

Dato 14.07.2015
Deres ref: elo/nfd
Vår ref: drv/abelia

Abelias innspill til regjeringens gründerplan

Vårt innspill til gründerplanen kan sammenfattes i 3 K'er: Kapital, kompetanse og kunder. Dette er nøkkelfaktorer for kunnskapsintensive bedrifter. Politiske rammebetingelser kan spille viktige roller innenfor alle tre områder. I dette innspillet utdyper vi hvordan gründerplanen kan bidra til bærekraftig vekst og verdiskaping i et Norge som går fra særstilling til omstilling.

Kapital

Omstillingen av Norge er i full gang, og vi mener at smart bruk av statlige kapitalvirkemidler i bred forstand vil være avgjørende for hvorvidt vi lykkes å skape de nye vekstbedrifter og eksportinntekter som kreves for å utvikle fremtidens Norge. Å skape nye innovative vekstbedrifter krever ikke bare kunnskap, kreativitet og evne til å ta initiativ. Å omsette gode ideer til vekstbedrifter krever kapital. De aller fleste levebrødsbedrifter som hvert år startes opp finansieres av egne midler som strekkes så langt som mulig. Deretter kommer banklån som viktigste finansieringskilde. For innovative bedrifter som utvikler nye produkter, teknologier og tjenester som ennå ikke finnes på markedet er tilgang på kapital et eksistensielt spørsmål, som kan utgjøre forskjellen mellom vekst, stagnasjon eller avvikling. Internasjonalt øker betydningen av uformell risikokapital, via forretningsengler, uformelle investorer og crowd-funding, men dette er foreløpig av mindre omfang i Norge. Kapital til innovative bedrifter kan grovt inndeles i kategoriene *støtte, lån* og *risikokapital* (eierkapital), og det er også her politisk bestemte rammebetingelser kan utgjøre en viktig forskjell for hvorvidt vekst og verdiskapingspotensialet realiseres, ikke minst gjennom å sørge for at statlig kapital får en sterkere mobiliserende effekt på privat kapital. Nedenfor gjennomgås hver enkel kategori av statlig kapital, og på slutten oppsummerer vi våre prioriterte forslag til gründerplanen.

Støtte

De senere årene har støtten til nystartede bedrifter gjennom blant annet Innovasjon Norges etablerertilskudd og Forskningsrådets FORNY-program økt relativt mye, om enn fra svært lave nivåer. I tillegg er det blitt testet ut mer effektive og raske måter å distribuere henholdsvis etablerertilskudd gjennom inkubatorer og mindre verifiseringsmidler gjennom såkalt lokale prosjektmidler hos teknologioverføringskontorene (TTO). Innovasjon Norges pilotprosjekt hos StartupLab i Oslo, Ipark i Stavanger og ÅKP i Ålesund har vært vellykket og bør videreføres som ny praksis nasjonalt. Både økte midler til nye bedrifter og raskere, mer effektive og kompetansemessig treffsikkerere metoder for distribusjon av midlene er gode nyheter for innovative gründere.



Det må imidlertid tas i betraktning at Norge hvert år satser meget store og dessuten voksende beløp på forskning og utvikling, ikke minst i UoH-sektoren og helseforetakene, men også i forskningsinstitutter og private bedrifter. Utfordringen ligger i å effektivt omvandle disse investeringene til produkter, tjenester og innovasjoner i nye vekstbedrifter og fornyelse av etablert næringsliv. Vi mener i likhet med Produktivitetskommissjonen at "det ser ut til å være et misforhold mellom hvor mye midler som bevilges over statsbudsjettet til forskning og hvor lite som bevilges til å ta resultater i bruk og bringe dem til markedet".

Den samme konklusjonen gjøres av den ferske svenske SOU'en "En fondsstruktur for innovation Och tillväxt"¹ som skriver at "Det är utredningens uppfattning att den länk i kedjan som omfattar mycket tidiga riskfaser är felfinansierad. En satsning som i relation till nuvarande anslag är mycket betydande men som i sammenhanget innebär relativt små förändringar bedöms ha mycket stor påverkan på möjligheten att få fram fler tillväxtprojekt och innovativa bolag." Den satsing som omtales går ut på å øke Almis innovasjonslån, samt sertifisere lokale organisasjoner som inkubatorer og de svenske innovationskontorene (tilsvarende Norges TTOer), slik at disse raskt kan behandle lånesøknadene. Videre foreslår den svenske utredningen en kraftig økning av verifiseringsmidler til innovationskontorene (TTO) fra 50 til 125 millioner SEK/år, samt økte verifiseringsmidler til inkubatorer fra 20 til 225 millioner SEK/år, det vil si en økning fra 70 til 350 millioner SEK/år. Økningen fremstår som stor sett i forhold til hvor liten den har vært hittil, men likevel svært beskjeden sett i forhold til at verifiseringsmidlene er tenkt å øke avkastningen på Sveriges samlede forskningsinnsats på 123 milliarder SEK.

Dette er i tråd med Abelia og FINs vurdering om at FORNY2020 bør gis en årlig ramme på 300 millioner kroner, noe som vil muliggjøre økt bruk av lokale prosjektmidler hos TTOene, flere og større åpne utlysninger til bedrifter som er basert på forskningsresultater, også utenfor TTOene, for eksempel i inkubator- og klyngemiljøer, samt økt satsing på studententreprenørskap.

Lån

Når det gjelder tilgang til lån for bedrifter som ennå ikke har opparbeidet seg tilganger som kan stilles som sikkerhet, er det også grunn til å anta at bankenes utlånspraksis har blitt strengere. En fersk svensk undersøkelse² viser at en stor gruppe gründere og SMBer opplever at det er vanskelig å få finansiering via bank og at bankene har blitt en mindre sentral finansieringskilde for mindre bedrifter de seneste ti årene. Flere faktorer kan ha bidratt til denne utviklingen, blant annet har økte kapitalkrav økt kostnadene for lånevirkosomhet. Dette har bankene kompensert for gjennom å ta ut høyere pris for samme risiko eller gjennom å ha samme priser men redusere risikoen de selv tar.

Økt konkurranse og avkastningskrav driver også bankene kontinuerlig mot høyere kostnadseffektivitet, og da er lån til mindre bedrifter ikke prioritert, da små lån til disse krever kredittvurderinger og informasjonsinnhenting som er tidkrevende å få frem både for bedriftene og bankene. Dette problemet forsterkes for helt nyetablerte gründerselskaper, som ikke kan stille annen sikkerhet enn gründerens egne tilganger og troen på fremtidige muligheter, eventuelt dokumentert i en forretningsplan eller markedsundersøkelse.

¹ "En fondsstruktur for innovation och tillväxt – betänkande av utredningen Statliga finansieringsinsatser" (SOU 2015:64)

² "Statligt marknadkompletterande stöd vid kreditgivning till små och medelstora företag", Håkan Berg (2015)



Risikokapital

En rekke undersøkelser de senere årene peker på at tilbudet av spesielt risikokapital (eierkapital) i tidlig fase har vært svært begrenset, spesielt i pre-såkorn, såkorn- og venturefasene. Dette følger internasjonale trender etter finanskrisen og er et stort problem for gründere som utvikler innovative bedrifter med høy risiko og lange utviklingscykler. Kapitalflukt til sikre aktiva klasser er et kjent fenomen i kjølvannet av finansiell uro, men nye reguleringer og kapitalkrav som ble innført etter finanskrisen har trolig forsterket slik adferd gjennom å begrense de muligheter banker, forsikringselskaper og andre institusjonelle investorer tidligere hadde å investere deler av sin kapital i venturefond og lignende aktiva klasser preget av høyere risiko.

Uansett årsaker så har resultatet for norske innovative start-ups de senere årene vært en lang og vedvarende kapitaltørke, som kraftig har begrenset mulighetene for å lykkes med vekst og verdiskaping, blant annet basert på forskning. Når vi vet at de offentlige forskningsinvesteringene i samme periode har økt kraftig, representerer manglende tilgang på risikokapital for å omsette forskning til vekstbedrifter en dokumentert samfunnsøkonomisk ineffektivitet som det er meget viktig å få fjernet.

Abelia og vårt bransjeforum Foreningen for innovasjonsselskaper i Norge har arbeidet for å få etablert en pre-såkornordning, og i budsjettforliket i Stortinget ble en ny ordning finansiert med 40 millioner kroner, som skal matches av like mye fra private. Det er en god start, men ordningen må fylles på med minst 60 nye millioner for å kunne fungere etter hensikten og gi de 5-7 kvalitativt beste teknologioverføringskontorene (TTO) og inkubatorene mulighet å raskt oppkapitalisere de mest lovende bedriftene i den kritiske fasen etter tilskudd sammen med privat kapital.

Vi etterlyser videre en like bredt anlagt, handlingsrettet og offensiv norsk analyse som tilsvarende den svenske utredningen "En fondsstruktur for innovation och tillväxt", som til tross for navnet ikke bare ser isolert på fondsstrukturer, men i like høy grad fremmer konkrete og offensive forslag for et nytt lånegarantisystem til mindre bedrifter gjennom lånegarantier i samarbeid med kommersielle banker og økte innovasjonslån og verifiseringsmidler gjennom Almi og VINNOVA, det vil si de svenske virkemiddelaktørene som tilsvarende Innovasjon Norge, Forskningsrådet og SIVA. Grunnen til dette perspektivet er at finansieringskjeden for innovative bedrifter ikke er sterkere enn sin svakeste lenke, og at det derfor er nødvendig å på se hele øko-systemet under ett for å fikse på svakheter.

Den svenske utredningen, som ble laget på mindre enn fire måneder er tydelig på at kapitalutfordringen handler om å skape et sterkere finansielt øko-system over tid for innovative bedrifter, både nye og etablerte. Utredningen kommer med en rekke forslag til hvordan de identifiserte hullene i kapitalkjeden, spesielt i tidlig fase, skal fylles gjennom en omfattende reform av fondsstrukturen som skal forbedre statens styring, øke fleksibiliteten slik at nye satsinger enkelt skal kunne legges inn i den nye strukturen, samtidig som det er et uttalt mål å lykkes med å mobilisere betydelig mer privat kapital inn mot tidlig fase, både fra svenske og utenlandske investormiljøer. Hovedsakelig gjøres dette gjennom å omorganisere de to fondene Innlandsinnovation og Fouriertransform og omprioritere midlene i disse inn i det nye fond-i-fondsaktøren Fondinvest AB, som til forskjell fra norske Argentum skal operere i tidlig fase.

Endringene begrunnes gjennom følgende hovedprinsipper for statens engasjement som eier av statlige kapitalinstrumenter:



- Strukturen må være oversiktlig og styrbar sett ut ifra eierens, det vil si statens, perspektiv, samtidig som det fra bedriftenes ståsted kreves både spesialisering, mangfold og nærhet.
- Staten skal ikke være dominerende eier i enkeltbedrifter. I stedet skal investeringer gjøres i samfinansiering med privat kapital.
- Samfinansierte fonder med selvstendig forvaltning er den investeringsformen som foretrekkes.
- Staten bør aldri ta all risiko, og risikoprofiler i enkeltfond kan og bør variere, men private medinvestorer og/eller långivere bør alltid bære en del av risikoen.

Gitt at regjeringen har kommunisert at kapitaltilgang er et av de viktigste spørsmålene gründerplanen skal bidra til å løse, så bør det på lik linje med den svenske utredningen på forhånd være gjennomført en grundig analyse som i gründerplanen resulterer i en reform av det norske risikokapitalsystemet, hvor man ser følgende aktører i sammenheng: virkemiddelaktørene, banklån, uformell kapital fra forretningsengler og andre, samspillet mellom statlige aktører som Innovasjon Norge med ansvar for pre-såknordningen og såknfondene, det statlige investeringselskapet Investinor og fond-i-fond aktøren i sen fase; Argentum.

Den norske mangelen på kapital i tidlig fase har vært mer prekær enn i Sverige de siste årene, noe som på kort sikt avhjelpest noe av økte tilskudd som etablerertilskudd og verifiseringsmidler gjennom FORNY2020, de to såknfondene på 500 millioner i Oslo og Trondheim, samt de to nye små såknfondene på 300 millioner kroner i Bergen og Nord-Norge, samt den nye pre-såknordningen.

Det bredt definerte statlige norske risikokapitalaktørbildet som beskrevet ovenfor fremstår på lik linje som i Sverige som mer historisk betinget enn rasjonelt begrunnet ut ifra reelle kapitalbehov i forskjellige faser. Likevel er det nok noe mer ryddig og derfor enklere å forbedre. Det største problemet er på lik linje med Sverige det udekte behovet for økt kapitaltilgang i tidlige faser (pre-såkn og såkn) samt nødvendig fleksibilitet når nye behov oppstår som for eksempel behovet for å omsette helseforskningskroner til verdiskapende næringsliv.

Det fremstår som en spesielt stor utfordring i Norge å forbedre systemets evne til å mobilisere privat kapital over tid fra både norske og utenlandske investorer. Det er verdt å merke seg at en overordnet målsetning i Sverige er å styrke hele det finansielle øko-systemet. "Detta görs genom att stimulera bildandet av och investeringar i venture capital (VC)-fonder inriktade på marknadskompletterande segment. Fler aktörer betyder även flera svenska syndikeringspartners för utländskt kapital. Fler företag betyder att det finns större underlag för fler specialister inom olika typer av rådgivningstjänster som jurister, revisorer m.m. vilket i sin tur skapar en gynnsam miljö för nya företag."

Gründerplanen bør fremme en risikokapitalreform og vi mener at det viktigste enkelttiltaket på kort sikt vil være gratis; å sørge for Argentums overskudd, som i gjennomsnitt har vært på 15 % de seneste årene (1,1 milliarder i 2013), pløyes tilbake til investeringer i tidlig fase, gjennom å etablere nye og tilstrekkelig store såknfond (minimum 500 millioner/fond, større for Life Science og andre kapitalkrevende områder) og pre-såkn. Dette vil altså være i tråd med Argentums opprinnelige mål, selv om det vil bety at de da vil oppnå dette målet gjennom å bidra med overskuddet som genereres når de investerer i oppkjøpsfonder som opererer i sen fase. Næringsdepartementet vil på denne måten sørge for at overskuddet for en lukrativ virksomhet hvor det i dag finnes mye privat kapital, kanaliseres og gjør nytte



for seg i den fasen hvor behovet og potensialet er størst, i de tidligste fasene. På denne måten etableres en noe mer logisk statlig kapitalkjede, i et bilde som preges av de store statlige midlene investeres i sen fase, i delvis konkurranse med private aktører. Derfor bør det også vurderes å etablere en ny fond-i-fond aktør i tidlig fase etter modell av det svenske Fondinvest AB.

Oppsummerte tiltak på kapitalområdet

- 60 nye millioner – 100 millioner totalt - til den nye pre-såknordningen rettet mot de 5-7 beste TTO/inkubatorene
- 300 millioner til FORNY2020 for større lokale prosjektmidler til TTOene, flere og større åpne utlysninger til bedrifter som er basert på forskningsresultater, også utenfor TTOene, for eksempel i inkubator- og klyngemiljøer, samt økt satsing på studententreprenørskap.
- Bruk overskuddet fra Argentum på å etablere nye matchingsfonder (50/50 offentlig/privat kapital) i tidlige faser. Minimumsstørrelse for såkornfond bør være 500 millioner kroner og større fonder bør etableres innen kapitalkrevende og langsiktige områder som Life Science/helse og grønn teknologi.
- Vurder etablering av et nytt profesjonelt fond-i-fondselskap i tidlig fase etter modell av det svenske Fondinvest AB som vil være operativt i 2016.

Kompetanse

Mange faktorer påvirker bedriftenes muligheter å utvikle seg og vokse, ikke minst tilgangen på kompetanse. For innovative bedrifter er det derfor avgjørende med et godt utdanningssystem, tilgang på kompetente forskningsmiljøer og gode muligheter til å hente nødvendig kompetanse internasjonalt når den ikke finnes i Norge. Forretningsutvikling i tidlig fase krever dessuten entreprenørielle evner og tilgang på gode nettverk hvor erfarne seriegründere og næringslivsfolk deler av sin kompetanse.

Gjennom Foreningen for innovasjonsselskaper i Norge (FIN) er 33 av Norges fremste inkubatorer, TTOer og klyngeoperatører medlemmer i Abelia. Den viktigste rollen til innovasjonsselskapene er å hjelpe lovende gründerbedrifter å vokse, ikke minst gjennom å gi dem tilgang på riktig kompetanse fra forskere, kapitalmiljøer, etablerte bransjenettverk eller andre gründere. Dette samfunnsoppdraget utgjør en viktig bakgrunn for inkubasjonsprogrammet, klyngeprogrammene og deler av TTOenes virksomhet finansiert av FORNY2020.

De senere år har det dessuten kommet til en rekke private oppstartsmiljøer, spesielt i de større byene, som bidrar til å bygge sterkere entreprenørdrevne nettverk som forbedrer økosystemet for gründere. Vår opplevelse er at disse miljøene er komplementære til innovasjonsselskaper og TTOer og våre medlemmer samarbeider i høy grad med disse der hvor det er naturlig.

Både innovasjonsselskaper, TTOer, klynger og private oppstartsmiljøer bidrar lokalt med nødvendig kompetansetilførsel til gründere og øker dermed sjansene for vekst og overlevelse. I dag finansieres denne virksomheten på forskjellig vis, gjennom SIVA, Forskningsrådet og Innovasjon Norge, samt fylkeskommunene og private aktører. Vi mener at det er en viktig oppgave for Næringsdepartementet å sørge for at lokale og spesialiserte hjelpere av høy kvalitet får finansiering, samtidig som forventninger kommuniseres tydelig i en tillitsbasert



dialog. Utviklingen både i Norge og internasjonalt går i retning av at de inkubatorer, klynger og TTOer som presterer best, også får mest støtte, slik at de offentlige kronene brukes der hvor effekten er størst. Vi mener dette er en riktig utvikling, men vil understreke at dette ikke bør bety økt detaljstyring. De beste miljøene er ofte både spesialiserte innen enkelte næringsområder og består av høyt kompetente personer som bør gis tillit til å selv avgjøre hvordan de best kan levere på de mål som finansierende virkemiddelaktører gir dem.

For gründerbedrifter med vekstambisjoner er det avgjørende, men utfordrende å rekruttere de beste hodene til en ny bedrift i konkurranse med pengesterke og mer kjente etablerte bedrifter. En endring i hvordan opsjoner beskattes for nye medarbeidere vil derfor kunne få betydelige og positive effekter på mulighetene gründerbedrifter har til å rekruttere, beholde og ikke minst kompensere kompetente medarbeidere finansielt for den potensielle nedsiden eller usikkerheten det er å velge å jobbe for en gründerbedrift. Grunnleggende for en endring bør være at opsjoner ikke beskattes eller tillegges noen kostnader fra og med tidspunktet de utstedes. Skatteinnkrevningen bør kun skje når de opsjoner eller aksjer som har blitt tildelt en medarbeider realiseres gjennom salg.

Oppsummerte tiltak på kompetanseområdet

- Styrk finansieringen av inkubasjon, klynger og kommersialisering av forskning gjennom innovasjonsselskaper og TTOer. Innovasjonsselskapene har unik kompetanse som bidrar til vekst og gir gründere uvurderlige nettverk. Gi klynger, innovasjonsselskaper og TTOer finansiering, forventninger og tillit – da vil de levere.
- Bedre vilkår for ansatteierskap i vekstbedrifter gjennom å legge til rette for opsjonsprogrammer for ansatte slik at de beste hodene tar sjansen på nyskaping.

Kunder

Den viktigste og beste kapitalen for enhver bedrift er kundeinntekter. Som beskrevet ovenfor varierer imidlertid tiden for når en bedrift kan forventes å leve av kundeinntekter betydelig mellom forskjellige områder, hvor konsumentrettet IT og e-handel befinner seg i den tidlige delen av skalaen, mens det for teknologi- og kapitalkrevende områder som Life Science og materialteknologi kan ta opptil 10-15 år før man kan leve av kundeinntekter.

Når en bedrift er kommet over i en driftsfase hvor videre vekst avgjøres av hvorvidt salg til kunder og økt kundegrnlag utvikles så er det selvsagt bedriftens egen evne til å selge som er aller viktigst. Politiske bestemte rammebetingelser kan imidlertid være viktig for å åpne opp for flere og mer krevende kunder, både i Norge og internasjonalt.

Menon Business Economics har nylig laget en undersøkelse for Abelia som viser at krav om innovasjon i offentlige innkjøp øker innovasjons- og vekstevne hos de bedrifter som vinner frem i konkurransen. Spesielt viktig for en gründerbedrift er den første kunden, da inngåtte kundeforhold inngir tillit hos den neste kunden. Økt bruk av innovative offentlige anskaffelser, sammen med den forenklingen av regelverket som nå er implementert er derfor viktige for gründerbedrifters muligheter til vekst. Det er dessuten et poeng at det å ha en offentlig kunde på kundelisten inngir tillit i utlandet når en bedrift søker seg til eksportmarkedene.

Når oljeinntektene daler må Norge finne nye muligheter for å oppnå en sunn handelsbalanse med utlandet. Både ambassadene og Innovasjon Norges utekontor, ikke minst gjennom "Team Norway", blir derfor stadig viktigere som døråpnere for norske bedrifter som ønsker å



etablere seg internasjonalt. Det er svært viktig at både ambassader og Innovasjon Norge har topp kompetanse, og kan tilby tilstrekkelig relevante tjenester og tilgang på riktige nettverk i de landene de finnes i, som kan representere nye vekstmarkeder for norske bedrifter. Effekten av disse eksport og internasjonaliseringstjenestene må kontinuerlig følges opp, for å sikre at tilbudet fungerer godt og kan oppskaleres der det gir størst effekt.

Oppsummerte tiltak på kundeområdet

- Innovative offentlige innkjøp for å øke etterspørselen etter nye løsninger og gi flere bedrifter sjansen å betjene krevende kunder i hjemmemarkedet – etabler måltall for offentlige virksomheter for innovative innkjøp gjennom en norsk versjon av SBIR-ordningen
- Styrk og mål ambassadenes og Innovasjon Norges arbeid med å hjelpe norsk næringsliv å finne kunder på globale vekstmarkeder

Med hilsen

Daniel Ras-Vidal,

Innovasjonspolitisk seniorrådgiver i Abelia

&

Daglig leder, Foreningen for innovasjonsselskaper i Norge (FIN – et bransjeforum i Abelia)