

Victoria Bergo
Ida Kristin Guttormsen Turi
Daniel Sandvik Bjørnstad

Muligheter og utfordringer for potensial i det perifere

En case-studie av nyetablerte
kunnskapsintensive bedrifter i Gjøvik By

Hovedoppgave i Økonomi og administrasjon
Veileder: Aristidis Kaloudis
Mai 2023

Victoria Bergo
Ida Kristin Guttormsen Turi
Daniel Sandvik Bjørnstad

Muligheter og utfordringer for potensial i det perifere

En case-studie av nyetablerte kunnskapsintensive
bedrifter i Gjøvik By

Hovedoppgave i Økonomi og administrasjon
Veileder: Aristidis Kaloudis
Mai 2023

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for økonomi
Institutt for industriell økonomi og teknologiledelse



Kunnskap for en bedre verden

Sammendrag

Tittel:		Dato: 22.05.23
Muligheter og utfordringer for potensial i det perifere: En case-studie av nyetablerte kunnskapsintensive bedrifter i Gjøvik By		
Deltaker(e): Victoria Bergo Daniel Sandvik Bjørnstad Ida Kristin Guttormsen Turi		
Veileder(e): Aristidis Kaloudis		
Evt. oppdragsgiver: Byen Vår Gjøvik		
Stikkord/nøkkelord (3-5 stk) Nyetableringer, Regionale Innovasjonssystemer (RIS), Knowledge Intensive Business service (KIBS), Territorial Innovation model (TIM), Perifere regioner		
Antall sider/ord: 67 sider 19 244	Antall vedlegg: 7	Publiseringsavtale inngått: ja/nei Nei

Tema for denne oppgaven er å undersøke faktorer som påvirker nyetableringer i Gjøvik by.

Vi så på faktorene for hvorfor de etablerte bedrift i Gjøvik: Lokasjon, kompetanse, nettverk, finansiering, tilgang til teknologi, deres oppfatninger av Gjøvik samt hindringer og

Teorigrunnlaget er bygget på artikler som omhandler innovasjon og spesielt i det perifere området.

KIBS, entreprenør- og økoinnovasjonssystemer.

Forskningsmetodikken er av kvalitativ og kvantitativ metode, den kvalitative metoden blir utført gjennom intervjuer av case-bedrifter og intervju av næringssjefen i Gjøvik kommune. I den kvantitative delen blir informasjonen hentet fra statistisk sentralbyrå og ENIN databasen.

De kvantitative funnene ga en oversikt over de ulike kunnskapsintensive nyetablerte bedriftene i Gjøvik sentrum.

De kvalitative funnen viser at personlig og profesjonelt nettverk er en viktig faktor for nyetablerte bedrifter i Gjøvik. Funnen viser at det med fordel burde vært med tilgjengelige møteplasser for entreprenører for å skape mer innovasjon i Gjøvik by.

ABSTRACT

Title:	Date: 22.05.23	
<p style="text-align: center;">Entrepreneurial opportunities and challenges for a Norwegian periphery city: A case-study of newly established knowledge-intensive businesses at Gjøvik City (sjekk for skrivefielll)</p>		
<hr/> <hr/>		
Participants/	<p>Victoria Bergo</p> <hr/> <p>Daniel Sandvik Bjørnstad</p> <hr/> <p>Ida Kristin Guttormsen Turi</p> <hr/>	
Supervisor(s)	<p>Aristidis Kaloudis</p> <hr/>	
Employer:	<p>Byen Vår Gjøvik</p> <hr/>	
Keywords	<p>New establishments, Regionale Innovationssystem (RIS), Knowledge Intensive Business Services (KIBS), Territorial Innovation model (TIM), Periphery regions</p> <hr/>	
(3-5)		
Number of pages/words:	Number of appendix:	Availability (open/confidential):
67 sider	7	Open
19 244		

The topic of this thesis is to investigate factors that influence new establishments in Gjøvik city.

We looked at the factors why they established businesses in Gjøvik: Location, competence, network, financing, access to technology, their perceptions of Gjøvik as well as obstacles and

The theoretical basis is built on articles that deal with innovation and especially in the peripheral area. KIBS, entrepreneurial and eco-innovation systems.

The research methodology is a qualitative and quantitative method, the qualitative method is carried out through interviews of case companies and an interview of the business manager in Gjøvik municipality. In the quantitative part, the information is obtained from Statistics Norway and the ENIN database.

The quantitative findings gave an overview of the various knowledge-intensive newly established companies in the center of Gjøvik.

The qualitative findings show that personal and professional networks are an important factor for newly established businesses in Gjøvik. The finding shows that it would be beneficial to have available meeting places for entrepreneurs in order to create more innovation in Gjøvik city.

Forord

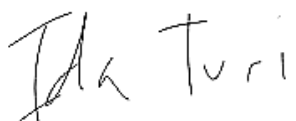
Som en avsluttende del av vår bachelorgrad i Økonomi og Administrasjon ved Norges tekniske- naturvitenskaplige universitet (NTNU) våren 2023 har det blitt utarbeidet en oppgave om kunnskapsintensive nyetableringer I Gjøvik by.

Veien har vært både utfordrende og spennende. De siste månedene har gitt oss mye læring og erfaring som vi kommer til å ta med oss videre i fremtiden.

I forbindelse med dette ønsker vi å takke vår oppdragsgiver Marianne fra Byen vår Gjøvik. I tillegg til alle våre informanter; Næringsjefen Kathrine Hveem Gjørvad, samt respondentene: Gaute fra Diri; Aiman fra Edge Eiendom; Martin fra Strandveien 12; Vegard fra Oplandske; og Torgeir fra Easyplan. Tusen takk for at dere tok dere tid til å stille til intervju i vår oppgave.

Vi ønsker også å takke vår veileder Aristidis Kaloudis for god hjelp under bacheloroppgaven.

Gjøvik, 22 mai 2023



Ida Kristin Guttormsen Turi



Daniel Sandvik Bjørnstad



Victoria Berge

1	Introduksjon	8
1.1	Bakgrunn for valg av tema	8
1.2	Formål, avgrensning og problemstilling.....	8
1.3	Begreper og avgrensinger	9
1.4	Bakgrunnen til studie – trekk ved Gjøvik.....	10
1.5	Videre oppbygging – utdyping om grunnlag for vår undersøkelse.....	12
2	Teori.....	12
2.1	Grunnleggende teorier innen feltet	13
2.2	Teori fra fagområdet økonomisk geografi	13
2.2.1	TIM - Territorial innovation model.....	14
2.2.2	The Proximity approach	14
2.2.3	RIS - Regionale Innovasjonssystemer.....	15
2.2.4	Kunnskapsbaser.....	16
2.2.5	Innovation Modes.....	16
2.2.6	Global Pipelines	16
2.2.7	Innovation networks	17
2.2.8	Det 'perifere'	17
2.2.9	Oppsummering av og funn fra Eder	18
2.3	KIBS – Knowledge-Intensive Business Services	19
2.4	Motivasjoner og grunner til entreprenørskap	20
2.5	Entreprenør- og innovasjonsøkosystemer	21
2.6	Gjøvik vurdert i perspektiv av disse teoriene	24
3	Metode	25
3.1	Valg av metode og undersøkelsesdesign	25
3.2	Datainnsamling og intervjumetode.....	26
3.3	Validitet og reliabilitet	28
3.4	Etikk.....	28

4	Presentasjon av case-bedriftene	28
4.1	Easyplan AS	28
4.2	Edge Eiendom AS	29
4.3	DIRI AS.....	29
4.4	Strandvegen 12 Utvikling AS.....	30
4.5	Opplandske AS.....	30
5	Resultater	30
5.1	Kvantitative funn	31
5.1.1	Oversikt om sekundærdata	31
5.1.2	Deskriptiv analyse – oversikt over nye bedrifter i Gjøvik	33
5.1.3	Test for uavhengighet og sammenhenger mellom variabler	35
5.2	Kvalitative funn	37
5.2.1	Case-bedrifter	37
5.2.2	Intervju av næringsjefen	48
6	Drøfting og analyse av resultater	53
6.1	Kvantitative analyse:	53
6.2	Kvalitative analyse	53
6.2.1	Drøfting av funn – bedriftsintervjuene og næringsjefen.....	54
6.3	Kort oppsummering av hovedfunn fra undersøkelsen.....	56
6.4	Vår studies betydning for teorigrunnlaget	57
6.4.1	RIS-systemer og innovasjon.....	57
6.4.2	KIBS.....	57
6.4.3	Lokasjonsvalg og innovasjonsevne	58
6.4.4	Globale nettverk, gigantisk innovasjon, vs. lokale nettverk, lav innovasjon? ...	59
6.4.5	Global pipelines.....	60
6.5	Mulige svakheter ved vår undersøkelse.....	60
7	Anbefaling for strategi til oppdragsgiver	61

8	Konklusjon.....	62
8.1	Oppsummering av hovedfunn	63
8.2	Refleksjon over arbeidsprosess	63
8.3	Videre forskning	64
9	Litteraturliste.....	65
	Figur 1 Totale antall bedrifter, for hver relevant NACE-hovedkode.....	34
	Tabell 1 Rekruttering av informanter.....	27
	Tabell 2 - respondenter fra casebedriftene	27
	Tabell 3 Modus og N for bedriftene, for variabler tilknyttet NACE-koder og Årstall	33
	Tabell 4 - Cramers V - NACE-hovedkode/Postnummer, NACE-hovedkode/Årstall, Årstall/Risikovurderingl.....	36
	Tabell 5 - Funn Case-bedrifter - Lokasjon	39
	Tabell 6 Funn Case-bedrifter - Kompetanse	41
	Tabell 7 Funn Case-bedrifter - Nettverk	43
	Tabell 8 Funn Case-bedrifter - Finansiering	44
	Tabell 9 Funn Case-bedrifter - Tilgang til teknologi	44
	Tabell 10 Funn Case-bedrifter - Oppfatning av Gjøvik	46
	Tabell 11 Funn Case-bedrifter - barrierer og hjelp etter etablering	48
	Tabell 12 Sammenligning mellom funn fra tema tatt opp med både ekspert og bedrifter	50
	Tabell 13 Funn for tema spesifikt til ekspertintervju	50
	Tabell 14 Likheter og ulikheter mellom næringsjef og case-bedrifter	54
	Tabell 15 Oppsummering av hovedfunn fra undersøkelsen.....	56

1 Introduksjon

1.1 Bakgrunn for valg av tema

Vår bacheloroppgave ble utarbeidet på oppdrag fra Byen vår Gjøvik. Denne foreningen ble etablert i 2011, gjennom samarbeid av Gjøvik Handel- og Næringsforening, Gjøvik Gårdeierforening, GOBB, CC Gjøvik og Gjøvik kommune. Foreningen er til for å skape utvikling og vekst for Gjøvik. De er i samarbeid med både næringsliv, prosjektmedarbeidere og frivillige for å utvikle et aktivt sentrum, i tillegg til å jobbe for å få flere besøkende som kan bidra til økte antall arbeidsplasser (Byen Vår Gjøvik, 2023).

Foreningen har et ønske om gode tiltak som skal bidra til bylivsutvikling i Gjøvik sentrum og et godt fremtidsbilde om hvordan attraktive byrom ser ut om 10-15 år, og de ønsket at vi skulle utvikle strategiforslag som kan lede mot denne visjonen.

Vi valgte å se på næringslivet i Gjøvik, og syntes det ville være interessant å se nærmere på hva som er årsaken til at bedrifter velger å etablere seg i Gjøvik sentrum og se på hvilke fordeler og utfordringer som er til stedet for entreprenører og gründere. Gjennom å undersøke dette temaet, kan vi avdekke hvilke faktorer som påvirker både valg av lokasjon før selve bedriftsetablering, og hvilke som påvirker bedriftens vekst i bedriftens startfase.

1.2 Formål, avgrensning og problemstilling

Formålet med denne oppgaven er å undersøke nyetableringer i Gjøvik sentrum, og undersøke hvilke vanskeligheter, støtte og muligheter som entreprenører møter på i planlegging- og startfasen. Vi vil undersøke hva slags faktorer som spesifikt gjelder for Gjøvik i denne sammenhengen. Temaet nyetablering står sentralt til byutvikling, da dette kan være med på å skape nye arbeidsplasser og at det kan bidra til en økende befolkningsvekst, økonomisk vekst og vekst i by-kultur.

Grunnlaget for vår oppgave blir å se på hvordan faktorer som påvirker lokalisering (hvorfor valgte bedrifter å etablere seg i Gjøvik sentrum eller randsonen i motsetning til å etablere seg andre steder), og hva slags faktorer som påvirket bedriften enten negativt eller positivt i startfasen. Sistnevnte vil vi undersøke fordi det er av interesse å undersøke hva slags forhold som kan forbedres eller elimineres for å få et bedre entreprenørmiljø i Gjøvik.

Vi har valgt å avgrense oppgavens omfang til nyetableringer av kunnskapsintensive bedrifter, som da omhandler programmeringstjenester, eiendomsbedrifter og hovedkontorbedrifter.

Kunnskapsintensive bedrifter er av interesse på grunn av tilstedeværelsen av NTNU og Fagskolen har gjort at kunnskapsintensive bedrifter har blitt mer relevante, samt at NTNU i Gjøvik har skapt et godt omdømme rundt sin cybersikkerhets-linjer; da dette er et område som kan være relevant for Gjøvik framover, vil si se hvordan disse bedriftene kan enklere etablere seg her og overleve gjennom startfasen.

Denne avgrensningen ble gjort i samarbeid med representant fra Byen Vår Gjøvik, og det ble brukt NACE-næringskoder for å finne relevante bedrifter – se neste del for utdyping om hvilke næringskoder vi brukte. Avgrensningen for hvilket område som telles som Gjøvik by (sentrum og randsone) var likedan bestemt i samarbeid med Byen Vår Gjøvik, og bestemmes av postkoder som vist i neste del, I tillegg har vi avgrenset oss til å undersøke bedrifter etablert fra 2017 til og med 2022; siden denne tidsperioden inkluderer Korona-pandemien, er dette noe vi har tatt hensyn til i vår drøfting og konklusjon.

Problemstillingen for vår bacheloroppgave er:

«Forstå faktorene som påvirker kunnskapsintensive nyetableringer i Gjøvik by»

Denne problemstillingen vil da inkludere hvilke faktorer som påvirket valg av lokasjon i begynnelsen av startfasen, og hvilke faktorer som påvirket bedriften gjennom startfasen. Vår oppgave blir da nødvendigvis todelt; vi blir å samle informasjon som kan ha påvirkning på valg gjort før bedriften ble formelt startet, hvor av stor viktighet blir å være de faktorene som påvirket valg av lokasjon. Den andre delen av oppgaven blir å undersøke hva slags barrierer eller støtte som bedriftene opplevde etter bedriften ble etablert.

1.3 Begreper og avgrensinger

Med hensyn til *nyetableringer*, så begrenser vi oss til å se på nyetablerte bedrifter fra 2017 frem til 2022, innenfor næringskodene beskrevet nedenfor.

- *Gjøvik sentrum* – postkode 2815 og 2821.
- *Gjøvik randsone* – postkode 2818, 2819 og 2816.
- *Kunnskapsintensive tjenestenæringer som ble benyttet i undersøkelsen:*
 - NACE-næringskode 62: Tjenester knyttet informasjonsteknologi
 - NACE-næringskode 68: Omsetning og drift av fast eiendom
 - NACE-næringskode 70: Hovedkontorer, administrativ rådgivning

- *Hovedkode/sekundærkode:* med NACE-koder, så er det et krav at registrerte bedrifter angis med en hovedkode, som angir bedriftens hovedaktivitet. Hvis bedriften i tillegg utfører øvrige aktiviteter som ikke går under næringskoden, angis dette med en sekundærkode. Vi har fokusert på hovedkodene i bedriftene, men vil se smått på sekundærkodene i tillegg.
- *Perifer/periferhet/det perifere:* vi definerer dette begrepet som lokasjoner hvor det er en lav befolkning (relativt til nasjonens totale innbyggere og innbyggertall i nasjonens største byer) og merkbar geografisk distanse til nasjonens metropolske sentre. Videre omtalelse og bakgrunnen for dette begrepet gjøres i teoridelen, i del 2.2.8.
- *Gjøvik-regionen:* her menes området rundt Gjøvik kommune, inkludert Toten-området. (Gjøvik, Østre Toten, Vestre Toten, Nordre Land og Søndre Land) (Gjøvikregionen Utvikling, u.å.)

Informasjon om næringskodene er hentet fra en rapport (Berg, 2016) utført i regi av SSB.

1.4 Bakgrunnen til studie – trekk ved Gjøvik

Ifølge SSB hadde Gjøvik i 2022 en befolkning på 30 563 innbyggere, og kommunen vil ha en positiv befolkningsvekst innen 2050 (Statistisk Sentralbyrå, 2023). Antall bosatte har hatt en synkende trend siden 2019 (Byregnskapet, 2022)). Det har vært en økning i antall nyetablering i sentrum de siste årene; og i 2021 hadde Gjøvik 424 nyetablerte bedrifter i Gjøvik og 119 konkurser (Byregnskapet, 2022). I 2021 var det 11468 sysselsatte i privat sektor og 4046 i kommunal sektor.

Gjøvik har både et universitet og en fagskole som bidrar til kunnskap og som tiltrekker seg rundt 5000 studenter til byen. Universitetet har da sterke koblinger til andre deler av landet, da NTNU har 3 campusbyer (Gjøvik, Ålesund og Trondheim), samt er til stede i begrenset grad i Oslo.

Ut ifra artikkelen til (Calignano et al., 2022), er Gjøvik plassert innenfor klynge 4, som da er karakterisert (Calignano *et al.*, 2022) som å være 'relativt perifer', med lavt populasjonstetthet, hvor klyngens eneste hovedsektor er satt som produksjon. Totalt består klynge 4 av alle fylker bortsett fra Oslo, Rogaland, og Troms og Finnmark.

Gjøvik var eneste stedet som var fra Innlandet, og gjør opp omtrent 6%-7% av denne klyngen (mens Trøndelag & Møre og Romsdal tar opp 20% hver). Både innovasjonsnivået og samarbeidsnivået mellom aktører er kategorisert som høy.

NT6 er en privat bedrift som er lokalisert i kjernen av Gjøvik sentrum og har postkode 2815. NT6 er et tverrfaglig kompetansemiljø som samler bedrifter på et og samme sted, ved å leie ut kontor plass til bedrifter og enkeltarbeidere. Intensjonen til NT6 er å samle næringslivet for å skape samarbeid og nettverk. NT6 har som mål å bidra til samfunnsutvikling og bygge nettverk for bedrifter på tvers av økosystemet (Nt6, u.å.).

Bright House er en organisasjon som er lokalisert på Mustad næringspark, den har postkode 2821 og ligger på utkanten i Gjøvik sentrum. Bright House driftes og utvikles av Gjøvik Regionen Utvikling som er en del av Gjøvik kommune. Bright House tilbyr kontor plasser til bedrifter hvor de ønsker å styrke samarbeidet i regionen. Dette gjøres ved at de samler aktører på samme plass. Målene deres er å være en samle plass for studenter og næringslivet, å bidra til å skape arbeidsplass gjennom oppstartsbedrifter, være et miljø for innovasjon og utvikle næringslivet (Bright House, u.å.) Vaager Innovasjon er en inkubator lokalisert på Bright House.

Vaager Innovation er en innovasjonsbedrift som tidligere het Total Innovation. De har fokus på å skape nytte for bedrifter gjennom samarbeid og integrasjon av kunnskap og kompetanse. De ønsker å hjelpe gründere og entreprenører slik at bedriften deres lykkes. Vaager Innovasjon tilbyr to hovedprogrammer, VAAGER oppstart og VAAGER vekst. Det førstnevnte programmet er et inkubasjonsprogram som skal støtte og hjelpe med å realisere idéer. VAAGER vekst er et program rettet mot etablerte bedrifter for å hjelpe med vekst og å igangsette innovasjonsprosesser (Vaager Innovasjon, 2023a).

NTNU Technology Transfer AS, eller TTO, er en organisasjon eid av både NTNU og Helse Midt-Norge RHF. Hensikten med TTO er å muliggjøre kommersialisering av immaterielle verdier som blir skapt på NTNU og HMN (TTO, 2022).

Et virkemiddel brukt i entreprenørskapsmiljøet i Gjøvikregionen, er fondet tilknyttet Komm-inn AS. Dette er da slikt beskrevet av Vaager Innovasjon:

“Komm-In er et investeringsfond med base i industri- og kompetansemiljøene i Innlandet. Fondet er eid av ni regionale aktører som investerer i vekstbedrifter for å bidra til økt verdiskaping og flere attraktive arbeidsplasser i regionen” (Vaager Innovasjon, 2022, s. 6).

Hovedsakelig vil fondet hjelpe med kommersialisering av ideer som allerede har en viss grad av planlegging bak seg.

1.5 Videre oppbygging – utdyping om grunnlag for vår undersøkelse

Selv om vi fremhever “nyetableringer” i problemstillingen, undersøker vi ikke spesifikt entreprenørskap i seg selv. Mye av vårt teoretisk grunnlag omhandler litteratur fra innovasjon, da vi ser på hvilke strukturelle forhold som støtter innovativt arbeid og hva som antas å påvirke innovativt arbeid i perifere områder; men mesteparten av bedriftene vi undersøker driver ikke med hva som kan kalles 'innovativt' arbeid, og er mer bedrifter som driver med kjent kunnskap som for eksempel eiendomsforvaltere og regnskapsføring.

En vanskelighet i vår oppgave blir da å holde seg på kniveggen mellom entreprenørskap og innovasjon; oppgaven ser på nyskaping både i den betydning av igangsetting av nye ideer og betydning av oppstart av nye bedrifter. Det betyr at for den innovasjons-litteraturen som vi bruker, må vi greie å avdekke faktorer som kan påvirke både innovativt idé-arbeid og mer generelt påvirker bedriftsdrift, og greie å stille spørsmål om dette i våre intervjuer. Det blir å være viktig under diskusjonen å vurdere våre funn ut ifra både entreprenørskap og innovasjon, uten at vi mister fokus på at vi skal kartlegge viktige faktorer før og etter selve etableringen av bedriftene.

I dette kapittelet har det blitt presentert valg av tema og problemstilling for denne bacheloroppgaven. Videre i teksten blir vi først å gå over teorien som ligger til grunne for vår oppgave, etterfulgt av den metodiske oppbyggingen for undersøkelsen.

Deretter beskriver vi bedriftene som er del av casen, for å gi en oversikt i de bedriftene som vi intervjuet.

Så gjennomgår vi funnene fra både den kvantitative analysen og den kvalitative casen, som da diskuteres opp mot litteraturen.

Vi gir så først våre råd om videre strategi til Byen Vår Gjøvik, etterfulgt av konklusjonen til vår oppgave.

2 Teori

I denne delen av oppgaven har vi tenkt til å bruke fagfellevurderte artikler som teori som skal være med på å besvare problemstillingen vår. Disse artiklene omhandler for det meste temaet innovasjon, spesifikt om innovasjon som forgår i perifere områder.

2.1 Grunnleggende teorier innen feltet

Vår oppgave vil hovedsakelig omhandle feltet økonomisk geografi (economic geography), spesifikt innenfor hvordan innovasjon og entreprenørskap henger sammen og kan påvirkes av lokasjon. Disse teoriene vil bl.a. ta for seg de forutsetningene som anses å være nødvendige eller relevante for at nyskaping i form av innovasjon og entreprenørskap skal kunne ta plass; noen av teoriene omhandler perspektiver man kan bruke for å vurdere forskjellige grunnlag og gjennomføringsmåter for nyskaping.

I tillegg har vi funnet det nødvendig å se gjennom teori knyttet til den type bedrifter som vi undersøker; dette gjør vi gjennom å se på teori knyttet til KIBS (knowledge intensive business services - eller på godt norsk, kunnskapsintensive tjenestebedrifter).

Den tredje type teori som er relevant for oppgaven, omhandler innovasjon- og entreprenørskapsøkosystemer. Dette er nødvendig å ta opp da oppgaven vår vil til tider gå innom disse områdene; selv om vår oppgave har basis i det å undersøke faktorer rundt etablering til enkeltbedrifter, så var noen av våre spørsmål knyttet til bedriftenes oppfatning og involvering av entreprenørmiljøet som er til stede i Gjøvik. Som nevnt i introduksjonen, er en av vanskelighetene til vår oppgave at den eksisterer i grenseområdet mellom innovasjon og entreprenørskap – dette kommer spesielt til syne her, da vi må ta med det viktigste av disse teoriene, uten at vi ender opp med å la de overskygge det vi hovedsakelig undersøker. Men teoriene her blir viktige i å diskutere funnene våre, og i å drøfte mot teoretisk generalisering hvordan perifere, avsidesliggende byer lik Gjøvik kan utvikle og forbedre seg slik at nyskaping blir mer attraktive for KIBS-typen av bedrifter.

Den siste delen av teori-kapitlet vil gå ut på å vurdere Gjøvik i lys av de overnevnte teoriene: hvilke forutsetninger for innovasjon kan vi forvente å finne; kan vi argumentere at byen Gjøvik er godt tilpasset til at KIBS kan bli en viktig del av dens næringsliv; og hva forventer vi at byen har av entreprenør- og innovasjonsøkosystem ut ifra vår teori?

2.2 Teori fra fagområdet økonomisk geografi

Vi startet vårt litteratursøk med å gjennomgå en metastudie skrevet av Eder (2019), hvor forfatteren har gjort litteraturstudie innenfor feltet økonomisk geografi, med hensikt til å undersøke hvordan innovasjon oppstår i perifere områder.

Noen av de teoriene som Eder har funnet relevant innenfor dette forskningsfeltet og som vi skal bruke som vårt teorigrunnlag, er;

- TIM - Territorial innovation model
- The proximity approach
- RIS (Regional innovations systems, eller vår oversettelse Regionale Innovasjonssystemer)
- Kunnskapsbaser
- Innovation modes
- Global Pipelines
- Innovation networks

De to første teoriene omhandler tankeganger rundt hva som er nødvendig for at innovasjon og nyskaping skal skje i forskjellige geografiske områder. De fire følgende teoriene omhandler hva nyskaping baserer seg på og hvordan de utløper seg.

2.2.1 TIM - Territorial innovation model

Som fortalt i artikkelen til Eder, er TIMs en teori som har vært bredt anvendt i økonomisk geografi; grunnlaget i denne teorien går ut på at det er en sterk kobling mellom innovasjonsnivået og hvor urbant eller sentralt et område er. Ifølge denne tankegangen, kreves det en kritisk masse av aktører og nærhet mellom disse obligatorisk for at innovasjon skal oppstå.

Nyere litteratur har da stilt seg kritisk mot at det kreves urbanitet for at innovasjon skal være mulig, og det er disse følgende teoriene som vi blir å basere oss på. Vår oppgave blir likedan å være kritisk til dette, men det er viktig å vite at denne teorien har lenge vært satt som viktig i politisk planlegging (Eder, 2019), og som da har hatt mye innvirkning i hvor mye innovasjon har blitt prioritert eller tenkt på som mulig for mer avsidesliggende områder. En videreutvikling fra TIMs-teorien er RIS, hvor geografisk nærhet ikke er ene og alene viktig for å skape innovasjon, som beskrevet i dybden nedenfor.

2.2.2 The Proximity approach

Slik Eder forklarer det, sier denne teorien at distanse ikke kun bør ses på som geografisk og at for mye nærhet kan føre til negative innlåsnings-effekter. Aktører i perifere lokasjoner har

muligheter koblinger og nettverk gjennom andre måter enn å være geografisk nærliggende, ved å bruke organisasjonelle, kognitive og teknologiske virkemidler.

2.2.3 RIS - Regionale Innovasjonssystemer

Regionale innovasjonssystemer (RIS) er et rammeverk for å studere sammenheng mellom innovasjon og geografi. Som beskrevet av Calignano et al (2022), er RIS-tilnærming karakterisert av at den fokuserer på hvordan samarbeid mellom organisasjoner innad og utenfor regioner kan tilrettelegge for kunnskapsspredning og innovasjon.

Steinmo et al (2018) , tar opp at geografisk nærhet er nyttig for kunnskapsoverføring mellom organisasjonene gjennom samlokalisering. RIS består av 4 støttesystemer: bedrifter, institusjoner, kunnskapsinfrastruktur og nasjonale/regionale virkemiddelaktører. I tillegg er også kunnskapsutvikling og interaktive læringsprosesser mellom aktørene en del av det.

I studien til Fitjar og Rodriguez- Pose omhandlende kilder til bedriftsinnovasjon (2011, s. 1264) presenteres det funn om at bedrifter som utvikler internasjonale partnere har en større sannsynlighet for å innovere, mens bedrifter som er avhengig av nasjonal og lokal interaksjon har mindre sjanse for samme. Dette betyr at overføring av kunnskap og innovasjon ikke kommer umiddelbart med geografisk nærhet og at bedrifter ikke kan forvente å få tilgang til kjent kunnskap gjennom lokal interaksjon. De må derfor opprette og engasjere seg i global pipelines (hvis begrep forklares senere teorien) hvis de ønsker å være innovative og konkurransedyktige. Artikkelen konkluderer med at både eksterne og interne interaksjoner bidrar til å øke kunnskapen i en klynge.

Calignano et al. sier for så vidt i sammenheng med RIS-teorien, at man også bør se på mer enn geografisk lokasjon mht. å vurdere innovasjons-evne, men også se på variasjonen innen de forskjellige geografiske områdene – dette da forfatterne mener hvilken sektor man er i viktige for innovasjon (Calignano *et al.*, 2022).

Universiteter har blitt pekt ut som viktige aktører i RIS-systemer; i en artikkel av Pinto (2023) sier forfatteren dette om hvordan denne type aktør påvirket igangsettingen av S3 (smart specialization strategies, som da er en teori mye formet av RIS-teorien);

"In turn, the university's strong local partnerships enabled it to leverage the funding received more effectively, advancing and diversifying its action throughout the region

and thereby ensuring the promotion of a more effective RIS and of collective learning." (Pinto, 2023, s. 16)

I vår drøfting rundt RIS-teori, må universiteter og andre institusjoner for utdanning og forskning bli vurdert som viktige støttespillere og medvirkere hvis man ønsker å utvikle formelle RIS, enten for spesifikke sektorer eller samlet for hele områdets næringsliv.

2.2.4 Kunnskapsbaser

Kunnskapsbase-begrepet beskrives av Eder som den type kunnskap som anvendes i en organisasjon. Denne teorien skiller mellom analytisk (forskningsbasert), syntetisk (engineer-basert) og symbolsk (kunst-basert) kunnskapsbase. I denne teorien, så peker Eder fram den syntetiske kunnskapsbasen som noe som kan være tilgjengelig for perifere områder som fokuserer på kombinasjonen av allerede eksisterende kunnskap og problemløsning.

2.2.5 Innovation Modes

Denne teorien går ut på at man må ha en bedre forståelse av de forskjellige forutsetninger som forskjellige typer innovasjon krever. Eder (2019) sier at teorien har bl.a. modusen for "doing, using and interaction" (DUI) fokuserer på uformelle prosesser av læring og erfaringsbasert ekspertise; så disse modusene kan finnes i perifere områder så vel som kjerneområder. Ikke nevnt av Eder er den andre modusen, 'science, technology and innovation' (STI), som da er beskrevet av Fitjar og Rodríguez-Pose (2013) som en læringsmode hvor man benytter (slik navnet tilsier) vitenskapelig kunnskap i utviklingen av nye teknologier i bedrifter; samme kilde sier at DUI går ut på at man benytter "refers to on-the-job problem-solving based on the exchange of experiences and know-how, through which firms find solutions to various problems that arise." (Fitjar og Rodríguez-Pose, 2013, s. 129) Videre benevner de at DUI-modes typisk benytter taus kunnskap.

2.2.6 Global Pipelines

I henhold til Eder (2019), omhandler global pipelines nettverk og koblinger på en global basis; disse gjør da 'local buzz' mindre viktig, da kunnskapsinnhenting ('knowledge sourcing') kan skje på en verdensomspennende skala. Tilgang og bruk av global pipelines er beskrevet av Eder som en viktig del i innovasjonsprosesser nisje-industrier, da disse krever høyt spesialisert kunnskap som ofte ikke er enkelt å innhente lokalt. Her henviser Eder til en artikkel som undersøkte kilder til bedriftsinnovasjon i urbane lokaler i Norge (Fitjar og

Rodríguez-Pose, 2011); denne kilden fant at det å være vellintegret i global pipelines kan ha større betydning enn koblinger i regionalt miljøer når det kommer til å sikre innovasjon i perifert plasserte bedrifter. Dette funnet kan ha betydning for vår oppgave, siden informasjonsteknologibaserte industrier (som går under næringskode 62) kan ofte være nisje; cybersikkerhet er et eksempel på en slik industri hvor nettverk internasjonalt kan være viktig.

I studien til Morrison, Rabellotti og Zirulia (2013), sier forfatterne at global pipelines betyr at bedrifter har kontakt med andre bedrifter utenfor sin klynge og får delt kunnskap eksternt. I deres studie sier de at det er ingen garanti for at globale pipelines er bedre for klynger når det gjelder å tilegne seg kunnskap. Globale pipelines er spesielt viktige når klyngen er liten og ikke har en viktig kunnskapsbase; i dette tilfellet blir da globale nettverk viktig for å få kunnskap for å forbedre klyngens ytelse. Som en helhet konkluderes det med at både delt kunnskap internt i klynger og eksternt bidrar til økt kunnskap i klynger (Morrison, Rabellotti og Zirulia, 2013, s. 92-93).

2.2.7 Innovation networks

Den siste teoriretningen som Eder trekker fram som en signifikant del av faglitteraturen innenfor økonomisk geografi, er det om personlige nettverk; han sier at mye av litteraturen fremhever viktigheten av relasjoner for å skape perifer innovasjon. Vi tenker at personlige nettverk kan være en viktig del mht. hvordan individer viderefører en idé om til en bedrift, spesielt siden Eder selv konkluderer i sin litteraturundersøkelse at bedrifters egen evne fokus på å være innovativ var en viktig faktor.

2.2.8 Det 'perifere'

Som en del av litteraturundersøkelsen, så Eder på hvordan 'det perifere' har blitt definert i artiklene, da dette begrepet ikke allmenn godkjent definisjon. De faktorene som oftest brukes for å definere det perifere, er transportasjonskostnader, lav populasjonstetthet, manglende støttende infrastruktur, og manglende human kapital. De minst brukte er lav absorptiv kapasitet, dårlig ICT-infrastruktur, ingen spesialisering, ingen koblinger til universitet og ingen samarbeid/samhandling.

I en artikkel hvor forskjellige regioner Norge ble analysert og kategorisert i klynger (Calignano *et al.*, 2022) etter bl.a. hvor perifer de forskjellige områdene var, ble periferheten til en region definert etter hovedsakelig befolkningstetthet og hvordan området ble klassifisert

av SSB, samt variasjonen av aktører i regionen (Calignano *et al.*, 2022, s. 7). Denne artikkelen delte da inn regioner i flere grader, fra veldig sentral, sentral, relativt perifer, og perifer. Her ble Gjøvik, som del av klynge 4, klassifisert som 'relativt perifer', noe vi tar for oss senere i del 2.6.

2.2.9 Oppsummering av og funn fra Eder

Det er verdt å merke at Eder noterte av de 120 kildene han gjennomgikk, så var det 30 som ikke var kategoriserbare (Eder, 2019, s. 125). Det kan antyde at selv om teoriene vi har brakt inn ovenfor kan være nyttige, er det mulig at det er dimensjoner og sammenhenger i feltet som enda ikke har blitt beskrevet i stor nok grad til å bli beskrevet i egne teorier, og som vi ikke blir å gå dypere inn på; men er en muligh svakheter. Annet viktig er også at hva som regnes som å være 'perifer' er definert veldig forskjellig i feltet, og det er ikke en allment godkjent definisjon av dette.

Ut ifra det vi så i denne litteraturundersøkelsen, fant vi disse relevante faktorene vi må vurdere i vår drøft; det at en avgjørende faktor for suksess med innovasjon-politikk er muligens tilstedeværelsen av universitet eller universitetsgrener; at næringslivet og universitetet 'matcher' hverandre mht. hva slags ressurser tilbys av universitetet og etterspørres av næringslivet; at politikken i må være godt tilpasset den spesifikke regionen og dens særtrekk; at det kan være mer relevant å si om det er innovative bedrifter i perifere regioner enn å si at en perifer region selv er innovativ.

Basert på informasjonen fra denne artikkelen, bestemte vi oss for å spørre om bedriftens fokus på innovasjon; hvilken type nettverk nyetablererne har og dette nettverkets sin relevans for bedriftens eksistens og utvikling; og hva slags involvering bedriften har med RIS-lignende opplegg, slik som entreprenørorganisasjoner og -miljøer.

En svakheter ved å bruke denne kilden, er at Eder hovedsakelig så på innovasjon, definert som bedrifts-nivå økonomisk innovasjon innenfor produksjons-sektoren, og heller ikke så på entreprenørskap i seg selv (Eder, 2019, s. 123). Da vår oppgave har fokus er på nyetablerte bedrifter av som går mer i retning av å være KIBS (som er mer teknologi- og tjenestebasert) og entreprenørskap er en viktig del av vår undersøkelse, må vi være klar over at faktorene i foregående avsnitt kan være mer relevant for bedrifter i produksjonssektoren heller enn sektorene hvis NACE-koder vi ser på.

2.3 KIBS – Knowledge-Intensive Business Services

De to relevante artiklene vi gjennomgår her, ser på KIBS i to forskjellige perspektiver; Pinto, Fernández-Esquinas og Uyarra (2013) ser på hvordan universiteter og KIBS er kilder til kunnskap for innovative bedrifter i perifere områder; Johnston og Huggins (2016) ser på kunnskapsnettverk som eksisterer mellom urbane KIBS bedrifter og universiteter.

KIBS eller "Knowledge-Intensive Business Services" refererer til tjenester som har grunnlag i en høy grad av kunnskap og ekspertise, som spiller en viktig rolle i å bidra til innovasjon og vekst i ulike sektorer og geografiske områder (Pinto, Fernández-Esquinas og Uyarra, 2013). Universitet kan spille en sentral rolle i utviklingen av KIBS-sektoren, ved å være en kilde til kunnskap; dette er spesielt avgjørende i perifere områder hvor det ofte er en mangel på støttestrukturer, sosialkapital, tilgang til markeder, kvalifiserte menneske ressurser, og har da en tendens til å presentere en lavere konsentrasjon av KIBS, i funn fra henholdsvis Shearmur og Doloreux, og fra Tödtling og Trippel, (2009, 2005, som sitert i (Pinto, Fernández-Esquinas og Uyarra, 2013). Artikkelen til sistnevnte nevnte at for å skape denne sektorveksten og bidra til innovasjon, så må det være gode koblinger mellom universitetet og KIBS-bedriftene.

I et funn fra Aslesen og Isaksen (2010, som sitert i (Pinto, Fernández-Esquinas og Uyarra, 2013) pekes det til at i norske perifere områder er det en lav tilstedeværelse av KIBS-bedrifter, som skrevet ovenfor. De få KIBS-bedriftene som likevel finnes, har imidlertid vist seg å ha høyere gjennomsnittlig FoU, mer lokal kunnskapsutveksling og formelle samarbeid med regionale kunnskapsinfrastrukturer¹ enn de som er i ikke-perifere områder. Vi tolker dette til å bety at perifere KIBS-bedrifter muligens kan ha bedre evne til å være innovative enn KIBS-bedrifter i ikke-perifere området; derfor er det mulig at vi i vår undersøkelse finner at case-bedrifter kan ha vært en viktig del av Gjøviks innovasjonssystem (muligens involvert i entreprenørøkosystemet gjennom CIS-organisasjoner, beskrevet nedenfor). Dog er dette mindre sannsynlig med tanke på at vi undersøker ganske nyetablerte bedrifter – logisk sett er det mer sannsynlig at det er eldre KIBS-bedrifter som har en signifikant rolle for byens kunnskapsinfrastruktur og innovasjon.

Pinto, Fernandez-Esquinas og Uyarra (2013) konfirmerer at universiteter blir brukt som en form for KIBS. Bedrifter som er innovative bruker KIBS mye, spesielt den supplerende ekspertise til P-KIBS (som da er en variasjon av KIBS som tilbyr ekspertise som IT-tjenester,

¹ Kunnskapsinfrastrukturer omfatter systemer, ressurser og nettverk etablert for å støtte utdelingen og utviklingen av kunnskap. (Pinto, Fernández-Esquinas og Uyarra, 2013)

regnskap og markedsføring.) De fant at desto mer innovativ en virksomhet er, jo mer villig er den til å bruke alle typer eksterne kilder til kunnskap. Også fant de at KIBS har liten interesse i interaksjon med regionale universiteter, som forfatterne sa mulig var grunnet at de allerede har ekspertise de behøver og ser derfor ikke strategisk fordel ved samarbeid. Men det er antydninger til at bedrifter har samspill mellom bruk av KIBS og universiteter. Om det skulle være mangel på KIBS-bedrifter i nærområdet vil bedrifter benyttet seg av kunnskapsintensive bedrifter i mer fjerntliggende områder. Både universiteter og KIBS er viktige roller for innovasjon, uavhengige av hverandre. Den regionale innovasjonspolitikken burde ha fokus på å forbedre ferdigheter og kompetanse for å øke sannsynligheten til samarbeid om innovasjon. Siden samarbeidet har mindre sjanse til å skje og være effektiv dersom intern kompetanse mangles (Pinto, Fernandez-Esquinas og Uyarra, 2013).

Johnston og Huggins (2016) undersøkte kunnskapsnettverk som eksisterer mellom kunnskapsintensive tjenestenæringen (KIBS) og universiteter; de ser hovedsakelig på urbane områder. Resultatene deres foreslår at KIBS-bedriftenes størrelse har en betydelig påvirkning på villigheten til å samarbeide, mikro og små-bedrifter har høyere tendens til samarbeid med universitet enn større bedrifter. Som antyder at innovasjonssystemene er viktigst for de minste KIBS-bedriftene, ettersom de med færrest ressurser er mer avhengig av slike systemer for å etablere samarbeid med universiteter. I områder hvor det er en høyere regional vekst for bedrifter er det en tendens til at de samarbeider med andre bedrifter som befinner seg lengre unna. Som skyldes det at de bedriftene er mer opptatt av å finne den beste samarbeidspartneren, enn å finne en partner som er mer praktisk å jobbe med når det gjelder geografisk nærhet. Så der det er mye oppstart av nye bedrifter søker de etter de beste samarbeidspartnerne, selv om de ligger lengre unna (Johnston og Huggins, 2016).

2.4 Motivasjoner og grunner til entreprenørskap

Entreprenørskap handler om å skape organisasjoner, endringer, innovasjon og verdier (Wroldsen og Vo, 2019, s. 13). Når det kommer til bedrifter som oppretter nye foretak internt i etablerte selskaper (dvs. opprette praksis av internt corporate venturing), er legger forfatterne av artikkelen fram følgende motiver. Først er det mht. *utnyttelse*; dette gjøres blant annet ved å utnytte ressurser som eksisterende bedriften ikke bruker. Det andre motivet er *læring*, som går ut på å bruke kunnskap og ferdigheter som gir verdi til eksisterende produkt og markeder (Wroldsen og Vo, 2019, s. 16).

Fra artikkelen til Alsos og Ljunggren (2018) forteller forfatterne at det er større sjanse for at en nyetablering finner suksess, hvis den etableres av noen som har erfaring med entreprenørskap. Tilgang til finansielle ressurser er også betydelig for oppstart og vekst av bedrifter. De fant at universiteter en påvirkning på studenters intensjon for å starte bedrift, samt at de som er arbeidsledige tar oftere initiativ til å starte bedrift enn de som allerede er i arbeid (Alsos og Ljunggren, 2018, s. 141-142).

2.5 Entreprenør- og innovasjonsøkosystemer

For å gi en klar definisjon av entreprenørøkosystem (EØ), ser vi mot van Rijnsoever (2020) sin artikkel; her er begrepet beskrevet som "a set of actors that interact and exchange resources in a network under an institutional regime and an infrastructure" (van Rijnsoever, 2020, s. 2). Dette er da noe som kan enkelt trekkes inn mot RIS-teorien, hvis setter fokus på at samarbeid og kommunikasjon mellom aktører må tilrettelegges i nettverk – vi diskuterer dette videre i drøftingsdelen. Det viktige her, er at EØ gir mulighet for samhandling mellom aktører, og at det er en viss formalisering som gjør disse handlingene mulig.

En litteraturstudie av emnet entreprenørøkosystemer og dens tilhørende nettverk gjennomført av Fernandes og Ferreira (2022), kom forfatterne fram at dette er et område hvor litteraturen ikke har fått utviklet et teoretisk rammeverk og undersøkelser & artikler er nokså usammenhengende med tanke på systematisk struktur (Fernandes og Ferreira, 2022, s. 189). På grunn av dette, har vi valgt å basere oss mest på enkeltartikler publisert innen de to siste årene og som har relevanse for oss, heller enn å prøve å gi en oversikt over hele feltet. Likevel, så er noen nyttige punkter fra Fernandes og Ferreira som vi vil bruke, da det andre forskningsspørsmålet i deres undersøkelse var å se på nettverkets rolle i EØ. Deres konklusjon kom fram til at på den ene siden om at positivt så det at:

"(..) (*the systematic literature review*) undertaken emphasizes how strong, interconnect networks, based on trust and cooperation, established among the EEs actors, promote, and facilitate the high growth innovative entrepreneurial activities." (Fernandes og Ferreira, 2022, s. 228)

Mens negativt fant de ut at EØ var sårbare for at resultatet og veksten til innovativ entreprenøraktivitet kan blir sterkt svekket hvis nettverkene i EØ-en er svake eller fordomsfulle mht. de minoriteter som deltar i nettverket. (Minoriteter har i de forskjellige undersøkte artiklene vært definert som bl.a. etniske minoriteter, sosio-økonomiske forhold, og

kjønn.) På basis av dette, er vi interessert i å se hvorvidt om våre-casebedrifter har kunnskap til EØ i Gjøvik (som kan være inkubatorer, felleskontorer, eller annen entreprenør/innovasjons-støtteprogrammer), om bedriftene/bedriftsetablererne vært involvert i en EØ (enten i Gjøvik eller annet sted) og fått en positiv effekt av denne involveringen og nettverket bygget ut ifra EØ-en har vært viktig for deres bedrift enten før eller etter etableringstidspunktet. Pga. den negative effekten som kan komme fra at disse nettverkene er 'svake' eller mulige fordommer som kan påvirke minoriteter, må vi vurdere om dette er noe som kan ha vært en faktor som påvirket de nyetablerte bedriftene.

I en artikkel omhandlende helse-teknologi-industrien (Mohammadparast Tabas, Komulainen og Nätti, 2023), utviklet forfatterne en teori rundt rollen og posisjonene til de forskjellige aktørene i EØ. Mens deres valgte industri er forskjellig fra de næringene vi fokuserer på, mener vi at de rollene som de setter fram kan generaliseres til å være relevant for vår oppgave. Spesielt kan denne studien være nyttig, da den gir informasjon som artikkelen selv påpeker kan være nyttig for politiske planleggere og strategier rundt arbeid å sette opp EØ tilknyttet start-ups (Mohammadparast Tabas, Komulainen og Nätti, 2023, s. 85). Typologien de kommer fram tilsier at det er 3 dimensjonskategorier av roller som er del i en EØ; passive roller, støttende roller, og dominante roller. Den førstnevnte rolle-dimensjonen har kun en rolle tilknyttet seg; følgerne, de som er del av økosystemet, men ikke har noen innvirkning over det selv. De 5 støttende rollene går ut på å dele informasjon, platform, utprøvningsmuligheter og andre tjenester som støtter aktørene i økosystemet. De 4 dominante rollene går på de som skaper verdi (arbeid og forskning) for aktører, de som samler og sammenkobler folkene i økosystemet, og de som tilrettelegger for salgskanaler.

Forfatterne konkluderer bl.a. annet med at det er viktig å være klar over dynamikken som eksisterer i EØ, og at aktører (som mellomledere, bedriftseiere, entreprenør-støttere) burde være klar over hvilken rolle de er del av og hvordan de passer inn i sitt EØ. Spesifikt konkluderer de med at hvis bedrifter ønsker å vokse og utvikle sin bedrift, så må de sikte mot å endre hvilken rolle de inntar; de må gå fra en passiv rolle mot en hvor de er dominant og en viktig del av økosystemet. (Merk at siden denne studien så på små og mellomstore bedrifter i helseteknologi-sektoren, kan det være annerledes forhold som gjelder for KIBS generelt.)

En måte som bedrifter kan samhandle på i et entreprenørmiljø, er gjennom inkubatorer eller 'felleskontorer', hvor sistnevnte er ment å være arbeidssteder hvor bedriftene får mulighet til å interagere og få koblinger til andre bedrifter i det lokale miljøet.. I del 1.4 trakk vi fram Nt6

og Bright House, som da er henholdsvis privat og offentlig drevet, er noen eksempler på slike samhandlingsplasser.

I litteraturen har slike arrangementer blitt kalt *collaborative innovation spaces* eller CIS (Doloreux *et al.*, 2023); disse CIS-ene kan da være internt driftet for samarbeid innad én bedrift, eksterne hvor flere bedrifter samles (som Nt6 og Bright House er eksempler på), eller virtuelle (driftet online.) Doloreux et al. fant at små bedrifter var mer sannsynlige til å bruke virtuelle CIS, mens høyteknologiske oftere brukte eksterne CIS. De konkluderte med at ledere og beslutningstakere burde være klar over de forskjellige typer innovasjon, kunnskapsinnhenting (knowledge sourcing) og interne ressurser som er assosiert med de forskjellige typene CIS (Doloreux *et al.*, 2023, s. 152-153), og at dette kan ha innvirkning på innovasjonsprosessen. Det viste seg heller ingen assosiasjon mellom lokasjon (by eller perifert) – så vi kan ikke forvente at Gjøvik har mer eller mindre mulighet for CIS enn mer sentrale byer har. Så det at vi har funnet to CIS-organisasjoner og en inkubator er ikke noe vi kan bruke som grunnlag for å dømme om Gjøvik har mer eller mindre tilstedeværelse av et generelt entreprenørmiljø, selv om Doloreux et al foreslår at CIS kan være like effektiv uansett om de er på metropolske eller perifere lokasjoner (Doloreux *et al.*, 2023, s. 153).

Doloreux et al. sin undersøkelse viser at teknologiske innovasjoner er assosiert med bruk av CIS, mens det samme ikke kan sies om organisasjonelle innovasjoner. I tillegg sier forfatterne at selv om høy-teknologiske innovatører brukte eksterne CIS, var det ikke en assosiasjon mellom denne CIS-typen og radikal innovasjon, selv om denne sektoren typisk er mer innovativ enn andre sektorer (Doloreux *et al.*, 2023, s. 153). Med hensyn til grad av innovasjon (radikalitet, er det kun interne CIS som viste assosiasjon med dette.

Dette vil tyde på at vi kan forvente de eksterne CIS-ene vi har dokumentert i Gjøvik (Nt6 og Bright House) muligens ikke har vært viktig for at innovasjon for bedriftene med NACE-kode 62 (informasjonsteknologi), vil muligens ikke få nytte av bedriftene med å skape nye produkter, men alle tre NACE-næringskodene kan ha fått nytte av organisasjonelle innovasjon utviklet i samarbeid med CIS-ene som er lokalt plassert.

Sammen med det fra de andre artiklene ovenfor, mener vi at det vil være viktig å vurdere om enten involvering i en CIS har vært viktig i at bedriften fikk sin start, eller at involvering har vært nyttig for bedriftens videre utvikling og/eller overlevelse. Det at Gjøvik at CIS og en inkubator er ikke noe som kan tyde på at byen har sterkt eller svakt miljø rundt

entreprenørskaps-støtte eller -aktører, men effekten av CIS er ikke noe vi tenker er påvirket av at det tar sted på perifert område .

2.6 Gjøvik vurdert i perspektiv av disse teoriene

I denne delen vil vi vurdere Gjøvik ut i fra de teoriene hittil beskrevet, og lage noen forventninger til hva vi vil kunne forvente å finne ut i undersøkelsen av våre case-bedrifter.

Med hensyn til Gjøvik sin klassifikasjon som perifer, baserer vi oss delvis på den tidligere gitte klassifikasjonen som 'semi-perifer' (Calignano *et al.*, 2022), og til sist på vår oppdragsgivers egen klassifikasjon av Gjøvik som avsidesliggende. Da vår oppgave ikke skal undersøke selve perifer-begrepet eller sammenligne Gjøvik direkte med andre områder, har vi valgt å ikke klassifisere i samme grad av detalj som Calignano *et al.*, og omtaler Gjøvik som 'perifer' for vår oppgave.

Ut ifra det man fikk vite i TIM-teorien, så er det ikke mye innovasjon som man skal kunne forvente fra Gjøvik. Både 'the proximity approach' og RIS-teorien tilsier at det er muligheter for innovasjon, og å skape nettverk for næringslivet i området. Calignano *et al.* (2022) sier at selv for ikke-sentrale områder hvor det er 'tynne' RIS, kan være mye potensial for innovativt arbeid. Deres artikkel trekker videre fram at ved områder som har sterkt sektor-nettverk, så kan man forvente en større sjanse til forveksling av informasjon mellom aktørene innen denne sektoren. Dette er da ikke noe vi selv kan finne ut i vår analyse, da den sterkeste sektoren i Gjøvik er produksjon (Calignano *et al.*, 2022, s. 14), som da er utenfor fokuset til vår oppgave. Det er mulig at det er RIS til stede i Gjøvik, men usikkert om dette er til stede i noen sterk grad for våre valgte næringskoder.

Vi har allerede observert at det er EØ i byen, hvor CIS-organisasjonene Bright House og Nt6 (som da begge er lokalisert i sentrum, ut ifra de postkodene vi bruker for å klassifisere Gjøvik by); pga. dette forventer vi at det er godt mulig case-bedriftene kan være involvert i entreprenørmiljøet, uten at vi har noen forventninger om dette har vært en signifikant faktor for bedriftenes etablering og utvikling.

Ut i fra motivene vi så fra Alsos og Ljunggren (Alsos og Ljunggren, 2018) at bedriftene vi intervjuer, og har overlevd i flere år, er de som drives med tidligere entreprenørerfaring, samt at det er mulig arbeidsledigheten som kom fra Korona-pandemien kan være direkte knyttet til

økt antall etableringer i 2020-2021. Det om motivasjon etter ønske om utnyttelse og læring fra Wroldsen og Vo (2019), kan være grunnlaget til at eksisterende bedrifter lager datterselskaper her i Gjøvik.

Global pipelines er noe som kan være gunstig for Gjøvik, og en av våre valgte næringer (NACE-kode 62 Informasjonsteknologi) hvor nisje-kunnskap kan være viktig, forventer vi at det er mulig bedrifter med disse kodene kan ha nettverk og koblinger utenfor regionen som har vært viktig for deres utvikling og videre drift. Her kan det også være mulig at universitetet og/eller fagskolen kan ha vært en viktig del av deres nettverk mht. tilgang på spesialkunnskap. For de andre næringene, forventer vi at nettverk utenfor regionen er mindre sannsynlig å ha vært viktig i etableringen og utviklingen av bedriften.

3 Metode

I dette kapittelet blir det presentert og forklart valg av metode, undersøkelsesdesign, datainnsamling, validitet og reliabilitet og til slutt etikk, som da gjelder både vår tilnærming til vår case og innsamlede tall omhandlende nyetableringer Gjøvik.

3.1 Valg av metode og undersøkelsesdesign

Vår oppgave omhandler det å samle inn informasjon om et tema som ikke er godt kjent; undersøkelsen er derfor utforskende, og vår problemstilling er deskriptiv (Jacobsen og Jacobsen, 2022). Målet med oppgaven blir å beskrive en ukjent tilstand, som da her er innenfor nyskaping (i form av nyetablerte bedrifter).

For denne oppgaven valgte vi en undersøkelse kombinert av kvalitativ og kvantitativ metode. Dette valget kom av at vi ønsket både å undersøke et tema hvor det var lite innsyn, som da passer til en kvalitativ tilnærming, og fordi vi hadde mulighet til å analysere konkrete tall tilknyttet bedriftsetableringer, som da er kvantitativ tilnærming. Men oppgaven har likevel hovedvekt på å identifisere viktige faktorer og temaer gjennom en kvalitativ case, som beskrevet mer nedenfor. Den kvantitative delen ble brukt i starten av oppgaven for å få initial oversikt over eksisterende bedrifter, lokasjoner (relevante postnumre) og lignende, slik at vi kunne vurdere hvilke av disse ville være relevant å se mer i dybden på.

Den kvalitative delen ble hovedsakelig gjennomført ved en case, hvor vi gjennomførte intervjuer med individer fra utvalgte bedrifter for å få innsikt i entreprenørskapsmiljøet i

Gjøvik. I tillegg gjennomførte vi et eksperintervju med noen som har kjennskap til nyetablerings- og entreprenørskaps-miljøet i Gjøvik.

På den kvantitative delen henter vi inn informasjon om nyetableringer fra ENIN-registeret, hvis data ble analysert først enkelt gjennomgått i Excel, og senere analysert mer i dybden gjennom statistikkprogrammet SPSS 29. Som nevnt ovenfor, var bruken av kvantitativ analyse for å få en oversikt over hvilke bedrifter som var etablert de årene.

Kvantitativ metode blir brukt for å få oversikt over de nyetableringene som har tatt sted de siste årene; her gjorde vi univariat analyser for å analysere aspekter med næringene, og bivariate analyser for å se etter trender og sammenhenger mellom næringer, årstall, plassering og økonomi.

Valg av næringskodene ble tatt ut ifra undersøkelser vi hadde gjort i en SPSS-analyse av bedriftene i Gjøvik. Vi valgte å se på kunnskapsintensive bedrifter som hadde en økning av nyetableringer de siste årene. Vi tenkte dette var interessant å undersøke hvilke faktorer som påvirket deres valg med å etablere seg i Gjøvik.

I tillegg valgte vi å gjennomføre et intervju med en ekspert-informant som kunne gi oss mer av et 'fugleperspektiv' for aspekter rundt nye og eksiterende bedrifter, samt observerte trender og meninger om hva som påvirket innovasjon og entreprenørskap. Et slikt intervju ville også da kunne gi innsikt om hvor mye aktivitet byen Gjøvik har, og om relevante aktører (som organisasjoner rettet mot å tilby entreprenørstøtte, kommunale/statlige/ellers offentlige virkemidler for å hjelpe med innovasjon/entreprenørskap, og eksisterende samarbeid mellom slike aktører.

Valget av ekspert ble gjort i samarbeid med kontaktperson fra Byen Vår Gjøvik og vår veileder, da disse har innsyn i relevante aktører; vi endte opp med å kontakte og få intervju med konstituert næringssjef i Gjøvik Kommune.

3.2 Datainnsamling og intervjumetode

I vår oppgave ønsker vi å undersøke kunnskapsintensive nyetableringer i Gjøvik sentrum og Gjøvik randsone, vil valgte å intervju bedrifter fra NACE- sektorklassifisering 62, 68 og 70 da tallene fra ENIN databasen har vist at dette er de næringskodene blant kunnskapsintensive bedrifter som har hatt størst økning i Gjøvik fra 2017 til 2022.

ENIN database er database som viser oversikt over nyetablerte bedrifter i Norge som er kategoriser i næringskoder. Vi bruke denne databasen til å finne kunnskapsintensive bedrifter med næringskodene 62, 68 og 70 som var etablert i Gjøvik fra 2017. Vi lagde en liste over relevante bedrifter som ble presentert til vår representant i Byen vår Gjøvik. Valg av endelige bedrifter ble tatt i samråd med vår oppdragsgiver. Lokasjonen til bedriften fant vi på brønnøysundregisteret. Vi kontaktet til sammen 10 nyetablerte bedrifter og en til ekspertintervju. Tre av bedriftene vi kontaktet var registrert i Gjøvik randsone der to av de takket ja til intervju, av de syv bedriftene i Gjøvik sentrum var det tre som takket ja til intervju.

Vi kontaktet informantene gjennom e-post om forespørsel til intervju. I tillegg nevnte i e-posten at vi hadde mulighet for å utføre intervjuet både fysisk og digitalt for å være fleksibel. Alle informanten fikk tilsendt samtykkeskjema og intervjuguide slik at de kunne forbedre seg i forkant av intervjuet. Det ble utført til sammen seks intervjuer hvor tre var på Teams og tre var fysiske. En av informantene var en ekspert og de fem andre var nyetablerte bedrifter. Lengde på intervjuet var på mellom 45- 60 minutter og ble utført i mars og april 2023.

Forespurte informanter	Takket ja til deltakelse	Takket nei til deltakelse	Ikke svart på henvendelse	Informanter som trakk seg	Inkluderte informanter
11	6	1	4	0	6

Tabell 1 Rekruttering av informanter

Våre respondenter fra case-bedriftene endte opp med å være disse:

Bedrift	Navn	Rolle i bedriften på intervju-tidspunkt
Easyplan AS	Torgeir Algerøy.	Daglig leder
Edge Eiendom AS	Aiman Shaquire.	Daglig leder
DIRI AS	Gaute Wangen	CTO og styremedlem
Strandvegen 12 Utvikling AS	Martin Rold Zetterval	Daglig leder
Oplandske AS	Vegar Strand	Daglig leder

Tabell 2 - respondenter fra casebedriftene

3.3 Validitet og reliabilitet

En undersøkelse burde tilfredsstillende kravene om validitet (gyldighet) og reliabilitet (troverdighet). Når det kommer til validitet så betyr det at informasjonen vi samler inn faktisk gir svar på de spørsmålene vi ønsker å få svar på. Reliabiliteten går ut på at undersøkelsen må være til å stole på og gjennomført på en troverdig måte (Jacobsen og Jacobsen, 2022, s. 16).

Før vi tok kontakt med de ulike bedriftene gikk vi grundig igjennom hvilke spørsmål vi ønsker å stille som kunne hjelpe oss å gi svar på problemstillingen vår. Informasjonen ble hentet i samtaler gjennom intervju med åpne spørsmål. Informantene fikk spørsmålene tilsendt i forkant av intervjuene slik at de var forberedt til intervjuet og fikk tid til å tenke gjennom spørsmålene til intervjuet og spørre hvis det var noe de synes var uklart, dette er med på å styrke validiteten til oppgaven.

3.4 Etikk

Før vi begynte med intervjuprosessen sendte vi inn en søknad til Norsk senter for forskningsdata (NSD). Vi sendte ut et informasjonsskriv og samtykkeskjema for underskrift i forkant av intervjuet sammen med intervjuguiden. Vi informerte også om at intervjuet var helt frivillig og at informantene når som helst kunne trekke samtykket sitt. Under intervjuet ble det tatt lydopptak til transkribering for at informasjonen vi fikk skulle være nøyaktig. Opptakene av intervjuene ble lagret på NTNU sin skylagrings-nettverk.

4 Presentasjon av case-bedriftene

I denne delen av oppgaven presenteres de fem case-bedriftene vi har intervjuet i vår undersøkelse. Dette er bedrifter som er etablert i perioden 2017-2023 og er typiske KIBS bedrifter. Valg av bedriftene ble gjort på bakgrunn av vår problemstilling som går på å undersøke kunnskapsintensive nyetableringer og at vi ønsker å undersøke bedrifter i NACE-sektorklassifisering 62, 68 og 70 som var lokalisert både i Gjøvik sentrum og Gjøvik randsone.

4.1 Easyplan AS

Easyplan AS er en programmeringstjeneste som har NACE-sektorklassifisering 62.010. Bedriften tilbyr en app med GPS-tracking til brøyting, kantklipping, feiing og andre

vedlikeholdsoppgaver. De ble etablert i 2021, er lokalisert hos Brighthouse på Mustad i Gjøvik sentrum og. De er 4 ansatte, men hadde kun 3 ansatte under intervjuet.

Easyplan fisjonerte seg ut fra Tokvam i år 2021. Tokvam sin kjernevirksomhet er salg, utvikling og produksjon av redskaper brukt for veivedlikehold. Tokvam har fremdeles en stor aksjeandel i Easyplan via eierskap over Invest AS og Tokvam Industrier AS. Styrelederen til Easyplan er Finn Kristian Tokvam, og styre lederen er Torgeir Algerøy.

4.2 Edge Eiendom AS

Edge eiendom AS er en eiendomsbedrift som har NACE-sektorklassifisering 68.209, hvor de da spesialisere seg i forvaltning og utvikling av eiendom. De etablert seg som et aksjeselskap i 2019 på Bjørnsons gate 2B i Gjøvik sentrum.

Aksjonærene er Collocatio Holding AS som eier halvparten av aksjene, og de resterende tilhører Taurito Hotels AS. Eneeier av Collocatio Holding er Aiman Shaqura. 80% av Taurito Hotels er eies av Kai-Robert Mikaelson, hvor de siste 20% eies av Øystein Topp. Alle tre en del av styret, hvor Mikaelson har fått rollen som styreleder, mens Shaqura er den daglige lederen.

4.3 DIRI AS

Diri AS er en programmeringstjeneste med formål i å utvikle sikkerhetstjenester, som de da tilbyr til bedrifter. De ble stiftet i 2020 og spesialiserer seg innen risikostyring og cybersikkerhet. Diri har vært en del av Vaager innovasjons inkubasjonsprogrammet VAAGER oppstart. Visjonen deres er å “gjøre cyberverden til et bedre sted”, og dette ønsker de å oppnå igjennom å etablere beste praksis innen cyberrisiko. Verdien til Diri er kvalitet, bærekraft og innovasjon (DIRI AS, 2022) Diri har NACE-sektorklassifisering 62.010.

Diri er et aksjeselskap med foreløpige 5 ansatte, med kontor i sentrum på Teknologivegen 22, 2815. Meste parten av aksjene er eid av styremedlem/CTO Gaute Wangen og tidligere CEO/nåværende COO Vebjørn Slyngstadli, men andre bedrifter som Kong Arthur As og NTNU TTO har betydelig aksjeandel. På nåværende tidspunkt er dagligleder/CEO Frøydis Barstad og styreleder Tom Øystein Martinsen.

4.4 Strandvegen 12 Utvikling AS

Strandvegen 12 Utvikling AS er en bedrift skapt i forbindelse av å drive utleie av boligen Strandveien 12, i Gjøvik randsone (postnummer 2816), og har NACE-sektorklassifisering 68.208 *Utleie av egen eller leid fast eiendom ellers*.

Bedriften ble stiftet i 2021, men er eid av bedriften Tema Eiendom AS. Denne bedriften har samme NACE-kode som Strandvegen 12 Utvikling AS, og har registrert adresse i samme postkode (2816 – Gjøvik randsone), men var grunnlagt i 1960. Styrelederen til Strandvegen 12 er Stian Strand Molstadkroken, og dagliglederen er Martin Rolf Zettervall.

Da Tema Eiendom er de som drifter og forvalter Strandvegen-bedriften, som da er en ny bedrift, ser vi på dem som gyldige undersøkelsesenheter for vår case-oppgave. Men her må merkes at morselskapet er en mye eldre bedrift enn de andre vi undersøker, så det er godt mulig flere av svarene denne bedriften gir vil avvike fra svarene de andre bedriftene gir. Fra denne case-bedriften får vi muligens innsyn i hvordan og hvorfor eksisterende bedrifter velger å skape datterselskap som er etablert i Gjøvik, i tillegg til å kaste lys over hvilke vanskeligheter som erfares av eksisterende bedrifter når de vil sette opp en ny bedrift.

4.5 Opplandske AS

Opplandske AS er en konsulent virksomhet som har hovedfokus på bedriftsrådgivning, hvor de er en samling av ansatte som har lang erfaring med løse og hjelpe bedrifter med prosesser og utfordringer. Deres tjenesteområder omfatter blant annet forretningsutvikling, selskapsstruktur og mye annet. (Opplandske AS, 2022) Opplandske har NACE-sektorklassifisering 70.220 - *Bedriftsrådgivning og annen administrativ rådgivning*.

Opplandske ble stiftet i 2020, og er registret i randsonen. Men, de har kontorplass lokalisert i Storgata 10, Gjøvik sentrum. De har midlertidig kun 4 ansatt, hvor alle er en del av styre. Dagliglederen er Vegar Strand, og styreleder er Erik Ramsberg.

5 Resultater

Vi har valgt å først gå over kvantitative funn, for så å se gjennom kvalitative. Hver av disse seksjonene gir mer informasjon om valgt tilnærming.

5.1 Kvantitative funn

For kvantitative funn, vil vi først gå over informasjon om sekundærdataene, før relevante variabler analyseres for trender og mulige sammenhenger mellom forskjellige variabler.

5.1.1 Oversikt om sekundærdata

Sekundærdataene vi brukte for kvantitativ analyse var hentet fra ENIN-databasen, hvis vi fikk tilgang til gjennom NTNU.

Disse dataene involverte i første omgang årstall, postkoder, og NACE-koder, for både Gjøvik, Hamar og Lillehammer.

I starten så vi over NACE-kodene fra og med næringskode 58 til 82 (se vedlegg 1.7), før vi valgte endelig NACE-koder.

Senere, etter vi bestemte oss for de konkrete rammene for vår oppgave, ble en ny versjon av dataene lastet ned fra samme kilde. De relevant dataene involverte da informasjon for bedrifter:

- Postnummer
- NACE-koder (alle som var tilgjengelige)
 - Dette var gitt i 5-siffer koder, og både for hovedkoden og sekundærkoden.
- Årstall bedriften ble etablert
- Risikovurdering

Vi valgte å kun analysere dataene for Gjøvik. For å kunne analysere disse dataene, ble variablene omkodet til å vise disse variablene:

Variabel-navn	Hva variabelen omhandler	Variabelens verdier
Årstall	Året bedriften ble etablert	2017 2018 2019 2020 2021 2022

Sone_Alle	Hvilke postnummer som er brukt, for både sentrum, randsone og resterende koder i Gjøvik	1 = Sentrum 2 = Randsone 3 = Resterende
Sone_SentrumRandsone	Hvilke postnummer som er brukt, men viser kun sentrum og randsone	1 = Sentrum 0 = Randsone
NACE_AlleHoved	Viser bedriftenes NACE-hovedkode, inndelt etter våre valgte koder og resterende bedrifter	62 = Informasjonsteknologi 68 = Eiendomsdrift 70 = Hovedkontortjenester 0 = Resterende bedrifter
Nace_KunRelevanteHoved	Viser bedriftenes NACE-hovedkode, inndelt etter våre valgte koder.	62 = Informasjonsteknologi 68 = Eiendomsdrift 70 = Hovedkontortjenester
NACE_AlleSekundær	Viser bedriftenes NACE-sekundærkode, inndelt etter våre valgte koder og resterende bedrifter	62 = Informasjonsteknologi 68 = Eiendomsdrift 70 = Hovedkontortjenester 0 = Resterende bedrifter
Nace_KunRelevanteSekundær	Viser bedriftenes NACE-sekundærkode, inndelt etter våre valgte koder.	62 = Informasjonsteknologi 68 = Eiendomsdrift 70 = Hovedkontortjenester
Risikovurdering	Risikovurdering som rapportert av ENIN	1 = Veldig lav 2 = Lav 3 = Medium 4 = Høy 5 = Veldig Høy

Ved risikovurdering var det noen bedrifter som ikke hadde vurdering (52, av total N = 402, så ~13%), og ble utelatt fra variabelen. 44 av de ikke-vurderte bedriftene var fra 2022 og resterende 7 fra 2021 (se Vedlegg 1.8) , så muligens er det at bedriftene er såpass nye som er grunnen til at de mangler vurdering. Da det ellers ikke virker nyttig å analysere ikke-vurderte bedrifter, valgte vi å utelate disse.

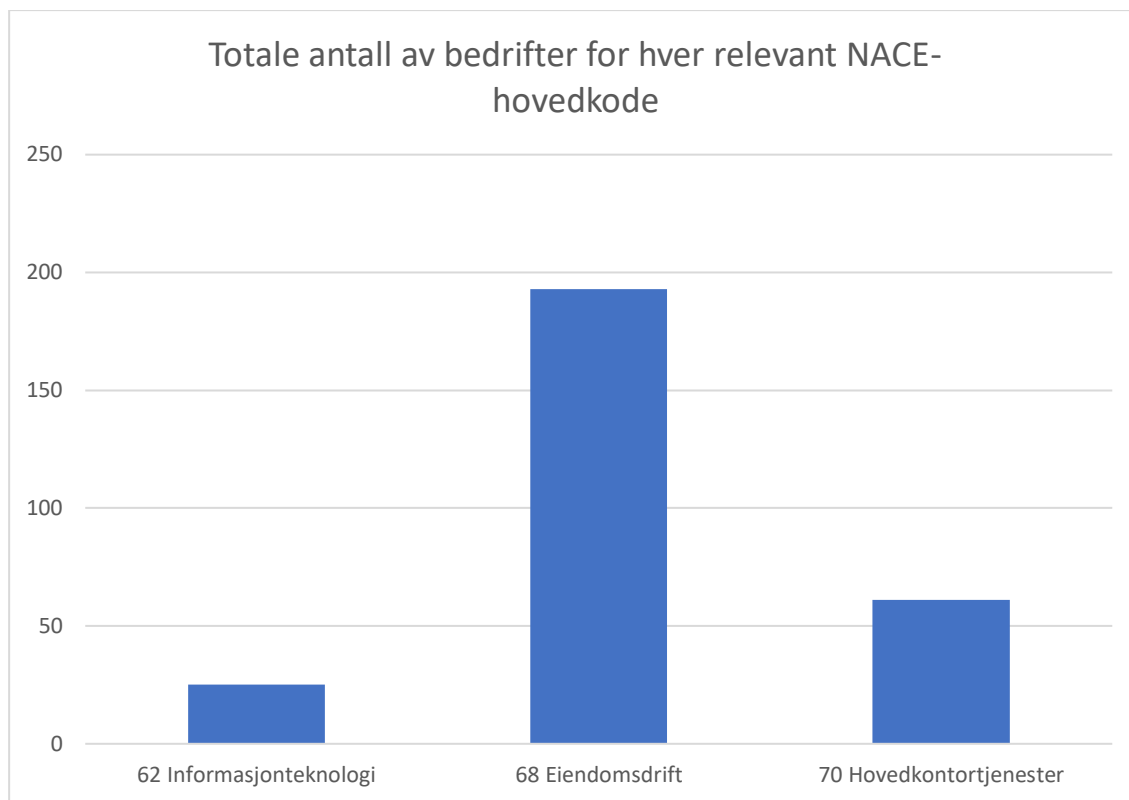
Med hensyn til postkodene, se tabell under om hvilke postkoder er spesifikk til sted, se vedlegg 1.2.

5.1.2 Deskriptiv analyse – oversikt over nye bedrifter i Gjøvik

Variabel	Gyldig N	Manglende N	Modus
NACE_AlleHoved	402	0	68 (Eiendomsdrift)
Nace_KunRelevanteHoved	279	123	68 (Eiendomsdrift)
NACE_AlleSekundær	402	0	0 (Resterende NACE-kode)
Nace_KunRelevanteSekundær	15	387	68 (Eiendomsdrift)
Årstall	401	1	2021

Tabell 3 Modus og N for bedriftene, for variabler tilknyttet NACE-koder og Årstall

Det var 402 bedrifter registrert etablert mellom 2017 og 2022, hvor 123 av hadde NACE-hovedkode blant våre utvalgte. Mesteparten av bedriftene ble registrert i 2021. De fleste bedriftene er også innenfor NACE-næringskode 68 (eiendomsbedrifter): dette var noe vi merket de tidligste analysene vi gjennomført, og var en viktig grunn til at vi valgte å inkludere denne NACE-koden for vår case.



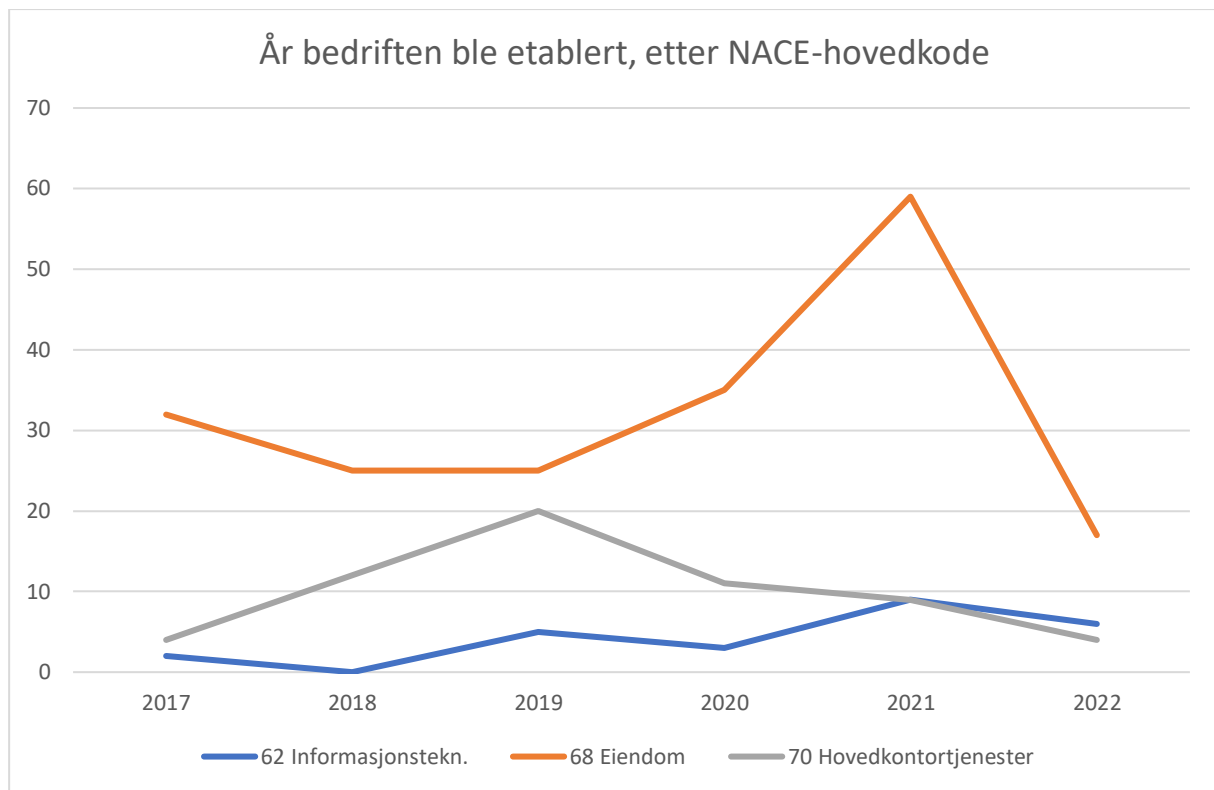
Figur 1 Totale antall bedrifter, for hver relevant NACE-hovedkode

Av de 13 postnummerne for poststedet Gjøvik (se Vedlegg 1.2), var det registrert bedrifter i 8 postnummere utenfor selve byen Gjøvik. Rundt 2/3 av bedrifter knyttet til Gjøvik er registrert innenfor byen.

Av de 402 bedriftene, så var 279 (69,4%) av bedriftene registrert med en av de tre NACE-kodene vi fokuserer på i vår oppgave (se Tabell 3 Modus og N for bedriftene, for variabler tilknyttet NACE-koder og Årstall). De fleste bedriftene etablerte seg i 2021, som det da var en jevn økning mot fra 2017 av (se vedlegg 1.9); men i 2022 var det en sterk knekk i denne veksten, med mindre enn halvparten så mange etablerte bedrifter.

Tabell 3 (samt Figur 2 År bedriften ble etablert, etter NACE-hovedkode, under) viser da at for bedriftene med relevant NACE-hovedkode, var 2021 det året flest informasjonsteknologi-bedrifter etablerte seg, og lignende år 2021 for Eiendomsbedrifter, mens det var flest Hovedkontor-tjenestebedrifter etablert i 2019. Et interessant funn her er den store forskjellen mellom år 2021 og 2022 for eiendomsbedrifter; her er det en sterk reduksjon i etablerte bedrifter i 2022. Dette bruddet er dog noe som også skjer for de andre relevante NACE-kodene, samt er til stede for alle de 402 bedriftene etablert i Gjøvik (se Figur 2 År bedriften ble etablert, etter NACE-hovedkode)

Vi ser også tydelig at tallmessig er det er flest eiendomsbedrifter, etterfulgt av hovedkontortjenester, for så minst av programmeringsbedriftene. Også mht. sekundærkodene, så er det mest vanlig med at bedriften driver med eiendom.



Figur 2 År bedriften ble etablert, etter NACE-hovedkode

Av disse 402 bedriftene, hadde 279 av disse enten hovedkode 62, 68 eller 78, som betyr at 123 av de etablerte bedriftene i Gjøvik hadde en NACE-hovedkode utenfor dette.

Mens når vi ser på sekundærkodene, er det mye færre bedrifter som har registrert en av de relevante kodene; her er det bare 15 bedrifter som er relevante for oss å undersøke. Mens våre relevante NACE-koder utgjør en betydelig del av de etablerte bedriftene, er de som sekundærkoder mye mindre vanlig.

Det var mye færre sekundærkoder enn hovedkoder (se vedlegg 1.6), så vi valgte å ikke undersøke disse mer i dybden.

5.1.3 Test for uavhengighet og sammenhenger mellom variabler

For å teste om det var noen mulige sammenhenger mellom valg av lokasjon, NACE-kode og/eller etableringsår, gjennomførte vi tester for Cramers V.

Variabel 1	Variabel 2	Cramers V	DF	P-verdi
NACE_AlleHoved	Sone_SentrumRandsone	0,186	271	0,024
NACE_AlleHoved	Sone_Alle	0,159	400	0,002
Nace_KunRelevanteHoved	Sone_SentrumRandsone	0,216	191	0,011
Nace_KunRelevanteHoved	Sone_Alle	0,186	277	<0,001
Nace_KunRelevanteHoved	Årstall	0,237	276	<0,001
NACE_AlleHoved	Årstall	0,183	399	<0,001
Årstall	Risikovurdering	0,432	399	<0,001

Tabell 4 - Cramers V - NACE-hovedkode/Postnummer, NACE-hovedkode/Årstall, Årstall/Risikovurderingl

Med hensyn til tallene rapportert ovenfor, så er det egentlig overflødig å rapportere p-verdien, da vi undersøker hele vår populasjon (visse KIBS-bedrifter lokalisert Gjøvik by, etablert tidsrommet 2017-2022). Men da disse kan være nyttig grunnlag for statistisk generalisering for framtidige studier, har vi valgt å inkludere dem.

Når det kommer til hvor bedriftene er lokalisert i Gjøvik, viste en analyse etter korrelasjonsmålet Cramers V at det ikke er uavhengighet mellom variablene om lokasjon (randsone, sentrum, og ellers postkoder i Gjøvik kommune) og alle NACE-hovedkodene. Dette var da i hvor bedrifter med de resterende (ikke relevant for vår oppgave) var tatt med. Men vi fikk likt svar når bare de relevante NACE-kodene var tatt med, også i når vi testet kun med lokasjonene randsone og sentrum (se linjediagram i vedlegg 1.10).

Mens det var funnet sammenhenger mellom plassering av bedriften og dens hovedkode, er ingen av de effektstørrelsene rapportert for Cramers V større enn en svak vurdering.

Ved å teste hovedkodene (62, 68, og 70, resten) mot år etablert, viser det en klar avhengighet mellom disse variablene. (se visuell framstilling i vedlegg 1.11.)

Funnene våre fra kvantitativ analyse skaper forventning av at vi i vil få høre i intervju med næringssjefen og fra casebedriftene være flere eiendomsbedrifter i randsonen, hvorav mange av disse bedriftene kan ha vært etablert i 2021, mens informasjonsteknologibedrifter vil foretrekke lokasjon i sentrum. Ut i fra den generelle trenden for nyetableringer, må vi forvente

å høre at færre entreprenører vil starte for seg selv nå sammenlignet mot for 2 år siden, samt at det er mulig det er en økning av antallet informasjonsteknologibedrifter, mens de to andre sektorene har klarere nedgang.

5.2 Kvalitative funn

I denne delen har vi valgt å vise funnene slik: først skal funnene fra bedriftene gjennomgås om deres meninger og erfaringer ut i fra de forskjellige temaene. Informasjonen vises oppsummert fram i tabeller under hver kategori. Etter dette vil vi gå over funn fra ekspertinformanten vår, hvor funn blir å inkludere både de temaene som ble spurt om fra bedriftene, som vist i de fra case-bedriftene og temaer som var spesifikk til ekspert-intervjuet.

5.2.1 Case-bedrifter

5.2.1.1 Lokasjon

I intervjuene med case-bedriftene, omtalte flere av respondentene at valget om å etablere seg i Gjøvik enten som en tilfeldighet eller en blanding av tilfeldigheter og grunnet nettverket de hadde her. Spesifikt uttalte Easyplan og Oplandske seg om at valget på lokasjonen var grunnet “tilfeldigheter”.

Da bedriften Tokvam AS (hvor Easyplan først ble utviklet) var lokalisert i nærheten av Gjøvik på Østre Toten, og de ønsket å etablere Easyplan på et mer sentralt sted som er mer attraktivt for ansatte, valgte de Gjøvik som lokasjon. Valget var da en blanding av oppfatning av at Gjøvik hadde; nærhet til Tokvam; attraktivitet for ansatte; nærhet til NTNU. Ellers svarte respondentene at valget knyttet til det at bedriftsetablererne enten allerede var bosatt her eller vokste opp i nærområdet.

Tre av case-bedriftene befant seg i sentrum, mens de to resterende bedriftene befant seg i randsonen. Gjennom intervjuet med Oplandske viste det seg at de kun var registrert i randsonen, men hadde kontor i sentrum; adressen i randsonen var satt til en av bedriftsetablerernes adresse av post-relaterte grunner. Dette betyr at det kun er Strandvegen 12 er til stede i randsonen. Flere av respondentene trakk fram at de ville være sentrale og nær som grunnen til å være i sentrum; Oplandske nevnte kontorplassen var valgt fordi den var nær avstand til bostedene til bedriftens etablerere; Edge nevnte at sentrum var nært togstasjon var en grunn til kontorlokasjon, samt at det er nær de eiendommene bedriften drifter, di

Easyplan valgte i starten å være på Bright House (som da er regnet som sentrum, men nær NTNU Campus på Mustad Næringspark) ovenfor å velge NT6 (også regnet som sentrum), da parkeringsmuligheter var ansett som bedre i førstnevnte.

Sett bort fra Easyplan, er Diri den eneste av bedriftene vi intervjuet som hadde byttet lokasjon siden de ble etablert. De var først lokalisert på Bright House som ligger i sentrum (postnummer 2821), før de valgte å flytte til teknologivegen (NTNU, postnummer 2821) som også ligger i sentrum. Årsaken til at bedriften flyttet var plassmangel i og med økning av ansatte, samt at det var et gunstigere tilbud på NTNU med henhold til kostnad på lokalet. Det var også en sjanse at Diri vil flytte lokasjon senere, dette da pga. at de er avhengige av nærhet til sine kunder, som ikke befinner seg i Gjøvik.

Oplandske og Strandvegen 12 vurderte å flytte i nærmere fremtid grunnet plassmangel. Easyplan hadde også planer om å flytte til NT6 fra Bright House, grunnet plassmangel, og fordi Easyplan har interesse av å ha kontorlokale med bedrifter i samme bransje.

Oppsummert, så ble bedriftene etablert her mest fordi det var nær der etablererne holdt til; valget ble ikke gjort på grunnlag av at Gjøvik spesifikt var et bra sted for bedriften, men skjedde mer fordi det var nærmeste by eller fordi etablererne allerede bodde i byen selv; alle etablererne var enten bosatt (eller lokalisert mht. morselskapene) eller oppvokst i Gjøvikområdet; sentrum ble valgt ovenfor randsone pga. nærhet til stasjoner & sentrale steder i byen, eiernes bosteder, og et sted i sentrum ble valgt ovenfor det andre pga. bedre parkeringsmuligheter.

Bedriftene	Diri AS	Easyplan AS	Edge eiendom AS	Oplandske AS	Strandvegen 12 Utvikling AS
Eierne er lokale til Gjøvik	Ja	Nær Gjøvik (Østre Toten)	Nær Gjøvik (fra Toten)	Ja	Ja
Det var en etablert bedrift som startet bedriften	Nei	Ja (Tokvam AS)	Nei	Nei	Ja (TEMA eiendom AS)
Bedriften brukte ordet	Ja (Spesifikt mht. valg å	Ja	Nei	Ja	Nei

'tilfeldighet' som grunn til valg av lokasjon	etablere i randsone/sentrum)				
Sentrum/randsone	Sentrum	Sentrum	Sentrum	Sentrum (Postadresse i randsone)	Randsone
Samme lokasjon siden etablering?	Nei	Ja	Ja	Ja	Ja
Spesifikk grunn til å velge Gjøvik som lokasjon?	Etablerer var bosatt i Gjøvik	Tilfeldig Pga. Tokvam lokaliser nær Gjøvik	Eiendomsmasse	Tilfeldighet, men alle er etablert i Gjøvik	Nærhet til eierbedriften
Planer om å endre lokasjon	Nei	Ja	Nei	Ja	Ja
Grunn til å endre lokasjon	Kunder som avgjør om de må endre lokasjonen	Større lokale og et ønske om å møte folk i samme bransje. (flytter til NT6)		Behov for større lokale	På grunn av bedriftsvekst

Tabell 5 - Funn Case-bedrifter - Lokasjon

5.2.1.2 Kompetanse

Som forventet ut i fra at vi intervjuet KIBS-bedrifter, så var bedriftene for det meste ute etter spesialkompetanse, her spesialiserte fagfolk innenfor feltene IT (utviklere og programmere), byggteknisk/byggebransjen, og innenfor økonomi. Av de 5 bedriftene, var det 2 (Oplandske og Diri) som så etter nye ansatte, og 2 (Easyplan og Diri) hadde nylig skaffet seg nye ansatte.

Oplandske var ute etter fagspesialister med bakgrunn i bedriftsrådgivning; de synes det var veldig få personer som har den nødvendige kompetansen samt nok arbeidserfaring. Da bedriften ikke har nok ressurser til å gjennomføre en lengre opplæring/on-boardings-prosess, var det viktig for dem at nye ansatte kunne gå rett inn i arbeidet. Det kom fram i dette intervjuet at en mulig grunn til at Gjøvik mister de nyutdannede, er at etter endt utdanning får de jobb ved større firmaer som har kapasitet til opplæring, og disse nyutdannede ender da med

å etablere seg på de nye stedene. Respondent sier også at mangelen av tilbud på interessante stillinger her i regionen kan være en grunn til kompetente flytter bort og at man ikke har flere hjemflyttere.

Programmeringstjenesten Diri fant heller ikke den kompetansen de var ute etter i Gjøvik. Edge fikk dekket sitt behov i Gjøvik, men at de måtte dra andre plasser for å få spisskompetanse for tredjepart-tjenester. Easyplan hadde ikke forsøkt å finne kompetanse i Gjøvik og kunne derfor ikke si noe om dette; denne bedriften startet med en ansatt bosatt i Gjøvik, og har 2 ansatte som bor og har kontor i Oslo-området.

Strandvegen og Oplandske mente at det utdannes nok av personer med den kompetansen de trenger på Gjøvik. Diri mente at selv om det utdannes mange med det kompetansesettet de leter etter, så er det såpass stor etterspørsel etter denne kompetansen at det fortsatt er behov for å øke antallet som utdannes. Edge mente at det blir utdannet nok av den kompetanse de behøver for daglig drift, men de må til Oslo for å finne kompetanse i økonomi innenfor fond.

Når det kommer til tredjeparts-tjenester, var det delte meninger. Noen synes at det var nok av kompetansen, mens andre følte de måtte dra utenfor byen for visse tjenester. Både Edge og Oplandske mente det var lett å hente tredjeparts-tjenester i Gjøvik. Diri og Easyplan mente det ikke var det; sistnevnte bruker en programmeringsbedrift i Hamar og slike finnes ikke i Gjøvik. Diri mente det var vanskelig å finne utviklere av software og plattformdrift i Gjøvik. Strandvegen 12 brukte både tredjeparts tjenester fra Gjøvik og Oslo. Totalt virker det som det mer alminnelige tjenestene (jurister, regnskapsfirmaer, og lignende) var dette tilgjengelig å få tak i lokalt, mens mer spesialiserte tjenester må man se utenfor Gjøvik.

Med hensyn til kompetanse, spurt vi også etter om bedriften hadde fokus på innovasjon i sin bedrift. For informasjonsteknologibedriftene Diri og Easyplan var dette noe som var viktig for disse, som da ble knyttet til at dette var viktig for å overleve i markedet. Easyplan hadde så etter innovasjon gjennom kommunikasjon med sine kunder, for å komme opp med nye løsninger og utvikle bedriften. Diri kommenterte det var viktig for dem å være 'cutting edge' gitt deres felt (cybersikkerhet), samt at de ønsket utvikle hvordan de markedsfører seg.

Oplandske mente det er viktig å innovere seg, men at det er vanskelig å sette av nok ressurser for å kunne gjøre dette, da de er få ansatte. Når det kom til eiendomsbedriftene Strandvegen og Edge, så rapporterte de ikke å ha fokus på innovasjon.

Med hensyn til kompetanse; ser bedriftene etter spisskompetanse for in-house, og dette må ofte innhentes fra andre regioner; outsourcing av nisje-kompetanser må også hentes utenfra

Gjøvik; mens det utdannes for det meste nok av nye fagfolk, kan det at nyutdannede tar jobb andre steder & mangelen på interessante stillinger lokalt være en grunn til at Gjøvik ikke beholder disse fagfolkene over lengre tid; IT- og hovedkontortjenestebedriftene fokuserte på innovasjon, mens dette ikke var et fokus av eiendomsbedriftene.

Bedriftene	Diri AS	Easyplan AS	Edge eiendom AS	Oplandske AS	Strandvegen 12 Utvikling AS
Hvilken type kompetanse bedriften trenger	Utviklere	Programmerere	Byggbransjen, fagspesialister innen økonomi	Fagspesialister med bakgrunn i bedrifts-rådgivning	Teknisk/byggeteknis k kompetanse
De synes det var nok kompetanse i Gjøvik (inhouse)	Nei	Vet ikke	Både ja og nei. Ja til daglig drift Nei til spiss-kompetanse	Nei	N/A
De synes at det er nok tredjepart-kompetanse (outsourcing) i Gjøvik	Nei	Nei	Ja	Ja	Delvis
De synes den kompetansen de trenger utdannes i Gjøvik	Nei	Vet ikke	Delvis	Ja	Ja
Bedriften har fokus på innovasjon	Ja	Ja	Nei	Ja	Nei

Tabell 6 Funn Case-bedrifter - Kompetanse

5.2.1.3 Nettverk

For alle bedriftene utlukkende Diri, så var nettverk en viktig grunn til å etablere seg i Gjøvik sentrum. Easyplan, Edge, Oplandske og Strandvegen 12 er drevet av mennesker som bor eller er i fra dette området, og flere rapporterte at deres nettverk i området var viktig for deres drift.

Edge og Oplandske sa at deres eksisterende personlige nettverk og nettverk innen næringslivet var spesielt viktige for å etablere seg i Gjøvik. Respondenten fra Edge ble med i å etablere bedriften etter å ha blitt kontaktet av noen fra hans personlige nettverk i Gjøvik. Dette er den eneste av de bedriftene vi intervjuet hvor vi fikk se situasjonen av at noen ikke selv bosatt var bosatt i Gjøvik.

For Strandvegen 12 var nettverk i de hadde i innlandet totalt mye betydning, at de etablerte seg i Gjøvik siden en av de ansatte hadde boplass der. Det akademiske nettverket Diri hadde, viste seg til å lite betydning for dem både for når de etablerte bedriften.

Diri og Easyplan nevnte at de sosiale nettverkene de hadde utenfor Gjøvik ikke har vært viktig for bedriften. Men begge nevnte at kundene utenfor regionen har vært viktige for dem, og 2 av 3 ansatte til Easyplan er nå lokalisert utenfor Innlandet.

Det nettverket bedriftene hadde utenfor Gjøvik var relevant for Edge, Oplandske og morselskapet til Strandvegen. Oplandske mente at den lange erfaringen & forholdene bedriftsetablererne hadde opparbeidet innad regionen var viktigere enn nettverket utenfor regionen.

Flere av bedriftene hadde betydelig overlapp mellom sosiale/private nettverk og næringsnettverk; de personlige koblingene etablererne har i Gjøvik spilte en viktig rolle for flere bedrifter, da ofte ved at personlige nettverk kunne brukes for å få kunnskap eller kontakt med personer i profesjonell sammenheng.

Ingen av bedriftene nevnte at akademiske nettverk hadde vært viktig for bedriften deres startet; men her må merkes at bedriften Diri har akademisk utsprang. Begge grunnleggerne er ansatte ved NTNU, bedriften fikk finansiell støtte NTNU Discovery, og fikk veiledning og annen hjelp fra TTO (en organisasjon som tidligere nevnt støtter bedrifter startet ved NTNU). I tillegg har Easyplan og Diri vært på Bright House, som da er lokalisert nær campus til NTNU.

Oppsummert, så har det vært viktig for flere bedrifter med både personlig og profesjonelt nettverk i både å starte og drifte bedriften; akademisk nettverk har bare vært signifikant i et tilfelle, hvor da bedriftsetablererne jobbet ved et universitet; nettverk utenfor regionen har ikke vært viktig for Informasjonsteknologibedriftene, mens har vært viktig for de andre type bedriftene.

Bedriftene	Diri AS	Easyplan AS	Edge eiendom AS	Oplandske AS	Strandvegen 12 Utvikling AS
Nettverket i Gjøvik en viktig grunn til å etablere seg her	Nei	Ja	Ja	Ja	Ja
Kjennskap til privatpersoner viktig	Nei	Nei	Ja	Ja	Nei

grunn til å etablere seg her					
Type nettverk	Akademisk, næringsliv	Næringsliv, sosial	Næringsliv, sosial	Næringsliv, sosial	Næringsliv, sosial
Har nettverk vært viktig utenfor regionen	Nei	Nei	Ja	Ja	Ja

Tabell 7 Funn Case-bedrifter - Nettverk

5.2.1.4 Finansiering

Når det kommer til finansiering av bedriftene, er det kun Diri som har fått finansiell støtte fra organisasjonene Forskningsrådet, Gjøvikregionen Utvikling², Innovasjon Norge og NTNU Discovery³. Oplandske finansierte seg gjennom egenkapital. Edge har finansiert seg med banklån i tillegg til aksjonærlån; i tillegg jobber de med eksterne investorer og må dra til Oslo for dette. For sine banklån, har Edge benyttet seg av lokale banker, som de har et sterkt samarbeid sammen med. Tilgjengeligheten til lokale banker som besitter kunnskap om lokale forhold, ble nevnt av respondenten som noe positivt for bedriften dere; dette forenklet forhandling av låneavtaler.

Easyplan ble i starten finansiert av Tokvam, med senere delt finansiering fra Tokvam og Taroli AS etter Easyplan var etablert som en egen bedrift selvstendig fra Tokvam.⁴ Strandvegen 12 utvikling AS har finansiert med om lag halvparten med banklån og halvparten med egenkapital.

Oppsummert har finansiell støtte vært viktig for Diri, og for de resterende bedriftene har lån og egenkapital vært sentralt for finansiering av bedriften.

Bedriftene	Diri AS	Easyplan AS	Edge eiendom AS	Oplandske AS	Strandvegen 12 Utvikling AS
Finansiering i form av EK/Gjeld	Nei	Ja	Ja	Ja	Ja

² En organisasjon drevet i samarbeid mellom kommunene Gjøvik, Østre Toten, Vestre Toten, Nordre Land og Søndre Land.

³ NTNU Discovery er en finansiell støtteordning for produktutviklingen av forretningsidéer fra ansatte og studenter ved NTNU og Helse Midt-Norge. Les mer om dette på NTNU Discovery sin hjemmeside. (NTNU Discovery, u.å.)

⁴ Taroli AS og Tokvam AS er aksjonærer i Easyplan AS, hver med 50%.

Finansiering i form av stipend eller lignende fra offentlige institusjoner	Ja	Nei	Nei	Nei	Nei
Oppsummering kil	Akademisk og offentlig	Egenkapital (Innskudd av aksjonær-bedrifter)	Egenkapital	Egenkapital	Egenkapital/banklån

Tabell 8 Funn Case-bedrifter - Finansiering

5.2.1.5 Tilgang til teknologi

Ingen av bedriftene besitter egen IP. Dog er det slik at Diri leier lisens fra TTO for å så leie ut Diri-programvaren⁵ til kunder. Bedriftsgrunnleggerne har selv utviklet teknologien på NTNU, og nevnte at NTNU har krav på å lisensiere teknologien. En viktig del av deres tjeneste går ut på å lisensiere programmet videre til kunder.

For fire av de fem bedriftene, er lisenser viktig for driften av bedriften, men da i tanke på mer dagligdagse lisenser som Office 365, ERP-systemer og lignende.

Edge eiendom benytter seg av lisenser for regnskapsprogrammer, samt for brannsikkerhet og programmer for forvaltning av eiendommene de leier ut. Diri kjøper lisens blant annet fra TTO, Azure, trippeltext, programvare for HR. Easyplan bruker Microsoft Azure, samt kart-tjenester og lignende i bruk av deres brøyteplanleggings-app. Strandvegen 12 bruker blant annet ERP- system og et forvaltningssystem. For hovedkontortjenestebedriften Oplandske, er det bare enkle lisenser som Office og for regnskapsprogrammer, men bedriften er ikke avhengig av noen spesifikke lisenser for å kunne levere sine tjenester.

Oppsummert besitter ingen av bedriftene egen IP. Lisens og lisensiering av IP har vært viktig i drift for informasjonsteknologibedriftene, men ellers har bruk av spesifikk programvare ikke vært av betydning for bedriftene.

Bedriftene	Diri AS	Easyplan AS	Edge eiendom AS	Oplandske AS	Strandvegen 12 Utvikling AS
Har egen IP	Selger IP	Nei	Nei	Nei	Nei
Lisensiering av IP viktig av drift	Ja	Ja	Ja	Nei	Ja

Tabell 9 Funn Case-bedrifter - Tilgang til teknologi

⁵ Diri er navnet på både bedriften og på programvaren de lisensierer ut.

5.2.1.6 Oppfatning av Gjøvik

Av de fem bedriftene, er 3 involvert på en eller annen måte i entreprenørskapsmiljøet i Gjøvik. To av disse enten er eller har tidligere deltatt på en CIS-organisasjon; Diri flyttet fra Bright House over til lokaler på NTNU, mens Easyplan fortsatt bruker dette lokalet.

Oplandske sa de hadde kjennskap til entreprenørmiljøet, men var selv ikke deltakende i dette.

Edge eiendom følte ikke at de var en del av entreprenørskapsmiljøet. Respondenten fra Edge påpekte at de ikke hadde mottatt invitasjoner til å delta i arrangementer ment for nye bedrifter, og opplevde at eiendomsbedriftene var ekskludert. Samme respondent syntes det er viktig å lage arenaer som skaper interaksjon mellom det etablerte næringslivet og studenter, og at kommunen burde etablere ett investeringsfond (VC-fond) i samarbeid med aktører fra Gjøvik for å investere i oppstartsbedrifter, der NTNU kunne også være involvert. Om det allerede eksisterer tilsvarende tilbud i dag, så burde det markedsføres bedre for å bli bedre kjent

For Diri og Easyplan som har vært en del av entreprenørskapsmiljøet i form av deltakelse på Bright House, har dette vært av liten betydning for bedriftene. Diri har vært del av Vaager sitt inkubatorprogram Vaager Oppstart (Vaager Innovasjon, 2023b); men hovedsakelig fikk de hjelp fra Vaager i form av leide lokaler til lav kostnad. Diri vet om at Vaager prøver å få mer aktivitet rundt dette; NT6 har respondenten hørt om, men har ikke deltatt noe med.

Miljøet har imidlertid vært av betydning for bedrifts-etablererne til Strandvegen (dvs. morfirmaet Tema Eiendom AS), da entreprenører utgjør en kundegruppe. Når nye bedrifter vokser seg større enn tilgjengelig kapasitet enn steder som NT6 kan tilrettelegge, så kan Tema eiendom leie ut sine lokaler til disse bedriftene. Så selv om bedriften selv ikke deltar som en gründer, har de interesse i vekst for dette miljøet.

Diri, Oplandske og Strandvegen 12 uttrykker en positiv oppfatning av Gjøvik som et levende og aktivt entreprenørmiljø basert på deres erfaringer. Vekst i økosystemet kan være viktig for flere av casebedriftene (Edge, Strandvegen, Oplandske) ved at en økning av antall lokale bedrifter kan føre til en økning av antallet potensielle kunder.

Edge, Oplandske og Strandvegen har et positivt holdning om Gjøvik er et bra sted å etablere bedrift. Dette begrunnes ved begrenset konkurranse i området, akseptabel avstand fra Oslo, samt tilgjengeligheter av fasiliteter og personell. De andre bedriftene var usikre om Gjøvik var bra sted å etablere seg ny bedrift eller ikke.

Oppsummert, så er det kun en bedrift som ikke har noe som helst forhold til entreprenørmiljøet i Gjøvik; for de resterende bedriftene har miljøet hatt middels til liten betydning, hvor en av de involverte er vært involvert i et inkubatorprogram, og en bedrift har entreprenører/nye bedrifter som en mulig kundegruppe. De to bedriftene som har brukt CIS-lokaler sier disse ikke var viktig for deres utvikling eller innovasjon. Mesteparten (3/5) mente Gjøvik hadde et levende entreprenørmiljø; de to siste hadde ikke innsyn i miljøet, selv om en av disse fortsatt mente Gjøvik var et bra sted å etablere en bedrift.

Bedriftene	Diri AS	Easyplan AS	Edge eiendom AS	Oplandske AS	Strandvegen 12 Utvikling AS
Bedriften har involvering eller bånd til dette miljøet	Delvis, tidligere Brighthouse	Ja, Brighthouse, snart NT6	Nei	Kjennskap til det, men ikke involvert i det.	Ja, NT6
Betydning av dette miljøet for bedriften	Ingen betydning	Liten betydning	Ikke involvert	Lite for selve etableringen, men flere bedrifter kan bety flere kunder som har en betydning.	Entreprenører som kundemasse
Oppfatter Gjøvik som å ha et levende/aktivt entreprenørmiljø	Ja	Vet ikke	Nei	Ja	Ja
Synes Gjøvik er en aktiv by (næringsliv og generelt)	Ja	Vet ikke	Nei	Ja	Ja
Synes Gjøvik er et bra sted å etablere en bedrift	Vet ikke	Vet ikke	Ja	Ja	Ja

Tabell 10 Funn Case-bedrifter - Oppfatning av Gjøvik

5.2.1.7 Etter etablering

De største hinderet Strandvegen har møtt er, å få søknader godkjent av Gjøvik kommune innen rimelig tid: saksbehandlinger knyttet til tillatelser for byggeprosjekter tar lang tid å få respons fra kommunens side. Respondenten trakk fram Ringsaker kommune som et eksempel med god responstid; respondenten tenker at den gode tjenesten i Ringsaker kommune

muligens kan komme av at de har en god, fremoverlent leder som har jobbet der i lang, og at det er godt samarbeid med det politiske miljøet på det stedet.

For Diri var den største barrieren at grunnleggerne manglet kunnskap rundt oppstart av bedrifter. Respondenten sier at den viktigste støtten var fra TTO,

som gav dem en mentor. Denne mentoren hjalp med mye informasjon knyttet til bedriftsplanlegging og strategi, bl.a. om markedsføringsviktighet og hvordan gjennomføre kundesegmentering.

For Oplandske er deres største barriere at det er veldig få kompetente arbeidere med tilstrekkelig erfaring. Mangelen på dette gjør det vanskelig å få vekst i bedriften. Ellers har de ikke hatt noen problemer med sin bedrift siden etablering, selv med tanke på at de startet bedriften halvveis i 2020. Respondenten sier noen grunner til at bedriften har hatt suksess, er; mangelen på konkurrenter i området Lillehammer-Oslo; at alle bedriftsetablererne har rikelig erfaring og omfattende nettverk; og at bedriften, siden den er hovedsakelig tilby rådgivningstjeneste, har lav kapitalkostnad for drift.

For Strandvegen og Easyplan så var støtten de fikk fra den eksisterende bedrift essensiell. Sett bort fra respons-problemene til Strandvegen nevnt ovenfor, har disse bedriftene ikke hatt noen signifikante barrierer eller hindre mot å utvikle bedriften videre.

Oppsummert, har vanskelighetene rapportert av bedriftene vært svært varierte, fra egen kunnskapsmangel, mangel på tilgjengelig erfaren arbeidskompetanse, og problemer med trege responser fra kommunen. Trenden her viser da at det er ikke savn på materielle elementer, men problemer med human kapital og kunnskap. Den viktigste støtten rapportert, er da støtten fra morselskaper, tilbud om opplæring gjennom mentorordning, og en bedrift nevner lang erfaring og manglende konkurranse som viktig for at bedriften lykkes.

Bedriftene	Diri AS	Easyplan AS	Edge eiendom AS	Oplandske AS	Strandvegen 12 Utvikling AS
Hinder	Manglene info om oppstart	N/A	N/A	Mangel på kompetanse	Tar lang til med tilbakemelding på søknad fra kommunen.

Støtte	TTO	Etablert av eksisterende bedrift	N/A	Erfaring, nettverk og lav konkurranse	Etablert av eksisterende bedrift
---------------	-----	----------------------------------	-----	---------------------------------------	----------------------------------

Tabell 11 Funn Case-bedrifter - barrierer og hjelp etter etablering

5.2.2 Intervju av næringsjefen

Tema som ble tatt opp med bedrifter	Bedrifter	Næringsjef
Eier	Alle er Gjøvik-regionen.	De fleste er fra Gjøvik-regionen.
Lokasjon	Valg av lokasjon tillegges tilfeldighet (mht. at etablererne var bosatt i området) og nettverk (sosial og næringsnettverk). En bedrift sier at mangelen på spennende roller kan være faktor for lav interesse til å jobbe i området	De fleste som etabler bedrift i Gjøvik har en tilknytning ved at de enten er oppvokst her, har kjennskap til noen som bor i Gjøvik, eller tidligere har studert på Gjøvik. Antar at Gjøvik har lav attraksjonskraft for personer som ikke kjenner Gjøvik fra før av og/eller ikke er fra området.
Kompetanse	Det er få mennesker med riktig kompetanse og/eller erfaring i Gjøvik. Det er ikke nok tredjeparts-kompetanse for nisje-kunnskap i Gjøvik.	Det er høyt nivå av kunnskap i Gjøvik, men det er veldig få av disse personene.
Nettverk	Sosialt nettverk, og næringsnettverk er de viktigste rapportert.	De fleste starter på egenhånd, uten å bruke nettverk innenfor det offentlige eller universitet. For forskere fra NTNU kan ha koblinger innenfor det offentlige vært viktig for å finansiere og planlegge bedriftsideer. Veldig mange nye bedrifter kommer fra allerede etablerte bedrifter, spesielt eiendom.

Finansiering	1/5 fikk finansiering av Vaager, Innovasjon Norge, TTO. Egenkapital og gjeld for 4/5 casebedriftene	Komm-in fondet hvor kommunen gir støtte til bedrifter (først og fremst for etablerte bedrifter som vil se på nye markedet) Innovasjon Norge (til nye innovative oppstarter)
Entreprenørskaps- miljø	NT6, Brighthouse; CIS-lokaler hvor sistnevnte har hatt lite positiv innvirkning på deltagende bedrifter. Lite involvering totalt sett fra bedriftene her.	Mangler kritisk masse av mennesker for å skape aktivitet. Mener det er liten grad av gründere i Gjøvik, med tanke på at det en stor campus og fagskole i området. Nevner NT6 og Bright House som eksempler på steder hvor entreprenører og bedrifter kan møtes, men at disse ikke er kjent for studenter. Mener det mangler en ordentlig møteplass for entreprenører/bedrifter/investorer/forskere/studenter. Mener Gjøvik kunne ha nytte av å sette opp f.eks. en entreprenørskaps-linje ved NTNU, entreprenør-camp eller lignende.
Hindringer	Mangel på kunnskap om bedriftsetablering, lange responstider fra kommunen, manglende arbeidskompetanse med lang nok erfaring	Korona, høye strømpriser, og renteheving (hvis fører til problemer med finansiering) har vært faktorer som gjorde det vanskeligere for nyetablerte bedrifter de siste årene. Etter Corona ble det mer vanlig med hjemmekontor; det gjør det vanskeligere å få ansatte bosatt i Gjøvik til å jobbe her, da man heller kan bo i Gjøvik og men ha en jobb i Oslo. Lav prioritering og kunnskap rundt salg og markedsføring er noe som er en stor svakhet for bedrifter.

		<p>Mangel på møtested der aktører kan samles, komme med ideer og presentere disse for bedrifter og investorer.</p> <p>Det at storbyen er mer spennende og har mer å gjøre kan være en grunn til at folk flytter bort.</p>
--	--	---

Tabell 12 Sammenligning mellom funn fra tema tatt opp med både ekspert og bedrifter

Tema kun tatt opp med eksperten	Ekspertens mening:
Interesse for å etablere egen bedrift:	Når det er lite arbeidsledighet er det færre som starter for seg selv: hun tenker at flere var interessert under Korona å starte for seg selv, mens interessen vil vane når arbeidsledigheten reduseres
Trender for etableringer:	IT-bedrifter har klart seg bra og hatt en økning i ansatte. Mange nye eiendomsbedrifter, som da lager ny AS-bedrift for hver eiendom.

Tabell 13 Funn for tema spesifikt til ekspertintervju

Som nevnt tidligere, ble en relevant person for ekspert-intervju foreslått av Byen Vår Gjøvik-kontakt og vår veileder; de foreslo Katrine Hveem Gjørvad, som er konstituert næringsjef for Gjøvik kommune. Denne stillingen involverer blant annet kontaktperson for nyetableringer for hele næringslivet: industri, handel, reiseliv, byggenæring og entreprenørskap. Informanten sitter også i styret for Byen Vår Gjøvik og samarbeider om en del prosjekter med den organisasjonen.

Intervjuet var viktig for å kunne få en oversikt over entreprenørskapsmiljøet i byen. Det er også av interesse å sammenligne svarene hun gav på forskjellige tema opp mot de bedriftene responderte med. Siden næringsjefens stilling i kommunen involverer å gi bistand i form av både finansiell støtte og rådgiving for oppstartsbedrifter og nye foretak fra etablerte bedrifter, kan vi få innblikk i hvilke type bedrifter som tar i bruk kommunestøtte, og hvilke virkemidler som eksisterer, men case-bedriftene ikke er klar over.

Sammenstilling og diskusjon over forskjeller mellom svar fra ekspert-intervjuet og case-bedriftene gjøres i del 6.

Ut ifra dette intervjuet, sa hun at det etableres 300 til 400 bedrifter hvert år. Næringsjefen rapporterer at mesteparten av de som etablerer bedrift i Gjøvik er fra området, enten allerede

bosatt eller oppvokst i området. Dette stemmer overens med de bedriftene vi undersøkte. Dette er noe nærings sjefen sier henger sammen med det at lav attraksjonskraft til å bo og jobbe i Gjøvik for de som selv ikke er involvert med området.

Kompetansen og kunnskapen i Gjøvik er rapportert å være på høyt nivå, men det er veldig få av denne type fagfolk og utdannende. Nærings sjefen sa det var mye fokus på produkt og mange ingeniører i Gjøvik-området; vi blir ikke å undersøke dette videre, siden dette faller utenfor rammen av vår oppgave. Bedriftene rapporterer at det er manglende tilstrekkelig erfaring hos de utdannede, og flere er enig i at det er mangel på nok kompetente fagpersoner.

Med hensyn til nettverk, fikk vi ikke mye informasjon fra nærings sjefen om hvilke nettverk som var relevante for bedriftene; det virker som mange oppstartsbedrifter starter fra bunn av og på egenhånd; av de som starter fra akademisk bakgrunn, ser nærings sjefen at kommunens støttemidler har vært viktige ressurser i realiseringen av bedriften.

Mye av de tilbudte virkemidlene er tatt i bruk av allerede etablerte bedrifter, i utviklingen av nye ideer og foretak som blir datterselskaper. Spesielt eiendomsbedrifter lager ofte nye bedrifter når de kjøper nye hus for utleie. Nærings sjefen nevnte at flesteparten av de nyetablerte bedriftene benytter seg ikke av finansiell støtte fra kommunen eller andre; de finansierer bedriften sin gjennom egenkapital og lån. Dette stemmer med det vi så fra alle bedriftene bortsett fra Diri.

Mange av de bedriftene som tar bruk av de tilbudte støttevirkemidlene fra kommunen, er allerede etablerte og bruker støtten for nye foretaks ideer. Dette sammenfaller med det vi så fra Easyplan og eiendomsbedriftene. Av våre case-bedrifter, så vi at den som hadde akademisk utstrang (Diri) også var den som mest hadde tatt i bruk støtte.

I entreprenørskapsmiljøet beskrev nærings sjefen at det manglet nok folk til at man kunne enkelt skape mye aktivitet i dette miljøet; mens det eksiterer CIS-lokaler og inkubatorer, er det manglende kunnskap om disse blant spirende entreprenører. Her trakk nærings sjefen inn at det er nødvendig med å etablere et felles-sted hvor aktører fra næringsliv, akademia og relevante organisasjoner kan møtes for å dele ideer. Dette stedet mener nærings sjefen ville vært et godt hjelpemiddel i å skaffe finansiering for nye ideer.

Fra casebedriftene så vi at antakelsen om manglende kunnskap stemte, da flere bedrifter enten ikke var involvert eller overhodet i dette miljøet, eller hadde fått lite ut av å ta det i bruk. Både

nærings sjefen og flere av bedriftene stilte seg dog optimistisk mot potensialet som eksisterer i Gjøvik.

De hindringene som nærings sjefen rapporterer å ha sett i sitt arbeid, er manglende informasjon om salg og markedsføring, da flere bedrifter ikke tenker nok på hvordan de skal gjennomføre salg og få kontakt med potensielle kunder. Dette var noe vi så rapportert med Diri. Interessant nok så vi ikke bevis fra casebedriftene om de andre områdene som nærings sjefen nevnte, nemlig det at korona, strømpriser, og rentehevelser kan føre til finansieringsproblemer.

Med det at hjemmekontor kan føre til at Gjøvik mister arbeidere, så vi faktisk bevis av det motsatte, med at arbeidere fra regioner utenfor Innlandet jobbet for bedrifter lokalisert i Gjøvik.

Manglende møtesteder er en utfordring som nærings sjefen sa kan gjøre det vanskeligere for å koble sammen aktører for å utveksle informasjon, dele ideer og skaffe finansiering for nye bedrifter. Respondentene fra case-bedriftene bekrefter at det kunne vært fordelaktig å ha et slikt sted; Diri nevnte bl.a. at mentorordningen gjennom TTO var en viktig ressurs for å skaffe bedriftsinformasjon. De bedriftene som ikke hadde behov for slike ressurser, var bedrifter som allerede hadde lang erfaring å lene seg på, eller var etablert av eksisterende virksomheter.

Nærings sjefen tar opp at når det er liten arbeidsledighet er det færre som etablerer en ny bedrift. At under pandemien da mange ble permittert var det flere som ble motivert til å starte egen bedrift, men at dette avtar da arbeidsledigheten reduseres.

IT-bedrifter har klart seg bra etter å de har fått støtte, antall ansatte i bedriftene har fått relativ stor økning påpekte nærings sjefen. Nevnte også at grunnen til at det er så mange eiendomsbedrifter etablert er siden eiendoms eierne lager et nytt AS for hver eiendom de planlegger å bruke for utleie.

For å få mer aktivitet, sier nærings sjefen at ressurser som NT6 er en viktig faktor da de er attraktive for de som starter opp for seg selv eller som er etablerte og kan jobbe med andre. Brighthouse skulle bli det, men har vært mer likt et vanlig kontorlokale. Informanten er av denne oppfatning at det er et stort potensial for nyetableringer i Gjøvik, med at de har Bright House, inkubator, og et fond. Nærings sjefens egne forslag til dette, er å legge mer fokus på entreprenørskapsmiljø i Gjøvik og gjøre det mer kjent for studenter. Dette kunne gjøres ved

bl.a. å kjøre pitch-konkurranser, innføre en entreprenørskapslinje og camp, idekonkurranse, og møteplasser for næringslivet hvor man kan dele sin ide og komme i kontakt med investorer.

Politikerne er opptatt av at kommunen har arbeidsplasser for å få potensielle nye innflyttere, men også for å øke velferden generelt i kommunen; derfor har de hittil fokusert på å investere i allerede etablerte industribedrifter. Nærings sjefen mener at det må investeres mer i små bedrifter, selv om dette skaper mindre jobb plassen på kort sikt.

6 Drøfting og analyse av resultater

6.1 Kvantitative analyse:

De kvantitative funnene viser at det er en økning i nyetablerte bedrifter i 2021. Dette stemmer overens med funnene vi har fra ekspertintervjuet om at flere velger å starte opp egen bedrift når arbeidsledigheten er høy (og som vist fra Alsos og Ljunggren (2018)), noe som det var under pandemien i 2021. Dette kan vi da se i kvantitet analyse, hvor for året 2022 ser vi en kraftig nedgang i nyetableringer i alle NACE-kodene vi har tatt for oss i vår undersøkelse. Årsaken til dette er muligens være høy risiko grunnet høye strømpriser og etter hvert høyere styringsrente⁶, uten at vi noe sikkert rundt dette.

Resultatene viste at det flere som kunne gå tilbake i arbeid etter koronarestriksjonene, så betyr at arbeidsledigheten ble lavere. Hvorfor akkurat eiendomssektor (NACE 68) hadde en såpass stor økning av nyetableringer i 2021 fikk vi ingen direkte forklaring for, men høyere risiko grunnet endret makroøkonomisk situasjon kan være er en faktor for dette, da det er mindre risiko og lettere å finansiere etablering av et selskap for utleie enn der er å utvikle med et nytt produkt eller tjeneste.

Ellers var den kvantitative delen mest nyttig for å gi oss innblikk i situasjonen i starten av undersøkelsen, men ellers er det ingen signifikante aspekter vi kan trekke mot teorien.

6.2 Kvalitative analyse

For den kvalitative delen av drøftingen, skal vi først se gjennom likheter og ulikheter mellom funn fra nærings sjefen og intervjuene med casebedriftene. Dette vil la gi oss en oversikt over hvilke faktorer er relevante fra bedriftenes ståsted og fra kommunens synspunkt. Etter dette

⁶ Se funn fra intervju med nærings sjefen nedenfor.

skal vi gjennomgå hvert tema som ble tatt opp i case-intervjuene opp mot teori for å se om våre funn samsvarer med forventingene våre fra teori. Vi avslutter drøftingsdelen med å diskutere mulige årsaker til nådagens situasjon.

6.2.1 Drøfting av funn – bedriftsintervjuene og næringsjefen

Tema	Likheter	Ulikheter
Lokasjon	Etablererne har tilknytning til Gjøvik Gjøvik muligens sett på som mindre spennende og attraktiv enn større byer	
Kompetanse	Begge nevner at det er kompetanse i Gjøvik, men det er ikke nok.	
Nettverk	Personlig nettverk er viktig. Mange nyetablering kommer fra allerede etablerte bedrifter. Bedrifter med akademisk støtte bruker kommunalt støtte.	
Finansiering	Start up fra NTNU har fått støtte enten gjennom Gjøvik kommune eller byregionen. Case-bedriftene som starter på egenhånd, tar ikke i bruk finansiell støtte	
Entreprenørskaps-miljø	De mener er nødvendig med et felles sted for møteplass for næringslivet og academia. Opplevelse av Brighthouse og NT6. En hindring for nye bedrifter er mangel på kunnskap rundt hvordan etablere bedrifter.	
Hindringer for nye bedrifter		Hjemmekontor gjør det vanskelig å få folk som bor i Gjøvik til å jobbe her. Folk som bor i Oslo jobber i Gjøvik.

Tabell 14 Likheter og ulikheter mellom næringsjef og case-bedrifter

Til å starte med, så ser vi at det er mye enighet mellom næringssjefen og case-bedriftene; det er kun med hensyn til antatte hindringer for nye bedrifter hvor det er uenigheter.

Felles at de fleste som etablerer har en tilknytning til Gjøvik ved at de enten er oppvokst eller har en eller annen form for kjennskap til Gjøvik. Det at det er mer spennende og interessant i andre/større byer kan være grunn til at folke flytter fra området.

Ut ifra våre funn viser det helt klart en sammenheng mellom lokasjon og tilknytning til Gjøvik. Dette viser tendenser til at bedrifter som etablerer seg i Gjøvik er fra området, at individer ikke reiser til Gjøvik for å etablere virksomheter. Videre ser vi at personlig nettverk har vært viktig for bedriftene. Andre byer er mer spennende da tilbyr aktiviteter og muligheter enn det Gjøvik tilbyr, derfor er det mindre attraktivt for de som ikke har kjennskap til Gjøvik å etablere seg her.

Kompetanse og kunnskapen man finner i Gjøvik er høy, men svakhet er at de er mangel på mengde av disse. Dette kan være fordi studenter tendenser til reise fra Gjøvik med kunnskapen sin.

Næringssjefen nevnte at de som etablerer eiendomsbedrifter ofte har etablert bedrift før eller er i et konsern. Slik så vi under intervjuene, for både Edge og Strandvegen 12. Dette vil si at eiendomsbedriftene tendenser til å være etablerte og har da kunnskap om hvordan det er å etablere bedrift.

Næringssjefen nevnte de som benyttet seg av kommunalt støtte var utspring fra universitet. Utspringet vi intervjuet var det den eneste som hadde benyttet seg av denne finansielle støtten, Diri ville ikke ha eksistert uten denne støtten. Som vil si for nyetablerte virksomheter fra universitet er offentlig støtte avgjørende for overlevelse. Casebedriftene ellers hadde ikke benyttet seg av disse tilbudene, da flere av dem ikke trodde de kvalifiserte mht. innovasjonsevne deres. Bedriften vet ikke hva som vil kvalifisere seg for støtteprogrammene, og at da må være veiledning for entreprenører og nyetablerte bedrifter.

For bedriftene som er en del av entreprenørskapsmiljøet, så har det hatt liten betydning for bedriftene. Næringssjefen tok opp at en måte for å styrke dette miljøet på er ved å etablere en møteplass hvor bedrifter kunne møte og åle ideer. Edge nevnte også dette; arenaer som skaper interaksjon mellom etablerte næringsliv og studenter ville vært til stor nytte entreprenørskapsmiljøet ifølge begge disse intervjusubjektene.

Næringssjefen mente at hjemmekontor var kontraproduktivt for å få folk til å jobbe i Gjøvik, da de kan jobbe hjemmefra andre plasser. Vi så at bedriftene vi intervjuet hadde ansatte som bodde utenfor Gjøvik som jobbet i bedrifter i Gjøvik. Det betyr at hjemmekontor kan være gunstig for bedrifter når de ønsker å anskaffe kvalifiserte ansatte.

6.3 Kort oppsummering av hovedfunn fra undersøkelsen

Lokasjon	Oppsummert, så ble bedriftene etablert her mest fordi det var nær der etablererne holdt til; valget ble ikke gjort på grunnlag av at Gjøvik spesifikt var et bra sted for bedriften, men skjedde mer fordi det var nærmeste by eller fordi etablererne allerede bodde i byen selv; alle etablererne var enten bosatt (eller lokalisert mht. morselskapene) eller oppvokst i Gjøvikområdet; sentrum ble valgt ovenfor randsone pga. nærhet til stasjoner & sentrale steder i byen, eiernes bosteder, og et sted i sentrum ble valgt ovenfor det andre pga. bedre parkeringsmuligheter
Kompetanse	Med hensyn til kompetanse; ser bedriftene etter spisskompetanse for in-house, og dette må ofte innhentes fra andre regioner; outsourcing av nisje-kompetanser må også hentes utenfra Gjøvik; mens det utdannes for det meste nok av nye fagfolk, kan det at nyutdannede tar jobb andre steder & mangelen på interessante stillinger lokalt være en grunn til at Gjøvik ikke beholder disse fagfolkene over lengre tid; IT- og hovedkontortjenestebedriftene fokuserte på innovasjon, mens dette ikke var et fokus av eiendomsbedriftene.
Nettverk	Oppsummert, så har det vært viktig for flere bedrifter med både personlig og profesjonelt nettverk i både å starte og drifte bedriften; akademisk nettverk har bare vært signifikant i et tilfelle, hvor da bedriftsetablererne jobbet ved et universitet; nettverk utenfor regionen har ikke vært viktig for Informasjonsteknologibedriftene, mens har vært viktig for de andre type bedriftene
Finansiering	Oppsummert har finansiell støtte vært viktig for Diri, og for de resterende bedriftene har lån og egenkapital vært sentralt for finansiering av bedriften.
Tilgang til teknologi	Oppsummert besitter ingen av bedriftene egen IP. Lisensiering av IP har vært viktig i drift for informasjonsteknologibedriftene og den ene eiendomsbedriften, for de andre bedriftene har ikke dette hatt noe betydning.
Oppfatning av Gjøvik	Oppsummert er det kun den ene bedriften som ikke har hatt noe som helst forhold til entreprenørmiljøet i Gjøvik, for fire av bedriftene har ikke dette miljøet hatt noe betydning for bedriften uten om den ene eiendomsbedriften som bruker miljøet som en kundemasse.
Etter etablering	Oppsummert, har vanskelighetene rapportert av bedriftene vært svært varierte, fra egen kunnskapsmangel, mangel på tilgjengelig erfaren arbeidskompetanse, og problemer med trege responser fra kommunen. Trenden her viser da at det er ikke savn på materielle elementer, men problemer med human kapital og kunnskap. Den viktigste støtten rapportert, er da støtten fra morselskaper, tilbud om opplæring gjennom mentorordning, og en bedrift nevner lang erfaring og manglende konkurranse som viktig for at bedriften lykkes.

Tabell 15 Oppsummering av hovedfunn fra undersøkelsen

6.4 Vår studies betydning for teorigrunnlaget

6.4.1 RIS-systemer og innovasjon

Vi kommenterte tidligere at RIS-teorien tilsier at universiteter kan være viktige for å få i gang formelle RIS; at det er viktig at universitetet 'matcher' næringslivets behov; og at den lokale politiske beslutningsvalgene må være spesifikt tilpasset lokasjonen.

Med viktigheten for universitet for å ha en samarbeid mellom aktører i RIS, så har vi sett til dels da sett med Diri, som da er den bedriften vi intervjuet mest involvert i entreprenørmiljøet, og Diri er den ene bedriften som kommer fra en akademisk bakgrunn. Men da sier Diri også at det har vært redusert nytte fra å bruke CIS-lokaler, så det kan være begrenset nytte ved å bruke andre elementer i et entreprenørsystem, når disse ikke er godt tilpasset bedriftens behov.

En av våre kilder (Pinto, Fernandez-Esquinas og Uyarra, 2013) pekte på at å øke kunnskap/kompetanse var viktig for å øke mulighet til innovasjon – dette var også Diri eksempel på, da de fikk bedret sin bedrift etter de fikk forbedret sine bedriftskunnskap. Dette peker mot at universitetsinvolvering, samt økning av spesifikt om bedriftskunnskaper er viktige for en bedrift å kunne være suksessrik mht. innovativhet, ikke bare knyttet til deres hovedprodukt, men også måten de kan selge og markedsføre dette produktet.

6.4.2 KIBS

I teorikapittelet har vi drøftet ulike teoretiske tilnærminger som er relevante for problemstillingen vår, bl.a. KIBS-teorien. Alle bedriftene intervjuet kvalifiseres som mikro bedrifter, hvor litteraturen beskriver at de har høyere tendens til samarbeid med universitet (Johnston og Huggins, 2016) Det ble generelt funnet en veldig lav grad av samarbeid mellom NTNU og de nyetablerte i Gjøvik. Ut ifra funnene fra vårt intervju har hatt var det kun Diri AS som hadde hatt noen form for samarbeid med NTNU. Samarbeidet mellom KIBS-bedrifter og universitet kan være en viktig faktor til vekst og innovasjon i området; men som sett i artikkelen til Pinto, Fernández-Esquinas og Uyarra (2013), var det lite interesse fra spanske bedrifter å ha samarbeid med universitetene, da oppfatningen var at universitetene ikke tilbyr kunnskap som bedriftene trenger. Dette er mulig er tilfellet for vår, da ingen av bedriftene hadde et samarbeid med NTNU, uten at vi kan si noe definitivt om dette.

Det var også tilfeller hvor bedriftene hadde behov for kunnskap som de opplever det er mangel på i Gjøvik, for eksempel, Diri og Easyplan har kontaktet bedrifter i Hamar og Brumunddal for å kjøpe tjenester de hadde behov for. Pinto, Fernández-Esquinas og Uyarra (2013) nevnte det at KIBS-bedrifter benytter seg av andre kunnskapsintensive bedrifter i andre områder om de ikke finner det i nærområdet.

Perifere områder har ofte få KIBS-bedrifter, hvor universiteter kan spille en viktig rolle i innovasjonssystemet (Pinto, Fernández-Esquinas og Uyarra (2013)). Undersøkelsen vår viser at P-KIBS-bedriftene Diri AS og Easyplan AS var mere innovasjonsdrevet og hadde det i mere fokus. For utenom IT-bedriftene var innsatsen bedriftene hadde for innovasjon moderat til lav, da de måtte ha fokus og ressurser andre plasser. Bedriftene hadde generelt lavere innovasjonsprofil enn hva vi ville ha forventet, basert på litteraturen. Dette kan være fordi vi intervjuet mange bedrifter som tradisjonelt ikke har høy grad av innovasjonsprofil, som eiendomsbedrifter. Deres fokus området innenfor innovasjon var hovedsakelig å øke kundetilfredshet og forbedre ledelse, hvor IT-bedriftene ønsket å være banebrytende. Da det å være banebrytende for bedrifter som Diri var viktig for å skape fordel ovenfor konkurrenter, slik at kunden foretrekker deres tjenester.

KIBS kan spille en sentral rolle til å utvikle regionale innovasjonssystemer, men det forutsetter at det eksisterende innovasjons- og entreprenørsystemet på Gjøvik må styrkes slik at flere gründere av innovasjonsintensive KIBS-bedrifter vurderer Gjøvik sentrum som attraktiv etableringslokasjon. Det er spesielt viktig at gryende entreprenører får kunnskap om og hjelp til å lokalisere de tilgjengelige tilbudene som er til stede i Gjøvik, både fra det offentlige gjennom Bright House og de private som NT6, samt de mulighetene som tilbyr TTO-kontoret ved NTNU.

Men med tanke på det antatte ineffektiviteten til Bright House må da også ses opp mot pandemien. Det at flere mennesker ikke hadde mulighet til å delta i slike organisasjoner, kan ha påvirket deres innflytelse og effekt i stor grad.

6.4.3 Lokasjonsvalg og innovasjonsevne

Vi har flere bedrifter som har fokusert på innovasjon, selv om de er lokalisert på et mer perifert sted. Da disse bedriftene da er enten knyttet til akademia (Diri) og/eller har backing fra et morselskap (Diri med finansielle stipender fra diverse organisasjoner, og Easyplan finansiert av en etablert bedrift), peker dette mot at de at innovative ideer får riktig støtte, er

mer viktig enn det at man er lokalisert mer urbant eller sentralt. Dette støtter da opp RIS-teorien om at urbanitet er ikke det mest viktige, men heller at det skapes koblinger mellom aktører for å igangsette innovative prosesser.

Men som et motpunkt til dette, er TIM-teorien rundt det at man krever en kritisk masse av aktører er noe vi ser mht. til informasjon vi fikk av næringsjef at det mangler nok folk til at aktivitet er enkel å få i gang, samt det at Bright House, selv om det har vært forsøk å gjøre dette til et sentralt sted for entreprenører, har ikke greid å få dette til på tross av mye støtte og involverte planleggere; man trenger en viss mengde buy-in fra entreprenørene som ikke har blitt oppnådd i Gjøvik enda.

Ut fra funnene kom det fram at det ikke var enkelt tilgang på informasjon når det kom til å få kjennskap til nyetableringsmiljøet i Gjøvik og at det var tilfeldig for denne bedriften (DIRI AS, 2022) at de deltok i et foredrag om innovasjon og nyetablering som ga dem mulighet til å benytte seg av eksisterende tilbud fra det kommunale og nasjonale virkemiddelapparatet. Det å skulle starte opp helt fra bunnen av med et nytt produkt eller tjeneste innebærer stor risiko, mange som er i den situasjonen har ingen erfaring om hvordan man skal gå frem for å starte opp en bedrift. Det burde derfor være god tilgang på informasjon og enkelt å komme i kontakt med de som hjelper til med nyetableringer for å skape mer innovasjon i kommunen. Videre er det kanskje en idé å styrke undervisningen om entreprenørskap og innovasjon ved NTNU Gjøvik med vekt på temaer som finansiering av nye bedrifter, god organisering, nettverksbygging og markedsanalyser i NTNU-utdanningene.

6.4.4 Globale nettverk, gigantisk innovasjon, vs. lokale nettverk, lav innovasjon?

I studien til Fitjar og Rodríguez-Pose (2011) tar de opp at bedrifter som utvikler internasjonale partnere har en større sannsynlighet for å innovere, mens bedrifter som er avhengig nasjonal og lokal interaksjon har mindre sjanse for innovasjon. Selv om Diri foreløpig ikke har utviklet internasjonale partnere, så lager de en tjeneste som kan brukes internasjonalt og er av ekstremt stor interesse for bedrifter langt utenfor Gjøvikregionen, så de har vist seg til å være den virksomheten som har størst innovasjonsprofil. Easyplan startet også veldig perifert, og utviklet en innovativ idé, selv om de ikke startet med nettverk knyttet opp mot dette- deres idé kom ut i fra samhandling med kunder og deres behov. Ut i fra dette,

kan man sette spørsmål om globale nettverk har mer å si enn det å ha mulighet til å kommunisere med kunder og kunne omgjøre tilbakemeldinger til bedriftsideer.

6.4.5 Global pipelines

Avsnittet ovenfor stiller seg kritisk mot nødvendigheten av nettverk globalt; men tidligere teori har vist funn der slike bånd har vært viktige for innovasjonsprosesser i nisje-industrier. Slike 'global pipelines' kan bidra til delt kunnskap mellom bedrifter som ikke er i samme lokasjon; studien til Fitjar og Rodriguez- Pose har fortalt at det er global pipeline er viktig for innovasjon. Studien til Morrison, Rbellotti og Zirulia (2013) forteller at global pipelines ikke har garanti for å dele ny kunnskap og at det er områder med lite kunnskap som har størst nytte av global pipeline. Ut ifra våre funn, var det ikke mange global pipelines til stede, men Gjøvik har masse kunnskap i byen og det betyr nødvendigvis ikke at dette er kritisk for byen.

6.5 Mulige svakheter ved vår undersøkelse

Vi intervjuet kun en person som representerer hele bedriften. Dette kan være en svakhet ved at vi kun får en person sin beskrivelse og oppfatning om hva de synes om lokasjon i Gjøvik og om etableringsmiljøet.

Easyplan hadde to eiere, en fra Gjøvik og en fra Oslo, i denne undersøkelsen intervjuet vi eieren fra Oslo, svare på intervjuet kan ha gitt et annet resultat enn om vi hadde intervjuet den andre deleieren som er bosatt i Gjøvik, da vi kom med spesifikke spørsmål om oppfatning av Gjøvik.

Mistet lydopptaket til Strandvegen 12, dette kan innebære en svakhet i undersøkelsen da vi ikke får mulighet til å transkribere og få mer nøyaktig og detaljert informasjon om intervjuet. På den andre siden ble tatt notater underveis i intervjuet som ble lagret.

Dårlig forberedte til intervjuet til Opplandske, de var registrert i brønnøysundregisteret som lokasjon i randsonen i Gjøvik og vi forberedte oss til dette, men på hjemmesiden står det at de var lokalisert i Gjøvik sentrum. Dette hadde vi ikke undersøkt nøye nok i forkant av intervjuet. Derfor var det kun en av de nyetablerte bedriftene var i randsonen.

Fra funnene har man sett at det er noen fellestrekk med bedrifter i samme NACE- kode. Når det kom til innovasjon så var ikke eiendomsbedriftene så opptatt av dette, men for de andre

bedriftene så var dette viktig. Ut ifra våre funn så tyder dette på at det er ulike resultater for ulike NACE- bedrifter selv om de alle er under kategorien kunnskapsintensive bedrifter. Derfor kan det være at resultatet hadde sett annerledes ut om vi hadde sett på andre bedrifter med andre næringskoder under kategorien kunnskapsintensiv bedrift. I vår undersøkelse var det kun fem case-bedrifter vi undersøkte og må derfor være kritisk til denne påstanden, da dette kan skyldes andre årsaker enn at de har samme NACE- kode.

Skjevhet mot bedrifter som har overlevd, da vi undersøkte kun bedrifter som fortsatt i live. Det kunne være interessant i fremtiden å undersøke også bedrifter fra samme NACE-bransjer som har gått konkurs eller er nedlagt av andre grunner.

7 Anbefaling for strategi til oppdragsgiver

For at Byen Vår Gjøvik skal kunne støtte entreprenører, nye bedrifter, og entreprenør-miljøet i området generelt, vil det være viktig å forbedre seg på disse områdene:

1. Det må være bedre markedsføring og informasjonsspredning med hensyn hvilke virkemidler og støtteapparater som er tilgjengelige for dem her i området.
 - a. Det er flere entreprenører og innovatører som kommer fra studieprogrammer som ikke tilbyr kunnskap om markedsføring, bedrifts- og foretaksstrategistrategi, burde få større hjelp mot dette. Dette kan skje gjennom mentorordninger eller tilbud om kurs gjennom studieforløpet eller etter endt utdanning.
 - b. Her må det fokuseres på å invitere inn flere bedrifter inn i entreprenørmiljøet, selv om disse bedriftene selv ikke tar bruk av miljøets støtteapparater. Disse aktørene har mye å bidra med, og har interesse av å se næringslivet øke; å bruke mer tid på å identifisere nye bedrifter og invitere dem direkte inn i miljøet, kan hjelpe mye på å øke nettverkskoblinger totalt for hele byen.
2. Det burde skapes en samlingsplass hvor aktører kan møtes for å presentere ideer, mellom studenter, forskere, finansieringsagenter samt flere; her må det være muligheter for presentasjon og utstilling av ideer, samt et miljø satt opp til å tilrettelegge 'tilfeldige koblinger', hvor aktører kan møtes også utenfor spesifikke, planlagte arrangementer.

- a. Her kan man da fokusere på å forbedre det eksisterende kommune-drevne tilbudet på Bright House. Denne lokasjonen har allerede lokaler og god lokasjon mht. nærhet til Gjøvik sentrum, NTNU og Fagskolen Gjøvik.
 - b. Fokuset for Bright House må da å gå bort fra at utleie av lokaler er så stor del av bedriften; andre aktører må inviteres inn og gis plass til for å kunne dele det de har av ideer. Slik kan man øke sjansene for at aktører som har nytte av og kan hjelpe hverandre møtes.
3. En av våre respondenter trakk fram at finansierings-aktørens kunnskap og informasjon om lokale forhold var gunstig i å utvikle avtaler. Derfor kan det være av interesse for Gjøvik å sikre at lignende finansieringsaktører som ikke selv er lokale, får mer kunnskap om viktige forhold til det lokale miljøet.

Fremover de neste 10-15 årene, kan dette da bety å forbedre Bright House og få tettere samarbeid med NTNU og Fagskolen Gjøvik for å få deres ansatte, studenter og nettverk med i dette miljøet, og prøve å legge til rette for at det inviteres folk inn her mer direkte, uten å vente på at folk selv kontakter Bright House, spesielt bare i konteksten av leie av kontorlokaler.

Cybersikkerhet er en av de studielinjene som antas bli mer viktig for NTNU framover, og som da kan bli en signifikant del av KIBS-miljøet i Gjøvik framover. Denne linjen kunne da vært av spesiell interesse for Byen Vår Gjøvik å samarbeide med; denne linjen har allerede et samarbeid på gang med økonomilinjene på Campus, med studieretning som kombinerer økonomikunnskap og cybersikkerhet. Her kan Byen Vår Gjøvik bli en del av den videre utviklingen på dette området, og supplere med tilbud rundt kurs o.l. som linjene selv ikke har ressurser til å sette opp.

8 Konklusjon

I vår oppgave har vi prøv å besvare problemstillingen:

«Forstå faktorene som påvirker kunnskapsintensive nyetableringer i Gjøvik by.»

Vi gjorde dette gjennom å gjøre innledende en kvantitativ analyse sammen med å gå gjennom litteratur som vi følte knyttet opp mot nyetableringer, da mye innom innovasjon og entreprenørskap. Dette fulgte vi opp med å gjøre en kvalitativ case av 5 bedrifter, samt et intervju med en ekspertinformant. Under oppsummerer vi hva vi kom fram til, hvilke mulige svakheter vår oppgave hadde, og muligheter for videre forskning basert på vårt bidrag.

8.1 Oppsummering av hovedfunn

Hovedfunnet for denne studien er at Gjøvik har et godt potensial for innovasjon og nyetableringer. Det er liten kjennskap til tilbudet som finnes for entreprenører og det er et behov for å skape en møteplass der grundere kan møtes for å mingle og dele ideer og finne potensielle investorer til sine bedrifter. I tillegg til å kunne dele erfaringer og kunnskaper og bli kjent med innovasjonsmiljøet.

Funn fra teoriene sier at global pipeline er viktig for å skape innovasjon, og at KIBS er nyttig for innovasjon i perifere områder. Hvorfor casebedriftene i vår studie valgte å etablere seg i Gjøvik hadde alle til felles at det var tilfeldighet i form av tilknytning i form av personlig eller profesjonelt nettverk til Gjøvik som var årsak etableringen her.

- Vi fant at det var lav grad av samarbeid mellom NTNU og bedriftene
- Bedriftene reiser andre plasser for kompetanse de ikke finner i Gjøvik
- Fant lavere innovasjonsprofil
- Manglet folk for å få i gang aktiviteter på TIM
- Det var ikke enkel tilgang til informasjon
- Fant ikke mange pipelines på Gjøvik

8.2 Refleksjon over arbeidsprosess

En del av svakheten vår går på at vi spurte svært få bedrifter, og av disse var 4 lokalisert i sentrum, og kun en var faktisk i randsonen. Denne siste bedriften var da også et datterselskap av en allerede etablert bedrift, som hadde egne kontorer nærmere sentrum. Derfor kan det være viktige områder som vi ikke fikk dekket i vår case, og det kan være av interesse for Byen vår Gjøvik å undersøke dette videre.

En annen mulig svakhet, var at vi ikke spurte næringssjefen mer om tredjeparts-tjenester; dette er noe vi kunne spurt om. I våre intervjuer brukte vi også semistrukturerte intervjuer; siden vi startet med lite kunnskap, kunne det vært en idé å starte med å intervjuer en eller to forskjellige bedrifter på ustrukturert måte; da kunne vi møtt på aspekter som vi ikke selv kom på gjennom vår teori-leting og intervju med næringssjefen.

Vi innså mot slutten av oppgaven at vi burde hatt flere spørsmål om innovasjon; vi ble ferdig med intervjuguide før vi ble ferdig med teorien. Her burde det vært omvendt for å kunne besvare problemstilling på en bedre måte.

8.3 Videre forskning

Da vi har gjennomført en utforskende problemstilling, har vi gitt innsikt på et område hvor det var lite kunnskap om tidligere. Rundt det vi har avdekket om bedriftenes mening om hvordan Gjøvik oppleves for nyetablerte KIBS-bedrifter, kunne det vært av interesse å fokusere enten brede for flere NACE-næringskoder, eller motsatt, gå dypere å se nærmere på en spesifikk næring.

Vi undersøkte også bare bedrifter som hittil hadde overlevd; en senere undersøkelse kunne funnet ut hva spesifikke barrierer førte til at bedriften ikke greide å overleve i markedet.

Spesifikt opp mot teorien, kan det at vi fant ut at eiendomsbedrifter kan ha interesse av økning av entreprenørmiljøet, men at disse ikke inviteres inn, forskes videre på. Dette da med hensikt å kartlegge hvilke synergieffekter som eiendomsbedrifter kan bidra med, og muligens være en viktig del av at små bedrifter kan bruke disse eiendomsbedriftene som en ressurs når de går fra å bruke CIS-lokaler over til å kreve større lokaler.

9 Litteraturliste

Alsos, G. A. og Ljunggren, E. (2018) Betydningen av innovasjon og entreprenørskap i norsk arbeidsliv – kunnskapsstatus og veien videre, *Søkelys på arbeidslivet*, 35(3), s. 138-153.

<https://doi.org/10.18261/issn.1504-7989-2018-03-01>

Berg, R. D. (2016) *Kunnskapsintensive næringer i Norge*. (Rapporter). Oslo-Kongsvinger: Statistisk sentralbyrå.

Bright House (u.å.) *Om oss*. Tilgjengelig fra: <https://brighthouse.no/247/> (Hentet: 19.05.2022).

Byen Vår Gjøvik (2023) *Om oss*. Tilgjengelig fra: <https://www.byenvargjovik.no/omoss> (Hentet: 14.04.2023).

Byregnskapet (2022) *Befolkning 2021*. Tilgjengelig fra: <https://www.byregnskapet.no/befolkning2021> (Hentet: 14.04.2023).

Calignano, G. *et al.* (2022) Beyond 'periphery': a detailed and nuanced taxonomy of the Norwegian regions, *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*, s. 1-25.

<https://doi.org/10.1080/04353684.2022.2141654>

DIRI AS (2022) *Vår historie*. Tilgjengelig fra: <https://diri.ai/historien/> (Hentet: 19.05.2023).

Doloreux, D. *et al.* (2023) Which types of firm use collaborative innovative spaces?, *Creativity and Innovation Management*, 32(1), s. 141-157. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/caim.12536>

Eder, J. (2019) Innovation in the Periphery: A Critical Survey and Research Agenda, *International Regional Science Review*, 42(2), s. 119-146. <https://doi.org/10.1177/0160017618764279>

Fernandes, A. J. og Ferreira, J. J. (2022) Entrepreneurial ecosystems and networks: a literature review and research agenda, *Review of Managerial Science*, 16(1), s. 189-247.

<https://doi.org/10.1007/s11846-020-00437-6>

Fitjar, R. D. og Rodríguez-Pose, A. (2011) When Local Interaction Does Not Suffice: Sources of Firm Innovation in Urban Norway, *Environment and Planning A: Economy and Space*, 43(6), s. 1248-1267.

<https://doi.org/10.1068/a43516>

Fitjar, R. D. og Rodríguez-Pose, A. (2013) Firm collaboration and modes of innovation in Norway, *Research Policy*, 42(1), s. 128-138. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.respol.2012.05.009>

Gjøvikregionen Utvikling (u.å.) *Regionen*. Tilgjengelig fra: <https://www.gjovikregionen.no/regionen/>.

Jacobsen, D. I. og Jacobsen, D. I. (2022) *Hvordan gjennomføre undersøkelser? : innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. 4. utgave. Oslo: Cappelen Damm akademisk.

Johnston, A. og Huggins, R. (2016) The Spatio-Relational Nature of Urban Innovation Systems: Universities, Knowledge Intensive Business Service Firms, and Collaborative Networks, *Journal of Urban Technology*, 23(1), s. 29-52. <https://doi.org/10.1080/10630732.2015.1090192>

Mohammadparast Tabas, A., Komulainen, H. og Nätti, S. (2023) Typology and dynamics of actors' roles and positions within entrepreneurial ecosystems: an exploratory study, *Small Enterprise Research*, 30(1), s. 71-88. <https://doi.org/10.1080/13215906.2022.2086611>

Morrison, A., Rabellotti, R. og Zirulia, L. (2013) When Do Global Pipelines Enhance the Diffusion of Knowledge in Clusters?, *Economic Geography*, 89(1), s. 77-96. <https://doi.org/10.1111/j.1944-8287.2012.01167.x>

Nt6 (u.å.) *Om Nt6*. Tilgjengelig fra: <https://nt6.no/om-nt6> (Hentet: 19.05.2023).

NTNU Discovery (u.å.) *Hva er NTNU Discovery?* Tilgjengelig fra: <https://ntnudiscovery.no/om-ntnu-discovery/> (Hentet: 20.05.2023).

Oplandske AS (2022) *Rådgivning til bedrifter. Bunnsolid fagkompetanse. Fremoverlent tilnærming*. Tilgjengelig fra: <https://www.oplandske.as/> (Hentet: 20.05.2023).

Pinto, H., Fernández-Esquinas, M. og Uyarra, E. (2013) Universities and Knowledge-Intensive Business Services (KIBS) as Sources of Knowledge for Innovative Firms in Peripheral Regions, *Regional Studies*, 49, s. 1-19. <https://doi.org/10.1080/00343404.2013.857396>

Pinto, H. (2023) Universities and institutionalization of regional innovation policy in peripheral regions: Insights from the smart specialization in Portugal, *Regional Science Policy and Practice*. <https://doi.org/10.1111/rsp3.12659>

Statistisk Sentralbyrå (2023) *Kommunefakta*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/kommunefakta/gjovik>

(Hentet: 17.05.2023).

Steinmo, M. et al. (2018) Bedrifterers innovasjonstilnærming i perifere regioner, *Søkelys på arbeidslivet*, 35(3), s. 221-238. <https://doi.org/10.18261/issn.1504-7989-2018-03-06>

TTO (2022) *Om oss*. Tilgjengelig fra: <https://www.ntnutto.no/om-oss/> (Hentet: 19.05.2023).

van Rijnsoever, F. J. (2020) Meeting, mating, and intermediating: How incubators can overcome weak network problems in entrepreneurial ecosystems, *Research Policy*, 49(1), s. 103884. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.respol.2019.103884>

Vaager Innovasjon (2022) *Er du gründer eller har en etablert bedrift som driver innovasjon?*
Tilgjengelig fra: <https://vaager.com/finansiering/> (21.05.2023).

Vaager Innovasjon (2023a) *VAAGER vekst*. Tilgjengelig fra: <https://vaager.com/vekst/> (Hentet: 20.05.2023).

Vaager Innovasjon (2023b) *VAAGER oppstart*. Tilgjengelig fra: <https://vaager.com/inkubator/> (20.05.2023).

Wroldsen, P. M. og Vo, T. A. H. (2019) *Teknologibaserte spin-off-bedrifter: en casestudie av suksessfaktorer for spin-offs i norsk kontekst*, Norwegian University of Life Sciences, Ås.

