufullkommenheter, som skaper ulikheter mellom ulike finansieringskilder. Disse forskjellene danner et godt argument for at det i visse tilfeller er nødvendig med intervensjoner fra det offentlige, og blir gjerne omtalt som markedssvikt. Som tidligere nevnt er det forskjell i informasjonen hos bedrifter og i kapitalmarkedet, som kan føre til at mer risikable og risikofylte prosjekter i mindre grad blir gjennomført, fordi det er vanskelig for kapitalinteresserte å vurdere hvor realistisk og risikabelt prosjektet er. På den måten vil derfor prosjekter som kan gi store økonomiske og sosiale ringvirkninger i samfunnet forbli urealiserte hvis ikke det offentlige går inn med støtte (Iversen og Kaloudis 2003). Noe som er

svært lite diskutert og fokusert på i forskningen er det offentliges rolle og påvirkning som kapitalinvestor.

Det er viktig at det offentlige skal gi støtte til prosjekter som gir positive ringvirkninger i samfunnet, og at støtten fra det offentlige har en utløsende effekt, altså at disse prosjektene i liten grad ville blitt realisert gjennom investeringer fra frie markedskrefter. Et viktig mål blir derfor i hvor stor grad de offentlige midlene generer prosjekter og innovasjoner som ikke ville blitt utført uten denne støtten. Dette målet kalles addisjonalitet, men er ikke i seg selv et tilstrekkelig mål på en vellykket innovasjonspolitik. Et tema som har fått mye oppmerksomhet den siste tiden er hvorvidt det offentlige skal fokusere på å "plukke vinnere" når de finansierer prosjekter eller bedrifter, eller på de helhetlige samfunnsøkonomiske gevinstene. En kritikk mot det offentliges evne til å velge ut suksessfulle prosjekter går igjen tilbake til teorien om at de i lik grad med det frie marked ikke har nok tilgjengelig informasjon til å med sikkerhet vite hvem som blir "vinnerne". En annen kritikk er at det vil være ulike interesser om utfallet av det offentliges investeringer, hvor den støttede bedriften vil ønske å utnytte mest mulig av støtten til å skaffe seg selv fordeler og styrke bedriften i forhold til konkurrenter, mens det offentlige ønsker å stimulere økonomien i en mye større skala.

Georgehiou (2002) deler begrepet addisjonalitet inn i tre, input, output og behavioural addisjonalitet. Input addisjonalitet forklares som at hver krone som blir gitt i subsidie, skal like mange eller flere kroner bli brukt av bedriften på aktiviteten som var utgangspunktet for subsidieringen. Problematikken som blir tatt opp rundt dette er at det finnes flere scenarier hvor bedrifter ikke oppfyller dette kravet. Det første scenarioet er at bedriften velger å bruke mindre av det de blir tildelt på den tiltenkte aktiviteten, og heller bruker pengene i den vanlige driften av bedriften. Det andre er at bedrifter kan søke eller få subsidier til prosjekter som de uansett ville ha gjennomført, men at det fra det offentlige sin side er vanskelig å på forhånd velge ut prosjekter man har tro på at vil gi positive effekter i samfunnet, men som man kan være sikker på at firmaet ikke uansett vil gjennomføre. Man ser her at input addisjonaliteten stiger desto mer ressurser som blir investert i et prosjekt som bedriften ikke ville finansiert selv, men at i ytterligere investeringer fra bedriftens side i et vellykket prosjekt som ble utløst av den offentlige støtten ikke reduserer addisjonaliteten.

Videre beskriver Gerogeiou (2002) output addisjonalitet som resultatene av gjennomføringen av prosjekter som ellers ikke ville blitt gjennomført. Det er her viktig at økonomisk vekst eller effektivisering hos mottakerbedriften i seg selv ikke bidrar til denne typen addisjonalitet, men så og si alle andre effekter, både positive og negative ringvirkninger spiller her inn.

Den siste formen er behavioural addisjonalitet, som beskriver at det i de fleste innovasjonspolitiske situasjoner ikke gis subsidier fordi man kun ønsker å gjennomføre et prosjekt som har blitt stoppet på grunn av pengemangel, men heller at man ønsker å påvirke eller endre prosjektet. Dette kan skje ved at subsidiene for eksempel kan bidra med å utvide prosjektet til å gjelde nye markeder, produkter eller tjenester. Støtten kan også gjøre at et prosjekt kan gjennomføres raskere, slik at man møter markedet på et gunstigere tidspunkt, men uten subsidiene. Behavioural addisjonalitet måler altså hvordan offentlig støtte påvirker bedriftens handlingsmønster, i tillegg til å være utløsende for ett spesifikt prosjekt.

”Innovasjon Norge har til formål å fremme bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling i hele landet, og utløse ulike distrikters og regioners næringsmessige muligheter gjennom å bidra med innovasjon, internasjonalisering og profilering.” (Oxford Research AS 2011). I tillegg til dette overordnede målet har Innovasjon Norge flere delmål for hva de ønsker å bidra med i nærings- og samfunnsøkonomisk utvikling i Norge. Disse målene har blitt endret i 2012, men siden data i denne undersøkelsen bygger på svar fra bedrifter som mottok støtte i 2011 er det mer korrekt å vise til delmålene Innovasjon Norge opererte med på det tidspunktet.

Delmålene er;

1. bidra til økt innovasjon i næringslivet i hele landet
2. bidra til økt internasjonalisering i næringslivet i hele landet
3. styrke profileringen av Norge og norsk næringsliv internasjonalt
4. bidra til næringsutvikling basert på regionale forutsetninger
5. være en kunde- og markedsdrevet organisasjon, korrigere for markeds- og systemsvikt samt være en kompetent pådriver.

En av ideene som gjøres av Innovasjon Norge er at støtten deres skal sette i gang prosjekter eller aktiviteter som innebærer utvikling og mer kompetanse for bedriftene. Det gjøres altså en antakelse fra Innovasjon Norge sin side om at støtten de gir har en utløsende effekt på nye prosjekter i bedriftene som mottar støtten, og at det er effekten av disse prosjektene som gir det økte utviklingen (Pöyry 2013). I Pöyrys kundeeffektundersøkelse fra 2013 klassifiseres bedrifters innovasjoner ut i fra hvor nyskapende de er, også kalt innovasjonshøyde. Den mest nyskapende klassifiseres som innovasjon på internasjonalt nivå, mens de neste nivåene er innovasjon på nasjonalt, på regionalt og til slutt på bedriftsnivå for de minst nyskapende innovasjonene. På denne måten skaper de lett målbare kriterier for tre første delmålene sine, og til dels punkt fire.

Innovasjon Norge deler støtten inn på flere måter. Den groveste inndelingen er mellom finansielle og ikke-finansielle tjenester. Videre kan man dele inn i fire hovedgrupper; tilskuddstjenester, stipendttjenester, lånetjenester og programtjenester. Under disse fire hovedgruppene finnes 28 ulike tjenester og programmer for bedrifter. Totalt var det 5553 personer, organisasjoner eller bedrifter som mottok støtte i en av disse formene fra Innovasjon Norge i 2011. Det totale beløpet som ble delt ut var på NOK 5 753 304 564 (Midtsjø et al. 2013). Av tilskuddstjenestene skilles det mellom fire ulike programmer. Tradisjonell bygdeutviklingsmidler, bygdeutviklingsmidler for tilleggsnæring, distriktsutviklingstilskudd og landsdekkende utviklingstilskudd. De tre første av disse tilskuddene er gode mål på oppnåelse av punkt fire av delmålene til Innovasjon Norge om næringsutvikling basert på regionale forutsetninger. Til sammen ble det gitt NOK 2 057 734

324 i tilskudd i 2011 (e24.no 2013). I Innovasjon Norges standardvilkår for tilskudd (2011) settes det noen formelle krav. Et av disse er at det skal foreligge en prosjektskisse for prosjektet tilskuddet skal være myntet på, og hvis ikke annet er avtalt skal tilskuddet først utbetales i etterkant av gjennomført prosjekt, og etter godkjenning av prosjektrengskapet. Det er også vanlig at Innovasjon Norge delfinansierer prosjekter, så langt bedriften selv kan finansiere minimum 50 prosent av prosjektet selv.

Landsdekkende utviklingstilskudd er den tjenesten som er minst ekskluderende av tilskuddstjenestene til Innovasjon Norge. I henhold til retningslinjene til Innovasjon Norge og EØS-avtalen skal denne ordningen gis til små og mellomstore bedrifter med stort vekstpotensial, og brukes til konsulentarbeid, støtte til opplæring, støtte til forskning, utvikling og innovasjon eller til investeringer. En av de viktigste funksjonene denne tilskuddsordningen har er å redusere risikoen i prosjektet, og få bedrifter til å gjennomføre prosjekter som kan resultere i vekst og gi ringvirkninger videre i samfunnet. Bedrifter over hele landet kan søke, og store bedrifter kan også søke å få innvilget tilskudd i gitte tilfeller. Selv om dette er et landsdekkende tilskudd ser man at det i stor grad er bedrifter i byer som mottar dette tilskuddet, med 69 % av bedriftene som mottok det var lokalisert i storbyregioner med mer enn 50 000 innbyggere, mens 30 % var lokalisert i små og mellomstore byregioner med 5000 til 50 000 innbyggere (Pöyry 2013). I 2011 var det totalt 150 bedrifter som mottok dette tilskuddet, hvor det gjennomsnittlige beløpet bedriftene mottok var NOK 309 000. Bedriftene hadde et gjennomsnitt på 22 ansatte, og hadde en eksportandel på 17 %.

I Pöyrys kundeeffektundersøkelse fra 2013 svarer bedriftene at i 97 % av prosjektene at tilskuddet bidratt til har vært prosjekter som i stor grad har økt samarbeidet i bedriften. Til sammenligning mener de at 61 % gjelder prosjekter som har økt konkurransevnen til bedriften i stor grad. Når det gjelder omsetningstall, og hvor vidt tilskuddet har bidratt prosjekter som har økt omsetningen i stor grad rapporterer bedriftene 40 %, 43 % og 52 % på henholdsvis salg lokalt, salg nasjonalt og eksport. Kun i 4 % av prosjektene fører tilskuddet til stor grad av økning i ansatte.

Bedriftene som mottok støtte gjennom landsdekkende utviklingstilskudd rapporterte at de i tillegg til denne kapitalen finansierte prosjektene med annen offentlig finansiering (39%),

som er høyest blant tjenestene. Kun 1 % av bedriftene rapporterte at de hadde brukt banklån som finansieringskilde i tillegg til tilskuddet.

2.5 Vekst og kapitaltilgang

Som del av studier på hvordan eksterne faktorer påvirker vekst, har flere forskere de siste årene sett nærmere på hvilken betydning kapitaltilgang har på vekst. Denne forskningen er ikke enstemmig men viser til direkte motstridene resultater. Moreno og Casillas (2008) forskning på spanske bedrifter viser at enkel tilgang på kapital fasiliterer vekst, mens vanskelig tilgang på kapitalkilder gjør vekst vanskelig. Resultatene for bedrifter med vanskelig tilgang på kapital er sterkere negativt korrelert med vekst enn omvendt. Dette blir støttet av Beck et. al. (2005) som argumenterer for at høyere barrierer for små firmaer i forhold til kapitaltilgang, fører til saktere vekst. Beck og Demirguc (2006) argumenterer for at barrierene tilknyttet kapitaltilgang påvirker små bedrifter dobbelt så mye som store bedrifter. Deres studier viser også at land med høyere institusjonell utvikling og bedre rettssystemer, har mindre barrierer for kapitaltilgang for små bedrifter.

Davila et. al. (2003) har forsket på bedrifter i Silicon Valley, som enten har mottatt støtte fra venture kapitalister eller ikke. Resultatene viser at bedrifter som mottar støtte fra venture kapitaliser vokser raskere enn bedrifter som ikke gjør det, selv om bedriftene har vokst like raskt frem til tidspunktet støtten startet. Målet på vekst i deres undersøkelser er kun basert på vekst i antall ansatte, noe som fører til at de nye ressursene fra venture kapitalister gjør bedriftene i stand til å ansette flere, uten å skape særlig vekst i omsetning eller resultat.

Parker et al. (2010) finner derimot resultater som viser til det motsatte av Davila et. al og Birley og Westheads forskning. Ved å se på gaselebedrifter i Storbritannia, ser de at gaseller som ikke har solgt deler av eierskapet i bedriften mot kapital som har størst sjanse for videre vekst. Dette forklarer Parker et al. (2010) med at eierne av disse bedriftene er selvsikre og har tro på denne videre veksten og velger derfor ikke å selge unna deler av eierskapet, mens de bedriftseierne som velger å selge deler, kanskje mangler noe av denne motivasjonen og troen på videre suksess. Denne tankegangen legger seg tett opptil det tidligere nevnte begrepet *Bootstrapping* (Winborg og Lanström 2001).

Colvin og Slevin (1991) hevder i sine studier av gründeroppførsel at det er stort behov for ressurser for å gjennomføre gründeroperasjoner, og at en enkel tilgang på slike ressurser vil

føre til at bedriften foretar mange gründeravgjørelser. I henhold til Wiklund og Shepard (2005) vil en slik økning i gründeravgjørelser føre til en økning i veksten i bedriften. I tillegg mener Colvin & Slevin (1991) og Wiklund & Shepard (2005) at tilgang på ressurser vil føre til at disse gründerstrategiene vil bli satt ut i praksis under bedre omstendigheter i bedriften enn hvis ressursene var knappe.

I likhet med denne tankegangen la Moreno og Casillas (2009) frem en påstand om at tilgjengeligheten av ressurser gjør det mulig for entreprenørinnstilte bedrifter til å oppnå høyere vekstrater enn tidligere.

Nicholls-Nixon (2005) påstår at hva slags type finansiering en velger er en av hovedfaktorene for å skape en hurtigvoksende bedrift. Det viktigste momentet i hans fremleggelse er at finansieringen må passe til behovet i bedriften, og det er bedriftens behov som avgjør hva slags type finansiering som bør benyttes og ikke hvilken type finansiering man kan få som skal legges til grunn for bedriftens valg.

Vanacker & Manigart (2010) viser til at det i teorier og forskning på hvordan kapital påvirker vekst så har denne i all hovedsak vært fokusert på betydningen av venture kapital og aktiv eierkapital. Banklån har vært bredt sett på som upassende for innovative og vekstorienterte bedrifter (Eckhardt et al. 2006), mens intern finansiering og andre finansieringsformer har fått liten oppmerksomhet. En av grunnene til dette er at intern finansiering i de aller fleste tilfeller er utilstrekkelig i gassellebedrifter (Michaelas et al. 1999).

I tillegg til teorier om hvordan kapital og ressurser påvirker vekst, er det også teorier om hvordan disse faktorene påvirker hverandre begge veier. Berger & Udell (1998) mente at vekst påvirker egenskapene ved en bedrift, som igjen påvirker tilgangen og behovet for kapital, ved at man for eksempel i en vekstperiode kan tilegne seg mye mer egenkapital og driftsmidler, som gjør at man er i stand til å ta opp mindre kostbare banklån.

I de tilfeller funn viser at bedrifter som har mottatt offentlig støttemidler har hatt en raskere og høyere vekst enn bedrifter som ikke har mottatt støtte, så har det vært usikkert hvorvidt denne forskjellen skyldes; at støtten har gitt fordeler som har ført til veksten, at raskere voksende bedrifter i større grad søker støtte eller om støtten ble gitt til utvalgte rasktvoksende bedrifter (Bates 1995).

Roper & Hewitt-Dundas (2001) studier av offentlige støttemidler til små bedrifter i Nord-Irland og Irland viser at mesteparten av støtten ble gitt til bedrifter som uten støtten ville hatt en under gjennomsnittlig vekst i antall ansatte. De fant ingen tegn som tyder på at støtten ble gitt til bedrifter med stort vekstpotensial eller at bedrifter som vokser fort søker mer støtte. Dette tyder på at det er svært vanskelig å på forhånd plukke ut de bedriftene som vil vokse mest og dermed gi mest tilbake til samfunnet som resultat av støtten, eller at støtten blir gitt på bakgrunn av andre kriterier enn å velge ut "vinnere".

Colombo & Grillis (2010) studier av nystartede teknologibedrifter viser at disse bedriftene sliter med å få nok ekstern finansiering fordi store deler av verdiene i bedriften består av immaterielle eiendeler. Dette fører til unge bedrifter ikke får utnyttet sitt vekstpotensial. Videre mener Colombo & Grilli at venture kapital er den beste formen for nystartede teknologibedrifter, fordi bedriftene både får tilstrekkelig finansiering og at venture kapitalistfirmaet kan være en slags "coach", og sikre at vekstpotensialet blir fullt utnyttet.

Ai et al. (2012) viderefører dette og forklarer at venture kapitalister i tillegg til å skaffe til veie nødvendig finansiering og fungere som "coach", også vil kunne overvåke bedriften og beskytte mot eventuelle trusler, gi bedriften bedre betingelser ved banklån og gi en positiv signaliseringseffekt til bedriftens omgivelser. Ideen er at man ved å få finansiering sender ut signaler som gjør at man står sterkere ved fremtidige finansieringer eller forhandlinger, og dermed oppnår høyere vekst.

En teori som legges frem av Teece (1986) er at gründerorienterte bedrifter med høyt vekstpotensial ofte mangler de kommersielle og ledelsesmessige egenskapene som behøves til for eksempel å skaffe finansiering, som igjen hindrer deres vekst og kan true bedriftens eksistens. Dette vil i følge Gans & Stern (2003) være spesielt synlig i høyteknologiske bedrifter hvor det kreves svært detaljert kompetanse fra gründerne, og kostnadene er høye i produktutvikling.

Brinckmann et al. (2010) fokuserer på viktigheten av finansiell ledelse i nystartede bedrifter, og hvordan dette er viktig for å skaffe til veie nødvendige ressurser, men mest hvordan dette er viktig for å bruke de ressursene man har eller får tilgang på, på en slik måte at det skaper vekst. Deres teori peker på at det ikke er det å skaffe ressurser som er viktig for veksten,

men den gjør en bedrift i stand til å ansette mennesker med den kompetansen som er avgjørende for vekst, nemlig god økonomisk styring.

2.6 Problemstilling og forskningsspørsmål

Som tidligere nevnt vil denne oppgaven se nærmere på forholdet mellom offentlig støtte fra Innovasjon Norge og veksten i norske gassellebedrifter. Formålet er å belyse eventuell påvirkning og effekt slik støtte har på norske bedrifter med høyt vekstpotensial, eller å se om det er forut liggende ulikheter i bedriftene som skaper forskjeller i vekstraten etter å ha mottatt støtte fra Innovasjon Norge. I likhet med Shane (2009) mener jeg at temaet er svært viktig å belyse fordi Norge har et helt klart behov for å skape bedrifter som kan sørge for høy sysselsetting og økonomisk vekst, også utenom olje og gass industrien. Med bakgrunn i teori og tidligere forskning har jeg utformet følgende problemstilling og forskningsspørsmål:

Hovedproblemstilling: på hvilken måte påvirker offentlige tilskudd fra Innovasjon Norge veksten i norske bedrifter?

- I hvilken grad opplever bedriftene kapitaltilgang som et problem? -og har tilgangen på kapital vært en forutsetning for vekst for at bedriften skal vokse?
- I hvilken grad har bedriftene søkt og eventuelt mottatt støtte fra Innovasjon Norge? Hvorfor velger noen å ikke søke, og hva har gjort at noen eventuelt har fått avslag på søknaden?
- Hva blir de offentlige tilskudds pengene fra Innovasjon Norge brukt til, og hvilke forskjeller har dette skapt for bedriften? Er støtten fra Innovasjon Norge øremerket for spesielle prosjekter, og har støtten satt krav til investeringer fra bedriftens side også?
- Har støtten erstattet annen ekstern finansiering? Ville støtten fra Innovasjon Norge blitt erstattet med midler fra andre kilder dersom støtten ikke hadde blitt tildelt, og i så tilfelle, hvordan oppfatter bedriftene at dette hadde gjort gjennomføringen av prosjektet annerledes?

- Har støtten utløst annen ekstern eller intern finansiering? Hvordan har støtten fra Innovasjon Norge påvirket andre kapitalkilder som venturekapitalister, banker, eiere til å investere.
- Hvordan er veksten og de operasjonene som støttemidlene har gjort mulig, blitt finansiert eller håndtert av bedrifter som ikke har mottatt tilskudd fra Innovasjon Norge? Kan man se en tendens til at de som ikke har mottatt støtte fra Innovasjon Norge har vært mer utrustet til å selv skaffe til veie finansiering, eller støtter Innovasjon Norge bedrifter som også er attraktive for private kapitalkilder?
- Har bedriftene kompetanse, målsetninger eller motivasjon for vekst som gjør at de har søkt støtte fra Innovasjon Norge eller ikke?

3.0 Metode

Denne oppgaven vil basere seg på en kvalitativ metode for datainnsamling og dataanalyse. For å gå dypere inn i hvordan offentlige tilskuddsordninger påvirker vekst vil jeg bruke et fenomenologisk forskningsdesign (Askheim og Grenness 2008). Jeg har valgt dette fordi mine problemstillinger i stor grad fokuserer på å finne ut hva intervjuobjektene oppfatter som virkeligheten. Ved å gjennomføre ustrukturerte intervjuer med et utvalg av gasellebedrifter som mottok støtte fra Innovasjon Norge i 2011 og et mest mulig likt utvalg gasellebedrifter som ikke mottok denne støtten, tar jeg sikte på å finne ut av hvordan intervjuobjektene mener at denne støtten har påvirket bedriftenes vekst. Intervjuene vil fokusere på ulike parametere for vekst i de ulike bedriftene etterkant av tidspunktet de mottok støtten. Hvordan støtten har blitt brukt og hvordan bedrifter som ikke har mottatt støtte har finansiert de samme operasjonene. Det er ønskelig å redusere mest mulig påvirkning av utenforstående faktorer, og jeg vil derfor se bedrifter som har mest mulig like fellestrekk, som lik alder, størrelse, vekstrate og geografisk lokalisering.

3.1 Utvalg

I utgangspunktet tenkte jeg at utvalget for den kvalitative analysen skulle basere seg på bedrifter som har mottatt støtte fra Innovasjon Norge i 2011, og som er tilgjengelig på Innovasjon Norges hjemmeside i form av offentlige vedtak om finansiering. Dagens

Næringslivs liste over gasselbedrifter er på 2117 bedrifter i 2012, og blir valgt ut etter et sett av kriterier. Tilgangen på disse bedriftene har jeg fått gjennom Tor Einar Ljønes, ansvarlig for gasselkåringen i Dagens Næringsliv, men siden disse listene ikke har informasjon om bedriftene har mottatt støtte eller hva slags type støtte fra Innovasjon Norge, må jeg kryssjekke alle bedriftene som har mottatt utviklingstilskudd i Oslo og Akershus i 2011 mot DNs gasseliste. Deretter skulle alle bedriftene som har mottatt støtte og er gaseller i 2011, bli sammenlignet, og de to bedriftene som er likest vil bli valgt ut. Så vil de to bedriftene i gasselistene som har mest likhetstrekk med disse, og som ikke har mottatt noen form for støtte fra Innovasjon Norge de siste fire årene. Dette må igjen sjekkes manuelt opp mot Innovasjon Norges sine offentlige vedtak om støtte, da det ikke finnes noen oversikt som både inneholder nøkkeltall og offentlige støtte for norske bedrifter som jeg har fått tilgang til. En lignende prosess må gjøres for et kontrollutvalg, som vil bestå av fire bedrifter som ikke er gasselbedrifter, men hvor to har mottatt støtte i 2011, og de to andre ikke har det. Ut i fra Innovasjon Norges og Dagens Næringslivs lister vil en gasselbedrift som er mest mulig lik resten av utvalget og har mottatt støtte i 2011 bli valgt ut. Ved hjelp av segmenteringsverktøyet til bedriftsportalen Proff.no vil jeg finne de bedriftene som er mest mulig like i utvalget, men som ikke har mottatt støtte og ikke er en gasselbedrift. Som tidligere nevnt er ett av kriteriene for å være en gasselbedrift, at man har selskapsformen aksjeselskap. Derfor vil alle bedrifter som brukes i denne oppgaven være aksjeselskaper.

Etter å ha funnet frem til alle bedriftene fra Oslo og Akershus som både var gasselbedrifter i 2012 og hadde mottatt støtte fra Innovasjon Norge i 2011 viste det seg fort at jeg måtte utvide mitt utvalg. Det var kun tre bedrifter som falt innenfor denne kategoriseringen, og etter å ha kontaktet alle var det kun en av disse bedriftene som ønsket å stille til intervju. Kriteriene ble derfor utvidet gradvis for å finne et utvalg hvor det var nok bedrifter. Først skaffet jeg tilgang til Innovasjon Norges data over tilskudd gitt fra og med 2003, og sammenlignet denne med listen over gaseller i 2012, men fortsatt var ikke antall bedrifter nok. Derfor ble kriteriet om å være gasselbedrift utvidet fra bare 2012, til også å gjelde bedrifter som var gaseller i 2011.

Utvalget med disse nye kriteriene var på ni bedrifter, hvor den ene allerede var intervjuet og to ikke ønsket å delta. Av de seks siste bedriftene var det nå en bedrift jeg hadde tidligere

kjennskap til, gjennom tidligere oppgaver i min mastergrad. Disse ble den siste av de to bedriftene. Disse vil heretter bli kalt gasellene med IN-støtte.

Da de to bedriftene som både var gaseller i 2011/2012 og hadde mottatt tilskudd fra Innovasjon Norge en eller flere ganger mellom 2003 og 2011 var intervjuet startet prosessen med å finne de to gasellebedriftene fra 2011/2012 som var mest like, men som ikke hadde mottatt støtte fra Innovasjon Norge. Det første kriteriet som ble lagt vekt på var driftsinntekter, hvor alle bedrifter som hadde +/- NOK 10 000 000 i driftsinntekter i forhold til de to gasellene med IN-støtte. Det viste seg fort gjennom intervjuene at de faktiske driftsinntektene til bedriftene, ikke alltid var de samme som var oppgitt i Brønnøysundregisteret gjennom Proff.no. Det skiller derfor mer enn NOK 10 000 000 i driftsinntekter mellom ytterpunktene av bedriftene i mitt utvalg. Videre ble kriteriene antall ansatte, etableringsår, og driftsresultat brukt for å velge ut gasellene i 2011/2012 uten støtte fra Innovasjon Norge. Heretter vil de bli kalt gasellene uten IN-støtte. Dette utvalget var betraktelig større enn gasellene med IN-støtte, og ni bedrifter ble kontaktet og forespurt om de ville stille til intervju. Her ble de to bedriftene som ville og kunne stille til intervju raskest valgt ut, siden jeg ikke hadde tid til å først kontakte det mest like, så det nest likeste og så videre.

Tabell 1: Kriterier for gasellebedrift

Levert godkjent regnskap til Brønnøysundregistret
Minst doblet omsetningen over de siste fire årene
Omsetning på over 1 million kroner det første året av de fire siste årene
Positivt samlet driftsregnskap
Unngått negativt vekst
Vært aksjeselskap med uendret organisasjonsnummer de fire siste årene

(Kilde: Dagens Næringsliv 2013)

For å kunne se om resultatene jeg fant mellom utvalgene av gasellebedrifter var noe spesielt, eller om disse forskjellene eksisterer mer uavhengig av det å være gaseller valgte jeg å gjennomføre samme prosess på bedrifter som ikke var gaseller i 2011/2012. Dette

kontrollutvalget ble valgt ut på samme måte som gasellene, ved å sammenligne alle aksjeselskap som har mottatt tilskudd fra Innovasjon Norge mellom 2003 og 2011 med gasellene med IN-støtte (heretter kalt bedrift med IN-støtte), og alle aksjeselskap med de utvalgte gasellene uten IN-støtte (Heretter kalt bedrift uten IN-støtte).

Det totale utvalget for denne oppgaven er derfor åtte norske aksjeselskap registrert i Oslo og Akershus. Når det kommer til den kvalitative analysedelen er målet å se hvordan offentlig støtteordninger har påvirket veksten i bedrifter og deres valg og muligheter, men utvalget i denne oppgaven er for lite til å kunne si noe om populasjonen eller komme med generaliserende påstander. Derfor har jeg valgt en pragmatisk utvalgsmetode for enhetene i analysen (Grønmo 2004).

Tabell 2: Oversikt utvalgsgrupper

Gaselle med IN-støtte	Gaselle uten IN-støtte
Bedrift med IN-støtte	Bedrift uten IN-støtte

3.1 Valg av metode

Jeg har valgt å bruke intervju med en lite strukturert intervjuguide. Jeg valgte dette fordi jeg mener det er mest hensiktsmessig for det jeg ønsker å utforske, fordi ustrukturert intervju gjør at man kan høste mye informasjon fra hver informant, og gjør det enklere å improvisere eller tilpasse intervjuet til hver enkelt informant og bidrar til at holdninger og meninger lettere avdekkes (Askheim & Grenness 2008). Det har totalt blitt foretatt åtte intervjuer. Først ønsket jeg å gjennomføre intervjuene ved å fysisk besøke bedriftene, fordi man da kan

få informasjon som kan være vanskeligere å fange opp gjennom telefonintervju som ansiktsuttrykk og kroppsspråk. At man kan skape et mer tillitsfullt og personlig forhold mellom intervjuer og objekt var også grunn til at jeg ønsket dette. Etter den første runden hvor jeg kontaktet bedrifter, viste det seg derimot at svært få hadde tid eller ønske om å gjøre intervjuene fysisk, og ville heller bli kontaktet via telefon. Derfor er alle intervjuer gjennomført med bruk av telefon, hvor det er skrevet notater fra intervjuers side underveis. For å kunne gjengi den mest mulig korrekte informasjonen, har derfor svarene intervjuobjektene gav blitt lest gjennom ved slutten av intervjuene for å sjekke at intervjuer har forstått hva objektet virkelig har svart. Intervjuene har hatt ulike lengde, da noen intervjuobjekter har hatt mye kunnskap og informasjon de ønsker å dele, mens andre har vært mer tilbakeholdne og ikke har tilgang til all informasjon som har blitt spurt om. Alle informanter har på forhånd av intervjuet blitt sendt en grovskisse over intervjuguiden, slik at de kan forberede seg best mulig, og finne svar på eventuelle spørsmål de ikke vet selv.

3.2 Intervjuguide

Før gjennomføringen av intervjuene ble det utviklet en intervjuguide som ble sendt til respondentene på forhånd, som gir en oversikt over de temaene jeg ønsker å snakke med respondentene om. Intervjuguiden gav respondentene en oversikt over de temaene jeg ønsket å gå nærmere inn på, og gav de en mulighet til å tenke gjennom disse på forhånd, og eventuelt innhente mer informasjon fra andre i selskapet hvis de manglet dette selv. Under intervjuene ble guiden brukt som utgangspunkt, og sjekklister, men respondentene ble gitt en høy grad av åpenhet (Grønmo 2004), slik at de selv kunne vurdere hvordan deres selskaps vekst var påvirket av kapitaltilgang. Hvert intervju startet med en gjennomgang av mine problemstillinger, noe som kan føre til at respondentene blir påvirket til å svare på en måte som er ment å tilfredsstille intervjuer. Denne gjennomgangen ble derfor lagt frem basert på ulike synspunkter og teorier, og det ble informert om at jeg ikke ønsket å bekrefte en hypotese om at offentlig støtte bidrar til vekst, men heller se hvordan offentlig støtte påvirker vekst, og hvilke likheter eller ulikheter man kan finne hos selskaper med tilnærmet lik vekstrate og størrelse men ulik bruk form for kapitaltilgang.

3.2 Deltakere i intervju

Videre må informantene være ansatte som jobber i en lederstilling og må ha kunnskap om bedriftens økonomi. I tillegg må informanten ha jobbet i bedriften minimum de fire siste

årene. Dette fordi gasselbedrifter i sin natur er i sterk vekst og da mest sannsynlig i utvikling, og jeg ønsker at informantene skal ha kunnskap om hvorfor ulike valg ble gjort i bedriften. Det er gjort unntak for kravet om å ha jobbet i bedriften i de siste fire år, fordi den beste kvalifiserte personen som intervjuobjekt i en av bedriftene, ikke oppfyller dette kravet. Det er derfor valgt å tillate dette når det ellers hadde gått ut over kvaliteten på svaret. Alle bedriftene i utvalget har vært representert på intervjuet enten ved daglig leder, CEO, grunnlegger, eller ved den økonomiske ansvarlig i bedriften som økonomisjef eller CFO.

Det er ikke satt krav til andre spesifikasjoner ved informantene, som kjønn, alder, utdanning og lignende.

3.3 Analyse av data

I etterkant av datainnsamlingen har alle data blitt gjennomgått systematisk. Svarene på spørsmålene vil bli klassifisert i henhold til ulike kategorier som er blitt utarbeidet. Deretter har jeg sammenlignet de ulike bedriftene, og sett om det er likhetstrekk eller skilnader mellom svar og holdninger fra bedriftene. Deretter har jeg analysert om det er noe som tyder på at støtte fra Innovasjon Norge har hatt en sterke eller delvis påvirkning på veksten og vekst forskjellene i bedriftene. Jeg har også sett på om man ser de samme likhetene eller forskjellene hos kontrollgruppen, og hvorvidt disse funnene finnes utenom gasselbedrifter. Siden utvalget består av til dels ulike bedrifter, og intervjuguiden er lite strukturert har det brukes skjønn fra intervjuers side når det kommer til analysen av intervjuene.

Det viktigste momentet i forhold til støtte fra Innovasjon Norge som jeg først ble klar over gjennom intervjuprosessen var hvordan bedriftene la vekt på betydningen av Innovasjon Norges bidrag til økt kompetanse og nettverksbygging. Dette kommer ikke tydelig frem i mine tall fra Innovasjon Norge da det ikke er en tilskuddsordning i form av finansielle midler. Dette er derfor lagt mer vekt på i mine resultater og analyser enn jeg i utgangspunktet hadde trodd, da det ble fremhevet som viktige årsaker til vekst hos flere bedrifter.

3.4 Følger av metodevalg

Jeg mener at man ved bruk av dybdeintervjuer med relativt ustrukturert intervjuguide, gir studien og moderator størst mulighet til å undersøke de områdene som bedriftene selv mener er viktig med de statlige støtteordningene. Disse støtteordningene er svært ulike i karakter, og man kan derfor forvente at grunner, motivasjon og effekten av disse er svært

ulike. Hensikten med denne undersøkelsen er å finne ut hva som har ført til at noen har benyttet seg av disse ordningene, mens noen har valgt å ikke gjøre dette, og det blir derfor naturlig å henvende seg til de menneskene som har tatt avgjørelsene rundt dette i de ulike bedriftene. Å bruke ustrukturert intervju har bidratt til at jeg har belyst områder som er viktige for bedriftene, som jeg først ikke var klar over viktigheten av, og sånn sett får gitt et mer dekkende bilde av Innovasjon Norge bidrag til å skape vekst. Når jeg har valgt et fenomenologiske design på metoden er det viktig at forskeren er bevisst på sine egne holdninger og forventninger i forkant av innsamling og analyse, sånn at man ikke overskrider respondentene i fortolkningen av datamaterialet. Det er viktig at respondentenes svar blir gjengitt i så lik sin originalform som mulig, sånn at forskeren ikke påvirker denne med sitt perspektiv (Askheim og Grenness 2008).

3.5 Reliabilitet og Validitet

3.5.1 Reliabilitet

Et av de viktigste kravene innfor forskning er reliabilitet eller påliteligheten til det forskeren har gjort. Dette måles i stor grad av hvor reproducerbar undersøkelsen er, og hva sjansen er for at resultatene vil være de samme dersom undersøkelsen ble gjort på nytt av andre forskere. Et stort skille mellom en kvantitativ og en kvalitativ undersøkelse er at man oppfatter informantene i en kvalitativ undersøkelse som subjekter, som er delaktige i å vurdere og kontrollere påliteligheten. Svarene på et dybdeintervju vil ikke nødvendigvis være de samme, hvis informanten blir spurt 2 år senere. Det blir derfor viktig å finne måter å sikre påliteligheten til undersøkelsen. Dette kan gjøres ved at man etterstreber en mest mulig transparent prosess. Måter å gjøre det på kan være å sjekke med informantene i etterkant om de er enige i at det moderator oppfattet faktisk er det de mente, eller ved å offentliggjøre transkripsjoner av intervjuene, dersom alle informantene godkjenner dette (Askheim & Grenness 2008; 22).

I min undersøkelse vil jeg derfor etterstrebe å være så transparent som mulig, og prøve å skape kontinuerlige feedbackprosesser med informantene, og gi de sjansen til å vurdere svarene sine og mine oppfatninger av svarene flere ganger. Reliabiliteten vil være utrolig viktig å fokusere på, spesielt når undersøkelsen omhandler såpass subjektive og meningsavhengige spørsmål. Å bygge undersøkelsene mine på en anerkjent rapport som

PwCs gasserapport og Dagens Næringslivs gasselutvalg er med på å bidra til å styrke reliabiliteten.

3.5.2 Validitet

Begrepet validitet er vanskelig å evaluere, spesielt ved kvalitativ forskning. På et kvantitativt nivå betyr det at man faktisk måler det man ønsker å måle, men i den kvalitative verden fungerer ikke ting på samme måte. Da blir det mer logisk å spørre seg man undersøker det man ønsker å undersøke, altså om de data man samler inn faktisk gir noen innsikt i de temaene eller områder man i utgangspunktet ville avdekke (Askheim & Grenness 2008; 23). Det blir også for firkantet å snakke om validitet som en enten-/eller funksjon, fordi det ikke er slik at man enten utforsker det man ville utforske eller så gjør man ikke. Det er oftere snakk om grader av validitet i kvalitativ forskning, som betyr hvor stor del av det man ønsker å undersøke blir belyst av det man faktisk undersøkte.

Det er alltid vanskelig å på forhånd bedømme hvilken grad av validitet en undersøkelse gir, da man aldri ville gjennomført en undersøkelse som gir svært lite validitet, men heller gjort ting annerledes. Derfor er dette viktig å gjøre flere ganger i en prosess. Ingen undersøkelse er heller feilfri, og man må derfor regne med at det finnes en form for svekkelse i validiteten ut i fra det perfekte. I forhold til min oppgave har jeg forsøkt å finne de variabler som jeg mener belyser temaet på best måte, og har strukturert metodevalget på en måte som jeg finner hensiktsmessig for å få de mest valide dataene, men man kan gå ut i fra at denne oppgaven vil ha svakheter fordi den er gjennomført av en student, som ikke har dyptgående kompetanse eller kjennskap til området som utforskes, og er også relativt lite erfaren i bruken av metode. Derfor har det vært viktig for meg å plassere oppgaven innenfor en ramme av teorier som er gjort av anerkjente forskere, og ved å prøve å si mer om meninger hos subjektene, og mindre om populasjonen generelt.

3.7 Etiske avveininger

Først og fremst vil det være total åpenhet fra moderators side om formålet med intervjuet når jeg kontakter potensielle informanter. På den måten sikrer man at informantene ikke blir lurt til å være med på et intervju de egentlig ikke ønsker å delta på, og dermed sikrer sannsynligheten for å mer sanne svar fra informantene. All deltakelse i studien vil selvfølgelig være på frivillig basis.

Intervjuene vil gjøres på et sted som gjør at informantene føler seg komfortable, og ikke blir stresset av utenforliggende faktorer. Derfor har jeg valgt å gjennomføre intervjuene via telefon, og latt informantene selv velge et tidspunkt sånne at de kan finne et tidspunkt hvor de ikke er under tidspress. Flere ganger i intervjuprosessen har informanter vært i stressende situasjoner når jeg har ringt, og jeg har da bedt om vi kan avtale et mer passende tidspunkt. Jeg har også oppfordret informantene til å være et sted hvor det ikke er fare for at andre kan overheøre intervjuet, noe som kan forhindre informantene i å svare mest mulig ærlig.

Informantene skal bli informert om at opplysningene ikke vil være konfidensielle, men at bedriftene vil anonymiseres og at informasjonen kun vil bli brukt til en masteroppgave. Videre vil informanten bli informert om at det ikke vil brukes båndopptaker under intervjuet, men at intervjuer skriver notater parallelt mens intervjuet blir gjennomført. Derfor tilbys informantene at de får tilsendt en kopi av transkripsjon i etterkant av intervjuet. Da vil informanten også få mulighet til å lese hvordan moderator har vurdert han svar, og få mulighet til å rette opp i misforståelser eller feilsiteringer før oppgaven offentliggjøres.

Videre vil spørsmålsformuleringene i så stor grad som mulig unngå å være ledende eller dømmende, slik at informanten ikke blir lurt eller tvunget til å gi et svar den ikke ønsker, men i størst mulig grad kan gi ærlige og upåvirkede svar.

På grunn av den første bedriften jeg kontakt, som ønsket å delta på intervju, ville gjennomføre intervjuet svært raskt, ble det viktig for meg å gjennomføre intervjuet på en slik måte at den ikke strider i mot NSD sine retningslinjer for meldeplikt for masteroppgaver. Det er derfor ikke tatt opp lyd eller bildefiler med personsensitivt innhold, eller skrevet datadokumenter med personopplysninger om informantene eller deres bedrifter. Derfor har all informasjon som inneholder navn på personer, bedrifter eller tilknyttede prosjekter blitt anonymisert før den ble skrevet inn i oppgaven. Tall som er blitt oppgitt av informantene vil derfor også anonymiseres på den måten at de blir oppgitt i prosentmessig vekst, sånn at det ikke er mulig å spore bedriftene gjennom deres regnskapstall. Jeg mener på den måten at jeg ikke utløste meldeplikten i retningslinjene til NSD, og allikevel fikk gjennomført intervjuene på en tilfredsstillende måte (NSD 2013).

4.0 Resultat

I dette kapittelet vil jeg legge frem de resultatene intervjuene med åtte norske aksjeselskap har gitt. Hver bedrift vil bli anonymisert, og vil heretter refereres til med bruk av følgende koder; gasellebedriftene som har mottatt støtte fra Innovasjon Norge får kodene GMS1 og GMS2. Gasellebedriftene som ikke har mottatt støtte fra Innovasjon Norge får kodene GUS1 og GUS2. Bedriftene som ikke er gasellebedrifter men har mottatt støtte fra Innovasjon Norge får kodene BMS1 og BMS2, mens de bedriftene som ikke er gasellebedrifter og ikke har mottatt støtte fra Innovasjon Norge får kodene BUS1 og BUS2. Som tidligere nevnt er GMS1 utgangspunkt for at GUS1 ble valgt ut, basert på likheter i regnskapstallene i 2012. Videre er BMS1 også plukket ut på bakgrunn av regnskapstallene til GMS1, mens BUS1 er basert på BMS1. Det samme gjelder parallelt for alle bedriftene med kode 2.

Alle intervjuer er gjennomført over telefon, og intervjuer har skrevet ned hva respondentene svarte for hånd. Sitater i denne oppgaven vil derfor være direkte sitater som er skrevet ned, eller basert på stikkord når intervjuer ikke har greid å skrive ned direkte hva respondenten har sagt. Jeg har gått gjennom alle data som er samlet inn og gjennomført koding av disse sett i forhold til delproblemstillingene (Grønmo 2003).

For å anonymisere bedriftene som er intervjuet til denne oppgaven, vil veksttall for omsetning, resultat og antall ansatte oppgis i prosentvis økning. Tallene baserer seg på utviklingen som har skjedd mellom 2008 og 2012. Tre av de fire gasellebedriftene var gaseller i 2012, mens GMS1 var gaselle i 2011. Ingen av gasellebedriftene har vært kåret til gaselle mer enn ett år. Tidspunktet for støtten bedriftene har mottatt fra Innovasjon Norge strekker seg fra 2007 til 2011, hvor noen bedrifter har mottatt støtte kun en gang, mens andre har mottatt flere ulike støttepakker over flere år.

4.1 Case

4.1.1 Gaseller med støtte fra Innovasjon Norge (GMS1 og GMS2)

GMS1 - Intervjuet ble gjennomført med daglig leder som har vært daglig leder siden bedriften ble startet. Bedriften har opplevd en vekst på 116,3 % mellom 2007 og 2011. Omsetningsveksten mellom 2008 og 2012, var mindre enn 100 % og ble derfor ikke kåret til gasellebedrift dette året. I samme periode hadde selskapet en vekst i antall ansatte på 11,8 %. Bedriften var fra starten opptatt av å skaffe venturekapital, og solgte 48 % av aksjene til

venturekapitalinvestorer etter cirka ett års drift. Venturekapitalen som kom inn i første omgang har gjort at bedriften ikke har hatt behov for andre typer eksternkapital i etterkant.

GMS2 – Det var daglig leder i bedriften intervjuet ble gjennomført med, og han hadde vært i denne stillingen i 5 år. Omsetningsveksten i bedriften har vært på 126,9 %, mens vekst i antall ansatte har vært 71,4 % mellom 2008 og 2012. En ikke direkte konkurrerende aktør i bransjen kom inn som investor etter 3 års drift, og er fremdeles eier av cirka 35 % av aksjene. Utenom dette har det i bedriften vært satt fokus på å vokse organisk.

4.1.2 Gaseller uten støtte fra Innovasjon Norge (GUS1 og GUS2)

GUS1 – Bedriften er datterselskap til et større holdingselskap, og intervjuet er gjennomført med finansdirektøren til dette holdingselskap. Han har jobbet i bedriften i fire år, og hatt hovedansvaret for datterselskapets økonomiske styring. Bedriften har hatt en omsetningsvekst på 171,8 % mellom 2008 og 2012, og hatt en vekst i antall ansatte på 400 %. Bedriften fikk et konvertibelt lån på NOK 500 000 hos en privat bank etter to års drift, og syv år etter oppstart kom en stor aktør i bransjen inn med 53 % eierskap i selskapet. Dette selskap var ikke direkte konkurrerende med bedriften, men hadde eierposter i selskaper som konkurrerer med GUS1. I etterkant har det kun vært kortsiktige lån, for å gjennomføre oppkjøp, hvor bedriften har benyttet ekstern finansiering.

GUS2 – Intervjuet ble gjennomført med gründer og daglig leder av bedriften. Bedriften har opplevd en vekst i omsetning på 258,7 % i perioden 2008 til 2012. Veksten i antall ansatte har vært på 220 % i samme periode. Har kun benyttet seg av kassakreditt hos en privat bank, og resten av finansiering har vært gjort med egne midler eller gjennom nær familie. En aksjepost på 5 % er solgt til moren av gründeren.

4.1.3 Bedrifter med støtte fra Innovasjon Norge (BMS1 og BMS2)

BMS1 – Intervjuet CFO i bedriften som har hatt denne stillingen i tre år. Bedriften har hatt en omsetningsvekst på 376,2 % mellom 2008 og 2012, og 126,7 % økning i antall ansatte. Bedriften er allikevel ikke en gasellebedrift, fordi de ikke oppfyller alle kravene som er satt av Dagens Næringsliv. Har gjennom bedriftens historie hatt mange store aktører i bransjen med som investorer og deleiere, men dette har vært små aksjeposter, og det har vært lite kapital tilgjengelig. Bedriften har i all hovedsak basert seg på støtte og lån fra Innovasjon Norge.

BMS2 – Daglig leder gjennom 18 år ble intervjuet. Han har vært med siden starten av bedriften, som ikke har operert som aksjeselskap før i senere tid. Mellom 2008 og 2012 hadde bedriften en vekst på 81,4 % i omsetning, og en økning i antall ansatte på 52,9 %. Bedriften ble startet av to venner, hvor en var aktiv i utvikling og hadde mye kompetanse innen operasjonsområdet til bedriften, mens den andre var en passiv eier og investor. Da bedriften ble aksjeselskap kom et venturekapital selskap inn med 20 % av eierandelen, men denne er nå kjøpt tilbake av den opprinnelige eieren.

4.1.4 Bedrifter uten støtte fra Innovasjon Norge (BUS1 og BUS2)

BUS1 – Intervjuet ble gjort med daglig lederen, som har hatt denne stillingen i 6 år. Bedriften har eksistert et par år lengre enn dette. Bedriften har gjennom perioden 2008 til 2012 hatt en vekst i omsetning på 65,3 %, og en vekst i antall årsverk på 55,5 %. Har siden starten ikke hatt noen form for eksternt kapital, men har investeringer på organisk vekst, og en kassakreditt i en privat bank. Det har heller ikke vært mottatt noen form for kapital fra Innovasjon Norge.

BUS2 – Økonomiansvarlig i bedriften stilte til intervju, og har jobbet i bedriften i litt over 4 år. Omsetningsveksten i bedriften har mellom 2008 og 2012 vært på 37,6 %, og har hatt en vekst i antall ansatte på 25,9 %. Bedriften fikk tidlig etter oppstart kapital fra en venturekapitalselskap som gikk inn og kjøpte 40 % av aksjene. Sammen med banklån og kassakreditt fra en privat bank har dette vært den eksterne kapitalkilden til bedriften. Bedriften har ikke fått noen tilskudd, lån eller annen hjelp fra Innovasjon Norge, men har benyttet seg av Skattefunn i perioder.

4.2 Problemstillingene

4.2.1 Begrensninger i kapitaltilgang

I hvilken grad opplever bedriftene kapitaltilgang som et problem? Og har tilgangen på kapital vært en forutsetning for at bedriften skal vokse?

Både GMS1 og GMS2 opplevde tiden etter oppstart som svært krevende i forhold til kapitaltilgang, og forteller at de var svære nære kanten av stupet flere ganger. Begge sier at dette presset først avtok da en større aktør kom inn med eierandeler i bedriften. GMS1 forklarer derimot at "det var helt avgjørende å få etablererstipend fra Innovasjon Norge. Dette gjorde det mulig å holde hodet over vannet de 9 månedene det tok oss å skaffe

venturekapital". Begge bedriftene mener at tilgangen på kapital har vært avgjørende for den veksten de har fått de siste årene, og at det hadde vært umulig å markedsføre produkter og utvikle salg og leveransesystemer i tillegg til utviklingen av selve produktene, hvis ikke man var fristilt fra kapitalbegrensningen.

Blant gasellene uten IN-støtte forteller GUS1 at de levde fra hånd til munn i startfasen, men at det var et konvertibelt lån fra en privat aktør som løste opp i kapitalproblemene i startfasen, og at det først var da en større eier kom inn at dette ble mindre presiserende for bedriften. GUS2 derimot har opplevd at kapitaltilgang har vært et problem siden starten og fortsatt er like stor i dag. Siden starten har det ikke vært tilført bedriften noen ekstern kapital, og daglig leder forklarer derfor at hun har måtte aktivt begrense veksten til maksimum 25 % årlig vekst i omsetning. I likhet med GMS har tilførselen av kapital vært avgjørende for veksten i GUS1, mens GUS2 mener de ville vokst betraktelig mer dersom kapitaltilgangen var større. GUS2 er den eneste gasellebedriften i utvalget som ikke har mottatt ekstern finansiering.

GUS2 sier "Vi får ikke utnyttet de mulighetene som ligger der. Vi har sett på muligheten for å kunne få inn investorer, men er en lang og tidkrevende prosess".

BMS1 har ikke sett på kapitaltilgang som problematisk, men er tydelige på at tidlige tilskudd fra Innovasjon Norge gjorde bedriften mye mer attraktiv for andre investorer. BMS1 mener at veksten deres i liten grad er påvirket av tilgangen på kapital, men sier at sikker kapitaltilgang har gjort det mulig for dem å vente på at markedet skal modne. BMS2 er den eneste bedriften som har hatt en ekstern investor fra starten av, og som fortsatt er hovedaksjonær. BMS2 sier i likhet med BMS1 at det var en utvikling i markedet som er hovedgrunnen til veksten de siste årene, men at solid kapitaltilgang har gjort det mulig å vente på denne utviklingen lengre enn hvis driften hadde basert utelukkende på egne midler.

BUS1 opplever heller ikke kapitaltilgangen som problematisk, selv om de ikke har hatt eksterne investorer. De forklarer at fokuset siden starten har vært å drive med så gode marginer at de kunne gjøre nye investeringer fra egen lomme. Bedriftens natur har også gjort det mulig å lease mye av utstyret som bedriften trenger, slik av investeringsbehovet har

vært lavt. BUS1 mener ikke at de hadde vokst mer eller raskere dersom de hadde fått tilgang på mer kapital.

BUS1; "Har ikke vurdert å ta venturekapitalpenger eller banklån, men nå er vi og markedet mer i en fase der det kan bli aktuelt".

BUS2 opplevde at tilførselen av ekstern kapital tidlig i bedriftens liv var helt avgjørende for den veksten de opplevde da, og frem til dette tidspunktet både begrenset og problematiserte kapitaltilgangen mulig vekst. I etterkant av at venturekapitalen kom inn i selskapet, mener BUS2 at kapitaltilgang i liten grad spiller særlig rolle for veksten, men at det er markedet som styrer, og har ført til mindre vekst i selskapet de siste årene.

4.2.2 Støtte fra Innovasjon Norge

I hvilken grad har bedriftene søkt og eventuelt mottatt støtte fra Innovasjon Norge? Hvorfor velger noen å ikke søke, og hva har gjort at noen eventuelt har fått avslag på søknaden?

Begge bedriftene i GMS og i BMS har selvfølgelig både søkt og fått støtte fra Innovasjon Norge. GMS1 har til sammen søkt og mottatt støtte tre ganger fra Innovasjon Norge, og har mottatt til sammen cirka 4 millioner. GMS2 har søkt og mottatt støtte to ganger, på til sammen NOK 450 000. Begge selskaper forteller at de søkte fordi det i prinsippet var gratis penger, og at de ikke så noen grunn til å ikke søke. BMS1 er det selskapet i utvalget som har mottatt klart mest støtte fra Innovasjon Norge. I tillegg til to lån på til sammen 9 millioner, har de mottatt to tilskudd på cirka NOK 420 000 og 20 % finansiering av et større prosjekt på cirka 25 millioner. De har i tillegg benyttet seg av Skattefunn alle årene mellom 2008 og 2012. Innovasjon Norge har hjulpet BMS2 ved flere anledninger, men i ren finansiell støtte har bedriften mottatt NOK 600 000. Bedriften har også fått støtte til konsulentarbeid, og til reiser i utviklingsprosjekter med Innovasjon Norge. Skattefunn har også blitt benyttet av BUS2 hvert år siden starten.

GUS1 har aldri søkt støtte fra Innovasjon Norge. Hadde ganske tidlig et selskap som gikk gjennom deres bedrift for å vurdere om det kunne lønne seg å søke midler, men konklusjonen var at det mest sannsynlig ikke var noen grunnlag for å få midler. Kostnadene ved å leie inn dette selskapet var også så store at GUS1 mener de fikk litt avsmak på hele prosessen. Behovet var heller ikke stort nok til at man undersøkte noe videre, mener daglig

leder. GUS2 derimot forklarer at de helt fra starten har vært interessert i å bli kvalifisert til å søke støtte fra Innovasjon Norge. Siden starten har de derfor søkt midler fire ganger, men fått avslags på søknadene hver gang.

GUS2; "Det var alltid en ny grunn til at vi ikke fikk støtte fra Innovasjon Norge, og når vi oppfylte dette kriteriet var det noe annet som ikke var godt nok. Spesielt for få ansatte var et hinder».

BUS1 forteller at de aldri har vurdert å søke midler fra Innovasjon Norge, fordi de ikke har trodd at de møter de kravene som er satt, men har ikke undersøkt dette nærmere. De sier; *"Vi har sett for seg at dette er midler til de som driver med utvikling og design av nye produkter"*. BUS2 forteller at de ikke har vurdert å søke, fordi man ikke har visst tilstrekkelig om dette, og heller ikke hatt tid til å undersøke dette nøyere. De har derimot benyttet Skattefunn, og vært svært fornøyd med denne ordningen.

4.2.3 Hva er tilskuddet brukt på?

Hva blir tilskuddspengene fra Innovasjon Norge brukt til, og hvilke forskjeller har dette skapt for bedriften? Er støtten fra Innovasjon Norge er øremerket for spesielle prosjekter, og har støtten satt krav til investeringer fra bedriftens side også?

Denne delproblemstillinget omfatter bare de bedriftene som har mottatt støtte, og derfor finnes det ingen resultater for GUS1, GUS2, BUS1 og BUS2.

GMS1 har fått øremerkede midler til ulike prosjekter. Det første er et ISO-prosjekt med rundt 3 millioner i støtte, og det andre er et profilerings- og designprosjekt på cirka NOK 800 000. I tillegg fikk GMS1 et etablererstipend som ikke i like stor grad er knyttet opp i mot spesifikke prosjekter, men som GMS1 selv mener var like viktig for bedriften.

"Etablererstipendet var avgjørende for oss, i den grad at det var være eller ikke være".

Videre mener daglig leder i GMS1 at de andre tilskuddene ikke var like avgjørende for bedriften, og at det ikke var pengene i seg selv som var det viktigste. Han mener at det var det å ha Innovasjon Norge med på laget i forhandlinger om kontrakter, og kompetanse innenfor det å vite hva ulike tjenester burde koste som var det viktigste aspektet ved denne støtten. GMS1 sier at *"Det var oppfølgingen av prosjektene Innovasjon Norge gjorde som styrket bedriften"*. GMS1 kan ikke huske at det ble satt krav til at bedriften selv skulle dekke

en viss prosentandel av prosjektet, men for at det skulle gjennomføres på en måte bedriften fant tilfredsstillende, måtte man i stor grad dekke kostnadene selv.

Begge tilskuddene GMS2 har mottatt, hadde i likhet med GMS1, brukt deler av støtten på et design- og utviklingsprosjekt av produktlinjen. Prosjektet var et samarbeid mellom Norsk Designråd, Innovasjon Norge og GMS2. Det ble satt krav til GMS2 at de selv dekket minimum 50 % av kostnadene ved prosjektet selv, og at tilskuddet først ble betalt ut da man kunne dokumentere disse investeringene fra bedriftens side. GMS2 forklarer at de viktigste forskjellene tilskuddene fra Innovasjon Norge hadde på bedriften var at prosjektene ble gjennomført tidligere og raskere enn hvis man måtte ha totalfinansiert disse selv.

GMS2; "Støtten fra Innovasjon Norge bidro til at vi var klare når markedet fikk en utvikling i 2010-2011".

BMS1 var i intervjuet veldig tilbakeholden med informasjon om hva pengene fra Innovasjon Norge ble brukt på, fordi mye av prosjektene fortsatt er i utvikling, og de var svært forsiktige med å gi ut informasjon om detaljer. De fortalte derimot at all støtte var tett knyttet opp i mot spesifikke prosjekter, som i all hovedsak omhandler kommersialisering av deres teknologi. Bedriften har lenge vært en ren forskning og utviklingsbedrift, som først i de siste årene har begynte å selge produkter og tjenester. De tidligste lånene fra Innovasjon Norge var derfor myntet på utviklingsprosjekter som skulle forbedre teknologien bedriften var i ferd med å utvikle. Det siste store prosjektet som Innovasjon Norge nå dekket 20 % av de cirka 25 millioner kronene det vil koste, ønsket ikke BMS1 å si noe om, selv om de ble anonymisert i oppgaven.

Tilskuddet BMS2 har fått av Innovasjon Norge ble gitt til et prosjekt som handlet om å videreutvikle et produkt bedriften hadde. BMS2 er ganske sikker på at prosjektet uansett ville blitt gjennomført, men det ville ikke skjedd på samme tidspunkt, og hadde mest sannsynlig tatt lengre tid. BMS2 tror ikke at det ble satt krav om at bedriften selv skulle stå for del finansiering, men bedriften brukte allikevel mye penger på prosjektet parallelt med støtten. BMS2 forteller at det allikevel ikke er støtten til dette prosjektet som han føler har påvirket bedriften mest, men heller Innovasjon Norges hjelp i form av råd og konsulentarbeid med utekontorer, samt sponing og planlegging av reiser sammen med Innovasjon Norge og andre bedrifter til nye regioner i verden som Kina, Sør-Afrika og Brasil.

BMS2 mener at dette har *“..gjort det mulig for oss å spre risikoen vår en del, og ikke kun være avhengige av en type næring i en del av verden som fort kan snu”*.

4.2.4 Prosjektenes addisjonalitet

Har støtten erstattet annen ekstern finansiering? Ville støtten fra Innovasjon Norge blitt erstattet med midler fra andre kilder dersom støtten ikke hadde blitt tildelt, og i så tilfelle, hvordan oppfatter bedriftene at dette hadde gjort gjennomføringen av prosjektet annerledes?

GMS1 forteller at de hadde nok gjennomført prosjektene uansett om de fikk støtte eller ikke, men at risikoen hadde da økt betraktelig uten støtte. Videre fokuserer de nok engang på at det var det å ha med Innovasjon Norge på laget som var viktig her og ikke pengene. Pengene i seg selv var viktigste for tidspunktet, at ting ble gjort før i tid.

GMS2 søkte om støtte fra Innovasjon Norge fordi det var *“gratis”* penger. De mener derfor at de uansett ville gjennomført prosjektene, og mest sannsynlig like raskt, men at de var mer trygge når de kunne gjøre det delvis finansiert av Innovasjon Norge.

I motsetning til GMS2 forteller BMS1 at det var helt avgjørende at Innovasjon Norge gikk inn med penger til disse prosjektene, og de med svært liten sannsynlighet hadde blitt gjennomført hvis de måtte finansieres av eierne.

BMS1; *“..uten Innovasjon Norge-støtte hadde nok eierne vært mer tilbakeholdne, og kanskje ikke gått inn med penger til de prosjektene som ble gjennomført”*. *“Dette er cutting-edge teknologi med veldig stor risiko, som de fleste vil være forsiktige med å putte egne penger inn i”*.

BMS2 er ganske sikre på at de heller ikke ville gjennomført mange av prosjektene som de har på grunn av Innovasjon Norge. Dette er fordi dette er svært langsiktige prosjekter som ikke gir avkastning på kort sikt. Daglig leder forteller at han ikke engang hadde vurdert å gå til eieren om penger til flere av disse prosjektene hvis ikke Innovasjon Norge var med, fordi de lå så langt unna kjernevirksomheten til bedriften. Det største prosjektet derimot, som det største tilskuddet på cirka NOK 600 000 ble gitt til, tror han som nevnt at ville blitt gjennomført uansett.

BMS2; *"Jeg har vært i Sør-Afrika sammen med Innovasjon Norge flere ganger, det ville jeg aldri gått til eieren vår for å få penger til.."*

4.2.5 Støtten utløsende effekt

Har støtten utløst annen ekstern eller intern finansiering? Hvordan har støtten fra Innovasjon Norge påvirket andre kapitalkilder som venturekapitalister, banker, eiere til å investere.

GMS1 tror det var helt avgjørende at de fikk støtte av Innovasjon Norge i starten, fordi dette var en av grunnene til at de fikk venturekapital. Venturekapitalselskapet som gikk inn med 48 % eierskap, hadde vurdert over 200 bedrifter, men valgte å kun investere i GMS1 og en annen bedrift. Etablererstipendet gav GMS1 mulighet til å legge ned såpass mye arbeid i å få tak i venturekapital. Siden venturekapitalister alltid har en utgangsstrategi eller vil se en mulig exit i fremtiden, opplevde GMS1 at de i tiden før salget av bedriften i 2013, at eierne ikke ville investere nye penger i bedriften, og de ansatte i, som hadde en mer langsiktig plan for bedriften derfor ble svært avhengig av tilskuddene.

GMS2 mener ikke at støtten de har fått fra Innovasjon Norge har utløst eller bidratt til at annet finansiering har skjedd. De mener at prosjektene kunne gjennomføres uten like mye tilsyn og overvåkning fra eieren når det ikke var like mye risiko i prosjektet. Videre mener GMS2 at det å søke og få tilskudd fra Innovasjon Norge har bidratt til å bedriften og eksterne eiere har fått et bedre og mer tillitsmessig forhold, fordi det har vist at bedriften også bryr seg om lønnsomhet og økonomi, og ikke kun er fokusert på det teknologiske.

BMS1 mener det *"er mye lettere å få med private investorer når man har Innovasjon Norge på laget, og dette har vært avgjørende for at vi har greit å stable på beina venturekapital"*. De tror at både eksterne investorer som har vært med lenge har valgt å involvere seg mer, og at nye investorer har kommet til mye på grunn av at Innovasjon Norge har satset såpass mye på BMS1. CFO i BMS1 tror at de blir sett på som er mer seriøs aktør fordi de har blitt satset på av Innovasjon Norge, og at dette er en form for kvalitetsstempel.

BMS2 har som tidligere nevnt i stor grad vært eid av en passiv eier. Daglig leder tror derfor ikke at støtten til Innovasjon Norge har bidratt særlig til at denne eieren har investert mer. Forteller at eieren har vært villig til å gå inn med mer penger dersom det var absolutt nødvendig, men hovedmålet var at bedriften skulle utvikle seg gjennom driften. På et

tidspunkt var BMS2 på utkikk etter en annen eieren som kunne ha en mer aktiv rolle, og virkelig hjelpe de fremover, en fant ikke dette. Daglig leder følte heller ikke at det å være et Innovasjon Norge-støttet selskap påvirket denne prosessen noe særlig.

4.2.6 Uten Innovasjon Norge

Hvordan er veksten og de operasjonene som støttemidlene har gjort mulig, blitt finansiert eller håndtert av bedrifter som ikke har mottatt tilskudd fra Innovasjon Norge? Kan man se en tendens til at de som ikke har mottatt støtte fra Innovasjon Norge har vært mer utrustet til å selv skaffe til veie finansiering, eller støtter Innovasjon Norge bedrifter som også er attraktive for private kapitalkilder?

Denne delproblemstillingen omfatter bare de bedriftene som ikke har mottatt støtte, og derfor vil ikke GMS1, GMS2, BMS1 og BMS2 omtales under dette punktet.

GUS1 fikk som nevnt inn en investor som kjøpte opp 53 % av aksjene. Finansdirektøren som ble intervjuet mener at dette snudde den finansielle situasjonen i bedriften, og gjorde at man ikke lengre var så presset økonomisk. Han forteller videre at det å ha en investor av den størrelsen, setter store krav til levering, effektivitet og lønnsomhet, og fokuset på å vokse organisk har vært viktig. GUS1 er den eneste av de intervjuete bedriftene som har fått et større lån fra en privat bank, som var på cirka NOK 500 000. Senere ble det også tatt opp et kortsiktig lån for å finansiere et oppkjøp av en liten konkurrerende bedrift.

GUS2 er en av de to bedriftene i utvalget som ikke har ekstern finansiering, men har utelukkende basert seg på å vokse organisk. Med unntak av et salg av en liten aksjepost på 5 % til moren av daglig leder, er firmaet totalt eiet av gründeren. GUS2 er utvalgets minste bedrift i form av omsetning og antall ansatte, og daglig leder mener at boothstrapping kun er mulig når man begrenser veksten, selv om potensialet er større enn den veksten de så langt har opplevd.

BUS1 er det andre selskapet som ikke har mottatt ekstern finansiering utenom en kassekreditt i en privat bank. Daglig leder forteller måten BUS1 tjener sine penger på er basert på de ansatte i selskapet, og tjeneste de leverer. Derfor har store investeringer, utover svært mye fokus på god rekruttering ikke vært nødvendig. Utstyr som trengs har i

stor grad vært mulig å lease, og det har derfor ikke vært noe problem å gjøre dette over driftsresultatet.

BUS2 har hatt en venturekapitalselskap i ryggen med eierandel på 40 %, og har i tillegg hatt kassakreditt, og tatt opp et lite banklån som nesten er tilbakebetalt. BUS2 fokuserer mye mer på markedet og konkurranse som kriterier for vekst enn tilgangen på kapital, men sier at kapital hadde vært mye viktigere for de dersom midlene var mer begrenset.

4.2.7 Kompetanse, målsetninger og motivasjon

Har bedriftenes kompetanse, målsetninger eller motivasjon for vekst som gjør at de har søkt støtte fra Innovasjon Norge eller ikke?

GMS1 beskriver det som umulig å ha en person med tilstrekkelig med kompetanse om økonomi og finans ansatt i en tidligfase av et teknologiselskap. De løste dette ved å hyre inn en megler som ordet jobben for dem. Videre sier de at det å få inn venturekapital gjorde at det ble mye mer fokus på å vokse.

GMS1; "Venturekapitalister har mål om å tjene penger fra start, og ikke et langsiktig syn på ting".

GMS2 forklarer at det var gjennom kompetanse som ble tilført av den eksterne investoren, at de fikk øynene opp for muligheten til å søke støtte fra Innovasjon Norge. De har alltid hatt et fokus på at det å vokse er viktig for bedriften, men ikke hatt en klarlagt strategi eller mål for dette. GMS2 mener at mulighetene for vekst i stor grad blir avgjort av utviklingen i markedet, og hvordan bedrifter de leverer til vokser.

GUS1 har heller ikke fastsatt noen mål for hvor mye de ønsker å vokse, men har vært bevisst på at de må vokse så raskt som mulig for å overleve på lang sikt. For å få kontrakter i den bransjen de opererer i er det viktig at man er store nok til å bli lagt merke til, og store nok til å bli oppfattet som et trygt alternativ. Å måtte tilby et bredt spekter av tjenester og løsninger har derfor gjort at bedriften har vokst mye i antall ansatte, tror finansdirektøren. Han tror selv ikke at mer kompetanse innenfor økonomiavdelingen hadde gjort en forskjell i hvorvidt man søkte Innovasjon Norge, men ser andre kompetansebehov som ville bidratt til ytterligere vekst, spesielt innenfor salg og teknisk kompetanse.

GUS2 føler ikke selv at mer kompetanse innenfor økonomi hadde endret på hvordan ting har blitt gjort i henhold til Innovasjon Norge. Forteller at de har ansatt en økonomiansvarlig nå, men siden bedriften er såpass liten vil han måtte gjøre andre og mer administrative oppgaver i tillegg. Har ikke hatt noen spesifiserte mål om vekst, men hatt fokus på at man ikke skal bremse den naturlige veksten som skjer, i hvert fall i så liten grad som mulig.

BMS1 mener de har fokusert på vekst siden dag en. *"Vi er i et verdensmarked, hvor er av måtene å overleve er ved å vokse. Å være en av de store og vesentlige aktørene er måten man kan overleve på"*. Deres vekstmål har vært å ta 20 % markedsandel av deres coresegment på verdensbasis. De mener dette er et godt vekstmål siden utviklingen i markedet er så avhengig av nasjonale og internasjonale lovverksendringer.

BMS2 hadde svært lite fokus på vekst de første 10 årene. *"..men for cirka åtte år siden ble vekst mer viktig og fokusert på hos oss. Da laget vi en ganske spesifikk forretningsplan med noen klare mål. Dette var i utgangspunktet en femårsplan, men som har blitt utvidet. Der sa vi at vi skulle årlig vokse 20 % i omsetning. Det har vi greid i de nesten 10 årene det har gått. Det ble også spesifisert en resultatgrad på minst 8 % årlig. På grunn av litt høy turnover, satt vi mål om at denne skulle være like eller mindre enn 8 %. Også et mål om sykefravær ble satt opp, som skulle være mindre enn 3 %"*. BMS2 er den bedriften i utvalget som har hatt mest detaljerte og spesifiserte vekstmål.

BMS1 eller BMS2 mener at kompetansenivået innen økonomi i bedriften har ført til å de søkte støtte fra Innovasjon Norge, siden de hadde ansatte som var klar over regelverket, kjente til mulighetene og visste hvordan man gikk frem i søknadsprosessen.

BUS1 forteller at de ikke har hatt særlig fokus på å bli større. Men å ta markedsandeler har vært viktigere. *"Å vokse i seg selv er ikke viktig, men å posisjonere oss fra å være underdog til å være mer ledende i markedet. Vi har ikke hatt noen mål på vekst annet enn på resultatsiden, hvor vi vil jobbe mer lønnsomt"*. BUS1 mener ingen av partnerne har nok økonomisk kompetanse, og derfor ikke visst så mye om muligheter for å søke om penger fra Innovasjon Norge. De tenkt at det er bedre å tjene pengene før man bruker de. Noe de tror de har tatt med seg fra sine erfaringer fra salg.

BUS2 sier det er naturlig at de måtte fokusere på vekst siden det var et venturekapitalfirma inne med en stor eierpost. Disse målene ble ikke spesifisert, annet enn et gjennomgående fokus på å stadig prøve å ta nye markedsandeler. Økonomiansvarlig mener at kompetansenivået i en tidligfase kan være medvirkende til at man ikke søkte Innovasjon Norge om støtte, men at dette vil få mer fokus nå som bedriften har tilført mer kompetanse på dette området.

Alle bedriftene i dette utvalget ble til slutt i intervjuet blitt stilt et åpent spørsmål om det var noe spesielt de ønsket å fremheve som de synes er viktig i forhold til kapitaltilgang, Innovasjon Norge og vekst. Flere av bedriftene trekker fram Innovasjon Norges utlandskontorer, og deres samarbeid med disse. GMS1 forteller at de har vært i kontakt med flere av disse kontorene, og har opplevd svært ulik kvalitet og kompetansenivå fra Innovasjon Norges side. Han mener at når denne hjelpen fungerer godt, er det en veldig verdifull partner å ha når man går inn i nye land. Han forteller også om samarbeid, hvor man har brukt mye tid og penger, der Innovasjon Norges kontorer har vært amatørmessige og useriøse i sitt arbeid. GUS2 er et av de firmaene som har forteller om dårlige erfaringer med et av Innovasjon Norges utlandskontor. *"Jeg skjønnte raskt at alt de gjorde var å google, og det kan jeg gjøre minst like godt selv fra Norge"* sier daglig leder i GUS2. BMS2 derimot har kun positive ting å si om Innovasjon Norges kontorer i utlandet, men bemerker at Innovasjon Norge til dels prakker på bedrifter dyre analyser og rapporter som ikke er tilpasset enkeltbedrifter, og kommer da lite til nytte.

5. Diskusjon

Gjennom koding av de dataene som jeg har fått fra åtte intervjuer med norske bedrifter, vil jeg i denne delen av oppgaven vil jeg diskutere resultatene i forhold til problemstillingene, og se dette i lys av de teoriene som ble lagt frem i kapittel 2. Som i forrige kapital vil delproblemstillingene diskuteres hver for seg i samme rekkefølge som i resultatkapittelet.

5.1 Begrensninger i kapitaltilgang

I følge Barney (1991) vil bedrifter som opplever kapitaltilgang som problematisk ikke være overlevningsdyktig på lengre sikt. Av de åtte respondentene i denne oppgaven svarer fem av åtte at de har opplevd kapitaltilgang som problematisk. Alle de fire gassellebedriftene

opplevde dette, mens kun en av de fire andre bedriftene opplevde dette. Dette er motstridende med Moreno og Casillas (2007) teori om at vanskelig tilgang på kapitalkilder gjør vekst vanskelig. Det må nevnes at det bare er GUS2 som har opplevd stor vekst av utvalget, og samtidig hatt en kontinuerlig problematisk tilgangen på kapital. De tre andre gasellene i utvalget opplevde hoveddelen av veksten sin i etterkant av at det kom inn ekstern kapital i bedriften.

I likhet med Davila et. al (2003) mener flere av gasellene i utvalget at venturekapital har stor påvirkning på veksten. Davila et. al (2003) viste at bedrifter som mottar penger fra venture kapitalister vokser raskere enn andre bedrifter som til det tidspunktet har vokst like raskt og ikke mottar denne typen ekstern finansiering. GMS1 og GMS2 mener at venturekapitalen gjorde det mulig for dem å vokse, men var også avgjørende for at vekst ble satt på agendaen og fokusert på. GMS1 går så langt som å si at *“venturekapital påvirker ikke vekst, det krever vekst”*. Dette støttes opp av *agent –prinsipalteorien* som tidligere er blitt lagt frem (Schneeweiss 2003). En ekstern investor vil i så stor grad som mulig ønske å kontrollere bedriften den har investert i til å gjøre det man tenker vil gi mest avkastning for en selv. Dette kan bidra til at bedrifter støttet av venture kapitalister vokser raskere, men fordi venture kapitaliser måler vekst i bedriftens verdi og ikke i omsetning eller antall ansatte, kan det også føre til at bedrifter må være forsiktige, og unngå risiko i forkant av en børsnotering, salg eller fusjon, som i GMS1 sitt tilfelle.

GUS2 er en veldig interessant respondent i forhold til den forskning som tidligere er gjort på vekst og kapitaltilgang. GUS2 passer godt til Beck et. al (2005) forskning som viser at høye barrierer for små bedrifter når det kommer til kapitaltilgang, fører til saktere vekst. GUS2 har ved flere anledninger søkt støtte fra Innovasjon Norge men fått avslag, og daglig leder tror selv at veksten hadde vært betydelig større dersom mer kapital var tilgjengelig. På tross av dette, har GUS2 hatt stor vekst, noe som er i tråd med Parker et. al (2010), som sier at bedrifter som er selvsikre, har motivasjon og tror på videre vekst velger å beholde eierandeler selv, selv om dette kan minske den kortsiktige veksten i bedriften.

For de fire bedriftene i utvalget som ikke er gaseller, opplever tre av fire at kapitaltilgang aldri har vært et problem. Alle de fire svarer at kapital i liten grad har påvirket hvor mye bedriften har vokst, og fremhever at det er markedet som hovedsakelig styrer dette. Berger

og Udells (1998) teori går ut på at kapital og vekst påvirker hverandre begge veier. Hvis veksten i bedriftene i stor grad var avhengig av markedet, og markedsutviklingen gikk sakte ville dette da i følge Berger og Udell (1998) føre til at behovet for kapital ikke heller var særlig stort. Man kan derfor tenke seg at hvis noen av disse bedriftene hadde opplevd en vekst tilsvarende vekst som gasellene de siste årene, ville dette kunne ført til en endring i svaret om hvor problematisk kapitaltilgang er.

I følge Vanacker og Manigart (2010) burde man også finne et mønster hvor bedriftene helst ønsker å finansieres intern, og at venturekapital også kommer etter lån i hierarkiet. Bare GUS2 og BUS1 i utvalget har aktivt prøvd å bevare mest mulig aksjekapital i bedriften. De bedriftene som oppgir at kapitaltilgang har vært problematisk, er det logisk at har solgt unna deler av bedriften for å trygge seg selv økonomisk. Det er mer overraskende at bedrifter som BMS2 har valgt å delvis selge unna aksjeposter, og vært på utgikk etter venture kapital, når de har en eier som har gitt de økonomisk trygghet fra starten og ikke har den samme exit-tankegangen til et venture kapitalfirma. GUS2 derimot er et godt eksempel på at Vanacker og Manigarts (2010) *finansielle rangorden teori*, hvor bedriften ønsker å beholde mest mulig eierskap selv.

5.2 Støtte fra Innovasjon Norge

Tidlig i prosessen av denne oppgaven hadde jeg en tanke om at det i all hovedsak var Innovasjon Norges ekskluderende kriterier som gjorde at det potensielle utvalget i gruppene gaseller og bedrifter uten støtte fra Innovasjon Norge så mye større enn motsatt. Derfor var det overraskende at tre av fire bedrifter som ikke hatt mottatt støtte, aldri heller hadde søkt støtte, og to aldri engang hadde vurdert å søke støtte. Det ble derfor viktig for meg å prøve å finne ut av grunnene til at noen valgte å søke mens andre ikke. Den siste delproblemstillinget som bedriftenes kompetanse, målsetninger og motivasjon er utledet fra denne oppdagelsen. Alle de tre bedriftene i utvalget som aldri har søkt Innovasjon Norge, forteller at de ikke gjorde det på grunn av at de trodde de ikke var kvalifisert for å kunne motta noe. Kan være at det eksisterer en oppfatning om at Innovasjon Norge er strengere i kravene enn de egentlig er, som hindrer potensielle bedrifter til å søke?

En forskjell jeg finner veldig interessant når man ser på de bedriftene som har mottatt støtte og de som ikke har det hver for seg er, er at man ser en stor forskjell i ikke-finansielle

kontakten bedriftene har hatt med Innovasjon Norge, i tillegg til den finansielle støtten. BUS2 har til dels benyttet seg av Skattefunn og GUS1 har vært i kontakt med utekontoret til Innovasjon Norge i New York i en kort tidsperiode. På den andre siden har GMS1, BMS1 og BMS2 hatt flere ikke-finansielle samarbeid med Innovasjon Norge. Man kan da tenke seg at forskjellene ikke bare blir pengene i kroner og øre, men også mer kompetanseutvikling, nettverksbygging, styrket forhandlingsposisjon og bredere informasjonsgrunnlag.

5.3 Hva er tilskuddet brukt på?

Iversen og Kaloudis (2003) forklarer hvordan offentlige støttemidler kan være en måte å få flere risikable og risikofylte prosjekter med potensielt store økonomiske og sosiale ringvirkninger i samfunnet gjennomført. Ingen av de fire bedriftene som har mottatt støtte fra Innovasjon Norge i denne oppgaven forteller om at støtten gikk til prosjekter med spesielt høy risiko. Det svaret som går igjen er at støtten fra Innovasjon Norge gjorde at prosjektene ble gjennomført før i tid, og raskere enn de ville blitt dersom støtten ikke hadde vært der.

Prosjektene det ble gitt støtte til er altså ikke så risikofylte, men bedriftene rapporterer at støtten gjorde at de kunne fokusere på utvikling, fremfor å kun tenke på drift, resultat og overlevelse. Man kan på mange måter klassifisere disse prosjektene som gründerprosjekter, som Colvin og Slevin (1991) og Wiklund og Shepard (2005) mener vil føre til mer vekst.

Flere av respondentene forteller at de i etterkant av støtten har brukt mer egne midler enn det som kreves av Innovasjon Norge på prosjektet, men i mindre grad skapt nye prosjekter hvor Innovasjon Norge ikke er delaktige. I følge Pöyry (2013) er dette et viktig mål for Innovasjon Norge. Det mest tydelige fenomenet blant de fire bedriftene som har mottatt støtte, i forhold til oppstart av nye prosjekter som følge av Innovasjon Norge-prosjekter er når Innovasjon Norge har hatt bedrifter med seg på reiser, og hvor bedriften har fått tilgang på et nettverk, lokal kunnskap og dannet samarbeid med lokale bedrifter. GMS1, GMS2 og BMS2 forteller om pågående internasjonale prosjekter som ikke hadde vært satset på, som har kommet som direkte følge av hjelp fra Innovasjon Norge. At bedriftene er aktive internasjonalt gjør de også mer attraktive for Innovasjon Norge, som klassifiserer innovasjon på et internasjonalt markedet som høyest i hierarkiet.

5.4 Prosjektenes addisjonalitet

En av Innovasjon Norges mål for investeringer og støtte i norske bedrifter er at det skal skapes addisjonalitet, altså at støtten kan gjøre at prosjekter som ellers ikke ville bli gjennomført blir det. I Pöyrys kundeeffektundersøkelse fra 2013 rapporteres det at 60 % av prosjektene som mottok støtte hadde en høy grad av addisjonalitet. Bedriftene i denne oppgaven er todelt, hvor 50 % av bedriftene som har mottatt støtte sier at støtten var helt avgjørende for at prosjektet ble gjennomført, men de resterende to i mindre grad føler at støtten var utløsende for prosjektet gjennomføring. GMS1 forteller at støtten gjorde at prosjektet skjedde før i tid, som også er et mål for Innovasjon Norge, og addisjonaliteten kan derfor beskrives som middels, etter Innovasjon Norges kriterier. GMS2 ville gjennomført prosjektene til samme tid, og like raskt både med og uten støtten, derfor kan addisjonaliteten her karakteriseres som lav.

Gerogeiou (2002) beskriver tre former for addisjonalitet, hvor en av disse er behavioural addisjonalitet. GMS1, GMS2 og BMS2 har alle opplevd at prosjekter med støtte fra Innovasjon Norge har bidratt en endring i bedriftens handlingsmønster, som igjen har ført til å en inntreden i nye markeder, som er en viktig del av behavioural addisjonalitet.

Mange av bedriftene i denne oppgaven har forklart at tilgangen på kapital har vært vanskelig og i tilfeller svært problematisk, spesielt i tidligfasen etter oppstart. De som har fått ekstern kapital inn i bedriften rapporterer at dette i stor grad lettet trykket på de finansielle utfordringene. Av de som har fått støtte har alle unntatt GMS1 allikevel først fått støtte etter at det har kommet ekstern kapital inn i bedriften. Når Innovasjon Norge bruker addisjonalitet som et av sine hovedmål for sine subsidieringer, kan man derfor spørre seg om addisjonaliteten ikke hadde vært høyere om Innovasjon Norge hadde vært tidligere ut med tilskudd. Det kan være mange ulike årsaker til at tilskuddene ikke har skjedd tidligere. Bedriftene har kanskje ikke søkt på et tidlig tidspunkt på grunn av kompetanse, den eksterne investoren har vært en pådriver for å søke Innovasjon Norge, eller kriteriene til Innovasjon Norge kan være vanskeligere å oppfylle som nystartet bedrift.

Dette leder videre til det jeg mener er en av de viktigste debattene man kan ha om Innovasjon Norges rolle. Skal Innovasjon Norge i størst grad søke etter å gi støtte til "vinnere" som kan gi mest mulig vekst i norsk sysselsetting, og skape mye positive

ringvirkninger i samfunnet, eller skal Innovasjon Norge fokusere på å korrigere for markeds- og systemsvikt, og gi støtte til de som ikke får finansiering gjennom vanlige markedskanaler.

GUS2 er et tydelig eksempel på en norsk bedrift som med stor sannsynlighet ville bidratt sterkere til vekst i sysselsetting, og i form av omsetning og skatter hvis det hadde vært tilført mer kapital. GUS2 har aktivt søkt om støtte, men har ikke kompetanse nok til å møte de kravene som er satt av Innovasjon Norge til å være kvalifisert. I sammenheng med denne oppgaven har jeg flere ganger vært i kontakt med Innovasjon Norge, og flere ganger spurt om jeg kan få en oversikt over kravene de stiller for å motta de ulike støtteformene, men har fått til svar at Innovasjon Norge ikke har offisielle krav til de ulike virkemidlene, men behandler hvert enkelttilfelle, og deretter prøver å finne et virkemiddel som bedriften er kvalifisert for. Det kan derfor være vanskelig for bedrifter som GUS2, med begrenset antall ansatte og kompetanse å vite hvordan man skal kvalifisere seg for støtte.

5.5 Støttens utløsende effekt

Et annet mål Innovasjon Norge har er at støtten skal ha en utløsende effekt på andre prosjekter i bedriften, i tillegg til det prosjektet er gitt til (Pöyry 2013). Underliggende til dette er da at disse prosjektene blir gjennomført med kapital fra bedriften selv, eller andre eksterne kapitalkilder. GMS1 mener at det første tilskuddet de fikk fra Innovasjon Norge var avgjørende i at de fikk inn venturekapital, og har i tillegg startet flere prosjekter i etterkant av støtten de har mottatt, som bygger på prosjekter som har vært delvis finansiert av Innovasjon Norge. Også BMS1 er i den oppfatning at støtten har gjort at flere prosjekter er blitt startet og flere investorer har kommet til.

Noe som flere av bedriftene i oppgaven har påpekt er at det er svært vanskelig å få lån i private banker, og at bankene er så avhengig av gode marginer at lånevilkårene uansett er så dyre at banklån ville være uaktuelt. I følge *den finansielle rangorden teorien* (Vanacker og Manigart 2010) vil lån være å foretrekker for bedrifter fremfor venturekapital, fordi man har muligheten til å betale ned lånet, og sånn sett eie større del av bedriften selv. Flere av bedriftene svarer at de mener det er kravene til for høye marginer hos bankene som har skyld i dette, og at det på den måten er politiske grunner til at bankene må kreve den avkastningen de gjør.

5.6 Uten Innovasjon Norge

To av bedriftene i utvalget ligger tett opptil det Winborg og Landström (2001) kaller *bootstrapping*, hvor man i minst mulig grad selger deler av bedrifter, og ønsker å beholde mest mulig kontroll og eierskap selv. Dette kan gjøre aktivt ved å velge denne måten, men kan også skje dersom man ikke får inn noen ekstern kapital selv om man prøver. At 50 % av de bedriftene i utvalget som ikke har mottatt støtte fra Innovasjon Norge, ikke har ekstern finansiering heller, kan tyde på at de ikke er mer utrustet til å skaffe annen finansiering enn de som har mottatt støtte.

De to andre bedriftene som ikke har mottatt støtte fra Innovasjon Norge, har derimot et bredt spekter av eksterne kapitalkilder. GUS1 er den eneste i hele utvalget som har hatt en langsiktig banklån, i tillegg til en stor investor. BUS2 har også hatt et mindre kortsiktig banklån, og en større ekstern investor med eierandel på 40 %. Disse bedriftene bærer mer tegn av å være godt utrustet til selv å skaffe den finansieringen som er nødvendig for bedriften, og da kanskje mindre logisk at skal få støtte av Innovasjon Norge.

5.7 Kompetanse, målsetninger og motivasjon

Det er en tendens i svarene fra bedriftene i utvalget at de bedriftene som har mottatt støtte fra Innovasjon Norge i større grad har hatt fokus på vekst. GUS1 og BUS2 har også hatt fokus på dette, men vekstmålene har vært lite spesifisert.

Brinckmann et al. (2009) legger frem en teori om at kompetansen til den finansielle ledelsen er avgjørende for vekst, gjennom at man ansetter de riktige menneskene for god økonomisk styring. Blant utvalget i denne oppgaven kan man se at alle bedriftene som har mottatt støtte fra Innovasjon Norge vektlegger viktigheten av kompetansen de har hatt innen økonomi og finans, i forhold til at de har søkt støtte fra Innovasjon Norge. Blant de fire andre i utvalget mener både GUS1 og GUS2 at deres kompetansenivå når det kom til økonomi ikke var avgjørende for om de søkt Innovasjon Norge, mens BUS1 og BUS2 mener at deres mangel på kompetanse var avgjørende.

6. Begrensninger i oppgaven

Oppgavens fenomenologiske design tilsier at det vil være lite overførbarhet til en større populasjon, siden det er hvert enkelt respondents oppfatning av teamene som jeg har

analysert. At oppgavens data er basert på åtte intervjuer, hvor hver gruppering kun består av to respondenter begrenser også overførbarheten. Det er også forskjeller i hvor mye kunnskap de intervjuete i hver bedrift har om teamet, og hvor lenge de har jobbet i bedriftene. Noen har jobbet i selskapet siden starten, er daglige ledere og har vært delaktige i prosessene som omhandler temaet jeg undersøker, men andre har kun vært ansatt i 4 år, eller har stillinger som gjør de kanskje ikke har vært like delaktige i vurderinger og avgjørelser rundt temaet. Dette kan ha ført til at noen har gitt mer inngående og grundigere svar, mens andre har kanskje kun vært i stand til å informere om de tingene de selv har vært med på. Jeg har forsøkt å løse dette med å på forhånd av intervjuene ba bedriftene selv finne den personen de mente var best utrustet til å svare på spørsmålene mine, og i etterkant av intervjuene spurt hver informant om det kan være andre i bedriften som kan ytterligere informasjon. Alle respondentene mente at de selv hadde god oversikt, men det kan være at man ikke ønsker å innrømme manglende kunnskap om egen bedrift i et intervju.

En annen viktig begrensing i oppgaven er at jeg har skrevet ned respondentenes svar for hånd underveis i intervjuene, noe som kan ha ført til at jeg har gått glipp av potensielt viktig informasjon, eller at jeg i etterkant har latt min egen oppfatning påvirke hvordan jeg har vektlagt svarene. Det kan også ha ført til at jeg som intervjuer har vært dårligere til å stille oppfølgingsspørsmål fordi jeg har vært opptatt av å notere ned svar, isteden for å være totalt tilstede i intervjuet.

Dersom jeg skulle ha skrevet denne oppgaven på nytt, ville jeg nok helt klart ha valgt å bruke lydopptaker under intervjuene slik at jeg i ettertid kunne transkribere disse og gjengitt respondentenes svar ordrett. Jeg ville også ha avtalt å intervjuer hver respondent to ganger, slik at jeg i intervju nummer to kunne ha vært forberedt med oppfølgingsspørsmål og gått dypere inn i interessante temaer som oppsto i intervju 1. Jeg ville på denne måten kunne fått svar på problemstillinger som har dukket opp i løpet av analysedelen fra det første intervjuet. Jeg ville nok også sterkt vurdert om jeg skulle valgt å kun intervju bedrifter fra gruppen *gaseller med IN-støtte*, og intervjuet så mange som mulig av denne lille populasjonen, for å kunne si mer om en gruppe bedrifter jeg tror er viktig for norsk næringsliv.

Den siste begrensingen jeg ønsker å påpeke er forskjellen i størrelsen på bedriftene i utvalget. Jeg satt noen kriterier hvor bedriftene som kunne intervjues, men tenker i etterkant at rammene jeg satt var for vide, og antall potensielle intervjuobjekter var mindre enn jeg hadde trodd. Dette har ført til at bedriftene i utvalget ikke har vært så like som jeg kunne ønsket.

Jeg mener at oppgaven allikevel har interessante problemstillinger, som kan bygges videre på. Resultatdelen viser svar fra respondentene som ikke var innlysende for meg når jeg startet arbeidet med denne oppgaven.

7. Oppsummering

Denne oppgaven har tatt for seg ulike aspekter ved åtte bedrifters forhold til kapital, med spesielt fokus på tilskudd fra Innovasjon Norge, og hvordan dette har vært medvirkende til den veksten bedriftene har opplevd.

På samme måte som teorien om hvordan kapitaltilgang påvirker vekst, er resultatene i denne oppgaven til dels motstridende. Det er ingen tydelige tendenser på at noen av teoriene lagt frem i kapittel 2 ser ut til å være totalt gyldige for utvalget her. Moreno og Casillas (2007) og Davila et al. (2003) teorier om at enkel tilgang på kapital fasiliteter vekst og venturekapital bidrar til høyere vekst, er i tråd med svarene og veksten til GMS1, GMS2, GUS1, BMS2 og BUS2, mens GUS2, BMS1 og BUS2 sine svar i større grad er samsvarende med teoriene til Parker et al. (2010) om at bedrifter som velger å ikke selge unna store aksjeandeler vokser raskere.

Dette kan tyde på at det er andre faktorer som også er viktige for hvordan en bedrifter opplever vekst. For å kunne se mer direkte på hvordan kapitaltilgang påvirker veksten, må man derfor ta hensyn til og utelukke påvirkningen av elementer som blant annet; bransje, konkurranse, geografisk plassering, politiske forhold, kjønn, og alder.

En av de tydeligste tendensene jeg finner i resultatene fra intervjuene er at det er stor forskjell i hvordan bedriftene opplever deres økonomiske kompetanse som avgjørende for hvorvidt de har søkt om tilskudd fra Innovasjon Norge. Når bedrifter med stort vekstpotensial, og dermed store positive ringvirkninger i samfunnet ikke greier å realisere dette gjennom å skaffe til veie privat kapital eller gjennom offentlig støtte, kan det et være

at Innovasjon Norges krav må bli mer tydelige, og det må bli lettere for bedrifter som ikke har kompetanse innenfor økonomi til å motta støtte.

På bakgrunn av svarene fra respondentene er det vanskelig å konkludere med viktigheten av støtten fra Innovasjon Norge. Ingen av bedriftene i oppgaven mener at støtte fra Innovasjon Norge har vært negativt for deres vekst, men det er heller ingen som mener at tilskudd fra Innovasjon Norge alene har vært nok til å erstatte andre form for ekstern kapital totalt.

8. Litteraturliste

- Altinn.no (2012). Nedgang i antall nye NUF. Lastet ned 18.10.2013 fra;
<https://www.altinn.no/no/Starte-og-drive-bedrift/Nyheter/Nedgang-i-antall-nye-NUF/>
- Askheim, O. G. A. Og Grenness, T. (2008) Kvalitative metoder: for markedsføring og organisasjonsfag, *Universitetsforlaget*. Oslo.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17(1), 99-120.
- Baum, J. A. (1996) Organizational Ecology, in Clegg, S.R., Hardy, C. and Nord, W.R. Handbook of Organizational study. London: sage Publications, 77-115.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A., & Levine, R. (2005). SMEs, growth, and poverty: cross-country evidence. *Journal of economic growth*, 10(3), 199-229.
- Beck, T. And Demirguc-Kunt, A. (2006) 'Small and Medium-sized Enterprises: Access to Finance as a Growth Constraint', *Journal of Banking and Finance*, 30(11), 2931-43.
- Birch, D. (1979). The job generation process.
- Birch D. L., Haggerty, A. And Parsons, W. (1995). *Who's Creating jobs?* Boston: Cognetics Inc.
- Birley, S. And Westhead, P. (1990) 'Growth and Performance Contrasts between "Types" of Small Firms', *Strategic Management Journal*, 11(7), 535-570.
- Brinckmann, J., Salomo, S., and Gemuenden H. G. (2009) Financial Management Competence of Founding teams and Growth of New Technology-Based Firm. Editorial Review Board, Baylor University.
- Canada. Industry Canada, Parsley, C., & Halabisky, D. (2008). *Profile of growth firms: A summary of industry Canada research*. Industry Canada.
- Casillas, J. C., Moreno, A. M., Acedo, F. J., Gallego, M. A., & Ramos, E. (2009). An integrative model of the role of knowledge in the internationalization process. *Journal of World Business*, 44(3), 311-322.
- Colombo, M. G., & Grilli, L. (2010). On growth drivers of high-tech start-ups: Exploring the role of founders' human capital and venture capital. *Journal of Business Venturing*, 25(6), 610-626.
- Cooper, A. C., Gimeno-Gascon, F. J., & Woo, C. Y. (1994). Initial human and financial capital as predictors of new venture performance. *Journal of business venturing*, 9(5), 371-395.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1991). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior.

Croce, A., Martí, J., and Murtinu S. (2012) The impact of venture capital on the productivity growth of European entrepreneurial firms: 'Screening' or 'value added' effect? *Journal of Business Venturing*, Milano.

Dagens Næringsliv (2013). Gasellene. Lastet ned 18. Februar 2013 fra;
<http://www.dn.no/gasellene/>

Davidsson, P. & Honig B. (1989). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*,. Volume 18, Issue 3. May 2003, p. 301-331.

Davidsson, P., Lindmark, L., & Olofsson, C. (1993). Regional characteristics, business dynamics, and economic development. *Small business dynamics: international, national and regional perspectives*, 145-174.

Davidsson, P., Achtenhagen, L., and Naldi, L. (2004) Research on Small Firm Growth: A Review, in Proceedings of the European Institute of small business. Paper Presented at ESIB Conference, Barcelona.

Davila, A., Foster, G., & Gupta, M. (2003). Venture capital financing and the growth of startup firms. *Journal of Business Venturing*, 18(6), 689-708.

Delmar, F. (1997). Measuring growth: methodological considerations and empirical results. *Entrepreneurship and SME Research: On its Way to the Next Millennium*, Ashgate, Aldershot, England (1997), pp. 199–216

Delmar F., Davidsson, P. and Gartner, W.B. (2003) 'Arriving at the High-growth Firm', *Journal of business Venturing*, 18, 89-216.

Eckhardt, J.T., Shane, S., and Delmar, F. (2006) Multistage selection and financing of new ventures. *Management Science*, 52, 220-232.

Frank, M.Z. Goyal V.K. (2003). Testing the pecking order theory of capital structure. *Journal of financial economics*, 67, 217-248.

Gans, J. S., & Stern, S. (2003). The product market and the market for "ideas": commercialization strategies for technology entrepreneurs. *Research policy*, 32(2), 333-350.

Georghiou, L. (2002). Impact and additionality of innovation policy. *Innovation and sustainable development: can innovation incentives make a difference*, 57-65.

Gruber, M. J., & Warner, J. B. (1977). Bankruptcy costs: some evidence. *The journal of Finance*, 32(2), 337-347.

Grønmo, S. (2004) Samfunnsvitenskapelig metoder, *Fagbokforlaget*, Bergen.

Hakim, C. (1989). Identifying fast growth small firms. *Employment Gazette*, 97, 29-41.

Hart, P. E. (2000). Theories of firms' growth and the generation of jobs. *Review of Industrial Organization*, 17(3), 229-248.

- Hart, S. L. (1995). A natural-resource-based view of the firm. *Academy of management review*, 986-1014.
- Hitt, M. A., & Ireland, R. D. (1986). Relationships among corporate level distinctive competencies, diversification strategy, corporate structure and performance. *Journal of Management Studies*, 23(4), 401-416.
- Innovasjon Norge (2013) Risikokapital – Litteraturhuset 4. Desember. Lastet ned 26.11.2013 fra; <http://innovasjonnorge.no/risikokapital/#.UqhX0I2hgy4>
- Iversen, E.J. and Kaloudis, A. (2003), IP-Valuation as a Tool to Sustain Innovation, STEP report 17, NIFU STEP, Oslo.
- Jovanovic, B. (1982). Selection and the Evolution of Industry. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 649-670.
- NSD (2013). Må prosjektet meldes? Lastet ned 18. april 2013 fra: <http://www.nsd.uib.no/personvern/meldeplikt/>
- Marshall, A. (1890) Principles of Economics. London: Macmillan and Co., Ltd.
- Mason, A., Lee, R., Tung, A.-C., Lai, M. S., Miller T. (2009). Population aging and intergenerational transfers: Introducing age into national income accounts. *Developments in the Economics of Aging*. (pp. 89–122). Chicago: National Bureau of Economic Research and University of Chicago Press.
- Mason, C., & Brown, R. (2013). Creating good public policy to support high-growth firms. *Small Business Economics*, 40(2), 211-225.
- Meld. St. 22 (2011-2012). Melding til stortinget. Verktøy for vekst – om Innovasjon Norge og SIVA SF. Godkjent i statsråd 27 april. 2012
- Metcalfe, I. 1998. Origin and assembly of Southeast Asian continental terranes. Gondwana and Tethys. Geological Society of London Special Publication No. 37, 101–118.
- Midtsjø L., Lorentzen, M., Utheim, E. B., Gulseth, S., & Lunde, L. (2013). Innovasjon Norge deler ut milliarder. Har ingen oversikt over hvor mange som mislykkes. *E24.no*. Hentet 18. Mars 2013 fra; <http://e24.no/naeringsliv/innovasjon-norge-deler-ut-milliarder-har-ingen-konkurs-oversikt/20337046>
- Moreno, A.M. and Casillas, J.C. (2007) 'High Growth SMEs versus Non-high-growth SMEs: A Discriminant Analysis', *Entrepreneurship and Regional Development*, 19(1), 69-88.
- Nicholls-Nixon, C. L. (2005). Rapid growth and high performance: The entrepreneur's "impossible dream?". *The Academy of Management Executive*, 19(1), 77-89.
- NOU 2004:19 (2004). Livskraftige regioner og distrikter. *Kommunal og regionaldepartementet*.
- Lillebø, A. (2006). De som skaper arbeidsplasser er helter. *Magma 1/2006*. Fagbokforlaget.

- Oxford Research AS (2011). Plattform for videre vekst. Kundeeffektundersøkelse blant bedrifter som mottok støtte i 2010. Kristiansand.
- Parker, S., Storey, D.J., and van Witteloostuijn, A. (2010) 'What Happens to Gazelles? 1, *Small Business Economics* (forthcoming).
- Penrose, E. (1959). The growth of the firm. *New York and Oxford, New York: USA*.
- Porter, M. E. 1980. Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors. New York: Free Press
- Porter, M. E. (1998). *Clusters and the new economics of competition* (Vol. 76, pp. 77-90). Boston: Harvard Business Review.
- Pöyry (2013). Kundeeffektundersøkelse blant bedrifter som mottok støtte i 2011. Utarbeidet for Innovasjon Norge. Oslo.
- Roper, S., & Hewitt-Dundas, N. (2001). Grant assistance and small firm development in Northern Ireland and the Republic of Ireland. *Scottish Journal of Political Economy*, 48(1), 99-117.
- Rumelt, R. P. (1991). How much does industry matter?. *Strategic management journal*, 12(3), 167-185.
- Schneeweiss, C. (2003). Principal Agent Theory. In *Distributed Decision Making* (pp. 125-156). Springer Berlin Heidelberg.
- Scott, M., & Bruce, R. (1987). Five stages of growth in small business. *Long range planning*, 20(3), 45-52.
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149.
- Spilling, O. R. (1996). The entrepreneurial system: On entrepreneurship in the context of a mega-event. *Journal of Business research*, 36(1), 91-103.
- SSB (2013). Nyetablerte foretaks overlevelse og vekst, 2006-2011. Hentet 13. april 2013 fra; <http://www.ssb.no/bedrifter-foretak-og-regnskap/statistikker/fordem/aar/2013-10-25>
- Storey, D.J. (1982) Entrepreneurship and the New Firm. London, Croome hell.
- Storey, D. J., & Greene, F. J. (2010). *Small business and entrepreneurship*. Financial Times Prentice Hall.
- Storey, D.J. & Greene, F.J. (2012) Small business and entrepreneurship. Pearson Education Limited, England.
- Teece, D. J. (1986). Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public policy. *Research policy*, 15(6), 285-305.
- Thompson, A. A., & Strickland III, A. J. Strategic Management: Concept and Cases. 1987 4th ed. *University of Alabama, Business Publication Inc., Plano, Texas*.

- Yamano, N., & Ahmad, N. (2006). *The OECD input-output database: 2006 edition* (No. 2006/8). OECD Publishing.
- Vanacker, T. R., & Manigart, S. (2010). Pecking order and debt capacity considerations for high-growth companies seeking financing. *Small Business Economics*, 35(1), 53-69.
- Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic management journal*, 5(2), 171-180.
- Winborg, J., & Landström, H. (2001). Financial bootstrapping in small businesses: examining small business managers' resource acquisition behaviors. *Journal of Business Venturing*, 16(3), 235-254.
- Wiklund, J., & Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial orientation and small business performance: a configurational approach. *Journal of business venturing*, 20(1), 71-91.

9.0 Vedlegg

9.1 Vedlegg 1 – Intervjuguide

Intervjuguide for masteroppgaven til Nicolai Langfeldt

Introduksjon

Forklarer bakgrunnen for intervjuet og masteroppgaven. Informerer om at intervjuet vil bli behandlet konfidensielt og anonymisert, og kun bli brukt til oppgaven.

Bakgrunnsspørsmål

- Hvilken funksjon/stilling har du? (Stillingsbeskrivelse)
- Hvor lenge har du hatt denne stillingen?

Vekst i bedriften

- Bedriften ble gassellebedrift i 2011-2012. Hva er etter din mening den viktigste forklaringen på veksten i selskapet i perioden 2008 - 2011?
- Er det spesielle hendelser, som salg, kontrakter, prosjekter som i stor grad har ført til vekst i denne perioden?
- Hvor stor tro har dere hatt på at selskapet skal vokse, og hvor mye har dette vært prioritert?
- Hvor store ønsker dere å bli, og hvor viktig er dette for dere?
- Hvor viktig for dere har det vært å beholde mest mulig eierskap over bedriften?

Finansiering og kapitaltilgang

- Har mangel på kapital begrenset bedriftens vekst?

Hvordan finansierer bedriften større investeringer (i)?

- Hvor vanskelig (lett) mener du at det er for bedriften din å skaffe ekstern finansiering, som f. eks banklån eller venture kapital?

- Mener du at din bedrift mangler kompetanse eller nøkkelpersoner på noen viktige områder for bedriften?
 - Mener du at ledelsen i din bedrift har den tilstrekkelig kompetanse til å skaffe den beste finansieringen for dere?

Støtte fra Innovasjon Norge

Har bedriften søkt støtte fra Innovasjon Norge i perioden 2008 - 2011?

Har bedriften mottatt støtte fra Innovasjon Norge i perioden 2008 - 2011?

(Hvis ja, ønskes svar på følgende spørsmål om støtten fra IN):

Eventuelt når og hvor mye?

Var pengene spesielt myntet på et prosjekt? Hvilken type støtte var dette?

- Hvor mange ansatte hadde bedriften da dere mottok støtten?
Evt. hvor stor omsetning?
- Hvor mange ansatte har bedriften i dag, evt omsetning?
- Hvordan har støtten dere mottok blitt brukt? Hvis dere ikke hadde fått støtte, ville dette kansellert prosjektet, eller blitt finansiert på en annen måte? Hvordan?
- Hvilke gevinster mener du at bedriften har fått ut av støtten?
- Mener du at bedriften har satset mer på vekst, eller tatt flere avgjørelser som kan ha ført til vekst som følge at dere mottok støtte fra Innovasjon Norge?

Eller er det evt. sann at dere etter å ha mottatt støtte hadde muligheten til å forfølge prosjekter dere uten støtte ikke var i stand til?

- Hva slags annen type finansiering har dere brukt siden dere mottok støtte fra IN? (venture kapital, banklån, internfinansiering osv) Hva har gjort at dere har valgt dette?
- Mener du at støtten fra IN har gjort det lettere for dere å skaffe andre former for finansiering? Evt. om betingelsene på andre finansieringstyper har blitt bedre som følge av støtten fra IN?

Har støtten dere mottok fra IN ført til at dere har ansatt noen som har en rolle innenfor bedriftens økonomiske styring? Evt. hva slags stilling?

(Til bedrifter som ikke har fått støtte fra IN):

- Hvorfor har dere ikke søkt støtte fra Innovasjon Norge?
- Mener du at dere kunne vokst mer dersom dere hadde fått støtte fra Innovasjon Norge?
- Hvor mange ansatte var det i bedriften på tidspunkt xxxx? Evt. omsetning?
- Hvor mange ansatte er det i dag? Evt. omsetning?

Avslutning

Er det noen ting som du føler har vært viktig for bedriften som følge av støtten fra Innovasjon Norge, eller bedriftens vekst som ikke har blitt tatt opp i dette intervjuet?

Informere om at respondenten vil få et skriftlig tilbakemelding om hvordan intervjuer har tolket svarene som ble gitt, sånn at eventuelle misforståelser kan bli rettet opp i.