

Stian Heggli Kleftås

Regional inkubator - Kunnskapsparken Helgeland

Masteroppgave i Entreprenørskap, innovasjon og samfunn
Veileder: Gjermund Wollan

Mai 2020

Stian Heggli Kleftås

Regional inkubator - Kunnskapspar Helgeland

Masteroppgave i Entreprenørskap, innovasjon og samfunn
Veileder: Gjermund Wollan
Mai 2020

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for samfunns- og utdanningsvitenskap
Institutt for geografi



Kunnskap for en bedre verden

Sammendrag

Norsk økonomi er i endring, og regional verdiskaping kommer til å spille en viktig rolle i årene som kommer. Vi må både bli mer digitale og utvikle nye løsninger for et mer bærekraftig samfunn, som i mindre grad er avhengig av inntektene fra oljen. Regjeringens mål om å øke verdiskapingen danner bakteppet for en nasjonal innsats, hvor de ulike regionene bidrar med ulik kompetanse, kunnskap og potensial for kommersielle løsninger. For å nå disse målene tar regjeringen i bruk virkemiddelapparatet, og gir støtte til innovasjonsaktivitet gjennom for eksempel Innovasjon Norge, Forskningsrådet og SIVA – Selskapet for industrivekst. Helgeland er en region i Nord-Norge med lange tradisjoner innen blant annet havbruk, industri og reiseliv, som kan spille en viktig rolle i regjeringens mål om økt verdiskaping.

I denne studien har jeg derfor sett nærmere på Kunnskapsparken Helgeland og deres rolle som innovasjonsselskap i det regionale innovasjonssystemet. Gjennom en empirisk studie av Kunnskapsparken Helgeland har jeg sett nærmere på hvordan de bistår nye virksomheter og etablert næringsliv i innovasjonsprosessen, hvordan de bruker nettverk for å skape samspill mellom aktørene i innovasjonsprosessen, og hvordan de bidrar til økt verdiskaping i det regionale innovasjonssystemet.

I studien fant jeg ut at Kunnskapsparken Helgeland skaper samspill både internt mellom satsningsområdene og i møte med aktører i innovasjonssystemet. Ved å kunne tilby flere ulike tjenester og ressurser fra virkemiddelapparatet i kombinasjon med å koble sammen aktører, utvikle kunnskap og kompetanse, og synliggjøring av innovasjonsaktiviteter bidrar Kunnskapsparken Helgeland i utviklingen av det regionale innovasjonssystemet på Helgeland.

Abstract

The Norwegian economy is changing, and regional value creation will play an important role in the years to come. We must become more digital and develop new solutions for a more sustainable society, to create an economy which depends less on oil revenues. The Norwegian government's goal of increasing value creation is the backdrop for a national effort, where the regions contribute by developing and applying different types of expertise and knowledge to create commercial solutions. To achieve these goals, the government is using policy instruments, and provides support for innovation activity through, but not limited to; Innovation Norway, the Research Council of Norway and SIVA - Industrial Development Corporation of Norway. Helgeland is a region in Northern Norway with long traditions in aquaculture, industry and tourism, which can play an important role in the government's goal of increased value creation.

In this study, I have therefore looked at Kunnskapsparken Helgeland and their role as an innovation company in the regional innovation system. Through an empirical study of Kunnskapsparken Helgeland, I have looked closer at how they assist new businesses and established businesses in the innovation process, how they use networks to create interaction between the actors in the innovation process, and how they contribute to increased value creation in the regional innovation system.

In the study I found that Kunnskapsparken Helgeland combine their focus areas for synergy effects, in addition to create interaction between actors in their network. By being able to offer several different services and resources from governmental policy instruments in combination with connecting actors, developing knowledge and expertise, and making visible innovation activities, Helgeland Knowledge Park contributes to the development of the regional innovation system on Helgeland.

Forord

Denne studien konkluderer mitt 2-årige studieløp på Master i Entreprenørskap, innovasjon og samfunn ved NTNU. Gjennom studieløpet har jeg ikke bare fått blitt kjent med mange fantastiske folk, men også fått anledningen til å bli bedre kjent med meg selv og regionen jeg kommer fra. Det siste året har vært rikt på opplevelser og muligheter

Jeg vil benytte anledningen til å gi en stor takk til min veileder Gjermund Wollan ved Instituttet for geografi på NTNU, som har veiledet meg og gitt innspill til arbeidet med masteroppgaven. Jeg vil takke mine medstudenter på studiet for gode diskusjoner og god støtte gjennom oppgaven, og for to gode år på studiet. Jeg vil ikke minst takke informantene som har bidratt med kunnskap, refleksjon og et flott samspill.

Jeg vil til sist takke familie og venner som har bidratt med støtte og diskusjon gjennom denne våren, i det som har vært en krevende tid for alle i lys av Koronavirus utbruddet.

Stian Heggli Kleftås

Mo i Rana, Mai 2020

Innhold

Figurer	xi
1 Introduksjon	1
1.1 Bakgrunn og formål	1
1.2 Avgrensning og problemstilling	1
1.3 Oppgavens struktur	3
2 Teoretisk rammeverk	4
2.1 Innovasjon og entreprenørskap	4
2.2 Inkubator og typologi	5
2.2.1 Kategorisering etter formål	6
2.2.2 Kategorisering etter karakteristikker	6
2.2.3 Utvalgsstrategier	7
2.3 Nettverk	8
2.3.1 Sosial kapital	8
2.3.2 Strukturelle hull	9
2.3.3 Inkubatoren og rollen som megler	11
2.4 Regional kontekst & innovasjonssystemer	12
2.4.1 Økonomi og utvikling i regional kontekst	12
2.4.2 Innovasjonssystemer	13
2.4.3 Regionale innovasjonssystemer	13
2.4.4 Kunnskap og læring i regionene	14
3 Forskningsmetode	15
3.1 Forskningsdesign	15
3.2 Case	16
3.3 Intervju	16
3.3.1 Utvalg	17
3.3.2 Forberedelse og gjennomføring	18
3.4 Kvalitativ analyse	19
3.4.1 Transkripsjon og datareduksjon	19
3.4.2 Koding	20
3.5 Gyldighet, pålitelighet og generaliserbarhet	21
3.5.1 Gyldighet	21
3.5.2 Pålitelighet	21
3.5.3 Generaliserbarhet	22
3.6 Forskningsetikk	23
3.7 Metodiske begrensninger	24

4	Empiri og analyse	25
4.1	Inkubatoren Kunnskapsparken Helgeland	25
4.1.1	Inkubasjonsprosessen og tjenester.....	25
4.1.2	Inkubatorens mål.....	26
4.1.3	Utvalg og rådgivning	27
4.1.4	Rådgivning	27
4.2	Kunnskapsparken Helgeland og Nettverket.....	28
4.2.1	Klyngenettverk	29
4.2.2	Innovasjonskontrakter	29
4.2.3	Forskningsbasert innovasjon.....	30
4.2.4	Andre satsningsområder	30
4.3	Det regionale innovasjonssystemet.....	31
4.3.1	Regionale klynger.....	31
4.3.2	Eksterne miljøer.....	32
4.3.3	Lokale miljøer.....	33
4.3.4	Regionale tendenser	34
5	Sentrale funn, diskusjon og konklusjon	36
5.1	Diskusjon	36
5.2	Konklusjon	38
5.3	Begrensninger i studien og videre forskning.....	39
6	Bibliografi	40
	Vedlegg A: Intervjuguide Forretningsutviklere.....	44
	Vedlegg B: Intervjuguide i Daglig leder & Leder for Mobilisering til Forskningsbasert Innovasjon (MoFi) Kunnskapsparken Helgeland	46
	Vedlegg C: Intervjuguide Klyngeleder Arctic Cluster Team	48
	Vedlegg D: Samtykkeerklæring	50

Figurer

Figur 1 Utvalgsstrategier Bergek & Norrman (2008, s. 24).....	7
Figur 2 Structural indicators of redundancy Kilde: Burt (1992, S. 18).....	10
Figur 3 Strategic network expansion Kilde: Burt (1992, s 20).....	10

1 Introduksjon

1.1 Bakgrunn og formål

«Hva skal vi leve av etter oljen?» er et spørsmål som har blitt stilt til det kjedsommelige i Norge i nyere tid, men som stadig minner oss på endringene som vil komme i norsk økonomi. Innovasjon Norge pekte i 2019 på to utfordringer som Norge og verdens står ovenfor: overgangen til et stadig mer digitalt og klimanøytralt samfunn (Innovasjon Norge, 2019). Dette betyr at vi må øke verdiskapningen på andre områder for å sørge for at norsk økonomi har flere ben å stå på, både nå i omstillingsfasen og i fremtiden.

I Distriktsmeldingen legger regjeringen frem sine prioriteringer for virkemidler som skal samlokalisere små og nyetablerte bedrifter, øke samarbeid mellom bedrifter og øke bruk av forskning i forbindelse med utvikling og innovasjon. I Nord-Norge har regjeringen et mål om å øke verdiskapningen, og identifiserer både rike ressurser og muligheter for regionen som i perioden 2013-2017 lå på 2% økning i økonomisk vekst per år. Det var 0,2 prosentpoeng over landsgjennomsnittet. I redegjørelsen for næringsutviklingen i Nord-Norge trekkes Innovasjon Norge, Forskningsrådet og SIVA frem som viktige virkemiddelaktører, hvor Innovasjon Norges låneordninger, Skattefunn, næringsklyngeprogrammet og SIVAs innovasjonsnettverk kan oppfattes som sentrale bidragsyttere for innovasjonsaktiviteten i regionen (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2019).

Tidligere forskning på regionale innovasjonssystemer på Helgeland gjort av Steinmo et al. (2018) belyser tema ved å sammenligne, innovasjonsaktiviteten hos en rekke casebedrifter inne i Mo Industripark og Raufoss Industripark. De identifiserte at casebedriftene ved Mo Industripark og Raufoss Industripark hadde høy grad av innovasjonsaktivitet i forbindelse med utviklingen av inkrementell innovasjon, men at bedriftene i Mo Industripark sjeldnere utviklet det som betegnes som radikale innovasjoner på grunn av manglende eller svakt samarbeid med FoU aktører. Blant annet ble det pekt på utfordringer med at det kan ta lang tid å samarbeide med forskningsmiljøer og å få svar fra det offentlige virkemiddelapparatet. Det nevnes også utfordringer ved stor geografisk avstand og manglende kjennskap til forskningsmiljøene, som gjør det vanskelig å opprette og opprettholde kontakt.

1.2 Avgrensning og problemstilling

På bakgrunn av redegjøringen ovenfor ønsker jeg derfor se nærmere på hvordan Kunnskapsparken Helgeland utøver sin rolle som innovasjonsselskap, for å bidra til regional vekst og utvikling. Kunnskapsparken Helgeland er 1 av 34 programoperatører for SIVAs inkubatorprogram, som skal bidra til økt nasjonal verdiskaping gjennom å «identifisere, videreutvikle og kommersialisere gode ideer til nye bedrifter, og gi ny vekst i etablert

næringsliv» (SIVA, 2020). Kunnskapsparken har i dag ca. 17 ansatte i Mo i Rana, Mosjøen og Sandnessjøen, med hele Helgeland som nedslagsfelt. I tillegg til inkubatordrift har de også prosjektledelse for annen innovasjonsrelatert aktivitet som klyngenettverk og FORREGION prosjektet i samarbeid med Nordland Fylkeskommune.

Ved å se på Kunnskapsparken Helgelands aktivitet knyttet opp mot innovasjonsaktivitet i regionen ønsker jeg å få et innblikk i samspillet mellom aktørene i innovasjonssystemet, og hvordan det offentlige virkemiddelapparatet benyttes i praksis. Studien har som formål å komplementere tidligere forskning på det regionale innovasjonssystemet på Helgeland, og samtidig gi et annet perspektiv på innovasjonsaktiviteten i regionen.

For å belyse dette temaet har jeg fulgt følgende problemstilling:

«Hvordan utøver Kunnskapsparken Helgeland sin rolle som innovasjonsselskap i det regionale innovasjonssystemet?»

I problemstillingen søker jeg altså etter å forstå hvordan Kunnskapsparken Helgeland gjennom sitt tjenestetilbud og i møte med andre virksomheter tar det som kan betraktes som en sentral rolle i forhold til regional verdiskaping. For å belyse problemstillingen vil jeg gjennom oppgaven svare på følgende tre forskningsspørsmål:

Forskningsspørsmål 1: Hvordan fasiliterer Kunnskapsparken Helgeland innovasjon og entreprenørskap?

Forskningsspørsmål 2: Hvordan bruker Kunnskapsparken Helgeland nettverket sitt for å fasilitere nye oppstartsbedrifter og innovasjon i eksisterende bedrifter?

Forskningsspørsmål 3: Hvordan bidrar Kunnskapsparken Helgeland til å organisere og koordinere det regionale innovasjonssystemet?

Forskningsspørsmål 1 redegjør for hvilke aktiviteter Kunnskapsparken Helgeland gjør som kan knyttes opp mot å stimulere til utviklingen av innovasjon og entreprenørskap. Forskningsspørsmål 2 går mer spesifikt inn på hvordan Kunnskapsparken Helgeland bygger relasjoner og bruker nettverket sitt til å stimulere til samarbeid og samspill, med hensikt å stimulere til økt innovasjon. Mens forskningsspørsmål 3 tar for seg et mer overordnet perspektiv på rollen Kunnskapsparken Helgeland utøver i samspill med andre i et systemisk perspektiv, og hvordan de tilpasser aktivitetene til regionale systemiske forhold.

For å besvare forskningsspørsmålene har jeg samlet inn data ved å intervju 7 av de ansatte hos Kunnskapsparken Helgeland, som danner det empiriske grunnlaget i studien. Informantene har til felles at de arbeider og har erfaring med de innovasjonsrettede aktivitetene i Kunnskapsparken Helgeland.

1.3 Oppgavens struktur

Studien er delt inn i 5 kapitler.

I kapittel 1 redegjøres det for studiens bakgrunn, formål, problemstilling og oppgavens struktur. Kapittel 2 redegjør for det teoretiske rammeverket i oppgaven, hvor det redegjøres for følgende tema; innovasjon, entreprenørskap, inkubatorer, nettverk og innovasjonssystemer. Kapittel 3 tar for seg hvilken forskningsmetode jeg har benyttet for å samle inn og analysere data, og redegjør samtidig for metodiske avgrensninger i studien. I kapittel 4 trekker jeg frem relevant empirisk data og diskuterer det opp mot det teoretiske rammeverket. I kapittel 5 diskuterer jeg de mest sentrale funnene opp mot de ulike forskningsspørsmålene, før jeg avslutningsvis svarer på problemstillingen og gir anbefalinger for videre forskning.

2 Teoretisk rammeverk

I dette kapitlet vil jeg gjøre rede for det teoretiske rammeverket i oppgaven. Innledende kapittel tar for seg innovasjon og entreprenørskap, og danner bakteppet for påfølgende kapitler. Det teoretiske rammeverket bygger på teori om inkubatorer, nettverk og innovasjonssystemer, og er valgt ut for å bidra til analysen av det empiriske datamaterialet.

2.1 Innovasjon og entreprenørskap

I dette kapitlet vil jeg ta for meg grunnleggende teori om innovasjon og entreprenørskap, som vil danne et bakteppe for påfølgende teori som er spisset inn mot oppgavens tematiske avgrensning.

Med utgangspunkt i likevektsteori beskriver den østerrikske økonomen Joseph A. Schumpeter hvordan endring oppstår og påvirker økonomien. Disse endringene skjer gjennom kreative prosesser og læringsprosesser, hvor entreprenøren er initiativtaker til denne endringsprosessen. *Kreativ destruksjon* er et sentralt begrep i Schumpeters forståelse av det økonomiske systemet, hvor entreprenøren skaper endringer i økonomien gjennom innovasjon. I hans økonomiske system skaper disse disruptjonene en kontinuerlig prosess hvor økonomien svinger i sykluser som følge av oppbyggingen og ødeleggelsen av bransjer og industrier. Hans definisjon av innovasjon innebærer kommersialisering av et nytt produkt, prosess, eller produksjonsmetode; et nytt marked eller leverandører; eller en ny form for virksomhet eller finansiell organisasjon (Mitra, 2012). Entreprenøren i dette tilfellet kan forstås både som den individuelle entreprenøren eller den entreprenørielle bedriften, som begge utøver entreprenørskap. OECD (2018) sier at det ligger et krav om implementering for at en innovasjon skal skille seg fra simpelthen en ny idé eller oppfinnelse. Her kan vi forstå begrepet implementering ut fra et markedsperspektiv, og altså sette det synonymt med kommersialisering.

Kirzner (2008) har opp gjennom tidene sammenlignet sitt eget syn og definisjon av entreprenøren med Schumpeter's kreative entreprenør. Han redegjør for hovedforskjellen ved at Schumpeter's kreative entreprenør har som mål å generere ren profitt gjennom det han omtaler som disruptive episoder, mens Kirzner's våkne entreprenør reagerer på endringene som allerede har skjedd i rammebetingelsene i økonomien for å utnytte mulighetene til å skape profitt. Kirzner (2008) redegjør for at eksistensen av Schumpeters kreative entreprenør ikke er gjensidig utelukkende med hans våkne entreprenør. Vi kan ut fra dette forstå Schumpeters kreative entreprenør som den som skaper endringene i økonomien, mens Kirznerns våkne entreprenør ser og utnytter mulighetene som blir synlige av endringer i økonomien.

Dersom vi ser på etablering av organisasjonen som en del av prosessen med organisatorisk utvikling kan vi inkludere nyoppstartede virksomheter under entreprenørbegrepet, sammen med eksisterende virksomheter som utøver entreprenørielle ferdigheter. Mitra

(2012) omtaler entreprenørskapsprosessen som å strukturere og organisere læringsprosessen for å tilegne seg og utvikle kompetanse. Sett i sammenheng med Schumpeters definisjon av innovasjon i første avsnitt fører altså entreprenørskapsprosessen til å utvikle kompetanse og kunnskap som entreprenøren utnytter for å fremskaffe innovasjon.

Landström (2016) gjør rede for at innovasjon og entreprenørskap blir sett på som to ulike forskningsfelt. Studiene i innovasjonfeltet ser på økonomisk utvikling i et makroperspektiv, og har en systemisk til utvikling ved begreper som nasjonale og regionale innovasjonssystemer. Studier gjort på entreprenørskapsfeltet er ofte i et mikro-perspektiv, hvor man ser nærmere på individer og foretak. Her kan vi forstå innovasjon og entreprenørskap i forhold til hverandre ved å se på det som et system bestående av aktører. Jeg vil derfor benytte teori fra både innovasjon og entreprenørskap, for å bedre forstå både den entreprenørielle prosessen og systemet rundt.

2.2 Inkubator og typologi

Inkubatorens utvikling i mer eller mindre 60 år har resultert i en rekke ulike definisjoner og former av den moderne inkubatoren. Felles for forståelsen av inkubatorbegrepet er at de bistår entreprenøren, som kan omfatte både gründere og etablerte virksomheter, i entreprenørskapsprosessen. Phan et al. (2005) definerer inkubatoren som eiendomsbasert, med fokus på forretningsutvikling gjennom deling av kunnskap og ressurser. Her kan vi forstå ordet eiendomsbasert som at de oppholder seg i, og tilbyr fysiske lokaler. Argumentet er at det ved samlokalisering vil oppstå kunnskapsdeling mellom aktørene som oppholder seg der. Videre argumenterer de også for at inkubasjon kan sees på som en rekke diskrete aktiviteter, en pågående prosess eller en kontekst, og kan finne sted i mer eller mindre formell grad, både hensiktsmessig eller mer spontant. Ut fra dette kan vi forstå at selve inkubasjonen finner sted som et resultat av en rekke komplekse handlinger. Carsrud & Brännback (2009) gjør rede for at det å planlegge en virksomhet gjøres ved å foreta seg en rekke diskrete aktiviteter. Det er ved disse aktivitetene slik som å søke opp informasjon på nettet, telefonsamtaler og forretningsmøter at entreprenøren tilegner seg informasjon og kunnskap, som i planleggingen innebærer at man koder og prioriterer informasjonen ved å skrive ned eller dele planene med andre. Phan et al. (2005) bruker også begrepet inkubator synonymt med kunnskapspark ved redegjøringen for tjenestetilbud og dynamikken mellom inkubator/kunnskapspark og entreprenøren. Bayhan (2006) omtaler også inkubasjonen som en prosess, og gjør rede for selve inkubatoren som en lokasjon hvor entreprenører kan motta proaktiv, verdikende støtte, og tilgang til avgjørende virkemidler, verktøy, informasjon, utdanning, kontakter, ressurser og kapital som ellers ville vært for dyrt, utilgjengelig eller ukjent. Bayhan (2006) legger til at velstrukturerte inkubatorer tilbyr en forbindelse til en industri, og industrispesifikke tjenester som blant annet rådgivning, opplæring, utviklingsmidler, patentbeskyttelse, potensielle private investorer og strategiske partnere.

Löfsten og Lindelöf (2002) bruker også inkubatorbegrepet synonymt med kunnskapsparkbegrepet, og omtaler kunnskapsparkene som en del av et nasjonalt innovasjonssystem som via bistand til entreprenøren tar del i inkubasjonsprosessen. Felles for disse definisjonene finner vi at de er geografisk forankret, gjerne ved en bestemt

lokasjon, og i mange tilfeller gjennom kontorfellesskap. De har i tillegg fokus på ikke-materielle ressurser slik som kunnskap, nettverk og kapital.

2.2.1 Kategorisering etter formål

Aernoudt (2004) anerkjenner også at det finnes mange ulike konfigurasjoner av inkubatoren, og omtaler det mer som et paraplybegrep. De ulike inkubatorene er satt opp for å kompensere for ulike typer markedssvikt eller behov/gap i markedet. Aernoudt (2004, s. 128) kategoriserer inkubatorene etter formål, og gjør rede for det han omtaler som *Mixed incubator*, *Economic development incubators*, *Technology incubators*, *Social incubators* og *Basic research incubators*. *Mixed incubator* har som formål å skape oppstartsbedrifter ved å tilby tjenester som ikke finnes på markedet. *Economic development incubators* har som formål å skape regional vekst og utvikling. *Technology incubators* har som formål å stimulere innovasjon og entreprenørskap innen et spesifikt industrielt eller teknologisk område. *Social incubators* har som formål å skape produkter og tjenester som har samfunnsverdi, gjennom å bistå sosiale entreprenører som ønsker å drive non profit. Til sist har vi *Basic research incubators* som har til formål å fremskaffe forskning ved å anvende prinsipper fra inkubasjonsprosessen. For eksempel forskningen resulterer i en rekke patenter som i neste rekke vil kommersialiseres.

2.2.2 Kategorisering etter karakteristikker

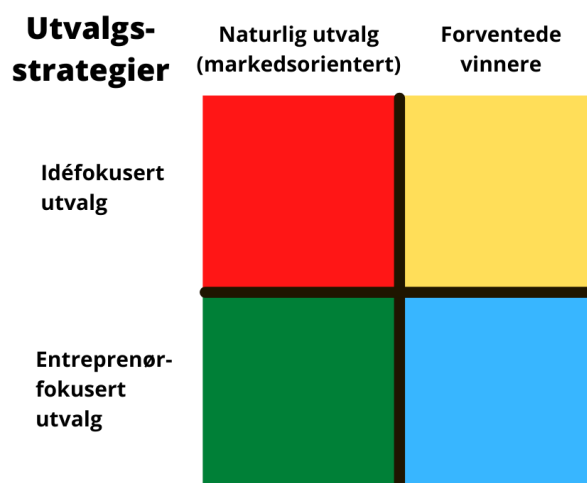
Grimaldi & Grandi (2005) gjør rede for typer av inkubatorer basert på karakteristikker innen variabler som mål og visjon, hvilken industriell sektor de fokuserer på, lokasjon, marked, hvor idéene kommer fra, i hvilken fase av virksomheten de tilbyr tjenester, hvor lang inkubasjonstiden er, hvor de får inntektene sine fra, hvilke tjenester de tilbyr og hvorvidt management team'et er finansielt investert i prosjektet. Management team tolkes i dette tilfellet som de ansatte i inkubatoren som jobber med og tilbyr tjenester til de nye virksomhetene. Basert på disse variablene introduserer Grimaldi & Grandi (2005, s. 111) fire ulike typer inkubatorer de kaller *Business innovation centre*, *University business*, *Corporate business* og *Independent business incubators*. Videre skiller de på disse fire ved å kategorisere dem som private eller offentlige inkubatorer. *Business innovation centre* (BIC) og *University business incubators* (UBI) kategoriseres her som offentlige inkubatorer, som begge får finansiering gjennom lokale, regionale eller internasjonale midler i tillegg til inntektene fra tjenestene de tilbyr. BIC tilbyr gjerne grunnleggende tjenester slik som kontorlokaler, infrastruktur og nettverk. UBI'ene på sin side har som formål å stimulere til økonomisk vekst gjennom å utvikle patenter, spin-off virksomhet fra fakultetsforskning og overføring av teknologi. De tilbyr tjenester til kunnskapsbaserte virksomheter, med fokus på å overføre kunnskap fra universitetene til nye virksomheter. Under kategorien private inkubatorer finner vi *Corporate business incubators* (CBI) og *Independent business incubators* (IBI). CBI er privatfinansierte inkubatorer som er eid og iverksatt av private selskaper med formål å tilby tjenester som fører til nye uavhengige virksomheter omtalt som corporate spin-off. I tillegg til å tilby tjenester til corporate spin-offs tilbyr disse inkubatorene også tjenester til oppstartsbedrifter. CBI'er tilbyr som regel de grunnleggende tjenestene man trenger i konseptfasen. IBI er uavhengige inkubatorer som

er iverksatt av enkeltpersoner eller av en gruppe individuelle personer og/eller selskaper. IBI'ene er finansiert av grunnleggernes egne lomme, hvor deler av midlene går til å investere i oppstartsselskapene. Dette betyr at eierne av inkubatoren har eierandeler i selskapene. IPI'er omtales også som akseleratorer, som vil si at de tilbyr tjenester i fasen som kommer etter at selve konseptet har blitt definert. De tilbyr da gjerne mer spesifiserte tjenester slik som tilgang på kapital, nettverk og bransjekunnskap. Management teamet hos en IBI eller akselerator består gjerne av personer med ekspertise og tilgang på nettopp disse områdene.

2.2.3 Utvalgsstrategier

Bergek & Norrman (2008) kategoriserer inkubatorene etter målsettingene deres, hvor de enten har som formål å skape økonomisk vekst eller å stimulere til kommersialisering av universitetsforskning. Samtidig gjør de rede for at målene i seg selv kan være irrelevant ved evaluering av inkubatoren, og at resultatene de leverer er en bedre ytelsesindikator. For å etablere et rammeverk hvor det er mulig å sammenligne inkubatorene med hverandre ser Bergek & Norrman (2008) nærmere på *utvalg, rådgivning og megling*.

Utvalg referer her til hvilken tilnærming inkubatoren har for hvilke kandidater inkubatoren velger å innlemme i programmet. Tilnærmingene er beskrevet som strategier for utvalgelse satt opp i en matrise (se Figur 1). Langs Y-aksen finner vi Idéfokusert utvalg og Entreprenørfokusert utvalg, mens på X-aksen finner vi Naturlig seleksjon (markedsorientert) og Forventede vinnere. I det røde feltet finner vi kombinasjonen av Naturlig utvalg kombinert med Idéfokusert utvalg hvor inkubatorens portefølje består av et stort antall entreprenører med idéer i veldig tidlig fase i mange ulike bransjer og felt. I det grønne feltet finner vi Naturlig utvalg kombinert med Entreprenørfokusert utvalg, som består av en mangfoldig portefølje med motiverte entreprenører fra ulike bransjer og felt. I gult felt finner vi Forventede vinnere kombinert med Idéfokusert utvalg, som resulterer i en nisjefylt portefølje med nøye utvalgte ideer. Virksomhetene i denne porteføljen tilhører gjerne et spesifikt teknologisk felt, og idéene kommer gjerne fra forskning. I det blå feltet finner vi Forventede vinnere sammen med Entreprenørfokusert utvalg, hvor porteføljen består av få håndplukkede entreprenører. Denne porteføljen inneholder også idéer som har koblinger mot universitetsforskning (Bergek & Norrman, 2008).



Figur 1 Utvalgsstrategier Bergek & Norrman (2008, s. 24)

Rådgivning referer her til hvordan inkubatoren leverer tjenestene sine gjennom rådgivning, på engelsk referert til som Business support (Bergek & Norrman, 2008). Rice (2002) redegjør for tre måter å utføre rådgivningen på: Reaktiv og episodisk, Proaktiv og episodisk og Kontinuerlig og proaktiv. Reaktiv og episodisk rådgivning finner sted etter at et problem eller en utfordring har funnet sted. Her er det entreprenøren som tar initiativ til møtet med inkubatoren. Proaktiv og episodisk rådgivning er initiert av inkubatoren, og tar form som mindre formelle møter ved behov. Kontinuerlig og proaktiv rådgivning er også initiert av inkubatoren, og finner sted i tilfeller hvor inkubatoren har en større grad av innblanding, med hensikt å føre virksomhetene i «riktig» retning. Bergek & Norrman (2008) plasserer ut fra dette inkubatoren på en skala basert på hvor involvert der er i inkubasjonsprosessen, fra sterk innblanding til Laissez-faire. Sterk innblanding vil si at inkubatoren er en aktiv prosjektleder, mens Laissez-faire er helt på andre enden av skalaen hvor virksomhetene er mer eller mindre overlatt til seg selv, og blir initiativtaker for å motta assistanse.

Megling har på norsk mange negative konnotasjoner, men kan også referere til tilfeller hvor en tredjepart hjelper andre til å komme til enighet, ved å kommunisere og forhandle mellom partene. Bergek & Norrman (2008) understreker at en av inkubatorens viktigste roller er rollen som mellomledd mellom virksomhetene i inkubatoren og relevante aktører fra innovasjonssystemet. Dette er for å skaffe virksomheten tilgang på kunnskap, teknologi, kapital, markedsressurser og menneskelig kapital. Hvordan inkubatoren utøver sin rolle som megler vil jeg gjøre rede for i kapittel 2.3 Nettverk.

2.3 Nettverk

Gulati (2007) ser på nettverk fra et ressursperspektiv, hvor relasjoner mellom organisasjoner gir aktørene i et nettverk tilgang på materielle ressurser og informasjon. Disse omtaler han som strategiske allianser, som tar form av formaliserte nettverk og avtaler mellom organisasjoner. Bak både formaliserte og mindre formaliserte nettverk ligger det en sosial dimensjon i bunn. For å forklare hva som ligger bak nettverksbegrepet mener Mitra (2012) vi må se til begrepene *sosial kapital*, *legitimitet*, og *kultur*.

2.3.1 Sosial kapital

Sosial kapital er de mellommenneskelige ressursene både individer og grupper tilegner seg ved å investere og engasjere seg i sosiale relasjoner, gjennom sosiale nettverk. Lin (2002) argumenterer for at disse ressursene man opparbeider seg er forankret i selve nettverket og relasjonene. For å illustrere bruker han et eksempel ved at man kan få tilgang til å låne sykkelen til noen man kjenner for å gjøre et ærend, men at sykkelen på et tidspunkt må leveres tilbake. Han sier at dette gjør at når man tar i bruk sosial kapital så forventes det at aktøren kan be om en tilsvarende tjeneste eller kompenseres for den. Licht & Siegel (2008; som sitert i Mitra, 2012, s. 72) knytter begrepet *tillit* frem som en faktor innen begrepet sosial kapital, og peker på fire mekanismer som er med på å danne tillit mellom aktører; «*value introjection*», «*reciprocity exchanges*», «*bounded solidarity*» og «*enforceable trust*». *Value introjection* handler om å identifisere seg med en gruppe i

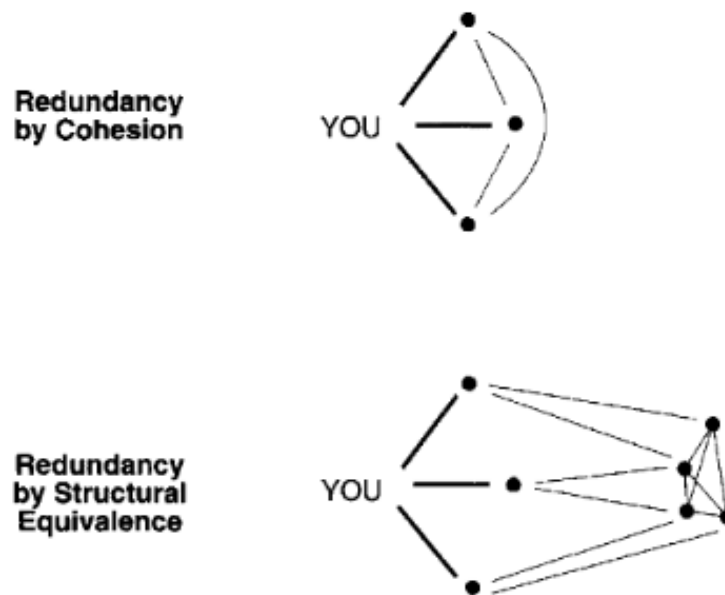
samfunnet, som man hjelper på altruistisk grunnlag. Vi ønsker å hjelpe til fordi det er en samfunnsnorm vi har observert tidligere. *Bounded solidarity* vil si at man deler en opplevelse eller en serie opplevelser med en definert gruppe folk. *Reciprocity exchanges* vil si at man samarbeider eller er generøse mot andre aktører fordi man tenker at man kan forvente en gjenytelse. *Enforceable trust* handler om en forventning om straff dersom et medlem av en gruppe oppfører seg upassende mot et annet medlem i gruppen.

Aldrich & Fiol (1994) identifiserer to typer legitimitet; *kognitiv legitimitet* og *sosiopolitisk legitimitet*. Kognitiv legitimitet tilegnes ved å spre kunnskap om virksomheten, og oppnås når markedet aksepterer et nytt produkt, en ny prosess eller tjeneste. Den høyeste formen for kognitiv legitimitet er når produktet, prosessen eller tjenesten blir tatt for gitt. Et eksempel på dette er ved introduksjonen av bilen, hvor bilen etter hvert tok over og ble et allmenn akseptert transportmiddel fremfor hesten. *Sosiopolitisk legitimitet* er aksept fra nøkkelinteressenter, opinionsledere eller representanter fra myndighetene. Denne aksepten innebærer at tidligere nevnte aktører oppfatter virksomheten som anstendig og riktig hva angår samfunnets normer og lover. Sosiopolitisk legitimitet måles ved å se på hvorvidt offentligheten aksepterer en industri, om industrien mottar statlige subsidier eller hvordan samfunnet oppfatter lederne innenfor industrien.

Mitra (2012) referer til *kultur* som et samfunns kollektive oppfatninger og verdier, og uttrykkes gjennom handlinger, symboler og tradisjoner. Williams (1963, som sitert i Mitra 2012, s. 66) omtaler kultur som samfunnets kollektive intellektuelle utvikling og en «way of life». Mitra (2012) sier at et samfunns kultur legger føringer for hvordan vi oppfordrer til, tar imot og praktiserer entreprenørskap. Dette åpner for at det vil være kulturelle forskjeller for hvordan entreprenørskap og nyskapende virksomhet i ulike globale og lokale samfunn.

2.3.2 Strukturelle hull

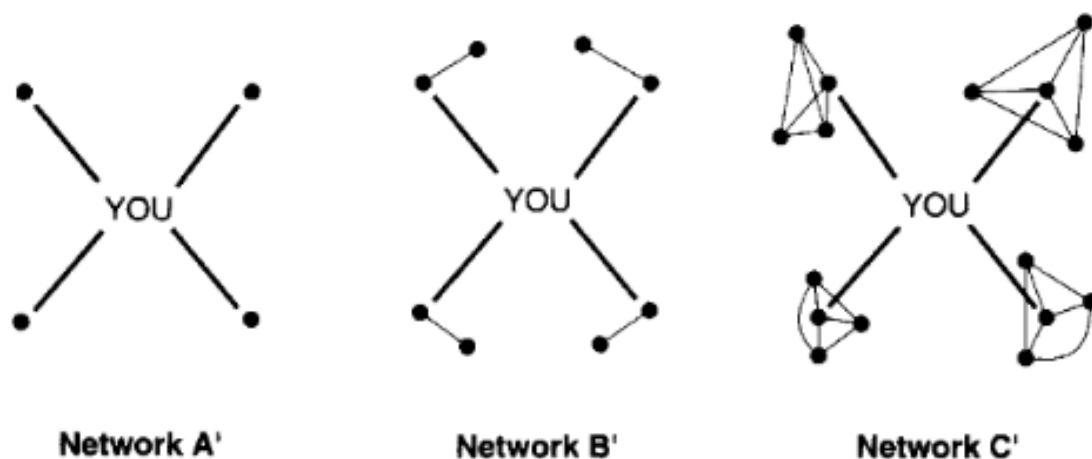
Burt (1992) bruker begrepet «Structural holes» eller *strukturelle hull* for å beskrive forholdet mellom to aktører hvor det ikke forekommer overflødig informasjonsflyt. Mellom aktørene i et nettverk vil det oppstå redundante forhold jo tettere og oftere aktørene i nettverket møtes med hverandre. I nettverk med høy grad av «Cohesion», eller *kohesjon*, vil man få overfløydige kontakter, ettersom de sterke båndene som skjer mellom aktørene gjør at man får tilgang på begge kontaktene hvis man oppnår kontakt med den ene. Dersom aktørene i nettverket har felles kontakter og felles sosialt miljø ved «Structural equivalence», eller *strukturell ekvivalens*, vil man gjerne få den samme informasjonen av flere aktører i nettverket (Burt, 1992). Dette skjer uavhengig av forholdet mellom aktørene i nettverket, ettersom de i neste rekke leder til samme informasjonskilde.



Figur 2 Structural indicators of redundancy Kilde: Burt (1992, S. 18)

I figuren over (se Figur 2) er det illustrert at man ved *høy av grad kohesjon og strukturell ekvivalens* vil få tilgang på den samme informasjonen selv om man har kontakt med tre individuelle noder i nettverket, som igjen fører til redundans fordi nodene har relasjoner til hverandre eller får informasjonen fra de samme relasjonene. Ved fraværet av direkte kontakt og felles kontakter vil det oppstå strukturelle hull som entreprenøren kan utnytte til å skaffe seg informasjon som kan danne et konkurransefortrinn.

For å optimalisere nettverket med hensikt å maksimere utbyttet man får av strukturelle hull peker Burt (1992) på to prinsipper for hvordan man burde konfigurere nettverket; *å maksimere antall ikke-redundante kontakter* og *å skille mellom primærkontakter og sekundærkontakter*. Ved å maksimere antall ikke-redundante kontakter vil man få mer ny informasjon igjen for hvert kontaktpunkt man har, ved at man øker tilgangen til strukturelle hull i nettverket. Illustrert i figuren (se Figur 3) nedenfor ser vi hvordan strategisk nettverksbygging kan benyttes til å knytte kontakter hvor det er mest hensiktsmessig.



Figur 3 Strategic network expansion Kilde: Burt (1992, s 20)

I *konfigurasjon A* har man knyttet kontakt med fire noder, og man utfyller et strukturelt hull mellom aktørene. I *konfigurasjon B* har man økt antallet redundante relasjoner, ved at man har knyttet kontakt med noder man allerede hadde tilgang på informasjon fra via de fire første nodene man knyttet kontakt med. Her har man altså økt kostnadene forbundet med å pleie og opprettholde forholdet, uten at man skaper noen nye muligheter for strukturelle hull man kan utnytte. I *konfigurasjon C* har man knyttet kontakt med fire nettverksklynger, og man har økt kostnadene drastisk. En strategisk måte å tilegne seg informasjonen, og utnytte de strukturelle hullene som oppstår mellom disse fire klyngene, er å begrense kontakten med samtlige i de individuelle klyngene. Ved å velge seg en kontaktperson i hver klynge vil man få tilgang på informasjonen som oppstår mellom alle nodene i et klyngenettverk, til en fjerdedel av kostnaden. Sammenlignet med *konfigurasjon A* og *B* har man i *konfigurasjon C* skapt større muligheter for strukturelle hull med samme antallet relasjoner man må pleie. Det er disse nodene som man får tilgang på i klyngenettverket via hovedkontakten Burt (1992) omtaler som sekundærkontakter.

2.3.3 Inkubatoren og rollen som megler

Bergek & Norrman (2008) gjør rede for inkubatorens rolle som nettverksmegler, eller nettverksformidler. Ved å definere inkubatoren som nettverksformidler skiller de aktiviteten fra begrepet å *nettverke*, som dreier seg om selve aktiviteten med å utvide eller bygge nettverk. Ved å videreformidle informasjon, kunnskap og ekspertise og tilgangen på dette via aktører i inkubatorens nettverk får inkubatorbedriftene tilgang på ressurser som bidrar til å redusere usikkerhet hos nye virksomheter. Inkubatoren knytter inkubatorbedriftene med eksterne aktører, deriblant potensielle kunder, partnere, ansatte, universitet, forskere og finansielle aktører. Inkubatoren bistår inkubatorbedriften å tolke og forstå lover, regler, tradisjoner, verdier og normer i samfunnet. Til sist innebærer også formidler-rollen å løfte frem og synliggjøre inkubatorbedriftene for eksterne aktører, og dermed bistår inkubatorbedriftene i å tilegne seg legitimitet og sosial aksept i samfunnet (Bergek & Norrman, 2008).

Shih & Aaboen (2019) bruker begrepene *direkte* og *indirekte megling* for hvorvidt inkubatoren fasiliterer og deltar på et møter mellom inkubatorbedriftene og aktørene i nettverket. De refererer til inkubatorens nærmeste relasjoner som mikro nettet til inkubatoren, som består av inkubatorbedriftene, forretningspartnere og øvrige samarbeidspartnere. Eksterne aktører er aktører i inkubatorens nettverk som inkubatoren har tilgang på, men som inkubatoren ikke samhandler med. Ved å se på hvordan inkubatoren direkte eller indirekte kobler aktørene i sitt *mikro* og *makro* nettverk måler de inkubatorenes evne til å utvikle og bidra til byggingen av nettverket til inkubatorbedriftene. Shih og Aaboen (2019) sier at ved direkte megling i mikro nettet tar inkubatoren en aktiv rolle med å fasilitere og er en del av å bygge relasjonen mellom inkubatorbedriften og aktørene i mikro nettet. Ved indirekte megling i mikro nettet tar ikke inkubatoren en aktiv rolle i å bygge relasjonen mellom inkubatorbedriften og aktørene i mikro nettet, men gir inkubatorbedriften støtte ved å fasilitere aktiviteter mellom aktørene. Dette kan for eksempel være å sette opp møter uten at inkubatoren deltar som en tredjepart. Ved direkte megling i makro nettet fasiliterer inkubatoren relasjonsbyggingen mellom inkubatorbedriften og eksterne aktører ute i periferien av nettverket til inkubatoren. Ved indirekte megling i makro nettet kobler inkubatoren inkubatorbedriften med eksterne

aktører ute det eksterne nettverket til inkubatoren uten å være en aktiv part i relasjonsbyggingen.

2.4 Regional kontekst & innovasjonssystemer

Jeg vil i dette kapittelet først gjøre rede for faktorer for regional økonomisk utvikling, sammenhengen mellom entreprenørskap og regional økonomisk vekst. Jeg vil så gjøre rede for innovasjon i et systemisk perspektiv, hvor læring og kunnskap spiller en sentral rolle.

2.4.1 Økonomi og utvikling i regional kontekst

Med utgangspunkt i Schumpeters forklaring av sammenhengen mellom entreprenørskap og økonomisk utvikling gjør Mitra (2012) rede for fem faktorer som spiller inn for hvorvidt entreprenørskap fasiliterer økonomisk vekst for et land eller en region; *hvilken vekst fase landet eller regionen befinner seg i, nivået av entreprenøriell aktivitet, naturen til de entreprenørielle aktivitetene, institusjonelle strukturer, styringsformer og økonomiske insentiver, og sosiokulturelle faktorer.*

Rostow (1960, som sitert i Mitra, 2012, s 254) identifiserer fem faser av økonomisk vekst: *Fase 1: jordbrukssamfunnet som spesialiserer seg i landbruksproduksjon og små-skala produksjon fra enmannsbedrifter. Fase 2: overgangsfasen fra jordbrukssamfunn over til et industrielt samfunn. Fase 3: kraftig vekstfase, industrialisering av produksjon. Fase 4: modningsfasen, hvor økonomien er i vedvarende vekst. Fase 5: Masseforbruk.* Basert på Rostows faser for økonomisk utvikling videreutvikler Porter (2002, som sitert i Mitra, 2012, s. 255) modellen ved å komprimere modellen til tre faser, og ved å fremheve rollen innovasjon spiller i de ulike fasene; *Fase 1: innsatsfaktor-drevet, hvor innsatsmidlene og rådighetene over disse gir konkurransefortrinn. Fase 2: Effektivitets-drevet, hvor nye prosesser som skaper mer effektiv produksjon gir konkurransefortrinn. Fase 3: Innovasjonsdrevet fase hvor mindre selskaper, økning i servicesektoren relativt til produksjonssektoren, teknologisk utvikling, økning i kapital per innbygger som gjør det lettere å bli entreprenør og økt kunnskapsflyt som følge av globalisering og kommunikasjonsteknologi.*

Naturen til de entreprenørielle aktivitetene referer til Baumol's (1990) redegjørelse av at entreprenørskap kan være av en *produktiv, uproduktiv eller destruktiv natur*. Uproduktivt og destruktivt entreprenørskap er en trussel mot produktivt entreprenørskap, og kan for eksempel være skatteundragelse, ulovlig aktivitet for å skape arbitrasje og anvendelse av søksmål med hensikt å forulempe og slite ut sine konkurrenter.

Boschma (2005, s. 63) redegjør for fem typer nærhet aktørene i et nettverk kan ha til hverandre for å redusere usikkerhet, øke koordinasjon, og på den måten fasilitere læring og innovasjon; *kognitiv nærhet, organisasjonell nærhet, sosial nærhet, institusjonell nærhet og geografisk nærhet.* *Kognitiv nærhet* handler om hvilken kunnskap aktørene i nettverket akkumulerer. For høy kognitiv nærhet vil gi aktørene lite nytte av å dele kunnskap, mens lav kognitiv nærhet vil gjøre det vanskelig for aktørene å kommunisere

og absorbere kunnskapen. *Organisasjonell nærhet* handler om måten aktørene samhandler for å dele kunnskapen. For å kombinere komplementær kunnskap er aktørene avhengige av å ha en struktur for hvordan utvekslingen og kombinasjonen skjer. *Sosial nærhet* referer til relasjoner mellom aktørene i nettverket på mikro-nivå, hvor interaksjoner og kunnskapsdeling er avhengig av sosiale forhold slik som tillit. *Institusjonell nærhet* er nærhet i form av språk, normer, vaner og at man følger det samme juridiske lovverket. Til sist har vi *geografisk nærhet*, som refererer til fysisk avstand mellom aktørene i nettverket. Fitjar & Rodriguez-Posé (2011) foreslår at aktører og virksomheter i perifere regioner kan overkomme stor geografisk avstand ved å komme nærmere andre regionale, nasjonale eller internasjonale aktører i de fire andre dimensjonene nevnt i Boschma (2005).

2.4.2 Innovasjonssystemer

OECD (2018) avgrensar innovasjonssystemene etter hvilken industri, teknologi de tilhører, og/eller i kombinasjon en geografisk dimensjon, hvor de lokale innovasjonssystemene er koblet til de nasjonale og globale innovasjonssystemene. Lundvall (1992) definerer innovasjonssystemet som et sosialt og dynamisk system, hvor kunnskap omtales som den mest fundamentale ressursen for moderne økonomi. I tillegg til det sosiale aspektet mellom aktørene påvirker også institusjoner inn for aktivitetene i et innovasjonssystem. Hans definisjon av det *nasjonale innovasjonssystemet* baserer seg på at de ulike nasjonale økonomiene kan gjøre at de ulike nasjonale innovasjonssystemene ser ulike ut. Det nasjonale innovasjonssystemet består av følgende elementer som til sammen utgjør det nasjonale innovasjonssystemet i et land: *den interne organiseringen i virksomhetene, relasjonene mellom virksomhetene, rollen til den offentlige sektoren, institusjoner i finanssektoren, nivået av forsknings- og utviklings, tilstedeværelsen av forsknings- og utviklingsorganisasjoner og nasjonal utdanning og trening*. Ytelsen av det nasjonale innovasjonssystemet avhenger av dynamikken mellom disse.

2.4.3 Regionale innovasjonssystemer

Vi finner også innovasjonssystemer i en regional kontekst. Chung (2002) argumenterer for at det nasjonale innovasjonssystemet i et land består av av flere regionale innovasjonssystemer, hvor man har spesifiserte sektorielle innovasjonssystemer i form av industrielle klynger. Porter (1998) definerer klynger som geografisk konsentrerte selskaper og institusjoner. Denne definisjonen innebærer også at selskapene har en tilknytning til hverandre og til et spesifikt felt og industrielt sammenkoblet miljø. Klyngene har samtidig en tendens til å utvide og strekke seg nedstrøms til distributører og kunder av produksjonsbedriftene, og sidelengs mot produsenter av komplementære produkter, eller bedrifter tilhørende industrier som benytter seg av samme kompetanse, teknologi eller innsatsfaktor. Porter (1998) nevner også at mange klynger også inkluderer offentlige institusjoner, slik som universiteter, tenketanker, yrkesopplæring og handelsorganisasjoner – som tilbyr spesialisert trening, utdanning, informasjon, forskning og teknisk støtte til de andre bedriftene i klyngen. OECD (1997) redegjør for at innovasjon er et resultat av komplekse interaksjoner mellom aktørene og institusjonene i et innovasjonssystem. Dette innebærer at innovasjonsprosessen ikke er en lineær prosess,

men at delingen av kunnskap og informasjon som fører til innovasjon er en prosess bestående av tilbakekoblinger og iterasjoner.

2.4.4 Kunnskap og læring i regionene

Vi kan i lys av redegjørelsen av det regionale innovasjonssystemet i forrige kapittel se på kunnskap som en sentral innsatsfaktor og læring som en sentral aktivitet. Asheim (1996) beskriver en systemisk regional tilnærming til innovasjon, hvor en klynge av bedrifter i et avgrenset territorisk område samarbeider om å utvikle en kollektiv innovasjonskapasitet gjennom læring. Dette skjer gjennom fokus på samhandling og læring internt i organisasjonene, mellom organisasjonene og på regionalt nivå. Dette omtaler Asheim (1996) som en *læringsregion*, som en videreutvikling av det *industrielle distriktet* gjennom fokus på læring og samhandling. Samtidig nevner han at disse læringsregionene er bedre posisjonert for å unngå sti-avhengighet, som følge av regionens evne til innovasjon. Asheim's (1996) forståelse av kunnskapsøkonomien legger til grunn en kobling mellom økonomien og sosiokulturelle forhold.

Utviklingen og utnyttelse av kunnskap gir et selskap muligheten til å skape seg et konkurransefortrinn, og er selve fundamentet for kapasiteten til et selskap. For noen bedrifter er også denne kunnskapen både en innsatsfaktor og et produkt ved leveranse (Sivula et. al 1997). For å utvikle kunnskapsbasen må entreprenøren tilegne seg det man omtaler som *taus* og *eksplisitt* kunnskap. Mens *taus* kunnskap er kunnskap som er vanskelig å overføre til andre, slik som å lære seg å sykle, er *eksplisitt* kunnskap formalisert og systematisert slik at det er lett å dele, slik som en instruksjonsbok (Nonaka, 2007). Prosessen med å utvikle *taus* og *eksplisitt* kunnskap skjer gjennom det som omtales som *sosialisering*, *eksternalisering/artikulering*, *kombinering* og *internalisering*. Ved *sosialisering* deles kunnskapen internt i selskapet eller med aktører utenfor selskapet. Ved *eksternalisering* omgjøres *taus* kunnskap til *eksplisitt* ved å kode kunnskapen slik at man kan videreformidle. Ved *kombinering* tar man denne kunnskapen og setter det sammen med annen *taus* eller *eksplisitt* kunnskap, for eksempel ved å skrive ned instruksjoner. Ved *internalisering* tar man kunnskapen man skaper og legger det til bedriftens kunnskapsbase. Maskell & Malmberg (1999) bruker begrepet *kollektiv læring* for å beskrive utviklingen av kunnskap på et lokalt nivå, og forklarer at fordi særlig *taus* kunnskap er vanskelig å overføre har det en tendens til å være regionalt eller lokalt forankret. I kunnskapsøkonomien vil spesialisert kunnskap som er regionalt forankret kunne bidra til å skape et konkurransefortrinn for de lokale aktørene.

3 Forskningsmetode

Jeg vil i dette kapitlet gjøre rede for hvilke metodiske fremgangsmåter jeg har lagt til grunn i studien. Forskningen har en kvalitativ utforming, med en case-studie. Studiet bygger på et internship ved Kunnskapsparken Helgeland høsten 2019. I den grad internskapet vil kunne betraktes som observasjon, kan vi betrakte oppholdet som en forstudie til selve masteroppgaven. Internskapet varte i 14 uker og plasserte meg i rollen som Kearns (2016) beskriver som deltagende observatør, hvor jeg fikk ta del i Kunnskapsparken Helgelands drift som innovasjonsselskap og være en aktiv deltager i det regionale innovasjonssystemet som denne studien tar for seg. I dette kapitlet vil jeg redegjøre for de metodiske valgene jeg har tatt for denne studien, som altså finner sted etter nevnte internship.

3.1 Forskningsdesign

Formålet med studien er å danne en dypere forståelse av hva det regionale innovasjonssystemet på Helgeland består av, og hvordan det fungerer. For å begrunne hvorfor en kvalitativ studie er hensiktsmessig for å forstå de komplekse sosiale relasjonene som institusjonaliserer innovasjon og entreprenørskap kan vi se til Mitra (2012):

"Inherent in the creation of value, and in the realization of opportunity created by technological change or institutional intervention, is the interplay and relationships of people... ..the very act of creating a new venture is immersed in the experience of the entrepreneurs, their previous occupations and skills development perhaps, in the networks of fellow entrepreneurs, family, business connections, and even contacts with the government." (Mitra, 2012, s. 14).

Tjora (2017) redegjør for forskjellen mellom kvalitativ forskning og kvantitativ forskning, og peker på at kvalitativ forskning legger vekt på forståelse og «en nærhet til dem man forsker på» (Tjora, 2017, s. 24). Videre redegjør han for forskjellen mellom *induktive* og *deduktive* fremgangsmåter, og tilegner kvalitativ forskning induktive attributter, hvor induktive fremgangsmåter gjerne er utforskende og drevet av empiriske observasjoner, mens deduktive fremgangsmåter drives av teori og hypoteser. Ut fra studiets formål vil studiet kunne beskrives med en induktiv tilnærming til grunn, mens intervjuguiden bygger på det teoretiske rammeverket. Med tilhørende forstudie vil vi kunne beskrive forskningen med det Tjora (2012) kaller en *abduktiv* tilnærming, hvor empiri og observasjon er et utløsende element for forskningen, men at forskningen også formes av teori og tidligere forskning. Gregory et. Al (2011) forklarer at abduksjon dreier seg om å anvende anerkjent kunnskap for å forklare hva vi empirisk observerer. Videre redegjør de at deduktiv metode konkluderer fra beskrivelsene av konsekvensene i et årsakssammenheng-forhold, mens induktiv metode konkluderer fra et antall observasjoner. En abduktiv tilnærming strever ifølge Gregory et. Al (2011) etter å støtte opp under observasjonene, enten via videre

empiriske studier som kan bygge opp under forklaringen, eller oppfordrer til studier av deduktiv art som kan bekrefte eller avkrefte forklaringen man har kommet frem til.

Oppbygningen av forskningen legger til grunn at fenomenet «Regional inkubator» er et produkt av sosiale interaksjoner som beskrevet i Tjora (2012). Disse mellommenneskelige interaksjonene beskrives som «en sentral samfunnsdannende enhet». Dersom vi forstår begrepet «regional inkubator» og regionale innovasjonssystem som deler av samfunnet som defineres av menneskers aktivitet og interaksjon med hverandre, kan vi legge Alfred Schütz' (1970, som sitert i Tjora, 2017, s. 27) fokus på hvordan samfunnsmedlemmene oppfatter og «forstår» verden rundt seg til grunn for hvorfor det er relevant å intervju aktørene i selve fenomenet vi prøver å forstå.

3.2 Case

Studien tar også form som et «Case» studie, hvor man studerer én eller få tilfeller av et fenomen. Hensikten er å få en dypere forståelse av hvilke ulike nyanser som finnes av fenomenet, konteksten rundt fenomenet og hvordan fenomenet blir beskrevet (Baxter, 2016). Casen i studiet er Kunnskapsparken Helgeland, hvor jeg søker etter å forstå og beskrive Kunnskapsparken Helgeland som innovasjonsselskap, inkubator og aktør i det regionale innovasjonssystemet. Dermed ser jeg på én nyanse av fenomenet regional inkubator, hvor det regionale innovasjonssystemet og samfunnet rundt er konteksten, og hvor beskrivelsen av fenomenet kommer fra informantene og fortolkes av forskeren. Case studiens egnethet til å bekrefte, avkrefte eller utvikle teorier er forenlig med den abduktive tilnærmingen tidligere avklart i forrige kapittel. Med forhåndskunnskaper om fenomenet som studeres fra teori og observasjon, og med et forskningsdesign som åpner for å generere nye teorier vil vi heller ikke ifølge Baxters (2016) definisjon ha en ren teori-testende (deduktiv) eller teori-genererende (induktiv) tilnærming.

Her er det samtidig relevant å gjøre rede for at Case studiet klassifiseres som en metodikk, heller enn en metode. Førstnevnte forteller hva, hvordan og hvorfor noe forskes på, mens sistnevnte beskriver måten man samler inn datagrunnlaget på (Baxter, 2016). Definisjonen av studiet som et Case studie forteller altså hva som skal forskes på, og ikke hvordan, som vil bli gjort rede for senere. Formålet med å velge en casestudie er i dette tilfellet for å avgrense oppgaven på en hensiktsmessig måte, samtidig som man strever etter å produsere forskning som kan være generaliserbart og overførbart til andre tilfeller selv om studiets omfang er begrenset.

3.3 Intervju

Datainnsamlingsmetoden for studien baserer seg på intervjuer. Jeg legger Dunns (2016) beskrivelse av styrkene ved intervju til grunn for valget av denne metoden. For det første for å tette et hull i kunnskapen om den regionale inkubatoren og det regionale innovasjonssystemet i Nord-Norge. For det andre for å undersøke kompleks oppførsel i et system som dannes og utøves av menneskelig interaksjon. For det tredje for å samle inn et mangfold av meninger og opplevelser rundt fenomenet. For det fjerde for å vise respekt

og gi utøverne i systemet rom for å reflektere over fenomenet og være med på å forme selve forskningen, til forskjell fra for eksempel ren observasjon.

Intervjumetoden kan deles inn i tre kategorier; strukturert, ustrukturert og semi-strukturert intervju (Dunn, 2016). Graden av struktur og fleksibilitet er det som skiller de ulike typene intervjuer. Intervjuene i denne studien ligger innenfor kategorien semi-strukturert intervju, hvor det er forberedt en intervjuguide på forhånd. Sammenlignet med et strukturert intervju åpner denne kategorien opp for at man kan benytte de spørsmålene som er relevante, samtidig som man kan følge interessante og hensiktsmessige avsporinger. Her krever det samtidig at intervjueren evner å føre samtalen tilbake til relevante tema dersom det sporer fullstendig av. Tjora (2012) bruker ordet dybdeintervju synonymt med semi-strukturert intervju, og peker også på fordelene med å anvende åpne spørsmål for å gi rom for at informanten kan gå i dybden på tema som hen har mye å fortelle om. Tjora (2012) stemmer også i på at dybdeintervjuet som metode støtter opp under et fenomenologisk perspektiv, hvor informantens opplevelser og refleksjoner er i fokus.

Jeg utviklet 3 mer eller mindre like intervjuguider, hvor ett og annet irrelevant spørsmål for de ulike rollene ble tatt ut. Én intervjuguide for Daglig leder og Prosjektleder for MoFi, én for Klyngeleder ACT og én for Inkubatorleder og forretningsutviklerne. Intervjuguidene ble utformet med tre overliggende tema; «Litt om deg», «Inkubator» og «Regional kontekst» (Se vedlegg INTERVJUGUIDER). Spørsmålene i kategorien «Litt om deg» avdekker hvilken rolle informanten har i organisasjonen, samt andre roller, ansvar og erfaring de tar med inn i sin rolle. «Inkubator»-kategorien setter informantens rolle i system, hvor målet var at de skulle beskrive hvordan de aktivt bidrar til arbeidet med entreprenørskap og forretningsmessig innovasjon. Spørsmålene under «Regional kontekst» gir så rom for informantene å beskrive omgivelsene de opererer i, hvilke systemiske endringer som har skjedd over tid mens de har jobbet med entreprenørskap og forretningsmessig innovasjon, samt avdekke eventuelle særtrekk ved regionen. De mer åpne kategoriene som er typisk for et semistrukturert intervju dukker opp i første og siste kategori, hvorpå spørsmålene under «Inkubator»-kategorien søker etter teoretiske avklaringer. Dunn (2016) anslår at 6-8 primærspørsmål tar ca. en halvtime å gjennomføre, derfor valgte jeg å forberede 15-18 spørsmål i hver intervjuguide. Dette tok ikke høyde for de noe lengre digresjonene som oppsto, som resulterte i at gjennomsnittstiden for gjennomføringen av de 7 intervjuene var 76,4 minutter. Intervjuene ble mer eller mindre gjennomført i rekkefølgen som er satt opp i intervjuguiden. På grunn av tidsbruk ble etter hvert siste spørsmål, som omhandler bedriftens initiativ til å dele tanker og idéer med andre aktører i regionen, sløffet ettersom spørsmålet «Hvordan fasiliteter dere deling av idéer og kunnskap mellom bedriftene i inkubatorens nettverk» under «Inkubator»-kategorien ofte fikk oss inn på svarene jeg ønsket i nevnte spørsmål.

3.3.1 Utvalg

Informantene som er valgt ut er inkubatorleder og 3 forretningsutviklere ved Kunnskapsparken Helgeland, som alle jobber i inkubatoren i tillegg til andre arbeidsoppgaver som prosjektledere. I tillegg til disse valgte jeg ut 3 andre relevante informanter fra Kunnskapsparken Helgeland som kunne belyse tema ut fra et annet perspektiv. Disse 3 jobber som Daglig Leder, Klyngeleder og leder et prosjekt som handler

om å mobilisere til mer forskningsbasert innovasjon. Dette utvalget kan beskrives som et formålsbevisst utvalg av informanter (Patton, 2002; som sitert i Stratford & Bradshaw, 2016, s. 124), eller et strategisk utvalg (Tjora, 2012), som er plukket ut med hensikt å kunne best belyse problemstilling og forskningsspørsmål fra sine individuelle erfaringer og opplevelser. Disse individuelle erfaringene danner til sammen et kollektivt inntrykk av fenomenet «Regional inkubator», og vi kan videre beskrive deltagerne som et maksimum variasjonsutvalg og kriterieutvalg (Stratford & Bradshaw, 2016). Informantene sitter med forskjellig ansvar i forhold til innovasjon og entreprenørskap. Det kan være variasjon på områder som lederansvar, ulike geografiske områder og tidligere erfaringer, utdanning og nettverk som bidrar til den individuelle ansattes virkelighetsoppfatning. Ved å hensynta disse ulikhetene kan det argumenteres for at de oppfyller kriteriet at de arbeider aktivt med innovasjon og entreprenørskap i kraft av sin stilling, i tillegg til at tidligere nevnte ansvarsområder og erfaringer gir nok variasjon til å danne et sammensatt bilde av fenomenet. Antallet informanter synes å være dekkende for casets kontekstuelle begrensninger, og er således ikke et representativt utvalg for annet enn denne casen. Derimot strever studien etter det Baxter (2016) omtaler som generaliserbarhet og overførbarhet, som jeg vil gå nærmere inn på i kapittel 3.5 gyldighet, pålitelighet og generaliserbarhet. Dataen som genereres i studien vil kunne sammenlignes med andre tilfeller av fenomenet «regional inkubator», og man vil kunne se etter forskjeller ved både informantenes opplevelser, og den geografiske konteksten.

3.3.2 Forberedelse og gjennomføring

For å forberede meg til intervjuene leste jeg gjennom forskningsartiklene som dannet grunnlaget for intervjuguiden. Internshipet mitt hos Kunnskapsparken Helgeland vil jeg også si var forberedende, hvor jeg fikk tilegnet meg en basisforståelse for det regionale innovasjonssystemet og rollen til Kunnskapsparken Helgeland, som senere manifesterte seg gjennom utformingen av både problemstilling, forskningsspørsmål og intervjuguide. I løpet av internshipet rakk jeg å bli kjent med inkubatorvirksomheten spesielt, samt observere Kunnskapsparken Helgelands rolle i andre anledninger. Under observasjonen og i samtale med de ansatte ble jeg kjent med historien til selskapet. Jeg dannet meg et bilde av etableringen via diverse lokale avisartikler. Etter å ha bestemt utvalget inviterte jeg til fysisk intervju, hvor jeg gikk gjennom samtykkeerklæringen (Se vedlegg SAMTYKKEERKLÆRING) sammen med informant. I samtykkeerklæringen står det blant annet at det vil bli gjort lydopptak av intervjuet, med hensikt å transkribere det i etterkant, slik at det ble lettere å konsentrere seg om hva som blir sagt i selve intervju og komme med eventuelle oppfølgingsspørsmål (Tjora, 2017). Intervjuene ble avtalt gjennom opprettholdt kontakt med Kunnskapsparken Helgeland etter at internshipet var avsluttet.

Våren 2020 gjennomførte jeg 3 fysiske intervjuer etter planen før Norge, sammen med resten av verden, ble rammet av Corona-viruset (også omtalt som SARS-CoV-2 eller Covid-19). Disse intervjuene ble gjennomført ved informantenes arbeidsplass, altså ved Kunnskapsparken Helgeland, i tråd med Tjoras (2017) anbefaling om å ha intervjuet på arbeidsted for å skape en komfortabel sfære for informantene. Dette var også for å forsikre om at vi hadde rolige omgivelser som ville gi best mulig opptak til transkriberingsprosessen etterpå. Intervjuene ble tatt opp ved bruk av digitalopptaker.

Etter hvert som situasjonen ble mer alvorlig og det ble innført hjemmekontor ble resterende 4 intervjuer gjort over Microsoft Teams. Beslutningen om å bruke videosamtale kontra kun lyd var for å unngå å miste muligheten til å bruke kroppsspråk (Tjora, 2017). For å overholde samtykkeerklæringen ble også disse videosamtalene tatt opp med digitalopptaker. Intervjuene synes å være lite preget av at de er gjort over video. I dette tilfellet kan det faktum at undertegnede allerede har omgått med informantene i over et halvt år spille en viktig rolle til at videosamtalene ble en god erstatning for det fysiske intervjuet. Lydkvaliteten ble dog ikke helt den samme, og kan ha bidratt til at transkripsjon i noen tilfeller har tatt lengre tid. Det var også naturlig i noen intervjuer å starte samtalen med en kjapp statusoppdatering på hvordan man oppfattet situasjonen ute i verden på daværende tidspunkt, som en oppvarming før vi gikk inn på spørsmål som krevde mer refleksjon (Tjora, 2017).

3.4 Kvalitativ analyse

I dette kapittelet vil jeg redegjøre for de metodiske fremgangsmåtene jeg har valgt for å analysere det kvalitative datasettet jeg har tilegnet meg gjennom intervjuene. Kvalitativ analyse har som mål å gjøre det mulig for leseren av et forskningsprosjekt å tilegne seg kunnskapen fra forskningsområdet uten å selv måtte gå gjennom datamaterialet (Tjora, 2017). Forskerens rolle er å forstå og syntetisere data, slik at det kan formidles på en sammenhengende og forståelig måte. Prinsippene bak ligger i å organisere og redusere datamengden til en mengde som håndterbar (Cope, 2016).

For å systematisere analysen av det empiriske datamaterialet jeg har innhentet har jeg lagt til grunn det Tjora (2017) omtaler som den stegvis-deduktive induktive metoden (SDI). I tråd med min abduktive tilnærming legger SDI-modellen opp til at man kan gjøre deduktive tilbakekoblinger med å teste om man har tatt riktige valg etter hvert som man går gjennom stegene i modellen fra et induktivt utgangspunkt. Tjora (2017) begrenser de deduktive tilbakekoblingene ved at iterasjonene skjer mellom to nabosteg i modellen, med hensikt å systematisere og sikre fremdriften i prosjektet. Dette er hensiktsmessig ettersom prosjektet har sine begrensninger i både omfang og tid.

3.4.1 Transkripsjon og datareduksjon

Tjora (2017) legger transkribering på bokmål eller nynorsk som en hovedregel, men sier samtidig at man skal være observant på dialektord som ville mistet betydning hvis oversatt til bokmål eller nynorsk. Derfor har jeg valgt å transkribere på bokmål, men inkluderer dialektord hvor jeg oppfatter at det er toneangivende for det som blir sagt. Samtlige intervju ble transkribert av undertegnede påfølgende dag slik at man har intervjuet friskt i minne. Dunn (2016) sier at som intervjuer er man selv best egnet til å rekonstruere utvekslingen som finner sted i intervjuet. Tjora (2017) argumenterer ut fra samme ståsted, og mener at man unngår å miste for mye av «visuelle ledetråder» og «informasjon om stemningen i løpet av intervjuet» dersom man transkriberer og bearbeider datamaterialet selv. Transkriberingsprosessen gir forskeren muligheten til å gå gjennom datamaterialet i enda en omgang, og kan sees på som en innledende fase til analysen av datamaterialet

(Dunn, 2016). Det kan også argumenteres for at analyseprosessen begynte allerede i intervjuet, altså før transkriberingsprosessen, og at fortolkningsarbeidet allerede er i gang i intervjuprosessen.

3.4.2 Koding

Med hensikt å redusere datamengden valgte jeg å starte med deskriptive koder for å kategorisere datamaterialet, for så å utvikle analytiske koder som dekker temaene jeg utviklet i starten av forskningsprosjektet (Cope, 2016). For å være i tråd med SDI modellen beskrevet i innledningen av kapittel 3.4 Kvalitativ analyse har jeg valgt jeg å starte kodingsprosessen med det Tjora (2017) kaller empirinære koder, som kan bestå av ord eller fraser fra selve intervjuene. Her kan det diskuteres hvorvidt det er det han omtaler som å «rendyrke en induktiv empirinær koding» (Tjora, 2017, s. 197), ettersom datamaterialet bærer preg av begreper fra teorien. Dette på grunn av at intervjuguiden består av en del spørsmål fra teorien. Samtidig sier Tjora (2017, s. 197) at «rendyrket induksjon med tomt hode ikke er praktisk mulig», og jeg lagt dette til grunn for at det er hensiktsmessig å legge SDI til grunn i analysen. Under kodingsprosessen lagde jeg koder som for eksempel «utdanning», «Verv», «fasilitering», «tjenester», «klynger», «partnere», «forutsetninger», «utfordringer» og «kultur». Disse kodene samlet jeg så i det Tjora (2017) omtaler som kodegrupper, med hensikt å sortere kodene etter tematisk sammenheng. Da kom jeg frem til følgende grupper eller kategorier: «Ansattes bakgrunn», «Inkubatoren», «Nettverk» og «Regionen (Helgeland)». For eksempel ble koder som «utdanning» og «verv» sortert under «Ansattes bakgrunn», mens koder som «forutsetninger», «utfordringer» og «kultur» ble plassert under kategorien «Regionen (Helgeland)». Disse kategoriene og kodene benyttes til å svare på de ulike forskningsspørsmålene.

For å organisere dataene på en effektiv og oversiktlig måte bygde jeg opp et sitatbibliotek eller kodebibliotek ved bruk av MS OneNote, hvor jeg la inn kategoriene og tilhørende kodede sitater. Kombinert med en kodebok laget i et MS Word med oversikt over hvilke kategorier som skal belyse hvilke forskningsspørsmål, og på den måten koble inn det teoretiske rammeverket. Dette gjør det mulig å hente frem og sammenligne data fra de individuelle informantene under analyse delen kombinert. Dette kan oppfattes som en primitiv bruk av «Computer-Aided Qualitative Data Analysis Software» (CAQDAS) (Cope, 2016), hvor jeg anvender elektroniske hjelpemidler for å organisere og holde oversikt over dataene under analysen.

Datamaterialet presenteres i analysekapittelet, kapittel 4 Empiri & analyse ved å velge ut sitater fra transkripsjonen, som vil være gjenstand for tolkning og analyse. Tolkningen og tilhørende argumentasjon vil så redegjøre for hvordan sitatet belyser det aktuelle temaet (Dunn, 2016), og således bidra til å beskrive fenomenet «Regional inkubator». Informantene vil siteres med rolle, og i tilfellet med «Forretningsutviklerne» vil jeg legge til nummer, slik at man kan skille ad «Forretningsutvikler 1», «Forretningsutvikler 2», «Forretningsutvikler 3» og så videre.

3.5 Gyldighet, pålitelighet og generaliserbarhet

For å sikre at forskningen i kvalitative studier er av tilstrekkelig kvalitet bruker Tjora (2017) begrepene gyldighet, pålitelighet og generaliserbarhet. Disse begrepene blir brukt som kriterier man stiller til forskningen. Ved å streve etter transparens, ved å redegjøre for hvilke metoder og valg man tar i løpet av forskningsprosjektet, gir man leseren et innblikk med hensikt at de kan gjøre en vurdering av kvaliteten på forskningen selv.

3.5.1 Gyldighet

Gyldighet i forskningssammenheng forklares av Tjora på følgende måte: «Gyldighet knytter vi til spørsmålet om hvorvidt de svarene vi finner i vår forskning, faktisk er svar på de spørsmål vi forsøker å stille» (Tjora, 2017, s. 232). Vi ønsker altså å sikre kvaliteten til forskningsprosjektet ved å reflektere over om studien gir oss de svarene vi ønsker å si noe om. Kvale (1997; som sitert i Tjora, 2017, s. 232) trekker frem kommunikativ og pragmatisk gyldighet som måter å kvalitetssikre forskningen. Det diskuteres så videre hvordan «Policy-sosiologien produserer kunnskap for en oppdragsgiver» (Tjora, 2017, s. 233), som i dette tilfellet er for en tredjepart fra næringslivet. Den pragmatiske gyldigheten kommer da fra en avklaring mellom tredjepart og forskeren. I dette tilfellet har dette skjedd ved flere tilfeller, både under utforming av forskningsopplegget, under intervju og ved sitatsjekk og diskusjon med tredjepart under analysen. Den kommunikative gyldigheten valideres gjennom samtale med forskningsmiljøet, som i dette tilfellet er dialog med veileder og medstudenter, samt det å forholde seg «bevisst til aktuelle teorier og perspektiver, samt til tidligere forskning som er gjort innenfor samme tema» (Tjora, 2017, s. 234). I tillegg redegjøres det for hvordan jeg har utført forskningen ved å vise hvordan jeg har stilt spørsmål ved å legge ved intervjuguide, redegjør for det teoretiske rammeverket og for valgene som tas i forhold til datagenerering og analyse. Dette er i tråd med det som omtales av Stratford og Bradshaw (2016, s. 126) omtaler som den hermeneutiske sirkelen, som tar utgangspunkt i å utforme forskningen sammen med «the interpretive community». I denne sammenhengen kan informantene sammen med både veileder, medstudenter og betegnes som en del av «the interpretive community» på grunn av sin faglige bakgrunn og bidrag til å utforme studien. Med dette som utgangspunkt diskuterer man med veileder og medstudenter, slik at man får tilbakemelding under de individuelle stegene i modellen underveis.

3.5.2 Pålitelighet

Påliteligheten i et kvalitativt forskningsprosjekt handler om intern logikk og sammenhengen i de ulike stegene i forskningen. SDI-modellen er lagt opp til å sikre pålitelighet ved å sette krav til hvordan man genererer data, hvordan man gjennomfører den analytiske delen ved å ta utgangspunkt i det empiriske datamaterialet, for så å anvende det teoretiske rammeverket på et senere tidspunkt (Tjora, 2017). Repstad (1993; som sitert i Tjora 2017, s. 235) mener at forskerens engasjement i tematikken kan skape støy under forskningen og således påvirke resultatet man kommer frem til. Samtidig

understrekes det at en «fullstendig nøytralitet» ikke er mulig å oppnå, og at det vil være vanskelig å kunne gjennomføre et forskningsprosjekt uten en «faglig eller hverdagslig forutforståelse». Det drøftes derfor videre at å redegjøre for hvilken posisjon, erfaring og underliggende engasjement for studien vil være viktig for å avdekke hvordan forskeren potensielt preger resultatene. Her vil jeg argumentere for at min forståelse, erfaring og engasjement for regionen og forskningsområdet spiller inn på hvordan jeg tolker og analyserer under studien. For at forskningen likevel skal være pålitelig strever jeg derfor i oppgaven etter å redegjøre for min posisjon i forhold til de ulike temaene, og å redegjøre for hvordan jeg tolker dataene. For eksempel ville nok forskningen sett annerledes ut dersom jeg aldri hadde vært på internship hos Kunnskapsparken Helgeland, og opplevelsen har vært med på å forme mitt forhold til både temaene og informantene. Dette kan være både i positiv og negativ forstand. Tjora (2017, s 237) peker på at «informantens stemme gjøres synlig» ved bruk av direkte sitater fra dybdeintervju, og at dette vil være med på å styrke påliteligheten. Dette fordi det redegjøres derfor for hva som er forskerens syn og hva som er informantenes syn. Tilhørende tolkningen er også forskerens refleksjon over egne refleksjoner, for å gi et innblikk i forskerens forståelse av omverdenen (Tjora, 2017). Videre diskuterer han også at forskningen ikke finner sted i et sosialt vakuum. Samtidig som jeg har hatt dialog og samtalepartnere under prosjektet, så har det mot slutten i den mest produktive rapportskrivingsfasen vært preget av mindre sosialt samvær med omverdenen som følge av pandemien og geografisk avstand fra lesesalen og øvrige studenter.

3.5.3 Generaliserbarhet

Baxter (2016) diskuterer generaliserbarhet, og omtaler det også som ekstern validitet og overførbarhet. Han redegjør for at begrepet dreier seg om hvorvidt den kvalitative forskningen man har foretatt seg er gyldig eller overførbar til andre tilfeller av fenomenet. I diskusjonen trekker han blant annet frem «Falsification», altså å motbevise tidligere etablerte teorier, som en måte å generalisere eller å gjøre studien overførbar til andre tilfeller. Likevel låner han fra George og Bennet (2005; som sitert i Baxter, 2016, s. 143) som sier at det er utviklingen av sammenhengende teori som er fokuset hos de fleste kvalitative forskere, og ikke det å skulle bruke funnene til å bekrefte eller avkrefte teorier. Derfor redegjør Baxter (2016) for at om teoriene man utvikler i et case-studie skal vise seg å være gyldige så vil det strengt tatt vise seg etter at man har anvendt dem på andre tilfeller av fenomenet.

Tjora (2017) introduserer begrepet Konseptuell generalisering hvor man bruker kvalitativ forskning til å utvikle konsepter, typologier eller teorier som man kan anvende i andre tilfeller av fenomenet. Videre omtaler han dette som selve målet med SDI-modellen, hvor vi ønsker å fremstille funnene som konsepter. Ved å følge SDI-modellen søker jeg altså etter å utvide, definere eller beskrive en variasjon (typologi) av fenomenet «Regional inkubator».

3.6 Forskningsetikk

Som samfunnsforsker anvender man ulike metoder, som beskrevet ovenfor, for å forstå samfunnet rundt seg. Ved interaksjon gjennom observasjon og intervju utøver man et sosialt samspill med informantene, som ikke kan løsrives fra den sosiale strukturen og oppførselen i samfunnet (Dowling, 2016). Dette betyr at forskeren både påvirker og blir påvirket av samfunnet rundt seg, og må ta hensyn til de etiske problemstillingene dette kan føre til. Dette gjelder både under og etter selve forskningen er gjennomført, og stiller krav til måten forskeren utfører intervju, hvordan hen analyserer materialet, samt hvordan en kommuniserer ut og fremstiller forskningen og forholder seg til den i etterkant.

I samtykkeerklæringen (se vedlegg SAMTYKKEERKLÆRING) har jeg gjort rede for hvordan informanten vil til en viss grad blir anonymisert. Selv om vi ikke kommer inn på svært sensitive personopplysninger slik som sykdomsforløp og persondata, så blir informantens utsagn og sitater knyttet til deres utøvde rolle hos Kunnskapsparken Helgeland, og ikke til deres navn og personlige identitet. Total anonymitet vil være vanskelig å oppnå uten å miste konteksten bak utsagnene som synes å være relevant for forskningen, deriblant navn på bedriften, den geografiske konteksten og rollene til informantene. Derfor er det hensiktsmessig å benytte stillingstittel selv om det kan bidra til at man kan identifisere informantene. For å ivareta informantene i henhold til etiske retningslinjer har jeg derfor informert om forskningen i forkant av intervjuet, og samlet inn det Dowling (2016) omtaler som informert samtykke. Ved å beskrive formålet med forskningen og hvilke problemstillinger og forskningsspørsmål jeg prøver å belyse kan informantene ta stilling til om de ønsker å være med på forskningen. Samtykkeerklæringen redegjør også samtidig for hvordan jeg tenker å ivareta det som regnes som sensitive opplysninger i form av lydopptak, og anvendelse av det transkriberte datamaterialet, samt opplyser om rettigheten til at informanten når som helst kan trekke seg uten å oppgi grunn. Forskningsprosjektet er meldt inn i forkant og godkjent av av Norsk senter for forskningsdata (NSD) før intervjuene fant sted, og følger dermed retningslinjene de har satt for å ivareta informantene og sørge for å samle inn informert samtykke.

I kapittel 3.5 Pålitelighet redegjør jeg for hvordan forskeren må reflektere over måten hen tolker og oppfatter omverdenen. På samme måte må vi reflektere over om vi opptrer i tråd med etiske retningslinjer og rammer som samfunnet rundt oss forventer. Ved å utøve det Dowling (2016) kaller for kritisk refleksivitet kan vi oppnå en økt bevissthet rundt hvorvidt man følger nevnte etiske retningslinjer. Ved å stille seg selv spørsmål rundt hva er det som egentlig foregår i for eksempel intervjusituasjoner eller om ulike forhold slik som makt eller posisjon påvirker måten man genererer eller tolker data på. For min egen del har det vært viktig gjennom studien utøve kritisk refleksivitet på bakgrunn av å sitte veldig tett på feltet jeg studerer, og kan betegnes som en insider-rolle, som ved mangel på kritisk refleksivitet kan ha påvirkning. Her har det vært viktig å stoppe opp underveis og stille spørsmål ved tingenes tilstand, og ikke ukritisk ta imot informasjon. For å videre redegjøre for hvordan man utøver kritisk refleksjon peker Dowling (2016) på makt og subjektivitet. Maktbegrepet i denne betydningen kan forstås som makten som potensielt kan utøves og forholdet mellom individer i sosiale relasjoner. Det er derfor viktig for å reflektere hvorvidt dette kan ha påvirket forskningen. Subjektivitet handler om hvordan min forkunnskap om temaene jeg ønsker å utforske, og hvordan jeg interagerer i sosiale relasjoner. Her understreker Dowling (2016) at kritisk refleksjon gjør at man blir mer bevist på sine egne subjektive meninger og holdninger, samt det hun omtaler som intersubjektivitet, altså subjektive

meninger og holdninger som oppstår i interaksjon med andre. Hun introduserer også begrepene insider og outsider, hvor insideren deler likhetstrekk med informantene, mens outsideren er vesentlig forskjellig fra sine informanter. Her vil jeg trekke frem akademisk bakgrunn, kjennskap til regionen og internshipet som argumenter for at jeg deler mange likhetstrekk med informantene. Samtidig er jeg er bevisst på de relevante ulikhetene som ligger latent i et heterogent samfunn. Internship-perioden kan således sees på som en blikjent periode hvor jeg startet å bygge rapport, som kan bidra til å styrke forskningsprosjektet.

3.7 Metodiske begrensninger

Redegjørelsen for metodiske valg og avgrensninger har som hensikt å gjøre forskningen så transparent som overhodet mulig. I dette kapittelet ønsker jeg derfor å trekke frem begrensninger i forhold til de metodiske valgene jeg har gjort rede for i øvrige kapitler. En masteroppgave har sine begrensninger hva angår tid og omfang. For en 30 studiepoengs studie har vi i dette tilfellet i overkant av 5 måneder til å gjennomføre studien. Dette betyr at forskeren selv må legge begrensninger for tidsbruk på de individuelle delene av et forskningsprosjekt, og kan gjøre at man potensielt går glipp av data og tolkninger som kunne vært relevant. Dette begrenser også antallet caser og informanter. Selv om dette er tilfellet vil jeg argumentere for at jeg gjennom de metodiske avgjørelsene jeg har tatt og gjort rede for likevel kan presentere relevant forskning som bidrar til diskusjon og belyser temaet på en forsvarlig og tilfredsstillende måte. Et annet særphenomen for tidsperioden studien er utført er potensielle begrensninger i forbindelse med Corona-pandemien. Redusert sosiale interaksjoner, stengte bibliotek og fysisk avkobling fra omverdenen kan ha påvirket oppgaven, selv om undertegnede mener det erfaringsmessig fra tidligere forskningsprosjekt, slik som for eksempel bacheloroppgave, ikke har hatt særlig stor påvirkning på forskningen, annet enn tilpasningene ved gjennomføring av intervju. Derimot kan det hende at situasjonen potensielt kan føre til enorme endringer i både verdensbildet og den regionale konteksten som studien har som hensikt å beskrive. Det er derfor viktig å presisere at dataene som er samlet inn og analysert er gjort i perioden før og ved starten av det den norske regjeringen omtaler som «Omfattende tiltak for å bekjempe koronaviruset» i en pressemelding fra 12.03.2020 (Statsministerens kontor, 2020).

4 Empiri og analyse

I dette kapitlet vil jeg koble empirien opp mot det teoretiske rammeverket som er gjort rede for i Kapittel 2. Kapittel 4.1 Inkubatoren tar for seg hvordan inkubatoren Kunnskapsparken Helgeland fasiliterer til innovasjon og entreprenørskap. Kapittel 4.2 Nettverk tar for seg Kunnskapsparken Helgelands bruk av nettverk for å fasilitere innovasjon. Kapittel 4.3 Det regionale innovasjonssystemet tar for seg hvordan det regionale innovasjonssystemet er konfigurert og belyser regionale forhold som påvirker innovasjonsaktiviteten. Gjennom empiri og analyse vil jeg gå gjennom og trekke frem funn som er relatert til forskningsspørsmål og problemstilling, før jeg diskuterer funnene i lys av forskningsspørsmålene og problemstillingen i kapittel 5 Diskusjon.

4.1 Inkubatoren Kunnskapsparken Helgeland

Gjennom SIVA's (Selskapet for industrivekst) inkubasjonsprogram skal inkubatoren i Kunnskapsparken Helgeland bidra i utviklingsprosessen hos gründere og etablert næringsliv ved å tilby «kompetanse innen forretningsutvikling, kommersialisering og mentoring» (SIVA, 2020). I tillegg tilbyr de også tjenester forbundet med å utvikle nettverk, tilrettelegge for kompetanseutvikling, skaffe både privat og offentlig investering, samt tilgang på kontorfellesskap gjennom VÆXT Co-Working-Space. Daglig leder omtaler selve Kunnskapsparken Helgeland som et prosjektfinansiert innovasjonsselskap. Inkubatordriften er finansiert ca 50/50 av offentlige og private midler, hvor de offentlige midlene tildeles gjennom SIVA og Nordland Fylkeskommune, mens de private midlene kommer fra de private eierbedriftene. Dette vil etter Grimaldi & Grandi (2005) typologiske inndeling definere inkubatoren som et Business innovation centre (BIC) ettersom inkubatoren er finansiert gjennom både offentlige midler og private midler.

4.1.1 Inkubasjonsprosessen og tjenester

Inkubatorleder omtaler arbeidet med gründere som en inkubasjonsprosess med flere faser. I første fase bistår man med det som kalles idévurdering, før vi så går over i en fase som heter pre-inkubasjon, og så over i inkubasjon, sier Inkubatorleder. I de ulike fasene er det ulike tjenester de kobler på, hvor de i to første fasene tilbyr et visst antall gratis timer med bistand for å gjøre business caset klart for inkubasjonsfasen. I den første fasen vurderes selve idéen og hvorvidt idéen har nasjonalt eller internasjonalt potensiale, samt gründerens egne ressurser og gjennomføringsevne. I neste fase, pre-inkubasjonsfasen, vurderes gründerens behov for bistand opp mot inkubatorens kompetanse, ressurser og nettverk. I denne fasen planlegges utviklingsprosessen, det vurderes hvilke muligheter man har for offentlig finansiering gjennom virkemiddelapparatet, samt hensiktsmessige koblinger mot andre miljøer i Kunnskapsparken Helgelands nettverk. I siste fase blir det vurdert hvilke tjenester som kobles på ut fra behovet til inkubatorbedriften, blant annet bistand til markedsavklaring, etablering og organisering av drift, utvikling av idé, konsept, produkt,

prosess og verdikjede, finansiering, markedsføring etc. Forretningsutvikler 1 forteller at tjenestene som tilbys er rettet mot innovasjonsprosessen, og gjerne mot deler av denne som ikke tilbys av andre på markedet. Eksempler på tjenester som tilbys av andre aktører i nærmiljøet er regnskapstjenester, juridisk bistand og hjelp til etablering av bedrift. Forretningsutvikler 1 redegjør også for at de tilbyr kontorplass til subsidiert pris med midler fra SIVA.

Inkubatorens tjenestetilbud til inkubatorbedriftene i de tidlige fasene av et utviklingsprosjekt vitner ytterligere om at vi kan kategorisere inkubatoren som det Grimaldi & Grandi (2005) kaller et Business innovation centre. Tjenestene er også i tråd med Bayhan's (2006) beskrivelse av inkubasjonen som en prosess. Kunnskapsparken Helgeland tilstedeværelse i form av lokaler og forretningsutviklere ved 3 ulike lokasjoner; Mo i Rana, Mosjøen og Sandnessjøen stemmer også overens med Bayhan's (2006) definisjon av inkubatoren. Ved disse lokasjonene, i tillegg til møter ved eksterne lokasjoner, tilbyr inkubatoren proaktiv og verdikjende støtte gjennom tjenestene beskrevet i avsnittet over. Løfsten & Lindelöf (2002) definisjon av inkubatoren innebærer også en geografisk forankring via lokaler eller bestemte lokasjoner, og man kan se til inkubatorens tilbud av tjenester som det Løfsten og Lindelöf (2002) omtaler som ikke-materielle ressurser i form av deling av kunnskap, tilgang til nettverk og kapital.

4.1.2 Inkubatorens mål

På spørsmål om hvilke mål inkubatoren har for inkubatorbedriftene svarer samtlige informanter at målet er å skape vekst og utvikling i regionen. De vi tar opp til inkubasjon, det er jo bedrifter som skal ha et potensiale til å vokse videre, det er ikke noe spesiell teknologi eller noe spesiell bransje, sier Daglig leder. Videre utdyper Daglig leder at Kunnskapsparken Helgeland har tradisjonelt jobbet ganske mye med industri og teknologi, og at de nå har fått ressurser til ei ekstrasatsing mot reiseliv og opplevelsesnæring, som vil forsterke tilbudet av tjenester til gründere, og forsterke den regionale rollen til selskapet. Som et eksempel på dette nevner han at man har mer ressurser til å bistå bedrifter i Nesna, Sømna, Brønnøysund og Lurøy enn før. Prosjektleder for MoFi sier at Kunnskapsparken Helgeland har som mål å bidra til vekst på Helgeland, og diskuterer videre at én av måtene å skape regional vekst og utvikling på skjer gjennom kommersialisering av idéer og teknologi.

Dette betyr at vi kan kategorisere inkubatoren som det Aernoudt (2004, s. 128) omtaler som en Economic development incubator basert på målsettingen om å skape vekst og utvikling på Helgeland. I tillegg nevnes det at Kunnskapsparken Helgeland har jobbet en del inn mot industri og teknologi, som ifølge Bayhan (2006) vitner om en velstrukturert inkubator med forbindelse til en industri. Dette fordrer også at inkubatoren har en del spesifikke tjenester myntet på industrien slik som rådgivning, opplæring, utviklingsmidler, investorer og strategiske partnere. Denne koblingen mot spesifikke industrier i regionen skjer blant annet via Kunnskapsparken Helgelands ledelse av klyngenettverkene Arctic Cluster Team og Olje og Gassklynge Helgeland. Klyngene retter tjenestene sine inn mot prosessindustrien og leverandørindustrien respektivt.

4.1.3 Utvalg og rådgivning

På spørsmål om hvilke kriterier som anvendes for å velge ut gründere sier Forretningsutvikler 1 at SIVA krever at inkubasjonsbedriftene oppfyller SMB-kravet for å få tildelt midler. Det refereres her til EUs definisjon av små og mellomstore bedrifter. Kriteriene innebærer at bedriften har under 250 ansatte, samt en årlig omsetning på under 50 millioner euro eller en balanse på under 43 millioner euro (European Commission, 2017). Inkubatorleder og samtlige informanter referer til idéene også må ha et nyhetselement og potensiale utover det lokale markedet. Forretningsutvikler 1 sier at jo mer nytt og radikalt en innovasjon eller idé er, jo større markedspotensial, og redegjør for at disse prosjektene bidrar til Kunnskapsparken Helgelands mål om vekst og utvikling i regionen i form av arbeidsplasser og økt verdiskapning. På spørsmål om inkubatoren fokuserer mest på idéen eller gründeren fikk jeg svar som peker i begge retninger. Noen av informantene referer til gjennomførbarheten og potensialet til idéen som et viktig moment, mens andre sier at gründerens evne til å skape tillit, gjennomføring og evne til å skape verdier for kundene spiller en viktig rolle. I de fleste intervjuene diskuteres det at potensialet hos både idéen og gründeren spiller en viktig rolle. Gjennom de to første fasene av inkubasjonsprosessen vurderes og avdekkes både potensialet til idéen og gründerens potensiale og evne til gjennomføring.

Ut fra avsnittet ovenfor kan vi plassere inkubatoren inn i Bergek & Norrman's (2008) matrise for utvalgsstrategi. Her vil det være mest aktuelt å enten plassere inkubatoren i rødt felt Naturlig utvalg kombinert med Idéfokusert utvalg eller grønt felt Naturlig utvalg kombinert med Entreprenørfokusert utvalg. I begge strategiene er det mindre rigide kriterier, som åpner for at markedet avgjør hvilke prosjekter som vinner frem. Her vil jeg åpne for at inkubatorens portefølje består av prosjekter som faller innenfor det Bergek & Norrman (2008) referer til som idéfokusert og entreprenørfokusert. I noen tilfeller har inkubatoren tilgang på dyp kunnskap innenfor fagfeltet til idéen gjennom intern kompetanse eller gjennom kobling til relevante bransjer og industrier via nettverket. I andre tilfeller hvor man ikke har intern kompetanse eller tilgang via nettverk vil man likevel gjøre en vurdering på kompetanse, drivkraft og gjennomføringsevnen til entreprenøren for å se om man kan bistå. Jeg vil derfor argumentere for at inkubatoren utøver en viss fleksibilitet ved utvelgelse av inkubatorbedrifter, ut fra tilgang på kompetanse internt og i nettverket.

4.1.4 Rådgivning

Rådgivningen til både gründere og etablerte bedrifter foregår etter avtale om inkubasjon, som beskrevet i avsnittet om inkubasjonsprosessen tidligere i kapitlet. Inkubatorleder gjør rede for at man i de to første fasene, idévurdering og pre-inkubasjon, vurderer hvilke tjenester og hvilken rådgivning inkubatorbedriften trenger. Ut fra denne planleggingen følger man opp inkubatorbedriftene for å gi nødvendig rådgivning, og koble på kompetanse og ressurser for å skape fremdrift. I noen prosjekter har man dedikerte ressurser, hvor forretningsutvikleren tar det Forretningsutvikler 2 omtaler som en «operativ rolle», hvor man er involvert i driften.

Dette vitner om det Rice (2002) omtaler som kontinuerlig og proaktiv rådgivning, hvor inkubatoren i de to første fasene planlegger fremdriften, og i møte og rådgivning til inkubatorbedriftene sørger for oppfølging. Både i samtale med inkubatorleder og ved observasjon kan man si at oppfølgingen av inkubatorbedrifter som oftest finner sted som

kontinuerlig og proaktiv rådgivning, men at det også kan oppstå det som Rice (2002) omtaler som mer episodisk rådgivning, i tilfeller hvor det oppstår et problem eller en utfordring. I forhold til Bergek & Norrman's (2008) skala for hvor involvert inkubatoren er i inkubasjonsprosessen identifiserer jeg både tilfeller hvor inkubatoren heller mot sterk innblanding, jfr sitat fra Forretningsutvikler 2 i forrige avsnitt, og tilfeller hvor inkubatoren er mindre involvert mer i retning av Laissez-faire. Graden av involvering kan synes å være behovsprøvd og forhåndsvurdert i de tidlige fasene av utviklingsprosjektet.

4.2 Kunnskapsparken Helgeland og Nettverket

Gjennom meglerrollen kobler inkubatoren gründerne med aktører i nettverket sitt. Både Inkubatorleder og Forretningsutviklerne forklarer at de gjerne er med på møtene mellom gründerne og aktørene i nettverket. Forretningsutvikler 1 foretrekker å være med på møtene sammen med gründeren, slik at man er oppdatert på prosjektet og for å bistå gründeren. Inkubatorleder beskriver sin rolle i møtene med at man bistår begge partner med å avklare forventningene og se på mulige samarbeid. Forretningsutvikler 2 ønsker også å være med på møtene, og synes det er viktig å forberede seg til møtene sammen med gründer. Forretningsutvikler 3 gjør også rede for en «hands-on»-tilnærming til kontakten mellom gründeren og nettverket. Videre beskriver Forretningsutvikler 1 sier at man har følerne ute med tanke på de prosjektene man jobber med, og er oppdatert på hvilke ressurser inkubatorbedriftene trenger. Dette fører til at man gjerne fanger opp mulige samarbeidspartnere på en konferanse eller et nettverksmøte og kan gjøre koblingene inn mot gründeren. Daglig leder utdyper at man i løpet av 2019 hadde ca. 8500 deltagere på ulike samlinger, arrangementer og seminarer som blant annet fungerer som møteplass mellom gründerne, inkubatorbedriftene, etablert næringsliv og øvrige aktører.

Inkubatoren synes å utøve det Shih & Aaboen (2019) omtaler som direkte megling mellom gründeren og nettverket. Gjennom å være en aktiv deltager på møtene mellom gründeren og nettverket er forretningsutvikleren med på å bygge opp tilliten mellom aktørene. Dette kan skje enten via det Licht & Siegel (2008; som sitert i Mitra, 2012, s. 72) omtaler som Bounded solidarity eller Reciprocity exchanges. Bounded solidarity er tillit basert på at aktørene som Kunnskapsparken Helgeland kobler gründeren med har jobbet med Kunnskapsparken Helgeland tidligere, enten via utviklingsprosjekter eller andre sammenhenger. Reciprocity exchanges er tillit bygd på at aktørene forventer en gjenytelse for samarbeidet ved en eventuell senere anledning. I begge tilfellene vil man bygge tillit over tid ved gjentatt kontakt og samarbeid. Ved å være aktive deltagere i møtet mellom gründerne og aktørene i nettverket skaper Kunnskapsparken Helgeland det Aldrich & Fiol (1994) kognitiv legitimitet ved å hjelpe til med å spre kunnskap om nye virksomheter. I miljøer hvor aktørene oppfatter Kunnskapsparken Helgeland som en nøkkelinteressent eller opinionsleder er forretningsutviklerne med på å skape det Aldrich & Fiol (1994) kaller sosiopolitisk legitimitet. Under intervjuet diskuterte jeg og Prosjektleder for MoFi at man i noen tilfeller kan kalle dette for en lånt legitimitet, hvor aktørene i nettverket tilegner gründerne tillit og legitimitet ved at Kunnskapsparken Helgeland over tid har bygd opp et godt rykte blant aktørene i nettverket.

4.2.1 Klyngenettverk

Klyngeleder i ACT sier at man på de store samlingene gjennom klyngen gjerne avgrensner innenfor tematiske områder som de vet bedriftene har målsetting, ambisjoner eller utfordringer på. Klyngeleder i ACT nevner også at man arrangerer workshops innenfor ei bestemt problemstilling, et teknologiområde eller på initiativ fra et forskningsmiljø for å fasilitere bedriftene til å tenke høyt sammen. Klyngeleder i ACT legger til at man på disse samlingene trekker frem suksesshistorier relatert til utviklingsprosjekter fra medlemsbedriftene for å inspirere de andre bedriftene til å samarbeide om å skape nye løsninger. Klyngeleder i ACT sier også at i tilfeller hvor oppstartsbedriftene opererer relatert til verdikjedene til aktørene i klyngen kan ta de inn i klyngenettverket.

Klyngenettverkene kan sees på det Gulati (2007) omtaler som strategiske allianser, hvor samarbeidet i klyngen er formalisert gjennom Innovasjon Norges klyngeprogram ved navn Norwegian Innovation Clusters (NIC). Dette klyngesamarbeidet gir ikke bare aktørene i nettverket tilgang på materielle ressurser og informasjon hos hverandre, men innebærer også bistand fra NIC-programmet i forbindelse med finansiering, kompetansetjenester, rådgivningstjenester, nettverkstjenester og profileringstjenester (Innovasjon Norge, 2020). Disse formaliserte nettverkene er med på å bygge tillit og legitimitet ikke bare mellom aktørene i nettverket, men også ut mot kunder og eksterne partnere utenfor klyngen. I tillegg sørger klyngenettverkene for å unngå overflødig informasjonsflyt, som i neste rekke skaper muligheter for gründere eller entreprenørielle bedrifter i klyngen via det Burt (1992) omtaler som strukturelle hull. Ved at bedriftene i klyngen har representanter som deltar og følger opp kontakten med klyngen effektiviserer man informasjonsflyten mellom aktørene. Ved å unngå å ha for mange representanter fra hver bedrift unngår redundante kontakter som ikke vil tilføre noe mer informasjon eller kunnskap til samarbeidet, samtidig som man får tilgang til sekundærkontakter i bedriftene via representantene i klyngen.

4.2.2 Innovasjonskontrakter

Forretningsutvikler 3 forteller om sine erfaringer med å koble sammen to bedrifter i nettverket til Kunnskapsparken Helgeland ved bruk av innovasjonskontraktene til Innovasjon Norge. I innovasjonskontrakten fra Innovasjon Norge finner vi en rekke punkter som definerer rettighetene og rollene til partene i klyngen, hvor man har leverandørbedrift og pilotkunde. Leverandørbedriften er eier av prosjektet, og har rettighetene til løsningen etter at løsningen er levert til pilotkunde. Det er også retningslinjer på finansielt krav til bidrag, samt krav om aktiv deltakelse i prosjektet. Eksempelvis ved å tilby kunnskap og kompetanse, og å følge opp prosjektet via oppfølgingsmøter (Innovasjon Norge, 2020). Innovasjonskontrakten er i denne sammenhengen med på å redusere usikkerhet i samarbeidsprosjekter ved at partene i samarbeidet forventer gjenytelse, og har en forventning om at det vil straffe seg å ikke følge opp en formell avtale. Dette kan vi koble opp mot det Licht & Siegel (2008; som sitert i Mitra, 2012, s. 72) omtaler som reciprocity exchanges og enforceable trust respektivt.

4.2.3 Forskningsbasert innovasjon

Prosjektleder for MoFi redegjør for sin stilling i Kunnskapsparken Helgeland som prosjektleder for Mobilisering til Forskningsbasert Innovasjon, som er organisert via Forskningsrådets program kalt FORREGION (Forskningsbasert Innovasjon i Regionene). Prosjektleder for MoFi forklarer at FORREGION satsningen har ulike virkemidler; «Primært det som heter kompetansemegling. Vi har forprosjektmidler og mobilitetsmidler». Prosjektleder for MoFi forklarer at «Kompetansemeglerne fungerer på mange måter litt som forretningsutvikleren gjør i en inkubator», hvor kompetansemegleren bidrar med rådgivning og kobling inn mot Forskningsrådets og andre virkemiddelaktørers støtteordninger. Forprosjekt går ut på å gjøre mulighetsstudier på en idé eller på en problemstilling, og kan minne om de to første fasene i inkubasjonsprosessen forklart i forhold til inkubatoren i kapittel 4.1. Gjennom FORREGION programmet bruker Forskningsrådet virkemidler for å stimulere til forskningsbasert innovasjon i regionene, og beskriver aktørene og samarbeidet mellom regionale aktører på følgende vis: «Samarbeid mellom Forskningsrådet, fylkeskommunene, Innovasjon Norge og SIVA skal sikre koordinering og arbeid for felles mål om vekst i regionen.» (Forskningsrådet, 2017, s. 2). I malen for programmet står det også at FORREGION programmet skal komplementere de andre programmene til forskningsrådet, slik som SkatteFUNN og Horisont 2020 (Forskningsrådet, 2017). Prosjektleder for MoFi forteller at det å lede FORREGION prosjektet i Nordland fylke i tillegg til å ha en SIVA-finansiert inkubator i Kunnskapsparken Helgeland skaper en viktig synergi som andre FORREGION prosjekter ikke har. Det argumenteres her for at man har en større idétilfangst enn man ville hatt ved at FORREGION prosjektet hadde vært ledet av et eksternt miljø, og at det i neste rekke fører til flere utviklingsprosjekter. Daglig leder beskriver et godt samarbeid med andre regionale forskningsaktører som Sintef Helgeland, Nord Universitet og Senter for Industriell Forretningsutvikling, og at Kunnskapsparken Helgeland var med på å etablere Sintef Helgeland for å skape tettere kobling til gode nasjonale forskningsmiljø.

I avsnittet ovenfor diskuteres det at synergieffekten av å ha direkte koblinger til både Forskningsrådet og SIVA kan føre til større idétilfangst og flere utviklingsprosjekter. Jeg vil argumentere for at dette skaper god informasjonsflyt som følge av tette koblinger mellom ulike deler av virkemiddelapparatet. Dette bidrar til det Boschma (2005) omtaler som en høy organisasjonell nærhet, hvor det faktum at prosjektledelsen for det regionale FORREGION-prosjektet sitter i samme virksomhet som en SIVA-inkubator gir potensiale for god struktur og utveksling av komplementær kunnskap. Dette kan bidra til å skape det Burt (1992) omtaler som strukturelle hull i ved at Kunnskapsparken Helgeland kan koordinere kommunikasjonen med nettverket sitt for å unngå overflødig informasjonsflyt i møte med aktørene om potensielle utviklingsprosjekter. Det kan argumenteres for at koblingen gjør det lettere for inkubatoren å koble inkubatorbedriftene til forskningsinstitusjoner og universiteter, og lettere identifisere tilfeller hvor man kan benytte ulike ressurser og midler i virkemiddelapparatet.

4.2.4 Andre satsningsområder

Forretningsutvikler 1 redegjør for hvordan Kunnskapsparken Helgelands satsningsområde «Synlighet» bidrar til de 3 andre satsningsområdene; Nettverk, Kompetanse og Innovasjon. Forretningsutvikler 1 sier at «synlighet er et satsningsområde som handler om det å synliggjøre Helgeland som en attraktiv region for å jobbe i, å bo i, investere i og å starte opp virksomheter i.». Forretningsutvikler 1 forteller at arbeidet med synlighet

handler om å kommunisere ut både arbeidet man gjør internt i Kunnskapsparken Helgeland, men også fellesprosjekter med samarbeidspartnere og det som skjer i regionen. Forretningsutvikler 1 forteller at bedriftsnettverkene har elementer av alle satsningsområdene i seg, og bruker trainee-ordningen i prosjektet Kandidat Helgeland som et eksempel på et prosjekt som går inn under både Synlighet og Kompetanse. Trainee-ordningen har også med seg mange av aktørene fra bedriftsklyngen Arctic Cluster Team, som også videre vitner om synergien mellom de ulike satsningsområdene.

I dette kapitlet har vi sett nærmere på hvordan inkubatoren og Kunnskapsparken Helgeland utøver rollen Bergek & Norrmann (2008) omtaler som nettverksmegler for å knytte inkubatorbedriftene med potensielle kunder, partnere, ansatte, universiteter, forskere og finansielle aktører. I avsnittet ovenfor får vi også et innblikk i hvordan satsningsområdet «Synlighet» bidrar til det Bergek & Norrmann (2008) omtaler som inkubatorens rolle som nettverksformider, hvor inkubatoren skal løfte frem og synliggjøre inkubatorbedriftene for eksterne aktører.

4.3 Det regionale innovasjonssystemet

Gjennom analysen har det allerede blitt gjort rede for noen av aktørene innen det regionale innovasjonssystemet, ved redegjørelsen av klyngenettverkene. Ettersom det vil være vanskelig å danne et komplett bilde av innovasjonssystemet på Helgeland vil jeg i dette kapitlet gjøre rede for Kunnskapsparken Helgelands rolle i innovasjonssystemet. Samtidig vil jeg også se nærmere på hvilke forutsetninger og utfordringer Kunnskapsparken Helgeland identifiserer i regionen. Dette vil bidra til et innblikk og forståelse for den regionale konteksten som danner rammene rundt det regionale innovasjonssystemet.

4.3.1 Regionale klynger

Dersom vi ser nærmere på oppbyggingen av klyngenettverkene som Kunnskapsparken Helgeland har prosjektledelsen for identifiserer vi to enheter av det Porter (1998) omtaler som klynger. Arctic Cluster Team er bygd opp rundt aktørene i prosessindustrien, mens Olje og Gassklynge Helgeland er bygd opp rundt leverandørindustrien. Daglig leder nevner også klyngesamarbeidet Innovative Opplevelser som er basert rundt den regionale reiselivsbransjen, og at Kunnskapsparken Helgeland nylig har fått tilført midler for å satse inn mot reiseliv og opplevelsesnæring. Ser man nærmere på sammensetningen i disse klyngene ser man at det over tid har utviklet seg til å involvere komplementære bedrifter i både vertikal og horisontal retning. I Arctic Cluster Team ser vi blant øvrige klyngemedlemmer det Porter (1998) omtaler offentlige institusjoner i form av universiteter som Nord Universitet, UiT og NTNU. Yrkesopplæring via Opplæringskontoret, Mosjøen videregående skole, Polarsirkelen videregående skole. Forskning via Sintef, Norut, Nordlandsforskning samt nevnte universiteter. Mange av de samme aktørene, eller bransjespesifikke versjoner av disse aktørene ser vi også blant medlemmene i Olje og Gassklynge Helgeland og Innovative Opplevelser med hensyn til støtteaktører som tilbyr trening, utdanning, informasjon, forskning og teknisk støtte til klyngene.

Ved å se til samlingene og møtene i klyngenettverket som er gjort rede for i kapittel 4.2.1 Klyngenettverk kan vi argumentere for at klyngene har det Asheim (1996) omtaler som

en systemisk tilnærming til innovasjon. Formålet til klyngenettverkene er å øke innovasjonskapasiteten til bedriftene i klyngen ved å fokusere på læring og samhandling. Den sosiokulturelle dimensjonen fra det Asheim (1996) omtaler som kunnskapsøkonomien er synlig ved møter mellom aktørene gjennom nevnte samlinger og samarbeid, samtidig som det ligger et økonomisk rasjonale bak motivasjonen til aktørene. Vi kan anse samlingene og møtene mellom aktørene i regionen som arenaer for utvikling av det Nonaka (2007) omtaler som taus og eksplisitt kunnskap. Deling av taus kunnskap internt i bedriftene og internt i klyngen finner sted ved samhandling og samarbeidsprosjekter, mens vi finner eksempler på eksplisitt kunnskap ved presentasjoner og formidling av kunnskapen utviklet i klyngen i form av forskningsartikler og formidling via eksterne kanaler. Kulturen for kunnskapsdeling i klyngen sørger for at man utvikler de individuelle kunnskapsbasene til bedriftene i klyngen, i tillegg til den samlede kunnskapsbasen til klyngen. Dette kan bidra til et konkurransefortinn for bedriftene i klyngen gjennom det Maskell & Malmberg (1999) omtaler som kollektiv læring, hvor taus kunnskap som har lokal forankring spiller en viktig rolle. Her vil jeg videre argumentere for at regionen, i takt med utviklingen i verdensøkonomien i den vestlige verden, har nådd det Porter (2002, som sitert i Mitra, 2012, s. 255) omtaler som fase 3.

4.3.2 Eksterne miljøer

Inkubatorleder sier at samarbeidet med Norsk Katapult er viktig for bedriftene i regionen som driver med forretningsmessig innovasjon, og peker på at man får tilgang på god kunnskap innenfor de respektive feltene til de ulike inkubatorene. Daglig leder nevner et prosjekt hvor Momek, en av bedriftene i ACT-klyngen, samarbeidet med Mechatronics Innovation Lab i Grimstad gjennom Norsk Katapult. Gjennom prosjektet utviklet Momek et nytt produkt ved navn WelderMate, i tett samarbeid med klyngepartneren Elkem Rana og eksterne miljøer (Mo Industripark, 2019). Inkubatorleder forteller at man gjennom SIVA nettverket får tilgang på både nasjonale og internasjonale nettverk, og viser for eksempel til kontakten med KUPA i forbindelse med deres Arctic Accelerator program, som også har ført til deling av kunnskap om aktuelle internasjonale konferanser og events. Leder for MoFi omtaler også Nordland fylkeskommune som en viktig støttespiller, både i forbindelse med finansiering direkte til bedriftene, men også til Kunnskapsparken Helgeland i form av støtte til å utføre samfunnsoppdrag. Daglig leder trekker også frem det at bankene bidrar med rådgivning og finansiering. Inkubatorleder trekker også frem bankene, og sier at det ikke nødvendigvis er lokale banker, men at de er til stede i lokalsamfunnet via lokale kontorer.

Vi ser her eksempler på hvordan Kunnskapsparken Helgeland bygger nettverk til eksterne miljøer for å overkomme den geografiske avstanden til andre kunnskapsbaser og potensielle samarbeidspartnere for bedriftene i deres lokale nettverk. Ved å opprette og opprettholde en kobling inn mot for eksempel Norsk Katapult og KUPA skaper Kunnskapsparken Helgeland en plattform for kunnskapsdeling med aktørene i nettverket deres basert på det Boschma (2005) omtaler som kognitiv, organisasjonell, sosial og institusjonell nærhet. Dette krever en del koordinering av menneskelige ressurser. I forhold til kognitiv nærhet betyr dette at de ansatte i Kunnskapsparken Helgeland må være i stand til å identifisere kunnskapsbaser som tilfører noe til sitt lokale nettverk, og visa versa, samtidig som at man må være i stand til å absorbere denne kunnskapen ved utveksling. Organisasjonell nærhet krever at man strukturerer utvekslingen av kunnskap, som skjer gjennom å invitere til møter og samlinger med representanter fra andre aktører og kunnskapsbaser, slik som vi ser i samarbeidet med Norsk Katapult. Sosial nærhet vil i dette tilfelle skje gjennom utvikling av gjensidig tillit i interaksjon og kontakt med Norsk

Katapult, KUPA og andre aktører. Og til sist har vi institusjonell nærhet hvor man sørger for at man snakker samme språk og forstår aktørene i de eksterne miljøene til Kunnskapsparken Helgeland. Her kan se til tidligere uttalelser i øvrige kapitler hvor forretningsutviklerne for eksempel ønsker å være med på møtene med gründer blant annet for å bistå til å skape en institusjonell nærhet, og på denne måten være bro mellom et eventuelt gap i språk, normer og vaner. Dette kan i forretningsøyemed betegnes som en region eller et avgrenset områdes næringskultur, og gjør seg gjeldende ved egne sjargonger og måter å samarbeide eller gjøre forhandlinger på. Vi kan derfor se på hvordan Kunnskapsparken Helgeland bruker nettverk til å koble seg på regionale, nasjonale eller internasjonale aktører som en måte å overkomme eller kompensere for den geografiske avstanden mellom aktørene på Helgeland og eksterne miljøer.

4.3.3 Lokale miljøer

Forretningsutvikler 3 gir uttrykk for at potensialet og verdien i VÆXT Co-working-space kommer av at man får satt sammen folk med forskjellig kompetanse i et sosialt miljø. Daglig leder trekker frem de positive effektene ved at gründere og bedrifter sitter sammen i et felles miljø, som er bakgrunnen for at Kunnskapsparken Helgeland har støttet opp under etableringen av VÆXT i både Mosjøen og Mo i Rana. Daglig leder tilbyr samtidig et nyansert syn på at store geografiske avstander gjør det «vanskelig for en gründer fra Træna, Lurøy og Dønna å sitte sammen med noen i Mo i Rana og Mosjøen til daglig», og at det kan være vanskelig dersom man har en type industriproduksjon som krever verkstedfasiliteter. Daglig leder nevner at kontorfellesskap kan bidra til flere bedrifter innen forretningsmessig tjenesteyting.

Vi kan i avsnittet over se på VÆXT, og kontorfellesskap generelt, som en potensiell arena for deling av det Nonaka (2007) omtaler som taus og eksplisitt kunnskap. Ved å skape et felles miljø for gründere og andre bedrifter med ulik kompetanse ligger det latent et potensiale for det Maskell & Malmberg (1999) omtaler som kollektiv læring. I lys av samtalen med Forretningsutvikler 3 forstår jeg det slik at man i et godt sosialt miljø har lavere terskel for å dele kunnskap mellom aktørene. Dette kan knyttes opp mot at det i kontorfellesskapene kan oppstå en høy tillit, som gjør at man støtter opp og hjelper hverandre i et slikt fellesskap på grunnlag av tre av Licht & Siegel's (2008; som sitert i Mitra, 2012, s. 72) mekanismer som er med på å skape og øke tillit. Jeg kan her identifisere Value introjection, hvor aktørene i kontorfellesskapet kan kjenne seg igjen i utfordringer som andre gründere i fellesskapet har, og dermed ønsker å dele kunnskap om utfordringen. Jeg identifiserer også bounded solidarity som følge av at man naturlig sosialiserer med aktørene rundt seg ved å være en del av et fellesskap hvor man omgås så ofte som daglig i tilfellet med kontorfellesskap. Her kan det også tenkes at man opparbeider en tillit via reciprocity exchanges, hvor den individuelle aktøren i kontorfellesskapet hjelper andre aktører med en forventning om at de kan be om gjenytelse for eksempel ved deling av kunnskap og kompetanse. I tillegg kan det oppstå kognitiv og sosiopolitisk legitimitet som forklart av Aldrich & Fiol (1994). I tilfelle med kognitiv legitimitet ved at aktørene i fellesskap blir assosiert dersom noen av de andre aktørene får spredd kunnskap om virksomheten sin i tilknytning kontorfellesskapet, og i tilfelle med sosiopolitisk legitimitet ved at man assosieres andre aktører i kontorfellesskapet som får aksept fra nøkkelinteressenter som investorer eller opinionsledere.

Forretningsutvikler 1 forteller at Innovasjon Norges etablering av et kontor i Mo i Rana har ført til et enda tettere samarbeid, selv om det er et ekstra ledd før du kommer til

saksbehandler. Forretningsutvikler 1 forklarer at det går raskere å få kontakt med Innovasjon Norge gjennom det lokale kontoret, og bidrar til at gründeren eller bedriften opplever at det er fremdrift i prosjektet. Forretningsutvikler 1 trekker også samarbeidet med næringsavdelingene og næringssselskapene i kommunene i regionen slik som Rana Utviklingsselskap (RU), Mosjøen og Omegn Næringssselskap (MON), Hattfjelldal Vekst, Grane Næringsutvikling og Sentrum Næringshage som har førstelinjetjenestene i forbindelse med gründere. Samtlige av de nevnte kommunale aktørene nevnt ovenfor er i samarbeid med andre partnere med å arrangere Gründeruka Helgeland, som har som mål å skape en sterkere kultur rundt innovasjon og entreprenørskap i regionen. Arrangementet finner sted i de ulike tettstedene på Helgeland, og ble i 2019 også livestreamet slik at interessenter fra de ulike tettstedene kunne få med seg arrangementet.

I dette tilfellet kan vi observere at etableringen av et regionalt Innovasjon Norge kontor kan bidra med å øke kognitiv, organisasjonell, sosial og institusjonell nærhet som følge av at man har fått redusert den geografiske avstanden. I eksempelet over vil jeg argumentere for at man har en økt sosial nærhet ved å ha en representant for Innovasjon Norge som sitter på Helgeland. Det kan også argumenteres for at et regionalt kontor som har kjennskap til aktiviteten i regionen har en høyere kognitiv, og høyere institusjonell nærhet ved å kjenne språk, normer og vaner i regionen. Dette danner grunnlaget for et høyere nivå av organisasjonell nærhet, illustrert av eksempelet i forrige avsnitt gjør den korte geografiske avstanden det lettere å lage strukturene rundt kunnskapsdeling ved at det er mulig å ha møter oftere enn tidligere. Vi kan i redegjørelsen for samarbeidet mellom næringsavdelingene og næringssselskapene i kommunene i regionen se hvordan man gjennom samarbeid kan bidra til å kompensere for den geografiske avstanden mellom kommunene ved å øke kognitiv, organisasjonell, sosial og institusjonell nærhet.

4.3.4 Regionale tendenser

På spørsmål om regionale utfordringer var det 3 tema som gikk igjen i flere av intervjuene; geografisk avstand, mangel på risikovillig kapital og mangel på kompetanse i enkelte felt. Leder i MoFi sier at det kan være veldig ressurskrevende å nå ut til hele regionen på grunn av store geografiske avstander. Særlig for å oppnå den initielle kontakten, hvor man foretrekker å ha fysiske møter. Daglig leder trekker frem at man alltid ønsker seg bedre infrastruktur i form av samferdsel med både fly og båt. Inkubatorleder peker på at fravær av en større flyplass kan gjøre det særlig utfordrende med tanke på større møter og arrangementer i regionen, men sier også at man på andre områder har god tilknytning som for eksempel jernbane og kai. En annen utfordring som trekkes frem er mangel på risikovillig kapital, hvor flere av informantene sier at flere prosjekter hadde kommet seg over gapet dersom det hadde vært større tilgang på investorer med risikovillig kapital. Forretningsutvikler 1 trekker frem at selv om man har miljøer i regionen med IT-kompetanse, så er det utfordrende for gründerbedriften å få tilgang på utviklerkompetanse. Forretningsutvikler 1 redegjør for at de større miljøene bruker kompetansen for å utvikle løsninger internt i bedriftene, og dermed skaper et vakuum i markedet for IT- og utviklingskompetanse. I tillegg nevnes det at man sammenlignet med de større norske byene har en vei å gå i forhold til markedsrettet kompetanse i forbindelse med markedsføring, digital markedsføring, formidling og kommunikasjon.

Vi ser her systemiske forhold som bidrar til økt geografiske avstander til kunnskapsbaser som potensielt kunne bidratt til økt verdiskapningen i regionen. Vi kan teoretisere at koblingen mot eksterne miljø, slik som redegjort for i eksempelet med koblingen mot Norsk Katapult, kan være en løsning for hvordan man kan kompensere for manglende lokale

kompetansemiljøer med risikovillig kapital, men at det på sikt vil være mer hensiktsmessig å skape lokale miljøer for å fylle dette behovet. På tema om infrastruktur vil det være opp til politiske beslutningstakere å sette rammene for utredning av samferdselsstrukturen, men det oppfattes at man ved utbedringer vil kunne øke verdiskapningen i regionen.

For å nyansere disse utfordringene ønsker jeg å trekke frem to momenter fra intervjuene som belyser noen av de mange gode forutsetningene i regionen. Klyngeleder i ACT påpeker at man i regionen har en høy industriell kompetanse, en «stå-på vilje», gjennomføringskraft og omstillingsevne. Avslutningsvis vil jeg legge ved sitat fra Daglig leder, som oppsummerer potensialet for utvikling og nyskaping i regionen:

«Alt i alt så er jo forutsetningene gode her. Vi lever i trygge og gode samfunn. Vi har fantastiske naturressurser som vi viderefører og skaper store verdier av. Så det er jo fullt mulig å løfte oss i verdikjeden, og bruke de fortrinnene vi har med ren kraft, ren luft, rent vann, mineraler og fisk. Verden etterspør mer energi og bærekraftige løsninger, som vi kan tilby det på en fornuftig måte. Så vi har gode forutsetninger for å utvikle oss videre som samfunn.»

I lys av dette sitatet vil jeg understreke at jeg gjennom analysen og oppgaven ellers har fokusert på Kunnskapsparken Helgelands rolle som en regional aktør, som i samarbeid med andre aktører er en del av et regionalt innovasjonssystem. Ved å redegjøre for regionale utfordringer ønsker jeg å sette fokus på områder hvor regionen har et forbedringspotensial, og har i mindre grad fokusert på å avdekke forutsetninger og utfordringer som ikke er direkte knyttet opp mot Kunnskapsparken Helgelands aktivitet. Det synes likevel å være interessant å ta med disse refleksjonene, da de kan knyttes opp mot deres mål for vekst og utvikling i regionen.

5 Sentrale funn, diskusjon og konklusjon

I dette kapitlet vil jeg gjøre rede for forskningsspørsmålene i lys av funnene i kapittel 4. Empiri & analyse, før jeg avslutningsvis konkluderer studien ved å svare på problemstillingen.

5.1 Diskusjon

Jeg vil i dette kapitlet svare på forskningsspørsmålene introdusert i Kapittel 1 Introduksjon ved å trekke frem sentrale funn fra Kapittel 4 Empiri og analyse.

Forskningsspørsmål 1: Hvordan fasiliteter Kunnskapsparken Helgeland innovasjon og entreprenørskap?

Gjennom inkubasjonsprogrammet til SIVA tilbyr Kunnskapsparken Helgeland rådgivning, nettverk, finansiering og kontorfasiliteter. Disse tjenestene tilbys ikke bare gründere, men også etablert næringsliv som oppfyller SIVAs SMB-krav. Rådgivningen og koblingen mot nettverk og finansiering har som hensikt å bistå entreprenøren i inkubasjonsprosessen. I de tidligste fasene anvendes rådgivningen til å identifisere potensielle inkubatorbedrifter og utvikle konseptet for å sikre utviklingsprosjektets nasjonale eller internasjonale potensiale, samt vurdere entreprenørens ressurser og evne til gjennomføring. Involveringen i å etablere nye lokasjoner for VÆXT Co-working-space er en av løsningene som har blitt pekt på i SIVA i sin midtveisevaluering av inkubatorprogrammet i 2017, som kan føre til «en mer heterogen bedriftsportefølje ved å utvikle differensierte læringsmiljøer» (Jakobsen, et al., 2017, s. 115). Som vi ser i analysen er det ikke i alle tilfeller hensiktsmessig å plassere inkubatorbedriftene i et fysisk kontorfellesskap. Her kunne man sett nærmere på hvilke bedrifter som har nytten av å oppholde seg i det fysiske kontorfellesskapet, og se om man kunne koblet sammen virksomhetene virtuelt til VÆXT for å utnytte fordelene til tross for at man ikke er fysisk til stede. Dette kan både sørge for en mer heterogen bedriftsportefølje i tillegg til å skape nærhet mellom aktørene på daglig basis, i det som kan omtales som en langstrakt region med spredt befolkning.

Bistanden i form av rådgivning skjer i de fleste tilfeller ved kontinuerlig og proaktiv rådgivning, og i visse tilfeller har forretningsutviklerne en mer operativ rolle i forhold til utviklingsprosjektet. Rådgivningen og bistanden vurderes ut fra behovet til inkubatorbedriftene og den interne kompetansen hos Kunnskapsparken Helgeland, samt en vurdering av behovet for eksternt kompetanse og kunnskap for å sikre best mulig bistand til inkubatorbedriftene.

Vi kan også se at det også jobbes med å fasilitere innovasjon i andre prosjekter som strengt tatt ikke går under inkubatordriften, som for eksempel Arctic Cluster Team og Mobilisering til Forskningsbasert Innovasjon. Ved å ha prosjektledere og kompetansemeglere som gjør koblinger inn mot ressurser fra ulike deler av virkemiddelapparatet ser man gode synergieffekter mellom de ulike satsningsområdene i Kunnskapsparken Helgeland. Spesielt kan man trekke frem at Kunnskapsparken Helgeland har prosjektledelse for det eneste

FORREGION prosjektet med en SIVA-inkubator i samme organisasjon. Vi kan også trekke en kobling mellom arbeidet med innovasjon og arbeidet under satsningsområdet «Synlighet», hvor det å kommunisere ut og synliggjøre samarbeidsprosjekter og bedriftene i regionen er med på å promotere innovasjonsaktiviteten, som i neste rekke kan bidra til nye prosjekter.

Forskningsspørsmål 2: Hvordan bruker Kunnskapsparken Helgeland nettverket sitt for å fasilitere nye oppstartsbedrifter og innovasjon i eksisterende bedrifter?

Jeg vil argumentere for at de ansatte i inkubatoren tar en rolle som nettverksmegler, hvor man kobler aktørene i nettverket sitt. Særlig i gründersammenheng utøver forretningsutviklerne det Shih & Aaboen (2019) omtaler som direkte megling, hvor forretningsutvikleren er en aktiv deltager i møtet mellom gründer og nettverket. Gjennom empirien kan vi også se at forretningsutviklerne har utviklingsprosjektene i bakhodet i andre sammenhenger, og er våkne for muligheten til å gjøre koblinger og knytte nye relasjoner som kan komme til nytte. I møte med andre aktører i nettverket sammen med gründeren bistår forretningsutvikleren i form av meglerrollen mellom partene.

En annen viktig rolle er deltagelsen i og ledelsen av regionale klyngenettverk. Gjennom å ta del i og tilby en plattform hvor aktørene i nettverket kan dele kunnskap oppstår det det Burt (1992) omtaler som strukturelle hull i nettverket, som i neste rekke fører til samarbeid om utviklingsprosjekter og nye virksomheter. Et tydelig eksempel på dette er utviklingen av WelderMate, hvor Momek i samarbeid med klyngepartner Elkem Rana i Arctic Cluster Team og andre eksterne partnere har utviklet en produktinnovasjon med internasjonalt markedspotensial. Koblingen mellom aktørene både i og utenfor klyngenettverkene skjer i både formell og mindre formell grad, hvor eksempel på bruk av innovasjonskontrakten til Innovasjon Norge danner klare og definerte roller for samarbeidet mellom aktører. Vi kan se på samlinger i klyngenettverkene og andre samlinger og konferanser som nettverksarenaer hvor Kunnskapsparken Helgeland kobler både internt i nettverket mellom aktører, og kobler inn aktuelle eksterne miljøer i forbindelse med samlinger, konferanser eller i samarbeidsprosjekter.

Et annet interessant funn i forhold til nettverk er Kunnskapsparken Helgelands tette kobling mellom SIVA-inkubatoren og Forskningsrådet via FORREGION prosjektet MoFi, som forklart i kapittel 4.2. Effekten av denne tette koblingen kan vi koble opp mot SIVAs anbefaling fra midtveisevalueringen av inkubatorprogrammet i 2017:

«Vekst og eventuell internasjonal suksess forutsetter prosjekter med innovasjonshøyde. Inkubatorene må derfor forsterke arbeidet med å utvikle tette koblinger mot forsknings- og utdanningsmiljøer for å sikre tilgang på ideer og innovasjonshøyde i prosjektene» (Jakobsen, et al., 2017, s. 114).

Dette kan bety at koblingen bidrar til at man opplever man en større idetilfangst og innovasjonshøyde i prosjektene til Kunnskapsparken Helgeland.

De sosiale dimensjonene med å skape tillit mellom aktørene og å legitimere nye utviklingsprosjekter og virksomheter, som gjort rede for i empiri- og analysekapittelet, understreker den sosiokulturelle forankringen av innovasjonsprosessen. Vi kan her forstå at relasjon og nettverksdelen av det å jobbe med utviklingsprosjekter er en essensiell del av inkubatorvirksomheten, og gjeldende for inkubatorer og prosjekter ute i distriktene så vel som i sentrale områder. Dette understreker viktigheten av å skape nærhet mellom aktørene i nettverket, som i distriktene også betyr å kompensere for store geografiske avstander.

Forskningsspørsmål 3: Hvordan bidrar Kunnskapsparken Helgeland til å organisere og koordinere det regionale innovasjonssystemet?

Kunnskapsparken Helgeland bidrar til å organisere og koordinere det regionale innovasjonssystemet blant annet gjennom å delta i og lede klyngenettverk. Jeg oppfatter de ansattes roller som rådgivere, kompetansemeglere og særlig nettverksmeglere som viktig for å nå SIVAs anbefaling om at «Større driftsselskaper vil kunne ta en mer "samordnende rolle" og fungere som en node for regional næringsutvikling.» (Jakobsen, et al., 2017, s. 116). I rollen som nettverksmeglere og klyngeadministratorer er målet å bygge opp kunnskapsbaser som har evne til å absorbere og dele det Nonaka (2007) omtaler som taus og eksplisitt kunnskap med de andre aktørene i klyngen. Dette skjer som tidligere nevnt gjennom konferanser, samlinger og møter mellom aktørene i klyngen, samt lokale miljøer og andre eksterne miljøer utenfor regionen. Under møtene fasiliterer Kunnskapsparken Helgeland delingen av kunnskap, og tilrettelegger utvekslingen og hvilke aktører som kobles basert på kunnskap om aktørenes behov og eksisterende kompetanse. Koblerrollen innebærer en kontinuerlig utvikling og utviding av nettverket til Kunnskapsparken Helgeland, for å koble sammen aktører fra næringslivet, forskning, utdanning og det offentlige virkemiddelapparatet.

Samtidig som SIVA ønsker at driftsselskapene skal ta en «tydeligere regional rolle» sier de at «denne rolle bør tilpasses både de forutsetningene driftsselskapene for inkubatorer/næringshager har og til det regionale landskapet» (Jakobsen, et al., 2017, s. 116). Her vil jeg argumentere for at det å organisere og koordinere det regionale innovasjonssystemet også innebærer å tilpasse tjenestene og aktiviteten til regionen man opererer i. I den regionale konteksten med Helgeland betyr dette for eksempel å tilpasse tjenestene slik at man når ut over store geografiske avstander, og å skape nærhet på andre områder slik som illustrert i eksempelet med næringsavdelingene og næringsseksjonene i kommunene i kapittel 4.3.4. Lokale miljøer. Vi kan også se til Kunnskapsparken Helgelands øvrige aktivitet utenfor inkubatoren og klyngenettverkene som komplementerende med tanke på å utvikle det regionale innovasjonssystemet. Gjennom andre prosjekter og aktiviteter bidrar de med å synliggjøre entreprenøriell virksomhet, og har eksempelvis engasjert seg i etableringen av aktører innen forskning og utdanning. Jeg ser på dette som et bidrag til å utvikle og styrke de eksisterende regionale forutsetningene, i tillegg til å kompensere for regionale utfordringer.

5.2 Konklusjon

For å konkludere studien ønsker jeg til slutt å svare på problemstillingen i lys av svarene fra forskningsspørsmålene

Hvordan utøver Kunnskapsparken Helgeland sin rolle som innovasjonsselskap i det regionale innovasjonssystemet?

Kunnskapsparken Helgeland utøver sin rolle som innovasjonsselskap gjennom å tilby rådgivning, kompetanse, nettverk og finansiering i forbindelse med inkubasjonsprosessen. Disse tjenestene tilbys både til gründere og etablert næringsliv. Kunnskapsparken Helgeland bruker nettverket sitt aktivt for å koble aktørene sammen, med hensikt å fasilitere læring og deling av kunnskap. Vi kan betrakte aktørene i Kunnskapsparken Helgelands nettverk, inkludert selskapet selv, som del av et regionalt innovasjonssystem,

hvor kunnskapsdeling og samhandling er sentrale innsatsfaktorer i kommersialiseringen av nye produkter, tjenester og prosesser.

Klyngenettverkene som Kunnskapsparken Helgeland har prosjektledelsen for kan betraktes som regionale innovasjonssystemer, hvor man bygger på årevis av kompetanse fra industri. Gjennom aktiv deltagelse i andre nettverk innen reiseliv og havbruk, og gjennom involvering i utviklingen av forsknings og kunnskapsinstitusjoner til å utvide omfanget av de regionale innovasjonssystemene, ved å bidra til å utvide eksisterende bransjer og utvikle nye bransjer. Deres regionale rolle oppsummeres best som en pådriver for vekst og utvikling gjennom støtteaktiviteter. Deres motto «Samspill skaper vekst!» illustrerer at det ikke er Kunnskapsparken Helgeland alene som skaper veksten, men at det skapes i samspillet mellom aktørene og interessenter i regionen.

5.3 Begrensninger i studien og videre forskning

Jeg har i studien tatt for meg Kunnskapsparken Helgelands aktivitet og rolle i forhold til det regionale innovasjonssystemet, hvor tema er belyst fra de ansatte i Kunnskapsparken Helgelands oppfatning av deres egen rolle og det regionale innovasjonssystemet. Det ville derfor vært interessant å belyse det regionale innovasjonssystemet på Helgeland fra andre aktørers perspektiv, som for eksempel gründeren, næringslivsaktører, og forsknings- og utdanningsinstitusjoner. I studien er sammensetningen av informanter tynget av et flertall som er lokalisert i Rana-regionen, hvor på 2 informanter har kontorer i Mosjøen og Sandnessjøen. Det ville derfor vært interessant å ha gått mer i dybden på selve aktivitetene og prosjektene som skjer rundt omkring i regionen, og ikke bare ved de største tettstedene. Her må det understrekes nok en gang at selv om de ansatte har kontortilhørighet ved de største tettstedene så har selskapet hele Helgeland som nedslagsfelt, og at det brukes ressurser for å nå ut til en geografisk langstrakt region med spredt befolkning. Intensjonen med studien var heller ikke å etablere en fullstendig oversikt over det regionale innovasjonssystemet, men å belyse Kunnskapsparken Helgelands rolle for å søke etter dybdekunnskap om én spesifikk type aktør i det regionale innovasjonssystemet.

Studien er også et tverrsnitt av hvordan situasjonen er per våren 2020. I en normalsituasjon vil man over et visst tidsspenn ha forventet endringer som ville gjort deler av funnene i denne studien irrelevant. For eksempel ved endringer i virkemiddelapparatet og andre systemiske forhold. Det vil derfor kunne vært interessant å gjøre samme studie igjen på et senere tidspunkt for å se hvordan omgivelsene og aktiviteten har endret seg over tid. Våren 2020 byr potensielt på relativt store endringer i verdensøkonomien på grunn av Koronavirus-utbruddet. Det vil derfor være interessant å se nærmere på hvordan den globale pandemien har påvirket innovasjonsevne og regionale innovasjonssystemer.

I tillegg ligger det metodiske begrensninger forklart i kapittel 3.7 Metodiske begrensninger. Ved å gjøre studier på andre tilfeller av fenomenet regionale inkubatorer og innovasjonsselskaper vil man kunne se hvilke tendenser som går igjen, og om det foreligger regionale forskjeller. Her ville det vært interessant å se på andre innovasjonsselskaper og inkubatorer i SIVA systemet, eller undersøke andre regionale innovasjonssystemer i Norge, Skandinavia, Europa eller andre steder i verden for å sammenligne. Det kan også være interessant å gjøre kvantitative studier, eller blandingsstudier ved bruk av både kvalitativ og kvantitativ forskning for å avdekke koblinger mellom ulike konfigurasjoner, typer aktivitet og ytelse i forhold til måltall.

6 Bibliografi

- Aernoudt, R. (2004). Incubators: Tool for Entrepreneurship. ss. 127-135.
- Aldrich, H. E., & Fiol, M. C. (1994, Oktober). Fools rush in? The Institutional Context of Industry Creation. *The Academy of Management Review*, Vol. 19, No. 4, ss. 645-670.
- Asheim, B. T. (1996). Industrial districts as 'learning regions': A condition for prosperity. *European Planning Studies*, ss. 379-400.
- Baumol, W. J. (1990, Oktober). Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*, ss. 893-921.
- Baxter, J. (2016). Case Studies in Qualitative Research. I I. Hay, *Qualitative Research Methods in Human Geography* (ss. 130-145). Ontario: Oxford University Press.
- Bayhan, A. (2006). Business incubator process: a policy tool for entrepreneurship and entepresi development in a knowledge - based economy. *Competitiveness Support Fund* .
- Bergek, A., & Norrman, C. (2008). Incubator best practice: A framework. *Technovation*, ss. 20-28.
- Boschma, R. (2005). Proximity and Innovation: A Critical Assessment. *Regional Studies*, Vol. 39.1, ss. 61-74.
- Bradshaw, S. &. (2016). Qualitative Research Design and Rigour. I I. Hay, *Qualitative Research Methods in Human Geography* (ss. 117-130). Ontario: Oxford University Press.
- Burt, R. (1992). *Structural Holes: The Social Structures of Competition*. Cambridge, Massachusetts & London, England: Harvard University Press.
- Carsrud, A. L., & Brännback, M. (2009). *Understanding the Entrepreneurial Mind*. New York: Springer.
- Chung, S. (2002, August). Building a national innovation system through regional innovation. *Technovation* 22, ss. 485-491.
- Cope, M. (2016). Organizing and Analyzing Qualitative Data. I I. Hay, *Qualitative Research Methods in Human Geography* (ss. 373-393). Ontario: Oxford University Press.
- Dowling, R. (2016). Power, Subjectivity, and Ethics in Qualitative Research. I I. Hay, *Qualitative Research Methods in Human Geography* (ss. 29-44). Ontario: Oxford University Press.
- Dunn, K. (2016). Interviewing. I I. Hay, *Qualitative Research Methods in Human Geography* (ss. 149-188). Ontario: Oxford University Press.

- European Commission. (2017). *User guide to the SME Definition*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Fitjar, R. D., & Rodríguez-Pose, A. (2011, April). Innovating in the Periphery: Firms, Values and Innovation in Southwest Norway. *European Planning Studies Vol. 19, No. 4*, ss. 555-574.
- Flyvbjerg, B. (2006, April). Five Misunderstandings About Case-Study Research. *Qualitative Inquiry vol. 12 no.2*, ss. 219-245.
- Forskningsrådet. (2017). *Forskningsbasert innovasjon i regionene*. Oslo: Forskningsrådet.
- Gregory, D., Johnston, R., Prat, G., Watts, M., & Whatmore, S. (2011). *The Dictionary of Human Geography*. John Wiley & Sons.
- Grimaldi, R., & Grandi, A. (2005). Business incubators and new venture creation. *Technovation*, ss. 111-121.
- Gulati, R. (2007). *Managing network resources: Alliances, affiliations, and other relational assets*. New York: Oxford University Press.
- Innovasjon Norge. (2019). *Vekstbedrifter i Norge - Innovasjonstalen 2019*. Oslo: Innovasjon Norge.
- Innovasjon Norge. (2020, Mai 7). *Norwegian Innovation Clusters*. Hentet fra [Innovasjon norge.no](https://www.innovasjon norge.no): https://www.innovasjon norge.no/no/subsites/forside/Om_NIC/
- Innovasjon Norge. (2020, Mai 7). *Tilskudd til innovasjonskontrakter*. Hentet fra Innovasjon Norges hjemmeside: <https://www.innovasjon norge.no/no/tjenester/innovasjon-og-utvikling/finansiering-for-innovasjon-og-utvikling/innovasjonskontrakter/>
- Jakobsen, S.-E., Engesæter, P., Kvitastein, O., Mæhle, N., Nesheim, T., & Aarstad, J. (2017). *Midtveisevaluering av Sivas inkubatorprogram*. Bergen: SAMFUNNS- OG NÆRINGSLIVSFORSKNING AS.
- Kearns, R. A. (2016). Placing Observation in the Research Toolkit. I I. Hay, *Qualitative Research Methods in Human Geography* (ss. 313-333). Ontario: Oxford University Press.
- Kirzner, M. I. (2008, November 4). The alert and creative entrepreneur: a clarification. *Small Bus Econ*, ss. 145-152.
- Kommunal- og moderniseringsdepartementet. (2019). *Levende lokalsamfunn for fremtiden (Meld. St. 5 (2019-2020))*. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/meld.-st.-5-20192020/id2674349/?ch=1>
- Landström, H. (2016). Innovation och entreprenörskap – ett eller två forskningsfält. I M. McKelvey, & O. Zaring, *Sveriges entreprenöriella ekosystem: Företag, akademi, politik* (ss. 234-251). Stockholm: Esbri forlag.
- Lin, N. (2002). *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. New York: Cambridge University Press.

- Lundvall, B.-Å. (1992). NATIONAL SYSTEMS OF INNOVATION: TOWARDS A THEORY OF INNOVATION AND INTERACTIVE LEARNING . I B.-Å. Lundvall, *The learning economy and the economics of hope* (ss. 85-106). London & New York: Anthem Press.
- Löfsten, H., & Lindelöf, P. (2002). Science Parks and the growth of new technology-based firms, academic-industry links, innovation and markets. *Research Policy*, ss. 859-876.
- Maskell, P., & Malmberg, A. (1999). Localised learning and industrial competitiveness. *Cambridge Journal of Economics*, ss. 167-185.
- Mitra, J. (2012). *Entrepreneurship, Innovation and Regional Development*. Abingdon: Routledge.
- Mo Industripark. (2019, November 06). VERDENSLANSERING FRA MOMEK. Hentet fra Hjemmeside Mo Industripark: <https://www.mip.no/2019/verdenslansering-fra-momek/>
- Nonaka, I. (2007). The Knowledge-Creating Company. *Harvard Business Review*, ss. 162-171.
- OECD. (1997). *National Innovation Systems*. Paris: OECD.
- OECD/Eurostat. (2018). *Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities*. Paris/Luxembourg: OECD Publishing.
- Phan, P. H., Siegel, D. S., & Wright, M. (2005). Science parks and incubators: observations, synthesis and future research. *Journal of Business Venturing*, ss. 165-182.
- Porter, M. E. (1998, November). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, ss. 77-90.
- Rice, M. P. (2002, March). Co-production of business assistance in business incubators: an exploratory study. *Journal of Business Venturing*, ss. 163-187.
- Shih, T., & Aaboen, L. (2019). The network mediation of an incubator: How does it enable or constrain the development of incubator firms' business networks? *Industrial Marketing Management* 80, ss. 126–138.
- SIVA. (2020, 05 14). *Programbeskrivelse: SIVAs Inkubasjonsprogram (2012-2022)*. Hentet fra Inkubasjonsprogrammet: <https://3kjda93rrl083e0er837pkyq-wpengine.netdna-ssl.com/wp-content/uploads/2019/12/kortversjon-inkubasjonsprogrammet-2019.pdf>
- Sivula, P., Van den Bosch, F. A., & Elfring, T. (1997). Competence Building by Incorporating Clients into the Development of a Business Service Firm's Knowledge Base . I R. Sanchez, & A. Heene, *STRATEGIC LEARNING AND KNOWLEDGE MANAGEMENT* (ss. 121-137). Chichester • New York • Brisbane • Toronto • Singapore: John Wiley & Sons.
- Statsministerens kontor. (2020, Mars 12). *Regjeringen.no*. Hentet fra Omfattende tiltak for å bekjempe koronaviruset: <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/nye-tiltak/id2693327/>

- Steinmo, M., Lauvås, T. A., Eidem, P.-A., Salamonsen, K., & Paulsen, M. (2018, Mars). Bedrifters innovasjonstilnærming i perifere regioner. *Søkelys på arbeidslivet*, ss. 221-238.
- Stratford & Bradshaw. (2016). Qualitative Research Design and Rigor. I I. Hay, *Qualitative Research Methods in Human Geography* (ss. 117-129). Ontario: Oxford University Press.
- Tjora, A. (2012). *KVALITATIVE FORSKNINGSMETODER i praksis (2. utg)*. Oslo: Gyldendal.
- Tjora, A. (2017). *Kvalitative Forskningsmetoder i praksis (3. utg)*. Oslo: Gyldendal.

Vedlegg A: Intervjuguide

Forretningsutviklere

Litt om deg

1. Hva er din rolle i Kunnskapsparken Helgeland?
2. Hvor lenge har du jobbet med forretningsutvikling?
3. Hvilke andre prosjekter/engasjement er du involvert i som ikke handler om forretningsutvikling? (prosjektlederstillinger, ansvar etc.)
4. Hvilken utdanning har du?
5. Hvilken tidligere arbeidserfaring har du?
 - Hvor har du jobbet før?
 - Andre roller i Kunnskapsparken Helgeland?
 - Verv eller engasjement utenfor?

(Oppfølgingsspørsmål: Hvilken arbeidserfaring har du med deg inn i rollen som forretningsutvikler/prosjektleder)

Inkubator

6. Hvordan er ditt arbeid med gründere og forretningsmessige innovasjoner fordelt? Hva jobber du mest med?

Gründere

7. Hvilke tjenester tilbyr dere til gründere/de som ønsker å starte opp bedrift?
8. Hvilke kriterier bruker dere for å velge ut gründere?
9. Hvilke mål har dere for inkubasjonsbedriftene?
10. Hvordan fasiliterer dere møter mellom gründerne og nettverket?

Forretningsmessig innovasjoner

11. På hvilke arenaer er det koblingene skjer som fører til forretningsmessig innovasjon?
12. Hvordan fasiliterer dere deling av idéer og kunnskap mellom bedriftene i inkubatorens nettverk?
13. Hvordan kobles regionale, nasjonale og internasjonale aktører inn?

Regional Kontekst

14. Hvordan har regionen utviklet seg i forhold til:
 - Entreprenørskap/Gründervirksomhet?
 - Forretningsmessig innovasjon?
15. Hvilke aktører vil du trekke frem som viktige aktører for:
 - Entreprenørskap/Gründervirksomhet?
 - Forretningsmessig innovasjon?

Regionale aktører?

Nasjonale aktører?

Internasjonale aktører?

16. Hvilke ressurser vil du peke på som særlig viktig i forhold til utvikling/innovasjon med tanke på:
 - Entreprenørskap/Gründervirksomhet?
 - Forretningsmessige innovasjon?
17. Hvilke regionale utfordringer ser du i forhold til:
 - Entreprenørskap/Gründervirksomhet?
 - Forretningsmessige innovasjon?
18. Opplever du at bedriftene tar initiativ til å dele tanker og idéer med andre aktører i regionen?

Vedlegg B: Intervjuguide i Daglig leder & Leder for Mobilisering til Forskningsbasert Innovasjon (MoFi) Kunnskapsparken Helgeland

Litt om deg

1. Hva er din rolle i Kunnskapsparken Helgeland?
2. På hvilke måter har du jobbet med forretningsutvikling? (direkte involvert, koblet på enkelte prosjekter etc)
3. Hvilke andre prosjekter/engasjement er du involvert i som ikke direkte handler om forretningsutvikling? (prosjektlederstillinger, ansvar etc.)
4. Hvilken utdanning har du?
5. Hvilken tidligere arbeidserfaring har du?
 - Hvor har du jobbet før?
 - Andre roller i Kunnskapsparken Helgeland?
 - Verv eller engasjement utenfor?

Inkubator

Gründere

6. Hvilke tjenester tilbyr dere til gründere/de som ønsker å starte opp bedrift?
7. Hvilke kriterier bruker dere for å velge ut gründere?
8. Hvilke mål har dere for inkubasjonsbedriftene?
9. Hvordan fasiliterer dere møter mellom gründerne og nettverket?

Forretningsmessig innovasjoner

10. På hvilke arenaer er det koblingene skjer som fører til forretningsmessig innovasjon?
11. Hvordan fasiliterer dere deling av idéer og kunnskap mellom bedriftene i inkubatorens nettverk?

12. Hvordan kobles regionale, nasjonale og internasjonale aktører inn?

Regional Kontekst

13. Hvordan har regionen utviklet seg i forhold til:

- Entreprenørskap/Gründervirksomhet?
- Forretningsmessig innovasjon?

14. Hvilke aktører vil du trekke frem som viktige aktører for:

- Entreprenørskap/Gründervirksomhet?
- Forretningsmessig innovasjon?

Regionale aktører?

Nasjonale aktører?

Internasjonale aktører?

15. Hvilke ressurser vil du peke på som særlig viktig i forhold til utvikling/innovasjon med tanke på:

- Entreprenørskap/Gründervirksomhet?
- Forretningsmessige innovasjon?

16. Hvilke regionale utfordringer ser du i forhold til:

- Entreprenørskap/Gründervirksomhet?
- Forretningsmessige innovasjon?

17. Opplever du at bedriftene tar initiativ til å dele tanker og idéer med andre aktører i regionen?

Vedlegg C: Intervjuguide Klyngeleder Arctic Cluster Team

Litt om deg

1. Hva er din rolle i Kunnskapsparken Helgeland?
2. På hvilke måter har du jobbet med forretningsutvikling?
3. Hvilke andre prosjekter/engasjement er du involvert i som ikke direkte handler om forretningsutvikling? (prosjektlederstillinger, ansvar etc.)
4. Hvilken utdanning har du?
5. Hvilken tidligere arbeidserfaring har du?
 - Hvor har du jobbet før?
 - Andre roller i Kunnskapsparken Helgeland?
 - Verv eller engasjement utenfor?

Inkubator

Gründere

6. Hvilke kriterier bruker dere for å innlemme oppstartsbedrifter i klyngen?
7. Hvilke mål har dere for inkubasjonsbedriftene?
8. Hvordan fasiliterer dere møter mellom oppstartsbedrifter og klyngenettverket?

Forretningsmessig innovasjoner

9. På hvilke arenaer er det koblingene skjer som fører til forretningsmessige innovasjoner i klyngen?
10. Hvordan fasiliterer dere deling av idéer og kunnskap mellom bedriftene i inkubatorens nettverk?
11. Hvordan kobles regionale, nasjonale og internasjonale aktører inn? (Fitjar & Rodriguez-Posé, 2011)

Regional Kontekst

12. Hvordan har regionen utviklet seg i forhold til:

- Entreprenørskap/Gründervirksomhet?
- Forretningsmessig innovasjon?

13. Hvilke aktører vil du trekke frem som viktige aktører for:

- Entreprenørskap/Gründervirksomhet?
- Forretningsmessig innovasjon?

Regionale aktører?

Nasjonale aktører?

Internasjonale aktører?

14. Hvilke regionale utfordringer ser du i forhold til:

- Entreprenørskap/Gründervirksomhet?
- Forretningsmessige innovasjon?

15. Hvilke ressurser vil du peke på som særlig viktig i forhold til utvikling/innovasjon med tanke på:

- Entreprenørskap/Gründervirksomhet?
- Forretningsmessige innovasjon?

16. Opplever du at bedriftene tar initiativ til å dele tanker og idéer med andre aktører i regionen?

Vedlegg D: Samtykkeerklæring

Vil du delta i forskningsprosjektet "Regional inkubator – Kunnskapsparken Helgeland"?

Dette er et spørsmål til deg om å delta i et forskningsprosjekt hvor formålet er å beskrive Kunnskapsparken Helgeland som en aktør i det regionale innovasjonssystemet og rollen som regionalt innovasjonsselskap og inkubator. I dette skrivet gir vi deg informasjon om målene for prosjektet og hva deltakelse vil innebære for deg.

Formål

Formålet med studien er å få en dypere forståelse av hvordan Kunnskapsparken Helgeland utøver sin rolle som innovasjonsselskap og inkubator innenfor den regionale konteksten. Studien vil samtidig også gi innsikt i hvordan kunnskapsflyten skjer mellom aktører i det regionale innovasjonssystemet.

Problemstilling:

«Hvordan utøver Kunnskapsparken Helgeland sin rolle som innovasjonsselskap og inkubator i det regionale innovasjonssystemet?»

Forskningsspørsmål¹:

1. Hvordan fasiliterer Kunnskapsparken Helgeland innovasjon og entreprenørskap?
2. Hvordan er det regionale innovasjonssystemet *organisert* og *koordinert*?
3. Hvordan anvender inkubatoren i Kunnskapsparken Helgeland nettverket sitt for å fasilitere nye oppstartsbedrifter og innovasjon i eksisterende bedrifter?

Studien er del av min masteroppgave ved Master i Entreprenørskap, innovasjon og samfunn ved NTNU.

¹ Forskningsspørsmål nummer 2 & 3 har i løpet av studien blitt nærmere presisert for å belyse problemstillingen bedre.

Hvem er ansvarlig for forskningsprosjektet?

Instituttet for geografi ved NTNU er ansvarlig for prosjektet. Ekstern partner er Kunnskapsparken Helgeland.

Hvorfor får du spørsmål om å delta?

Utvalget består av 4 forretningsutviklere ved inkubatoren i Kunnskapsparken Helgeland (inkludert Inkubatorleder), samt Daglig leder, leder for Arctic Cluster Team og prosjektleder ved Mobilisering til Forskningsbasert Innovasjon. Disse er valgt ut for å best mulig kunne si noe om inkubatorvirksomheten, Kunnskapsparken Helgelands rolle som innovasjonsselskap og den regionale konteksten selskapet operer i.

Hva innebærer det for deg å delta?

Hvis du velger å delta i prosjektet, innebærer det ett (1) intervju. Det vil ta deg ca. 1 time. Det vil bli gjort lydopptak med hensikt å transkribere intervjuet i etterkant. Lydopptaket vil bli slettet etter at prosjektet er gjennomført, og det er kun jeg som vil ha tilgang til datamaterialet.

Det er frivillig å delta

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

Ditt personvern – hvordan vi oppbevarer og bruker dine opplysninger

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

- Det er kun undertegnede og min veileder, Gjermund Wollan, som vil ha tilgang på dine opplysninger.
- Oversikten over studiets deltagere, som inneholder eventuelle personopplysninger, vil holdes separat fra datamaterialet.
- Datamaterialet vil bli behandlet med datamaskin, og vil under prosjektet være lagret i kryptert skytjeneste i tråd med NTNU's retningslinjer, før det slettes når prosjektet er gjennomført.
- Deltagernes vil anonymiseres i den endelige publikasjonen, men vil kunne gjenkjennes i publikasjonen med rolle og selskapsnavn, ettersom deltagerne utgjør en vesentlig andel av selskapet som befinner seg i et geografisk avgrenset område.
- Sitatsjekk og avklaring av eventuell uklar informasjon vil bli utført ved behov.

Prosjektet skal etter planen avsluttes 15.05.2020. Da vil datamaterialet bli slettet.

Dine rettigheter

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

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

Hva gir oss rett til å behandle personopplysninger om deg?

Vi behandler opplysninger om deg basert på ditt samtykke.

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

Hvor kan jeg finne ut mer?

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

Student: Stian Heggli Kleftås, [e-post]

Veileder: Gjermund Wollan, [e-post]

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

Med vennlig hilsen

Stian Heggli Kleftås
Student

Samtykkeerklæring

Jeg har mottatt og forstått informasjon om prosjektet *Regional inkubator – Kunnskapsparken Helgeland*, og har fått anledning til å stille spørsmål. Jeg samtykker til:

- å delta i *intervju*
- at opplysninger om meg publiseres slik at jeg kan gjenkjennes via rolle, selskapsnavn og selskapets geografiske tilhørighet
- At sitater fra intervjuene kan benyttes i oppgaven (sitatsjekk vil utføres ved behov)
-

Jeg samtykker til at mine opplysninger behandles frem til prosjektet er avsluttet, ca. 15.05.2020

(Signert av prosjektdeltaker, dato)

