

Godt og blandet

Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelse 2014 - Etterundersøkelsen



Godt og blandet

Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelse 2014 –

Etterundersøkelsen

28. juni 2018

Oppdragsgiver

Innovasjon Norge

Team

Tor Borgar Hansen (prosjektleder), Bjørn Brastad, Marte Tobro og Veronika Geschwandtnerova

Om Oxford Research

Oxford Research dokumenterer og utvikler kunnskap i analyser, evalueringer og utredninger slik at politiske og strategiske aktører kan få et bedre grunnlag for sine beslutninger.

Illustrasjonsfoto

Hilde Hamborg

Sammendrag

På et overordnet nivå har den positive resultatutviklingen som ble registrert fra 2011-, 2012- til 2013-årgangen for de «myke» indikatorene flatet ut eller gått noe tilbake. I årets etterundersøkelse finner vi at virksomhetene samarbeider med litt færre aktører enn før, prosjektene fører til omtrent like mye atferdsendring, samtidig som innovasjonsbidraget fortsatt er høyt. Virksomhetene rapporterer økte andeler radikale innovasjoner, særlig på tjenestesiden.

For de «harde» indikatorene er utviklingen annerledes, med nedgang på samtlige økonomiske indikatorer sammenlignet med fjorårets undersøkelse. Betydningen for økt eksport har minst tilbakegang, med to prosentpoeng. Indikatorene for bedret konkurranseevne, bedret lønnsomhet og bedret overlevelsesmulighet går tilbake med fire prosentpoeng.

I flere årganger av kundeeffektundersøkelsen har vi sett at betydningen av Innovasjon Norges støtte for de økonomiske indikatorene er omvendt proporsjonal med konjunkturedringer i norsk økonomi. Dette innebærer at når landet forøvrig går godt, er bidragene fra Innovasjon Norge av mindre betydning for virksomhetene og deres prosjekter. 2014 var et vendepunkt for norsk økonomi på grunn av fallet i oljeprisen, som også fikk store konsekvenser for valutakursen. Likevel er det viktig å huske på at det er en svært liten andel av Innovasjon Norges kunder som tilhører olje- og gass-sektoren. Den lave prisen på norske kroner ga de fleste andre næringer svært gode tider, med gode eksportmuligheter. Dette er eksterne faktorer som påvirker næringslivet i større grad enn det Innovasjon Norge har mulighet til.

Et annet gjennomgående funn i kundeeffektundersøkelsene er at gründerbedriftene skårer høyere på de aller fleste indikatorene, både de «myke» og de «harde», sammenlignet med de etablerte bedriftene. Dette finner vi også i årets undersøkelse.

Gründerbedriftene har fremgang på flere indikatorer enn de har tilbakegang på, mens de etablerte bedriftene har tilbakegang på nesten alle. Gitt at det er noe færre gründerbedrifter (46 prosent) enn etablerte bedrifter (54 prosent) som har besvart årets undersøkelse, kan man hevde at det er gründerbedriftenes fortjeneste at de overordnede resultatene ikke går mer tilbake enn de faktisk gjør.

Innhold

1.	Summary	9
2.	Sammendrag	11
2.1	Hovedfunn fra årets undersøkelse	11
2.2	Resultater fra årets undersøkelse	11
2.3	Resultater sammenholdt med målene for Innovasjon Norge	15
2.4	Eksport	17
3.	Innledning og bakgrunn	19
3.1	Hensikten med undersøkelsen	19
3.2	Innovasjon Norges målsetninger	19
3.3	Vår analysemodell	20
3.4	Tjenester som omfattes av undersøkelsen	21
Del 1: Metode		23
4.	Undersøkelsesdesign	23
4.1	Bakgrunnsvariabler i undersøkelsen	23
4.2	Populasjon og respondenter som inngår i undersøkelsen	23
4.3	Datainnsamling	24
4.4	Svar og frafall	25
4.5	Vekting av utvalget	27
4.6	Undersøkelsens styrker og svakheter	28
Del 2: Resultater		31
5.	Om prosjekt	31
5.1	Bruk av tilsagn	31
5.2	Støtte flere ganger	32
5.3	Veiledning og oppfølging	32
5.4	Innsatsaddisjonalitet	35
6.	Samarbeid	41
6.1	Samarbeid etter tjeneste	43
6.2	Samarbeid hos gründere og etablerte bedrifter	44
6.3	Samlet bidrag til samarbeid	44

7.	Bidrag til kompetanseutvikling	47
7.1	Kompetanse etter tjeneste	49
7.2	Kompetanse blant gründere og etablerte bedrifter	50
7.3	Samlet bidrag til økt kompetanse	51
7.4	Kompetansespredning	53
8.	Bidrag til innovasjonsadferd	57
8.1	Atferdsendring etter tjeneste	58
8.2	Atferdsendring etter bedriftstype	60
8.3	Samlet bidrag til atferdsendring	60
9.	Innovasjon	63
9.1	Innovasjon på hovedområder	64
9.2	Bidrag til innovasjon på delområder	66
9.3	Samlet bidrag til innovasjon	67
9.4	Nyhetsverdi	69
9.5	Beskyttelse av immaterielle verdier	72
10.	Økonomisk bærekraft	75
10.1	Bedret konkurranseevne	76
10.2	Bedret lønnsomhet	79
10.3	Bedret overlevelsesmulighet	81
10.4	Økt omsetning	83
10.5	Økt eksport	85
11.	Miljø- og samfunnsmessig bærekraft	89
11.1	Miljømessig bærekraft	90
11.2	Samfunnsmessig bærekraft	92
12.	Sysselsettingseffekter av prosjektene	95
12.1	Sysselsettingseffekter for bedrifter som er med i etterundersøkelsen	96
12.2	Estimering av sysselsettingseffekter for hele populasjonen	99
12.3	Innovasjon Norges kostnader per arbeidsplass	103
13.	Effektrealisering	105
13.1	Effektrealisering etter tjeneste	105
13.2	Effektrealisering etter bedriftstype	107
13.3	Kjennetegn ved prosjekter der fulle effekter ikke er realisert	107
14.	Bedriftenes utviklingsorientering	111
14.1	Resultater av analysen	111
14.2	Kjennetegn ved bedriftene i de tre gruppene	112

15. Eksport	119
15.1 Tidligere eksporterfaring	119
15.2 Innovasjon Norges bidrag til å utløse virksomhetenes første eksport	122
15.3 Eksportmarkeder	123
15.4 Eksportbarrierer	125
15.5 Hjelp fra Innovasjon Norge til å håndtere eksportBarrierer	127
15.6 Benytte Innovasjon Norges tjenester igjen	129
16. Kort om hver enkelt tjeneste	131
16.1 Alle tjenester	131
16.2 Bioenergiprogrammet	132
16.3 Bygdeutviklingsmidler - Stipend	133
16.4 Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring	134
16.5 Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell	135
16.6 Design rådgivning	136
16.7 EU-Horizon2020	137
16.8 Etablerertilskudd – Kommunal og regionaldepartementet	138
16.9 Etablerertilskudd – Nærings- og Handelsdepartementet	139
16.10 FRAM	140
16.11 IFU/OFU	141
16.12 IPR rådgivning	142
16.13 Internasjonal Vekst	143
16.14 Lavrisikolån	144
16.15 Lavrisikolån – GLF - flåte	145
16.16 Lavrisikolån - Landbrukslån	146
16.17 Miljøteknologi	147
16.18 Risikolån - Distriktsrettede	148
16.19 Risikolån – Innovasjonslån	149
16.20 Tilskudd - Distriktsrettede	150
16.21 Tilskudd - Landsdekkende	151
16.22 Trebasert innovasjonsprogram	152
16.23 Utviklingsprogrammet for Lokalmat og grønt reiseliv	153
Del 3: Spørreskjema	155

Figurliste

Figur 1: Undersøkelsens analysemodell	12
Figur 2: Analysemodell for kundeeffektundersøkelsene	21
Figur 3: Om prosjektene	31
Figur 4: Har du/dere benyttet tilsagnet (n: 1502)	31
Figur 5: Andel som har mottatt veiledning og oppfølging etter tilsagn etter tjeneste (n: 1381)	33
Figur 6: Andel som har mottatt veiledning og oppfølging etter tilsagn etter bedriftstype (n: 1258)	34
Figur 7: Tilfredshet med den veiledningen og oppfølgingen som er gitt, etterundersøkelsene 2004-2014. Andel. (n-2014: 620)	34
Figur 8: Addisjonalitet over tid (n-2014: 1291)	37
Figur 9: Addisjonalitet fordelt på tjeneste (n: 1291)	38
Figur 10: Addisjonalitet fordelt på bedriftstype (n: 1290)	39
Figur 11: Samarbeid og verdiskaping	41
Figur 12: Andel prosjekter som har ført til økt samarbeid med ulike aktører over tid (n-2014: 1502)	42
Figur 13: Antall områder med økt bidrag til samarbeid etter tjeneste (n: 1502)	45
Figur 14: Antall områder med økt bidrag til samarbeid etter bedriftstype (n: 1500)	46
Figur 15: Kompetanse og verdiskaping	47
Figur 16: Andel prosjekter som har bidratt til kompetanseheving på ulike områder (n: 1502)	49
Figur 17: Antall områder med økt bidrag til kompetanse etter tjeneste (n: 1502)	52
Figur 18: Antall områder med økt bidrag til kompetanse etter bedriftstype (n: 1500)	53
Figur 19: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt kompetansespredning etter tjeneste (n: 1280)	54
Figur 20: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt kompetansespredning etter bedriftstype (n: 1279)	55
Figur 21: Innovasjonsatferd og verdiskaping	57
Figur 22: Andel prosjekter som har bidratt til endring i innovasjonsatferd (n: 1381)	58
Figur 23: Antall områder med økt bidrag til innovasjonsatferd etter tjeneste (n:1502)	61
Figur 24: Antall områder med økt bidrag til innovasjonsatferd etter bedriftstype (n: 1500)	62
Figur 25: Innovasjon og verdiskaping	63
Figur 26: Andel prosjekter som har bidratt til endring i innovasjon på hovedområdene (n: 1381)	64
Figur 27: Andel prosjekter som har bidratt til endring i innovasjon (n: 1381)	67
Figur 28: Antall områder med økt bidrag til innovasjon etter tjeneste (n: 1502)	68
Figur 29: Antall områder med økt bidrag til innovasjon etter bedriftsalder (n: 1502)	69
Figur 30: Nyhetsverdi. Prosent. (n: 682)	70
Figur 31: Andel utviklinger som er helt nye etter tjeneste (n: 966)	71
Figur 32: Andel utviklinger som er helt nye etter bedriftstype (n: 966)	72
Figur 33: Andel prosjekter som vil eller har brukt følgende metoder for å beskytte det nye som utvikles i prosjektet (n: 966)	72
Figur 34: Prosjektene økonomiske bærekraft	75
Figur 35: Prosjektene bidrag til økonomisk bærekraft (n-2014: 1381)	76
Figur 36: Prosjektets viktighet for bedret konkurranseevne (n-2014: 1381)	77
Figur 37: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt konkurranseevne etter tjeneste (n: 1223)	78
Figur 38: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt konkurranseevne etter bedriftstype (n: 1223)	79
Figur 39: Prosjektets viktighet for bedret lønnsomhet (n-2014: 1381)	79
Figur 40: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt lønnsomhet etter tjeneste (n: 1261)	80
Figur 41: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt lønnsomhet etter bedriftstype (n: 1261)	81
Figur 42: Prosjektets viktighet for bedret overlevelsesmulighet (n-2014: 1381)	81
Figur 43: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt overlevelse etter tjeneste (n: 1277)	82
Figur 44: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt overlevelse etter bedriftstype (n: 1277)	83
Figur 45: Prosjektets viktighet for økt omsetning (n-2014: 1381)	83
Figur 46: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning etter tjeneste (n: 1274)	84
Figur 47: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning etter bedriftstype (n: 1274)	85

Figur 48: Prosjektets viktighet for økt eksport (n-2014: 1072).....	85
Figur 49: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport etter tjeneste (n: 1072)	86
Figur 50: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport etter bedriftstype (n: 1072).....	87
Figur 51: Andel prosjekter som har ført til økt bidrag til samfunn- og miljøeffekter (n: 1280).....	90
Figur 52: Andel prosjekter som har ført til økt miljøeffekter etter tjeneste (n: 1036)	91
Figur 53: Andel prosjekter som har ført til økt miljøeffekter etter bedriftstype (n: 1035)	92
Figur 54: Andel prosjekter som har ført til økt samfunnseffekter etter tjeneste (n: 992).....	93
Figur 55: Andel prosjekter som har ført til økt samfunnseffekter etter bedriftstype (n: 991).....	94
Figur 56: Teoretisk tilnærming til effektmåling.....	95
Figur 57: Sammenhengen mellom prosjektets betydning for sysselsettingsutviklingen og skapte arbeidsplasser. Prosjekter med middels og høy addisjonalitet i førundersøkelsen.....	98
Figur 58: Sammenhengen mellom prosjektenes betydning for overlevelse og sikrede arbeidsplasser. Prosjekter med høy addisjonalitet i førundersøkelsen. Akkumulerte tall.....	99
Figur 59: Andel av prosjektene hvor effektene i hovedsak er realisert, etter årgang (n-2014: 1514).....	105
Figur 60: Er de forventede prosjekteffektene realisert? Fordeling etter tjeneste (n: 1281).....	106
Figur 61: Er de forventede prosjekteffektene realisert? Fordeling etter bedriftstype (n: 1281).....	107
Figur 62: Hvor mye av de forventede effektene er ikke realisert? (n: 481)	108
Figur 63: Hvor mye av de forventede effektene er ikke realisert? Fordeling etter tjeneste (n: 440)	109
Figur 64: Hvor mye av de forventede effektene er ikke realisert? Fordeling etter bedriftstype (n: 440)	110
Figur 65: Tjenestefordeling og utviklingsorientering (n: 1499)	113
Figur 66: Gjennomsnittlig antall beskyttelsesmekanismer, etter utviklingsorientering. (n: 1509).....	117
Figur 67: Eierskap etter utviklingsorientering (n: 1473)	117
Figur 68: Andelen virksomheter som har eksportert før prosjektet fikk støtte fra Innovasjon Norge (n: 421).....	119
Figur 69: Andelen virksomheter som har eksportert før prosjektet fikk støtte fra Innovasjon Norge etter tjeneste (n: 421)	120
Figur 70: Andelen virksomheter som har eksportert før prosjektet fikk støtte fra Innovasjon Norge etter bedriftstype (n: 421).....	121
Figur 71: I hvilken grad bidro tjenesten fra Innovasjon Norge til at virksomheten kom i gang med sin internasjonaliseringsprosess? (n: 421)	122
Figur 72: I hvilken grad bidro tjenesten fra Innovasjon Norge til at virksomheten kom i gang med sin internasjonaliseringsprosess?	122
Figur 73: Andel som eksporterer til ulike markeder etter bedriftstype (n: 421)	124
Figur 74: Andel som har møtt barrierer for eksport (n: 421).....	125
Figur 75: Andel som har møtt barrierer for eksport etter bedriftstype (n: 336)	126
Figur 76: Andel virksomheter som har fått hjelp av Innovasjon Norge til å håndtere følgende barrierer/risikofaktorer (n: 421).....	127
Figur 77: Andel virksomheter som har fått hjelp av Innovasjon Norge til å håndtere følgende barrierer/risikofaktorer etter bedriftstype (n: 328).....	128
Figur 78: Bruke Innovasjon Norges tjenester igjen (n: 421)	129
Figur 79: Bruke Innovasjon Norges tjenester igjen, etter bedriftstype (n: 421)	129

Tabelliste

Tabell 1: Gründerbedrifter vs. etablerte bedrifter: Støtte og veiledning/oppfølging fra Innovasjon Norge	15
Tabell 2: Gründerbedrifter vs. etablerte bedrifter: Resultater for myke indikatorer (Etter 2012-resultater i parentes)	16
Tabell 3: Gründerbedrifter vs. etablerte bedrifter: Resultater for harde indikatorer (Etter 2013-resultater i parentes)	16
Tabell 4: Gründerbedrifter vs. etablerte bedrifter: Effektrealisering (Etter 2013-resultater i parentes).....	16
Tabell 5: Tjenester som inngår i undersøkelsen	22
Tabell 6: Utvalg og svar i førundersøkelsen 2014	24
Tabell 7: Svar og frafall totalt i etterundersøkelsen 2014	25
Tabell 8: Svar og frafall i etterundersøkelsen 2014 etter tjeneste.....	26
Tabell 9: Vekting etter tjeneste i Etterundersøkelsen 2014	27
Tabell 10: Addisjonalitet.....	35
Tabell 11: Andel prosjekter som har ført til økt samarbeid etter tjeneste (n: 1082).....	43
Tabell 12: Andel prosjekter som har ført til økt samarbeid etter bedriftstype (n: 1081).....	44
Tabell 13: Andel prosjekter som har ført til økt kompetanse etter tjeneste (n: 1381)	50
Tabell 14: Andel prosjekter som har ført til økt kompetanse etter bedriftstype (n: 1380)	51
Tabell 15: Andel prosjekter som har ført til økt innovasjonsatferd etter tjeneste (n: 1381)	59
Tabell 16: Andel prosjekter som har ført til økt innovasjonsatferd etter bedriftsalder (n: 1380)	60
Tabell 17: Andel prosjekter som har bidratt til endring i innovasjon etter tjeneste (n: 966)	65
Tabell 18: Andel prosjekter som har bidratt til endring i innovasjon etter bedriftstype (n: 966)	66
Tabell 19: Andel prosjekter som vil eller har brukt følgende metoder for å beskytte det nye som utvikles i prosjektet, etter tjeneste (n: 966)	73
Tabell 20: Andel prosjekter som vil eller har brukt følgende metoder for å beskytte det nye som utvikles i prosjektet, etter bedriftstype (n: 966)	74
Tabell 21: Netto sysselsettingsøkning, -14 fordelt etter tjeneste.....	97
Tabell 22: Beregning av skapte arbeidsplasser. Anslag for hele populasjonen fordelt etter tjeneste.	100
Tabell 23: Beregning av sikrede arbeidsplasser. Anslag for hele populasjonen fordelt etter tjeneste.	101
Tabell 24: Beregning av skapte og sikrede arbeidsplasser for hele populasjonen fordelt etter tjeneste.	102
Tabell 25: Innovasjon Norges kostnader per skapte og sikrede arbeidsplass.	103
Tabell 26: Inndeling av bedriftene i grupper basert på klyngeanalyse. Gjennomsnitt og prosent.	112
Tabell 27: Bedriftstype og utviklingsorientering (n: 1501).....	114
Tabell 28: Størrelsesfordeling etter utviklingsorientering (n: 1508)	115
Tabell 29: Fordeling ut fra distriktspolitisk virkeområde etter utviklingsorientering (n: 1501)	115
Tabell 30: Gjennomsnitt og median av innvilget beløp fra Innovasjon Norge etter utviklingsorientering (n: 1199)	116
Tabell 31: Innsatsaddisjonalitet etter utviklingsorientering (n: 1424).....	116
Tabell 32: Prosjektenes bidrag til økonomiske resultater etter utviklingsorientering (n: 1057 - 1280, andel som svarer i stor grad)	116

1. Summary

At an overall level, the positive trend in the results observed from the 2011-, 2012-, and 2013 cohorts for the "soft" indicators have leveled out or declined. In this year's survey, we find that the projects contribute to companies cooperating with somewhat fewer partners than before, to the same level of innovation behavioral change as before, while the innovation contribution is still high. Companies report increased shares of radical innovations, especially in services.

For the "hard" indicators, the development is different, with a decline in all economic indicators compared with last year's survey. The projects' contributions to increased exports has the lowest reported decrease, by two percentage points. The indicators for improved competitiveness, improved profitability and improved survival decrease by four percentage points.

In recent editions of this survey, we have observed that the importance of Innovation Norway's support for the economic indicators is inversely proportional to the cyclical changes in the Norwegian economy. This implies that when the country is doing well, the contributions from Innovation Norway are of less importance to the businesses and their projects. 2014 represents a turning point for the Norwegian economy, due to the fall in oil prices, which also had major consequences for the exchange rate. Nevertheless, it is important to keep in mind that only a very small proportion of Innovation Norway's customers belongs to the oil and gas sector. The low price of Norwegian kroner provided most other industries improved export opportunities. These are external factors which affect businesses to a greater extent than Innovation Norway has the opportunity to.

Another comprehensive finding in these surveys, is that entrepreneurial firms score higher on most indicators, both the "soft" and the "hard", compared to established firms. This is also true for this year's survey. For entrepreneurial firms, we find progress on more indicators than on which we find decline, while for the established companies we find a decline on almost all indicators. Given that fewer entrepreneurial firms (46 percent) than established companies (54 percent) have been surveyed this year, it can be argued that the entrepreneurial firms salvage the development; i.e. that the overall results do not decline more than they actually do.

2. Sammendrag

2.1 HOVEDFUNN FRA ÅRETS UNDERSØKELSE

På et overordnet nivå har den positive resultatutviklingen som ble registrert fra 2011-, 2012- til 2013-årgangen for de «myke» indikatorene flatet ut eller gått noe tilbake. I årets etterundersøkelse finner vi at virksomhetene samarbeider med litt færre aktører enn før, prosjektene fører til omtrent like mye atferdsendring, samtidig som innovasjonsbidraget fortsatt er høyt. Virksomhetene rapporterer økte andeler radikale innovasjoner, særlig på tjenestesiden.

For de «harde» indikatorene er utviklingen annerledes, med nedgang på samtlige økonomiske indikatorer sammenlignet med fjorårets undersøkelse. Betydningen for økt eksport har minst tilbakegang, med to prosentpoeng. Indikatorene for bedret konkurranseevne, bedret lønnsomhet og bedret overlevelsesmulighet går tilbake med fire prosentpoeng.

I flere åranger av kundeeffektundersøkelsen har vi sett at betydningen av Innovasjon Norges støtte for de økonomiske indikatorene er omvendt proporsjonal med konjunkturrendringer i norsk økonomi. Dette innebærer at når landet forøvrig går godt, er bidragene fra Innovasjon Norge av mindre betydning for virksomhetene og deres prosjekter. 2014 var et vendepunkt for norsk økonomi på grunn av fallet i oljeprisen, som også fikk store konsekvenser for valutakursen. Likevel er det viktig å huske på at det er en svært liten andel av Innovasjon Norges kunder som tilhører olje- og gass-sektoren. Den lave prisen på norske kroner ga de fleste andre næringer svært gode tider, med gode eksportmuligheter. Dette er eksterne faktorer som påvirker næringslivet i større grad enn det Innovasjon Norge har mulighet til.

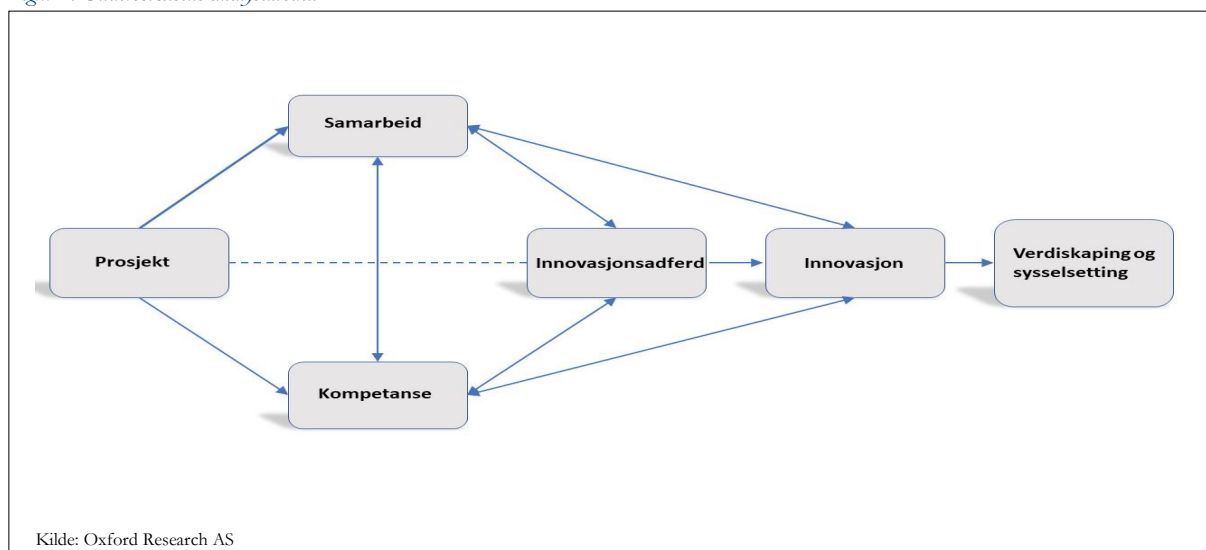
Et annet gjennomgående funn i kundeeffektundersøkelsene er at gründerbedriftene skårer høyere på de aller fleste indikatorene, både de «myke» og de «harde», sammenlignet med de etablerte bedriftene. Dette finner vi også i årets undersøkelse. Gründerbedriftene har fremgang på flere indikatorer enn de har tilbakegang på, mens de etablerte bedriftene har tilbakegang på nesten alle. Gitt at det er noe færre gründerbedrifter (46 prosent) enn etablerte bedrifter (54 prosent) som har besvart årets undersøkelse, kan man hevde at det er gründerbedriftenes fortjeneste at de overordnede resultatene ikke går mer tilbake enn de faktisk gjør.

2.2 RESULTATER FRA ÅRETS UNDERSØKELSE

I det følgende oppsummerer vi kort hovedresultatene fra etterundersøkelsen 2014 i forhold til de ulike hoveddimensjonene i undersøkelsens analysemodell¹ (se figur 1).

¹ For utfyllende beskrivelse av vår analysemodell, se kapittel 2.3.

Figur 1: Undersøkelsens analysemodell



Egenskaper og kjennetegn ved prosjektene og bedriftene kan ha stor betydning for hvilke effekter man kan forvente. Både samarbeid, kompetanse, innovasjonsadferd og innovasjon representerer mellomliggende variabler som igjen kan ha stor betydning for prosjektenes økonomiske og sysselsettingsmessige effekter. Disse forholdene kan samtidig påvirke hverandre og derigjennom forsterke effektene på lengre sikt. Det vil variere fra tiltakstype til tiltakstype hvor lang tid det vil ta før effektene materialiserer seg. Tiltak som fokuserer på samarbeid og kompetanseutvikling bidrar primært til verdiskaping gjennom endret innovasjonsadferd samt til ulike innovasjoner. Dette fører til at det vil ta lengre tid å oppnå økt verdiskaping gjennom denne type tiltak. Tiltakene kan imidlertid ha stor betydning for verdiskapingen på sikt.

2.2.1 Prosjekt

Andelen bedrifter som har benyttet seg av tilsagnet fra Innovasjon Norge i 2014 ligger på 91 prosent, noe som er en nedgang på to prosentpoeng sammenlignet med 2013-kullet.

Rådgivning og veiledning er en viktig oppgave for Innovasjon Norge. I alt har 47 prosent av bedriftene mottatt veiledning og oppfølging etter at de har mottatt tilsagnet (35 prosent i 2010, 42 prosent i 2011, 48 prosent i 2012 og 47 prosent i 2013), og de aller fleste bedriftene som har ønsket veiledning og oppfølging, har fått dette. Av de som ikke har fått veiledning og oppfølging, er det 14 prosent som har ønsket det, men ikke fått (9 prosent i 2010, 11 prosent i 2011, 12 prosent i 2012 og 14 prosent i 2013). Andelen som er tilfreds med den veiledningen og oppfølgingen de har fått, har økt gradvis fra 2004 til 2014 (fra 81 prosent til 92 prosent). Sammenlignet med 2013-årgangen har tilfredshet gått ned med 2 prosentpoeng i 2014.

2.2.2 Stabilt addisjonalitetsnivå

Kundeeffektundersøkelsen dokumenterer at den økonomiske støtten fra Innovasjon Norge bidrar til at det igangsettes en rekke utviklingsaktiviteter og prosjekter. Spørsmålet er om disse ville vært gjennomført uansett. Dette vil i så tilfelle bety at ekstraverdien av Innovasjon Norges bidrag er betydelig mindre. Dette fører til at man nødvendigvis må reise spørsmålet ”Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom Innovasjon Norge ikke hadde gitt støtte?” I hvilken grad prosjektet har en utløsende effekt, måles i denne undersøkelsen ved å se på prosjektets addisjonalitet. Resultatene viser at det er en utløsende effekt, men at den er begrenset.

tatene viser at andelen høy addisjonalitet har gått ned med 5 prosentpoeng fra før- til etterundersøkelsen. Fra etterundersøkelsen av 2007-årgangen til 2009 årgangen har summen av middels og høy addisjonalitet holdt seg stabil (alle tre 86 prosent), i 2010 økte andelen med 4 prosentpoeng og falt noe for 2011 (83 prosent). Fra 2011 til 2012 økte summen av middels og høy addisjonalitet med ett prosentpoeng og summen er den samme i Etterundersøkelsen 2013 og 2014 (84 prosent).

2.2.3 Samarbeid med noe færre enn før

En viktig faktor for å skape innovasjon i bedrifter, er samarbeid med andre. 79 prosent av prosjektene har ført til økt samarbeid med en eller flere aktører. Dette er en nedgang på 2 prosentpoeng fra 2013-årgangen.

I gjennomsnitt har prosjektene ført til økt samarbeid med 2,9 aktører. Det tilsvarende tallet for 2013-årgangen var på 3,2 aktører, mens det for 2012-årgangen var på 3,0 aktører. Nivået har altså falt noe i 2014. Å samarbeide med mange aktører, innebærer ut fra en teoretisk betraktning, at virksomhetene styrker sitt ressursgrunnlag. Det vil gi dem bedre muligheter for å oppnå konkurransefortrinn framover.

2.2.4 Kompetansebidrag

73 prosent av virksomhetene har fått økt kompetanse på minst ett kompetanseområde i stor grad (skår 4 og 5). Dette er en økning på fem prosentpoeng fra fjoråret (68 prosent) og er det høyeste nivået for økt kompetanse som er målt de siste seks årene. Det er størst andel virksomheter som i stor grad mener at prosjektet har ført til økt kompetanse om prosessutvikling (44 prosent).

I gjennomsnitt har Innovasjon Norges tjenester bidratt til kompetanseøkning på 3,0 av 12 mulige områder. Da antall områder som ble målt i fjorårets undersøkelse var 10, kan vi ikke sammenlikne med fjorårets resultater.

2.2.5 Fortsatt høyt innovasjonsbidrag

Flest prosjekter har ført til utvikling av varer (61 prosent). 52 prosent av prosjektene har ført til prosessutvikling og 49 prosent til markedsutvikling. Tjenesteutvikling har vært registrert i 48 prosent av prosjektene. Færrest prosjekter har bidratt til organisasjonsutvikling (19 prosent). Sammenlignet med 2013-årgangen har prosjektene i 2014 hatt noe lavere innovasjonsbidrag på alle hovedområder med unntak fra prosessutvikling som har hatt en økning på 3 prosentpoeng.

Ser man på radikale innovasjoner, har bidraget til utvikling av helt nye produksjonsprosesser økt med 12 prosentpoeng fra fjoråret. Bidraget til helt nye varer har holdt seg stabilt mens bidraget til helt nye tjenester har økt med ett prosentpoeng sammenlignet med 2013-årgangen.

64 prosent av prosjektene har bidrag til økt innovasjon i stor grad (skår 4 og 5) på ett eller flere områder. Dette er en økning på 2 prosentpoeng fra 2013-årgangen. I gjennomsnitt har prosjektene bidratt til innovasjon i stor grad (skår 4 og 5) innen 2,5 av 17 områder. Dette er akkurat som for 2013- og 2012-årgangen, men vesentlig høyere enn tallene fra 2011 (2,0 områder).

2.2.6 Økonomisk, samfunnsmessig og miljømessig bærekraft

Gjennom de prosjektene som får støtte, skal Innovasjon Norge bidra til både økonomisk, samfunnsmessig og miljømessig bærekraft.

Økonomisk bærekraft – sterkest bidrag til overlevelse

Innovasjon Norges bidrag til bedriftenes økonomiske bærekraft måles gjennom prosjektenes bidrag til bedriftenes konkurranseevne, lønnsomhetsutvikling og overlevelse. For 2014-årgangen har alle tre indikatorene falt noe fra fjorårets –kull.

Andelen prosjekter som har vært viktige (skår 4-5) for konkurranseevnen og lønnsomhetsutviklingen har gått ned med 3 prosentpoeng og ligger nå på 35 prosent og 34 prosent henholdsvis. Prosjektenes bidrag til overlevelse har hatt en nedgang på 4 prosentpoeng og ligger på 48 prosent i 2014.

Omsetning og eksport

Prosjektene har i stor grad ført til økt omsetning i 35 prosent av bedriftene, som er syv prosentpoeng lavere sammenlignet med for 2013-årgangen. 12 prosent av prosjektene har i stor grad ført til økt eksport i bedriftene (14 prosent i 2013-kullet).

Skapte og sikrede arbeidsplasser for hele populasjonen

Med de forutsetningene som er lagt til grunn, er det skapt og sikret 5550 arbeidsplasser blant de virksomhetene som fikk tilsagn fra Innovasjon Norge i 2014. Dette innebærer at det er skapt og sikret 0,89 arbeidsplasser per prosjekt. Dette er noe lavere enn for 2013-årgangen (0,99 arbeidsplasser per prosjekt), mens det er på samme nivå med 2012- og 2011-årgangen (0,88 og 0,87 arbeidsplasser per prosjekt).

Liten vekt på miljømessig bærekraft, enda mindre på samfunnsmessig bærekraft

Vi har analysert prosjektenes bidrag til samfunnsmessig og miljømessig bærekraft. Et gjennomgående trekk er at prosjektene i langt mindre grad bidrar til miljø- og samfunnsmessig bærekraft enn til økonomisk bærekraft. Resultatene viser også at den miljømessige dimensjonen vektlegges noe sterkere enn den samfunnsmessige. Siden Etterundersøkelsen 2012 har de to dimensjonene blitt målt gjennom tre underindikatorer hver. Det er kun minimale endringer i resultatene mellom 2012-, 2013- og 2014-årgangene, der den største endringen er på to prosentpoeng i andelen som svarer i stor grad. Imidlertid har andelen som svarer «Vet ikke» gått ned i perioden.

2.3 RESULTATER SAMMENHOLDT MED MÅLENE FOR INNOVASJON NORGE

I dette avsnittet ser vi på resultatene i etterundersøkelsen i lys av Innovasjon Norges hovedmål og delmål som ble implementert sommeren 2012.²

Hovedmål og delmål for Innovasjon Norge

Hovedmål:

Innovasjon Norge skal utløse bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling, og utløse regionenes næringsmessige muligheter.

Delmål:

1. Flere gode gründere
2. Flere vekstkraftige bedrifter
3. Flere innovative næringsmiljøer

Våre analyser viser at gründerbedriftene gjennom sine prosjekter oppgir vesentlig større bidrag til både samarbeid, kompetanse og innovasjon enn hva som er tilfelle for de etablerte bedriftene. Det er grunn til å tro at dette først og fremst skyldes at gründerbedriftene har kommet kortere i utviklingsprosessen, og som følge av det har et større utviklingsbehov. Da vil det trolig være lettere for Innovasjon Norge å bidra overfor disse. Dette er imidlertid ikke ensbetydende med at støtten fra Innovasjon Norge ikke bidrar til utvikling hos de etablerte bedriftene.

I det videre benyttes noen av resultatene for å indikere Innovasjon Norges måloppnåelse knyttet til de to delmålene som etterundersøkelsen er i stand til å belyse; flere gode gründere og flere vekstkraftige bedrifter. Dette gjør vi ved å se på forskjellene i resultatene oppgitt av gründerbedrifter og etablerte bedrifter, og vi vil her kun fremheve utvalgte indikatorer der vi finner statistisk signifikante forskjeller. Vi starter med å se på hva slags støtte og oppfølging bedriftene har fått fra Innovasjon Norge.

Tabell 1: Gründerbedrifter vs. etablerte bedrifter: Støtte og veiledning/oppfølging fra Innovasjon Norge

Indikator	Gründerbedrifter	Etablerte bedrifter	Signifikans
Støtte til prosjektet mer enn en gang fra Innovasjon Norge	33 %	16 %	0,00
Veiledning/oppfølging fra Innovasjon Norge etter tilsagn	51 %	39 %	0,00
Andel som ønsket veiledning/oppfølging men ikke fikk dette	24 %	7 %	0,00
Kilde: Oxford Research AS			

Resultatene i tabellen over tyder etter vår mening på at gründerbedriftene har større behov for bistand fra Innovasjon Norge enn de etablerte bedriftene har. I motsetning til fjorårets undersøkelse, er det imidlertid en høyere andel gründerbedrifter som ikke er tilfredse med veiledningen og oppfølgingen de får (10 prosent mot 6 prosent).

² Meld. St. 22 (2011–2012). *Verktøy for vekst – om Innovasjon Norge og SIVA SF*.

Tabell 2: Gründerbedrifter vs. etablerte bedrifter: Resultater for myke indikatorer (Etter 2012-resultater i parentes)

Indikator	Gründerbedrifter	Etablerte bedrifter	Signifikans
Samlet bidrag til samarbeid	3,4 (3,6)	2,5 (3,1)	0,00 (0,00)
Samlet bidrag til kompetanse	3,8 (3,6)	2,6 (2,7)	0,00 (0,00)
Samlet bidrag til atferdsendring	2,7 (2,6)	1,7 (2,1)	0,00 (0,00)
Samlet bidrag til innovasjon	3,3 (2,9)	2,1 (2,4)	0,00 (0,00)
Kilde: Oxford Research AS			

Resultatene i tabellen over viser tydelig at gründerbedriftene evner å få mer ut av sine prosjekter i form av at de samarbeider med flere ulike aktørtyper, de får større utbytte kompetansemessig på flere områder, de endrer sin adferd og oppnår innovasjon på flere områder. Dette mener vi i hovedsak skyldes at gründerbedriftene har et svakere ressursgrunnlag for utvikling av sine virksomheter. Ser vi derimot på indikatorene for hovedområder for innovasjon, er det slik at de etablerte bedriftenes prosjekter i større grad fører til utvikling av nye produksjonsprosesser eller effektivisering/forbedring av eksisterende produksjonsprosesser, altså prosessinnovasjon, enn hva tilfellet er for gründerbedriftene.

Tabell 3: Gründerbedrifter vs. etablerte bedrifter: Resultater for harde indikatorer (Etter 2013-resultater i parentes)

Indikator (i hvilken grad har prosjektet ført til...)	Gründer- bedrifter	Etablerte bedrifter	Signifi- kans
Økt eksport (andel som svarer skår 4 eller 5)	17 % (15 %)	10 % (14 %)	0,00 (0,73)
Bedret konkurranseevne (andel som svarer skår 4 eller 5)	46 % (47 %)	35 % (42 %)	0,00 (0,15)
Bedret lønnsomhet (andel som svarer skår 4 eller 5)	38 % (35 %)	37 % (42 %)	0,02 (0,04)
Bedret overlevelsesmulighet (andel som svarer skår 4 eller 5)	55 % (59 %)	49 % (55 %)	0,00 (0,05)
Kilde: Oxford Research AS Note: I tabellen vises andelen for skår 4 eller 5, kalt «Høy» i rapporten. Det er imidlertid ikke alltid denne verdien som fører til statistisk signifikante forskjeller. Dette kan også skyldes fordelingen av skår 1 og 2 (lav) og 3 (middels)			

Det er også noen forskjeller med hensyn til hva bedriftene oppnår av økonomiske resultater fra sine prosjekter. Dette skyldes trolig også at bedriftene har et ressursmessig ulikt utgangspunkt. Vi merker oss at de etablerte bedriftenes prosjekter ikke lengre bidrar til bedret lønnsomhet i større grad enn gründerbedriftenes og at forskjellene i bidrag til økt eksport igjen er signifikante.

Tabell 4: Gründerbedrifter vs. etablerte bedrifter: Effektrealisering (Etter 2013-resultater i parentes)

Indikator	Gründer- bedrifter	Etablerte bedrifter	Signifikans
Ja, effektene er i hovedsak realisert	51 % (50 %)	63 % (64 %)	0,00 (0,00)
Nei, forventer effektene først innen 2 år fra nå	26 % (31 %)	21 % (20 %)	
Nei, forventer effektene først etter 2 år eller mer	13 % (11 %)	11 % (10 %)	
Nei, forventer ikke vesentlige effekter	10 % (8 %)	5 % (6 %)	
Kilde: Oxford Research AS			

Vi ser at gründerbedriftene i mindre grad enn de etablerte bedriftene har hentet ut effektene av sine prosjekter, som igjen trolig skyldes at de har et generelt dårligere ressursgrunnlag.

Både de etablerte og gründerbedriftene har høy addisjonalitet (henholdsvis 62 og 66 prosent). Det innebærer at Innovasjon Norge spiller en viktig rolle for å utløse bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling for begge gruppene.

2.4 EKSPORT

For å få mer kunnskap om Innovasjon Norges bidrag til økt eksport i virksomhetene, har vi i årets undersøkelse blant annet spurt dem om:

- I hvilken grad Innovasjon Norges tjenester bidrar til at virksomhetene har kommet i gang med sin internasjonaliseringsprosess
- I hvilken grad virksomhetene har støtt på ulike barrierer i sine internasjonaliseringsprosesser
- I hvilken grad virksomhetene har fått hjelp fra Innovasjon Norge til å overkomme de ulike barrierene de har støtt på i sine internasjonaliseringsprosesser

Resultatene viser at omlag en tredjedel av alle virksomhetene oppgir at tjenesten fra Innovasjon Norge i stor grad har bidratt til at virksomheten har kommet i gang med sin internasjonaliseringsprosess. Ikke uventet er det en høyere andel gründervirksomheter (41 prosent) enn etablerte virksomhetene (26 prosent) som svarer dette. Vi ser også at virksomheter hjemmehørende utenfor det distriktpolitiske virkeområdet, som tilhører kompetanseintensive næringer/tjenester, som er små målt i antall ansatte (5 til 20 ansatte) og som ikke er helt norskeide i størst grad oppgir at tjenesten fra Innovasjon Norge har bidratt til at de har kommet i gang med sin internasjonaliseringsprosess.

60 prosent av virksomhetene oppgir at de har støtt på en eller flere eksportbarrierer i stor grad, og at de i snitt har møtt på 1,9 av i alt 12 mulige barrierer. De tre mest utbredte barrierene er:

- Tilgang til finansiering av internasjonaliseringsarbeidet
- Finne strategisk samarbeidspartner lokalt i markedet
- Bedriftsintern kompetanse/kapasitet til internasjonaliseringsprosessen.

Hver tredje virksomhet oppgir at de har fått hjelp av Innovasjon Norge til å håndtere eksportbarrierer i stor grad, og at de i snitt har fått hjelp til å overkomme 0,75 av i alt 12 mulige barrierer. Blant de virksomhetene som oppgir å ha fått hjelp fra Innovasjon Norge, er det mer eller mindre de samme barrierene som i størst grad er opplevd av bedriftene, som de har fått hjelp av Innovasjon Norge til å håndtere. De fire mest aktuelle barrierene de har fått hjelp til å håndtere er:

- Tilgang til finansiering av internasjonaliseringsarbeidet
- Relevant markedsinformasjon for valg av marked
- Finne strategisk samarbeidspartner lokalt i markedet
- Kompetanse om lover og regler i andre land (handelstekniske spørsmål)

Tilfredsheten med Innovasjon Norges bistand til internasjonalisering er høy. Kun tre prosent av virksomhetene svarer at de ikke vil benytte Innovasjon Norges tjenester i internasjonale prosjekter i fremtiden. 15 prosent er usikre, mens 82 prosent sier at de ønsker å benytte seg av Innovasjon Norges tjenester igjen.

3. Innledning og bakgrunn

Oxford Research har gjennomført denne Kundeeffektundersøkelsen blant bedrifter som fikk tilsagn fra Innovasjon Norge i 2014. Kundeeffektundersøkelsene består av en førundersøkelse og en etterundersøkelse. Frem til 2014 ble Førundersøkelsen gjennomført året etter tilsagnet fra Innovasjon Norge er gitt, mens den fra og med 2015 blir gjennomført i det samme året som støtten blir gitt. Etterundersøkelsen gjennomføres 4 år etter. Den foreliggende undersøkelsen er dermed en etterundersøkelse av de virksomhetene som fikk tilsagn fra Innovasjon Norge i 2014. Førundersøkelsen ble gjennomført av Oxford Research AS i 2015.

Den foreliggende etterundersøkelsen bygger på data fra 1502 bedrifter. Disse er intervjuet ved hjelp av et web-basert spørreskjema eller per telefon i perioden april til mai 2018. Denne etterundersøkelsen følger opp førundersøkelsen av alle bedrifter som i 2014 mottok støtte fra Innovasjon Norge. Gjennom førundersøkelsen kan en si noe om de kortsiktige effektene av Innovasjon Norges innsats og bedriftenes forventning til effekter, mens en gjennom etterundersøkelsen vil være i stand til å si noe mer om de effekter som har blitt realisert i løpet av den 4-årsperioden som er gått fra tilsagnet ble gitt.

3.1 HENSIKTEN MED UNDERSØKELSEN

Det er gjennomført kundeeffektundersøkelser siden 1994, i starten i regi av SND. Undersøkelsen bygger på det samme metodiske grunnlaget som tidligere etterundersøkelser. Denne etterundersøkelsen omfatter store deler av Innovasjon Norges aktivitet, inkludert en rekke av programsatsingene.

Kundeeffektundersøkelsen av Innovasjon Norges engasjementer har to hovedformål:

- Et internt som gjelder forbedring og videreutvikling av Innovasjon Norges virksomhet overfor kundene.
- Et eksternt som dreier seg om å dokumentere overfor omverdenen om at man har fått noe igjen for de pengene som er investert i Innovasjon Norges aktiviteter.

Innovasjon Norge har et mål- og resultatsystem som består både av et omfattende opplegg for rapportering av aktiviteter (ved bruk av aktivitetsindikatorer ved registrering av saker når de kommer inn) og et opplegg for måling av effekter, herunder kundeeffektundersøkelser generelt og evalueringer mer spesielt.

Kundeeffektundersøkelsen vil i forhold til evaluering av Innovasjon Norges resultater dels representere en analyse som ”står på egne ben”, samtidig vil denne undersøkelsen inngå som en av flere dokumentasjonsformer i mer omfattende evalueringer.

3.2 INNOVASJON NORGES MÅLSETNINGER

I juni 2012 ble det vedtatt nye mål for Innovasjon Norge i forbindelse med Stortingets behandling av Meld. St. 22 (2011-2012). Disse er lagt til grunn i denne etterundersøkelsen.

Hovedmål og delmål for Innovasjon Norge

Hovedmål:

Innovasjon Norge skal utløse bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling, og utløse regionenes næringsmessige muligheter.

Delmål:

1. Flere gode gründere
2. Flere vekstkraftige bedrifter
3. Flere innovative næringsmiljøer

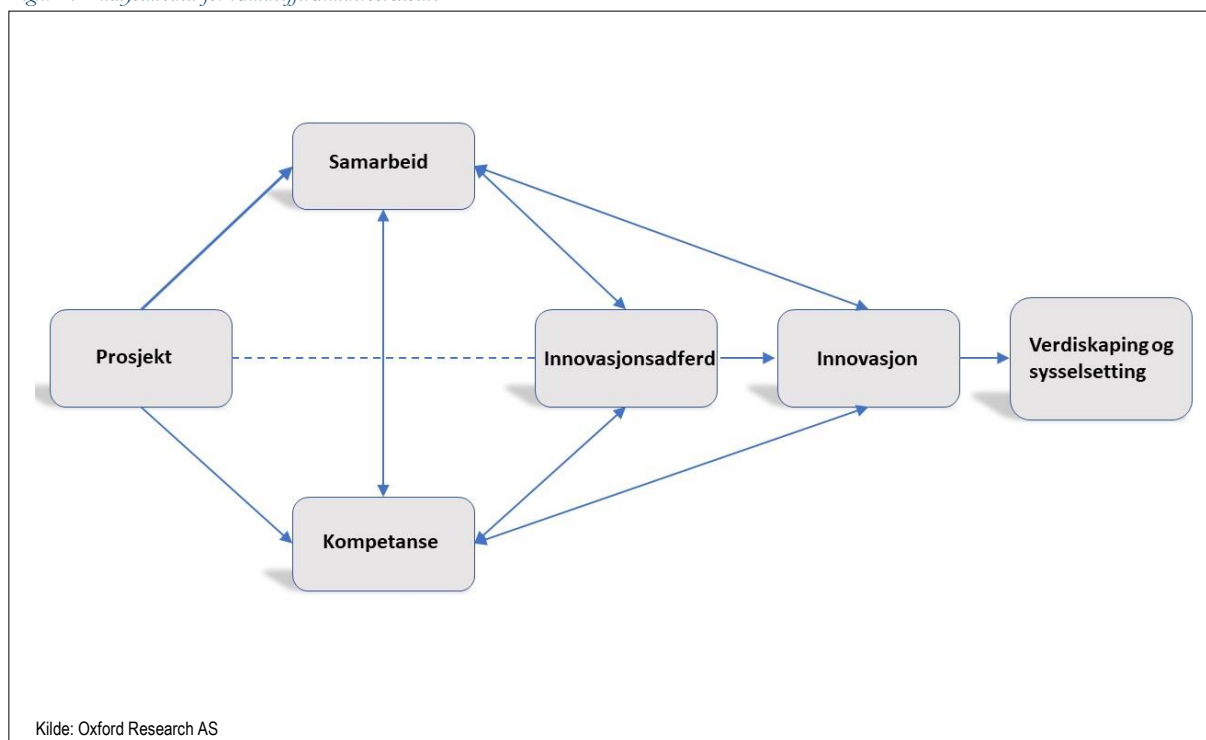
3.3 VÅR ANALYSEMODELL

Førundersøkelsene har tidligere vist at egenskaper og kjennetegn ved prosjektene (finansiell støtte, rådgivning, kompetansetilførsel og annen tilrettelegging) og bedriftene kan ha stor betydning for hvilke effekter man kan forvente.

Både samarbeid, kompetanse, innovasjonsadferd og innovasjon representerer mellomliggende variabler som igjen kan ha stor betydning for prosjektenes økonomiske og sysselsettingsmessige effekter, samt verdiskaping på sikt. Disse forholdene kan samtidig påvirke hverandre og derigjennom forsterke effektene på lengre sikt. Det vil variere fra tiltakstype til tiltakstype hvor lang tid det vil ta før effektene materialiserer seg. Tiltak som fokuserer på samarbeid og kompetanseutvikling bidrar primært til verdiskaping gjennom endret innovasjonsadferd samt til ulike innovasjoner. Dette fører til at det vil ta lengre tid å oppnå økt verdiskaping gjennom denne type tiltak. Tiltakene kan imidlertid ha stor betydning for verdiskapingen på sikt. For Innovasjon Norges del blir det dermed om å gjøre å finne en fornuftig avveining mellom hva som gir langsiktige bidrag og hva som bidrar på kort sikt.³

³ For en dypere diskusjon av Innovasjon Norges bidrag til bedrifters verdiskaping, viser vi til rapporten: Hurtigvirkende kur - Kundeeffektundersøkelse blant bedrifter som mottok støtte i 2009. Rapporten kan lastes ned her: <http://www.oxford.no/>

Figur 2: Analysemodell for kundeeffektundersøkelsen



På tross av en relativt enkel modell kan det ofte være vanskelig å påvise disse sammenhengene i og med at det er svært mange forhold som har betydning for prosjektenes resultater og bedriftenes utvikling. Tankegangen er imidlertid at økt fokus på kompetanse og samarbeid gjør bedriftene bedre rustet til å møte fremtidige utfordringer og bli i stand til videreutvikling.

I det videre vil Oxford Research benytte den skisserte modellen for å strukturere analysen av resultatene. Modellen vil også bli benyttet for å illustrere overganger til nye områder i undersøkelsen.

3.4 TJENESTER SOM OMFATTES AV UNDERSØKELSEN

Innovasjon Norge forvalter og tilbyr en rekke ulike former for bidrag til bedrifter og entreprenører. En fellesbetegnelse for dette er tjenester. I tabellen under presenteres de tjenestene som er med i etterundersøkelsen for 2014-kullet. Tildelt beløp per tjeneste i 2014 er angitt i kr.

Summen av midler som vi har undersøkt effekten av, er om lag kr. 5,7 milliarder. Til sammen ble det gitt tilsagn om i underkant av kr. 6,1 milliarder i 2014.⁴ Dette betyr at undersøkelsen omfatter 93 prosent av samlede tilsagn fra Innovasjon Norge i 2014.

De tjenestene som ikke er med i undersøkelsen er i hovedsak knyttet til profilering og ulike kompetanse- og rådgivningstjenester, garantier samt kompensasjon for økt arbeidsgiveravgift. I tillegg er nettverksprogrammene utelatt fra undersøkelsen (for eksempel er verken Arena- eller NCE-

⁴ <https://www.innovasjonnorge.no/no/om-innovasjon-norge/arsrapporter-og-oppdragsgiverrapporter/arsrapport-2014/>

programmet med). Grunnen til at disse tjenestene holdes utenfor, er primært at undersøkelsesopp-
legget i mindre grad passer for disse tjenestene, og at man har egne effektmålinger for disse.

Tabell 5: Tjenester som inngår i undersøkelsen

Tjenester	2014 i kroner	2013 i kroner	2012 i kroner
Bioenergiprogrammet	64 600 000	15 300 000	42 000 000
Bygdeutviklingsmidler - Stipend	15 800 000	13 600 000	13 200 000
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring	149 400 000	171 200 000	118 200 000
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell	1 303 500 000	1 464 200 000	1 118 900 000
Design rådgivning**	-	-	-
EU-Horizon2020	-	-	-
Etablererstipend (KRD)	114 600 000	109 800 000	113 200 000
Etablererstipend (NHD)	133 000 000	78 100 000	71 100 000
FRAM**	-	-	-
IFU/OFU	362 200 000	295 600 000	285 700 000
IPR-rådgivning**	-	-	-
Internasjonal Vekst	-	900 000	900 000
Lavrisikolån	609 100 000	592 300 000	552 800 000
Lavrisikolån - GFL-flåte	1 060 300 000	1 081 000 000	570 300 000
Lavrisikolån - Landbrukslån	650 500 000	933 700 000	653 400 000
Miljøteknologi	191 500 000	228 100 000	200 200 000
Risikolån - Distriktsrettede	276 700 000	271 300 000	208 900 000
Risikolån - Innovasjonslån	296 900 000	333 600 000	260 000 000
Tilskudd - Distriktsrettede	382 000 000	566 200 000	442 000 000
Tilskudd - Landsdekkende	20 600 000	170 700 000	64 600 000
Trebasert innovasjonsprogram	22 300 000	53 400 000	37 300 000
Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	29 100 000	49 900 000	44 900 000*
Total	5 682 100 000	6 452 000 000	4 792 000 000
Kilde: Pöyry og Oxford Research AS Note: * Samlet tildeling for Lokalmatprogrammet og Verdiskapingsprogrammet for reindrift, to forløpere til Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv ** For rådgivnings- og kompetansetjenestene er det ikke registrert tildelt beløp til kundene			

Del 1: Metode

4. Undersøkelsesdesign

I dette kapitlet vil vi presentere metoden og undersøkelsesdesignet som ligger til grunn for etterundersøkelsen av 2014-årgangen.

Kundeeffektundersøkelsene gjennomføres som nevnt ved at bedrifter som får et tilsagn fra Innovasjon Norge, blir spurt to ganger; første gang året etter (fra 2015 i samme året som) tilsagnet ble gitt (førundersøkelse) og andre gang fire år etter (etterundersøkelse).

4.1 BAKGRUNNSVARIABLER I UNDERSØKELSEN

Følgende bakgrunnsvariabler benyttes gjennomgående i analysene:

- Navn på tjeneste som har støttet prosjektet
- Bedriftstype (gründer- eller etablert bedrift)

Bedriftstype ble innført som bakgrunnsvariabel i etterundersøkelsen 2009. Den skiller mellom bedrifter som er yngre enn tre år i året de søkte om støtte fra Innovasjon Norge (gründere) og de som er eldre enn tre år i søknadsåret (etablerte bedrifter).

I tillegg til tjeneste og bedriftstype, analyserer vi datamaterialet ut ifra en rekke andre bakgrunnsvariabler der hvor dette er interessant og relevant. Disse variablene dreier seg i hovedsak om nærings-tilhørighet og geografi, og da spesielt distriktspolitisk virkeområde (DPV).

4.2 POPULASJON OG RESPONDENTER SOM INNGÅR I UNDERSØKELSEN

Alle enhetene som inngår i undersøkelsens problemstillinger, utgjør undersøkelsens populasjon. Populasjonen er altså de bedriftene vi ønsker å si noe om, det vil si alle de bedriftene som har mottatt tjenester fra Innovasjon Norge i 2014 som omfattes av Kundeeffektundersøkelsen.

Bedrifter som har mottatt flere typer tilsagn i løpet av 2014, inngår kun i undersøkelsen for ett av disse tilsagnene. Bedriften blir beholdt i tilknytning til den tjenesten eller programmet som har færrest tilsagnsmottakere for å sikre et akseptabelt antall svar innen disse ”små” tjenestene.

Totalt inngikk 6216 tilsagn fordelt på 3787 bedrifter i førundersøkelsen for 2014 og vi fikk inn 1961 svar. Disse fordelte seg som vist i tabellen under.

Tabell 6: Utvalg og svar i førundersøkelsen 2014

Tjenester	Utvalg førundersøkelsen 2014	Svar førundersøkelsen 2014
Bioenergiprogrammet	150	94
Bygdeutviklingsmidler - Stipend	87	52
Bygdeutviklingsmidler – tilleggsnæring	188	102
Bygdeutviklingsmidler – tradisjonell	539	303
Designrådgivning	104	49
EU-Horizon2020	IKKE MED I FØRUNDERSØKELSEN 2014	
Etablerertilskudd (KMD)	364	257
Etablerertilskudd (NHD)	348	218
FRAM-programmet	181	83
IFU/OFU	196	104
Internasjonal vekst - programmet	273	92
IPR-rådgivning	195	93
Lavrisikolån	47	29
Lavrisikolån - grunnfinansieringslån-flåte	47	20
Lavrisikolån - Landbrukslån	184	102
Miljøteknologiprogrammet	40	23
Risikolån – Distriktsrettede	49	25
Risikolån – Innovasjonslån	73	37
Tilskudd – Distriktsrettede	381	207
Tilskudd – Landsdekkende	59	30
Trebasert innovasjonsprogram	36	22
Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	31	19
Total	3572	1961
Kilde: Oxford Research AS Note: I rapporten for Førundersøkelsen ble det oppgitt at det kom inn 1957 svar på undersøkelsen. I etterkant av rapporteringen kom det inn ytterligere fire svar, som er tatt inn i utvalget for Etterundersøkelsen 2014.		

I tillegg til de 1961 svarene som ble samlet inn i Førundersøkelsen 2014, ble det lagt til 17 saker tilhørende tjenesten EU-Horizon2020, som altså ikke inngikk i Førundersøkelsen 2014. Dermed utgjør 1978 saker det totale utvalget for Etterundersøkelsen 2014.

4.3 DATAINNSAMLING

Opplegget for datainnsamling for årets undersøkelse er det samme som i forrige års etterundersøkelse. Oxford Research har selv stått ansvarlig for den web-baserte spørreundersøkelsen og har benyttet Polarfakta til datainnsamling ved hjelp av telefonpurring. Datainnsamlingen ble foretatt i perioden april til mai 2018.

Spørreskjemaet ble sendt ut i e-posts form til alle bedrifter og personer som inngikk i undersøkelsen. Som beskrevet over, var dette i utgangspunktet alle bedrifter og personer som besvarte førundersøkelsen for 2014-årgangen, altså 1961 bedrifter og personer (i tillegg til 17 saker tilhørende tjenesten EU-Horizon2020). Selv om flere av disse ble identifisert som ikke aktive foretak i forkant av utsendelse av undersøkelsen, valgte Oxford Research – som i fjorårets undersøkelse, til tross for at kontaktpersonene i større grad vil være vanskelige å nå - å sende undersøkelsen også til

disse. Årsaken til dette er at slike virksomheter, som i mange tilfeller vil bli betraktet som mislykkede, også vil kunne gi interessant informasjon om hva Innovasjon Norge og deres tjenester har bidratt med i disse virksomhetenes utvikling.

4.3.1 Purrerutiner

Alle bedrifter som ikke hadde svart over internett innen angitt frist, ble purret to ganger via e-post ved fristens utløp. Ved svarfristens utløp overtok Polarfakta datainnsamlingen ved hjelp av oppringing, og respondentene ble forsøkt kontaktet inntil 10 ganger over flere dager før numrene ble erklært ubrukelige/inaktive.

Alle kunder som sa at de skulle svare på undersøkelsen, og der det ble gjort avtaler, ble fulgt opp kontinuerlig til de enten avga svar eller nektet å delta. Denne oppfølgingen skjedde gjennom både fasttelefon, mobiltelefon, og e-post. Intervjuerne har også forsøkt å nå aktuelle respondenter på kveldstid, der dette har vært hensiktsmessig. Dette gjelder spesielt respondenter innenfor primærnæringene.

Der Polarfakta fant feil telefonnummer på intervjuobjektet, ble det benyttet alternative kilder for å spore opp nye nummer; internett og diverse nummeropplysningstjenester.

4.4 SVAR OG FRAFALL

Utvalget var som nevnt på 1978 bedrifter (2202 i 2013, 2392 i 2012, 3449 i 2011, 2741 i 2010, 2650 i 2009, 2365 i 2008 og 1465 i 2007). Av disse var det 65 bedrifter/personer det ikke var mulig å oppnå kontakt med fordi kontaktpersonen hadde sluttet, fordi bedriften var blitt solgt eller at det – til tross for flere forsøk – ikke var mulig å finne rett telefonnummer. Videre var det 76 tilfeller hvor det i etterkant av utsendelse av spørreskjemaet ble avdekket at bedriften var konkurs, slettet, oppløst, oppløst for fusjon eller under avvikling.

Dersom man ser bort fra de som ikke var mulig å komme i kontakt med, gir det et potensial for 1837 intervjuer. Tabellen under viser at det totalt ble gjennomført 1502 intervjuer. Dette gir en svarprosent på 81,8 prosent (77,8 i 2013, 73,0 i 2012, 40,7 i 2011, 77,8 i 2010, 69,5 i 2009, 73,2 i 2008, 79,1 i 2007). Dette er den høyeste svarprosenten som er oppnådd i noen Etterundersøkelse.

Tabell 7: Svar og frafall totalt i etterundersøkelsen 2014

	Antall	Prosent
Utvalg	1978	
Konkurs/ slettet/ oppløst/ oppløst for fusjon/ inaktivt/under avvikling	76	
Kontaktperson sluttet, syk, i permisjon/bedrift solgt/feil tlf.nr	65	
Potensielle intervjuer	1837	100 %
Utførte intervju	1502	81,8 %
Nekt	11	
Ufullstendige besvarelser	12	
Ikke svar	312	
Kilde: Oxford Research AS		

Tabellen under viser svar og frafall per tjeneste i etterundersøkelsen for 2014-årgangen.

Tabell 8: Svar og frafall i etterundersøkelsen 2014 etter tjeneste

Tjeneste	Uvalg	Konkurs/ slettet/ oppløst/ oppløst for fusjon	Kontaktperson død, /bedrift solgt/feil tlf.nr	Potensielle intervju	Utførte intervju	Andel utførte intervju	Nekt	Ikke svar/ufullstendige svar
Bioenergiprogrammet	94	2	2	90	79	87,8 %	0	11
Bygdeutviklingsmidler - Stipend	52	1	0	51	38	74,5 %	0	13
Bygdeutviklingsmidler - tilleggsnæring	102	0	8	94	79	84,0 %	0	15
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell	303	0	16	287	212	73,9 %	1	74
Design rådgivning	49	1	3	45	39	86,7 %	1	5
Etablerertilskudd (KRD)	257	14	3	240	198	82,5 %	1	41
Etablerertilskudd (NHD)	218	17	1	200	165	82,5 %	2	33
EU-Horizon2020	17	0	0	17	14	82,4 %	0	3
FRAM	83	6	0	77	67	87,0 %	0	10
IFU/OFU	104	2	3	99	85	85,9 %	0	14
Internasjonal Vekst	92	6	7	79	68	86,1 %	1	10
IPR-rådgivning	93	9	5	79	67	84,8 %	1	11
Lavrisikolån	29	2	0	27	23	85,2 %	1	3
Lavrisikolån - GFL-flåte	20	0	2	18	17	94,4 %	0	1
Lavrisikolån - Landbrukslån	102	0	3	99	77	77,8 %	2	20
Miljøteknologi	23	1	0	22	21	95,5 %	0	1
Risikolån - Distriktsrettede	25	1	1	23	22	95,7 %	0	1
Risikolån - Innovasjonslån	37	1	2	34	31	91,2 %	0	3
Tilskudd - Distriktsrettede	207	10	7	190	144	75,8 %	1	45
Tilskudd - Landsdekkende	30	2	2	26	20	76,9 %	0	6
Trebasert innovasjonsprogram	22	1	0	21	19	90,5 %	0	2
Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	19	0	0	19	17	89,5 %	0	2
Total	1978	76	65	1837	1502	81,8 %	11	324
Kilde: Oxford Research AS								

Som tabellen over viser, er det en forskjell i andelen utførte intervjuer mellom de ulike tjenestene. Den laveste andelen ble oppnådd for Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell (74 prosent), mens vi klarte å nå 96 prosent av mottagerne av Miljøteknologi og Risikolån - Distriktsrettede. Alt i alt betrakter vi svarprosentene som svært tilfredsstillende.

4.5 VEKTING AV UTVALGET

Utvalget ble i førundersøkelsen trukket disproporsjonalt, det vil si at vi ikke har tatt hensyn til de ulike tilsagnenes andel av populasjonen. Vi har derimot trukket utvalget med hensyn på hver enkelt tjeneste. Med andre ord er utvalget skjevt med hensyn til fordelingen mellom tjenestene. I grove trekk kan man si at de tjenestene med relativt få tildelinger er overrepresentert, mens de store tjenestene målt i antall tildelinger er underrepresentert.

Når vi skal analysere dataene, må vi foreta en vekting av utvalgsresultatene for å korrigere for disse skjevhetene. Vektingen vil redusere feilene som skjevheten i svarene innebærer. Vi oppnår dermed å fjerne utvalgsfeilene som skyldes underrepresentasjon av store tjenester, og overrepresentasjon av små. Denne vektingen har kun innvirkning på fordelingen av svarene totalt sett i undersøkelsen og påvirker ikke fordelingen mellom tjenestene. Vektingen er vist i tabellen under.

Tabell 9: Vekting etter tjeneste i Etterundersøkelsen 2014

Tjeneste	Populasjon	Fordeling av populasjon	Svar	Fordeling av svar	Vekt
Bioenergiprogrammet	184	2,95 %	79	5,26 %	0,5613
Bygdeutviklingsmidler - Stipend	112	1,80 %	38	2,53 %	0,7102
Bygdeutviklingsmidler - tilleggsmønstre	370	5,94 %	79	5,26 %	1,1286
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell	1385	22,22 %	212	14,11 %	1,5743
Design rådgivning	222	3,56 %	39	2,60 %	1,3717
Etablerertilskudd (KRD)	455	7,30 %	198	13,18 %	0,5538
Etablerertilskudd (NHD)	400	6,42 %	165	10,99 %	0,5842
EU-Horizon2020	17	0,27 %	14	0,93 %	0,2926
FRAM	224	3,59 %	67	4,46 %	0,8056
IFU/OFU	254	4,08 %	85	5,66 %	0,7201
Internasjonal Vekst	487	7,81 %	68	4,53 %	1,7258
IPR-rådgivning	375	6,02 %	67	4,46 %	1,3487
Lavrisikolån	73	1,17 %	23	1,53 %	0,7648
Lavrisikolån - GFL-flåte	120	1,93 %	17	1,13 %	1,7010
Lavrisikolån - Landbrukslån	296	4,75 %	77	5,13 %	0,9263
Miljøteknologi	53	0,85 %	21	1,40 %	0,6082
Risikolån - Distriktsrettede	101	1,62 %	22	1,46 %	1,1063
Risikolån - Innovasjonslån	98	1,57 %	31	2,06 %	0,7618
Tilskudd - Distriktsrettede	826	13,25 %	144	9,59 %	1,3823
Tilskudd - Landsdekkende	81	1,30 %	20	1,33 %	0,9760
Trebasert innovasjonsprogram	56	0,90 %	19	1,26 %	0,7102
Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	44	0,71 %	17	1,13 %	0,6237
Total	6233	100 %	1502	100 %	1,0000

Kilde: Oxford Research AS

For å beregne vektene for den enkelte tjeneste, må en kjenne fordelingen mellom disse i populasjonen og i utvalget. For hver av tjenestene beregnes det en vekt som tilordnes alle de enhetene som tilhører den aktuelle tjenesten eller det aktuelle programmet. Når det for eksempel gjelder IPR-rådgivning, ser vi av tabellen over at de står for 6,02 prosent av tiltakene i populasjonen, men bare 4,46 prosent av svarene. Dermed blir vekten $6,02/4,46=1,3487$. Er vekten over 1 innebærer dette

at tiltaket er underrepresentert. Tilsvarende får mottakerne av Miljøteknologi, som er overrepresentert i svarene, vekten 0,6082. På denne måten beregnes en vekt for alle tjenestene i undersøkelsen.

4.6 UNDERSØKELSENS STYRKER OG SVAKHETER

Denne etterundersøkelsen dekker i alt 22 ulike tjenester, og omfatter store deler av organisasjonens ressursbruk. Innovasjon Norges tjenester spenner imidlertid vidt hva gjelder bl.a. målgrupper, formål og geografisk nedslagsfelt. Hver enkelt tjeneste har sin egen innretning på disse og flere andre områder. I forhold til i hvilken grad kundeeffektundersøkelsen er egnet til å vurdere Innovasjon Norges aktivitet, kan det argumenteres langs to dimensjoner:

- Innovasjon Norge har et hovedmål fastsatt av Stortinget og Regjeringen. Målet søkes realisert gjennom å tilby et antall forskjellige tjenester til kundene. Hver for seg kan tjenestene ha ulike prioriteringer, men summen av disse vil være et godt grunnlag for å vurdere hvorvidt Innovasjon Norge som helhet når sitt mål. Helhetsbetraktninger basert på kundeeffektundersøkelsen er derfor relevante, selv om tall på totalnivå tilslører naturlige og til dels ønskede ulikheter mellom tjenestene.
- Innovasjon Norges tjenester er så ulike at aggregerte betraktninger ikke blir relevante. Analysene av kundeeffektundersøkelsen må primært gjøres på tjeneste- og programnivå fordi gjennomsnittstallene tilslører en naturlig variasjon mellom tjenestene.

Etter vår oppfatning inneholder begge disse resonnementene gode poenger. Analysen av kundeeffektundersøkelsen er derfor søkt balansert slik at gjennomsnittbetraktninger er brukt der det oppfattes å være relevant, mens mye av omtalen er konsentrert om den enkelte tjenesten og det enkelte programmet. Dette medfører imidlertid ikke at vi anser kundeeffektundersøkelsen som irrelevant for å vurdere måloppnåelsen for Innovasjon Norge som helhet. Så lenge aktiviteten gjennomføres i form av et antall tjenester, vil det jo i stor grad være summen av resultatene fra disse som bestemmer graden av måloppnåelse. Helhetsbetraktninger på tvers av tjenestene vil derfor være relevante, men det er naturligvis viktig å gjenta at en fullstendig evaluering av Innovasjon Norge må basere seg på en mer omfattende undersøkelsesdesign enn det kundeeffektundersøkelsen gjør.

Tilfredshet kan ses på som forskjellen mellom forventning og resultat. I forhold til resultatene fra kundeeffektundersøkelsen, baseres våre vurderinger av hva som er bra og hva som er dårlig i stor grad på en tolkning av formålet og målene for Innovasjon Norge. Undersøkelsesopplegget rommer ikke mulighet til å analysere resultatene i forhold til målene for den enkelte tjeneste og det enkelte programmet som omfattes.

Undersøkelsen baserer seg på subjektive vurderinger. Dette medfører at datamaterialet er utsatt både for strategisk svargivning og for svar som ikke er eksakte. Dette tas hensyn til i tolkning og i analysen av datamaterialet. I tillegg fokuseres det sterkt på utviklingen i resultater over tid. Om man antar at feilkildene er stabile, vil disse trendene gi et konsistent resultat.

4.6.1 Vurdering av datamaterialet og analyse

Feilmarginen for et utvalg er et intervall som legges til/trekkes fra et utvalgsresultat som man med en spesifisert grad av sikkerhet kan regne med inneholder det riktige resultatet for hele populasjonen.

Feilmarginen for utvalget som helhet i denne etterundersøkelsen, er maksimalt +/- 2,2 prosentpoeng med et sikkerhetsnivå på 95 prosent (2,1 prosentpoeng i 2013 og 2012, 2,5 prosentpoeng i 2011, 1,9 prosentpoeng i 2010, 2,1 prosentpoeng i 2009- og 2008-undersøkelsene og 2,8 prosentpoeng feilmargin i 2007-undersøkelsen). Dette er som ventet noe høyere enn i førundersøkelsen, noe som skyldes at antall svar i førundersøkelsen var større enn antall svar som ligger til grunn for etterundersøkelsen. Med færre svar øker feilmarginen.

Antall gjennomførte intervju er lavt innenfor enkelte tjenester. Dette påvirker presisjonen i dataene, og da særlig i de tilfeller der antall svar er lavt samtidig som populasjonen er liten. Det resulterer i høy feilmargin. Derfor bør man behandle resultatene for følgende tjenester med varsomhet:

- EU-Horizon2020
- Lavrisikolån - GFL-flåte
- Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv
- Trebasert innovasjonsprogram

Innenfor disse tjenestene må man være forsiktig med å trekke bastante konklusjoner, og fortrinnsvis benytte data til å indikere eventuelle funn. For de tre sistnevnte tjenestene var det svært få bedrifter i utvalget, det vil si svært få bedrifter som svarte på Førundersøkelsen i 2014, henholdsvis 20, 19 og 22. Som nevnt over, ble det tatt inn 17 saker tilhørende tjenesten EU-Horizon2020, som altså ikke inngikk i Førundersøkelsen 2014.

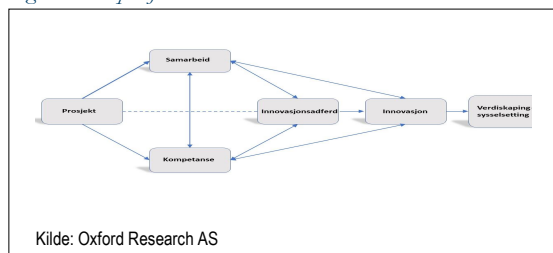
Del 2: Resultater

5. Om prosjekt

- 91 prosent av personene/bedriftene har benyttet tilsagnet de fikk fra Innovasjon Norge, som er en nedgang fra 2013-årgangen med 2 prosentpoeng, men likt med 2012-årgangen.
- 47 prosent av bedriftene har mottatt veiledning og oppfølging etter at de har mottatt tilsagnet - 92 prosent av bedriftene er fornøyd med mottatt veiledning og oppfølging.
- Andel høy addisjonalitet er på 63 prosent, som er en nedgang på ett prosentpoeng fra Etterundersøkelsen 2013.

I dette kapittelet vil vi belyse overordnede kjennetegn ved prosjektene. Dette inkluderer blant annet bruk av tilsagn, hvorvidt prosjektene har mottatt støtte flere ganger, vurderinger av rådgivning, veiledning og oppfølging fra Innovasjon Norges side samt addisjonalitet.

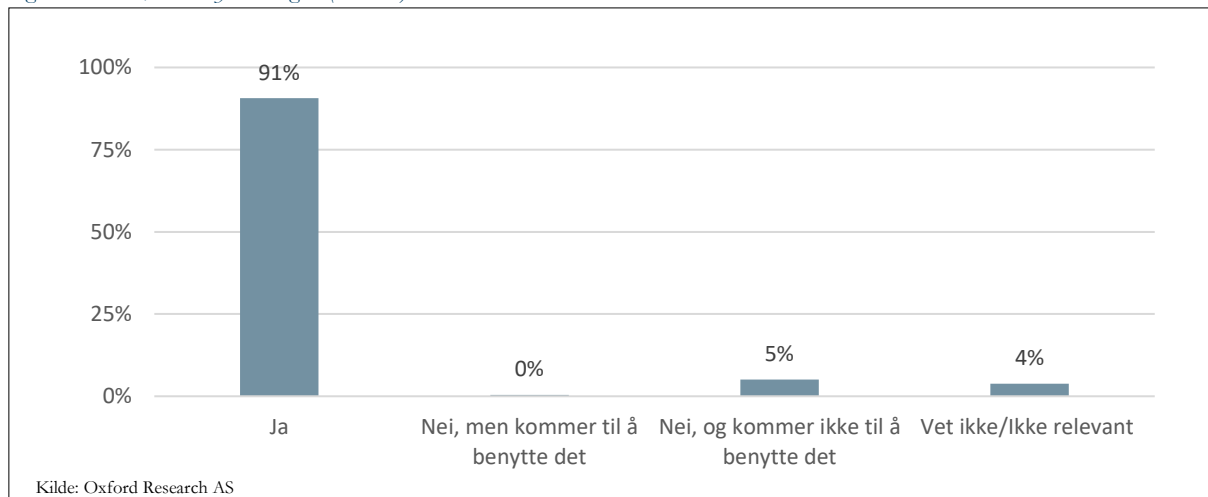
Figur 3: Om prosjektene



5.1 BRUK AV TILSAGN

Totalt fikk 1502 personer/bedrifter spørsmål om hvorvidt de har brukt tilsagnet de fikk fra Innovasjon Norge i 2014. Av disse har 91 prosent brukt dette tilsagnet. Dette er en nedgang fra 2013-årgangen, der andelen var på 93 prosent, men er på samme nivå som 2012-årgangen. Fremdeles er 2009-årgangen et topp-år hvor hele 94 prosent benyttet tilsagnet.

Figur 4: Har du/ dere benyttet tilsagnet (n: 1502)



5.2 STØTTE FLERE GANGER

Totalt har 75 prosent av bedriftene bare mottatt støtte til prosjektet én gang (78 prosent i 2013- og 2012-årgangen, 77 prosent i 2011- og 2010-årgangene), mens 25 prosent har fått støtte til prosjektet flere ganger. For de som har mottatt støtte til prosjektet flere ganger, er gjennomsnittlig antall ganger 2,6 (3,0 i 2013, 2,7 ganger i 2012 og 2,9 ganger i 2011). Bedriften som oppgir flest, har fått støtte til prosjektet 11 ganger fra Innovasjon Norge.

At bedriftene har mottatt støtte flere ganger kan ha konsekvenser for hvordan de svarer på undersøkelsen. Det er ikke alltid like lett for bedriftene å skille hvilken av de gangene de har mottatt støtte som har påvirket prosjektet mest, eller om det er totaliteten som forårsaker resultatene. Det er også en rekke bedrifter som har mottatt flere former for støtte fra Innovasjon Norge i tidsperioden mellom tilsagnet vi her spør etter og frem til undersøkelsen blir gjennomført fire år senere. Det kan være vanskelig for kunden å skille mellom påvirkningen fra de ulike støttetidspunktene.

5.3 VEILEDNING OG OPPFØLGING

En av Innovasjon Norges viktigste oppgaver er å veilede og gi råd til sine kunder. Viktigheten av at kundebehandlerne har tilstrekkelig kunnskap og kompetanse til å drive denne virksomheten overfor bedriftene, er derfor stor. Etter hvert som tiden går og man får prøvd ut de råd som gis av kundebehandlerne, kan imidlertid oppfatningen knyttet til kompetansen til Innovasjon Norges kundebehandlere endre seg. Bedriftene er derfor spurt om tilgangen til veiledning og oppfølging etter at de har mottatt tilsagnet.

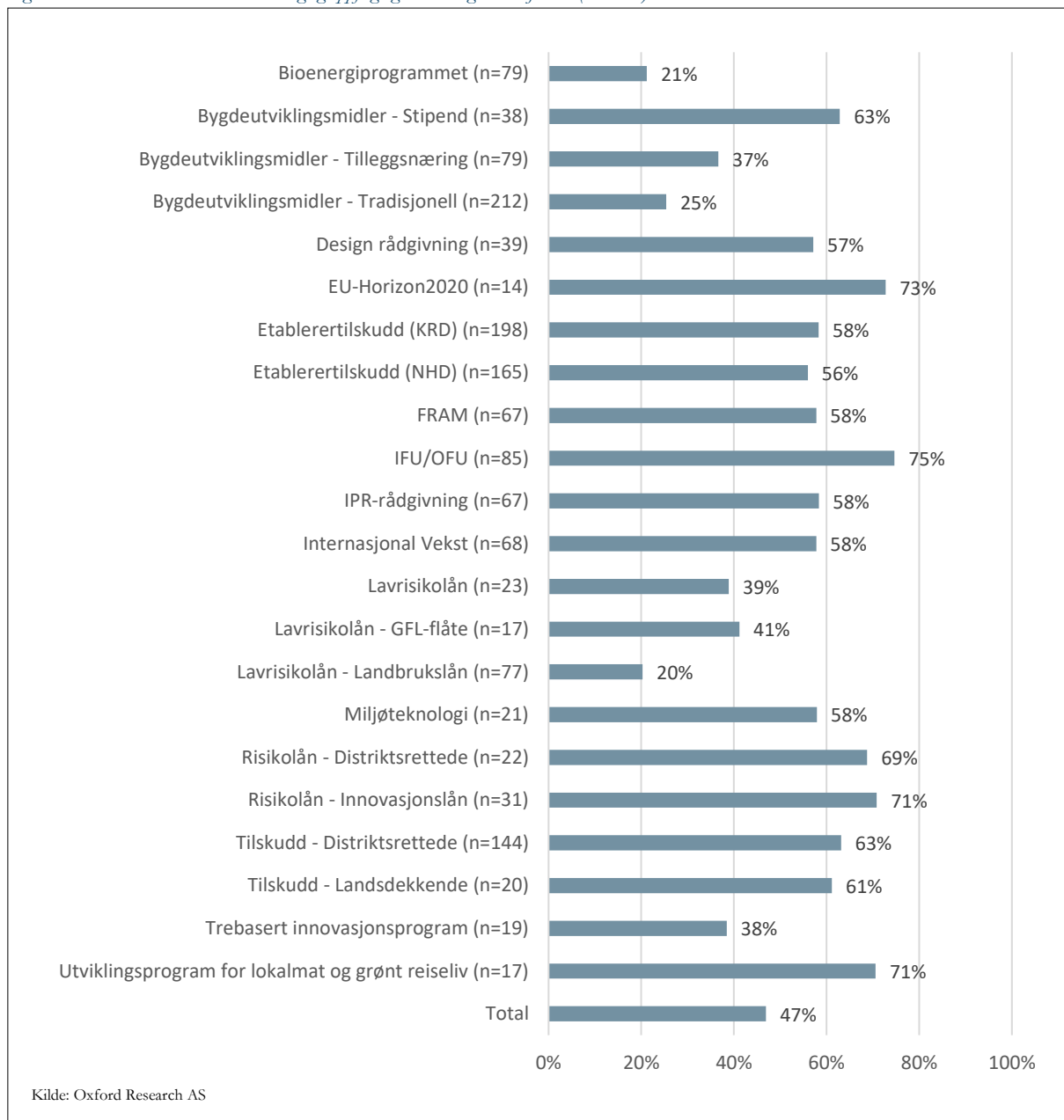
5.3.1 Omfang av veiledning og oppfølging

47 prosent av bedriftene har fått veiledning og oppfølging etter at de har mottatt tilsagnet. Dette er omtrent samme andel som forrige årgang (48 prosent i 2012, 42 prosent i 2011 og 35 prosent i 2010). Omfanget av veiledning og oppfølging har altså økt de senere årene, og ligger nå på et stabilt nivå.

Figuren under viser tjenestefordelingen med hensyn til veiledning og oppfølging. Den viser at tjenestene med høyest andel kunder som motok veiledning og oppfølging er IFU/OFU (75 prosent), EU-Horizon2020 (73 prosent), Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv (71 prosent) og Risikolån – Innovasjonslån (71 prosent). Det er mindre variasjoner sammenlignet med fjorårets undersøkelse, som tyder på at det er ganske jevnt mellom ulike tjenester hvorvidt kundene følges opp. Den tjenesten som stabilt ligger på topplassering er Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv. Samtidig ser vi at tjenester som innebærer realinvesteringer gjennomgående har lavere nivå av oppfølging og veiledning.

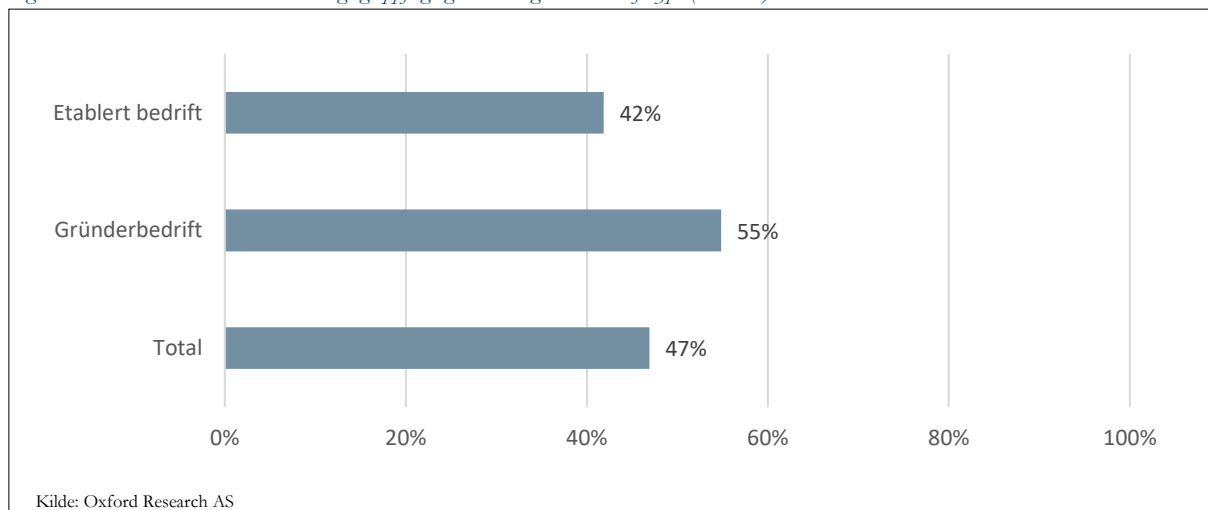
Av de kundene som ikke har mottatt veiledning eller oppfølging, var det 86 prosent som ikke hadde behov eller ønsket oppfølging. Dette betyr at det gjenstår 14 prosent som ikke mottok veiledning eller oppfølging, men som gjerne skulle hatt det. Dette tilsvarer 91 tilfeller av totalen på 1381 respondenter. Tjenestefordelingen på de som gjerne skulle mottatt veiledning, men som ikke fikk det, finnes i tabellene bak i rapporten.

Figur 5: Andel som har mottatt veiledning og oppfølging etter tilsagn etter tjeneste (n: 1381)



Som i tidligere undersøkelser, er det en klar sammenheng mellom bedriftenes alder ved søknadstidspunktet og veiledning og oppfølging fra Innovasjon Norge. Gründerne har i høyere grad mer veiledning (55 prosent) som er en økning på tre prosentpoeng fra undersøkelsene de siste tre årene (52 prosent i 2013, 2012 og 2011). De etablerte bedriftene har noe lavere grad av veiledning og oppfølging (42 prosent i 2013, mot 48 prosent i 2012 og 39 prosent i 2011).

Figur 6: Andel som har mottatt veiledning og oppfølging etter tilsagn etter bedriftstype (n: 1258)

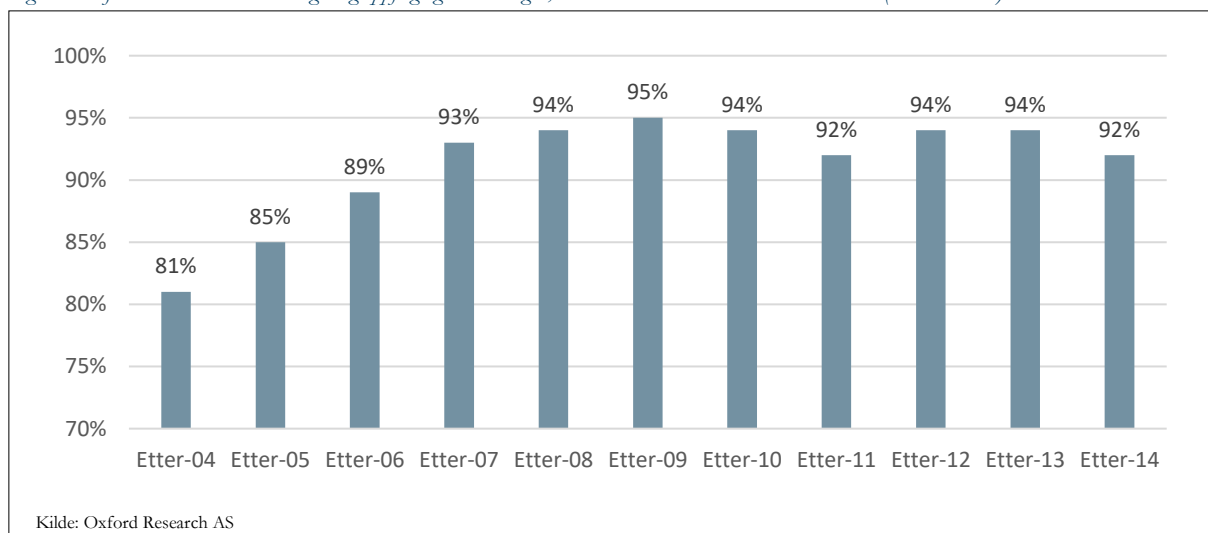


En totalvurdering er at Innovasjon Norge i stor grad følger opp de kundene som har behov og ønske for det. Forbedringspotensialet ligger i de 91 tilfellene som ikke fikk oppfølging, men som hadde behov for det.

5.3.2 Tilfredshet med veiledningen og oppfølgingen

Innovasjon Norges kunder er jevnt over tilfredse med den veiledningen og oppfølgingen som er gitt. Men det er en svak nedgang på to prosentpoeng fra fjorårets undersøkelse. Neste figur viser utviklingen på denne indikatoren over tid. Som figuren viser, er det lite forskjell fra år til år.

Figur 7: Tilfredshet med den veiledningen og oppfølgingen som er gitt, etterundersøkelsene 2004-2014. Andel. (n-2014: 620)



Som vi ser av figuren over, er nesten alle som mottar veiledning og oppfølging tilfredse. Årets nivå er noe lavere enn de to foregående, og nede på nivå med 2011.

Det er ingen signifikante forskjeller i tilfredshet i veiledningen mellom de ulike tjenestene. Det er heller ikke noen geografiske forskjeller i tilfredsheten. Det er derimot en signifikant forskjell i til-

fredshet mellom gründere og etablerte bedrifter. Det er 10 prosent av gründerne som ikke er tilfreds. Dette er en økning på to prosentpoeng fra fjorårets undersøkelse, men ikke like høyt som toppåret i 2011 (8 prosent i 2013 og 2012, og 11 prosent i 2011). For etablerte bedrifter er nivået stabilt på 6 prosent, som det har vært de siste tre årene.

5.4 INNSATSADDISJONALITET

Addisjonalitetsbegrepet brukes til å si noe om hvor nødvendig bruken av offentlige virkemidler er, det vil si hvilken forskjell har midlene utgjort? De tre vanligste formene for addisjonalitet er innsats- (input), resultat- (output) og adferds- (behavioural) addisjonalitet. Addisjonaliteten viser ikke bare i hvilken grad Innovasjon Norge kan legitimere sin ressursbruk ut fra et markedssviktsperspektiv, men det benyttes også til å beregne effekter av støtten, spesielt i forhold til sysselsetting (se kapittel 12).

For å sikre effektiv bruk av samfunnets ressurser, er det et fokus i det norske virkemiddelapparatet på å måle effekter av ulike programmer og tiltak. Den mest ideelle effektmålingen vil være å måle forskjellen mellom en bedrift som fikk tilsagn og den samme bedriften uten tilsagnet på samme tid. Å måle slike kontrafaktiske hendelser er dessverre ikke mulig, men det finnes likevel en rekke metoder for å forsøke å svare på dette spørsmålet. En metode, for å få et inntrykk av den kontrafaktiske hendelsen, er å spørre. Dette er en type addisjonalitetsmål, og spørsmålet i dagens undersøkelse er:

”Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom IN ikke hadde gitt deg/bedriften dette tilbudet/støtten?”

Tabell 10: Addisjonalitet

Addisjonalitet	Hva ville skjedd med prosjektet dersom IN ikke hadde gitt støtte?
Lav	1. Gjennomført prosjektet/aktiviteten uten endringer, samme skala og tidsskjema
Middels	2. Gjennomført prosjektet/aktiviteten i samme skala, men på et senere tidspunkt
Middels	3. Gjennomført prosjektet/aktiviteten i en mer begrenset skala, men med samme tidsskjema
Høy	4. Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala
Høy	5. Prosjektet/aktiviteten ville ikke bli gjennomført
	Vet ikke

Kilde: Oxford Research AS

Svar 1 kategoriseres som lav addisjonalitet, svar 2 og 3 som middels addisjonalitet og svar 4 og 5 kategoriseres som høy addisjonalitet.

Addisjonalitet er en mer sentral indikator i førundersøkelsen enn i etterundersøkelsen. Den måles imidlertid i begge undersøkelsene. Addisjonalitet er en mer sentral indikator i førundersøkelsen enn i etterundersøkelsen, fordi dette spørsmålet kan tolkes annerledes når det stilles i retrospekt. Hvor tilfreds kunden er med utfallet av prosjektet kan påvirke hva de svarer i etterundersøkelsen.

Innsatsaddisjonalitet⁵ gir svar på om de som mottar et virkemiddel eller deltar i en offentlig initiert satsing virkelig har bruk for det, eller om det er slik at dette ville blitt gjennomført uansett.

⁵ For en diskusjon av input-addisjonalitet og innovasjon, se Georghiou og Clarysse (2006). En diskusjon av input-addisjonaliteten i måling av innsats mot bedrifter i Norge finnes bl.a. i Alsos et al. (2006).

Høy innsatsaddisjonalitet forutsetter imidlertid ikke nødvendigvis at det subsidierte prosjektet eller tiltaket er vellykket, da man fokuserer på ”input” og ikke på ”output” eller en atferdsdimensjon. Denne formen på addisjonalitet er imidlertid ofte viktig for å legitimere offentlig virkemiddelbruk. Virkemidler er til for å korrigere en markedssvikt, altså hvor det er etterspørsel etter å gjennomføre noe, men ikke et tilbud.

I evalueringsstudier som legger **resultataddisjonalitet** til grunn, er det imidlertid viktig å avdekke hvorvidt offentlige intervensjoner stimulerer mottakerbedriftene til å realisere vellykkede prosjekter, nye varer, tjenester, prosesser og innovasjoner, som uten offentlig støtte ikke hadde blitt utviklet. Resultataddisjonalitet prøver med andre ord å beskrive tilleggseffekten på tjenester eller varer som kan tilskrives en offentlig satsing; altså: hva er kommet ut av deltakelse i programmet, som ellers ikke ville blitt realisert. De økonomiske indikatorene vi beskriver i kapittel 10 er indikatorer på resultataddisjonalitet. Kapittel 9 om innovasjon gir delvis indikasjon på resultataddisjonalitet (for eksempel om det er utviklet nye varer).

Adferdsaddisjonalitet er et mer komplekst begrep som ble introdusert delvis for å komplettere de to foregående addisjonalitetsbegrepene, og handler om i hvilken grad det oppstår forskjeller og endringer i bedriftens adferd som kan tilskrives en offentlig intervensjon⁶. Adferdsaddisjonalitet handler om de kvalitative endringene som oppstår når bedrifter mottar offentlig støtte/deltar i offentlig støttede programmer. Dette kan for eksempel inkludere påvirkning/endring av strategisk adferd (eksempelvis i forbindelse med bedriftssamarbeid) eller forbedringer med hensyn til ledelse av utviklings- og innovasjonsprosesser eller lignende. Fokus rettes mot de mer langsiktige endringene av bedriftenes atferd. Ett hovedpoeng i denne forbindelse er at offentlige intervensjoner vil ha langvarige effekter på innsats først når mottakerbedriftene endrer sin adferd som for eksempel sine innovasjonsstrategier og markedsorientering. Å måle atferdsendring er imidlertid krevende, da det blant annet vil ta tid å endre/påvirke bedriftene. I tillegg vil det selvfølgelig alltid være måleproblemer med hensyn til hva som er effekten av hva. Kapitelene 6-8 gir gode indikatorer på adferdsaddisjonalitet, selv om vi her bare måler adferden som kan tilskrives prosjektet og ikke hvilke ettervirkninger disse atferdsendringene har for bedriften.

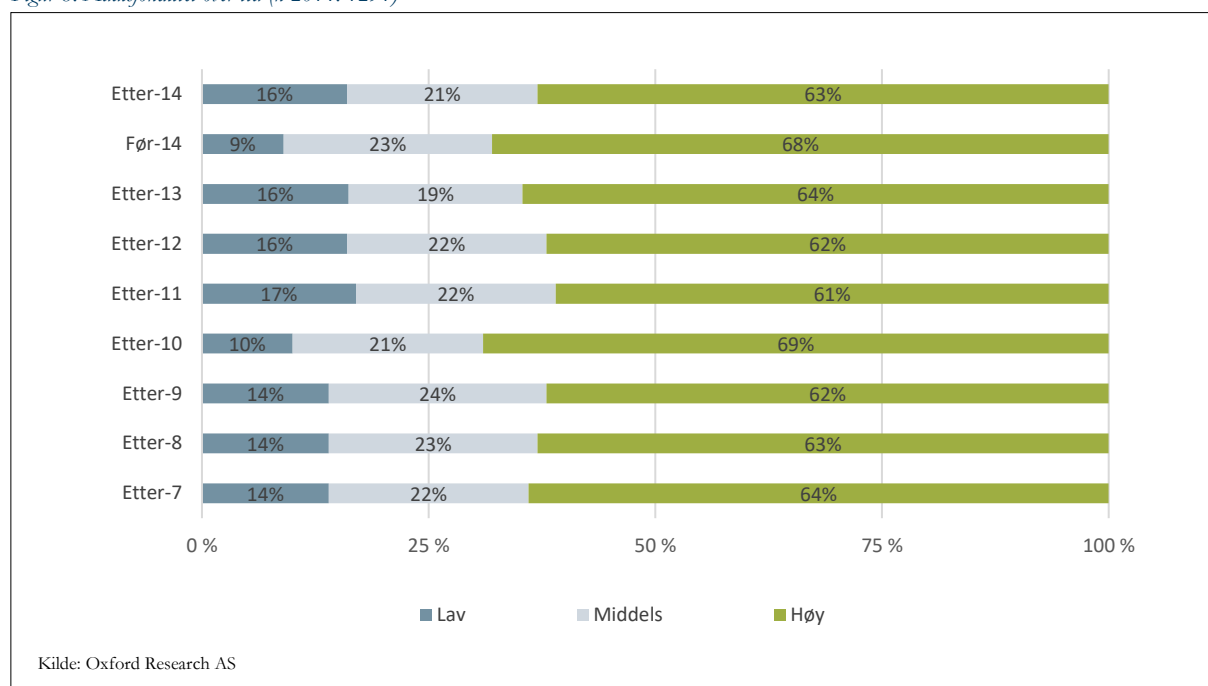
Det første spørsmålet vi skal se på er innsatsaddisjonalitet. Innsatsaddisjonalitet sier altså noe om hvorvidt støtteordningen har ført til realisering av prosjekter som ellers ikke ville blitt realisert (se Waagø et. al. 1993 og Fossen og Waagø, 1994). Det er altså et begrep med en klar kontrafaktisk dimensjon. Forutsetningen legger til grunn at det som faktisk har skjedd, likevel ikke finner sted. Det er denne forutsetningen som knytter markedssvikt og addisjonalitet sammen. I kundeeffektundersøkelsene er det innsatsaddisjonalitet som først og fremst blir analysert, men denne blir også brukt for å vurdere hvor mye av resultater og effekter som tilskrives Innovasjon Norges tjenester.

En potensiell måte å måle addisjonalitet på er å ”endre historien” gjennom å se nærmere på de bedriftene/ideene som ikke fikk støtte og derigjennom anta at de er like og oppfører seg likt som de som har mottatt støtte fra Innovasjon Norge. Problemet med denne tilnærmingen er at det forhåpentligvis er en god grunn for at denne ideen eller bedriften ikke har fått støtte fra Innovasjon Norge og den andre har. Dermed er antagelsen uholdbar og bedriftene eller ideene sannsynligvis ikke sammenlignbare på sentrale parametere. Dette gjør addisjonalitet vanskelig å måle og å etterprøve. Gjennom kundeeffektundersøkelsene har vi likevel gjort forsøk på det.

⁶ Forutsetningen som ligger til grunn for dette, er at adferden endres i en fordelaktig retning, selv om en i evaluerings-sammenheng også må være oppmerksom på mulige negative effekter (OECD, 2005).

Neste figur viser addisjonaliteten i før- og etterundersøkelsene for 2014, samt etterundersøkelsene for 2007- til 2013-årgangene. Resultatene viser at andelen høy og middels addisjonalitet har gått ned fra før- til etterundersøkelsen, mens andelen lav addisjonalitet har gått markant opp. Det er altså flere av kundene som i retrospekt mener at prosjektet kunne vært gjennomført uten bistand fra Innovasjon Norge. Det er likevel svært stabilt nivå når vi sammenligner addisjonaliteten med de øvrige etterundersøkelsene. Det er viktig å understreke at det mest rendyrkede addisjonalitetsmålet fås gjennom førundersøkelsen. I etterundersøkelsen er addisjonalitetsmålet vel så mye en parameter på prosjektets suksess og kompleksitet. Dette innebærer at det trolig er en betydelig grad av eterrasjonalisering inne i kundenes vurderinger.

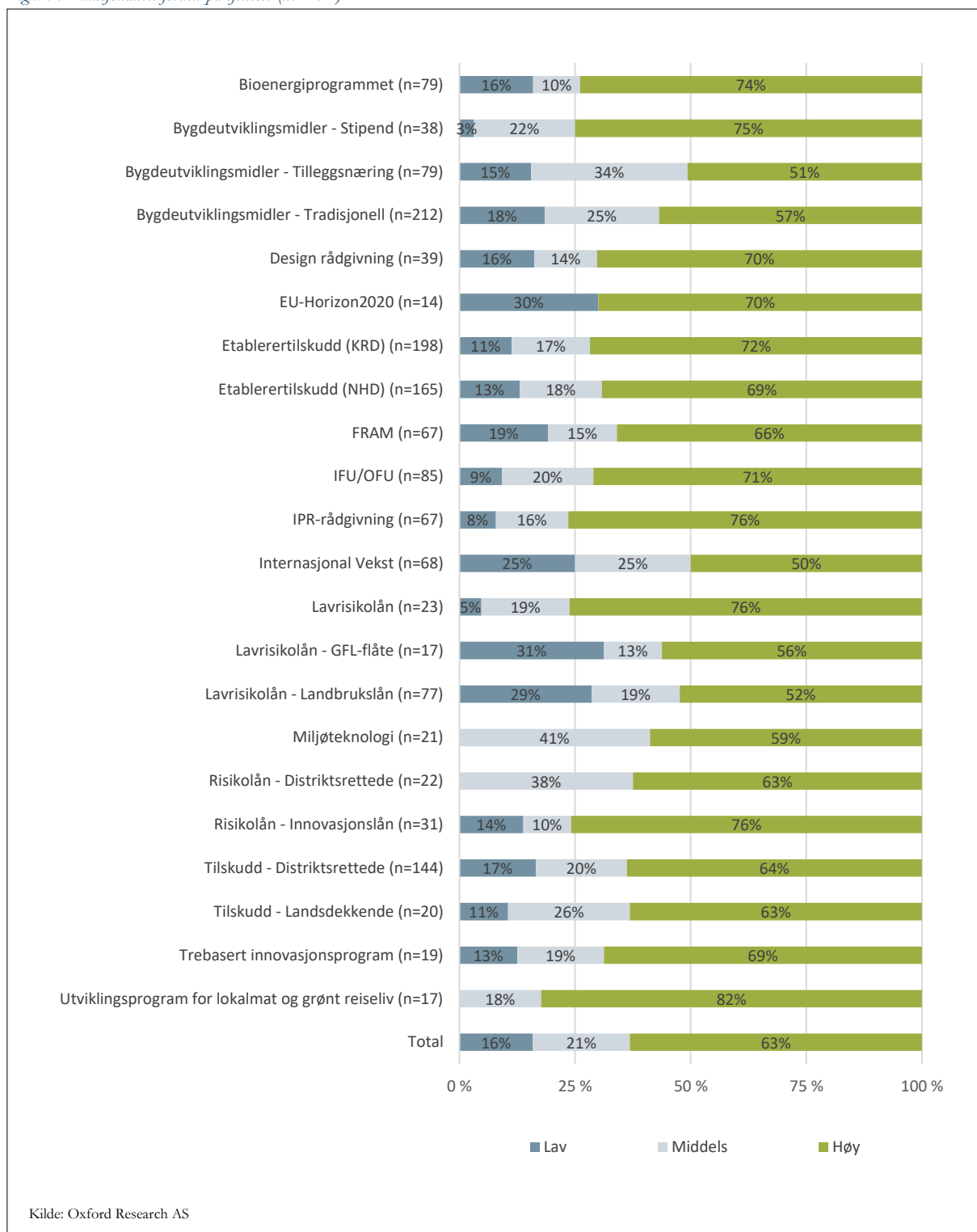
Figur 8: Addisjonalitet over tid (n-2014: 1291)



5.4.1 Addisjonalitet etter tjeneste

Dersom vi ser på ulike nivåer på addisjonalitet mellom tjeneste er det Utviklingsprogrammet for lokalmat og grønt reiseliv som har høyest addisjonalitet (82 prosent), deretter følger Risikolån – Innovasjon, Lavrisikolån og IPR-rådgivning på en delt andreplass (76 prosent). Dette er en svært mangfoldig gruppe tjenester. Den mest interessante er Lavrisikolån. At denne gruppen har høy addisjonalitet betyr at kundene ikke har hatt mulighet til å få det samme lånet gjennom kommersielle aktører. Tjenestene med lavest addisjonalitet er Internasjonal vekst (50 prosent) og Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell (51 prosent).

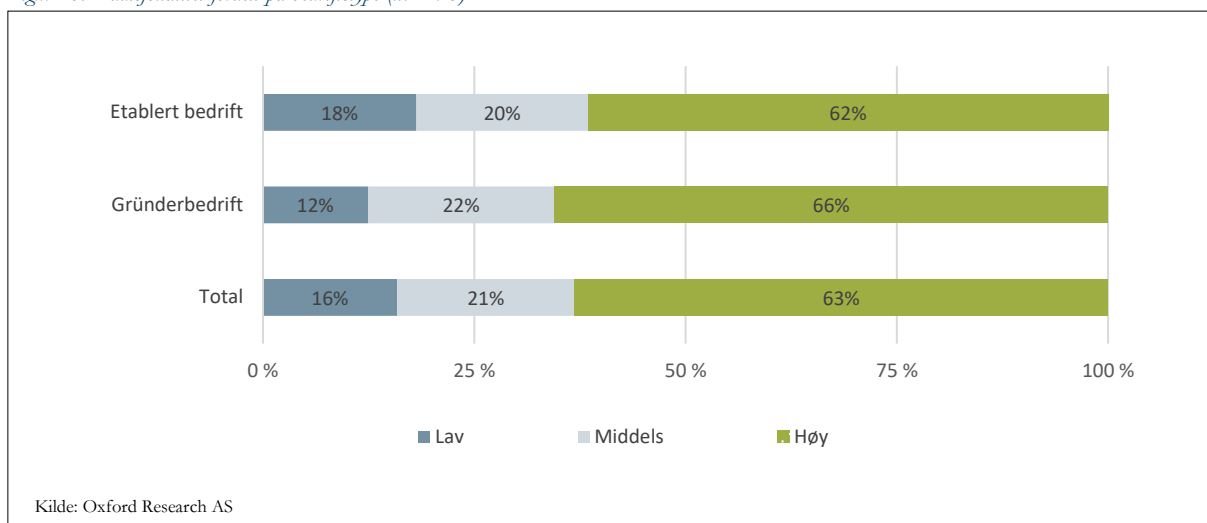
Figur 9: Addisjonalitet fordelt på tjeneste (n: 1291)



5.4.2 Addisjonalitet etter bedriftstype

Når vi analyserer addisjonalitet ut fra bedriftenes alder på søknadstidspunktet, finner vi – som i undersøkelsene av de tre foregående årgangene – at det er små forskjeller mellom gründerne og de etablerte bedriftene når vi betrakter andelen som har oppgitt høy addisjonalitet.

Figur 10: Addisjonalitet fordelt på bedriftstype (n: 1290)



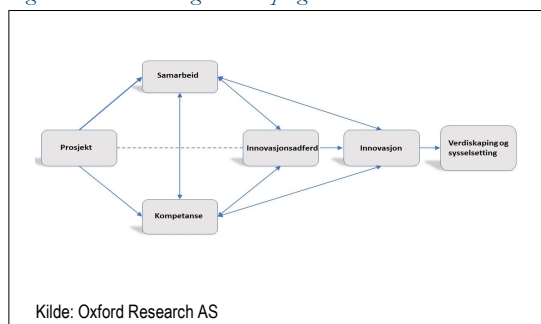
6. Samarbeid

- 78 prosent av prosjektene har ført til økt samarbeid med ulike aktører. Dette er en nedgang på 3 prosentpoeng fra 2013-årgangen.
- I gjennomsnitt har prosjektene ført til samarbeid med 2,9 aktører. Det tilsvarende tallet for 2013-årgangen var på 3,2 aktører, mens det for 2012-årgangen var på 3,0 aktører.

Innovasjon Norge legger stor vekt på at prosjektene skal bidra til samarbeid, kompetanseheving og innovasjon. I de påfølgende kapitlene ser vi nærmere på hvilke ”myke” effekter virksomhetene har oppnådd gjennom prosjektene. Samarbeid er hovedfokus i dette kapitlet, mens vi i de etterfølgende går nærmere inn på prosjektenes bidrag til kompetanse, ulike atferdsendringer og innovasjon.

Samarbeid med andre aktører er viktig av flere grunner. For det første kan det bidra til at bedriftene får tilgang på ressurser som de ellers ikke ville ha vært i stand til, og gjennom det blir mer konkurransedyktige. For det andre er samarbeid med andre en viktig faktor for å skape innovasjon. Gjennom samarbeid med andre kan bedriftene få nye impulser som gjør at de ender atferd og ikke ”låser seg inn” i vante måter å gjøre ting på. Indikasjoner på at prosjektene fører til økt samarbeid er derfor en side ved Innovasjon Norges engasjement som det er grunn til å se nærmere på.

Figur 11: Samarbeid og verdiskaping



For å kartlegge prosjektenes samarbeidsbidrag er bedriftene spurt om prosjektet har ført til økt samarbeid med følgende aktører:

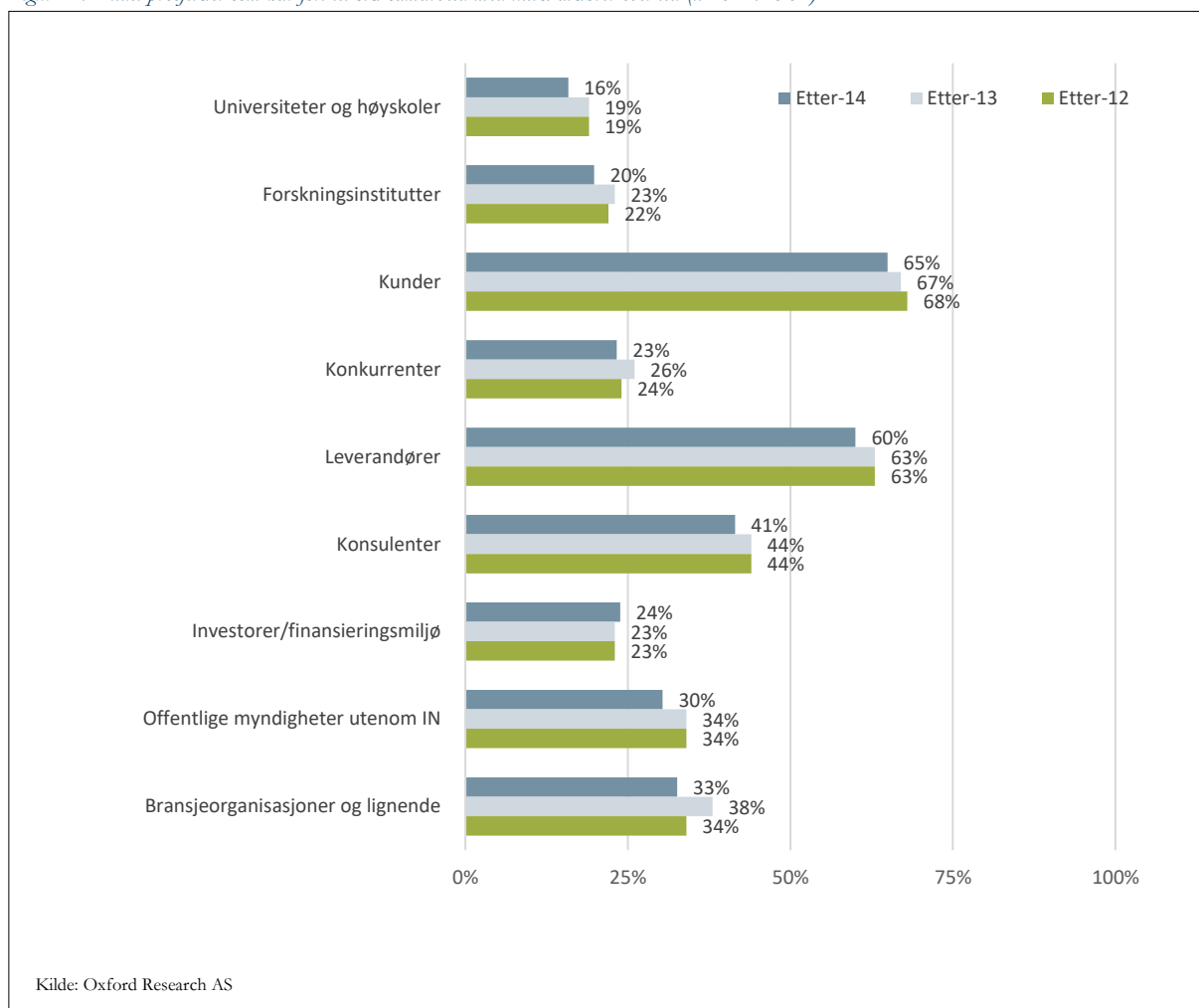
- Universitet og høyskole
- Forskningsinstitutt
- Kunder
- Konkurrenter
- Leverandører
- Konsulenter
- Investorer/finansieringsmiljø
- Offentlige myndigheter utenom Innovasjon Norge
- Bransjeorganisasjoner og lignende

Som i tidligere etterundersøkelser har prosjektene i størst grad ført til økt samarbeid med kunder (65 prosent) og leverandører (60 prosent). Dersom en ser resultatene samlet, er det er 78 prosent av virksomhetene som oppgir at prosjektene har ført til økt samarbeid med ulike aktører. Dette ligger noe under nivået i forrige etterundersøkelse (81 prosent).

Vi har sett nærmere på utviklingen av samarbeid med ulike aktørgrupper fra 2012- til 2014-årgangene. Som neste figur viser, har resultatene vært relativt stabile de siste tre årene. Sammenligner en 2014-årgangen med 2013-årgangen har det imidlertid, med unntak for samarbeid med investorer/finansieringsmiljø, vært en nedgang for alle aktørene. Nedgangen er størst for bidraget til samarbeid med bransjeorganisasjoner og lignende (5 prosentpoeng), mens reduksjonen i skårene for de resterende stort sett ligger på 2-3 prosentpoeng.

En mulig årsak til denne utviklingen kan være at bedriftene ble noe mer risikoaverse som følge av oljeprisnedgangen som kom for fullt i juni 2014. Den økte usikkerhetene av hva som vil bli konsekvensene av dette kan føre til at bedriftene prioriterer prosjekter som i større grad bidrar til å skape kortsiktige gevinster. Samtidig kan mulige samarbeidsaktørene også tenkes å fokusere mer på sine grunnaktiviteter, noe som forsterker tendensen ytterligere.

Figur 12: Andel prosjekter som har ført til økt samarbeid med ulike aktører over tid (n-2014: 1502)



6.1 SAMARBEID ETTER TJENESTE

Neste tabell gir en oversikt over andelen som samarbeider med de ulike aktørene etter tjeneste. Som det fremgår av tabellen, varierer samarbeidsbidraget sterkt mellom de ulike tjenestene. Det er stort sett de samme tjenestene som skårer gjennomgående høyt på samarbeid med de ulike aktørgruppene. Det samlede samarbeidsbidraget er høyest for Risikolån – innovasjonslån, Tilskudd – landsdekkende, IFU/OFU og EU-Horizon 2020. Dette er alle tjenester der det er et sterkt fokus på innovasjon og utviklingsaktiviteter, og som en følge av det, samarbeid.

Tabell 11: Andel prosjekter som har ført til økt samarbeid etter tjeneste (n: 1082)

	UoH	Forskingsinstitutt	Kunder	Konkurrenter	Leverandører	Konsulenter	Investorer/ finansieringsmiljø	Offentlige myndigheter utenom IN	Bransjeorganisasjoner og lignende
Bioenergiprogrammet (n=79)	2 %	0 %	44 %	8 %	69 %	25 %	9 %	13 %	23 %
Bygdeutviklingsmidler – Stipend (n=38)	18 %	18 %	94 %	68 %	73 %	55 %	7 %	52 %	50 %
Bygdeutviklingsmidler – Tilleggsnæring (n=79)	18 %	26 %	87 %	44 %	75 %	53 %	14 %	45 %	59 %
Bygdeutviklingsmidler – Tradisjonell (n=212)	3 %	13 %	47 %	23 %	62 %	44 %	24 %	31 %	36 %
Design rådgivning (n=39)	18 %	18 %	91 %	21 %	75 %	57 %	17 %	32 %	33 %
EU-Horizon2020 (n=14)	73 %	60 %	55 %	0 %	82 %	40 %	60 %	44 %	50 %
Etablerertilskudd (KRD) (n=198)	33 %	28 %	81 %	28 %	76 %	59 %	42 %	44 %	40 %
Etablerertilskudd (NHD) (n=165)	42 %	35 %	87 %	21 %	74 %	60 %	48 %	33 %	45 %
FRAM (n=67)	5 %	14 %	70 %	33 %	52 %	40 %	13 %	17 %	24 %
IFU/OFU (n=85)	46 %	51 %	90 %	14 %	78 %	53 %	45 %	53 %	47 %
IPR-rådgivning (n=67)	33 %	47 %	78 %	20 %	63 %	64 %	44 %	36 %	34 %
Internasjonal Vekst (n=68)	16 %	26 %	77 %	24 %	39 %	32 %	29 %	37 %	32 %
Lavrisikolån (n=23)	7 %	33 %	95 %	59 %	89 %	50 %	29 %	38 %	56 %
Lavrisikolån - GFL-flåte (n=17)	8 %	15 %	71 %	29 %	77 %	38 %	33 %	46 %	46 %
Lavrisikolån - Landbrukslån (n=77)	7 %	7 %	54 %	37 %	78 %	54 %	26 %	40 %	55 %
Miljøteknologi (n=21)	53 %	53 %	65 %	16 %	85 %	58 %	53 %	47 %	24 %
Risikolån - Distriktsrettede (n=22)	33 %	20 %	85 %	53 %	83 %	62 %	33 %	36 %	53 %
Risikolån - Innovasjonslån (n=31)	32 %	43 %	100 %	18 %	85 %	68 %	46 %	52 %	48 %
Tilskudd - Distriktsrettede (n=144)	23 %	28 %	87 %	42 %	69 %	53 %	29 %	39 %	37 %
Tilskudd - Landsdekkende (n=20)	50 %	50 %	87 %	50 %	75 %	50 %	21 %	64 %	36 %
Trebasert innovasjonsprogram (n=19)	17 %	17 %	79 %	33 %	64 %	67 %	17 %	9 %	45 %
Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv (n=17)	15 %	46 %	88 %	43 %	67 %	36 %	15 %	59 %	71 %
Total	21 %	26 %	74 %	30 %	68 %	51 %	30 %	37 %	40 %

Kilde: Oxford Research AS

6.2 SAMARBEID HOS GRÜNDERE OG ETABLERTE BEDRIFTER

Når vi analyserer samarbeid ut fra bedriftenes alder, er det et tydelig skille mellom gründerne og etablerte bedrifter. Prosjektene har i større grad ført til økt samarbeid for gründerne for alle aktørgruppene. Forskjellen i samarbeidsbidrag er aller størst for samarbeid med universiteter og høyskoler (15 prosentpoeng).

En medvirkende årsak til dette kan være at de etablerte bedriftene i større grad har sine relasjoner til universiteter og høyskoler på plass. En annen mulighet kan være at gründerne har en større andel prosjekter som har en høyere innovasjonsgrad, noe som gjør at de sannsynligvis vil ha et større behov for å få tilført avansert kompetanse.

Som for 2013-årgangen er forskjellen i samarbeidsbidrag nest størst for kunder (13 prosentpoeng). Dette virker rimelig i og med at etablerte bedrifter i større grad vil ha et etablert kundegrunnlag enn gründerbedrifter. Dette slår igjen ut i form av at prosjektene i større grad bidrar til nye kunder for gründerbedriftene.

Tabell 12: Andel prosjekter som har ført til økt samarbeid etter bedriftstype (n: 1081)

	UoH	Forskningsinstitutt	Kunder	Konkurrenter	Leverandører	Konsulenter	Investorer/ finansieringsmiljø	Offentlige myndigheter utenom IN	Bransjeorganisasjoner og lignende
Etablert bedrift	14 %	22 %	69 %	28 %	65 %	48 %	24 %	34 %	39 %
Gründerbedrift	29 %	31 %	82 %	33 %	73 %	55 %	38 %	42 %	42 %
Total	21 %	26 %	74 %	30 %	68 %	51 %	30 %	37 %	40 %
Kilde: Oxford Research AS									

6.3 SAMLET BIDRAG TIL SAMARBEID

I det foregående har vi sett nærmere på om prosjektene har ført til økt samarbeid med ulike aktører. I det videre vil vi se nærmere på prosjektenes samlede bidrag til samarbeid, det vil si i hvilken grad de ulike prosjektene har bidratt til økt samarbeid med flere aktører. Figur 13, 14 og 15 illustrerer dette nærmere.

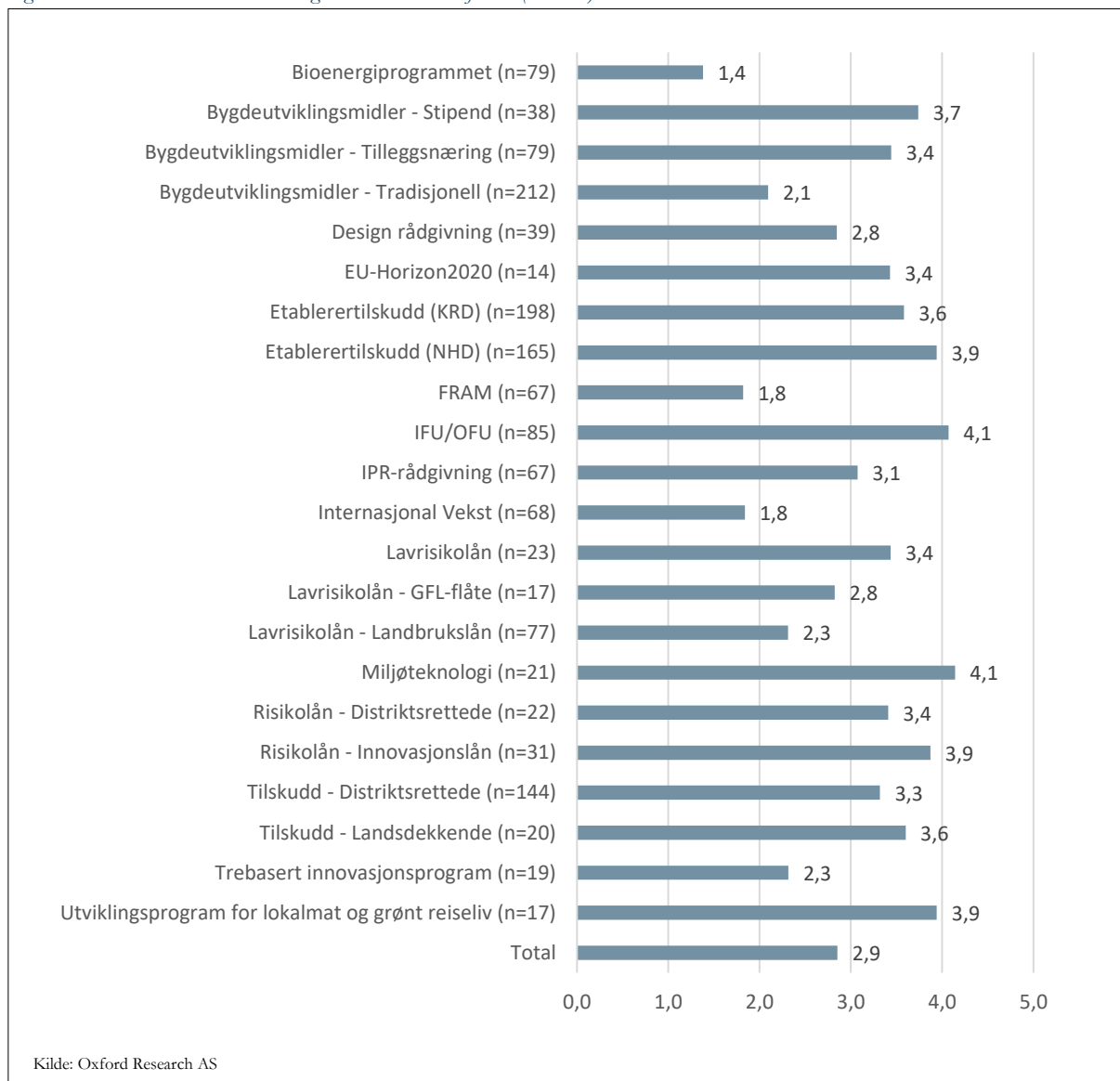
6.3.1 Samlet samarbeidsbidrag etter tjeneste

Totalt har prosjektene ført til økt samarbeid med gjennomsnittlig 2,9 aktører. Det er en nedgang fra 2013-årgangen, hvor det tilsvarende tallet lå på 3,2 aktører. Resultatforskjellen er imidlertid ikke så stor fra 2012-kullet. Her lå bidraget på 3,0 aktører.

Dersom en går inn på de ulike tjenestene, viser figuren under at det samlede samarbeidsbidraget er høyest for Miljøteknologiordningen og IFU/OFU (4,1 aktører). Samarbeidsbidraget er også betydelig blant Etablerertilskudd NHD (3,9 aktører), Utviklingsprogrammet for lokalmat og grønt reiseliv (3,9 aktører) og Risikolån – innovasjonslån (3,9 aktører). Dette er alle tjenester som har anseelig

fokus på utvikling og innovasjon. Det totale bidraget til samarbeid er lavest for Bioenergiprogrammet (1,4 aktører), FRAM (1,8 aktører) og Internasjonal Vekst (1,8 aktører). Bioenergiprogrammet har også skåret lavest tidligere, mens de to andre også i tidligere undersøkelser har skåret lavt. En mulig medvirkende årsak til det er at det er snakk om tjenester med en relativt spisset innretning.

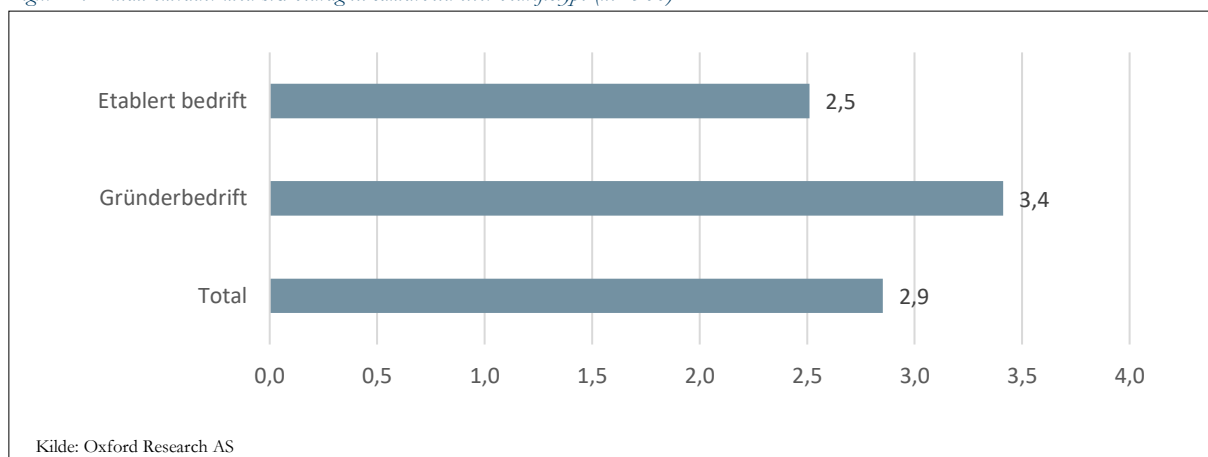
Figur 13: Antall områder med økt bidrag til samarbeid etter tjeneste (n: 1502)



6.3.2 Samlet samarbeidsbidrag for gründere og etablerte bedrifter

Vi har også sett nærmere på hvorvidt det er forskjeller i prosjektenes samarbeidsbidrag ut fra bedriftstype. De unge bedriftenes prosjekter (gründere) har et signifikant høyere samarbeidsbidrag enn de etablerte bedriftenes. Nivået for gründere ligger på 3,4 aktører, mens samarbeidsbidraget for etablerte bedrifter ligger på 2,9 aktører. Sammenlignet med 2013-årgangen er det en reduksjon i antall samarbeidsbidrag på 0,2 aktører for både gründere og for etablerte bedrifter. Resultatene er nå omtrent likt med 2012-årgangen.

Figur 14: Antall områder med økt bidrag til samarbeid etter bedriftstype (n: 1500)

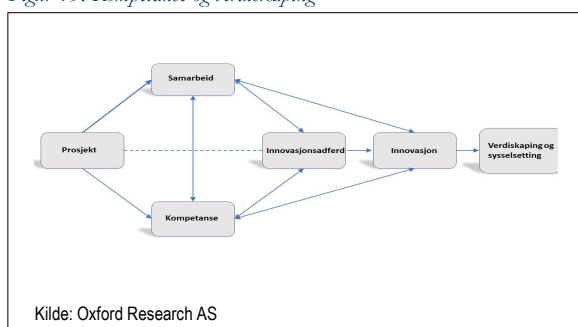


7. Bidrag til kompetanseutvikling

- På grunn av spørretekniske endringer (antall områder det spørres om er økt fra 10 til 12), er ikke svarene om kompetanse direkte sammenlignbare med tidligere års undersøkelser.
- Overordnet svarer 73 prosent at de har fått økt kompetanse på minst ett kompetanseområde i stor grad (skår 4 og 5). Dette er det høyeste nivået for økt kompetanse de siste fem årene.
- I gjennomsnitt fører prosjektene/aktivitetene til kompetanseøkning på 3,0 av 12 mulige områder.

At prosjektene skal føre til kompetanseutvikling i bedriftene er ett av Innovasjon Norges mål. Kompetanseheving kan bidra til innovasjon og dermed verdiskaping på sikt, som illustrert i figuren nedenfor.

Figur 15: Kompetanse og verdiskaping



For å kartlegge i hvilken grad Innovasjon Norge når dette målet, har vi i etterundersøkelsen med spørsmål om kompetanseeffekter. Bedriftene ble spurt om i hvilken grad prosjektet har ført til økt kompetanse på følgende områder:

- Produktutvikling
- Tjenesteutvikling
- Prosessutvikling
- Markedsutvikling
- Strategi
- Organisasjon og ledelse
- Rekruttering og opplæring av ansatte
- Økonomi, budsjetter og økonomistyring
- Opparbeiding av bedre nettverk
- Internasjonalt samarbeid
- Internasjonale markeder
- Eksport

Andelen prosjekter som i stor grad har ført til økt kompetanse på minst ett kompetanseområde (skår 4 og 5) er 73 prosent. Dette er en økning på hele fem prosentpoeng fra Etter 2013, hvor nivået var 68 prosent, og dermed det høyeste nivået for økt kompetanse de siste fem årene.

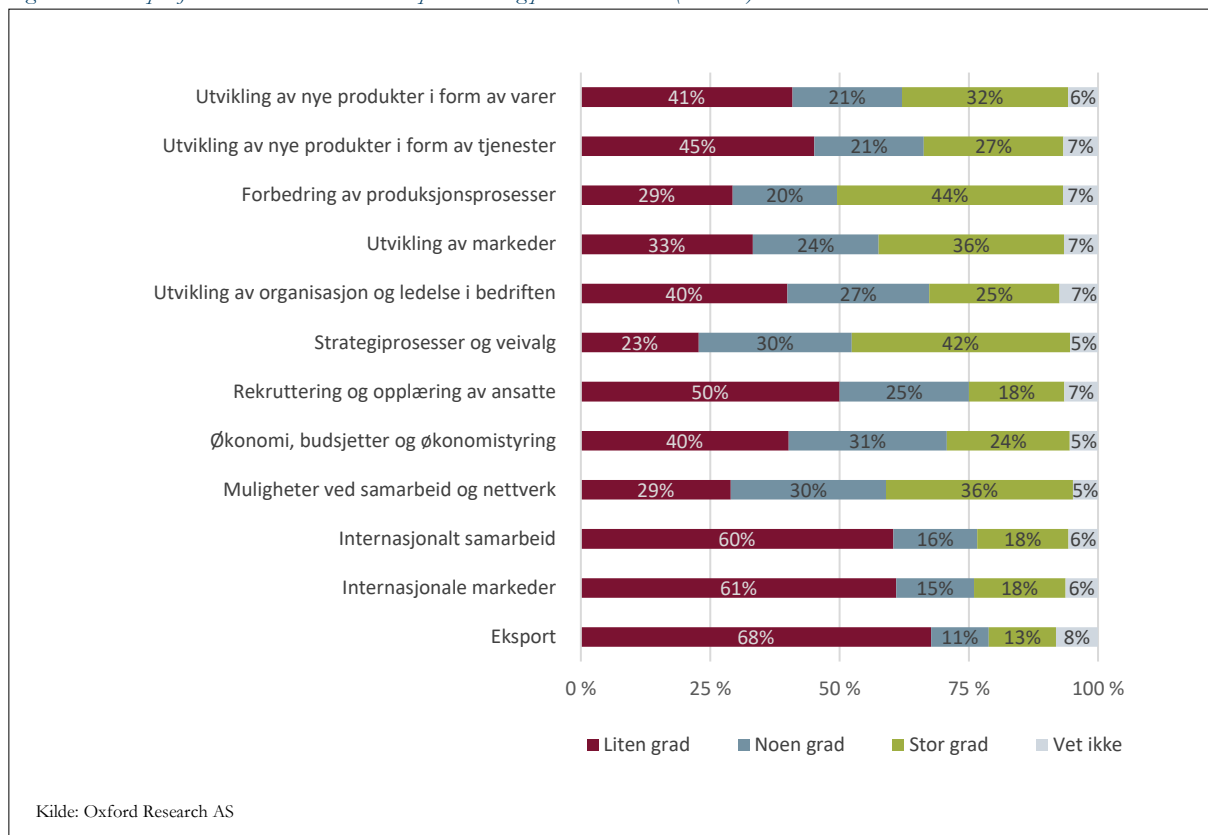
Neste figur viser hvilken betydning prosjektene har hatt for de tolv ulike kompetanseområdene. Det er også viktig å merke seg at antall kompetanseområder er økt med to nye områder, «rekruttering og opplæring av ansatte» og «økonomi, budsjetter og økonomistyring». Begge disse handler om interne forhold i bedriften.

Fordelt på underområdene er det en rekke kategorier som har hatt en nedgang. Kombinert med at totalen har hatt en økning, betyr det at kompetansehevingen som har forekommet er mer spisset enn tidligere. Det er flere som i stor grad har hatt en økning på bare ett område, mens færre har i stor grad hatt kompetanseøkning på flere områder. Kategoriene med størst grad av kompetanseutvikling er i 2014-årgangen prosessutvikling (44 prosent), strategi og veivalg (42 prosent), markedsutvikling (36 prosent) og utvikling av bedre nettverk (36 prosent). De to siste kategoriene var også en del av topplasseringene i 2012-årgangen, men har hatt en nedgang på henholdsvis 5 og 8 prosentpoeng.

I likhet med de foregående årgangene er det kompetanseutvikling knyttet til internasjonalisering som har lavest andel kompetanseheving. Dette har nok sammenheng med at internasjonale områder ikke er like relevante for mange av Innovasjon Norges kunder. Men selv om det ikke er like relevant, har andelen som har fått stor grad av kompetanseheving på området gått svakt opp. Både kompetanse om internasjonale markeder og eksport har økt med ett prosentpoeng. Samtidig har andelen som i liten grad har fått økt kompetanse gått opp.

I denne årgangen av Etterundersøkelsen har spørsmålene om kompetanse blitt harmonisert med Førundersøkelsen. Dette viser at selv små endringer i skjema kan ha ganske store konsekvenser for resultatene. De store endringene i resultater har sannsynligvis sammenheng med at bedriftene ikke lenger har hatt mulighet til å svare «ikke relevant». De som tidligere ville svart «ikke relevant», har nå svart at det har vært ingen eller lite bidrag til kompetanseøkning. Dette forårsaker igjen at fordelingen mellom gradene endres ganske mye.

Figur 16: Andel prosjekter som har bidratt til kompetansebeving på ulike områder (n: 1502)



7.1 KOMPETANSE ETTER TJENESTE

I neste tabell har vi kartlagt andelen prosjekter som i stor grad (skår 4 og 5) har ført til økt kompetanse på de ulike områdene fordelt på de forskjellige tjenestene. Det overordnede bildet er at det er store forskjeller mellom de ulike tjenestene. Tjenestene med lavest antall respondenter får store svingninger i resultatene, og må behandles med varsomhet.

De to tjenestene som har høyest nivå på tvers av kompetanseområdene er, IFU/OFU og Risikolån – innovasjonslån. De to tjenestene som skårer jevnt over lavest her er Bioenergiprogrammet og Trebasert innovasjonsprogram.

Tabell 13: Andel prosjekter som har ført til økt kompetanse etter tjeneste (n: 1381)

	Utvikling av nye produkter i form av varer	Utvikling av nye produkter i form av tjenester	Forbedring av produksjonsprosesser	Utvikling av markeder	Utvikling av organisasjon og ledelse i bedriften	Strategiprosesser og veivalg	Rekruttering og opplæring av ansatte	Økonomi, budsjetter og økonomistyring	Muligheter ved samarbeid og nettverk	Internasjonal samarbeid	Internasjonale markeder	Eksporert
Bioenergiprogrammet (n=79)	11 %	11 %	23 %	4 %	5 %	11 %	3 %	8 %	12 %	0 %	0 %	0 %
Bygdeutviklingsmidler – Stipend (n=38)	53 %	42 %	42 %	58 %	28 %	61 %	14 %	31 %	56 %	3 %	6 %	3 %
Bygdeutviklingsmidler – Tilleggsnæring (n=79)	28 %	27 %	48 %	35 %	21 %	35 %	20 %	21 %	35 %	9 %	8 %	7 %
Bygdeutviklingsmidler – Tradisjonell (n=212)	10 %	4 %	60 %	8 %	14 %	31 %	12 %	25 %	16 %	1 %	1 %	1 %
Design rådgivning (n=39)	35 %	27 %	35 %	51 %	30 %	57 %	22 %	19 %	49 %	16 %	14 %	5 %
EU-Horizon2020 (n=14)	55 %	36 %	45 %	64 %	45 %	73 %	27 %	9 %	73 %	82 %	73 %	55 %
Etablerertilskudd (KRD) (n=198)	51 %	47 %	38 %	50 %	34 %	51 %	14 %	29 %	50 %	25 %	27 %	14 %
Etablerertilskudd (NHD) (n=165)	50 %	39 %	37 %	48 %	31 %	48 %	21 %	27 %	47 %	37 %	34 %	23 %
FRAM (n=67)	27 %	24 %	31 %	39 %	41 %	53 %	16 %	29 %	39 %	10 %	20 %	12 %
IFU/OFU (n=85)	68 %	58 %	38 %	67 %	41 %	62 %	28 %	23 %	51 %	49 %	46 %	40 %
IPR-rådgivning (n=67)	54 %	41 %	29 %	46 %	25 %	52 %	21 %	16 %	39 %	23 %	23 %	14 %
Internasjonal Vekst (n=68)	26 %	26 %	20 %	46 %	18 %	36 %	12 %	10 %	30 %	36 %	38 %	38 %
Lavrisikolån (n=23)	52 %	33 %	57 %	52 %	38 %	57 %	19 %	29 %	43 %	24 %	29 %	19 %
Lavrisikolån - GFL-flåte (n=17)	18 %	12 %	35 %	18 %	24 %	12 %	24 %	29 %	24 %	6 %	12 %	18 %
Lavrisikolån - Landbrukslån (n=77)	11 %	7 %	48 %	10 %	18 %	31 %	20 %	31 %	20 %	1 %	1 %	0 %
Miljøteknologi (n=21)	55 %	25 %	60 %	40 %	25 %	35 %	30 %	15 %	20 %	30 %	35 %	40 %
Risikolån - Distriktsrettete (n=22)	35 %	45 %	55 %	55 %	25 %	35 %	35 %	20 %	35 %	25 %	20 %	15 %
Risikolån - Innovasjonslån (n=31)	67 %	47 %	37 %	73 %	40 %	67 %	30 %	23 %	63 %	43 %	43 %	43 %
Tilskudd - Distriktsrettete (n=144)	39 %	40 %	51 %	50 %	36 %	54 %	28 %	28 %	50 %	22 %	24 %	14 %
Tilskudd - Landsdekkende (n=20)	25 %	35 %	20 %	60 %	20 %	45 %	15 %	25 %	75 %	50 %	35 %	30 %
Trebasert innovasjonsprogram (n=19)	25 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %	0 %	19 %	44 %	0 %	0 %	0 %
Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv (n=17)	47 %	24 %	41 %	76 %	41 %	53 %	29 %	24 %	71 %	12 %	6 %	0 %
Total	32 %	27 %	44 %	36 %	25 %	42 %	18 %	24 %	36 %	18 %	18 %	13 %

Kilde: Oxford Research AS

7.2 KOMPETANSE BLANT GRÜNDERE OG ETABLERT BEDRIFTER

I den neste tabellen viser vi prosjektenes kompetansebidrag etter bedriftenes alder. Som i tidligere år finner vi at gründernes prosjekter gjennomgående har høyere kompetansebidrag enn prosjektene

i de etablerte bedriftenes i alle kategorier. Dette er naturlig i og med at de etablerte bedriftene trolig har et høyere kompetansenivå i utgangspunktet. Da blir det vanskeligere å tilføre noe nytt.

Tabell 14: Andel prosjekter som har ført til økt kompetanse etter bedriftstype (n: 1380)

	Utvikling av nye produkter i form av varer	Utvikling av nye produkter i form av tjenester	Forbedring av produksjonsprosesser	Utvikling av markeder	Utvikling av organisasjon og ledelse i bedriften	Strategiprosesser og veivalg	Rekruttering og opplæring av ansatte	Økonomi, budsjetter og økonomistyring	Muligheter ved samarbeid og nettverk	Internasjonalt samarbeid	Internasjonale markeder	Eksport
Etablert bedrift	25 %	20 %	45 %	29 %	22 %	37 %	18 %	22 %	29 %	13 %	13 %	10 %
Gründerbedrift	43 %	38 %	42 %	46 %	31 %	50 %	19 %	27 %	47 %	24 %	25 %	17 %
Total	32 %	27 %	44 %	36 %	25 %	42 %	18 %	24 %	36 %	18 %	18 %	13 %
Kilde: Oxford Research AS												

7.3 SAMLET BIDRAG TIL ØKT KOMPETANSE

I dette kapittelet har vi frem til nå sett på i hvilken grad prosjektene som Innovasjon Norge har medfinansiert, har ført til økt kompetanse på enkeltområder. Ut i fra et innovasjonssystemperspektiv er det imidlertid også interessant å kartlegge i hvilken grad prosjektene har bidratt til økt kompetanse i stor grad (skår 4 og 5) på flere områder. Dersom de gjør det, vil kompetansebidraget gjennom prosjektet være av en mer sammensatt og kompleks natur. Det gjør at bidraget blir vanskelig å kopiere, noe som vil gi et bedre grunnlag for å skape mer vedvarende konkurransefortrinn for bedriftene.

I det følgende vil vi se nærmere på det samlede kompetansebidraget ut fra bakgrunnsvariablene tjeneste, bedriftstype og oppdrag.

Denne indikatoren er heller ikke lett å sammenligne med fjorårets siden det nå er to ekstra mulige svaralternativer. Når vi teller antall bidrag til kompetanseområder er nå totalt antall mulig tolv områder, mens det i 2013-årgangen var ti områder. Fordi totalantallet er endret, er det ikke sammenlignbart med fjorårets.

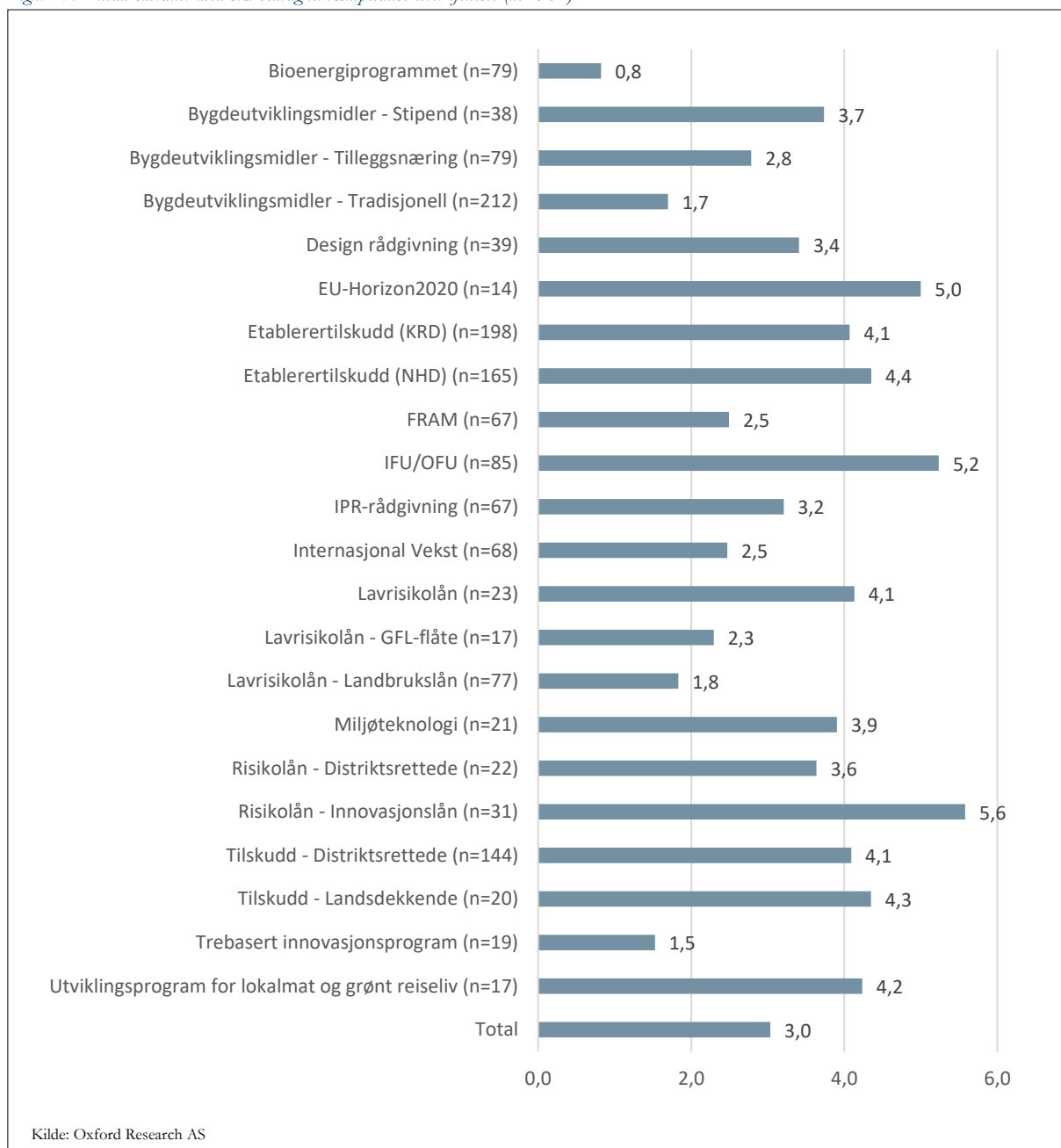
7.3.1 Samlet kompetansebidrag etter tjeneste

I den neste figuren gis det en oversikt over antall kompetanseområder de ulike tjenestene i stor grad (skår 4 og 5) har ført til økt kompetanse på. Totalt fører prosjektene til kompetanseøkning på 3,0 av tolv mulige områder.

Dersom en ser nærmere på kompetansebidraget for de ulike tjenestene, er det stor variasjon mellom dem. De programmene med høyest kompetansebidrag er Risikolån - Innovasjonslån (5,6 områder), IFU/OFU (5,2 områder) og EU-Horizon2020 (5,0 områder).

De to tjenestene som skårer lavest på kompetansebidrag er Bioenergiprogrammet (0,8 områder) og Trebasert innovasjonsprogram (1,5 områder). Begge disse tjenestene dreier seg om investeringsstøtte.

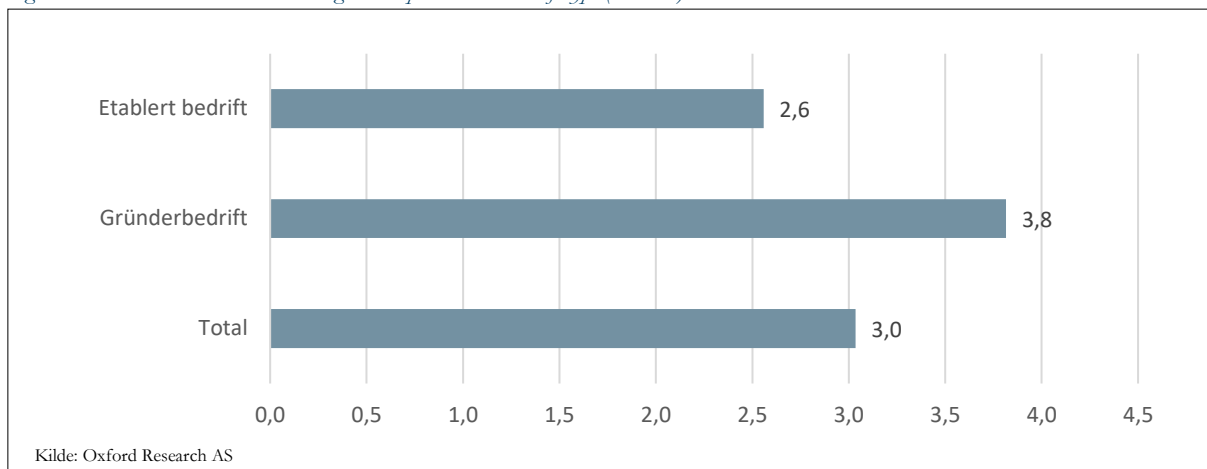
Figur 17: Antall områder med økt bidrag til kompetanse etter tjeneste (n: 1502)



7.3.2 Samlet kompetansebidrag etter bedriftstype

Det er de yngre bedriftene som i større grad får utbytte av kompetanseheving fra leveransene fra Innovasjon Norge. Dette har nok sammenheng med at yngre bedrifter med mindre erfaring har større behov for kompetanseheving i utviklingen av sin bedrift. Av neste figur fremgår det tydelig at gründerne (3,8 områder) i større grad enn de etablerte (2,6 områder) får et større kompetansebidrag.

Figur 18: Antall områder med økt bidrag til kompetanse etter bedriftstype (n: 1500)



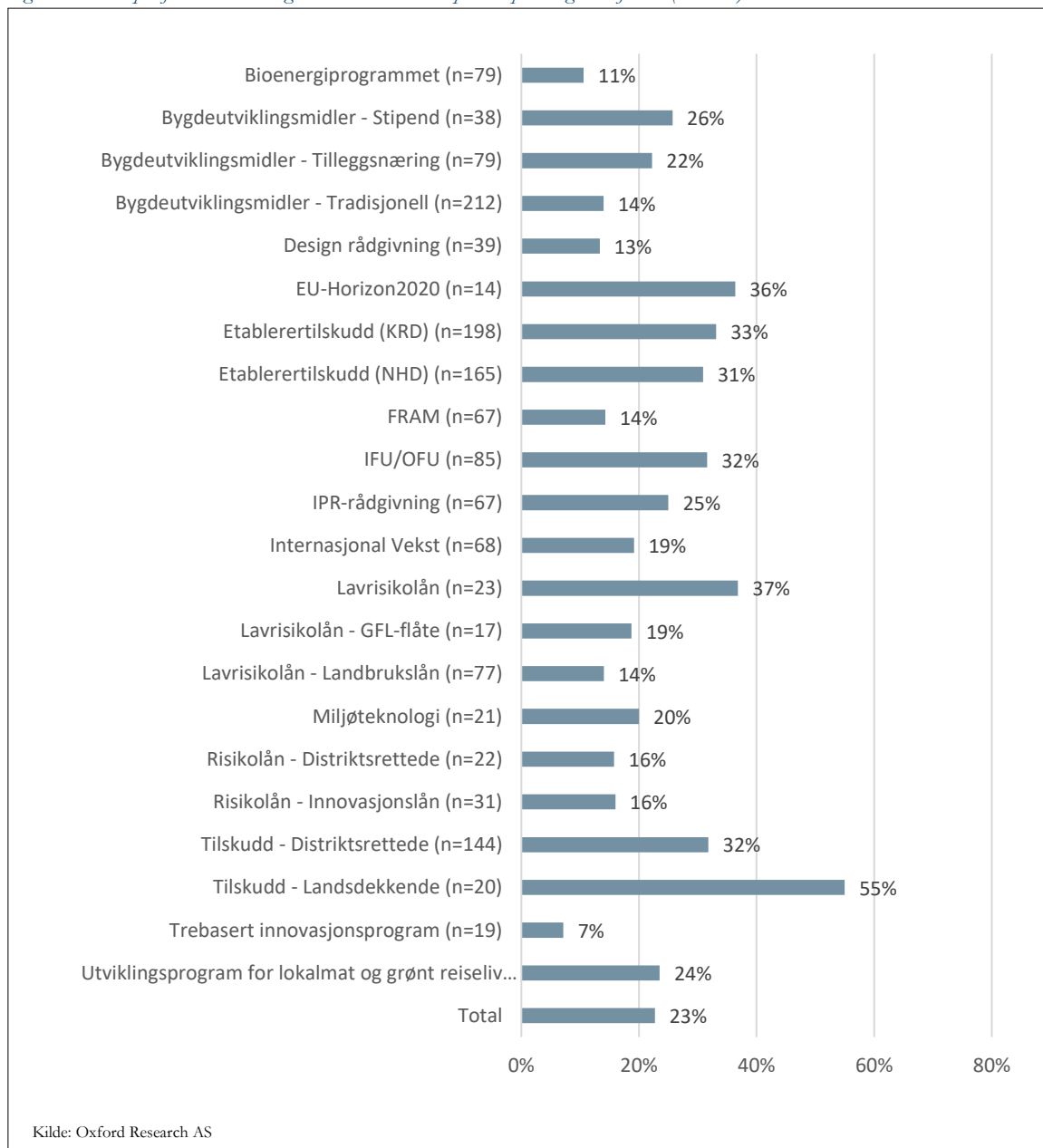
7.4 KOMPETANSESPREDNING

Dette delkapittelet handler om i hvilken grad den kompetansen som er opparbeidet gjennom prosjektet har blitt spredd utenfor egen bedrift. Samlet har 23 prosent av prosjektene ført til kompetansespredning i stor grad. Dette er en nedgang fra 26 prosent i 2013-årgangen.

7.4.1 Kompetansespredning etter tjeneste

I figuren under vises kompetansespredningen for de ulike tjenestene. Kompetanse har i størst grad blitt spredd utenfor bedriften for mottakerne av Tilskudd – Landsdekkende (55 prosent i stor grad) og Lavrisikolån (37 prosent). De som skårer lavest her er Trebasert innovasjonsprogram (7 prosent) og Bioenergiprogrammet (11 prosent). Trebasert innovasjonsprogram er noe overraskende, siden de hadde høyeste grad av kompetansespredning i 2013-årgangen.

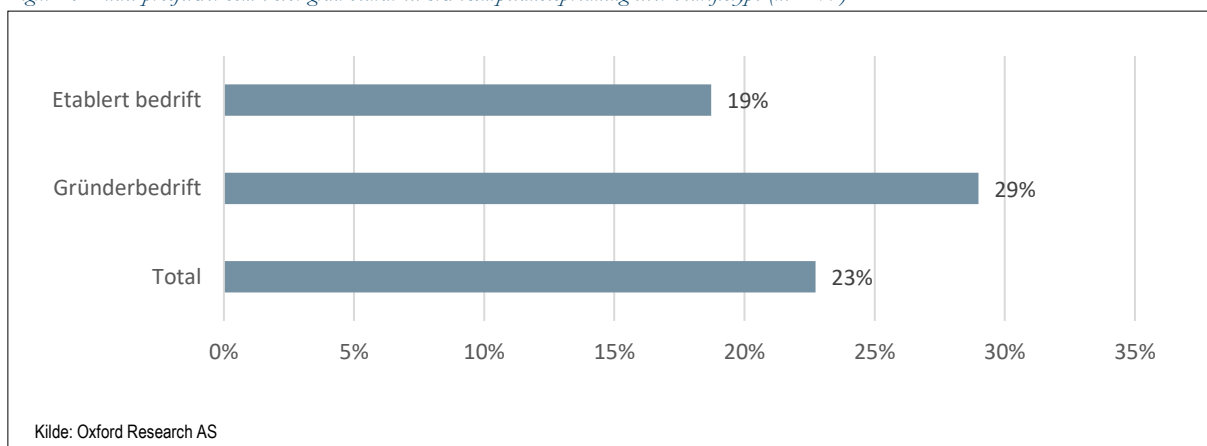
Figur 19: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt kompetansespredning etter tjeneste (n: 1280)



7.4.2 Kompetansespredning etter bedriftstype

Vi har også sett nærmere på i hvilken grad det er forskjeller i kompetansespredning mellom gründerne og etablerte bedrifter. Som i generelle bidrag til kompetanse, er det også gründerne (29 prosent) som har størst kompetansespredning som følge av leveransen fra Innovasjon Norge.

Figur 20 Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt kompetansespredning etter bedriftstype (n: 1279)



8. Bidrag til innovasjonsadferd

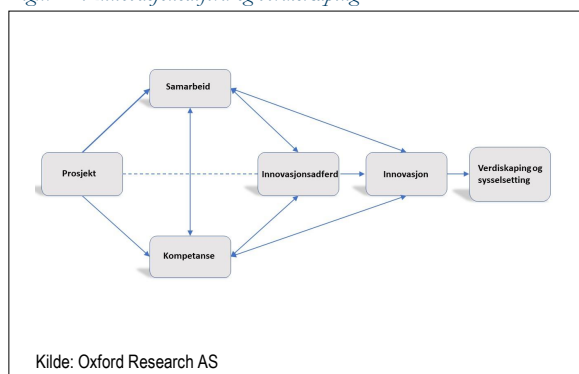
- Prosjektene har i gjennomsnitt bidratt til atferdsendringer på 2,1 områder, som er svakt ned sammenlignet med 2013- og 2012-årgangene (2,2 områder). Nivået er klart høyere enn 2011-undersøkelsen (1,8 områder), mens tilsvarende verdier ble rapportert i Etterundersøkelsene fra 2008 til 2010 (2,1-2,2 områder).
- 61 prosent av bedriftene har opplevd atferdsendring på ett eller flere områder, noe som er på samme nivå som 2010-, 2011- og 2012-årgangene (60, 61 og 62 prosent) og noe lavere enn 2013-årgangen (63 prosent).
- Gründerbedriftenes prosjekter bidrar til atferdsendring på 2,7 områder, mens de etablerte bedriftene kan vise til atferdsendring på 1,7 områder.

Ulike aspekter ved bedriftenes atferd har betydning for deres konkurransefortrinn og hvilke resultater de oppnår. Gjennom kundeffektundersøkelsen kartlegger vi også ulike dimensjoner koblet opp mot adferdsaddisjonalitet (se kapittel 5). Atferdsmessige endringer som studeres gjennom Kundeffektundersøkelsen, er blant annet knyttet til virksomhetenes strategi, kompetanseutvikling, samarbeids- og nettverksutvikling samt måten bedriftene jobber med innovasjon på. Tankegangen er at bedriftene vil stå bedre rustet ovenfor fremtidige utfordringer om det fokuseres ytterligere på disse områdene.

Atferdsendringene er knyttet til følgende faktorer:

- Økt fokus på utvikling og innovasjon
- Økt fokus på utviklings- og endringsprosesser i bedriften
- Bedre utnyttelse av kunnskap
- Større kunnskap om hvordan forskningsresultater kan nyttiggjøres
- Ansettelse av nye medarbeidere
- Kompetanseutvikling hos meg selv/medarbeiderne
- Å se nye muligheter i internasjonalt samarbeid
- Utvikling av samarbeid/nettverk

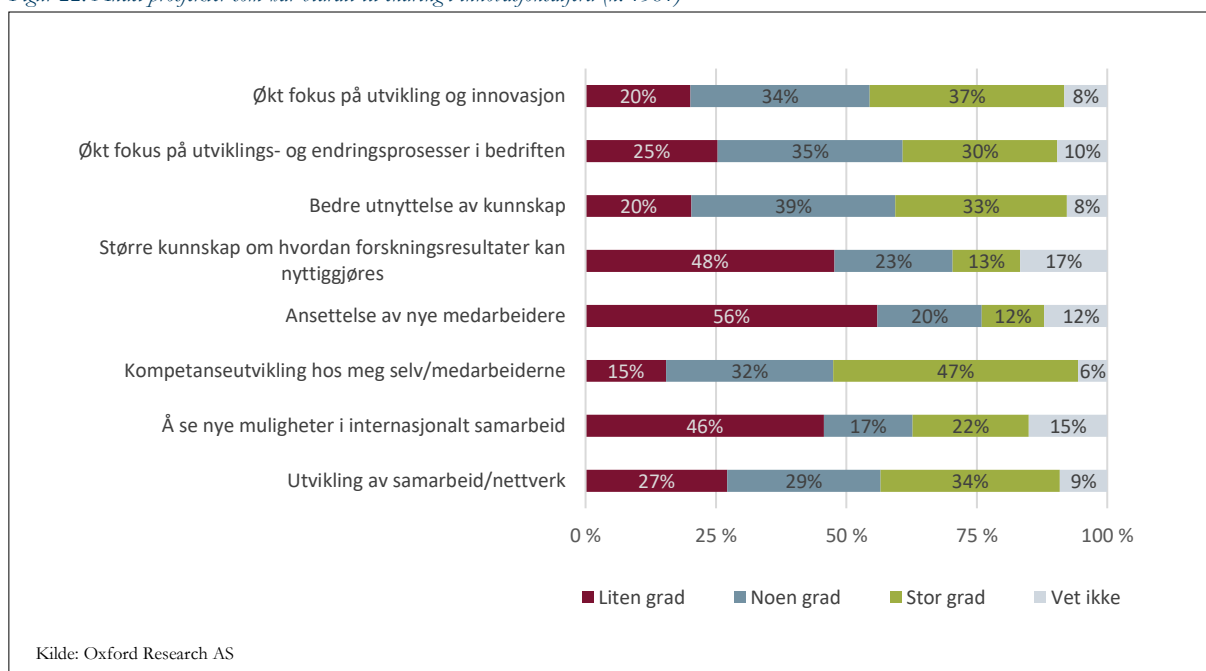
Figur 21: Innovasjonsatferd og verdiskaping



Neste figur viser i hvilken grad prosjektene har påvirket bedriftenes innovasjonsatferd. Når vi ser på andelen som svarer i stor grad og sammenligner med Etterundersøkelsen 2013, ser vi for samtlige indikatorer at resultatene enten er like eller endres med inntil fire prosentpoeng. Områdene hvor prosjektene har hatt størst betydning for innovasjonsadferden er – som i fjorårets undersøkelse – kompetanseutvikling hos meg selv/medarbeiderne (47 prosent, 48 prosent i 2013, 50 prosent i 2012), økt fokus på utvikling og innovasjon (37 prosent, 36 prosent i 2013, 37 prosent i 2012), utvikling av samarbeid/nettverk (34 prosent, 37 i 2013 og 2012), bedre utnyttelse av kunnskap (33 prosent, 37 prosent i 2013 og 2012). Dette er de samme områdene hvor prosjektene hadde det største bidraget for 2013-årgangen.

Som i fjorårets undersøkelse har prosjektene har hatt minst betydning for ansettelse av nye medarbeidere (12 prosent, 13 prosent i 2013, 14 prosent i 2012) og større kunnskap om hvordan forskningsresultater kan nyttiggjøres (13 prosent, 15 prosent i 2013 og 2012). Dette var de to indikatorene som skåret lavest også for 2012-årgangen.

Figur 22: Andel prosjekter som har bidratt til endring i innovasjonsatferd (n: 1381)



Overordnet har 61 prosent av bedriftene opplevd atferdsendring på ett eller flere områder. Dette er på nivå med 2010-, 2011- og 2012-årgangene (60, 61 og 62 prosent), mens andelen for 2013-årgangen var 63 prosent.

8.1 ATFERDSENDING ETTER TJENESTE

I den neste tabellen vises prosjektenes bidrag til atferdsendringer i stor grad (skår 4 og 5) fordelt etter tjeneste. Som tabellen viser, er bidraget til atferdsendring svært ulikt mellom tjenestene. Samlet er bidraget til atferdsendringer størst for EU-Horizon2020 og IFU/OFU men også Etablererstipend (NHD) og Risikolån - Innovasjonslån skårer høyt her. Med unntak av debutanten EU-Horizon2020 er dette de samme tjenestene som skåret høyest på denne indikatoren i både fjorårets og

2012-undersøkelsene, og samtidig blant de tjenestene som skårer høyest på samarbeids- og kompetansebidrag (se kapittel 6 og 7).

Dersom en ser bort fra de tre tjenestene som har svært få respondenter, er bidraget til atferdsendringer gjennomgående lavest for Bygdeutviklingsmidler – Tradisjonell, Lavrisikolån – Landbrukslån og Bioenergiprogrammet. Dette er ikke overraskende siden disse tjenestene i hovedsak støtter ulike investeringer i real- og ikke humankapital.

Tabell 15: Andel prosjekter som har ført til økt innovasjonsatferd etter tjeneste (n: 1381)

	Økt fokus på utvikling og innovasjon	Økt fokus på utviklings- og endringsprosesser i bedriften	Bedre utnyttelse av kunnskap	Større kunnskap om hvordan forskningsresultater kan nyttiggjøres	Ansettelse av nye medarbeidere	Kompetanseutvikling hos meg selv/medarbeiderne	Å se nye muligheter i internasjonalt samarbeid	Utvikling av samarbeid/netverk
Bioenergiprogrammet (n=79)	5 %	8 %	10 %	1 %	0 %	19 %	1 %	7 %
Bygdeutviklingsmidler - Stipend (n=38)	47 %	28 %	47 %	11 %	8 %	69 %	3 %	42 %
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring (n=79)	36 %	29 %	32 %	9 %	17 %	49 %	5 %	36 %
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell (n=212)	21 %	21 %	27 %	8 %	2 %	33 %	2 %	16 %
Design rådgivning (n=39)	35 %	30 %	27 %	14 %	16 %	54 %	19 %	30 %
EU-Horizon2020 (n=14)	82 %	36 %	55 %	64 %	45 %	82 %	82 %	73 %
Etablerertilskudd (KRD) (n=198)	51 %	36 %	38 %	16 %	12 %	60 %	33 %	47 %
Etablerertilskudd (NHD) (n=165)	55 %	33 %	37 %	26 %	18 %	58 %	45 %	47 %
FRAM (n=67)	37 %	37 %	35 %	4 %	6 %	55 %	20 %	33 %
IFU/OFU (n=85)	69 %	41 %	53 %	37 %	37 %	69 %	55 %	56 %
IPR-rådgivning (n=67)	61 %	29 %	34 %	27 %	13 %	59 %	39 %	45 %
Internasjonal Vekst (n=68)	18 %	16 %	20 %	4 %	14 %	34 %	40 %	34 %
Lavrisikolån (n=23)	52 %	52 %	38 %	10 %	19 %	33 %	29 %	33 %
Lavrisikolån - GFL-flåte (n=17)	18 %	24 %	18 %	6 %	24 %	24 %	24 %	18 %
Lavrisikolån - Landbrukslån (n=77)	23 %	24 %	30 %	3 %	10 %	44 %	1 %	20 %
Miljøteknologi (n=21)	40 %	25 %	40 %	20 %	25 %	60 %	30 %	35 %
Risikolån - Distriktsrettede (n=22)	40 %	35 %	45 %	25 %	25 %	40 %	20 %	30 %
Risikolån - Innovasjonslån (n=31)	67 %	53 %	40 %	27 %	27 %	67 %	57 %	60 %
Tilskudd - Distriktsrettede (n=144)	45 %	44 %	43 %	10 %	13 %	55 %	32 %	48 %
Tilskudd - Landsdekkende (n=20)	60 %	25 %	40 %	25 %	0 %	45 %	40 %	65 %
Trebasert innovasjonsprogram (n=19)	13 %	6 %	19 %	13 %	6 %	25 %	0 %	25 %
Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv (n=17)	41 %	41 %	29 %	18 %	18 %	47 %	18 %	71 %
Total	37 %	30 %	33 %	13 %	12 %	47 %	22 %	34 %

Kilde: Oxford Research AS

8.2 ATFERDSENDRING ETTER BEDRIFTSTYPE

Som for de fleste andre indikatorene vi måler, har gründere flere prosjekter som har medført større grad av endring i innovasjonsatferd enn de etablerte bedriftene. Dette gjelder for alle områdene, men forskjellen i bidrag er – nøyaktig som i de to foregående årenes undersøkelser - særlig stor for økt fokus på utvikling og innovasjon, utvikling av samarbeid/nettverk, kompetanseutvikling hos meg selv og medarbeiderne samt å se nye muligheter i internasjonalt samarbeid. Her skårer gründerne fra 15 til 18 prosentpoeng høyere. Gründerne vil ofte ha et ressursmessig svakere utgangspunkt enn de etablerte bedriftene og resultatene vi finner innebærer at Innovasjon Norge gjennom prosjektene er med på å gi dem en mer solid utviklingsplattform og skape ressurser som er vanskeligere å kopiere. Dette vil igjen slå ut i form av bedre konkurransefortrinn.

Tabell 16: Andel prosjekter som har ført til økt innovasjonsatferd etter bedriftsalder (n: 1380)

	Økt fokus på utvikling og innovasjon	Økt fokus på utviklings- og endringsprosesser i bedriften	Bedre utnyttelse av kunnskap	Større kunnskap om hvordan forskningsresultater kan nyttiggjøres	Ansettelse av nye medarbeidere	Kompetanseutvikling hos meg selv/medarbeiderne	Å se nye muligheter i internasjonalt samarbeid	Utvikling av samarbeid/nettverk
Etablert bedrift	30 %	27 %	28 %	9 %	10 %	41 %	16 %	27 %
Gründerbedrift	48 %	33 %	40 %	19 %	15 %	56 %	32 %	45 %
Total	37 %	30 %	33 %	13 %	12 %	47 %	22 %	34 %
Kilde: Oxford Research AS								

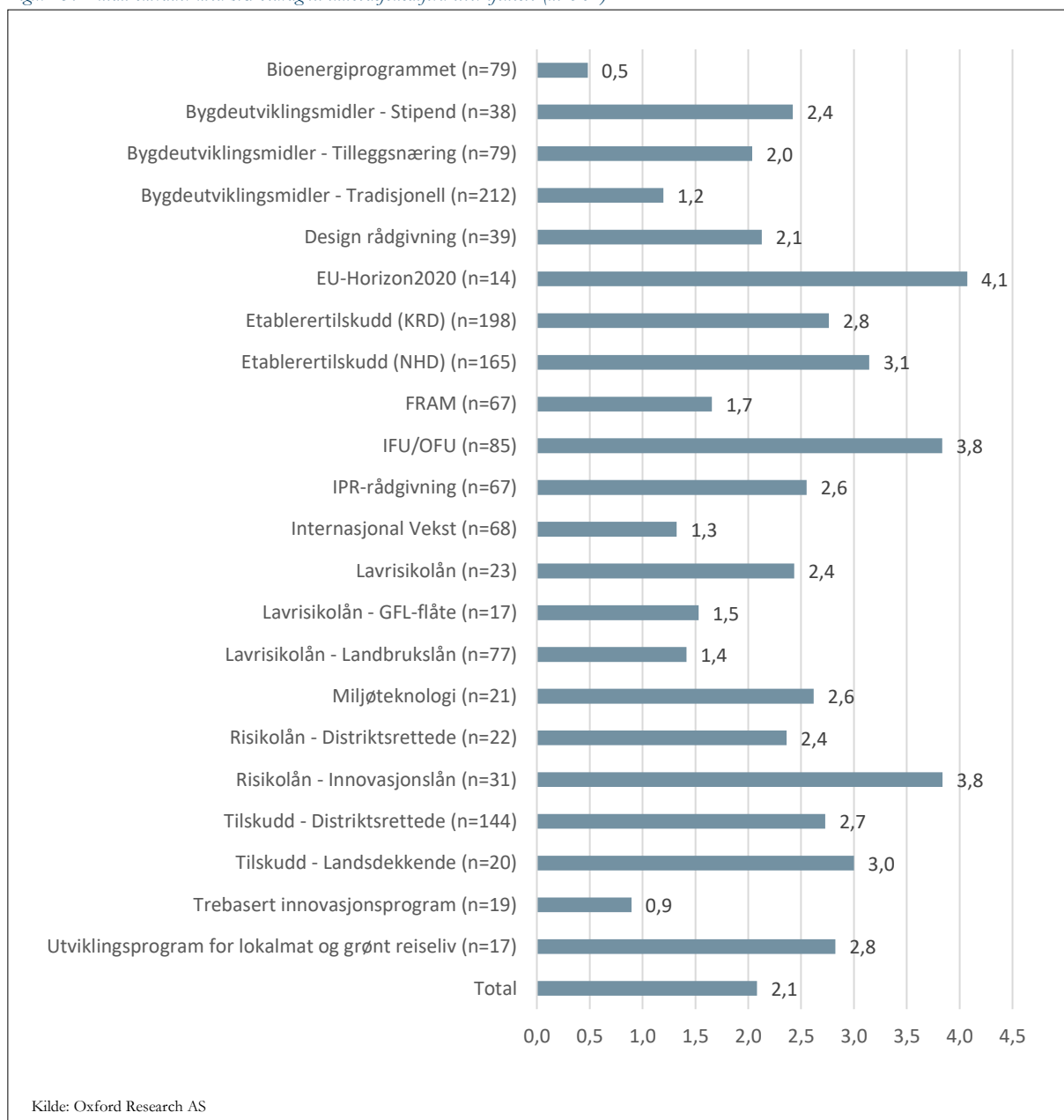
8.3 SAMLET BIDRAG TIL ATFERDSENDRING

Den neste figuren viser antall områder som prosjektet i stor grad (skår 4 og 5) har ført til atferdsendring på etter tjeneste. Totalt har prosjektene i gjennomsnitt bidratt til atferdsendringer på 2,1 områder. Dette innebærer en liten nedgang sammenlignet med Etterundersøkelsene i 2013 og 2012 (2,2 områder), som i sin tur innebar en klar økning fra 2011-undersøkelsen (1,8 områder). Dermed er denne indikatoren tilbake på nivå med undersøkelsene fra 2008 til 2010 (2,1-2,2 områder).

8.3.1 Samlet bidrag til atferdsendring etter tjeneste

Også for det samlede bidraget til atferdsendringer er det stor variasjon i resultatene mellom de ulike tjenestene. Det høyeste nivået finner vi for EU-Horizon2020 (4,1 områder), Risikolån - Innovasjonslån (3,8 områder), IFU/OFU (3,8 områder) samt Etablerertilskudd (NHD) (3,1 områder). Tjenester som hovedsakelig finansierer realkapital, som Lavrisikolån - Landbrukslån (1,4 områder), Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell (1,2 områder), Bioenergiprogrammet (0,5 områder), medfører i minst grad atferdsendring. Dette er i tråd med funnene fra etterundersøkelsene for 2009 til 2013.

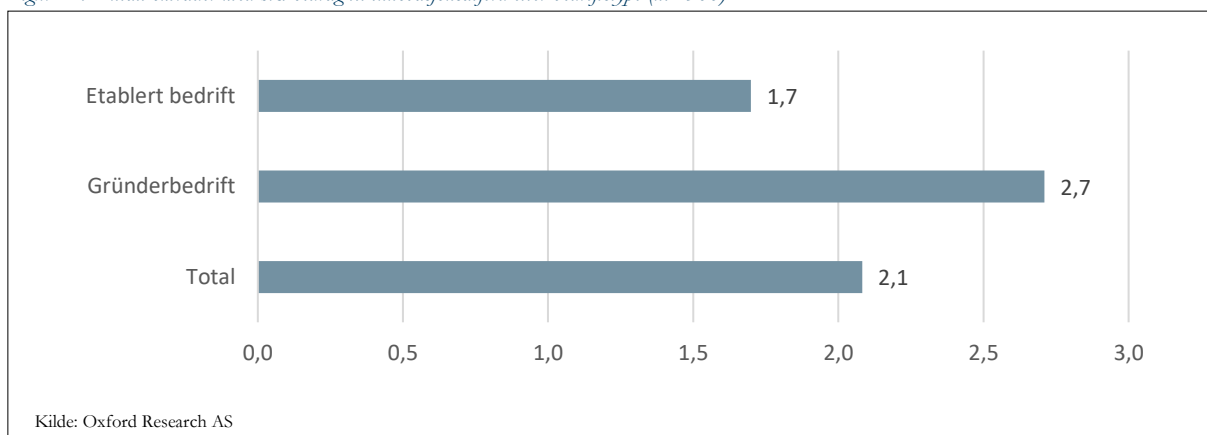
Figur 23: Antall områder med økt bidrag til innovasjonsatferd etter tjeneste (n:1502)



8.3.2 Samlet bidrag til atferdsendring etter bedriftstype

Vi har også kartlagt i hvilken grad det er forskjeller i det samlede bidraget til atferdsendring ut fra bedriftstype. Som for både samarbeid og kompetanse er det slik at det bidraget til adferdsaddisjonalitet er størst for gründere (2,7 områder). For de etablerte bedriftene har prosjektene i gjennomsnitt bidratt til atferdsendringer på 1,7 områder. En mulig forklaring på dette er at allerede etablerte virksomheter i større grad enn gründerbedrifter har innarbeidede rutiner og handlingsmønstre som er vanskeligere, eller tar lengre tid å endre.

Figur 24: Antall områder med økt bidrag til innovasjonsatferd etter bedriftstype (n: 1500)

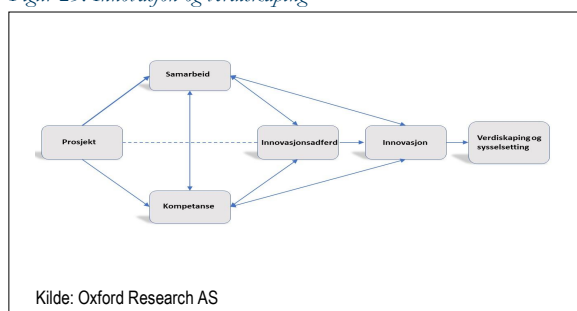


9. Innovasjon

- Flest prosjekter har ført til utvikling og forbedring av varer (61 prosent), mens færrest har bidratt til organisasjonsutvikling (19 prosent). Sammenlignet med resultatene for 2013-årgangen har innovasjonsbidraget gått ned med 2-3 prosentpoeng for fire av fem hovedindikatorer.
- I gjennomsnitt bidrar prosjektene til innovasjon i stor grad (skår 4 og 5) på 2,5 av 17 områder. Dette er helt likt som for 2012- og 2013-årgangen, men klart høyere enn for både 2011-årgangen (2,0 områder) og 2010-årgangen (2,2 områder).
- Blant de som har utviklet nye varer representerer 39 prosent av dem noe helt nytt, mens det tilsvarende tallet for tjenester og produksjonsprosesser ligger på 32 og 19 prosent. Andelen helt nye varer og tjenester har økt med henholdsvis 3 og 7 prosentpoeng fra 2013-årgangen.

Økt grad av samarbeid, kompetanseutvikling og endringer i måten bedriftene jobber på, kan føre til at bedriftene utvikler nye varer, tjenester, produksjonsprosesser samt markeds- og organisasjonsutvikling. Prosjektenes bidrag til innovasjon er en svært sentral målsetting for Innovasjon Norge.

Figur 25: Innovasjon og verdiskaping



I det videre ser vi nærmere på prosjektenes medvirkning til innovasjon. Følgende dimensjoner inngår i operasjonaliseringen av innovasjon⁷:

A. Utvikling og forbedring av varer

- Utvikling av helt ny vare
- Forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende vare

B. Utvikling og forbedring av tjenester

- Utvikling av en helt ny tjeneste
- Forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende tjeneste

C. Utvikling og forbedring av produksjonsprosesser

- Utvikling av helt nye produksjonsprosesser
- Effektivisering av eksisterende produksjonsprosesser
- Utvikling av metoder for lagring, levering og/eller distribusjon

⁷ Operasjonaliseringen er gjort slik at spørsmålene i størst mulig grad skal være i samsvar med Community Innovation Survey (CIS).

D. Markedsutvikling og/eller endret markedsføring

- Anvendelse av nye salgskanaler eller markedsføringsmetoder
- Introduksjon av varer/tjenester til nye geografiske markeder
- Lansering av varer/tjenester på en ny måte (f.eks. ny design eller innpakning)
- Identifisering av nye behov hos eksisterende eller nye kunder

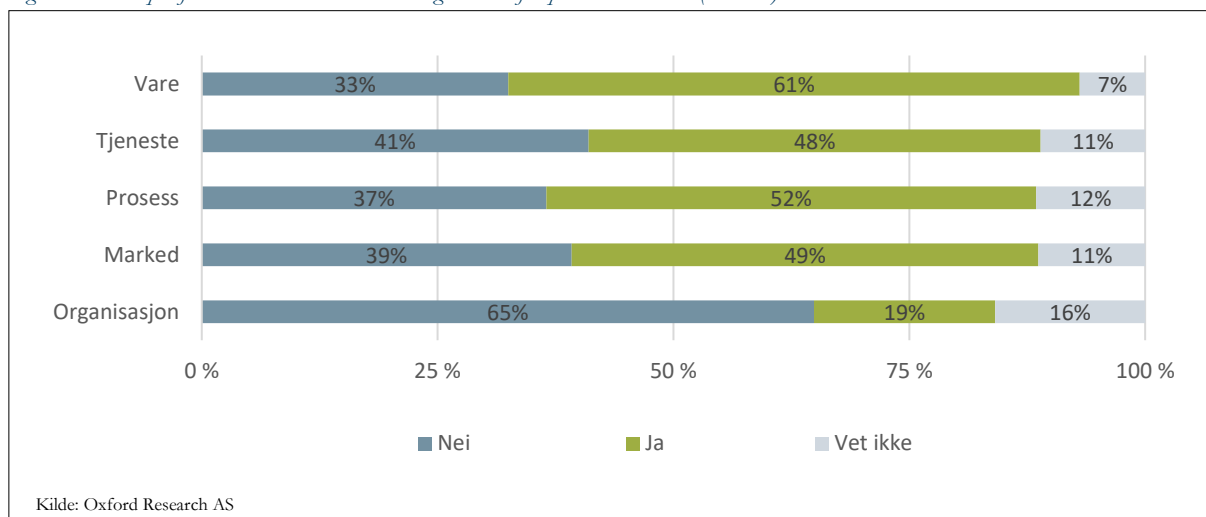
E. Organisasjonsutvikling

- Nye ledelsesfunksjoner og/eller strukturer
- Ny forretningsmodell
- Nye opplæringsystemer, arbeidsprosedyrer eller kvalitetsstyring
- Nye metoder for organisering av arbeidsansvar og beslutningsprosedyrer
- Nye metoder for organisering av relasjoner til andre virksomheter eller offentlige institusjoner
- Nye prosesser/metoder for å identifisere kundebehov

9.1 INNOVASJON PÅ HOVEDOMRÅDER

I neste figur vises det i hvilken grad prosjektene har bidratt til innovasjon på de fem hovedområdene vare, tjeneste, prosess, marked og organisasjon. Det er flest prosjekter som har ført til utvikling av vare (61 prosent), etterfulgt av prosessutvikling (52 prosent), markedsutvikling (49 prosent), tjenesteutvikling (48 prosent) og organisasjonsutvikling (19 prosent). Sammenlignet med resultatene for 2013-årgangen, har bidraget til prosessutvikling økt med 3 prosentpoeng. På de fire andre indikatorene har det derimot vært en nedgang på 2-3 prosentpoeng. Også her er det grunn til at tro at oljeprisfallet gjorde bedriftene noe mer usikre, og at de dermed i gjennomsnitt gjennomførte prosjekter med et noe lavere innovasjonsinnhold.

Figur 26: Andel prosjekter som har bidratt til endring i innovasjon på hovedområdene (n: 1381)

**9.1.1 Bidrag til innovasjon etter tjeneste**

I tabellen under har vi undersøkt om det er forskjeller i bidraget til innovasjon ut i fra hvilken tjeneste virksomhetene har fått. Fokuset på innovasjon varierer mye mellom de ulike tjenestene, og dette slår som forventet ut i form av sterk variasjon i resultatene.

På tvers av områdene er innovasjonsbidraget størst for Risikolån – Innovasjonslån, EU-Horizon 2020, Utviklingsprogrammet for lokalmat og grønt reiseliv og IFU/OFU, mens det er minst for Bioenergiprogrammet og Lavriskolån – Landbrukslån. Dette er i stor grad de samme tjenestene som skårer høyt på de andre «myke» indikatorene, samarbeid, kompetanse og innovasjonsatferd.

Et annet trekk som er verdt å merke seg, er at Risikolån – Distriktsrettede og Tilskudd – Distriktsrettede også er blant de tjenestene som skårer gjennomgående høyt på innovasjon. Dette er to store og sentrale tjenester innen det distriktpolitiske virkeområdet. Det høye innovasjonsbidraget her indikerer at Innovasjon Norge har vært dyktige til å selektere gode innovasjonsprosjekter for to sentrale tjenester i distriktene.

Tabell 17: Andel prosjekter som har bidratt til endring i innovasjon etter tjeneste (n: 966)

	Vare	Tjeneste	Prosess	Marked	Organisasjon
Bioenergiprogrammet (n=79)	40 %	30 %	38 %	11 %	4 %
Bygdeutviklingsmidler - Stipend (n=38)	72 %	61 %	44 %	72 %	19 %
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring (n=79)	73 %	57 %	57 %	57 %	28 %
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell (n=212)	51 %	32 %	73 %	15 %	11 %
Design rådgivning (n=39)	73 %	57 %	49 %	78 %	35 %
EU-Horizon2020 (n=14)	82 %	64 %	55 %	73 %	36 %
Etablerertilskudd (KRD) (n=198)	66 %	60 %	34 %	64 %	21 %
Etablerertilskudd (NHD) (n=165)	73 %	56 %	37 %	63 %	19 %
FRAM (n=67)	47 %	45 %	47 %	57 %	35 %
IFU/OFU (n=85)	78 %	71 %	45 %	78 %	23 %
IPR-rådgivning (n=67)	64 %	50 %	34 %	57 %	25 %
Internasjonal Vekst (n=68)	44 %	42 %	18 %	66 %	4 %
Lavriskolån (n=23)	67 %	48 %	48 %	67 %	33 %
Lavriskolån - GFL-flåte (n=17)	65 %	35 %	71 %	18 %	18 %
Lavriskolån - Landbrukslån (n=77)	46 %	24 %	68 %	15 %	6 %
Miljøteknologi (n=21)	75 %	40 %	70 %	60 %	20 %
Risikolån - Distriktsrettede (n=22)	70 %	55 %	60 %	60 %	35 %
Risikolån - Innovasjonslån (n=31)	80 %	63 %	57 %	83 %	33 %
Tilskudd - Distriktsrettede (n=144)	64 %	61 %	54 %	73 %	27 %
Tilskudd - Landsdekkende (n=20)	55 %	55 %	30 %	60 %	15 %
Trebasert innovasjonsprogram (n=19)	56 %	44 %	38 %	31 %	0 %
Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv (n=17)	71 %	53 %	65 %	76 %	35 %
Total	61 %	48 %	52 %	49 %	19 %
Kilde: Oxford Research AS					

9.1.2 Bidrag til innovasjon etter bedriftstype

I neste tabell har vi kartlagt andelen prosjekter som har ført til innovasjon innen de fem hovedområdene etter bedriftstype. Resultatene viser at det er betydelige forskjeller mellom gründere og etablerte bedrifter når det gjelder prosjektenes bidrag til innovasjon. Gründernes prosjekter bidrar i større grad til vare-, tjeneste- markedsmessig- og organisatorisk innovasjon. Forskjellen i innovasjonsbidrag mellom gründerne og de etablerte bedriftene er aller størst for markedsinnovasjoner. Her ligger gründerne 15 prosentpoeng høyere. Dette er ikke unaturlig i og med at gründerbedriftene i større grad starter på scratch når det gjelder markeder og markedsutvikling.

Når det gjelder prosessinnovasjon, finner vi at prosjektene til de etablerte bedriftene i større grad bidrar til dette enn hva som er tilfellet for gründerne. Dette er akkurat det samme bildet som ble avdekket for de tre forutgående årgangene. Som da er en medvirkende årsak til dette at det er mange etablerte bedrifter innen primærnæringene som har fått bidrag til prosessinnovasjoner gjennom prosjektet.

Tabell 18: Andel prosjekter som har bidratt til endring i innovasjon etter bedriftstype (n: 966)

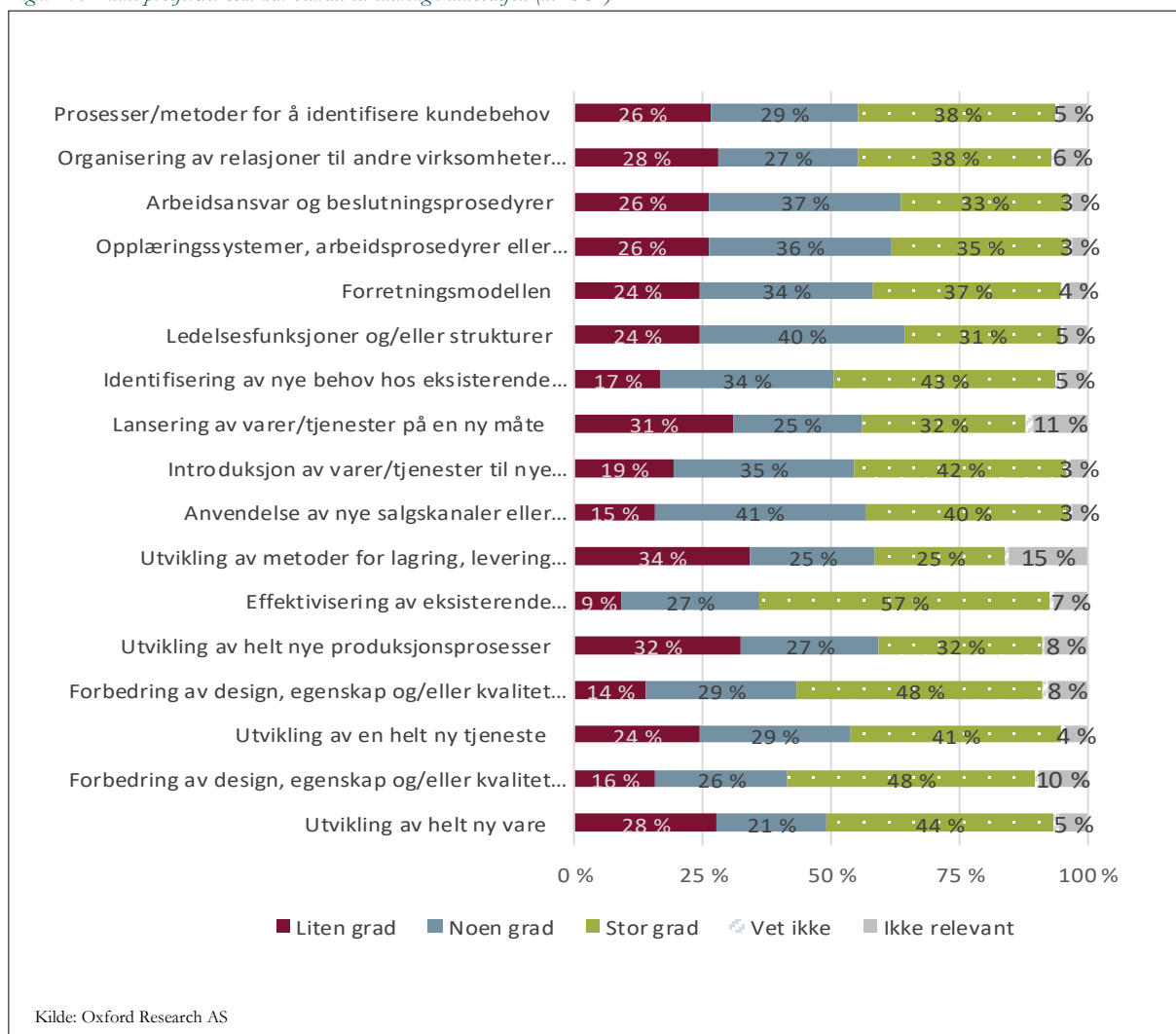
	Vare	Tjeneste	Prosess	Marked	Organisasjon
Etablert bedrift	58 %	43 %	57 %	44 %	17 %
Gründerbedrift	65 %	55 %	44 %	59 %	22 %
Total	61 %	48 %	52 %	49 %	19 %
Kilde: Oxford Research AS					

9.2 BIDRAG TIL INNOVASJON PÅ DELOMRÅDER

De fem hovedområdene av innovasjoner som er omtalt ovenfor, er delt opp i en rekke underspørsmål som ble stilt bedriftene for å utdype typen utvikling. I neste figur har vi sett nærmere på hvilke områder prosjektene først og fremst bidrar. Resultatene viser at det er flest prosjekter som i stor grad (skår 4 og 5) har bidratt til effektivisering av eksisterende produksjonsprosesser (57 prosent), forbedring av design, egenskaper og kvaliteter på eksisterende vare (48 prosent) forbedring av design, egenskaper og kvaliteter på eksisterende tjeneste (48 prosent) og utvikling av helt ny vare (44 prosent) og identifisering av nye behov hos eksisterende eller nye kunder (43 prosent). Det er enkelte mindre endringer fra 2013-årgangen, men hovedbildet er at skåren på de ulike indikatorene er relativt lik.

Sammenlignet med 2013-årgangen er det verdt å merke seg at prosjektene i noe større grad har bidratt til radikale innovasjoner. Andelen prosjekter som har ført til utvikling av helt ny vare har økt med 3 prosentpoeng, andelen som har ført til utvikling av helt ny tjeneste har økt med 8 prosentpoeng og andelen som har ført til helt nye produksjonsprosesser har økt med 6 prosentpoeng. Dette innebærer at resultatene er på nivå med 2012-årgangen. Det er vanskelig å ha noen klar formening om hva utviklingen kan skyldes. En mulig årsak til økningen kan være at det er en noe lavere andel prosjekter som rapporterer om vare- og tjenesteinnovasjon. Dette kan føre til at den relative andelen som satser på radikale innovasjoner blir noe høyere. En annen mulighet kan være at Innovasjon Norges signaler om å prioritere prosjekter med innovasjonshøyde har påvirket søknadene. Det har i større grad gitt Innovasjon Norge muligheter for å velge ut innovative prosjekter.

Figur 27: Andel prosjekter som har bidratt til endring i innovasjon (n: 1381)



9.3 SAMLET BIDRAG TIL INNOVASJON

Prosjektene kan spille en vesentlig rolle for bedriftene gjennom at de bidrar sterkt til innovasjon på et enkelt område, men de kan også bidra gjennom at de fører til innovasjon på et bredt spekter av områder og slik sett bidra til å gi virksomhetene konkurransefortrinn. I det følgende vil vi se nærmere på prosjektenes samlede bidrag til innovasjon ut i fra tjeneste og bedriftstype.

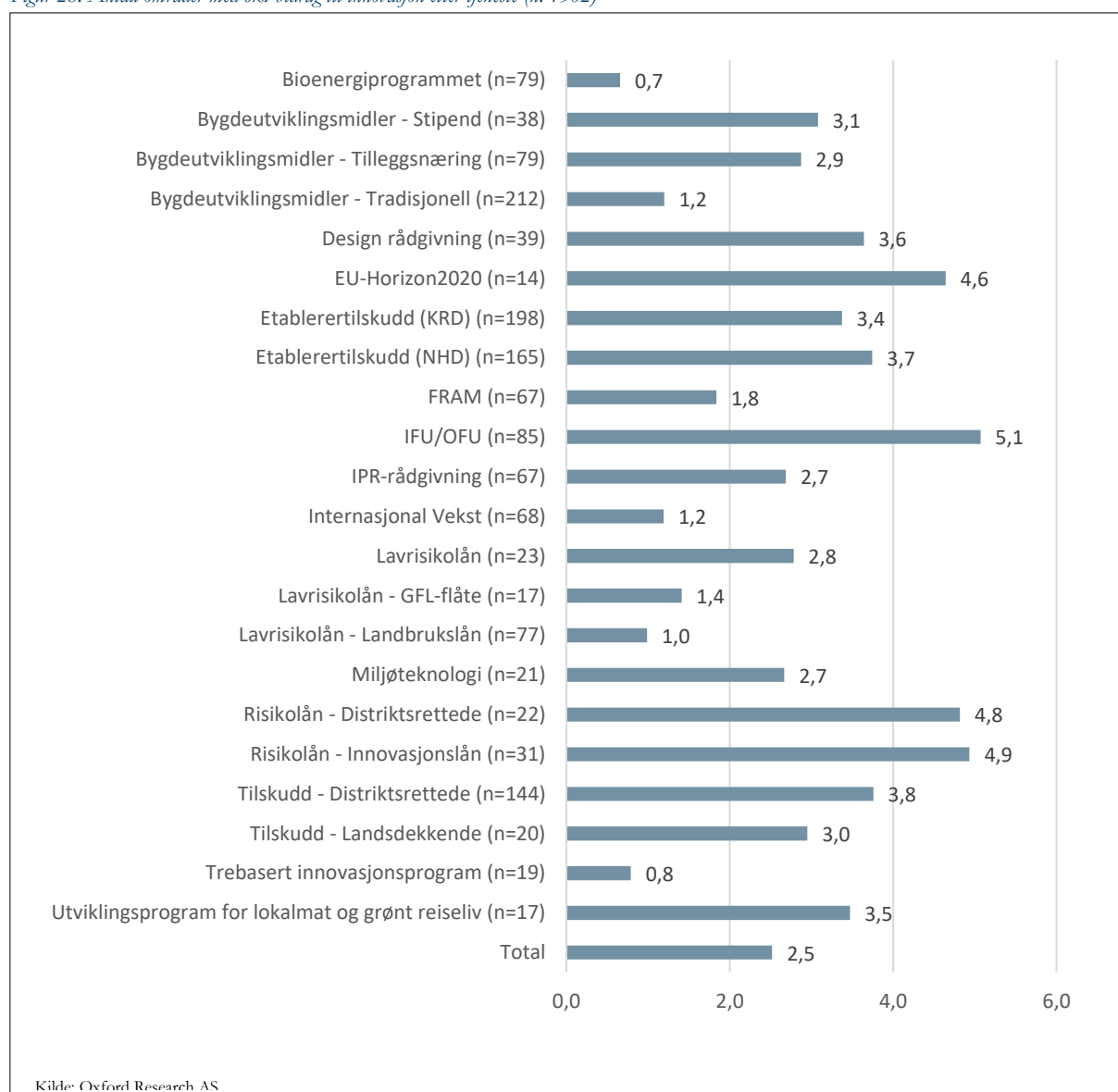
9.3.1 Samlet innovasjonsbidrag etter tjeneste

I gjennomsnitt har prosjektene bidratt til innovasjon i stor grad (skår 4 og 5) på 2,5 av 17 områder. Dette er akkurat som for 2012- og 2013-årgangen, men klart høyere enn for både 2011-årgangen (2,0 områder) og 2010-årgangen (2,2 områder). Som figuren under viser, er det imidlertid stor variasjon i resultatene mellom de ulike tjenestene. Prosjektene har i størst grad bidratt til innovasjon for IFU/OFU (5,1 områder), Risikolån – Innovasjonslån (4,9 områder), Risikolån – Distriktsrettede (4,8 områder) og EU-Horizon 2020 (4,6 områder). Av disse er IFU/OFU og Risikolån – Innovasjonslån blant de som skåret høyest for 2013-kullet. Det er interessant å legge merke til at det samlede innovasjonsbidraget er mer eller mindre like høyt for begge risikolånetjenestene. Det

innebærer at innovasjonsbidraget særlig har økt for Risikolån – Distriktsrettede fra 2013- til 2014-årgangen.

Gjennomgående er det samlede innovasjonsbidraget lavest for de tjenestene som i stor grad fokuserer på investeringer i realkapital innen primærnæringene. Dette er Bioenergiprogrammet (0,7 områder), Trebasert Innovasjonsprogram (0,8 områder) og Lavrisikolån – Landbrukslån (1,0 områder). Disse tjenestene fokuserer mest på å bidra til fysiske investeringer, og gjennom det skape en mer effektiv og lønnsom produksjon.

Figur 28: Antall områder med økt bidrag til innovasjon etter tjeneste (n: 1502)

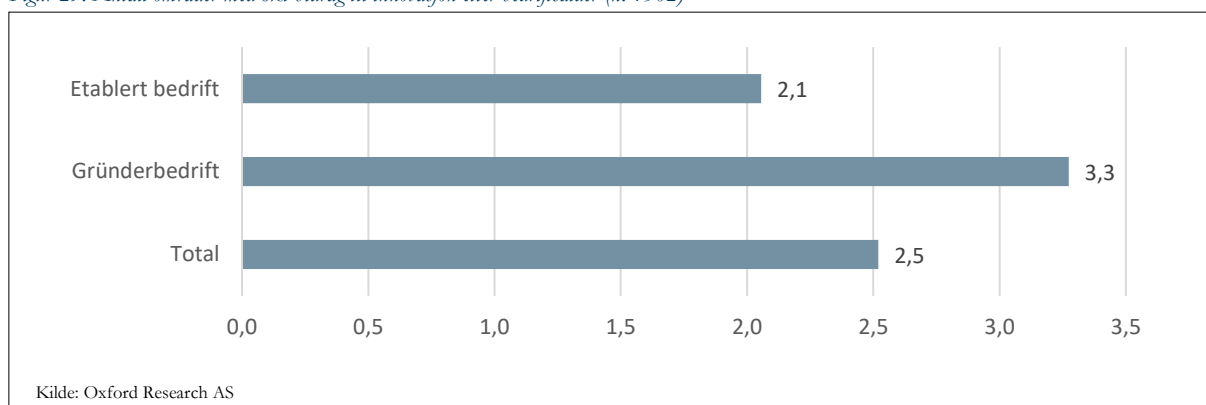


9.3.2 Samlet innovasjonsbidrag etter bedriftstype

Den gjennomførte analysen viser at det er klare forskjeller mellom prosjekter som er gjennomført av gründere og de som er gjennomført av etablerte bedrifter. Som neste figur viser, fører gründernes prosjekter til innovasjon på 3,3 områder, mens det tilsvarende tallet for de etablerte bedriftene ligger på 2,1 områder. En medvirkende årsak til dette er den underliggende tjeneste- og programfordelingen. Det er en større andel av tjenestene rettet mot primærnæringene blant de etablerte bedriftene. Disse skårer typisk lavt når det gjelder innovasjonsbidrag. En annen mulig årsak til forskjellen, er at gründerbedriftene har kommet kortere i prosessen og som følge av det har et større utviklingsbehov. Da vil det trolig være lettere å oppnå innovasjonsbidrag gjennom prosjektet. En tredje mulighet er at gründerbedriftene i gjennomsnitt faktisk har prosjekter som er mer innovative og at dette er nødvendig for at de skal komme seg inn på markedet og være i stand til å konkurrere med de etablerte bedriftene.

Sammenlignet med 2013-årgangen er forskjellen i samlet innovasjonsbidrag mellom gründerbedrifter og etablerte bedrifter større. Innovasjonsbidraget har økt for gründerbedriftene (økning på 0,4 områder), mens det har gått ned for de etablerte bedriftene (reduksjon på 0,3 områder). En slik utvikling blant gründerbedriftene er i tråd med Innovasjon Norges målsetninger. Innovasjon Norge påpeker at: «*V i er på jakt etter de mest ambisiøse gründerne og de mest vekstkräftige etableringene i Norge*». I relasjon til dette legger en også vekt på at forretningsideen skal representere noe vesentlig nytt i markedet.⁸

Figur 29: Antall områder med økt bidrag til innovasjon etter bedriftsalder (n: 1502)



9.4 NYHETSVERDI

Utviklingen/innovasjonen som skjer i bedriftene er av ulik karakter og har ulik ”nyhetsverdi”. Noe er bare nytt for bedriften og velkjent ellers, mens andre utviklinger/innovasjoner kan være helt nye. I etterundersøkelsen for 2014-årgangen har vi kartlagt nyhetsverdien knyttet til både vare, tjeneste og prosess.

Som figuren under viser, er nyhetsverdien for **vare** gjennomgående høyere enn hva som er tilfelle for tjenester og prosesser. 39 prosent av prosjektene har ført til utvikling av helt nye varer, mens 11 prosent av prosjektene har ført til utvikling av varer som er nye på det norske markedet og kjent

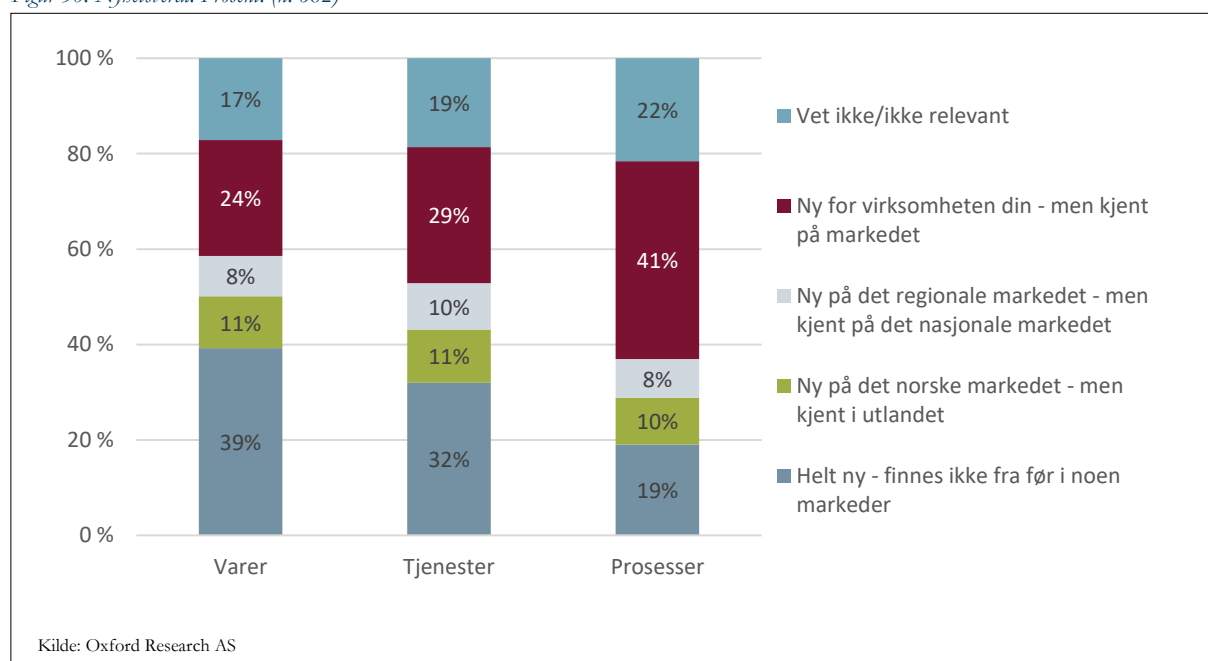
⁸ <https://www.innovasjon norge.no/no/grunder/kvalifiserer-min-ide/>

internasjonalt. Sammenlignet med 2013-årgangen er resultatet 3 prosentpoeng høyere for utvikling av helt nye varer, mens andelen som har ført til utvikling av varer som er nye på det norske markedet og kjent internasjonalt har holdt seg mer eller mindre på samme nivå.

Også for **tjenester** har vi registrert høyere nyhetsverdier enn hva er tilfelle for prosesser. 32 prosent av prosjektene har bidratt til utvikling av helt nye tjenester. 11 prosent av prosjektene har introdusert en helt ny vare på det norske markedet, og samme andel har innført en helt ny tjeneste i dette markedet. Dersom en sammenligner resultatene med 2013-undersøkelsen, er det slik at andelen prosjekter som har bidratt til utvikling av helt nye tjenester har gått opp med 7 prosentpoeng. Dette er en solid økning, og innebærer også at skåren ligger to prosentpoeng høyere enn hva som var tilfellet for 2012-årgangen.

Når det gjelder nyhetsverdien for **prosesser** har 19 prosent av prosjektene bidratt med noe som er helt nytt. Dette er nøyaktig samme resultat som for 2012- og 2013-årgangen.

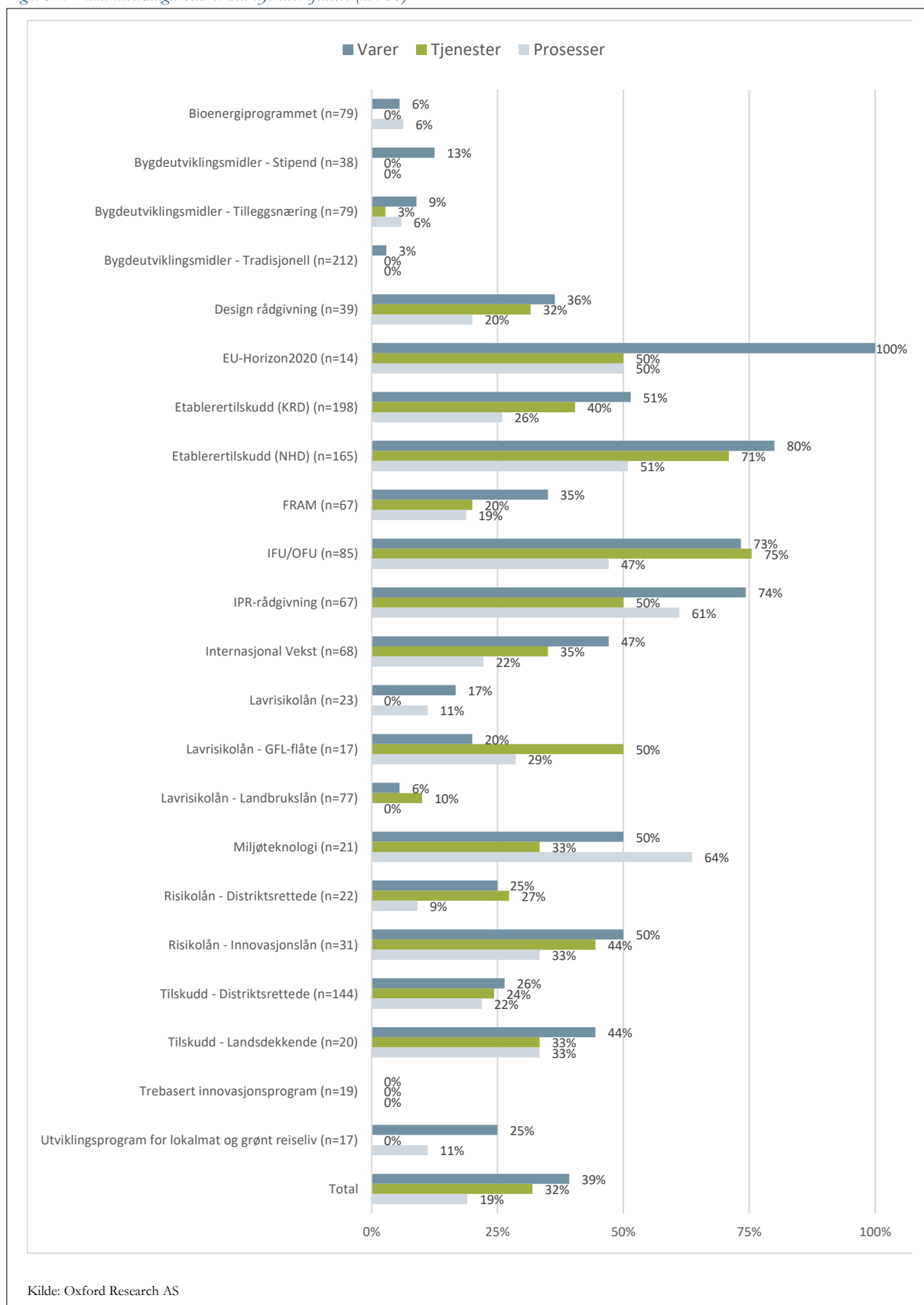
Figur 30: Nyhetsverdi. Prosent. (n: 682)



9.4.1 Nyhetsverdi etter tjeneste

I og med at tjenestene har svært ulik innretning, er det interessant å se nærmere på nyhetsverdien ut ifra denne dimensjonen. Dette er vist i figuren under. Det er stort sett de samme tjenestene som har høyest andel utviklinger som er helt nye, enten det gjelder varer, tjenester eller prosesser. De tjenestene som kommer høyest ut er Miljøteknologiordningen, EU-Horizon 2020, IFU/OFU, Etablererstipend (NHD) og IPR-rådgivning. Alle disse tjenestene var blant de som skårte høyest også i 2013-årgangen.

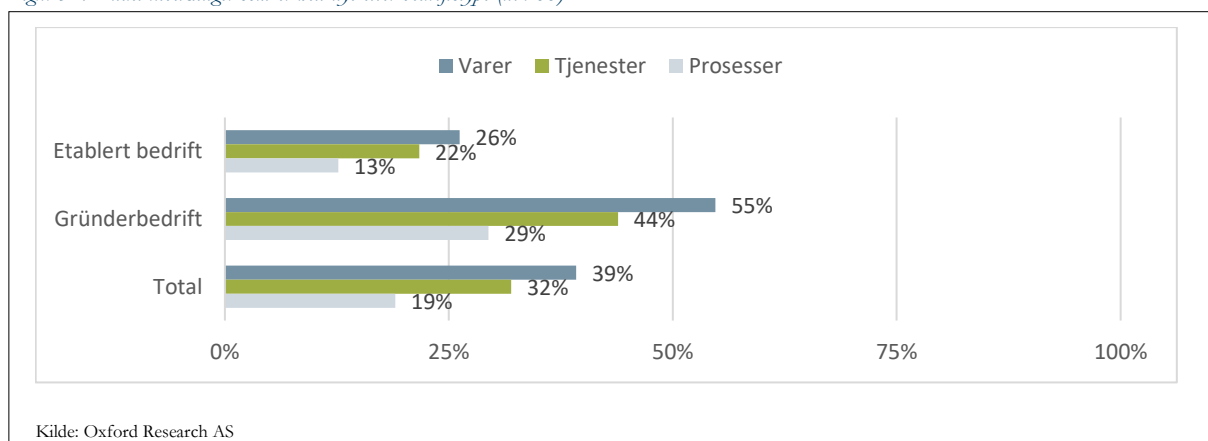
Figur 31: Andel utviklinger som er helt nye etter tjeneste (n: 966)



9.4.2 Nyhetsverdi etter bedriftstype

Neste figur viser andel utviklinger som er helt nye etter bedriftstype. Prosjektene har i større grad bidratt til noe helt nytt for gründerne både for vare, tjeneste og prosess. Forskjellen er aller størst når det gjelder helt nye varer. Her ligger skåren 29 prosentpoeng høyere for gründerne. Også for helt nye tjenester (22 prosentpoeng høyere) og produksjonsprosesser (16 prosentpoeng høyere) er forskjellen betydelig, og enda større enn hva som var tilfelle for 2013-årgangen. En mulig årsak til denne forskjellen, kan være at gründerbedrifter i gjennomsnitt i større grad jobber med nyutvikling enn etablerte bedrifter. En annen mulighet kan være at gründerne som følge av mindre erfaring med markedet i større grad overvurderer nyhetsverdien. En tredje mulighet kan være at det er relativt mange bedrifter fra primærnæringene blant de etablerte bedriftene. Disse er blant de som kommer dårligst ut når det gjelder bidrag til innovasjon.

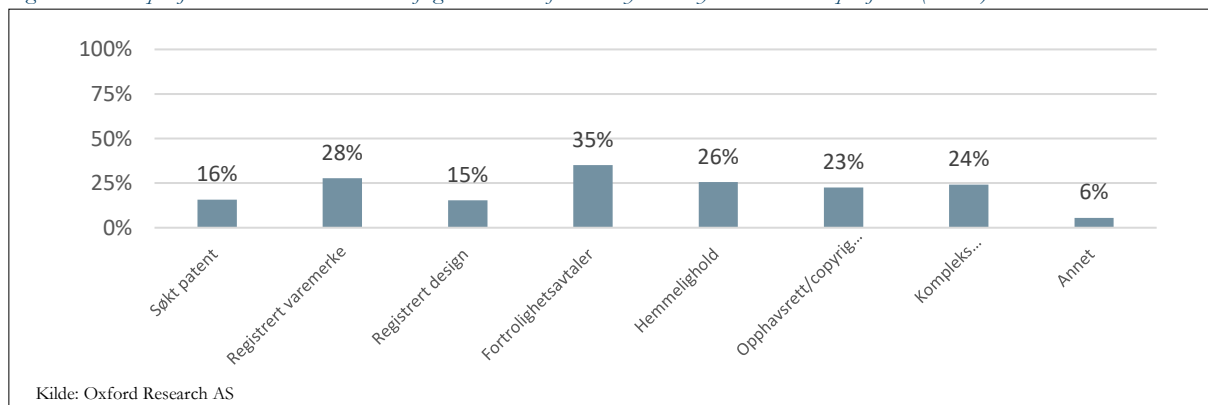
Figur 32: Andel utviklinger som er helt nye etter bedriftstype (n: 966)



9.5 BESKYTTELSE AV IMMATERIELLE VERDIER

Gjennom etterundersøkelsen ble bedriftene spurt om de har brukt ulike metoder for å beskytte det nye som utvikles i prosjektet. Dette kan oppnås gjennom patenter, registrering av varemerker, registrering av design, fortrolighetsavtaler, hemmelighold, opphavsrett/copyright, kompleks utforming/design eller andre måter. Spørsmålet er kun stilt til de respondentene som oppgir at de har utviklet en helt ny vare, tjeneste eller produksjonsprosess.

Figur 33: Andel prosjekter som vil eller har brukt følgende metoder for å beskytte det nye som utvikles i prosjektet (n: 966)



Av de bedriftene som har beskyttet sine varer/tjenester/prosesser, er det fortrolighetsavtaler (35 prosent) og registrering av varemerke (28 prosent) som flest har benyttet seg av. Dette er akkurat de samme som for 2012- og 2013-årgangen, og også skåren på dem har kun endret seg marginalt. Andelen som har søkt patent har økt med 2 prosentpoeng fra 2013-årgangen, og ligger nå på 16 prosent.

9.5.1 Beskyttelse av immaterielle verdier etter tjeneste

For å få et nærmere innblikk i bruken av beskyttelsesmekanismer, har vi sett nærmere på hvordan den varierer mellom ulike tjenester. Hovedbildet er at det er store forskjeller. Beskyttelse av immaterielle rettigheter er mest utbredt blant mottakere av EU-Horizon 2020, Etablererstipend (NHD), Etablererstipend (KRD), Miljøteknologiordningen, IFU/OFU og IPR-rådgivning. Dette er i stor grad de samme tjenestene som i 2013-årgangen, og det innebærer at det er tjenester som har en overvekt utenfor det distriktpolitiske området som kommer høyest ut.

Tabell 19: Andel prosjekter som vil eller har brukt følgende metoder for å beskytte det nye som utvikles i prosjektet, etter tjeneste (n: 966)

	Søkt patent	Registrert varemerke	Registrert design	Fortrolighetsavtaler	Hemmelighold	Ophavsrett/copyright	Kompleks utforming / design	Annet
Bioenergiprogrammet (n=79)	6 %	0 %	0 %	17 %	11 %	0 %	0 %	0 %
Bygdeutviklingsmidler - Stipend (n=38)	9 %	35 %	33 %	26 %	9 %	16 %	19 %	0 %
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring (n=79)	0 %	26 %	18 %	23 %	17 %	8 %	19 %	9 %
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell (n=212)	3 %	14 %	5 %	2 %	3 %	5 %	5 %	8 %
Design rådgivning (n=39)	47 %	72 %	81 %	79 %	50 %	60 %	53 %	29 %
EU-Horizon2020 (n=14)	80 %	82 %	22 %	82 %	70 %	78 %	80 %	0 %
Etablerertilskudd (KRD) (n=198)	25 %	60 %	43 %	64 %	51 %	59 %	44 %	21 %
Etablerertilskudd (NHD) (n=165)	48 %	58 %	34 %	81 %	61 %	68 %	60 %	20 %
FRAM (n=67)	9 %	23 %	14 %	19 %	29 %	20 %	27 %	8 %
IFU/OFU (n=85)	44 %	35 %	11 %	76 %	71 %	50 %	61 %	10 %
IPR-rådgivning (n=67)	56 %	58 %	19 %	70 %	51 %	58 %	35 %	25 %
Internasjonal Vekst (n=68)	22 %	55 %	44 %	67 %	27 %	33 %	52 %	18 %
Lavrisikolån (n=23)	8 %	15 %	8 %	31 %	15 %	8 %	8 %	0 %
Lavrisikolån - GFL-flåte (n=17)	0 %	33 %	50 %	33 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Lavrisikolån - Landbrukslån (n=77)	0 %	12 %	5 %	16 %	11 %	0 %	5 %	0 %
Miljøteknologi (n=21)	57 %	43 %	15 %	73 %	67 %	25 %	50 %	13 %
Risikolån - Distriktsrettede (n=22)	17 %	23 %	15 %	45 %	42 %	23 %	33 %	0 %
Risikolån - Innovasjonslån (n=31)	32 %	29 %	10 %	86 %	43 %	50 %	57 %	15 %
Tilskudd - Distriktsrettede (n=144)	9 %	31 %	16 %	40 %	30 %	26 %	39 %	11 %
Tilskudd - Landsdekkende (n=20)	20 %	56 %	0 %	91 %	56 %	33 %	11 %	0 %
Trebasert innovasjonsprogram (n=19)	0 %	0 %	0 %	50 %	20 %	0 %	20 %	0 %
Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv (n=17)	0 %	22 %	43 %	50 %	29 %	0 %	50 %	33 %
Total	16 %	28 %	15 %	35 %	26 %	23 %	24 %	6 %

Kilde: Oxford Research AS

9.5.2 Beskyttelse av immaterielle verdier etter bedriftstype

Vi har også sett nærmere på hvorvidt det er forskjeller i beskyttelse av immaterielle verdier mellom gründerbedrifter og etablerte bedrifter. Som det illustreres i tabellen under, er det slik at gründerbedriftene skårer høyere på bruk av alle mekanismene (med unntak av annet) enn de etablerte bedriftene. Dette henger sammen med at gründerbedriftene i større grad har utviklet noe helt nytt gjennom prosjektene sine (se kapittel 8.4.2).

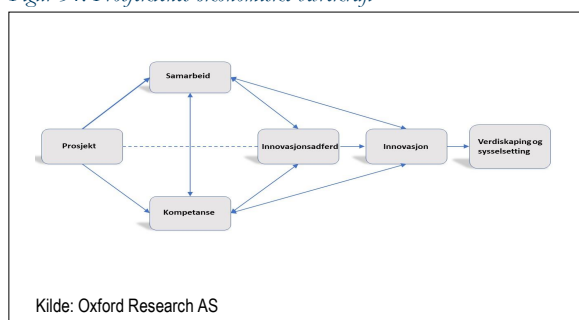
Tabell 20: Andel prosjekter som vil eller har brukt følgende metoder for å beskytte det nye som utvikles i prosjektet, etter bedriftstype (n: 966)

	Søkt patent	Registrert varemerke	Registrert design	Forfолighetsavtaler	Hemmelighold	Opphavrett/copyright	Kompleks utforming/design	Annet
Etablert bedrift	15 %	29 %	19 %	35 %	26 %	20 %	27 %	13 %
Gründerbedrift	31 %	49 %	27 %	63 %	45 %	48 %	44 %	10 %
Total	16 %	28 %	15 %	35 %	26 %	23 %	24 %	6 %
Kilde: Oxford Research AS								

10. Økonomisk bærekraft

- Det har jevnt over vært en nedgang i de økonomiske indikatorene sammenlignet med Etterundersøkelsen 2013.
- Denne nedgangen kommer hovedsakelig fra de etablerte bedriftene.
- Andelen prosjekter som har vært viktige (skår 4-5) for konkurranseevnen har gått ned fra 43 til 39 prosent.
- Prosjektenes viktighet for bedret lønnsomhet har gått ned fra 41 til 37 prosent.
- Prosjektenes bidrag til overlevelse har gått ned fra 52 til 48 prosent.
- Prosjektene har i stor grad ført til økt omsetning i 41 prosent av bedriftene, som er en marginal nedgang på ett prosentpoeng.
- 12 prosent av prosjektene har i stor grad ført til økt eksport i bedriftene, dette er en nedgang på to prosentpoeng fra Etterundersøkelsen 2013.

Figur 34: Prosjektenes økonomiske bærekraft



Den økonomiske dimensjonen i bærekraftbegrepet er definert som følger:

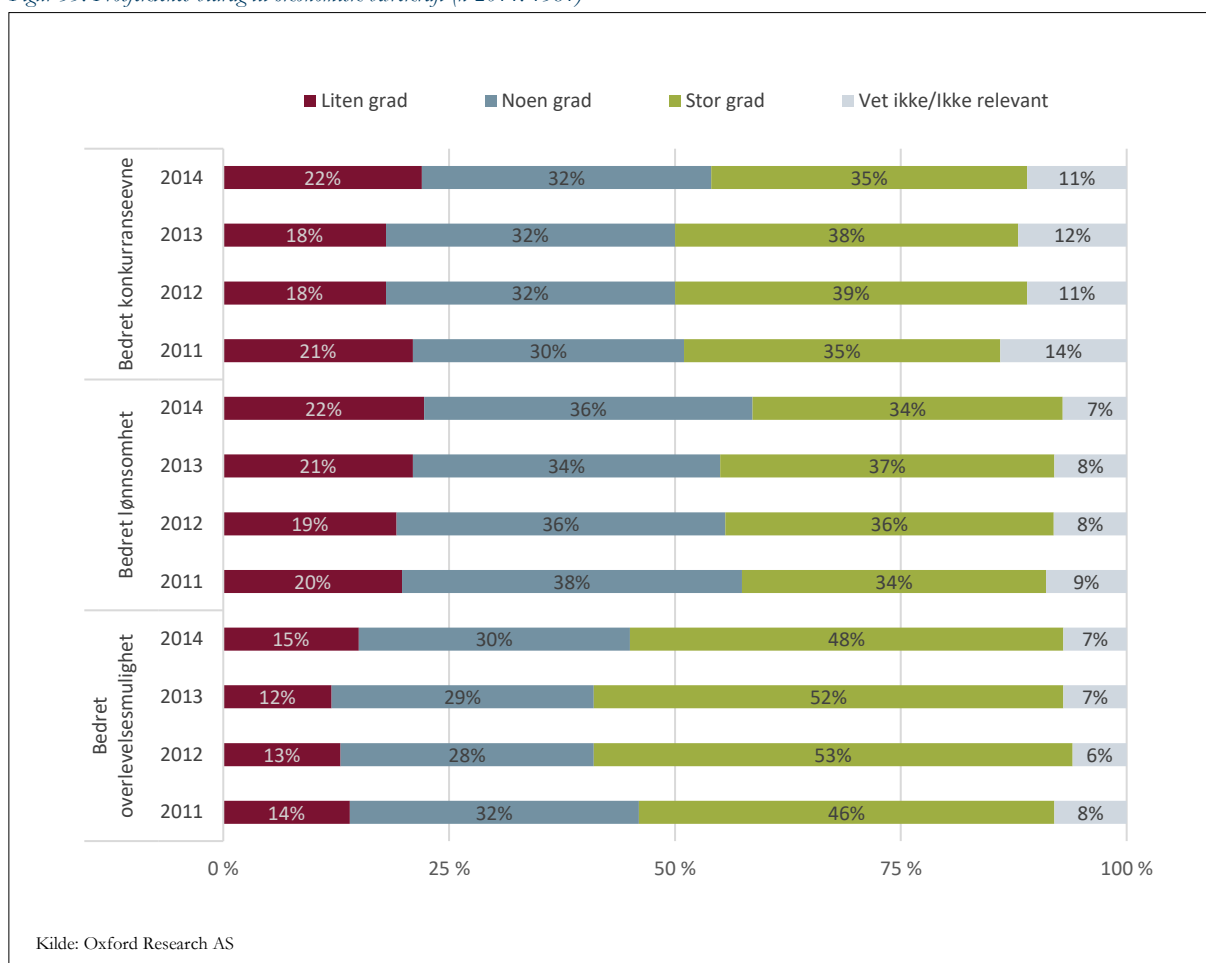
- Økonomisk dimensjon - Ved å stimulere til prosjekter som gir økt innovasjonsgrad og økonomisk bæreevne i næringslivet over hele landet.

Den økonomiske bærekraften måles i denne undersøkelsen i form av prosjektenes viktighet for bedriftenes konkurranseevne, lønnsomhet, overlevelse, omsetning og eksport. Vi har også undersøkt en rekke andre kjennetegn ved bedriftene som har mottatt støtte. Vi vil rapportere resultater på et utvalg av disse kjennetegnene i alle delkapitlene. Alle verdiene som omtales er statistisk signifikante om ikke annet er nevnt.--

Det er generelt nokså lite variasjon i de økonomiske resultatene, men i år har det vært noe endringer. I den neste figuren kan vi se at de fleste økonomiske indikatorene har hatt noe nedgang sammenlignet med 2013- og 2012-årgangen. Og de fleste indikatorene er nå på nivå med 2011-årgangen. Nedgangen i indikatorene er stort sett overført til både noen og liten grad, som begge har hatt en økning det siste året.

I flere år ganger av kundeeffektundersøkelsen har vi sett at betydningen av Innovasjon Norges støtte for økonomiske indikatorer er omvendt proporsjonal med konjunkturerendringer i norsk økonomi. Altså at når landet forøvrig går godt, er bidragene fra Innovasjon Norge av mindre betydning. 2014 var et vendepunkt for norsk økonomi på grunn av fallet i oljeprisen, som også fikk store konsekvenser for valutakursen. Likevel er det viktig å huske på at det er en svært liten andel av Innovasjon Norges kunder som tilhører olje- og gass sektoren. Den lave prisen på norske kroner gav de fleste andre næringer svært gode tider, med gode eksportmuligheter. Dette er eksterne faktorer som påvirker næringslivet i større grad enn det Innovasjon Norge har mulighet til.

Figur 35: Prosjektene bidrag til økonomisk bærekraft (n-2014: 1381)



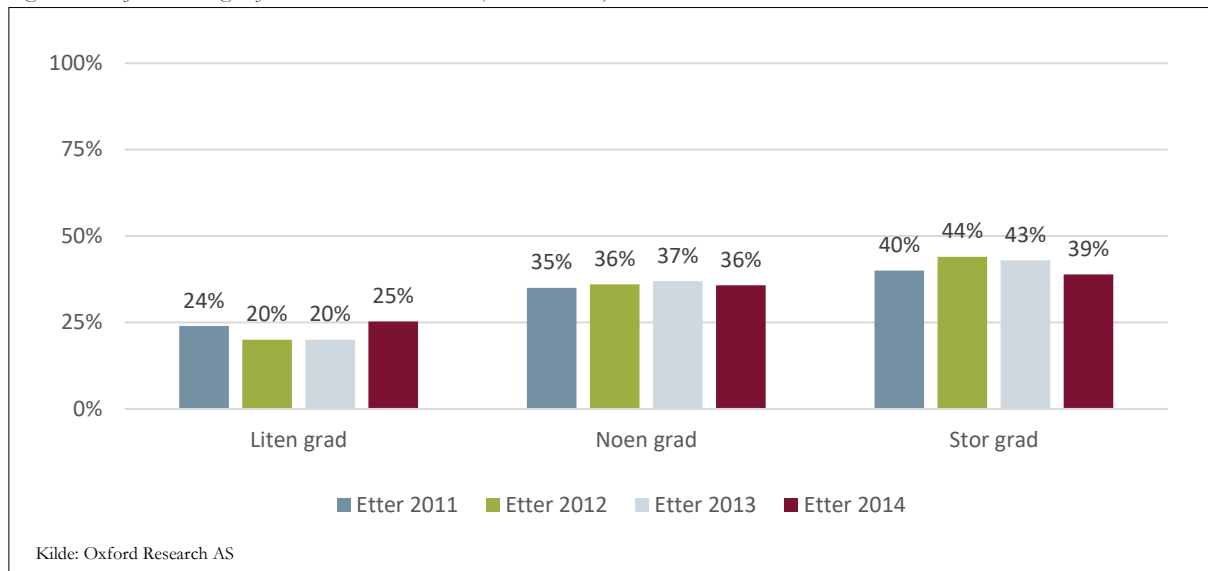
Vi vil i det følgende studere de ulike indikatorene i den økonomiske bærekraften noe mer i detalj, og starter med å se nærmere på prosjektene bidrag til bedret konkurranseevne for bedriftene.

10.1 BEDRET KONKURRANSEEVNE

Konkurranseevne kan ses på som en mellomliggende variabel i forhold til lønnsomhet, og det er derfor interessant å se nærmere på i hvilken grad de prosjektene Innovasjon Norge har støttet, har hatt betydning for dette. I etterundersøkelsen ble bedriftene spurt om hvor viktig prosjektet har

vært for deres konkurranseevne. I neste figur angis det hvor stor andel som mener prosjektet har vært henholdsvis lite viktig (skår 1-2), noe viktig (skår 3) og viktig (skår 4-5) for konkurranseevnen. 39 prosent av virksomhetene fremhever at prosjektet i stor grad har vært viktig for konkurranseevnene, mens 36 prosent sier det i noen grad har vært viktig og 25 prosent sier at det har i liten grad har vært viktig. Dette er en betydelig nedgang fra 2013-årgangen, med 4 prosentpoeng.

Figur 36: Prosjektets viktighet for bedret konkurranseevne (n-2014: 1381)



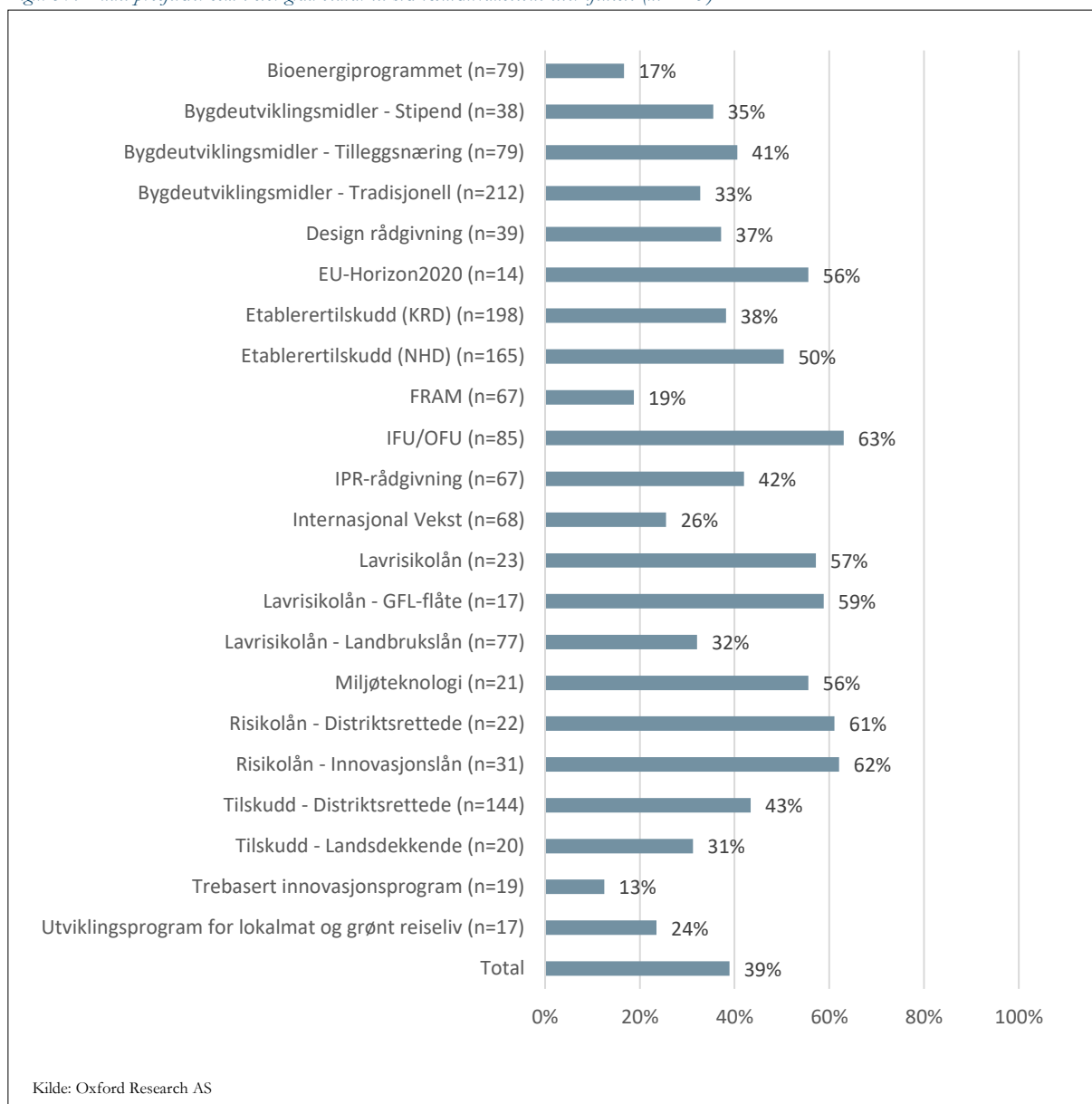
10.1.1 Betydningen for konkurranseevne etter tjeneste

I neste figur vises det hvor stor andel av bedriftene innen de ulike tjenestene som mener at prosjektet har vært viktig (skår 4-5) for deres konkurranseevne.

Andelen prosjekter som har vært viktig for konkurranseevnen, varierer mellom 13 og 63 prosent. Det er altså jevnt over en nedgang i andelen prosjekter som har hatt stor betydning for konkurranseevnen.

Tjeneste som har hatt størst betydning for konkurranseevnen er IFU/OFU (63 prosent), Risikolån – Innovasjonsrettet (62 prosent) og Risikolån – Distriktsrettet (61 prosent). IFU/OFU har vært blant tjenestene med sterkest betydning for konkurranseevne de siste tre årene. Betydningen for konkurranseevnen er minst for prosjektene i Trebasert innovasjonsprogram (13 prosent), Bioenergiprogrammet (17 prosent) og FRAM (19 prosent). Det er tjenester som tradisjonelt har hatt lav betydning for konkurranseevne som har hatt de største endringene. De som tidligere har liten andel med stor betydning, har nå en enda mindre andel med stor betydning for konkurranseevne.

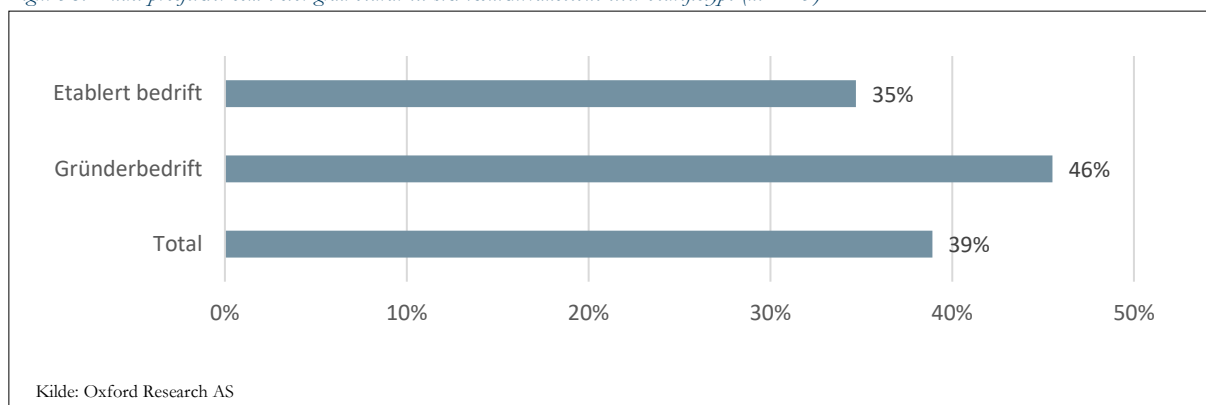
Figur 37: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt konkurranseevne etter tjeneste (n: 1223)



10.1.2 Betydningen for konkurranseevne etter bedriftstype

Bedriftenes alder ved søknadstidspunktet har – i motsetning til fjorårets undersøkelse, og året før – en signifikant betydning for hvor viktig prosjektet har vært for å forbedre bedriftenes konkurranseevne. Figuren under viser at gründernes prosjekter (46 prosent, 47 prosent i 2013 og 46 prosent i 2012) har noe større betydning for konkurranseevnen enn de etablerte bedriftenes prosjekter (35 prosent, 42 prosent i 2013, 39 prosent i 2012). Dette viser også at det er de etablerte bedriftene som trekker ned gjennomsnittet for hele populasjonen.

Figur 38: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt konkurranseevne etter bedriftstype (n: 1223)



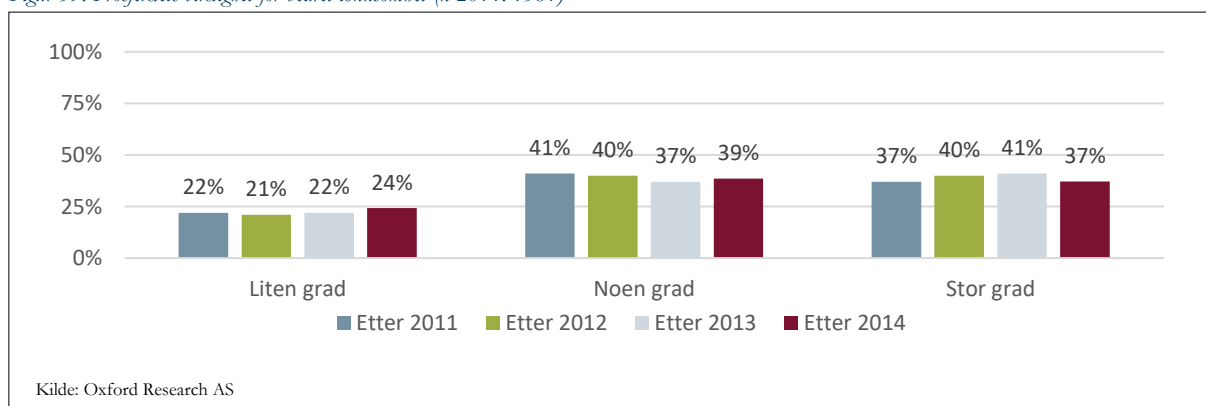
10.2 BEDRET LØNNSOMHET

I Lov om Innovasjon Norge § 1. Selskapets formål (per 2012) står det at *"Innovasjon Norge skal fremme bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling i hele landet, og utløse ulike distrikters og regioners næringsmessige muligheter gjennom å bidra til innovasjon, internasjonalisering og profilering"*.

Helt sentralt står dermed spørsmålet om prosjektenes bidrag til virksomhetenes lønnsomhet. I etterundersøkelsen ble bedriftene spurt om hvor viktig prosjektet har vært for deres lønnsomhetsutvikling. I figuren under angis det hvor stor andel som mener prosjektet har vært henholdsvis lite viktig (skår 1-2), noe viktig (skår 3) og viktig (skår 4-5) for lønnsomhetsutviklingen.

37 prosent av bedriftene påpeker at prosjektet i stor grad har vært viktig for lønnsomhetsutviklingen i deres virksomhet, mens 39 prosent sier det har vært noe viktig og 24 prosent mener det i liten grad har vært viktig. Dette er også en nedgang sammenlignet med 2013-årgangen.

Figur 39: Prosjektets viktighet for bedret lønnsomhet (n-2014: 1381)



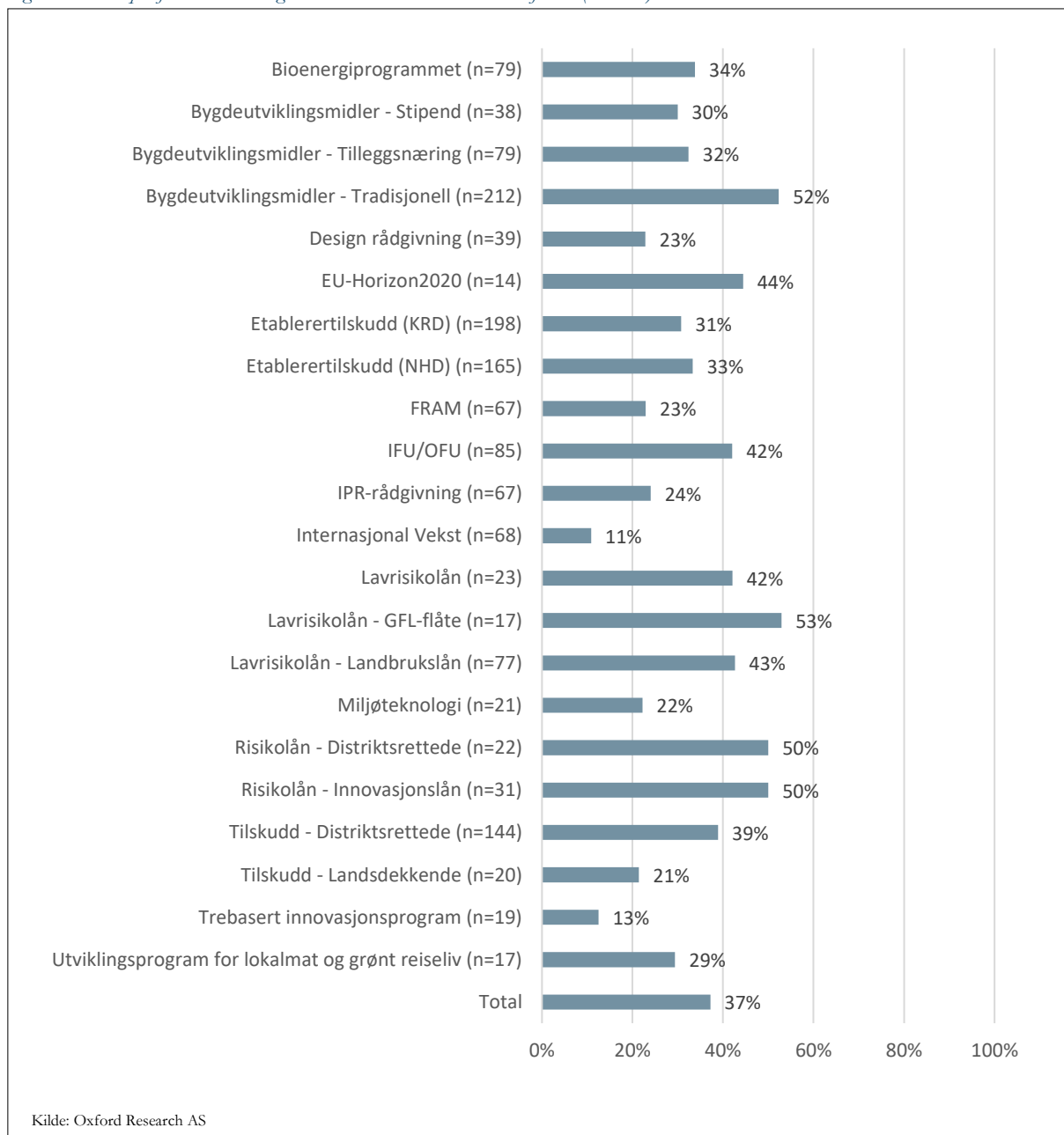
10.2.1 Betydningen for lønnsomhet etter tjeneste

I neste figur illustreres det hvor stor andel av virksomhetene innen de ulike tjenestene som mener at prosjektet har vært viktig (skår 4-5) for deres lønnsomhetsutvikling. Selv om vi ser bort fra tjenestene med veldig små populasjoner og dermed få svar, er det en viss variasjon i prosjektenes betydning for lønnsomhet mellom de fleste tjenestene (mellom 11 og 53 prosent).

De tjenestene hvor betydningen for lønnsomhet er størst, er tjenestene Lavrisikolån – GFL-flåte (53 prosent), Bygdeutviklingsmidler – Tradisjonell (52 prosent) Risikolånene (50 prosent). De to førstnevnte tjenestene var også i denne kategorien i fjorårets undersøkelse. Det er viktig å merke seg at de tjenestene som har høyest betydning for lønnsomhet, også er blant de tjenestene som mottar de største beløpene, selv om de er i låneform.

I den andre enden av skalaen finner vi rådgivningstjenestene Internasjonal vekst (11 prosent) og Trebasert innovasjonsprogram (24 prosent). Førstnevnte var også representert i denne kategorien i fjorårets undersøkelse.

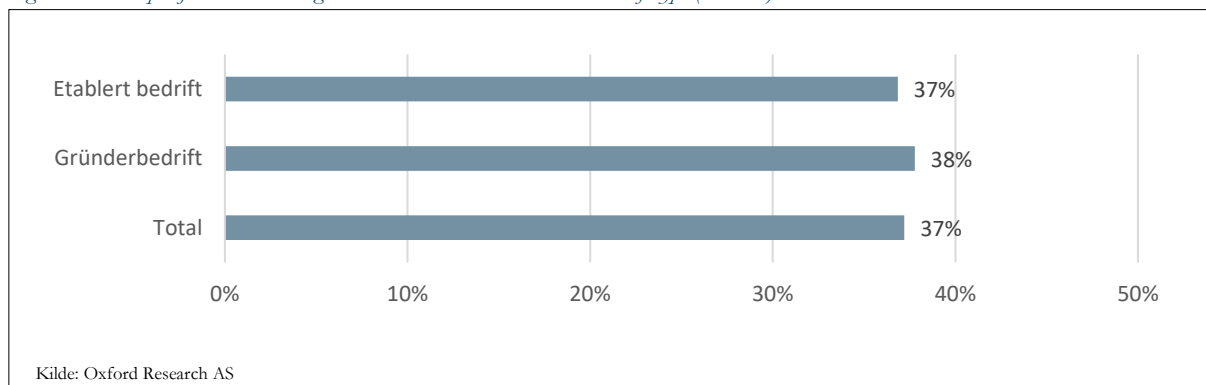
Figur 40: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt lønnsomhet etter tjeneste (n: 1261)



10.2.2 Betydning for lønnsomhetsutvikling etter bedriftstype

Prosjektets betydning for bedriftens lønnsomhet har blitt redusert en del siden Etterundersøkelsen 2013. I fjorårets undersøkelse var det en økning i samme indikator, og hele denne økningen var gjennom etablerte bedrifter. I årets undersøkelse er det en motsatt utvikling. Prosjektets betydning for lønnsomhet er redusert blant de etablerte bedriftene (fra 42 prosent i 2013 til 37 prosent i 2014), men har økt for gründerne (fra 35 prosent i 2013 til 38 prosent i 2014).

Figur 41: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt lønnsomhet etter bedriftstype (n: 1261)

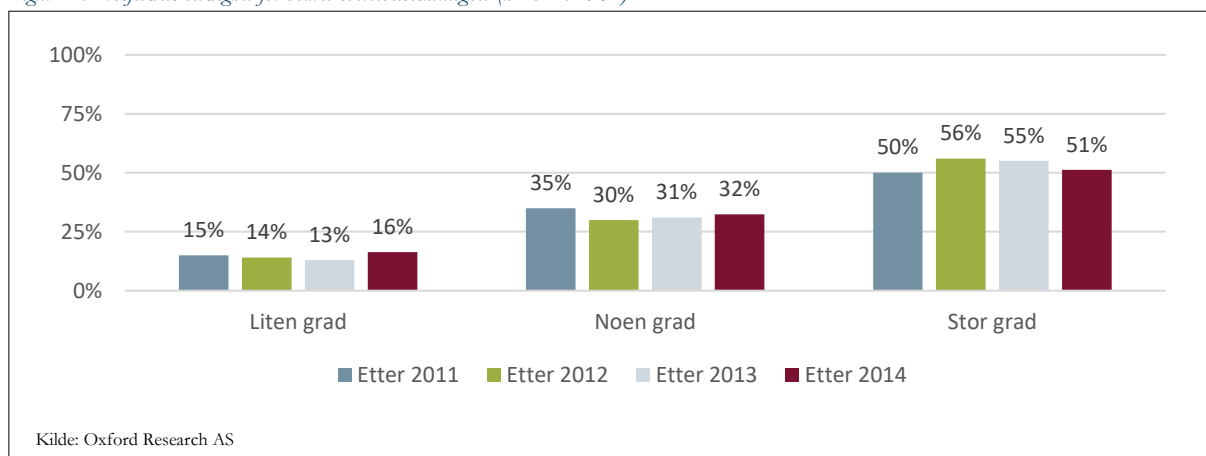


10.3 BEDRET OVERLEVELSESMULIGHET

Innovasjon Norges mål per 2012 sier blant annet at organisasjonen skal bidra til å skape mer robuste bedrifter. Slike robuste bedrifter overlever, derfor er prosjektenes betydning for bedriftenes overlevelse en god indikator på om Innovasjon Norge velger de rette prosjektene og når sine mål.

I etterundersøkelsen 2014 har det også vært en nedgang i andel bedrifter som sier at prosjektet har bidratt til overlevelse. Overlevelse er fremdeles den indikatoren som flest bedrifter rapporterer stort bidrag til, men den har blitt redusert med fire prosentpoeng siden forrige periode til 51 prosent.

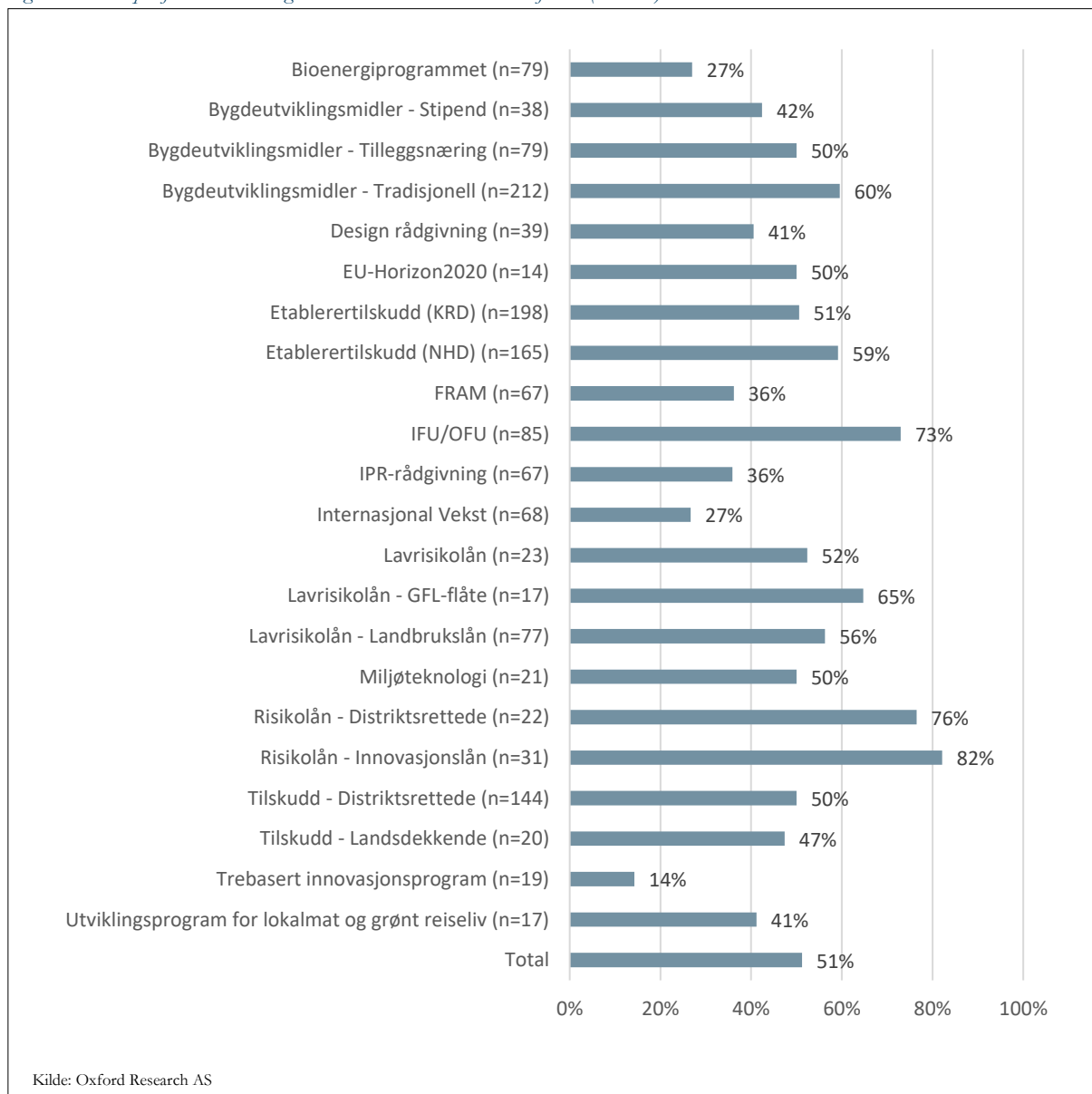
Figur 42: Prosjektets viktighet for bedret overlevelsesmulighet (n-2014: 1381)



10.3.1 Betydningen for overlevelse etter tjeneste

I neste figur vises det hvor stor andel av bedriftene innen de ulike tjenestene som mener at prosjektet har vært viktig (skår 4-5) for deres overlevelse. Resultatene viser som forventet at det er store forskjeller i vurderingene mellom tjenestene. Det er bedrifter som har mottatt risikolån som rapporterer høyest bidrag til overlevelse. Risikolån – Innovasjonslån (82 prosent) og Risikolån – Distriktsrettet (76 prosent), deretter fulgt av IFU/OFU (73 prosent).

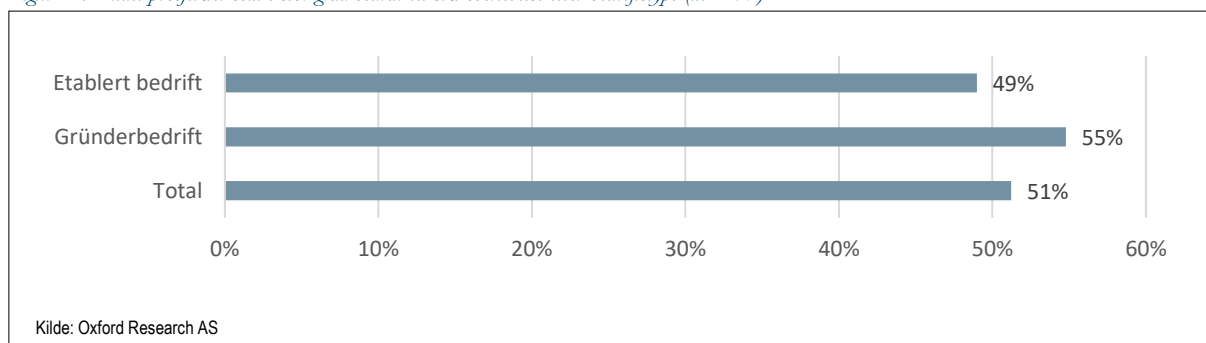
Figur 43: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt overlevelse etter tjeneste (n: 1277)



10.3.2 Betydning for overlevelse etter bedriftstype

Når vi ser på prosjektenes betydning for bedriftenes overlevelse er det som tidligere gründerne som har størst bidrag. Det er likevel en reduksjon i indikatoren på 4 prosentpoeng for gründerne (55 prosent) og en reduksjon på 5 prosentpoeng for de etablerte bedriftene (49 prosent).

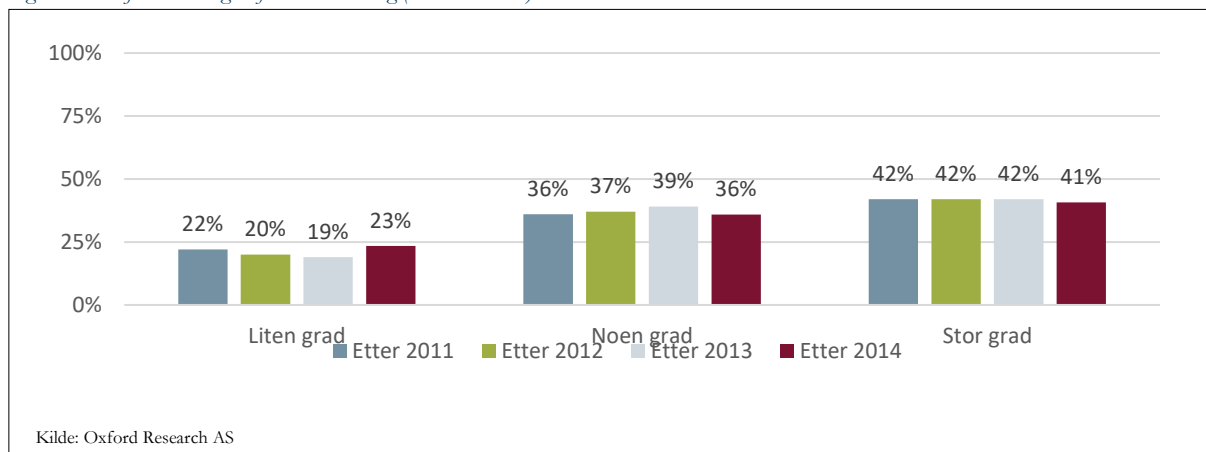
Figur 44: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt overlevelse etter bedriftstype (n: 1277)



10.4 ØKT OMSETNING

Ut fra et teoretisk perspektiv kan en hevde at økt konkurranseevne påvirker markedsutviklingen og derigjennom omsetningen og lønnsomheten i bedriftene. Disse forholdene er i sin tur avgjørende for bedriftens overlevelse. For å kartlegge hvordan prosjektene som har fått støtte fra Innovasjon Norge har bidratt til bedriftenes omsetning, har bedriftene blitt spurt om: "I hvilken grad har prosjektet ført til økt omsetning for virksomheten?". Det er nesten ingen endring i prosjektenes betydning for omsetning, bare en marginal nedgang på ett prosentpoeng. Totalt er det nå 41 prosent av bedriftene som rapporterer at prosjektet i stor grad har hatt betydning for omsetningen, mens 36 prosent rapporterer at det i noen grad har hatt betydning og 23 prosent at det i liten grad har hatt betydning for omsetningen. Neste figur viser betydningen av prosjektet for omsetning de siste fire årene.

Figur 45: Prosjektets viktighet for økt omsetning (n-2014: 1381)

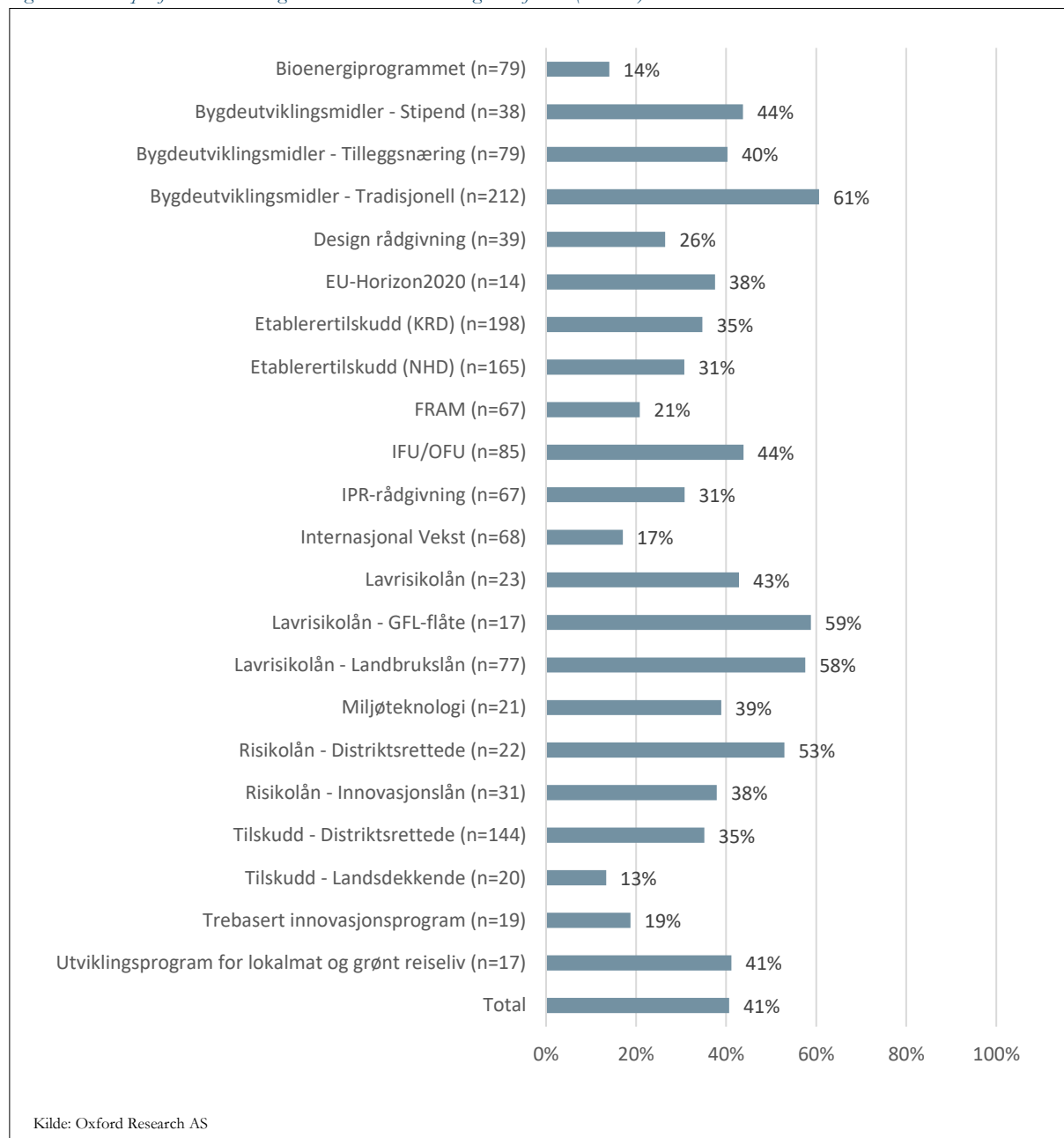


10.4.1 Omsetning etter tjeneste

I neste figur illustreres det i hvilken grad prosjektene har ført til økt omsetning blant de ulike tjenestene. Resultatene viser at det er store forskjeller i bidrag mellom de ulike tjenestene. Prosjektene har bidratt mest til omsetningsøkning blant de som har mottatt ulike former for lavrisikolån og investeringstilskudd. Tjenestene med størst uttelling er Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell (61

prosent), Lavrisikolån – GFL - Flåte (59 prosent), Lavrisikolån – Landbrukslån (58 prosent). Investeringer i fysisk infrastruktur har altså betydning for virksomhetene som foretar slike investeringer. De som har lavest bidrag til omsetning fra prosjektet er – som for overlevelsesindikatoren – Tilskudd - Landsdekkende (13 prosent) og Bioenergiprogrammet (14 prosent).

Figur 46: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning etter tjeneste (n: 1274)

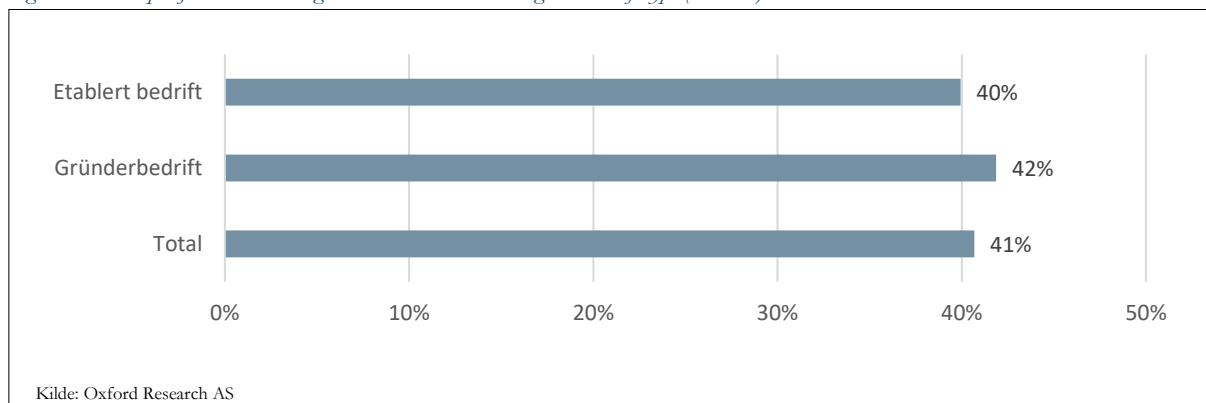


10.4.2 Omsetning etter bedriftstype

Neste figur viser betydningen av prosjektene på omsetning for de ulike bedriftstypene. Som ved lønnsomhetsindikatoren er det en redusert betydning for de etablerte bedriftene (40 prosent), men

en økt betydning for gründerbedriftene (40 prosent). For de etablerte er det en nedgang på tre prosentpoeng, og for gründerne en økning på 4 prosentpoeng.

Figur 47: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning etter bedriftstype (n: 1274)

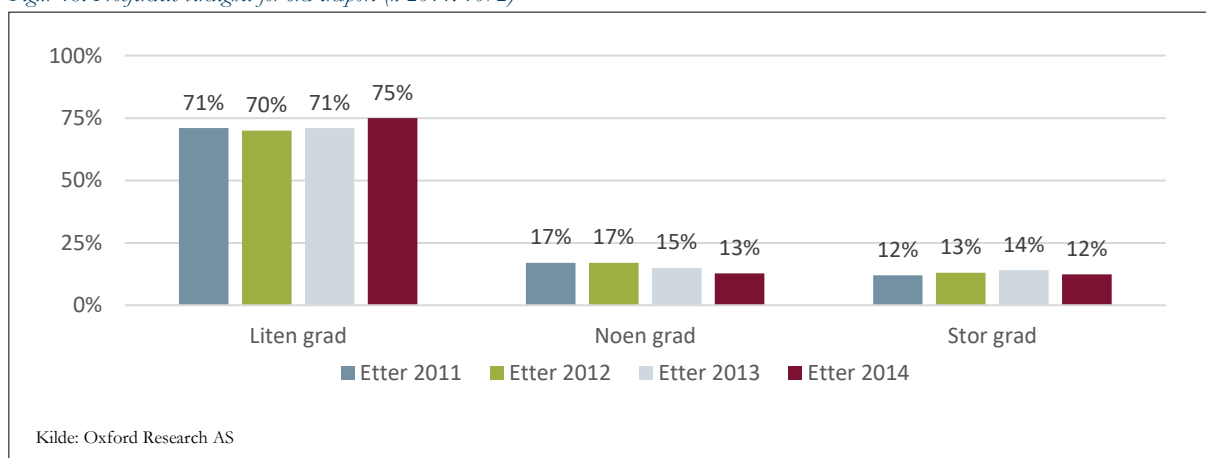


10.5 ØKT EKSPORT

Innovasjon Norge legger stor vekt på internasjonalisering. En slik vektlegging kan komme til uttrykk på flere måter, men en interessant indikator er i hvilken grad prosjektene har bidratt til økt eksport. For å kartlegge hvordan prosjektene som har fått støtte fra Innovasjon Norge bidrar til bedriftenes eksport, har bedriftene blitt spurt om: "I hvilken grad har prosjektet ført til økt eksport for virksomheten?"

Som det illustreres i neste figur, er det nå 12 prosent av prosjektene som har ført til økt eksport. Dette er en nedgang på to prosentpoeng fra Etterundersøkelsen 2013. Som ved flere av de andre økonomiske indikatorene er eksportbetydningen tilbake på nivå med 2011 årgangen. Hovedtyngden av prosjektene fortsatt er rettet inn mot det nasjonale markedet. Senere i denne rapporten blir spørsmålet om eksport utdypet, og vi ser blant annet på hvilke eksportbarrierer bedriftene møter når de skal ut i det internasjonale markedet.

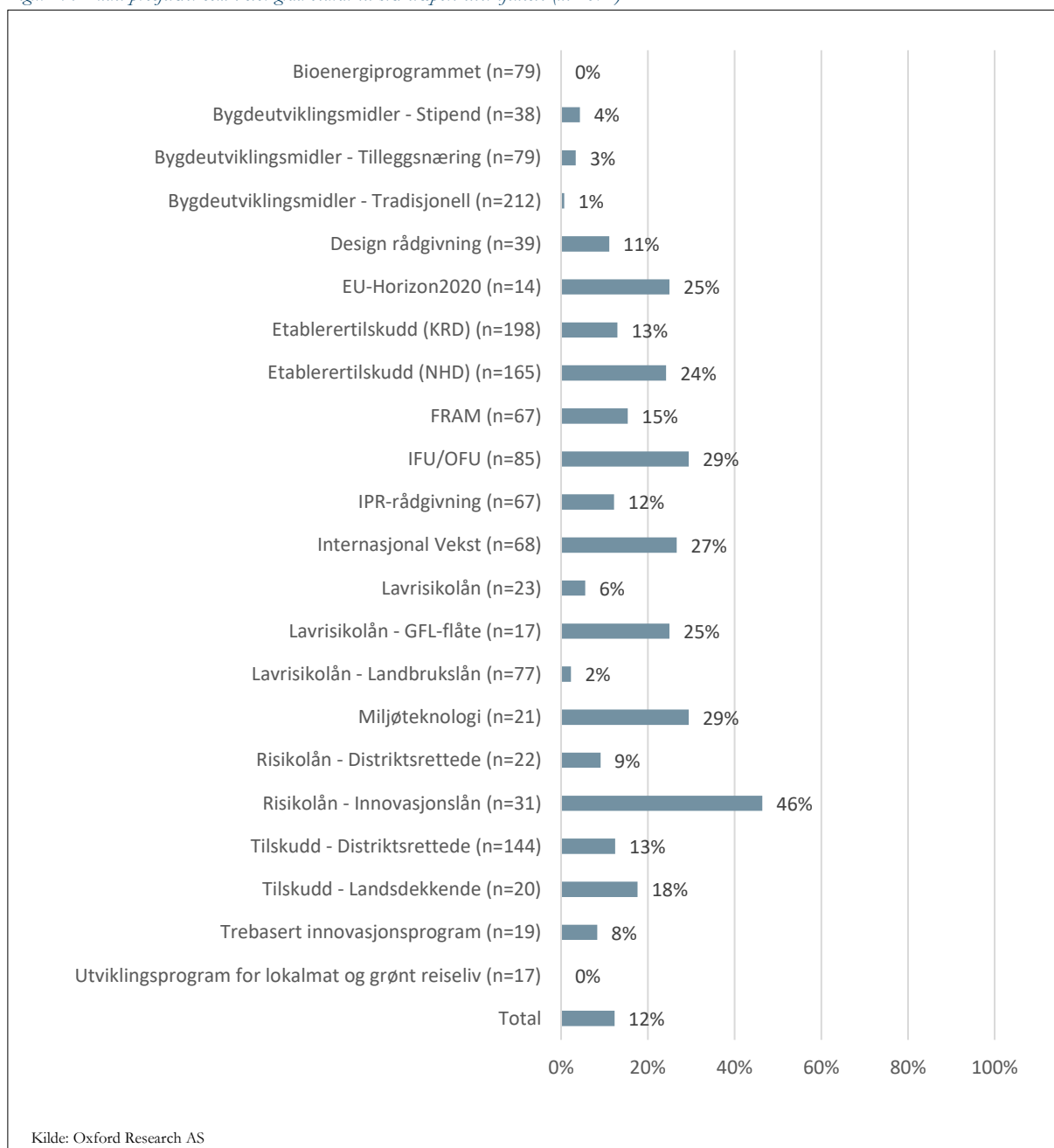
Figur 48: Prosjektets viktighet for økt eksport (n-2014: 1072)



10.5.1 Eksport etter tjeneste

Neste figur viser betydningen av prosjektet på eksport fordelt mellom de ulike tjenestekategoriene. Som vanlig er det små bidrag for de tjenestene som hovedsakelig støtter et hjemmemarked, som ulike landbrukstjenester. De tjenestene som i størst grad har bidratt til økt eksport er – som i fjorårets undersøkelse - Risikolån – Innovasjonslån (46 prosent), IFU/OFU og Miljøteknologi (begge 29 prosent).

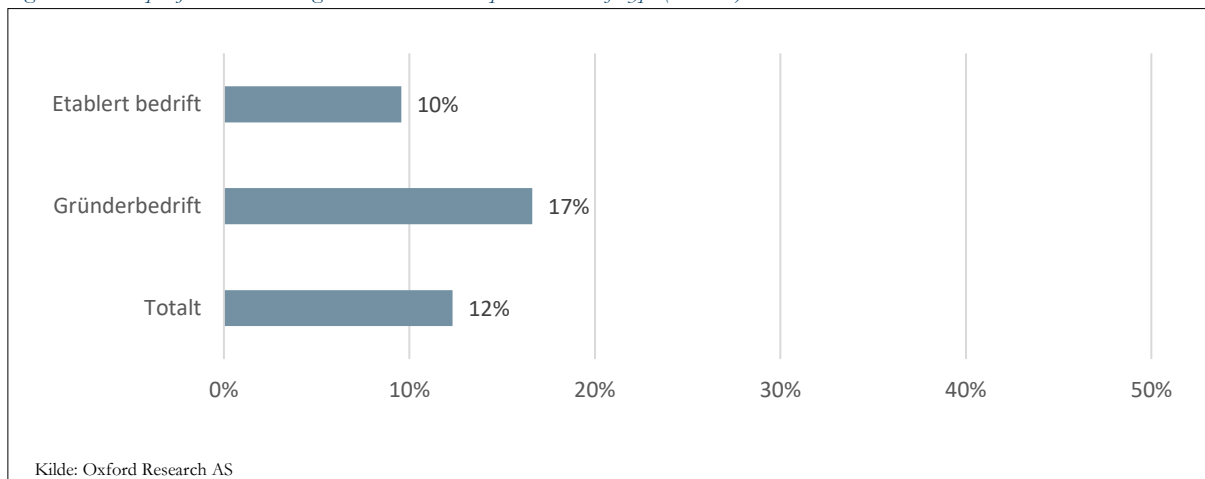
Figur 49: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport etter tjeneste (n: 1072)



10.5.2 Eksport etter bedriftstype

Dersom vi undersøker prosjektenes betydning etter bedriftstype, kan vi se at prosjektene har ført til mer eksport for gründerne (17 prosent), med en økning på ett prosentpoeng fra Etterundersøkelsen 2013. For de etablerte bedriftene er det en større nedgang på 4 prosentpoeng (10 prosent).

Figur 50: Andel prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport etter bedriftstype (n: 1072)



11. Miljø- og samfunnsmessig bærekraft

- Prosjektene bidrar – som i foregående års undersøkelser - i langt mindre grad til miljø- og samfunnsmessig bærekraft enn til økonomisk bærekraft.
- Samlet sett bidrar prosjektene mer til miljømessig enn til samfunnsmessig bærekraft.
- Prosjektene bidrar mest til bedre utnyttelse av biologiske ressurser og minst til flere lærlingeplasser.

Bakgrunnen for å inkludere spørsmål knyttet til prosjektenes bidrag til bærekraft utover den økonomiske dimensjonen, er at alle de prosjektene som Innovasjon Norge bevilger midler til, skal bidra til en bærekraftig utvikling i virksomhetene. Dette betyr at Innovasjon Norge skal arbeide for at behovene til dagens generasjon sikres uten å sette til side kommende generasjoners mulighet til å imøtekomme sine behov. Dette er et mål for alle Innovasjon Norges aktiviteter.

De ikke-økonomiske dimensjonene i bærekraftbegrepet er definert som følger:

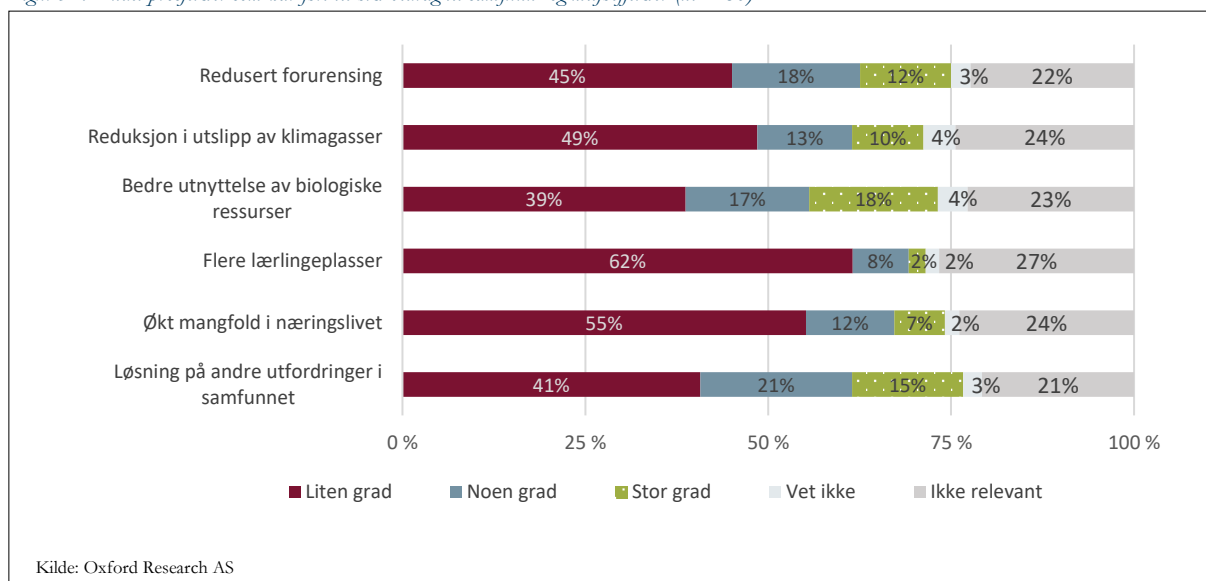
- Miljømessig dimensjon - Ved å prioritere miljødimensjonen enda høyere og videreutvikle Innovasjon Norge som miljøfyrtårn. I det videre blir denne dimensjonen omtalt som miljøansvar eller miljømessig bærekraft.
- Sosial/samfunnsmessig dimensjon - Ved å stimulere våre kunder til å ta samfunnsansvar (engelsk: Corporate Social Responsibility (CSR)) og vektlegge dette i alle aktivitetene til Innovasjon Norge. I det følgende blir denne dimensjonen omtalt som samfunnsansvar eller samfunnsmessig bærekraft.

Det har vært ganske varierende fokus på miljø- og samfunnsmessig bærekraft i etterundersøkelsene de siste årene. Fram til 2012-årgangen, var det bare en forenklet versjon av spørsmålene som ble stilt. En gjennomgående erfaring med disse dimensjonene, er at de ikke oppleves som relevante for mange av bedriftene. Dette medfører at en stor andel bedrifter svarer «ikke relevant», «vet ikke» eller «ingen grad». Dette innebærer at det bare er omtrent 30 prosent av prosjektene som har noe bidrag til miljø- eller samfunnsmessig bærekraft. Dette kommer tydelig frem i neste figur som viser den totale andelen bidrag.

De første tre spørsmålene i figuren under måler den miljømessige bærekraften. Som figuren under viser, varierer andelen som svarer alternativene «ikke relevant» og «vet ikke» mellom 24 og 29 prosent (27 og 33 prosent i 2013), og andelen som svarer «ingen grad» eller «liten grad» varierer mellom 39 og 62 (36 og 58 i 2013) prosent. Dette er omtrent de samme andelenene som fra undersøkelsen til 2012-årgangen. De største bidragene til miljøbærekraft er – som i fjorårets undersøkelse - i tilknytning til bedre utnyttelse av biologiske ressurser (18 prosent stor grad av bidrag, 17 prosent i 2013). Bidraget til redusert forurensning har økt med ett prosentpoeng fra 2013-årgangen, og det er nå 12 prosent av bedriftene som sier at leveransen i stor grad har bidratt til redusert forurensning.

De tre siste spørsmålene måler samfunnsmessig bærekraft. Her er det – i likhet med fjorårets undersøkelse - høyest andel bedrifter som svarer at de i stor grad har «løsninger på andre utfordringer i samfunnet» (15 prosent, 14 prosent i 2013). Det er syv prosent som svarer at de i stor grad har påvirket økt mangfold i næringslivet (seks prosent i 2013), og – som i 2013 - bare to prosent som svarer at leveransen i stor grad har bidratt til flere lærlingplasser.

Figur 51: Andel prosjekter som har ført til økt bidrag til samfunn- og miljøeffekter (n: 1280)



I det følgende vil disse dimensjonene i bærekraftbegrepet bli analysert ut fra bakgrunnsvariablene tjeneste og bedriftstype.

11.1 MILJØMESSIG BÆREKRAFT

11.1.1 Miljømessig bærekraft etter tjeneste

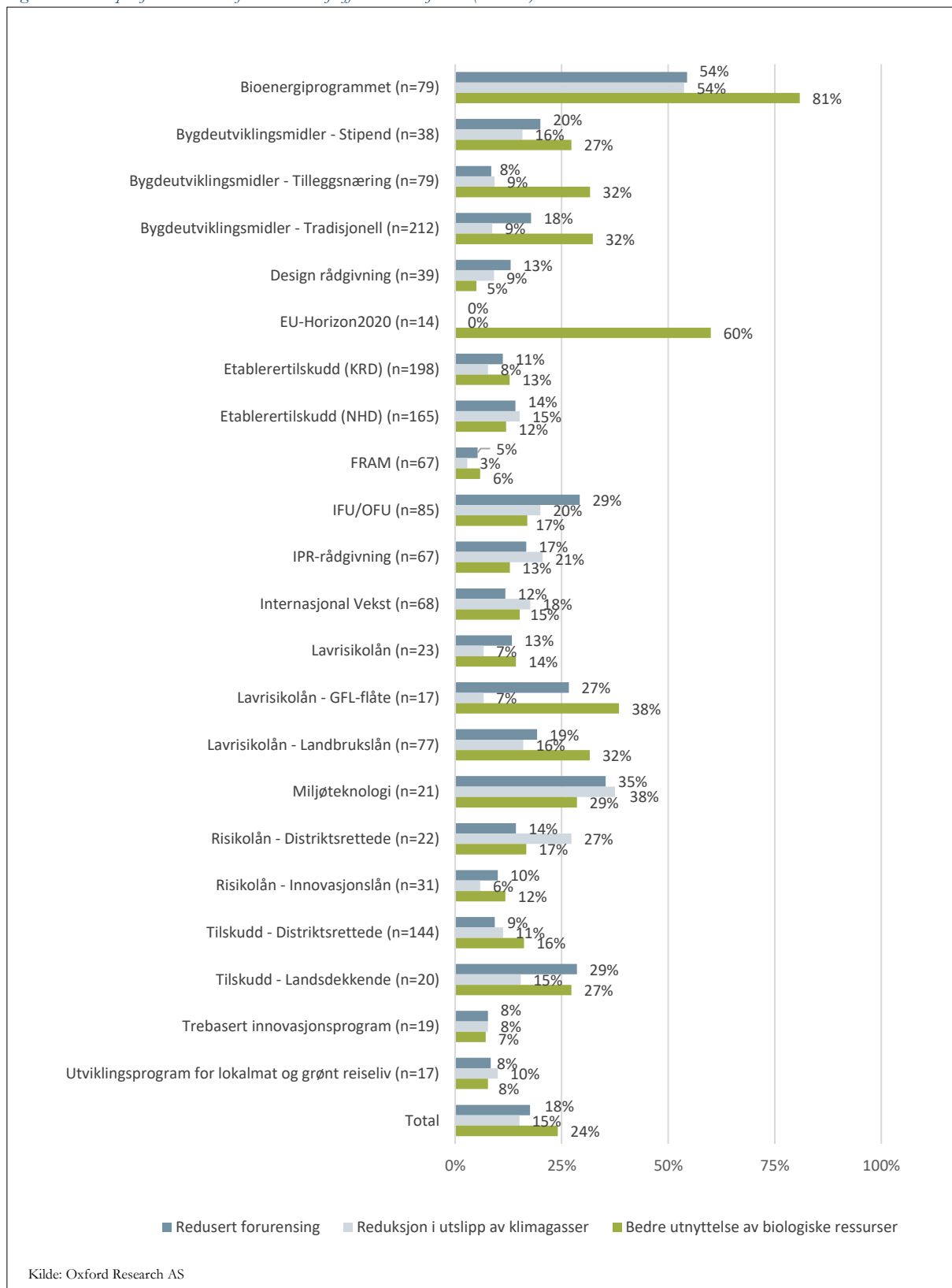
Når vi ser på miljømessig bærekraft, er det noen tjenester som utmerker seg spesielt. Dette er Miljøteknologiordningen og Bioenergiprogrammet. Begge disse tjenestene har et sterkt miljømessig fokus, og begge skårer høyt på de tre miljøkategoriene. I tidligere års undersøkelser har også Trebasert innovasjonsprogram utmerket seg med høy skår på disse spørsmålene, men slik er det ikke i årets undersøkelse.

For **reduert forurensning** er det Bioenergiprogrammet som har størst påvirkning (54 prosent), fulgt av Miljøteknologiordningen som har størst bidrag til redusert forurensning (35 prosent). Videre ser vi at tjenestene IFU/OFU (29 prosent), Tilskudd - Landsdekkende (29 prosent) og Lavrisikolån - GFL-flåte (27 prosent) skårer relativt høyt på denne indikatoren.

Den andre miljødimensjonen som måles, er prosjektenes bidrag til **reduksjon i utslipp av klimagasser**. Vi finner at det er de samme tjenestene som bidrar til redusert forurensning som har høye bidrag til denne indikatoren, nemlig Bioenergiprogrammet (54 prosent) og Miljøteknologiordningen (38 prosent). Risikolån - Distriktsrettede (27 prosent) og IPR-rådgivning (21 prosent) skårer også relativt høyt.

Den tredje og siste dimensjonen som måler den miljømessige bærekraften, er **bedre utnyttelse av biologiske ressurser**. Klart høyest bidrag til denne finner vi for virksomheter som har deltatt i Bioenergiprogrammet (81 prosent), fulgt av EU-Horizon2020 (60 prosent) og Lavrisikolån - GFL-flåte (38 prosent). Det er flere tjenester som har bidrag til bedre utnyttelse av biologiske ressurser, noe som bidrar til at dette er den indikatoren, som i fjorårets undersøkelse, som har de høyeste verdiene. Miljøteknologi (29 prosent) er ikke blant tjenestene som skårer høyest på denne indikatoren.

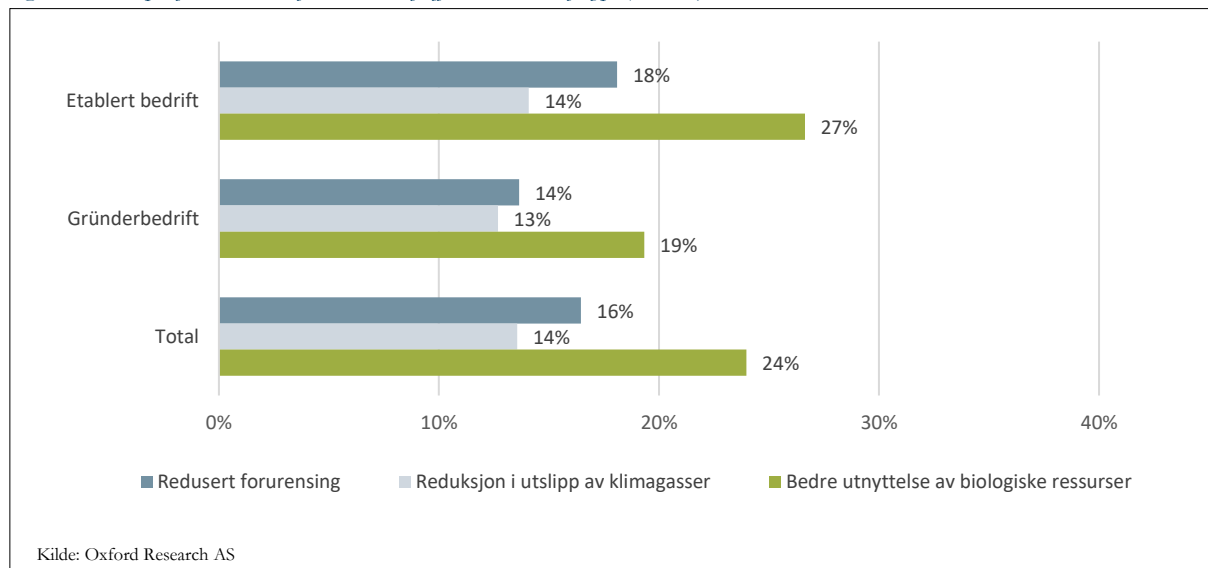
Figur 52: Andel prosjekter som har ført til økt miljøeffekter etter tjeneste (n: 1036)



11.1.2 Miljømessig bærekraft etter bedriftstype

Som figuren under viser er det relativt lite variasjon mellom bidragene til bærekraft i miljøet mellom gründere og etablerte bedrifter. Den eneste statistisk signifikante forskjellen finner vi for indikatoren **bedre utnyttelse av biologiske ressurser**. Her er bidraget større fra de etablerte bedriftene, men dette kan gjerne være fordi denne kategorien inneholder flere bedrifter fra landbruket.

Figur 53: Andel prosjekter som har ført til økt miljøeffekter etter bedriftstype (n: 1035)



11.2 SAMFUNNSMESSIG BÆREKRAFT

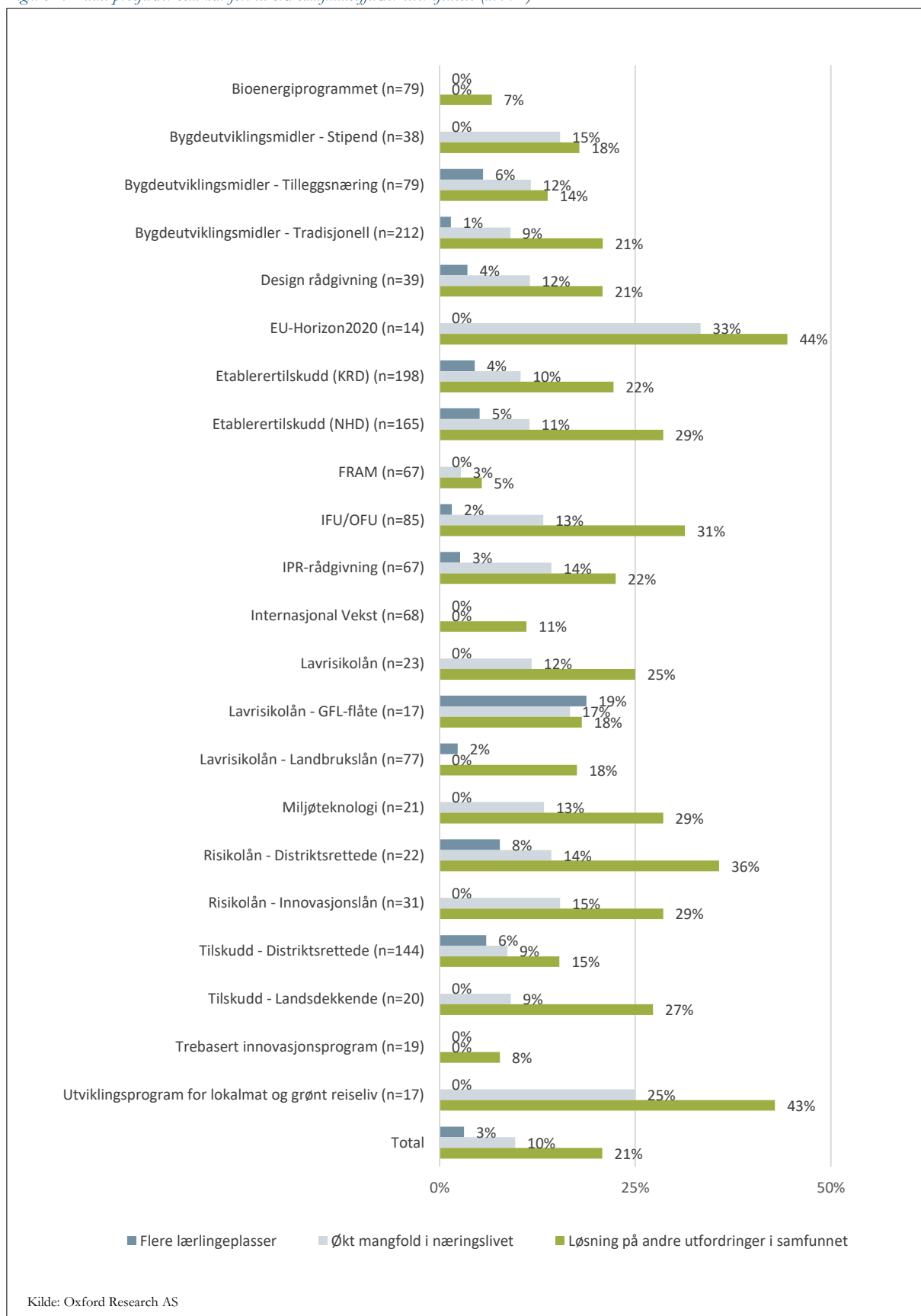
11.2.1 Samfunnsmessig bærekraft etter tjeneste

Når det gjelder prosjektenes bidrag til **samfunnsmessig bærekraft**, viser figuren under at for elleve av de 22 tjenestene (2013: seks av de 22, 2012: 13 av de 25), har ikke prosjektene bidratt i høy grad til **flere lærlingeplasser** i det hele tatt. For de tjenestene der bedriftene har rapportert at prosjektet har bidratt i høy grad, finner vi de høyeste bidragene for bedrifter som har mottatt Lavrisikolån - GFL-flåte (19 prosent) og Risikolån - Distriktsrettede (8 prosent).

Når det gjelder **økt mangfold i næringslivet**, er det flere bedrifter og flere tjenester som i stor grad bidrar til dette. De høyeste bidragene finner vi for EU-Horizon2020 (33 prosent) samt Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv (25 prosent). For tjenestene Bioenergiprogrammet, Lavrisikolån – Landbrukslån, Internasjonal Vekst og Trebasert innovasjonsprogram finner vi ingen bidrag i høy grad.

Den siste dimensjonen som måles i samfunnsmessig bærekraft er **løsning på andre utfordringer i samfunnet** (f.eks. helse, matsikkerhet, tryggere samfunn). Her finner vi at samtlige tjenester i større eller mindre utstrekning bidrar til dette i stor grad. Tjenestene som skårer høyest her er EU-Horizon2020 (44 prosent), Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv (43 prosent), Risikolån - Distriktsrettede (36 prosent) samt IFU/OFU (31 prosent). I andre enden av skalaen, med lavere bidrag til løsning på andre samfunnsutfordringer finner vi Bioenergiprogrammet (7 prosent) og FRAM (5 prosent). Dette er altså den indikatoren for samfunnsmessig bærekraft som har høyest skår i de tre siste års undersøkelser.

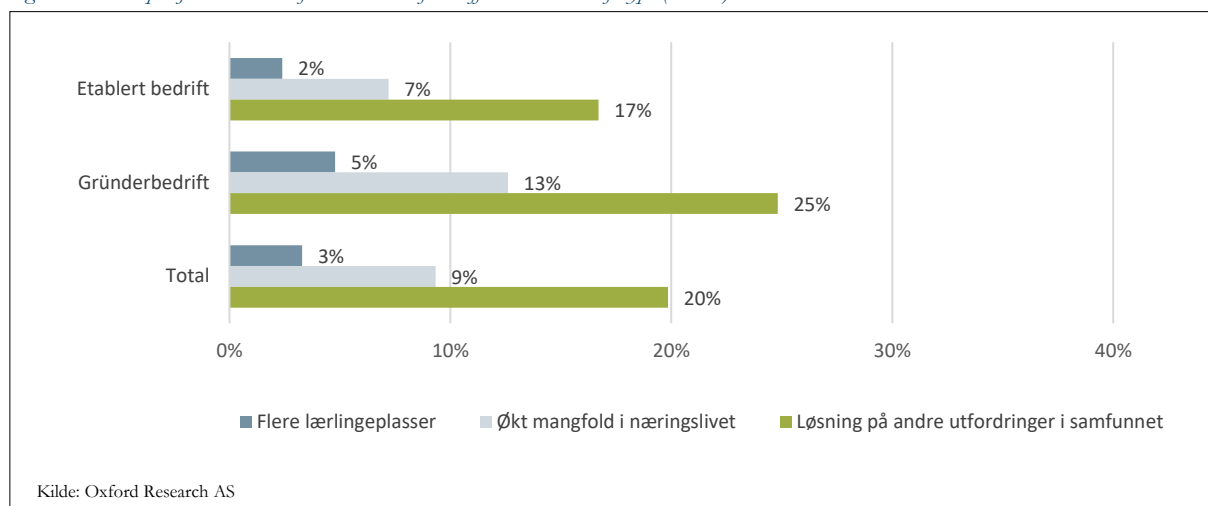
Figur 54: Andel prosjekter som har ført til økt samfunnseffekter etter tjeneste (n: 992)



11.2.2 Samfunnsmessig bærekraft etter bedriftstype

Som figuren under viser, er det noe større variasjon mellom bidragene til samfunnsmessig bærekraft mellom gründere og etablerte bedrifter enn tilfellet er for miljømessig bærekraft. Det er liten forskjell mellom bedriftstypene når det gjelder **flere lærlingeplasser**, mens forskjellene er statistisk signifikante med tanke på både **økt mangfold i næringslivet** og **løsning på andre utfordringer i samfunnet**. På disse indikatorene skårer gründerbedriftene klart høyere enn de etablerte bedriftene.

Figur 55: Andel prosjekter som har ført til økt samfunnseffekter etter bedriftstype (n: 991)



12. Sysselsettingseffekter av prosjektene

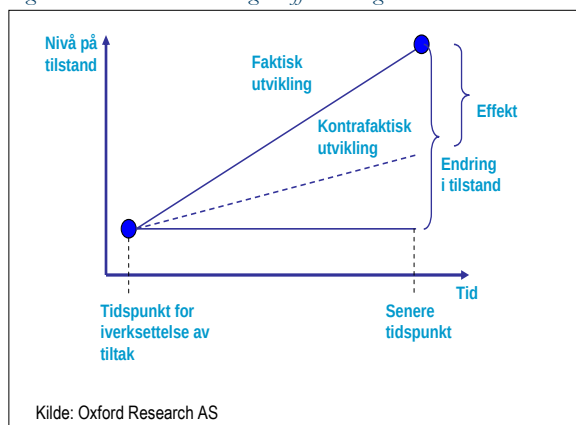
Innovasjon Norge skal bidra til å utvikle og skape robuste og lønnsomme bedrifter. Bidragene som de støttede prosjektene har til innovasjon, kompetanse- og samarbeid er kun et virkemiddel for å oppnå dette, jfr. vår modell. Videre i dette kapitlet vil vi se på prosjektenes betydning for bedriftens sysselsettingsutvikling. Hvor mange arbeidsplasser har blitt skapt og sikret som følge av Innovasjon Norges bistand, og hvor mye koster arbeidsplassene?

I dette kapitlet fokuserer vi på hvilke sysselsettingseffekter støtten fra Innovasjon Norge har ført til. Utgangspunktet for enhver vurdering av resultat og effekt er en endring av en tilstand. Spørsmålet blir dermed: ”I hvilken grad skyldes endringen innsatsen?”. Svært ofte stilles ikke dette spørsmålet i evalueringer, og hele endringen tilskrives da innsatsen. En kjenner de faktiske sysselsettingseffektene i bedriftene, men ikke hvor mye av den som skyldes de prosjektene som Innovasjon Norge har vært med på å finansiere eller hva som ville skjedd hvis virksomhetene ikke hadde fått tilsagn fra Innovasjon Norge. Det er avgjørende å kunne si noe om dette for å kunne belyse hva som er effekten av tilsagnene. I prinsippet kan effekten av Innovasjon Norges tilsagn både være større eller mindre enn den observerte endringen i tilstand. Det mest sannsynlige er imidlertid at den vil være mindre.

Det finnes flere metodiske alternativer som kan brukes for å estimere effekter av et tiltak. En kunne tilnærmet seg dette gjennom å benytte kontrollgrupper, hvor forskjellen mellom dem utelukkende var knyttet til tilstedeværelsen av innsatsen. Slike analyser gjennomføres av SSB i et arbeid som er relatert til Innovasjon Norges MRS-system. SSBs estimater dekker imidlertid ikke alle tjenester, de omfatter kun virksomheter med tilgjengelig foretaks- og regnskapsinformasjon. Estimatenes måles på bedriftsnivå, det vil si utviklingen i bedriftene måles på et overordnet nivå, og ikke bare med tanke på prosjektstøtten fra Innovasjon Norge.

For å være i stand til å dekke hele tjenestespekteret til Innovasjon Norge, har vi i den foreliggende etterundersøkelsen benyttet en tilnærming som kombinerer prosjektresultater og addisjonalitet. Begrepet addisjonalitet bygger på oppfatningen av hvor mye av innsats, resultater og effekter som er tilført som følge av særskilte handlinger. Begrepet baserer seg på et spørsmål om hva som ville skjedd ”dersom ikke...”, derav den kontrafaktiske dimensjonen. Dermed kan man estimere en endring i tilstand i tilfeller hvor innsatsen ikke hadde blitt realisert. Differansen mellom den faktiske utviklingen og den estimerte kontrafaktiske utviklingen, vil da være effekten av tiltaket. Figuren under illustrerer disse forholdene.

Figur 56: Teoretisk tilnærming til effektmåling.



Den kontrafaktiske utviklingen er imidlertid vanskelig å måle, nettopp fordi det representerer en utvikling som faktisk ikke har skjedd. Vi vil derfor understreke at det alltid vil være stor usikkerhet knyttet til slike tallberegninger. Treffsikkerheten i anslagene vil blant annet avhenge av utvalgsusikkerhet og presisjonsproblemer knyttet til de subjektivt graderte svaralternativene som brukes for å beregne sysselsettingseffektene. Her kan blant annet strategisk svargivning være en utfordring. Det kan tenkes at bedriftene vil kunne ha incentiver til å overvurdere betydningen av støtten. Sannsynligheten for at tilbudet vil bli opprettholdt i framtiden øker da, noe som gjør at de også vil kunne søke om støtte i framtiden.

Videre i dette kapitlet beregnes først sysselsettingseffektene i de virksomhetene som er med i denne etterundersøkelsen. Disse tallene brukes så til å beregne sysselsettingseffektene for alle bedriftene, det vil si hele populasjonen, som fikk tilsagn fra Innovasjon Norge i 2014. Til slutt anvendes sysselsettingseffektene for hele populasjonen til å estimere støtteelementet eller INs kostnad per arbeidsplass.

12.1 SYSSELSETTINGSEFFEKTER FOR BEDRIFTER SOM ER MED I ETTERUNDERSØKELSEN

Syssselsettingen kan i prinsippet ha økt, holdt seg konstant eller blitt redusert i de virksomhetene som fikk tilsagn fra Innovasjon Norge i 2014. I det videre ser vi nærmere på netto sysselsettingsøkningen i bedriftene. For å ta hensyn til at resultatene kan bli påvirket av noen få, store ”outliere”, har vi valgt å ekskludere den ene prosenten av bedriftene som har hatt den største sysselsettingsreduksjonen og sysselsettingsøkningen i perioden. Dette er ofte bedrifter som har gjennomgått organisatoriske endringer i form av oppkjøp eller salg av hele eller deler av virksomheten.

12.1.1 Netto sysselsettingsøkning

Blant de virksomhetene som inngår i etterundersøkelsen, har det vært en brutto sysselsettingsøkning på 2346 arbeidsplasser. Det har imidlertid også vært en sysselsettingsnedgang i noen bedrifter (totalt på -1003). Dette innebærer at det har vært en samlet netto sysselsettingsøkning på 1343 arbeidsplasser i perioden. Dette tilsvarer en økning på 13 prosent fra 31.12 2014 til 31.12 2017. Dette er 1 prosentpoeng lavere enn for 2013-årgangen. Av sysselsettingsøkningen er 1229 arbeidsplasser kommet innenfor det distriktpolitiske virkeområdet og 1117 utenfor.

Resultatene på overordnet nivå avdekker ikke hvorvidt det er variasjoner mellom støttemottakerne ut fra tjeneste når det gjelder netto sysselsettingsøkning samlet og per prosjekt. Vi har imidlertid sett nærmere på dette i tabellen under. Det er relativt stor variasjon mellom de ulike tjeneste- og programmene både når det gjelder netto sysselsettingsøkning totalt og per prosjekt. Netto sysselsettingsøkning er størst blant de som har fått IFU/OFU, Tilskudd – Distriktsrettede, Etablerertilskudd (NHD), Etablerertilskudd (NHD) og Bygdeutviklingsmidler – Tradisjonell, mens den er minst blant de som har mottatt Risikolån – Innovasjonslån, Risikolån – Distriktsrettede, Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv og Miljøteknologi.

Dersom en ser på tallene per prosjekt, er bildet annerledes. Netto sysselsettingsøkning per prosjekt er høyest for EU-Horizon 2020, IFU/OFU og Tilskudd – Landsdekkende. Sammenlignet med de

den foregående årgangen er netto sysselsettingsøkning per prosjekt lavere. For 2014-årgangen ligger gjennomsnittet på 0,9 arbeidsplasser per prosjekt, mens det for 2013-årgangen lå på 1,1 arbeidsplasser per prosjekt.

Tabell 21: Netto sysselsettingsøkning, -14 fordelt etter tjeneste.

Tjeneste	Netto sysselsettingsøkning	
	Pr prosj. -14	Sum -14
Bioenergiprogrammet (n=79)	0,2	13
Bygdeutviklingsmidler - Stipend (n=38)	0,6	23
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring (n=79)	0,3	26
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell (n=212)	0,6	128
Design rådgivning (n=39)	1,6	62
EU-Horizon2020 (n=14)	3,5	49
Etablerertilskudd (KRD) (n=198)	0,7	135
Etablerertilskudd (NHD) (n=165)	1,1	174
FRAM (n=67)	0,5	35
IFU/OFU (n=85)	3,4	266
IPR-rådgivning (n=67)	0,7	45
Internasjonal Vekst (n=68)	1,4	86
Lavrisikolån (n=23)	1,4	30
Lavrisikolån - GFL-flåte (n=17)	1,2	20
Lavrisikolån - Landbrukslån (n=77)	0,8	58
Miljøteknologi (n=21)	0,0	0
Risikolån - Distriktsrettede (n=22)	-0,6	-14
Risikolån - Innovasjonslån (n=31)	-0,5	-14
Tilskudd - Distriktsrettede (n=144)	1,3	181
Tilskudd - Landsdekkende (n=20)	1,9	37
Trebasert innovasjonsprogram (n=19)	0,8	14
Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv (n=17)	-0,6	-10
Total	0,9	1343

Kilde: Oxford Research

12.1.2 Skaping av arbeidsplasser

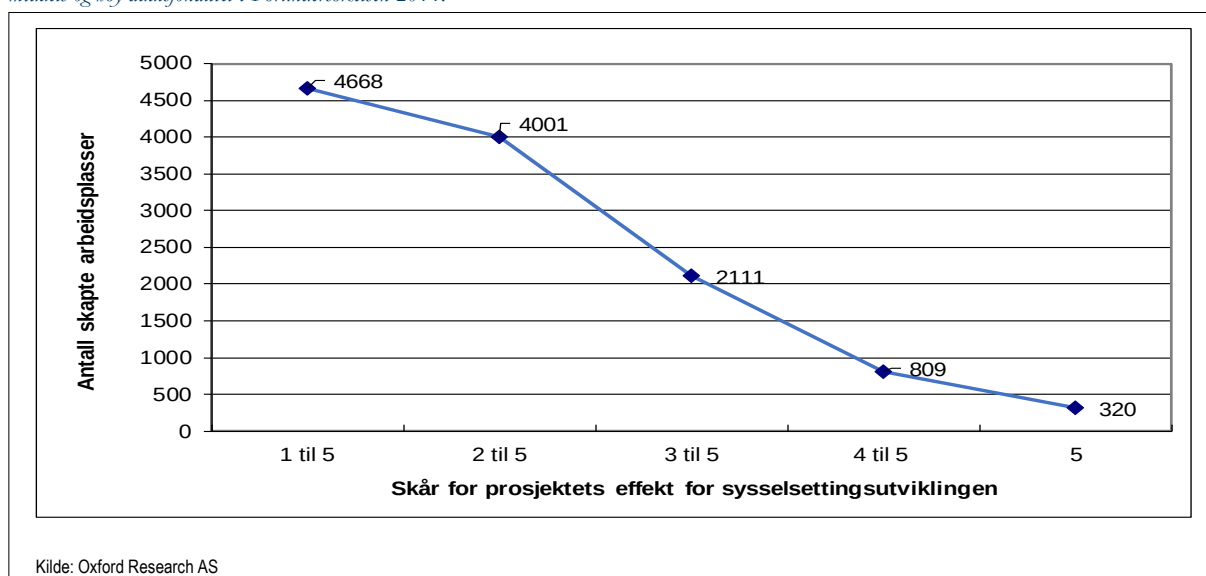
De skapte arbeidsplassene vi nettopp har sett på, kan ha kommet som et resultat av Innovasjon Norges medvirkning. Imidlertid kan det også være slik at de helt eller delvis ville kommet uavhengig av Innovasjon Norges bidrag. For å kunne anslå Innovasjon Norges betydning for antall skapte arbeidsplasser, er det nødvendig å ha en beregningsmodell. Den benyttede modellen tar utgangspunkt i et sett av forutsetninger. Disse er knyttet til virksomhetenes oppfatninger av prosjektets betydning for sysselsettingsutviklingen og Innovasjon Norges betydning for realiseringen av prosjektet (addisjonalitet). Modellen baserer seg på tre steg:

- For at prosjektet skal kunne sies å ha betydning for sysselsettingsutviklingen, må virksomhetene oppgi en skår på 4 til 5 på spørsmålet om prosjektet har hatt effekt på sysselsettingsutviklingen.
- Prosjektet må ha middels eller høy addisjonalitet i førundersøkelsen for 2014-årgangen. Det vil si at Innovasjon Norge må ha betydning for realiseringen av prosjektet.
- Sysselsettingsveksten i perioden 31/12 2014 til 31/12 2017 er utgangspunktet for beregningen.

Beregningen av antall skapte arbeidsplasser er følsomme for hvilke forutsetninger som legges til grunn. I neste figur illustreres endringene i anslagene ut fra hvilken betydning prosjektet har hatt for sysselsettingsutviklingen. Stadig ligger forutsetningene om middels eller høy addisjonalitet til grunn. Det samme gjør kravet til positiv sysselsettingsutvikling.

Figuren under viser at Innovasjon Norge har bidratt til realisering av 809 arbeidsplasser (skår 4-5 på betydning for sysselsettingsvekst). Dette er en del lavere enn 2013-årgangens 1421, men forskjellen skyldes først og fremst noen få, store bedrifter.

Figur 57: Sammenhengen mellom prosjektets betydning for sysselsettingsutviklingen og skapte arbeidsplasser i Etterundersøkelsen 2014. Prosjekter med middels og høy addisjonalitet i Førundersøkelsen 2014.



Innovasjon Norge skal bidra til næringsutvikling i hele landet. De bedriftene som er med i etterundersøkelsen, har skapt 346 arbeidsplasser innenfor det distriktpolitiske virkeområdet og 463 utenfor. Det innebærer at 43 prosent av de skapte arbeidsplassene har kommet innenfor det distriktpolitiske virkeområdet. Det er en andel som er 19 prosentpoeng høyere enn for 2013-årgangen. Endringen skyldes først og fremst at det var noen få, store bedrifter utenfor virkeområdet som trakk andelen skapte arbeidsplasser utenfor virkeområdet mye opp i 2013-årgangen.

12.1.3 Sikring av arbeidsplasser

Som tidligere nevnt, kan sysselsettingen ikke bare øke, men også være stabil eller synke. I tillegg til å bidra til sysselsettingsvekst, er det også slik at de Innovasjon Norge finansierte prosjektene kan bidra til at eksisterende arbeidsplasser sikres. Prosjektene kan forhindre at det blir nødvendig å redusere arbeidsstokken eller de kan begrense reduksjonen av den. Eventuelt kan de også motvirke at virksomheten blir nedlagt eller går konkurs.

Omfanget av sikring av arbeidsplasser beregnes gjennom å ta utgangspunkt i hvordan bedriftene vurderer prosjektets viktighet for overlevelse samt deres vurdering av hvilken betydning Innovasjon Norge har hatt for realiseringen av prosjektene (addisjonalitet). Også for denne beregningen ligger det tre forutsetninger til grunn:

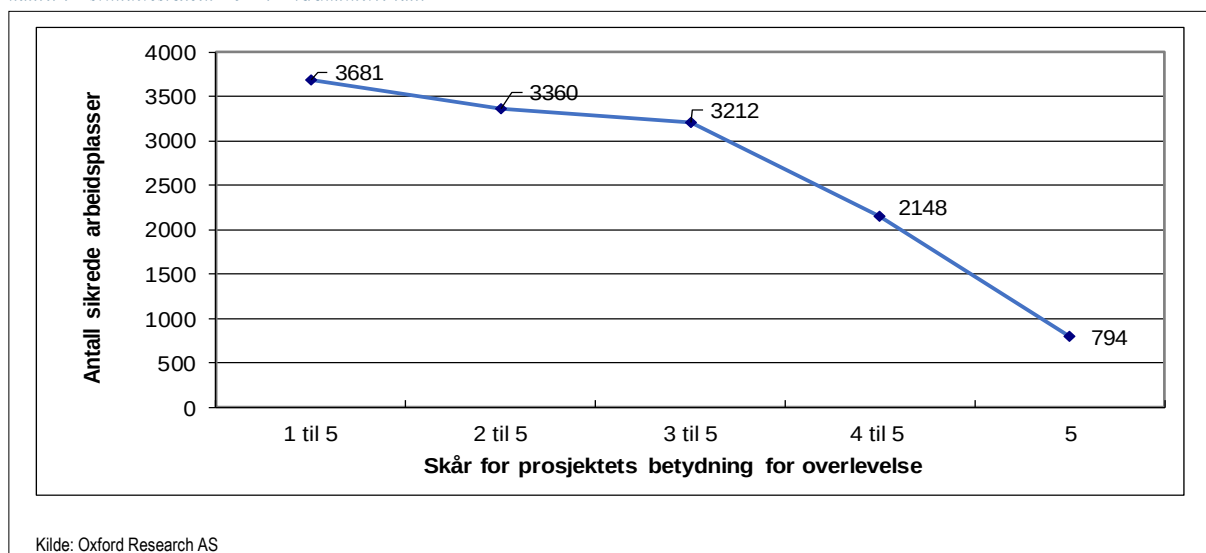
- For at prosjektet skal kunne sies å ha vært viktig for virksomhetenes overlevelse, må de ha svart 5 på dette spørsmålet.
- Prosjektet må ha høy addisjonalitet i førundersøkelsen for 2014, det vil si at det ville blitt gjennomført på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala eller ikke gjennomført i det hele tatt.
- Sysselsettingen per 31.12.14 er utgangspunktet for beregningen.

Som i tidligere undersøkelser er ikke de fem prosent største bedriftene med i beregningen. Om disse bedriftene tas med, risikerer en at en ved oppskalering får resultater som i liten grad er representative for populasjonen.

Som for anslaget over skapte arbeidsplasser er også sikrede arbeidsplasser følsomt for variasjon i forutsetningene som legges til grunn. I figuren under vises sammenhengen mellom prosjektenes betydning for overlevelse og sikring av arbeidsplasser. Det framgår at Innovasjon Norge har bidratt til å sikre 799 arbeidsplasser. Dette innebærer at tilsagnene i utvalget har om lag lik betydning for skaping av nye og sikring av eksisterende arbeidsplasser.

Fordelt etter distriktspolitisk virkeområde har Innovasjon Norge medvirket til å sikre 505 arbeidsplasser innenfor det distriktspolitiske virkeområdet og 294 utenfor. Dette innebærer at 63 prosent av de sikrede arbeidsplassene har kommet i det distriktspolitiske virkeområdet. Dette er svært likt som for 2013-årgangen (64 prosent).

Figur 58: Sammenhengen mellom prosjektenes betydning for overlevelse og sikrede arbeidsplasser i Etterundersøkelsen 2014. Prosjekter med høy addisjonalitet i Førundersøkelsen 2014. Akkumulerte tall.



12.2 ESTIMERING AV SYSSELSETTINGSEFFEKTER FOR HELE POPULASJONEN

Ved å bruke de beregningene som er gjort for sysselsettingseffekter for de prosjektene som inngår i etterundersøkelsen for 2014-kullet, kan en estimere sysselsettingseffekter for hele populasjonen som fikk tilsagn fra Innovasjon Norge i dette året (6216 prosjekter). Disse effektene estimeres gjennom å anslå effekter for både skapte og sikrede arbeidsplasser. På begge disse to områdene tar beregningen utgangspunkt i hvordan resultatene fra prosjektene som inngår i etterundersøkelsen fordeler seg på de ulike tjenestene. Beregningsmåten er beskrevet inngående i forrige delkapittel.

12.2.1 Skapte arbeidsplasser for hele populasjonen

Beregningen av skapte arbeidsplasser for hele populasjonen tar utgangspunkt i andelen prosjekter for hver enkelt tjeneste som har middels eller høy addisjonalitet i førundersøkelsen og der virksomhetene oppgir en skår på 4 til 5 på spørsmålet om prosjektets effekt på sysselsettingsutviklingen.

Denne andelen multipliseres så med den gjennomsnittlige sysselsettingsøkningen for hver enkelt tjeneste i etterundersøkelsen. Dette gir uttrykk for hvor mange arbeidsplasser som har blitt skapt per tilsagn. For å finne hvor mange arbeidsplasser som har blitt skapt for hele populasjonen, multipliseres gjennomsnittlig antall arbeidsplasser per tilsagn med antall tilsagn for de ulike tjenestene. Resultatene av disse beregningene vises i tabellen under.

Tabell 22: Beregning av skapte arbeidsplasser. Anslag for hele populasjonen fordelt etter tjeneste.

Tjeneste	Populasjon	Betsys >=4	Gj.arb. pl.	Arb.pl. per prosj.	Tot. arb.pl.
Bioenergiprogrammet	184	0,11	0,44	0,05	9
Bygdeutviklingsmidler - Stipend	112	0,19	1,80	0,35	39
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring	370	0,11	1,00	0,11	39
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell	1385	0,15	1,09	0,16	227
Design rådgivning	222	0,14	2,60	0,35	78
EU-Horizon2020	17	0,18	8,50	1,55	26
Etablerertilskudd (KRD)	455	0,18	3,08	0,55	248
Etablerertilskudd (NHD)	400	0,19	3,41	0,65	259
FRAM	224	0,04	0,00	0,00	0
IFU/OFU	254	0,31	5,94	1,83	464
Internasjonal Vekst	487	0,00	0,00	0,00	0
IPR-rådgivning	375	0,24	5,23	1,25	470
Lavrisikolån	73	0,24	2,34	0,56	41
Lavrisikolån - GFL-flåte	120	0,24	3,50	0,82	99
Lavrisikolån - Landbrukslån	296	0,13	1,37	0,17	51
Miljøteknologi	53	0,25	21,20	5,30	281
Risikolån - Distriktsrettede	101	0,25	3,40	0,85	86
Risikolån - Innovasjonslån	98	0,17	10,40	1,73	170
Tilskudd - Distriktsrettede	826	0,13	4,62	0,59	484
Tilskudd - Landsdekkende	81	0,15	2,33	0,35	28
Trebasert innovasjonsprogram	56	0,06	0,00	0,00	0
Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	44	0,18	3,67	0,65	28
Totalt	6216			0,50	3129
Kilde: Oxford Research Populasjon= alle INs prosjekter i 2014, Betsys = andelen prosjekter som har effekt på sysselsettingsutviklingen, Gj.arb.pl = gjennomsnittlig antall skapte arbeidsplasser i de bedriftene hvor prosjektet har hatt effekt på sysselsettingsutviklingen, Arb.pl. per prosj. = antall skapte arbeidsplasser per prosjekt for hele populasjonen, Tot.arb.pl = totalt antall skapte arbeidsplasser.					

Skapte arbeidsplasser totalt og per prosjekt

For hele populasjonen er det skapt 3129 nye arbeidsplasser. Uten å ta hensyn til antall prosjekter, er det blitt skapt klart flest arbeidsplasser gjennom prosjekter som har fått tilsagn om Tilskudd – Distriktsrettede, IFU/OFU, Internasjonal vekst, Miljøteknologiprogrammet og Etablerertilskudd (NHD). Også for 2013-årgangen var det slik at de den først- og sistnevnte av disse tjenestene bidro mest her.

Som vist i tidligere etterundersøkelser er det betydelig variasjon mellom tjenestene når det gjelder hvor mange arbeidsplasser som har blitt skapt per prosjekt. Det har blitt skapt flest arbeidsplasser per prosjekt blant mottakerne av Miljøteknologiprogrammet, IFU/OFU, Risikolån – Innovasjonslån og EU-Horizon 2020, mens det for Trebasert innovasjonsprogram, FRAM, Internasjonal vekst og Bioenergiprogrammet har blitt skapt færrest.

For hele populasjonen er det i gjennomsnitt skapt 0,5 arbeidsplasser per prosjekt. Dette er høyere enn for 2013-årgangen (0,4 arbeidsplasser per prosjekt), mens det er lavere enn for 2012-årgangen (0,6 arbeidsplasser per prosjekt).

Skapte arbeidsplasser etter distriktpolitisk virkeområde

Vi har også beregnet antall skapte arbeidsplasser fordelt etter distriktpolitisk virkeområde. Prosjektene i 2014-årgangen har skapt 1732 nye arbeidsplasser utenfor det distriktpolitiske virkeområdet, mens 1397 arbeidsplasser har blitt generert innenfor sonene. 46 prosent av arbeidsplassene har dermed oppstått innenfor det distriktpolitiske virkeområdet. Dette er noe lavere enn andelen prosjekter innenfor det distriktpolitiske virkeområdet i populasjonen (53 prosent).

12.2.2 Sikrede arbeidsplasser for hele populasjonen

Den videre estimeringen av antall sikrede arbeidsplasser tar utgangspunkt i andelen prosjekter for hver enkelt tjeneste som har høy addisjonalitet i førundersøkelsen og der virksomhetene oppgir en skår på 5 på spørsmålet om hvor viktig prosjektet er for deres overlevelse. Denne andelen multipliseres så med det gjennomsnittlige antall sikrede arbeidsplasser for hver enkelt tjeneste i etterundersøkelsen. Dette gir uttrykk for hvor mange arbeidsplasser som har blitt sikret per tilsagn. For å finne hvor mange arbeidsplasser som har blitt sikret for hele populasjonen, multipliseres antall sikrede arbeidsplasser per tilsagn med antall tilsagn for de ulike tjenestene. Resultatene fra beregningene er vist i tabellen nedenfor.

Tabell 23: Beregning av sikrede arbeidsplasser. Anslag for hele populasjonen fordelt etter tjeneste.

Tjeneste	Populasjon	Betov.= 5	Gj.arb.pl.	Arb.pl. per prosj.	Tot. arb.pl.
Bioenergiprogrammet	184	0,08	1,50	0,12	23
Bygdeutviklingsmidler - Stipend	112	0,06	1,00	0,06	6
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring	370	0,12	1,00	0,12	45
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell	1385	0,10	1,21	0,12	160
Design rådgivning	222	0,13	16,25	2,03	451
EU-Horizon2020	17	0,09	0,00	0,00	0
Etablerertilskudd (KRD)	455	0,11	1,81	0,20	93
Etablerertilskudd (NHD)	400	0,12	1,80	0,22	89
FRAM	224	0,02	0,00	0,00	0
IFU/OFU	254	0,24	5,29	1,29	327
Internasjonal Vekst	487	0,00	0,00	0,00	0
IPR-rådgivning	375	0,12	2,00	0,24	91
Lavrisikolån	73	0,25	8,60	2,15	157
Lavrisikolån - GFL-flåte	120	0,12	3,00	0,35	42
Lavrisikolån - Landbrukslån	296	0,03	6,00	0,17	50
Miljøteknologi	53	0,53	1,40	0,74	39
Risikolån - Distriktsrettede	101	0,05	11,00	0,55	56
Risikolån - Innovasjonslån	98	0,14	10,75	1,54	151
Tilskudd - Distriktsrettede	826	0,04	6,00	0,26	212
Tilskudd - Landsdekkende	81	1,00	5,17	5,17	419
Trebasert innovasjonsprogram	56	0,20	0,50	0,10	6
Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	44	0,06	1,00	0,06	3
Totalt	6216			0,39	2418

Kilde: Oxford Research

Populasjon= alle INs prosjekter i 2014, Betov. = andelen prosjekter som har betydning for overlevelsen, Gj.arb.pl = gjennomsnittlig antall sikrede arbeidsplasser i de bedriftene hvor prosjektet har hatt betydning for overlevelsen, Arb.pl. per prosj. = sikrede arbeidsplasser per prosjekt for hele populasjonen, Tot.arb.pl = totalt antall sikrede arbeidsplasser.

Sikrede arbeidsplasser totalt og per prosjekt

For hele populasjonen fra 2014 er det sikret rundt 2400 arbeidsplasser. Om en ser bort fra antall tilsagn, har det klart høyeste antallet arbeidsplasser blitt sikret gjennom prosjekter som har fått tilsagn om Designrådgivning og Tilskudd – Landsdekkende. Deretter følger IFU/OFU og Tilskudd – Distriktsrettede. Med unntak for Designrådgivning var dette også de samme tjenestene som skåret høyest i 2013-årgangen.

Om en foretar en fordeling ut fra hvor mange arbeidsplasser som har blitt sikret per prosjekt, gir det en annen rekkefølge på tjenestene. Flest arbeidsplasser per prosjekt har blitt sikret blant mot-takerne av Tilskudd – Landsdekkende, Lavrisikolån og Designrådgivning.

For hele populasjonen er det i gjennomsnitt sikret 0,4 arbeidsplasser per prosjekt. Dette er lavere enn for 2013-årgangen (0,6 arbeidsplasser per prosjekt), men høyere enn for 2012-årgangen (0,3 arbeidsplasser per prosjekt).

Sikrede arbeidsplasser etter distriktpolitisk virkeområde

Fordelt etter distriktpolitisk virkeområde har 1360 arbeidsplasser blitt sikret utenfor det distriktpolitiske virkeområdet, mens 1058 arbeidsplasser har blitt sikret innenfor sonene. Samlet innebærer det at 44 prosent av de sikrede arbeidsplassene er å finne innenfor det distriktpolitiske virkeområdet. Dette er 9 prosentpoeng høyere enn hva andelen prosjekter innen det distriktpolitiske virkeområdet tilsier (53 prosent).

12.2.3 Skapte og sikrede arbeidsplasser for hele populasjonen

I tabellen under gis det en oversikt over skapte og sikrede arbeidsplasser for hele populasjonen. Med de forutsetningene som er lagt til grunn, er det skapt og sikret 5550 arbeidsplasser blant de bedriftene som fikk tilsagn fra Innovasjon Norge i 2014. Dette innebærer at det er skapt og sikret 0,89 arbeidsplasser per prosjekt. Dette er noe lavere enn for 2013-årgangen (0,99 arbeidsplasser per prosjekt), mens det er på samme nivå med 2012- og 2011-årgangen (0,88 og 0,87 arbeidsplasser per prosjekt).

Tabell 24: Beregning av skapte og sikrede arbeidsplasser for hele populasjonen fordelt etter tjeneste.

Tjeneste	Populasjon (prosjekt)	Per prosjekt	Totalt
Bioenergiprogrammet	184	0,17	32
Bygdeutviklingsmidler - Stipend	112	0,41	45
Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring	370	0,23	84
Bygdeutviklingsmidler - Tradisjonell	1385	0,28	387
Design rådgivning	222	2,38	529
Etablerertilskudd (KRD)	17	1,55	26
Etablerertilskudd (NHD)	455	0,75	341
FRAM	400	0,87	348
IFU/OFU	224	0,00	0
Internasjonal Vekst	254	3,11	791
IPR-rådgivning	487	0,00	0
Lavrisikolån	375	1,50	562
Lavrisikolån - GFL-flåte	73	2,71	198
Lavrisikolån - Landbrukslån	120	1,18	141
Marint verdiskapingsprogram	296	0,34	101
Miljøteknologi	53	6,04	320
Risikolån - Distriktsrettede	101	1,40	141
Risikolån - Innovasjonslån	98	3,27	320
Tilskudd - Distriktsrettede	826	0,84	696
Tilskudd - Landsdekkende	81	5,52	447
Trebasert innovasjonsprogram	56	0,10	6
Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	44	0,71	31
Totalt	6216	0,89	5546
Kilde: Oxford Research			

Skapte og sikrede arbeidsplasser etter distriktpolitisk virkeområde

Fordelt etter distriktpolitisk virkeområde ligger antall skapte og sikrede arbeidsplasser på 3092 utenfor det distriktpolitiske virkeområdet og på 2454 arbeidsplasser innenfor sonene. Dette innebærer at 44 prosent av de skapte og sikrede arbeidsplassene er kommet innenfor det distriktpolitiske virkeområdet. Det er dermed skapt og sikret 9 prosentpoeng færre arbeidsplasser innenfor det distriktpolitiske virkeområdet enn antall prosjekter tilsier (53 prosent).

12.3 INNOVASJON NORGES KOSTNADER PER ARBEIDSPASS

Anslaget for støtteelementet per arbeidsplass som er skapt eller sikret tar utgangspunkt i de oppskalerte sysselsettingstallene som er beregnet foran samt samlet støtteelement for bevilgningene i 2014. Utgangspunkt her er tall for hele populasjonen.

I beregningene ser vi bort fra de samfunnsøkonomiske kostnadene som er knyttet til å kreve inn skatter. Vi ser også bort fra administrasjonskostnadene for ordningene ettersom disse ikke er kjent. I tabellen vises beregninger for 2014-årgangen hvor alle tjenestene er tatt med.

Anslagene for kostnader per arbeidsplass er beregnet på grunnlag av samlet støtteelement i de årlige bevilgningene til tjenestene. Her har vi satt Innovasjon Norges kostnader lik summen av de ulike tilskuddsordningene tillagt tapsavsetningen for risikolåneordningene. Det totale støtteelementet er så dividert med sysselsettingsanslaget. Metoden må betraktes som en forenkling, da det som nevnt tidligere verken tas hensyn til administrasjonskostnadene eller gjøres korrigeringer i forhold til faktiske tap. Anslagene for kostnader per arbeidsplass er vist i tabellen nedenfor.

Tabell 25: Innovasjon Norges kostnader per skapte og sikrede arbeidsplass.

Årskull	Skapte og sikrede arbeidsplasser		Kostnader per arbeidsplass (i 1000 kr)	
	Høyt anslag	Lavt anslag	Høyt anslag	Lavt anslag
2014*		5546		358
2013*		6688		370
2012*		5011		387
2011*		4400		374
2010*		7975		225
2009*		5625		353
2008	9598	7341	174	227
2007	10176	7554	139	187
2006	7271	5054	199	286
2005	9808	6031	165	243
2004	8118	5885	185	255
2003	6227	4120	171	259
Source: Oxford Research				
Note: * Høyt og lavt anslag ikke beregnet. Dette skyldes at måleskalaen har blitt endret fra en 7-delt til en 5-delt måleskala.				

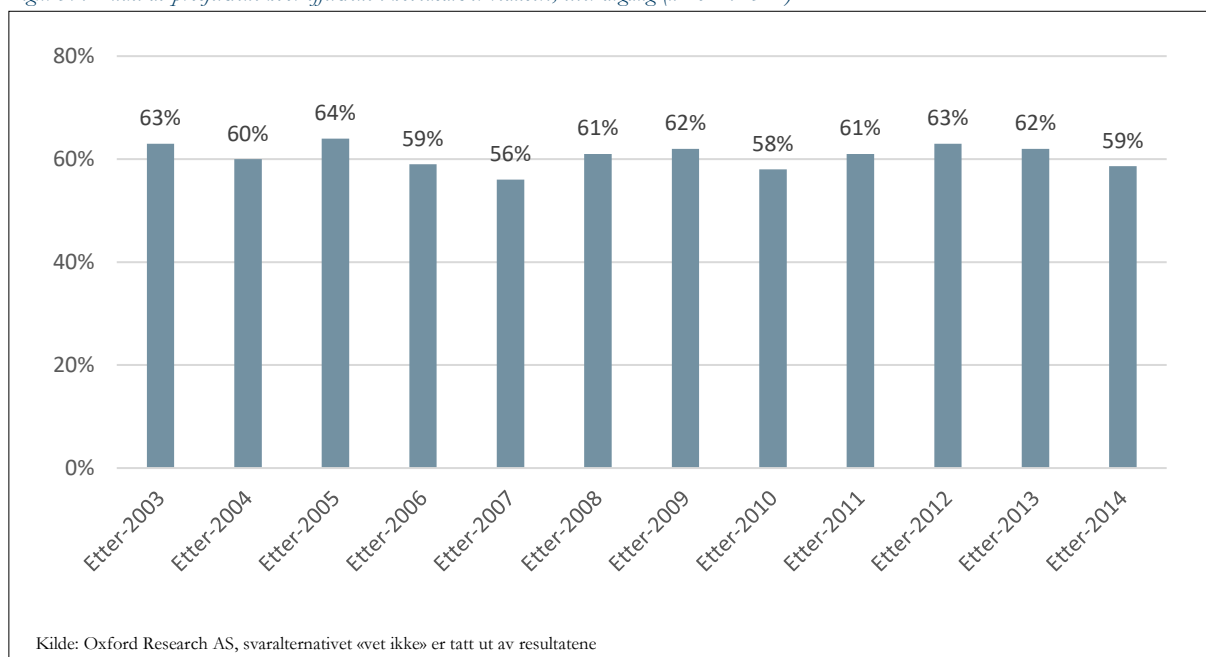
For de tjenestene som inngår i 2014-årgangen, er Innovasjon Norges samlede kostnader på ca. 1 983 millioner kr, noe som gir totale kostnader per arbeidsplass på 358 000 kr. Dette er svakt lavere enn estimatet for 2011-, 2012- og 2013-årgangen.

13. Effektrealisering

Effektrealisering handler om bedriftenes opplevelse av at effektene av prosjektene hovedsakelig er oppnådd, eller om det er slik at en kan forvente at effektene inntreffer i framtiden.

I figuren under vises andelen som har svart at effektene av prosjektet i hovedsak er realisert. Figuren viser denne indikatoren siden Etterundersøkelsen for 2003-kullet. Dette har vært en nokså stabil indikator, og er også i år rundt 60 prosent. For 2014-kullet sier 59 prosent av virksomhetene at prosjekteffektene i hovedsakelig er realisert. Dette er en liten nedgang fra fjorårets undersøkelse..

Figur 59: Andel av prosjektene hvor effektene i hovedsak er realisert, etter årgang (n-2014: 1514)



På et overordnet nivå innebærer det at det fortsatt er et urealisert potensial i overkant av en tredjedel av prosjektene. Av disse er det 35 prosent som forventer at effektene blir realisert på et senere tidspunkt, og 7 prosent som ikke forventer effekter av prosjektet. For å kunne si noe nærmere om hva en kan forvente seg, er det særlig nødvendig å se mer inngående på hvordan de ulike tjenestene skårer og hvorvidt det er forskjeller mellom gründere og etablerte bedrifter med hensyn til effektrealisering. Dette undersøkes nærmere i dette kapittelet.

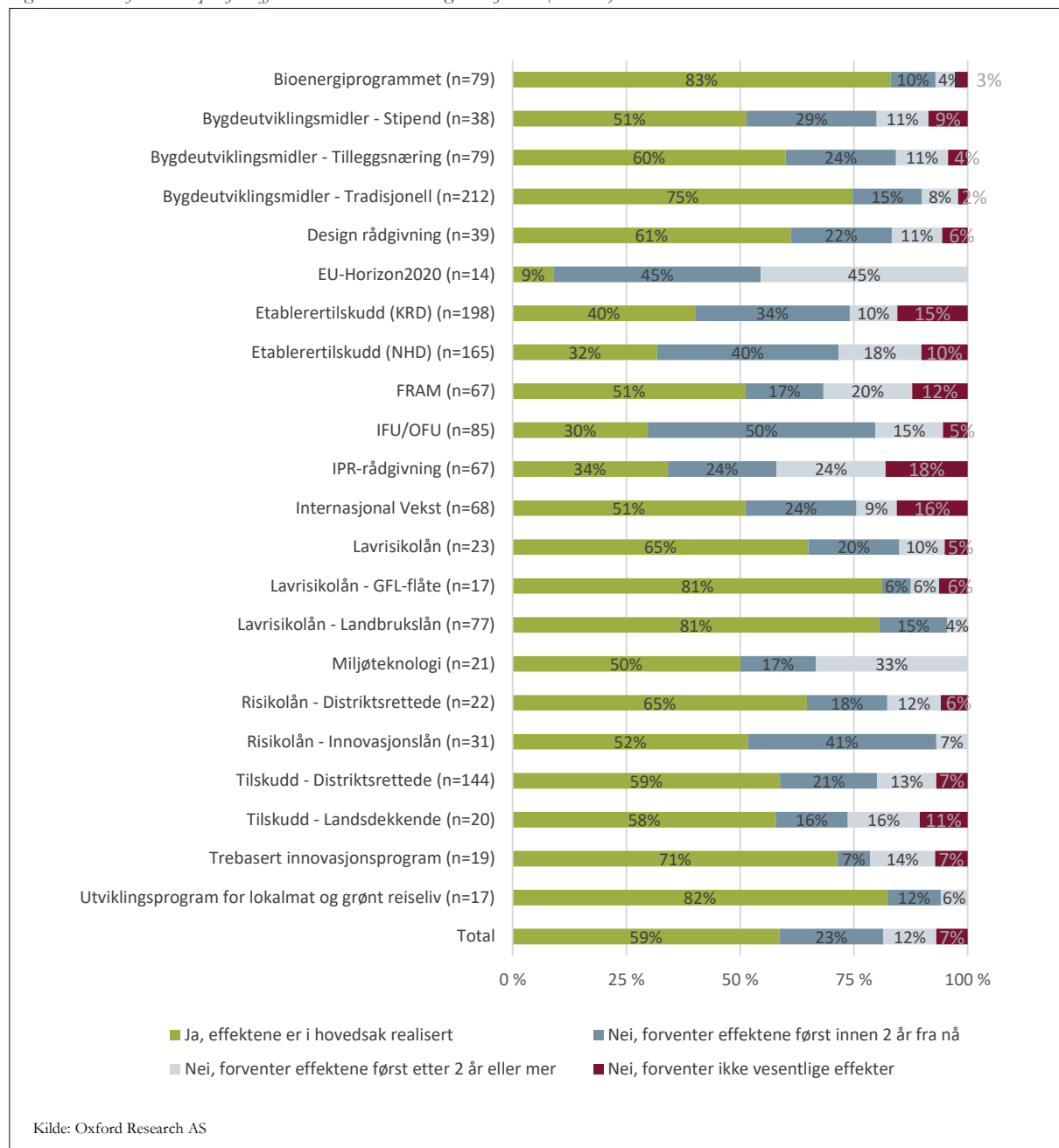
Det har ofte vært antatt at det tar lengre tid å realisere de fulle effektene for prosjekter som har et høyt kompetanseinnhold, som i stor grad fokuserer på utvikling av nye varer og tjenester og som legger vekt på samarbeid og nettverksutvikling.

13.1 EFFEKTRREALISERING ETTER TJENESTE

Figuren under viser at det er store forskjeller mellom tjenestene knyttet til om prosjekteffektene er realisert. De tjenestene som i størst grad har realisert effektene, er Bioenergiprogrammet (83 prosent), Lavrisikolån - Landbrukslån (81 prosent) og Lavrisikolån GFL-Flåte (81 prosent). Som alle stort sett dreier seg om investeringer i en eller annen form for realkapital. De virksomhetene som

i minst grad mener at prosjekteffektene allerede er realisert har mottatt EU-Horizon2020 (9 prosent), IFU/OFU (30 prosent) og Etablerertilskudd (NHD) (32 prosent). For EU-Horizon2020 vet vi at det er svært langsomme prosesser, og at det kan ta lang tid før man eventuelt får innvilget en søknad. Dermed tar det også lang tid før prosjektene realiseres. Det samme gjelder IFU/OFU-ordningen. Prosjekter gjennom dette programmet har gjerne en varighet på fire år.

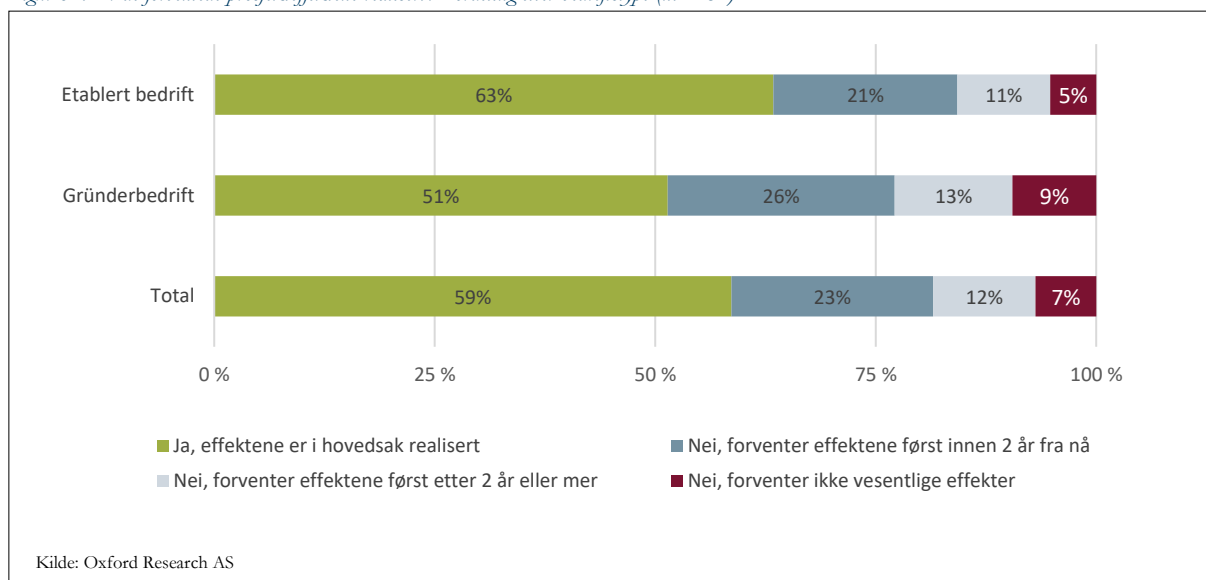
Figur 60: Er de forventede prosjekteffektene realisert? Fordeling etter tjeneste (n: 1281)



13.2 EFFEKTRREALISERING ETTER BEDRIFTSTYPE

Vi har også undersøkt om det er forskjeller i effektrealisering når vi sammenligner prosjektene til etablerte og gründerbedrifter. Effektene av prosjektene er i størst grad realisert i de etablerte bedriftene (63 prosent, 64 prosent i 2013), mens de i minst grad er det for gründernes prosjekter (51 prosent, 50 prosent i 2013). Dette er en marginal nedgang for det etablerte bedriftene fra fjoråret, og en marginal økning for gründerne. Det er flere av gründerne som ikke forventer effekter av prosjektet (9 prosent), enn de etablerte bedriftene (5 prosent).

Figur 61: Er de forventede prosjekteffektene realisert? Fordeling etter bedriftstype (n: 1281)

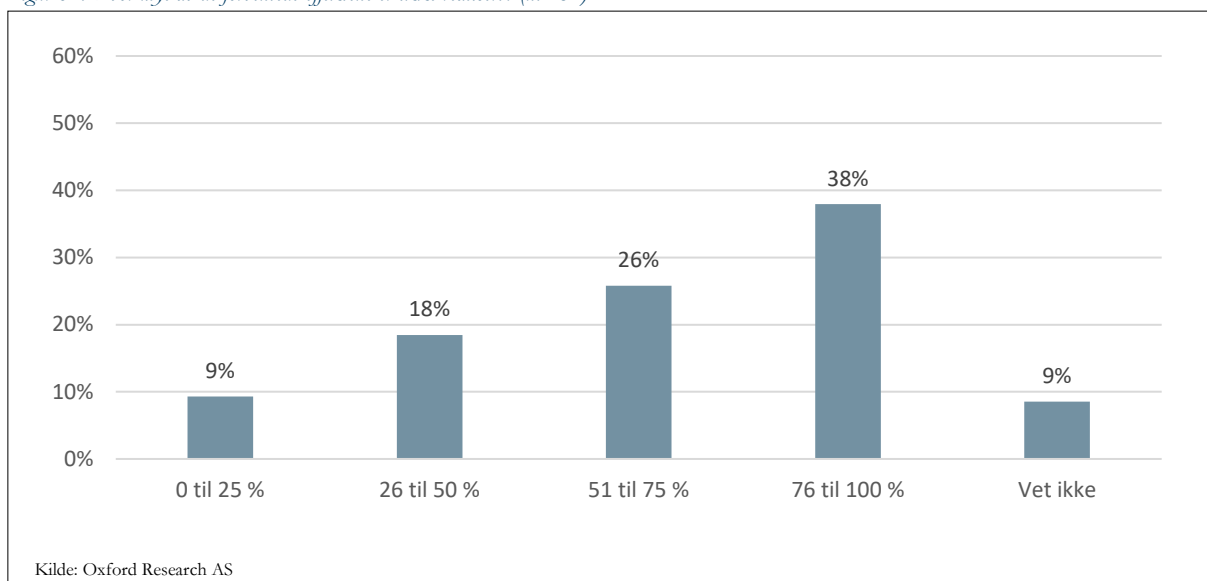


13.3 KJENNETEGN VED PROSJEKTER DER FULLE EFFEKTER IKKE ER REALISERT

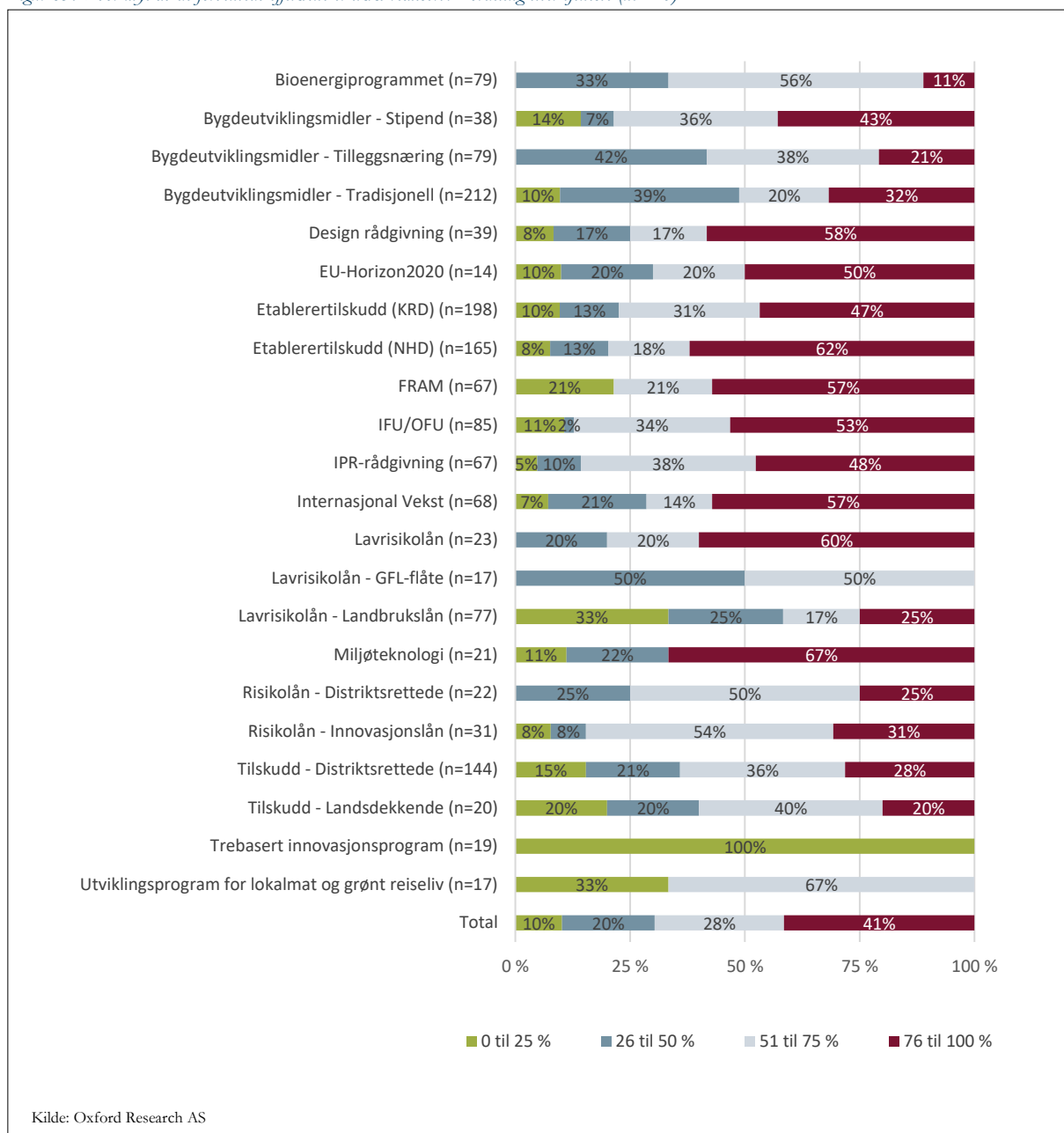
Blant de som ikke har fått realisert prosjektene så vi av tjenestefordelingen at de fleste tilhører ordninger med lang prosjektperiode og mer komplekse utfordringer. For eksempel bedriftene i Miljøteknologiordningen og EU-Horizon2020 har ennå ikke fått realisert sine forventninger, men det er ingen av deltakerne som ikke forventer at effektene skal bli realisert.

Av de som rapporterer at effektene ennå ikke er realisert, men at de forventer at effektene realiseres, er det 38 prosent som fremdeles har 76-100 prosent av prosjektet igjen. 26 prosent har 51-75 prosent av urealiserte effekter, 18 prosent har 26-50 prosent urealiserte effekter og 9 prosent har 0-25 prosent urealiserte effekter.

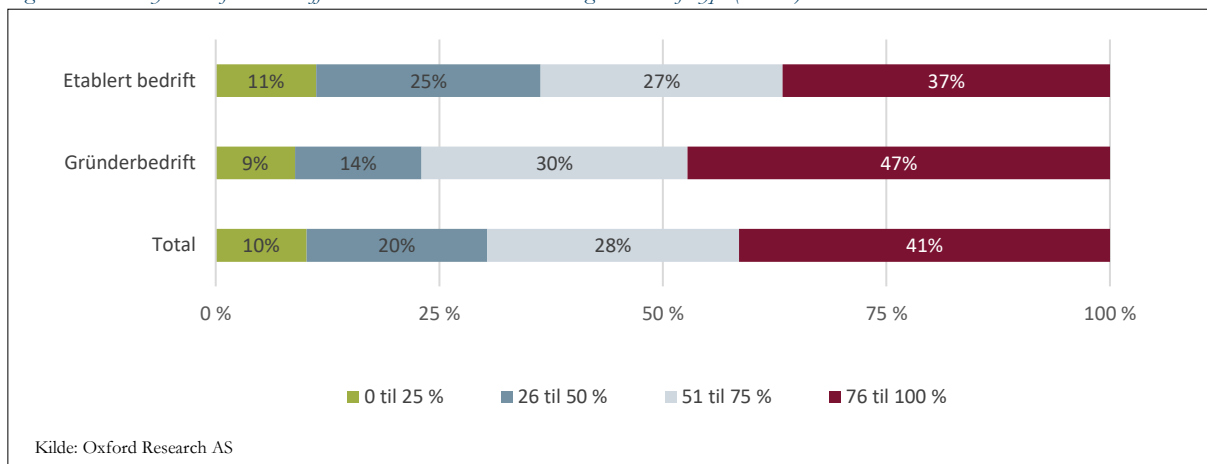
Figur 62: Hvor mye av de forventede effektene er ikke realisert? (n: 481)



Figur 63: Hvor mye av de forventede effektene er ikke realisert? Fordeling etter tjeneste (n: 440)



Figur 64: Hvor mye av de forventede effektene er ikke realisert? Fordeling etter bedriftstype (n: 440)



14. Bedriftenes utviklingsorientering

I dette kapitlet gjøres en oppsummerende analyse av prosjektenes bidrag til samarbeid, kompetanse, atferdsendring samt innovasjon. Dette er forhold som kan sies å betegne de mer utviklingsorienterte sidene ved bedriftene, det vil si karakteristika og egenskaper ved dem som kan bidra til å gi dem konkurransefortrinn. Det er grunn til å tro at bidraget til konkurransefortrinn vil være størst dersom en får til utvikling på et bredt spekter av områder. På den måten blir bedriftene mer unike, noe som gjør det vanskeligere å kopiere dem. Dette vil igjen gjøre det lettere for dem å opprettholde konkurransefortrinnene over tid og oppnå økt lønnsomhet.

Dersom vi ser tilbake på kapittel 5 om addisjonalitet, kan vi si at vi i dette kapitlet ser på bedriftenes adferdsaddisjonalitet. Adferdsaddisjonalitet handler som nevnt om de kvalitative endringene som oppstår når bedrifter mottar støtte.

For å identifisere hvor utviklingsorienterte bedriftene er, har vi benyttet en såkalt klyngeanalyse. Dette er en statistisk analyseteknikk som grupperer bedriftene ut fra felles kjennetegn. Dette innebærer at man må velge ut minst en variabel som bedriftene skal grupperes etter. Det mest vanlige er imidlertid å benytte flere variabler. I denne analysen bruker vi fire ulike variabler:

- Samlet bidrag til samarbeid
- Samlet bidrag til økt kompetanse
- Samlet bidrag til atferdsendringer
- Samlet bidrag til økt innovasjon

Vi går ikke nærmere inn på disse variablene her, men viser til den detaljerte omtalen i de foregående kapitlene. Her vises det hvilke variabler samle-indeksene består av.

14.1 RESULTATER AV ANALYSEN

Klyngeanalysen viser at virksomhetene som har besvart Etterundersøkelsen 2014, kan deles inn i tre hovedgrupper basert på deres skår på samlet antall bidrag (i stor grad 4 & 5) til henholdsvis samarbeid, kompetanse, atferdsendring og innovasjon. I tabellen under illustreres det hvordan virksomhetene i de tre gruppene i gjennomsnitt skårer på disse indikatorene.

- **Driftsorienterte.** Gruppe 1 består av 56 prosent av virksomhetene. Disse virksomhetene skårer klart lavest på alle de tre indikatorene. Disse kan betegnes som Driftsorienterte.
- **Utviklingsorienterte.** Gruppe 2 utgjør 32 prosent av virksomhetene. Disse virksomhetene skårer vesentlig høyere på alle de tre indikatorene enn gruppe 1, og kan karakteriseres som Utviklingsorienterte.
- **Superinnovatører.** Gruppe 3 er relativt liten og omfatter 12 prosent av bedriftene. Virksomhetene i denne gruppen skårer desidert høyest på alle indikatorene, og kan kalles Superinnovatører.

Vi vil understreke at de navnene som vi har satt på gruppene, er ”satt på spissen”. De er kun ment å være noen hovedtypologier som det kan diskuteres ut fra. Vi vil også påpeke at de tallene som er gjengitt i tabellen under, er gjennomsnittstall. Dette innebærer at det vil være en viss variasjon i skåren på de enkelte indikatorene mellom prosjektene som tilhører de ulike hovedgruppene. Variasjonen vil imidlertid langt fra være så stor at disse ikke kan sies å tilhøre en gruppe som har

relativt like karakteristika på et overordnet nivå. I tillegg er det viktig å påpeke at det er prosjekter og kjennetegn ved disse som er grunnlaget for kategoriseringen, ikke kjennetegn ved bedriftene. Imidlertid er det interessant å se nærmere på sammenhenger mellom ulike prosjektkategorier og de bedriftstypene som gjennomfører dem. Dette vil både si noe om i hvilken grad Innovasjon Norge når sine mål samt gi innspill i forhold til videreutvikling av Innovasjon Norge sin virksomhet.

Tabell 26: Inndeling av bedriftene i grupper basert på klyngeanalyse. Gjennomsnitt og prosent.

Karakteristika	Gruppe 1: Driftsorienterte	Gruppe 2: Utviklingsorienterte	Gruppe 3: Superinnovatører
Antall bidrag til samarbeid	1,55	4,12	5,50
Antall bidrag til kompetanse	0,85	4,79	8,47
Antall bidrag til atferdsendring	0,53	3,34	5,89
Antall bidrag til innovasjon	0,69	3,11	9,50
Etterundersøkelsen 2014	56 %	32 %	12 %
Etterundersøkelsen 2013	49 %	38 %	13 %
Etterundersøkelsen 2012	50 %	35 %	15 %
Etterundersøkelsen 2011	55 %	33 %	12 %
Etterundersøkelsen 2010	50 %	36 %	14 %
Etterundersøkelsen 2009	52 %	28 %	21 %
Etterundersøkelsen 2008	66 %	25 %	10 %
Etterundersøkelsen 2007	67 %	21 %	13 %
Etterundersøkelsen 2006	43 %	37 %	20 %
Etterundersøkelsen 2005	49 %	36 %	15 %
Kilde: Oxford Research AS			

14.2 KJENNETEGN VED BEDRIFTENE I DE TRE GRUPPENE

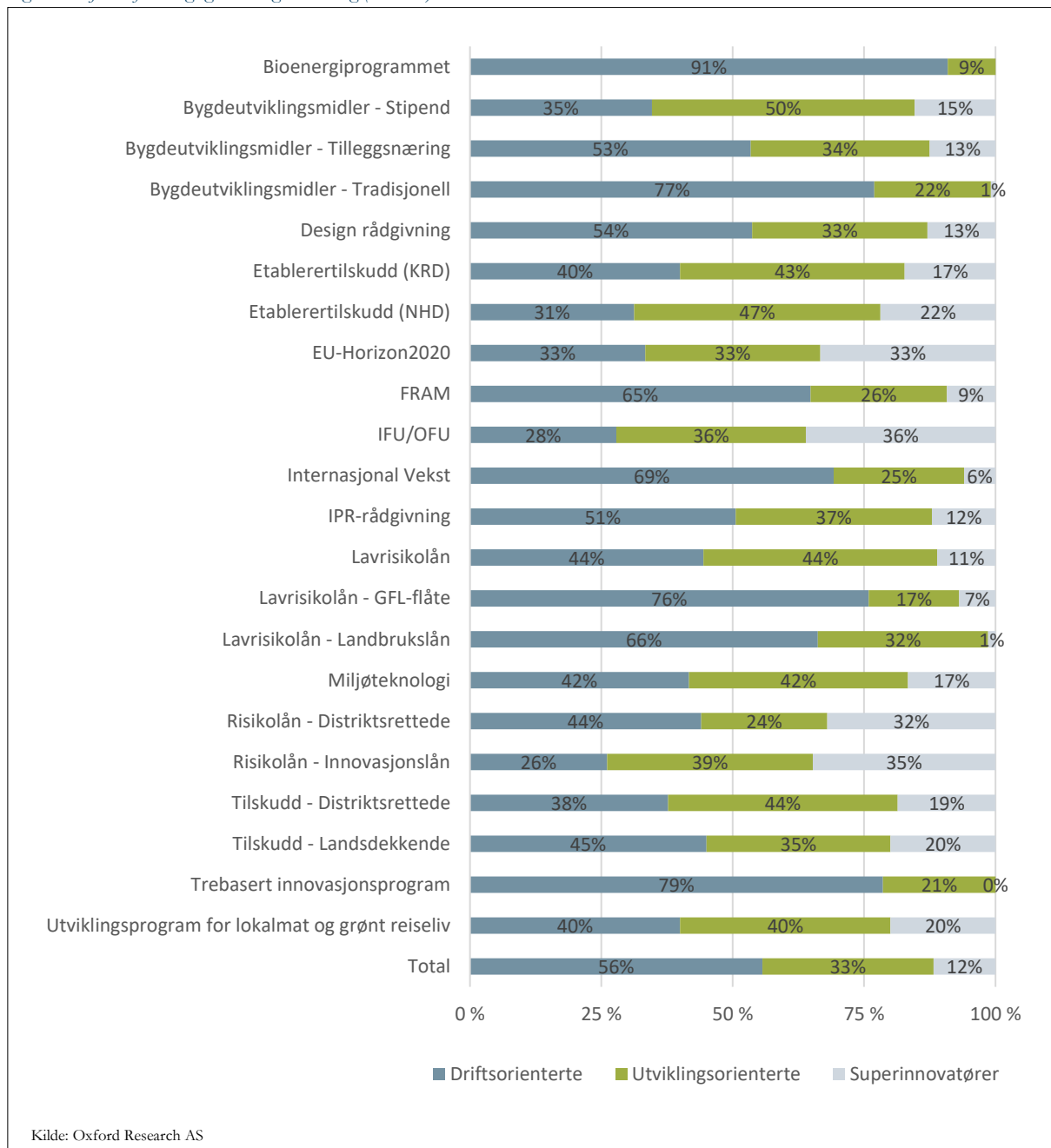
For at den gjennomførte klyngeanalysen i større grad skal kunne brukes til politikkutforming og seleksjon av prosjekter, er det nødvendig å gjøre mer detaljerte analyser relatert til hva som kjennetegner de tre gruppene ut fra noen sentrale kjennetegn ved prosjektene og bedriftene. I det videre vil vi se nærmere på hvordan virksomhetene i de tre gruppene fordeler seg ut fra følgende karakteristika:

- Tjenestefordeling
- Bedriftstype
- Bedriftsstørrelse
- Distriktpolitisk virkeområde
- Innvilget beløp
- Innsatsaddisjonalitet
- Kundeoppgitte økonomiske resultater
- Bruk av IPR
- Eierskap

14.2.1 Utviklingsorientering og tjeneste

Gjennom hele rapporten har vi sett at det er klare variasjoner i resultatene mellom ulike tjenester. I figuren under ser vi derfor nærmere på hvordan de ulike tjenestene fordeler seg på gruppene Driftsorienterte, Utviklingsorienterte og Superinnovatører i årets undersøkelse.

Figur 65: Tjenestefordeling og utviklingsorientering (n: 1499)



Figuren over viser tydelig at det er klare forskjeller i tjenestefordelingen mellom de tre gruppene. Blant Driftsorienterte er det en klar overvekt av mottakere av landbruks- og fiskerirettede tjenester,

som Bioenergiprogrammet (91 prosent), Trebasert innovasjonsprogram (79 prosent), Bygdeutviklingsmidler – Tradisjonell (77 prosent) og Lavrisikolån – GFL flåte (76 prosent). En fellesnevner for disse tjenestene er at de gir tilskudd til fysiske investeringer, og ved slike investeringer har ikke kunden for eksempel like stort behov for samarbeid eller innovasjon. Dette er den samme gruppen tjenester som pleier å dominere kategorien Driftsorienterte.

Blant Utviklingsorienterte er den høyeste andelen blant Bygdeutviklingsmidler – Stipend (50 prosent), Etablerertilskudd (NHD) (47 prosent), Lavrisikolån (44 prosent), Tilskudd - Distriktsrettede (44 prosent) og Etablerertilskudd (KRD) (43 prosent).

De fem tjenestene med størst andel Superinnovatører er alle tjenester med formål om innovasjon og kompetanseheving, for disse er høye resultater på adferdsaddisjonalitet en god måloppnåelse. Tjenestene med høyest andel Superinnovatører er IFU/OFU (36 prosent), Risikolån - Innovasjonslån (35 prosent), EU-Horizon2020 (33 prosent), Risikolån - Distriktsrettede (32 prosent) og Etablerertilskudd (NHD) (22 prosent). Med unntak av EU-Horizon2020 er dette de samme tjenestene som hadde størst andel Superinnovatører også i Etterundersøkelsen 2013. I den undersøkelsen var også Miljøteknologi med blant topp fem tjenestene, men ikke i årets undersøkelse.

14.2.2 Utviklingsorientering og bedriftstype

I dette avsnittet ser vi nærmere på om det kan påvises noen sammenheng mellom bedriftenes alder på søknadstidspunktet og deres gruppetilhørighet. Resultatene er vist i tabellen under.

Tabell 27: Bedriftstype og utviklingsorientering (n: 1501)

Bedriftstype	Gruppe 1: Driftsorienterte	Gruppe 2: Utviklingsorienterte	Gruppe 3: Superinnovatører
Gründer	43 %	39 %	18 %
Etablert bedrift	63 %	28 %	8 %
Total	56 %	33 %	12 %

Kilde: Oxford Research AS

Som vi ser av tabellen, er det en større andel gründerbedrifter blant Superinnovatører enn etablerte bedrifter. Det er også en større andel gründerbedrifter enn etablerte bedrifter i gruppen Utviklingsorienterte. Denne forskjellen i fordeling mellom grupper er statistisk signifikant. Dette gjenspeiler funnene i resten av kapitlene gjennom at gründerbedriftene generelt får mer ut av sine prosjekter enn de etablerte bedriftene.

14.2.3 Utviklingsorientering og bedriftsstørrelse

Hvis en tar utgangspunkt i et markedssviktperspektiv og antar at noe av grunnen til at bedrifter får støtte fra Innovasjon Norge er at deres gode prosjekter ikke er i stand til å tiltrekke seg tilstrekkelig finansiering fra markedet, er det interessant å se nærmere på i hvilken grad det er en overvekt av noen størrelseskategorier i de tre gruppene. Resultatene i tabellen under viser at det ikke finnes noen klare sammenhenger her. Vi ser – som i de to foregående undersøkelsene - en tendens til at Driftsorienterte i større grad forekommer blant de aller minste og blant de aller største bedriftene.

Ser en kun på Superinnovatører, er fordelingen på størrelseskategoriene mindre tydelig, men resultatene tyder på at de er overrepresenterte i virksomheter som har mellom fem og femti ansatte.

Videre analyser peker på at Driftsorienterte har det høyeste gjennomsnittlige antallet årsverk, fulgt av Superinnovatører, mens Utviklingsorienterte er minst.

Tabell 28: Størrelsesfordeling etter utviklingsorientering (n: 1508)

Bedriftsstørrelse	Gruppe 1: Driftsorienterte	Gruppe 2: Utviklingsorienterte	Gruppe 3: Superinnovatører
0-4,99 årsverk	59 %	32 %	9 %
5-9,99 årsverk	49 %	31 %	20 %
10-19,99 årsverk	45 %	33 %	22 %
20-49,99 årsverk	43 %	39 %	17 %
50 eller flere årsverk	64 %	30 %	7 %
Sum	56 %	33 %	12 %

Kilde: Oxford Research AS

14.2.4 Utviklingsorientering og geografi

Sett opp mot Innovasjon Norges målsetninger, er det et interessant spørsmål om det er et bytteforhold mellom å satse på høy grad av utviklingsorientering og det å gi støtte til prosjekter i distriktene. For å kaste lys over dette, har vi undersøkt i hvilken grad det er forskjeller i andelen bedrifter i de tre gruppene innenfor og utenfor det distriktspolitiske virkeområdet.

Som tidligere år har vist, er Superinnovatører i større grad lokalisert utenfor det distriktspolitiske virkeområdet, altså i mer sentrale strøk. Selv om tabellen under ikke viser store forskjeller i verdier, er forskjellene statistisk signifikante (på 10-prosentnivået) og Superinnovatører er fortsatt overrepresenterte utenfor det distriktspolitiske virkeområdet med 14 prosent, mens andelen er 11 prosent innenfor. Samtidig er det slik at det er en større andel virksomheter i gruppen Driftsorienterte innenfor (58 prosent) enn utenfor virkeområdet (53 prosent).

Tabell 29: Fordeling ut fra distriktspolitisk virkeområde etter utviklingsorientering (n: 1501)

Distriktspolitisk virkeområde	Gruppe 1: Driftsorienterte	Gruppe 2: Utviklingsorienterte	Gruppe 3: Superinnovatører
Utenfor	53%	34%	14%
Innenfor	58%	31%	11%
Totalt	56%	32%	12%

Kilde: Oxford Research AS

14.2.5 Utviklingsorientering og innvilget beløp

Det er rimelig å anta at det er en sammenheng mellom prosjektets størrelse og hvilke resultater som oppnås gjennom det. I sin rapport «Innovasjons- og verdiskapingseffekter av utvalgte næringspolitiske virkemidler» viser SSB (2016) akkurat dette. Der finner de hovedsakelig effekter fra de større tilsagnene. For å få et inntrykk av prosjektets størrelse, har vi valgt å se på innvilget beløp fra Innovasjon Norge. I år har vi valgt å presentere både gjennomsnittlig beløp og medianen av de innvilgede beløpene. Fordi spesielt noen av lånetjenestene deler ut veldig store beløp som drar opp snittet er det også informativt å se hva som er «det vanligste» tilsagnet i de ulike gruppene. Som vi ser av tabellen under er det ikke stor forskjell i størrelse på beløpene innvilget til de ulike gruppene, og forskjellene er ikke – som i fjorårets undersøkelse – statistisk signifikante.

Tabell 30: Gjennomsnitt og median av innvilget beløp fra Innovasjon Norge etter utviklingsorientering (n: 1199)

	Gruppe 1: Driftsorienterte	Gruppe 2: Utviklingsorienterte	Gruppe 3: Superinnovatører
Gjennomsnittlig innvilget beløp	984 639	1 509 483	885 884
Median av innvilget beløp	300 000	335 215	337 243
Kilde: Oxford Research AS			

14.2.6 Utviklingsorientering og innsatsaddisjonalitet

I tabellen under vises det hvordan innsatsaddisjonaliteten fra Førundersøkelsen 2014 fordeler seg i de tre gruppene. Grunnen til at vi har valgt å bruke vurderingene i førundersøkelsen som addisjonalitetsmål, er at dette er et mer robust mål på utløsende effekt enn det er i etterundersøkelsen. I etterundersøkelsen vil svarene i større grad være påvirket av prosjektets utfall.

Analysene viser at det er signifikante forskjeller mellom gruppene ut fra innsatsaddisjonalitet. I denne årgangen er det Superinnovatører som har høyest andel høy addisjonalitet, fulgt av Utviklingsorienterte og til sist Driftsorienterte, som i 2013-undersøkelsen. I 2012 var det de Utviklingsorienterte som hadde størst andel høy addisjonalitet. Også denne gangen er det Driftsorienterte som i større grad enn de andre gjennomførte prosjektet uavhengig av støtten fra Innovasjon Norge.

Tabell 31: Innsatsaddisjonalitet etter utviklingsorientering (n: 1424)

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
Gruppe 1: Driftsorienterte	13 %	24 %	63 %
Gruppe 2: Utviklingsorienterte	7 %	22 %	71 %
Gruppe 3: Superinnovatører	4 %	21 %	75 %
Total	10 %	23 %	67 %
Kilde: Oxford Research AS			

14.2.7 Utviklingsorientering og økonomiske resultater

I undersøkelsen gir kundene svar på i hvilken grad prosjektet bidro til økonomiske indikatorer. Tabellen under summerer opp hvor stor andel av de ulike gruppene som svarte at prosjektet i stor grad bidro til den enkelte økonomiske indikator. Det er en vesentlig større andel av Superinnovatører som rapporterer at prosjektet i stor grad har bidratt på de økonomiske indikatorene, mens prosjektene spiller minst rolle for de Driftsorienterte.

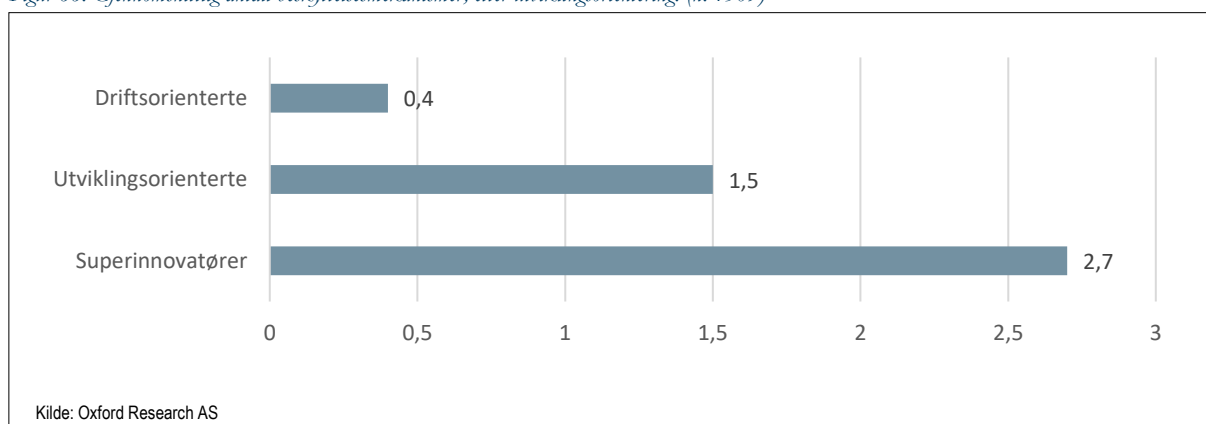
Tabell 32: Prosjektenes bidrag til økonomiske resultater etter utviklingsorientering (n: 1057 - 1280, andel som svarer i stor grad)

Prosjektbidrag	Gruppe 1: Driftsorienterte	Gruppe 2: Utviklingsorienterte	Gruppe 3: Superinnovatører
Økt omsetning	31 %	44 %	67 %
Økt eksport	3 %	15 %	40 %
Bedret konkurranseevne	19 %	48 %	81 %
Bedret lønnsomhet	28 %	39 %	66 %
Bedret overlevelsesmulighet	34 %	60 %	88 %
Sysselsetting	6 %	17 %	41 %
Kilde: Oxford Research AS			

14.2.8 Utviklingsorientering og bruk av IPR

Det er også stor forskjell mellom de tre gruppene når det gjelder deres praksis med å beskytte IPR. Mens kun 16 prosent av Driftsorienterte benytter en eller flere mekanismer for å beskytte sin IPR, er andelen 50 prosent blant Utviklingsorienterte. Dette må betraktes som en høy andel, men blekner likevel når vi sammenligner med Superinnovatører. Her er andelen hele 78 prosent, og viser at denne gruppen tar beskyttelse av sine innovasjoner på alvor. Den neste figuren viser at Superinnovatører benytter langt flere ulike mekanismer enn de andre to gruppene for å beskytte sine innovasjoner. Når vi i tillegg vet at de i langt større grad enn de andre bedriftene benytter seg av patenter, underbygger dette at denne gruppen er den som i størst grad skaper nye varer og tjenester.

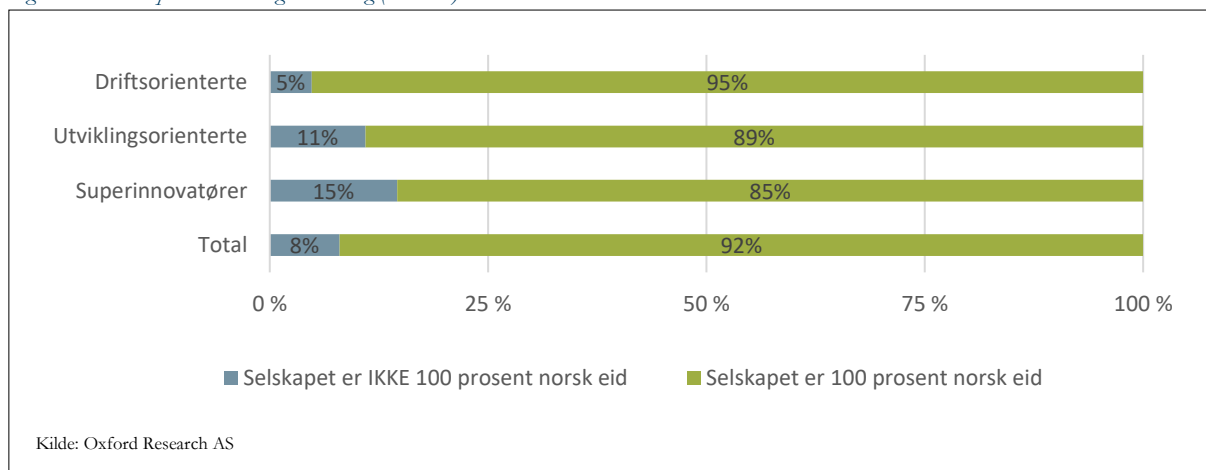
Figur 66: Gjennomsnittlig antall beskyttelsesmekanismer, etter utviklingsorientering. (n: 1509)



14.2.9 Utviklingsorientering og eierskap

Nytt i årets undersøkelse er en analyse av virksomhetenes utviklingsorientering sett opp mot virksomhetenes eierskap. I denne analysen skiller vi mellom virksomheter som er helt og fullt norskeide og virksomheter som ikke er det. Resultatet i neste figur viser at det er statistisk signifikante forskjeller. Vi ser at det er langt høyere andel Superinnovatører blant de ikke 100 prosent norskeide virksomhetene enn i de andre kategoriene. Dette tyder på at ikke rent norskeide virksomheter får mer ut av sine prosjekter enn rent norskeide virksomheter.

Figur 67: Eierskap etter utviklingsorientering (n: 1473)



15. Eksport

For å få mer kunnskap om Innovasjon Norges bidrag til økt eksport i virksomhetene, ble det i 2017 utviklet et helt nytt spørsmålsbatteri som skal gi mer dybdekunnskap om:

- Hvorvidt virksomhetene har eksportert tidligere
- I hvilken grad Innovasjon Norges tjenester bidrar til at virksomhetene har kommet i gang med sin internasjonaliseringsprosess
- Hvilke markeder virksomhetene har eksportert til
- I hvilken grad virksomhetene har støtt på ulike barrierer i sine internasjonaliseringsprosesser
- I hvilken grad virksomhetene har fått hjelp fra Innovasjon Norge til å overkomme de ulike barrierene de har støtt på i sine internasjonaliseringsprosesser
- Hvorvidt virksomheten vil benytte Innovasjon Norges tjenester igjen i fremtidige internasjonaliseringsprosesser

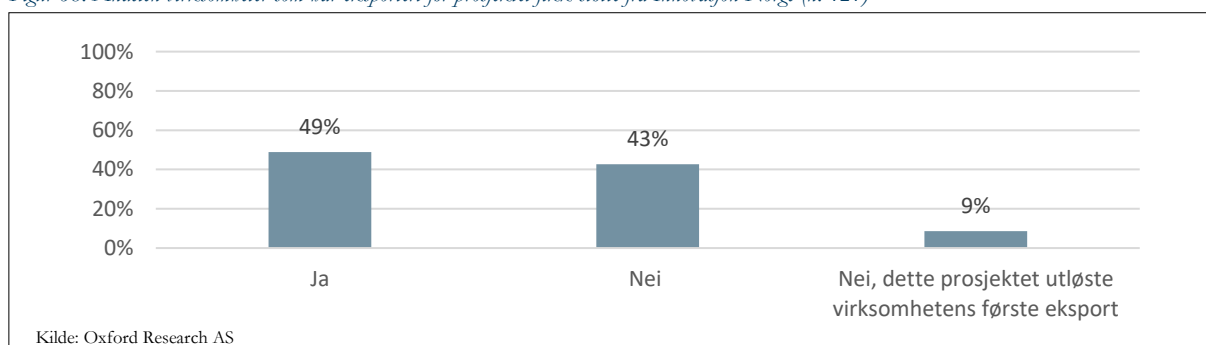
Dette spørsmålsbatteriet ble benyttet første gang i Førundersøkelsen for 2017-årgangen, og ble deretter revidert og benyttes i sin nye form i Førundersøkelsen for 2018-årgangen. Det er denne versjonen som også benyttes i Etterundersøkelsen for 2014-årgangen. Dette er første gang dette batteriet benyttes i en etterundersøkelse.

Utgangspunktet for analysen i dette kapittelet er alle kundene som har svart enten Liten grad (2), Noen grad (3), Stor grad (4) eller Svært stor grad (5) på spørsmålet om ”I hvilken grad har eller vil utviklingsprosessen føre til økt eksport (2) for virksomheten?” (q204 i spørreskjemaet, se også kapittel 10.5). I etterundersøkelsen 2014 var det 421 bedrifter som dermed fikk videre spørsmål om sin eksportvirksomhet. Analysen vil fokusere på hvorvidt det kan identifiseres noen forskjeller i de ovenstående spørsmålene med tanke på bedriftenes alder (etablerte versus gründerbedrifter), deres geografiske og næringsmessige tilhørighet eller andre kjennetegn som kan si noe om hvorvidt støtten fra Innovasjon Norge treffer noen virksomheter mer enn andre.

15.1 TIDLIGERE EKSPORTERFARING

Vi starter med å se på hvorvidt virksomhetene har eksportert tidligere. Dette er vist i figuren under.

Figur 68: Andelen virksomheter som har eksportert før prosjektet fikk støtte fra Innovasjon Norge (n: 421)

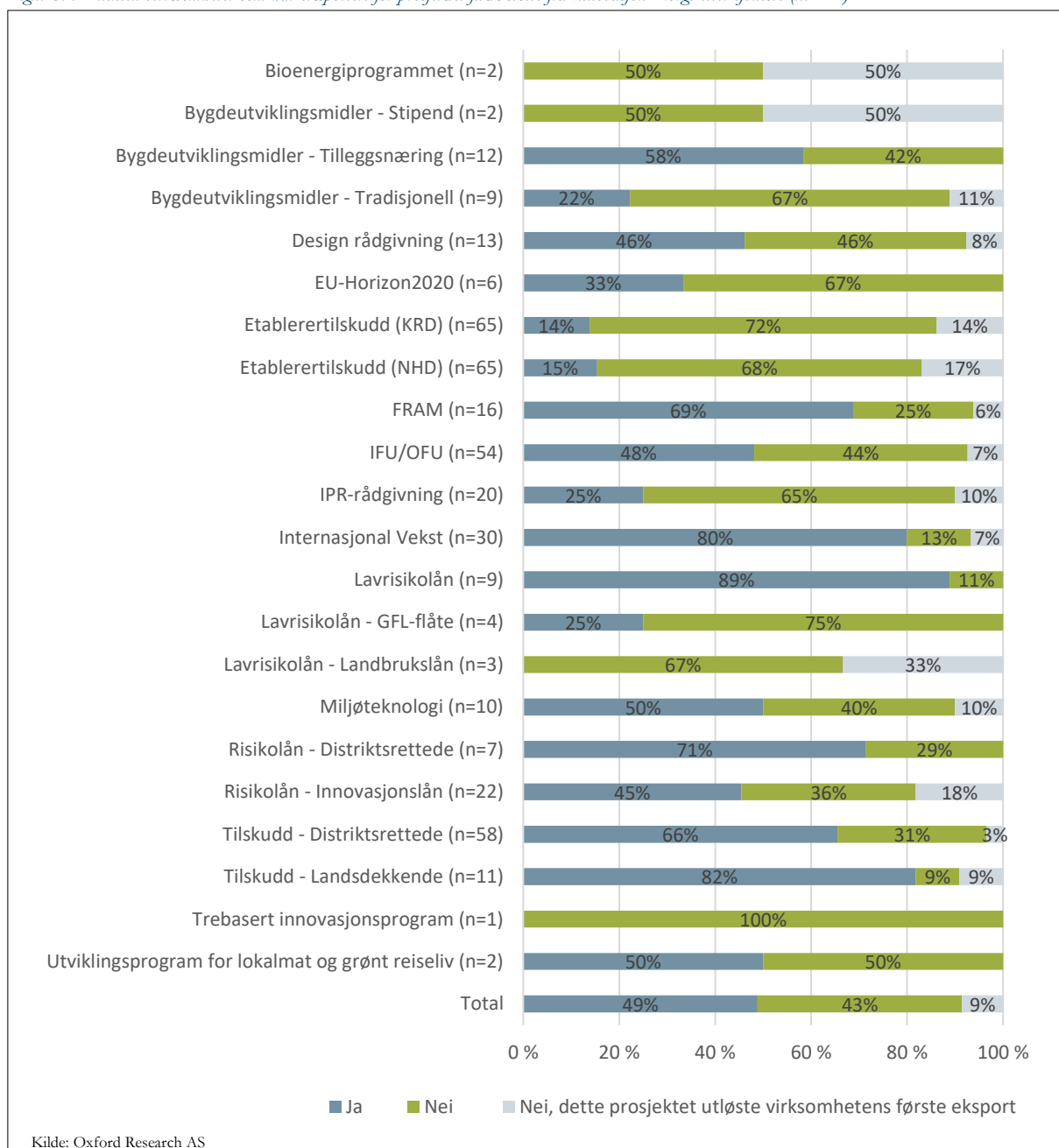


Om lag halvparten av virksomhetene som har besvart dette spørsmålet, har eksporterfaring fra før, det vil si før de fikk støtte til prosjektet de er spurt om i denne etterundersøkelsen. Det er interessant å merke seg at kun ni prosent av virksomhetene oppgir at det støttede prosjektet utløste deres

første eksport. Det innebærer at 43 prosent av virksomhetene ikke tilskriver Innovasjon Norge deres første eksport.

Som vi ser av figuren under, er det meget stor variasjon når vi analyserer dette spørsmålet opp mot de ulike tjenestene. Minst like viktig er det å merke seg at det for enkelte av tjeneste foreligger meget få svar, i noen tilfeller bare ett. Vi velger å kun kommentere tjenester som har ti eller flere svar. Antall svar er oppgitt i parentes bak hver tjeneste.

Figur 69: Andelen virksomheter som har eksportert for prosjektet fikk støtte fra Innovasjon Norge etter tjeneste (n: 421)

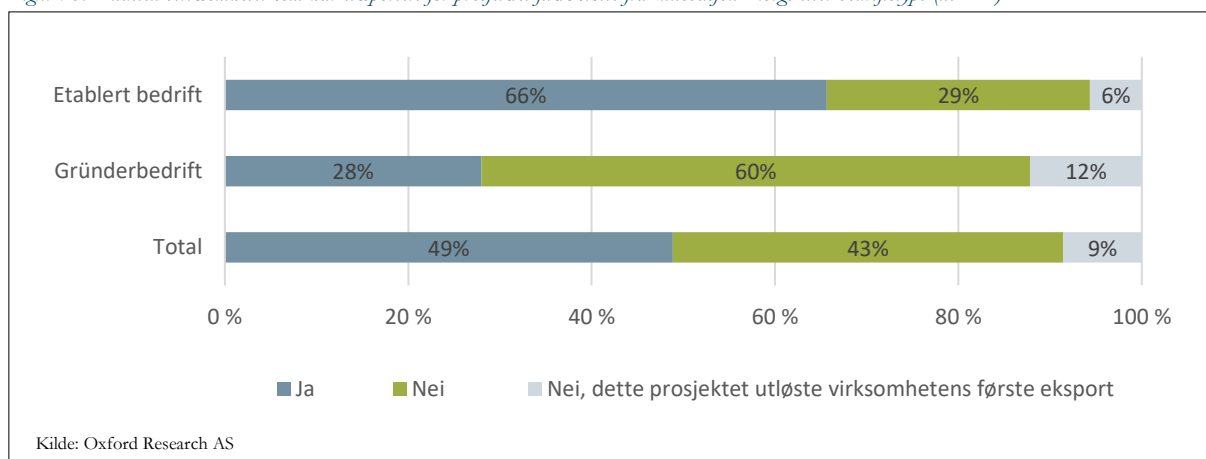


Når vi ser på andelen virksomheter som oppgir at det Innovasjon Norge-støttede prosjektet har utløst virksomhetens første eksport, finner vi de høyeste andelenene blant de som har mottatt Risikolån - Innovasjonslån (18 prosent), Etablerertilskudd (NHD) (17 prosent) og Etablerertilskudd

(KRD) (14 prosent). I den andre enden av skalaen finner vi mottakere av Tilskudd - Distriktsrettede (3 prosent) og Bygdeutviklingsmidler - Tilleggsnæring (0 prosent).

Tidligere eksporterfaring finner vi i høyest grad blant mottakere av Tilskudd - Landsdekkende (82 prosent) og Internasjonal Vekst (80 prosent). Minst eksporterfaring oppgir mottakerne av Etablerertilskudd (KRD) (14 prosent) og Etablerertilskudd (NHD) (15 prosent). Disse resultatene harmonerer godt med resultatene vi finner når vi ser nærmere på eksporterfaring målt opp mot bedriftstype i figuren under.

Figur 70: Andelen virksomheter som har eksportert før prosjektet fikk støtte fra Innovasjon Norge etter bedriftstype (n: 421)



Som forventet har de etablerte bedriftene i langt - og statistisk signifikant – større grad tidligere eksporterfaring (66 prosent) sammenlignet med gründerbedriftene (28 prosent). Figuren viser videre at en dobbelt så høy andel gründerbedrifter (12 prosent) oppgir at prosjektet de fikk støtte til fra Innovasjon Norge utløste virksomhetens første eksport sammenlignet med de etablerte bedriftene (6 prosent).

Til tross for at det er relativt få virksomheter som har besvart disse spørsmålene, finner vi noen interessante signifikante forskjeller. Vi finner at virksomheter:

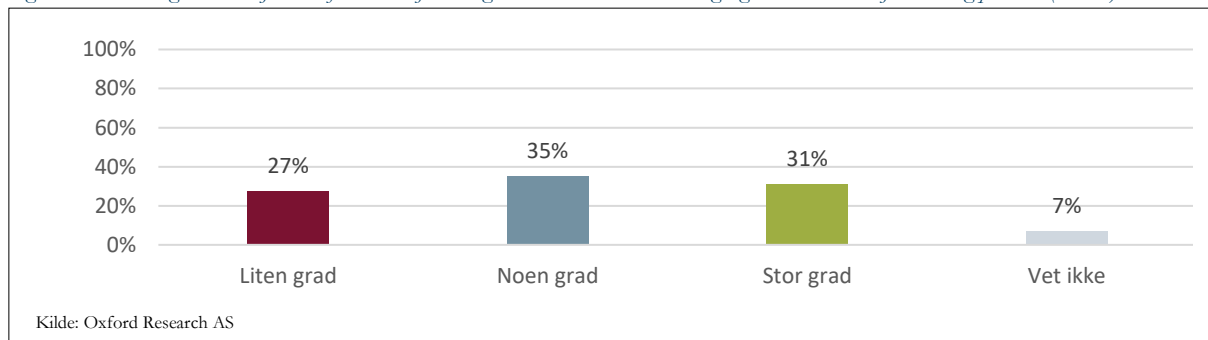
- Hjemmehørende utenfor det distriktpolitiske virkeområdet i mindre grad enn innenfor virkeområdet har tidligere eksporterfaring og at de i større grad oppgir at det Innovasjon Norge-støttede prosjektet utløste deres første eksport.
- Som tilhører kompetanseintensive næringer/tjenester i mindre grad enn mindre kompetanseintensive virksomheter har tidligere eksporterfaring og at de i større grad oppgir at det Innovasjon Norge-støttede prosjektet utløste deres første eksport.
- Som er små målt i antall ansatte i mindre grad enn større virksomheter har tidligere eksporterfaring og at de i større grad oppgir at det Innovasjon Norge-støttede prosjektet utløste deres første eksport.
- Som ikke er helt norskeide i større grad enn helt norskeide virksomheter har tidligere eksporterfaring, men også at de i større grad oppgir at det Innovasjon Norge-støttede prosjektet utløste deres første eksport.

15.2 INNOVASJON NORGES BIDRAG TIL Å UTLØSE VIRKSOMHETENES FØRSTE EKSPORT

I foregående avsnitt var fokus på hvorvidt virksomhetene har eksportert tidligere eller ei, samt om prosjektet de fikk støtte til utløste virksomhetens første eksport. I dette avsnittet ser vi nærmere på i hvilken grad tjenesten fra Innovasjon Norge bidro til at virksomheten kom i gang med sin internasjonaliseringsprosess. Innholdsmessig kan de to spørsmålene høres like ut, men det er nyansesforskjeller mellom dem. Ovenfor var fokuset på kundens prosjekt, i dette avsnittet er tjenesten fra Innovasjon Norge det sentrale. Det er viktig å være klar over at Innovasjon Norge ofte rådgir og veileder sine kunder i forbindelse med at tjenester blir ytt, og dette vil sannsynligvis spille inn i kundenes svargivning.

I figuren under viser vi fordelingen av svarene på spørsmålet: «I hvilken grad bidro tjenesten fra Innovasjon Norge til at virksomheten kom i gang med sin internasjonaliseringsprosess?»

Figur 71: I hvilken grad bidro tjenesten fra Innovasjon Norge til at virksomheten kom i gang med sin internasjonaliseringsprosess? (n: 421)

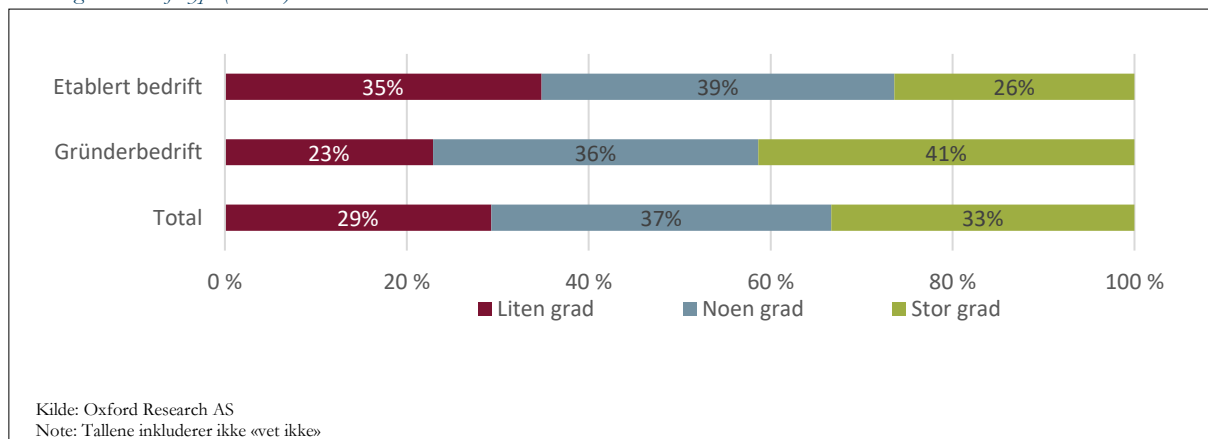


Vi ser at de 421 respondentene som svarte på dette spørsmålet fordeler seg relativt jevnt på de tre svaralternativene og at andelen som ikke vet er nokså lav.

I det videre vil vi analysere dette spørsmålet ut fra ulike bakgrunnsvariabler, og starter med å se på bedriftstype. En analyse basert på tjenester synes mindre hensiktsmessig, da flere av tjenestene har meget få svar.

Figur 72: I hvilken grad bidro tjenesten fra Innovasjon Norge til at virksomheten kom i gang med sin internasjonaliseringsprosess?

Fordeling etter bedriftstype (n: 421)



Som figuren over viser, er det omlag en tredjedel av alle virksomhetene som oppgir at tjenesten fra Innovasjon Norge i stor grad har bidratt til at virksomheten har kommet i gang med sin internasjonaliseringsprosess. Ikke uventet er det en høyere andel gründervirksomheter (41 prosent) som svarer dette, og forskjellene fra de etablerte virksomhetene (26 prosent) er signifikante på 1-prosentnivået. Men er det geografiske, næringsmessige, eierskapsmessige eller andre forskjeller i Innovasjon Norges bidrag til å komme i gang med internasjonaliseringsprosessene?

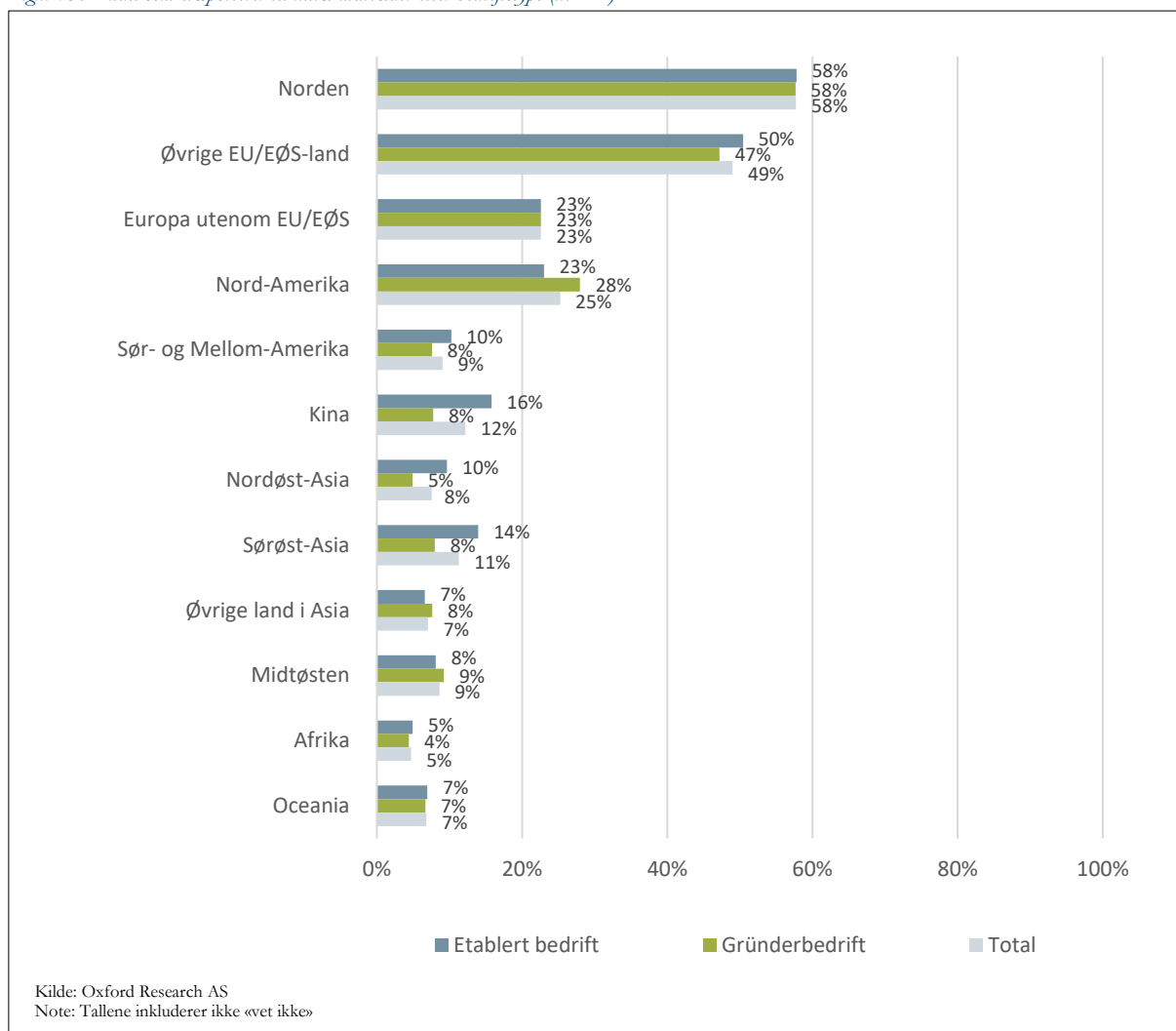
Til tross for at det er relativt få virksomheter som har besvart disse spørsmålene, finner vi noen flere interessante signifikante forskjeller. Vi finner at virksomheter:

- Hjemmehørende utenfor det distriktspolitiske virkeområdet i større grad enn innenfor virkeområdet oppgir at tjenesten fra Innovasjon Norge har bidratt til at de har kommet i gang med sin internasjonaliseringsprosess.
- Som kan karakteriseres som Superinnovatører i større grad enn virksomheter som kan karakteriseres som Driftsorienterte eller Utviklingsorienterte oppgir at tjenesten fra Innovasjon Norge har bidratt til at de har kommet i gang med sin internasjonaliseringsprosess.
- Som tilhører kompetanseintensive næringer/tjenester i større grad enn mindre kompetanseintensive virksomheter oppgir at tjenesten fra Innovasjon Norge har bidratt til at de har kommet i gang med sin internasjonaliseringsprosess.
- Som er små målt i antall ansatte (5 til 20 ansatte) i større grad enn større virksomheter oppgir at tjenesten fra Innovasjon Norge har bidratt til at de har kommet i gang med sin internasjonaliseringsprosess.
- Som ikke er helt norskeide i større grad enn helt norskeide oppgir at tjenesten fra Innovasjon Norge har bidratt til at de har kommet i gang med sin internasjonaliseringsprosess.

15.3 EKSPORTMARKEDER

Det er også kartlagt til hvilke markeder virksomhetene har eksportert. Her har vi spurt virksomhetene om eksport til en rekke geografiske markeder. Resultatene er vist i figuren under.

Figur 73: Andel som eksporterer til ulike markeder etter bedriftstype (n: 421)



Som vi ser av figuren over, er det de geografisk nære markedene virksomhetene i første rekke har eksport til, det vil si våre nordiske naboland og øvrige EU/EØS-land. Det er også interessant å merke seg at Nord-Amerika ser ut til å være et større eksportmarked for virksomhetene enn Europa utenom EU/EØS og de andre oversjøiske markedene.

Det er kun for de asiatiske markedene Kina, Nordøst-Asia og Sørøst-Asia vi finner signifikante forskjeller mellom gründerbedrifter og etablerte bedrifter. Som figuren over viser, har de etablerte bedriftene største eksport til disse markedene. For de andre markedene er andelene nokså like.

Vi finner også enkelte geografiske forskjeller når vi analyserer eksport til enkeltmarkeder. For virksomheter hjemmehørende utenfor det distriktpolitiske virkeområdet finner vi høyere andeler som eksporterer til Sør- og Mellom-Amerika, Sørøst-Asia, øvrige land i Asia, Midtøsten og Afrika sammenlignet med virksomheter som er lokalisert innenfor det distriktpolitiske virkeområdet.

Videre finner vi noen få forskjeller når vi analyserer eksport til enkeltmarkeder ut fra virksomhetenes eller næringers kompetanseintensitet. Her finner vi at virksomheter i noe og lite kompetanse-

intensive næringer/tjenester har høyere eksport til Norden sammenlignet med de mest kompetanseintensive. Omvendt finner vi at de mest kompetanseintensive virksomhetene har større eksport til Sør- og Mellom-Amerika enn de mindre kompetanseintensive.

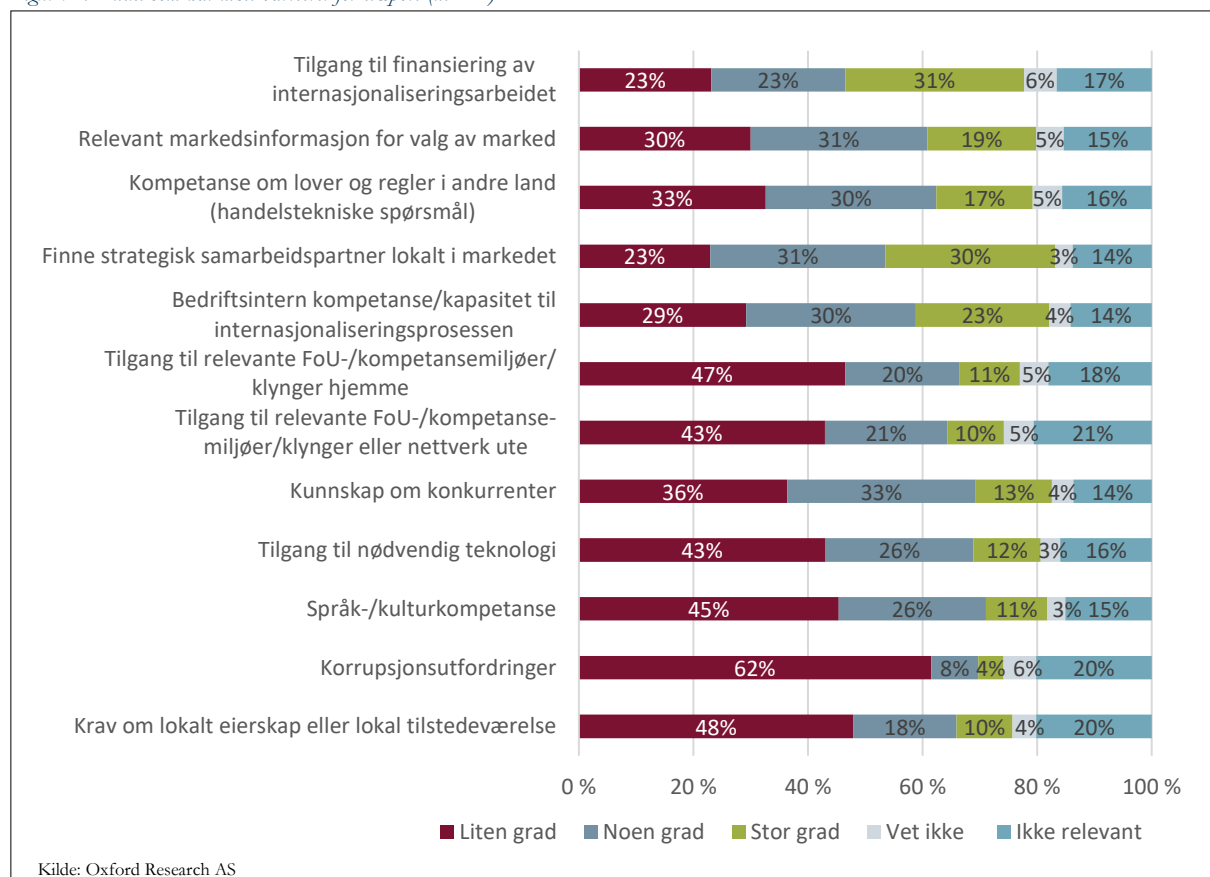
Vi finner enda klarere forskjeller når vi ser eksportmarkedene opp mot virksomhetenes størrelse målt i antall ansatte. Her gjelder at jo større virksomhetene er, jo mer eksporterer de til alle markeder unntatt Norden, Nord-Amerika og øvrige land i Asia.

Til sist finner vi også noen forskjeller i eksportmarkeder med hensyn til virksomhetenes eierskap. Her gjelder at virksomheter som ikke er 100 prosent norskeid har høyere eksport til Europa utenom EU/EØS, Nord-Amerika, øvrige land i Asia, Midtøsten samt Oceania.

15.4 EKSPORTBARRIERER

Vi har også spurt virksomhetene om hvorvidt de har støtt på en rekke ulike barrierer/risikofaktorer i sitt eksportarbeid. Resultatet er vist i figuren under.

Figur 74: Andel som har møtt barrierer for eksport (n: 421)



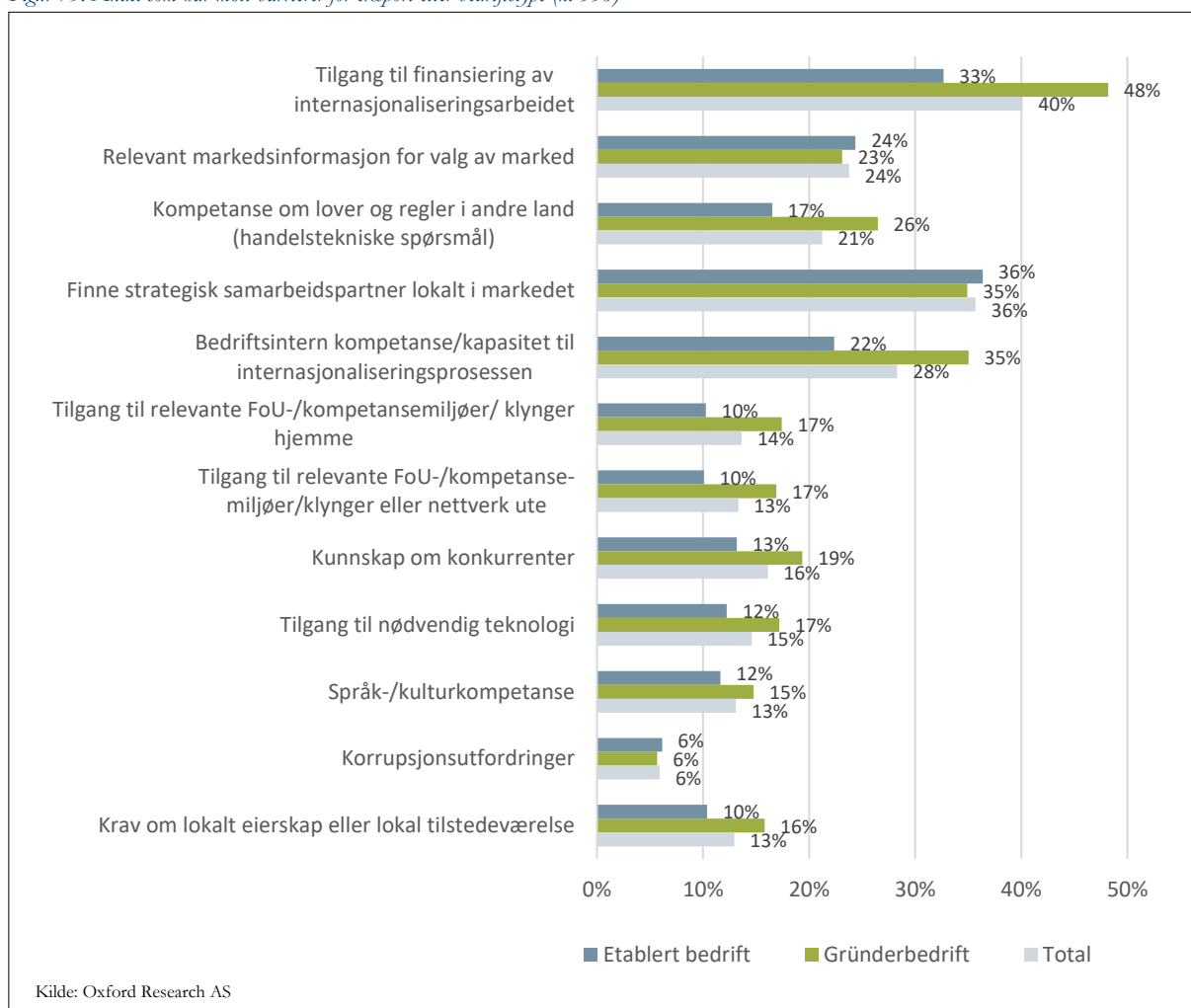
Som figuren over viser, er det mange av virksomhetene som ikke opplever at barrierene er relevante, andelen av summen av «Vet ikke» og «Ikke relevant» svar varierer mellom 17 og 26 prosent. Sagt på en annen måte, uttrykt gjennom en indikator for samlet bidrag, ser vi at 60 prosent av virksomhetene oppgir å ha støtt på en eller flere eksportbarrierer i stor grad, og at de i snitt har møtt på 1,9 av i alt 12 mulige barrierer.

Blant de virksomhetene som har opplevd slike barrierer, er følgende de tre viktigste:

- Tilgang til finansiering av internasjonaliseringsarbeidet
- Finne strategisk samarbeidspartner lokalt i markedet
- Bedriftsintern kompetanse/kapasitet til internasjonaliseringsprosessen.

I figuren under vises fordelingen av disse barrierene på bedriftstype.

Figur 75: Andel som har møtt barrierer for eksport etter bedriftstype (n: 336)



Av figuren over fremkommer det at det for noen barrierer er signifikante forskjeller mellom gründerbedrifter og etablerte bedrifter. Dette gjelder følgende barrierer:

- Tilgang til finansiering av internasjonaliseringsarbeidet
- Kompetanse om lover og regler i andre land (handelstekniske spørsmål)
- Bedriftsintern kompetanse/kapasitet til internasjonaliseringsprosessen

Alle disse barrierene oppleves i størst grad av gründerbedrifter.

Vi finner også forskjeller i hvorvidt virksomhetene har støtt på eksportbarrierer med hensyn til andre bakgrunnsvariabler. Generelt opplever virksomheter lokalisert utenfor det distriktspolitiske virkeområdet å ha støtt på flere barrierer enn virksomheter hjemmehørende innenfor virkeområdet. Vi finner statistisk signifikante forskjeller på fem av de tolv mulige eksportbarrierene, heriblant

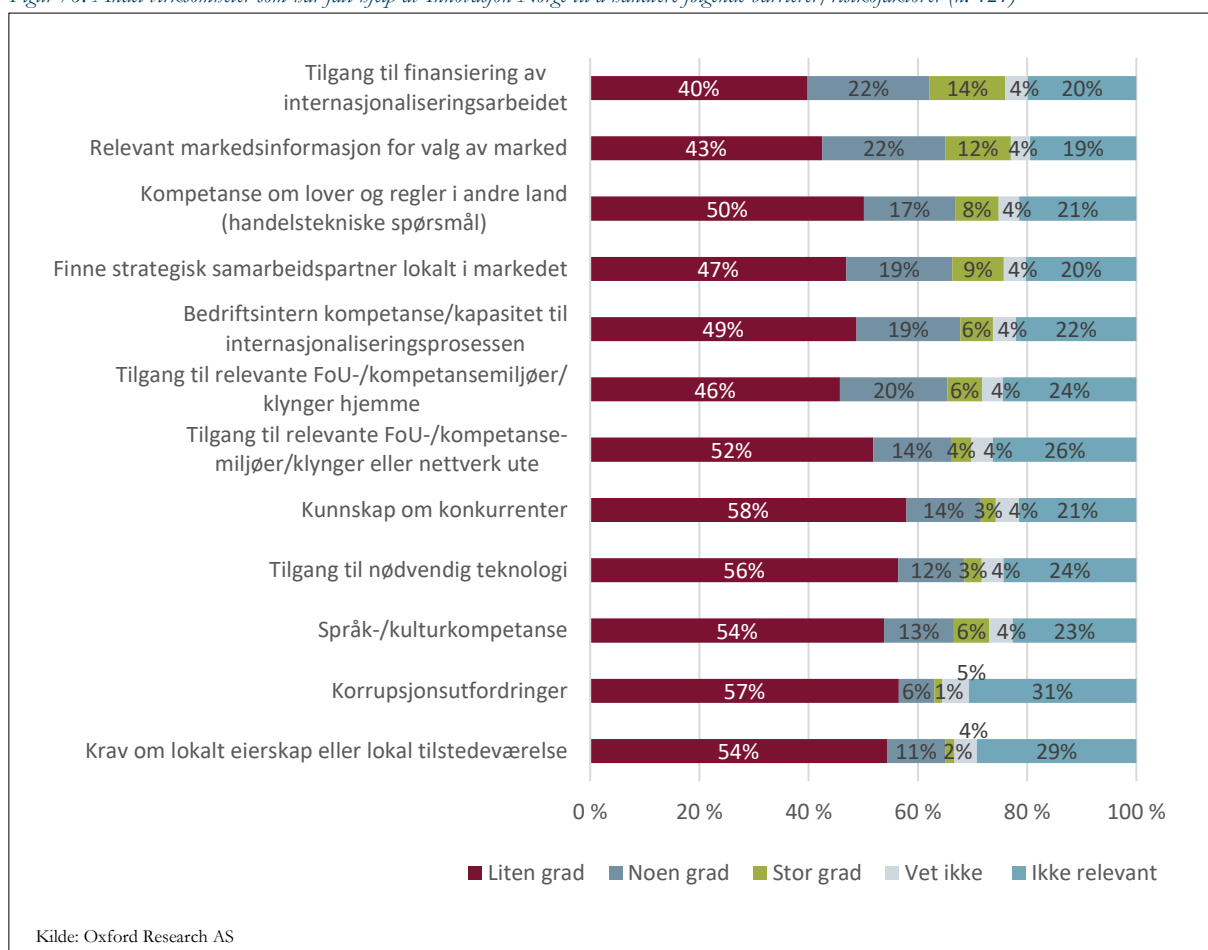
topp tre barrierene som vist i figur 74 og alle de som vi finner forskjeller på mellom gründerbedrifter og etablerte bedrifter.

Når det gjelder bedriftsstørrelse, finner vi at de aller minste virksomhetene målt i antall ansatte i større grad enn de større virksomhetene opplever barrierer på fem av tolv mulige områder.

15.5 HJELP FRA INNOVASJON NORGE TIL Å HÅNDTERE EKSPORTBARRIERER

Vi har også spurt virksomhetene om hvorvidt de har fått hjelp av Innovasjon Norge til å håndtere de samme barrierene som vi har spurt om i foregående avsnitt. Resultatet er vist i figuren under.

Figur 76: Andel virksomheter som har fått hjelp av Innovasjon Norge til å håndtere følgende barrierer/risikofaktorer (n: 421)

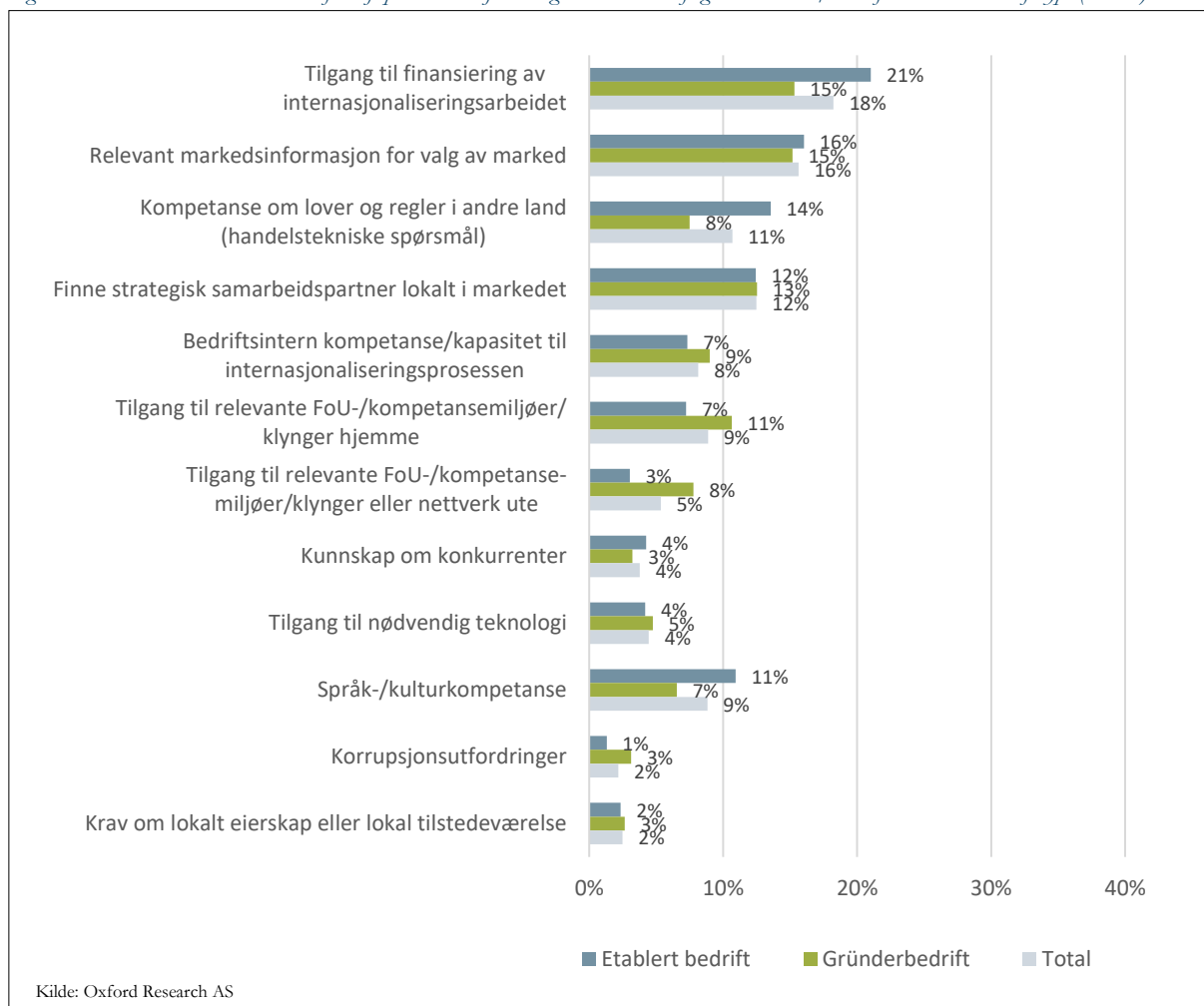


Det første vi kan lese ut av figuren er at en stor andel virksomheter, mellom 23 og 36 prosent, svarer «Vet ikke» eller «Ikke relevant» på disse spørsmålene. Uttrykt gjennom en indikator for samlet bidrag, ser vi at hver tredje virksomhet oppgir å ha fått hjelp av Innovasjon Norge til å håndtere eksportbarrierer i stor grad, og at de i snitt har fått hjelp til å overkomme 0,75 av i alt 12 mulige barrierer. Blant de virksomhetene som oppgir å ha fått hjelp fra Innovasjon Norge, er det mer eller mindre de samme barrierene som i størst grad er opplevd av bedriftene (se avsnittet over), som de har fått hjelp av Innovasjon Norge til å håndtere. De fire mest aktuelle barrierene de har fått hjelp til å håndtere er:

- Tilgang til finansiering av internasjonaliseringsarbeidet
- Relevant markedsinformasjon for valg av marked
- Finne strategisk samarbeidspartner lokalt i markedet
- Kompetanse om lover og regler i andre land (handelstekniske spørsmål)

I figuren under vises fordelingen av barrierehåndteringen på bedriftstype.

Figur 77: Andel virksomheter som har fått hjelp av Innovasjon Norge til å håndtere følgende barrierer/risikofaktorer etter bedriftstype (n: 328)



Som vi ser av figuren over, er det relativt små variasjoner i resultatene mellom gründerbedrifter og etablerte bedrifter. Den eneste signifikante forskjellen finner vi for kompetanse om lover og regler i andre land (handelstekniske spørsmål), her har de etablerte bedriftene i større grad enn gründerbedriftene fått hjelp fra Innovasjon Norge til å håndtere denne barrieren.

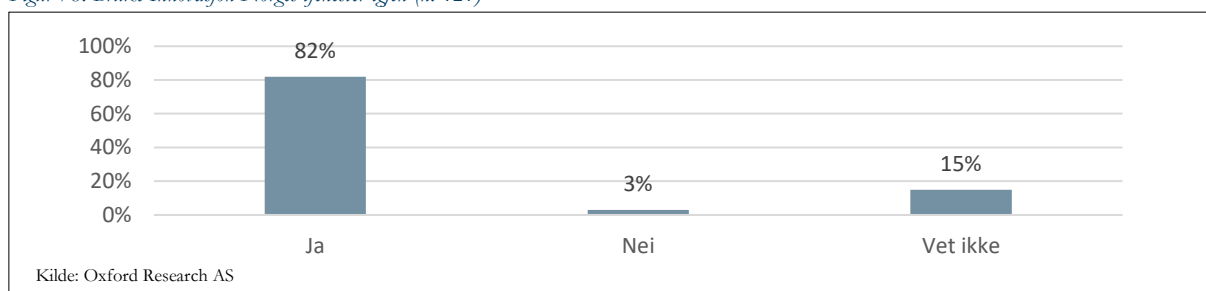
Vi finner få eller ingen forskjeller med hensyn til virksomhetenes geografiske eller næringsmessige tilhørighet når det gjelder hjelp fra Innovasjon Norge til å håndtere eksportbarrierer. Det gjør vi derimot når vi analyserer dette spørsmålet ut fra antall ansatte. Her finner vi at de aller største virksomhetene, med 50 eller flere ansatte, i større grad enn de mindre virksomhetene har fått bistand fra Innovasjon Norge for å håndtere seks av de i alt 12 mulige eksportbarrierene. Med unntak

av bistand til å finne strategisk samarbeidspartner lokalt i markedet, er ingen av disse blant topp tre eksportbarrierene vist i avsnitt 15.4.

15.6 BENYTTE INNOVASJON NORGES TJENESTER IGJEN

Avslutningsvis i dette kapittelet har vi sett nærmere på hvorvidt virksomhetene som har eksportert vil benytte Innovasjon Norges tjenester i internasjonale prosjekter i fremtiden. Dette kan betraktes som et mål på tilfredshet med den bistanden de har fått av Innovasjon Norge til internasjonalisering så langt.

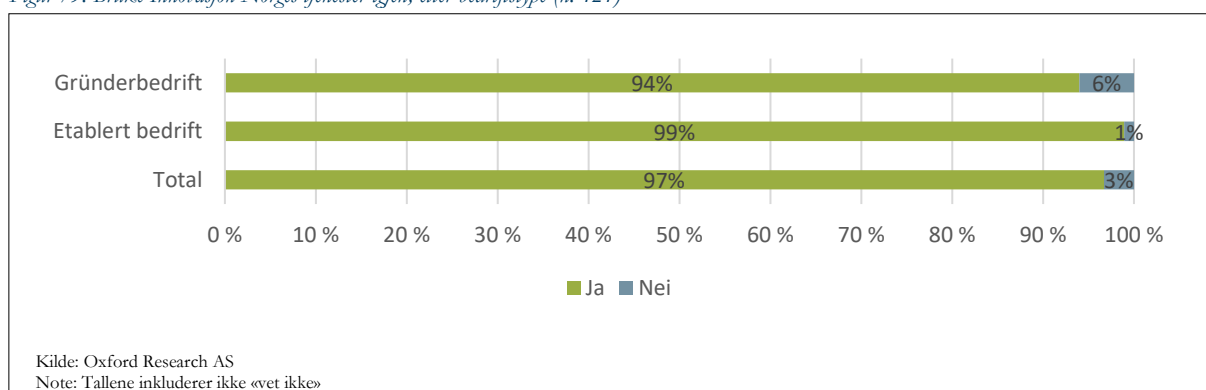
Figur 78: Bruke Innovasjon Norges tjenester igjen (n: 421)



Som vi ser av figuren over, er det kun tre prosent av virksomhetene som svarer at de ikke vil benytte Innovasjon Norges tjenester i internasjonale prosjekter i fremtiden. 15 prosent er usikre, mens 82 prosent sier at de ønsker å benytte seg av Innovasjon Norges tjenester igjen.

I figuren under viser vi fordelingen mellom gründerbedrifter og etablerte bedrifter på dette spørsmålet.

Figur 79: Bruke Innovasjon Norges tjenester igjen, etter bedriftstype (n: 421)



Her finner vi statistisk signifikante forskjeller; det er en høyere andel gründerbedrifter som oppgir at de ikke vil benytte Innovasjon Norges tjenester i internasjonale prosjekter i fremtiden. Dette kan tyde på at de er mindre fornøyde enn de etablerte bedriftene med Innovasjon Norge sin bistand til deres internasjonaliseringsaktiviteter. Dette er i tråd med funnene i avsnitt 5.3.2, der det fremkommer at gründerbedriftene generelt er mindre tilfredse med veiledningen og oppfølgingen de får fra Innovasjon Norge i etterkant av støtten de har mottatt enn de etablerte bedriftene. Gründerbedriftene fremstår dermed som mer krevende kunder for Innovasjon Norge.

16. Kort om hver enkelt tjeneste

I det videre vil hver enkelt tjeneste som er med i denne undersøkelsen, presenteres med noen nøkkeltall fra undersøkelsen. Nedenfor er disse nøkkeltallene først presentert for alle tjenestene samlet.

16.1 ALLE TJENESTER

Antall kunder i populasjonen	6216	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	1502
Totalt innvilget i populasjonen (mill)	5682,1	Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	1,14

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	42 %	5 %	53 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	16 %	21 %	63 %
2013	16 %	19 %	66 %
2012	16 %	22 %	62 %

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	15
Eksportandel	12

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	65 %
Tjeneste	54 %
Prosess	59 %
Marked	56 %
Organisasjon	23 %
Andel som ikke gir innovasjon	7 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	39 %	32 %	19 %
Regionalt nivå	11 %	11 %	10 %
Nasjonalt nivå	8 %	10 %	8 %
Internasjonalt nivå	24 %	29 %	41 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	2,85
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	75 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	3,04
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	72 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	2,08
	Andel av prosjektene med atferdsendring	61 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	2,52
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	81 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	15 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	39 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	37 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	51 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	41 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	12 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	23 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	30 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	29 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	59 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	12 %

16.2 BIOENERGIPROGRAMMET

Bioenergiprogrammets formål er å bidra til en effektiv og fremtidsrettet bruk av bioenergi med basis i gårdens, landbrukets og bygdenes ressurser. Programmet tilbyr investeringsstøtte til landbruksforetak som vil bygge anlegg for varmesalg, gårdsvarmeanlegg, veksthus, biogass og flisproduksjon. I tillegg til økonomisk støtte, gis det også kompetansemessig hjelp for å etablere bioenergivirksomhet. Målgruppa for programmet er i hovedsak bønder og skogeiere, men for flisproduksjon kan også andre søke. Programmets samfunnsmessige effekter er at det bidrar til verdiskaping i landbruket basert på lokale bioenergiressurser, samt til å redusere CO₂-utslipp.

Antall kunder i populasjonen	184	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	79
Totalt innvilget i populasjonen (mill)	64,6	Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	0,29

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	41 %	6 %	53 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	16 %	10 %	74 %
2013	0 %	15 %	85 %
2012	17 %	17 %	67 %

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	1
Eksportandel	1

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	45 %
Tjeneste	32 %
Prosess	45 %
Marked	12 %
Organisasjon	4 %
Andel som ikke gir innovasjon	28 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	6 %	0 %	6 %
Regionalt nivå	6 %	6 %	6 %
Nasjonalt nivå	0 %	0 %	6 %
Internasjonalt nivå	61 %	63 %	81 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	1,38
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	58 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	0,82
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	39 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	0,48
	Andel av prosjektene med atferdsendring	31 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	0,66
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	55 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	8 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	17 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	34 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	27 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	14 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	0 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	11 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	49 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	1 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	83 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	2 %

16.3 BYGDEUTVIKLINGSMIDLER - STIPEND

Bygdeutviklingsmidlene består av to hovedgrupper; fylkesvise og sentrale bygdeutviklings-midler. Stipendordningen er en del av de fylkesvise bygdeutviklingsmidlene som består av tilskudd og rentestøtte til utvikling av enkeltbedrifter i og i tilknytning til landbruk. Formålet med stipendordningen er å bidra til å utvikle og etablere ny virksomhet utenom tradisjonelt landbruk. Det gis stipend både til utviklingsfasen og etableringsfasen. Stipendet har til hensikt å dekke kostnader som naturlig påløper i de aktuelle fasene, som for eksempel lønn, konsulentbistand, konsept-/produktutvikling, markedsundersøkelser, relevante kurs, mindre fysiske investeringer og lignende. Målgruppa i hovedsak er personer eller foretak som er tilknyttet landbrukseiendommer.

Antall kunder i populasjonen	112	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	38
Totalt innvilget i populasjonen (mill)	15,8	Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	0,16

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	39 %	11 %	50 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	3 %	22 %	75 %
2013	10 %	20 %	71 %
2012	12 %	28 %	60 %

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	1
Eksportandel	0

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	76 %
Tjeneste	69 %
Prosess	52 %
Marked	87 %
Organisasjon	27 %
Andel som ikke gir innovasjon	8 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	13 %	0 %	0 %
Regionalt nivå	13 %	21 %	17 %
Nasjonalt nivå	13 %	11 %	8 %
Internasjonalt nivå	54 %	58 %	67 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	3,74
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	88 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	3,74
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	87 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	2,42
	Andel av prosjektene med atferdsendring	73 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	3,08
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	92 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	19 %
Konkurransesevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	35 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	30 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	42 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	44 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	4 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	26 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	26 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	32 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	51 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	15 %

16.4 BYGDEUTVIKLINGSMIDLER - TILLEGGSNÆRING

Bygdeutviklingsmidlene består av to hovedgrupper; fylkesvise og sentrale bygdeutviklingsmidler. De fylkesvise bygdeutviklingsmidlene består av tilskudd og rentestøtte til utvikling av enkeltbedrifter i og i tilknytning til landbruk. De sentrale bygdeutviklingsmidlene består av utviklingsprosjekter som griper over mer enn enkeltbedrifter, og målgruppa består av produksjons- eller bransjesammenslutninger, faglag, nettverk m.v. Tjenesten Bygdeutvikling-tilleggsnæring har til hensikt å bidra til utvikling av ny næringsutvikling for alternative næringer for å oppnå en effektiv og fremtidsrettet nærings- og forretningsutvikling med basis i lokale ressurser. Det gis i hovedsak støtte til investeringer i tilleggsnæringer samt støtte til bedriftsutvikling, men også i noe grad til rådgivning, nettverk og kompetanseoppbygging.

Antall kunder i populasjonen	370	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	79
Totalt innvilget i populasjonen (mill)	149,4	Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	0,32

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	49 %	4 %	47 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	15 %	34 %	51 %
2013	11 %	25 %	64 %
2012	20 %	24 %	56 %

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	3
Eksportandel	12

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	76 %
Tjeneste	65 %
Prosess	67 %
Marked	65 %
Organisasjon	32 %
Andel som ikke gir innovasjon	1 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	9 %	3 %	6 %
Regionalt nivå	13 %	8 %	15 %
Nasjonalt nivå	27 %	24 %	18 %
Internasjonalt nivå	29 %	46 %	41 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	3,44
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	88 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	2,78
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	73 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	2,04
	Andel av prosjektene med atferdsendring	59 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	2,87
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	92 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	12 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	41 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	32 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	50 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	40 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	3 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	22 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	25 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	23 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	60 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	11 %

16.5 BYGDEUTVIKLINGSMIDLER - TRADISJONELL

Bygdeutviklingsmidlene består av to hovedgrupper; fylkesvise og sentrale bygdeutviklings- midler. De fylkesvise bygdeutviklingsmidlene består av tilskudd og rentestøtte til utvikling av enkeltbedrifter i og i tilknytning til landbruk, og målgruppa er hovedsakelig personer eller foretak som er tilknyttet landbruksseidendommer. De sentrale bygdeutviklingsmidlene består av utviklingsprosjekter som griper over mer enn enkeltbedrifter, og målgruppa består av produksjons- eller bransjesammenslutninger, faglag, nettverk m.v. Bygdeutviklingsmidler – tradisjonell har til hensikt å bidra til å videreutvikle og effektivisere primærproduksjonen for de som ønsker å satse på tradisjonelt landbruk, og å bidra til en fremtidsrettet primærproduksjon med basis i lokale ressurser. Det gis i hovedsak støtte til investeringer i faste anlegg og tilhørende produksjonsutstyr av varig karakter, rentestøtte på lån til investeringsformål

Antall kunder i populasjonen	1385	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	212
Totalt innvilget i populasjonen (mill)	1303,5	Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	0,91

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	26 %	7 %	67 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	18 %	25 %	57 %
2013	23 %	24 %	54 %
2012	18 %	24 %	58 %

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	2
Eksportandel	1

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	54 %
Tjeneste	36 %
Prosess	77 %
Marked	17 %
Organisasjon	13 %
Andel som ikke gir innovasjon	8 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	3 %	0 %	0 %
Regionalt nivå	3 %	0 %	4 %
Nasjonalt nivå	6 %	10 %	6 %
Internasjonalt nivå	44 %	40 %	57 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	2,09
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	62 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	1,70
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	68 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	1,20
	Andel av prosjektene med atferdsendring	49 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	1,20
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	82 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	12 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	33 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	52 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	60 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	61 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	1 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	14 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	30 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	20 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	75 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	4 %

16.6 DESIGN RÅDGIVNING

Design rådgivning skal hjelpe bedrifter til å forstå hvordan de kan ta en tydelig strategisk posisjon, bygge en sterk merkevare og ta i bruk design for å utvikle konkurransefortrinn. Programmet hjelper bedriftene med å identifisere designbehov, utarbeide oppdragsbeskrivelse og finne egnet profesjonell designkompetanse til aktuelle prosjekter. Målgruppen er bedrifter som tidligere ikke har brukt profesjonelle designtjenester.

Antall kunder i populasjonen	222	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	39
Totalt innvilget i populasjonen (mill)		Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	0,21

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	47 %	0 %	53 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	16 %	14 %	70 %
2013	8 %	24 %	68 %
2012			

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	22
Eksportandel	17

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	77 %
Tjeneste	62 %
Prosess	53 %
Marked	81 %
Organisasjon	39 %
Andel som ikke gir innovasjon	3 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	36 %	32 %	20 %
Regionalt nivå	9 %	16 %	13 %
Nasjonalt nivå	5 %	5 %	7 %
Internasjonalt nivå	23 %	37 %	47 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	2,85
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	86 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	3,41
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	74 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	2,13
	Andel av prosjektene med atferdsendring	61 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	3,64
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	91 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	14 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	37 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	23 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	41 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	26 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	11 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	13 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	26 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	36 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	61 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	33 %

16.7 EU-HORIZON2020

Horisont 2020 skal bidra til å oppnå smart, bærekraftig og inkluderende økonomisk vekst. Programmet skal sikre at Europa er i verdensklassen på vitenskap og teknologi, fjerne hindringer for innovasjon, og gjøre det enklere for offentlig og privat sektor å sammen levere løsninger til de store samfunnsutfordringene verden står ovenfor. Innovasjon Norge organiserer kurs, workshops for mindre grupper og dybderådgivning til bedrifter og klynger for å hjelpe de til å lykkes med sin Horisont 2020-søknad. Horisont 2020 har en bred målgruppe og inkluderer virkemidler både for små, mellomstore og store bedrifter. I tillegg kan finansielle mellomledd søke om å forvalte EU-kapital.

Antall kunder i populasjonen		Antall kunder i utvalget (intervjuet)	14
Totalt innvilget i populasjonen (mill)		Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel			

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	30 %	0 %	70 %
2013			
2012			

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	6
Eksportandel	19

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	90 %
Tjeneste	78 %
Prosess	67 %
Marked	73 %
Organisasjon	40 %
Andel som ikke gir innovasjon	0 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	100 %	50 %	50 %
Regionalt nivå	0 %	0 %	17 %
Nasjonalt nivå	0 %	0 %	0 %
Internasjonalt nivå	0 %	0 %	17 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	3,43
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	67 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	5,00
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	71 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	4,07
	Andel av prosjektene med atferdsendring	75 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	4,64
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	77 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	36 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	56 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	44 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	50 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	38 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	25 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	36 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	21 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	14 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	9 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	0 %

16.8 ETABLERERTILSKUDD – KOMMUNAL OG REGIONALDEPARTEMENTET

Formålet med etablererstipendet er å bidra til at omfanget av nye lønnsomme og bærekraftige bedrifter øker. Målgruppen er bedrifter i en tidlig fase, dvs. bedrifter som er yngre enn 5 år, med betydelig vekst- og verdiskapingspotensial. Generelt sett prioriteres etableringer som innebærer introduksjon av et eller flere nye produkter, en ny anvendelse av et produkt, en ny måte å organisere på og/eller er basert på en ny teknologi. Tilskuddene kan benyttes til å dekke kostnader av eget arbeid, konsulentbistand, kompetansetiltak, mindre fysiske investeringer og diverse oppstartskostnader.

Antall kunder i populasjonen	455	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	198
Totalt innvilget i populasjonen (mill)	114,6	Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	0,23

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	44 %	5 %	52 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	11 %	17 %	72 %
2013	13 %	20 %	68 %
2012	6 %	17 %	77 %

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	2
Eksportandel	7

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	71 %
Tjeneste	70 %
Prosess	45 %
Marked	78 %
Organisasjon	27 %
Andel som ikke gir innovasjon	3 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	51 %	40 %	26 %
Regionalt nivå	14 %	20 %	7 %
Nasjonalt nivå	6 %	9 %	11 %
Internasjonalt nivå	16 %	15 %	26 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	3,58
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	85 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	4,07
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	82 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	2,76
	Andel av prosjektene med atferdsendring	75 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	3,37
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	89 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	17 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	38 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	31 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	51 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	35 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	13 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	33 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	33 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	41 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	40 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	29 %

16.9 ETABLERERTILSKUDD – NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Formålet med etablererstipendet er å bidra til at omfanget av nye lønnsomme og bærekraftige bedrifter øker. Målgruppen er bedrifter i en tidlig fase, dvs. bedrifter som er yngre enn 5 år, med betydelig vekst- og verdiskapingspotensial. Etablererstipendene kan bevilges i hele landet og for alle næringer, unntatt offentlig virksomhet. For Etablererstipend (NHD) er det kun bedrifter med innovasjonshøyde nasjonalt og internasjonalt nivå som kan finansieres. Tilskuddene kan benyttes til å dekke kostnader av eget arbeid, konsulentbistand, kompetansetiltak, mindre fysiske investeringer og diverse oppstartskostnader. Finansieringen skal bidra til å redusere risikoen i prosjektet, i tillegg til at det tilbys faglig veiledning knyttet til etablering og bedriftsutvikling, og tilgang til kompetansenettverk mot andre bedrifter og kunnskaps- miljøer samt finansieringsnettverk (såkorn- og venturefond, private investorer og finansieringssituasjoner).

Antall kunder i populasjonen	400	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	165
Totalt innvilget i populasjonen (mill)	133	Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	0,31

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	92 %	1 %	7 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	13 %	18 %	69 %
2013	7	23	71
2012	12	24	63

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	3
Eksportandel	12

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	77 %
Tjeneste	64 %
Prosess	46 %
Marked	73 %
Organisasjon	25 %
Andel som ikke gir innovasjon	7 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	80 %	71 %	51 %
Regionalt nivå	8 %	14 %	16 %
Nasjonalt nivå	1 %	2 %	2 %
Internasjonalt nivå	6 %	5 %	18 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	3,94
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	95 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	4,35
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	84 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	3,15
	Andel av prosjektene med atferdsendring	85 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	3,75
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	89 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	17 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	50 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	33 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	59 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	31 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	24 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	31 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	35 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	43 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	32 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	32 %

16.10 FRAM

FRAM er et kompetansehevende tilbud til små og mellomstore bedrifter (SMB) med formål å styrke deltakernes konkurransekraft, lønnsomhet og innovasjonsevne. Tjenesten retter seg mot bedrifter med vilje, evne og mulighet til vekst. Kompetansehevingen skjer gjennom fellessamlinger med andre deltakerbedrifter, individuell rådgivning før og mellom fellessamlinger og nettverksbygging med andre deltakere. Bedriftene deltar i grupper med 8-12 bedrifter som deltar på 4-6 samlinger over en periode på 10 til 24 måneder. Det finnes tre typer tjenester innen FRAM; FRAM Strategisk Ledelse som bygger kompetanse innen bedrifts- og ledelsesutvikling, FRAM Marked (tidligere NAVIGATOR) som gir bedre utgangspunkt for inngang og vekst i et utenlandsk marked og FRAM Innovasjon (nytt i 2012) som bidrar til mer og riktigere innsats for å fremme vekst gjennom innovasjon.

Antall kunder i populasjonen	224	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	67
Totalt innvilget i populasjonen (mill)		Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	33 %	7 %	60 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	19 %	15 %	66 %
2013	16 %	5 %	78 %
2012	23 %	5 %	73 %

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	13
Eksportandel	11

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	51 %
Tjeneste	54 %
Prosess	50 %
Marked	62 %
Organisasjon	43 %
Andel som ikke gir innovasjon	10 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	35 %	20 %	19 %
Regionalt nivå	15 %	5 %	0 %
Nasjonalt nivå	5 %	10 %	25 %
Internasjonalt nivå	35 %	35 %	50 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	1,82
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	54 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	2,49
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	60 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	1,66
	Andel av prosjektene med atferdsendring	50 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	1,84
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	56 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	0 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	19 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	23 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	36 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	21 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	15 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	14 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	39 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	37 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	51 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	16 %

16.11 IFU/OFU

Industrielle og offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (IFU/OFU) skal stimulere til innovativ utviklingssamarbeid. Tjenesten innebærer et nært utviklingssamarbeid om krevende forsknings- og utviklingsprosjekter mellom to eller flere parter som har inngått en kontraktfestet og målrettet samarbeidsavtale. IFU er en forpliktende utviklingsavtale mellom to eller flere innovative leverandør- og kundebedrifter i privat sektor, og samarbeid med utenlandske krevende kunder viser best resultater. OFU er et forpliktende og målrettet samarbeid mellom norske innovative leverandørbedrifter og norske offentlige virksomheter som for eksempel kommuner, fylkeskommuner, statsetater, sykehus eller forsvarssektoren. Innovasjon Norge bidrar med kompetanse i internasjonal forretnings- utvikling og finansielt med tilskudd for å avlaste risiko og legge til rette for iverksetting av krevende utviklingsprosjekter.

Antall kunder i populasjonen	254	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	85
Totalt innvilget i populasjonen (mill)	362,2	Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	1,55

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	79 %	4 %	18 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	9 %	20 %	71 %
2013	20 %	14 %	66 %
2012	17 %	17 %	65 %

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	31
Eksportandel	29

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	82 %
Tjeneste	76 %
Prosess	50 %
Marked	85 %
Organisasjon	27 %
Andel som ikke gir innovasjon	1 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	73 %	75 %	47 %
Regionalt nivå	10 %	6 %	15 %
Nasjonalt nivå	2 %	2 %	12 %
Internasjonalt nivå	8 %	9 %	15 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	4,07
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	85 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	5,24
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	84 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	3,84
	Andel av prosjektene med atferdsendring	86 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	5,07
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	89 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	36 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	63 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	42 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	73 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	44 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	29 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	32 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	18 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	31 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	30 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	22 %

16.12 IPR RÅDGIVNING

IPR (Intellectual Property Rights) rådgivning tilbys kunder med innovative prosjekter som har behov for veiledning knyttet til hvordan immaterielle verdier kan beskyttes og anvendes i forretningsutviklingen. For personer og bedrifter som jobber med innovasjons- prosjekter er det viktig å kartlegge egen IPR, finne ut hva som kan beskyttes, eget handlingsrom, avklare eierskap og hvordan de immaterielle verdiene kan utnyttes kommersielt. IPR rådgivning leveres i direkte dialog mellom bedrift (kunde) og IPR rådgiver.

Antall kunder i populasjonen	375	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	67
Totalt innvilget i populasjonen (mill)		Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	66 %	5 %	29 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	8 %	16 %	76 %
2013	17 %	15 %	68 %
2012	18 %	18 %	66 %

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	6
Eksportandel	8

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	72 %
Tjeneste	57 %
Prosess	40 %
Marked	67 %
Organisasjon	30 %
Andel som ikke gir innovasjon	9 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	74 %	50 %	61 %
Regionalt nivå	9 %	15 %	6 %
Nasjonalt nivå	6 %	12 %	6 %
Internasjonalt nivå	9 %	15 %	17 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	3,07
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	71 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	3,21
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	70 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	2,55
	Andel av prosjektene med atferdsendring	65 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	2,69
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	69 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	21 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	42 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	24 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	36 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	31 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	12 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	25 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	24 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	36 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	34 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	20 %

16.13 INTERNASJONAL VEKST

Tjenesten skal bidra til at norske bedrifter øker sin verdiskaping gjennom å utnytte internasjonale markedsmuligheter og/eller dra nytte av kunnskapsmiljøer i utlandet. Målgruppen er i hovedsak norske små og mellomstore bedrifter (SMB), inkl. oppstartsbedrifter, med internasjonale vekstambisjoner og vekstpotensial, og nødvendige interne forutsetninger for å lykkes i internasjonal konkurranse. Målgruppen omfatter også SMB-bedrifter som ønsker å styrke sin posisjon i forhold til å møte internasjonal konkurranse i hjemmemarkedet. Bedriftene inngår en skriftlig avtale med ett (eller flere) av Innovasjon Norges kontorer i utlandet om en skreddersydd leveranse og betaler en egenandel for tjenesten.

Antall kunder i populasjonen	487	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	68
Totalt innvilget i populasjonen (mill)		Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	76 %	4 %	19 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	25 %	25 %	50 %
2013	13 %	27 %	60 %
2012	15 %	28 %	58 %

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	43
Eksportandel	43

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	48 %
Tjeneste	47 %
Prosess	21 %
Marked	72 %
Organisasjon	5 %
Andel som ikke gir innovasjon	9 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	47 %	35 %	22 %
Regionalt nivå	6 %	5 %	11 %
Nasjonalt nivå	12 %	5 %	0 %
Internasjonalt nivå	12 %	15 %	22 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	1,84
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	50 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	2,47
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	51 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	1,32
	Andel av prosjektene med atferdsendring	39 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	1,19
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	59 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	2 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	26 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	11 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	27 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	17 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	27 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	19 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	34 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	35 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	51 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	11 %

16.14 LAVRISIKOLÅN

Lavrisikolån er et tilbud til bedrifter med behov for finansiering av sitt langsiktige kapital-behov, og kan benyttes til finansiering av anleggsmidler, som bygninger, maskiner, driftstilbehør, fiskefartøy, fiskeredskap mv. Det kreves tilfredsstillende økonomi og god pantesikkerhet for lavrisikolån, og lånene gis med en konkurransedyktig markedsrente. Lavrisikolån kan gis til bedrifter over hele landet innen alle bransjer og næringer, men det prioriteres bedrifter i distrikter og prosjekter hvor lånetilbudet fra andre banker er begrenset på grunn av risikomessige vurderinger. I tillegg har Innovasjon Norge et spesielt ansvar for å ivareta finansiering av bedrifter i fiskeriene og i landbruket. Det er ingen begrensninger på bedriftsstørrelse, men lånene gis i hovedsak til små og mellomstore bedrifter med inntil 250 ansatte. Mange av de langsiktige investeringene finansieres i et samarbeid mellom lokal bank og Innovasjon Norge.

Antall kunder i populasjonen	73	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	23
Totalt innvilget i populasjonen (mill)	609,1	Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	4,82

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	17 %	4 %	78 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	5 %	19 %	76 %
2013	43 %	14 %	43 %
2012	36 %	21 %	43 %

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	25
Eksportandel	13

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	67 %
Tjeneste	63 %
Prosess	67 %
Marked	74 %
Organisasjon	39 %
Andel som ikke gir innovasjon	0 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	17 %	0 %	11 %
Regionalt nivå	17 %	0 %	11 %
Nasjonalt nivå	8 %	0 %	33 %
Internasjonalt nivå	42 %	88 %	33 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	3,43
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	86 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	4,13
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	87 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	2,43
	Andel av prosjektene med atferdsendring	68 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	2,78
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	90 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	33 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	57 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	42 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	52 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	43 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	6 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	37 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	30 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	17 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	65 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	0 %

16.15 LAVRISIKOLÅN – GLF - FLÅTE

Lavrisikolån er et tilbud til bedrifter med behov for finansiering av sitt langsiktige kapital- behov, og kan benyttes til finansiering av anleggsmidler, som bygninger, maskiner, driftstilbehør, fiskefartøy, fiskeredskap mv. Det kreves tilfredsstillende økonomi og god pantesikkerhet for lavrisikolån, og lånene gis med en konkurransedyktig markedsrente. Lavrisikolån kan gis til bedrifter over hele landet innen alle bransjer og næringer, men det prioriteres bedrifter i distrikter og prosjekter hvor lånetilbudet fra andre banker er begrenset på grunn av risikomessige vurderinger. I tillegg har Innovasjon Norge et spesielt ansvar for å ivareta finansiering av bedrifter i fiskeriene og i landbruket. Det er ingen begrensinger på bedriftsstørrelse, men lånene gis i hovedsak til små og mellom- store bedrifter med inntil 250 ansatte. Mange av de langsiktige investeringene finansieres i et samarbeid mellom lokal bank og Innovasjon Norge.

Antall kunder i populasjonen	120	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	17
Totalt innvilget i populasjonen (mill)	1060,3	Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	11,81

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	6 %	6 %	88 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	31 %	13 %	56 %
2013	7 %	14 %	79 %
2012	25 %	19 %	56 %

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	6
Eksportandel	5

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	65 %
Tjeneste	38 %
Prosess	75 %
Marked	19 %
Organisasjon	18 %
Andel som ikke gir innovasjon	12 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	20 %	50 %	29 %
Regionalt nivå	0 %	0 %	0 %
Nasjonalt nivå	20 %	25 %	0 %
Internasjonalt nivå	40 %	25 %	57 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	2,82
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	92 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	2,29
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	53 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	1,53
	Andel av prosjektene med atferdsendring	33 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	1,41
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	88 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	29 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	59 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	53 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	65 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	59 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	25 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	19 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	35 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	24 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	81 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	0 %

16.16 LAVRISIKOLÅN - LANDBRUKSLÅN

Landbrukslån er en del av ordningen med lavrisikolån, med landbruksaktører som mål-gruppe. Det kan gis lån til boligformål, kjøp av eiendom og investeringer i driftsbygninger og anlegg for tradisjonelt landbruk og tilleggsnæringer. Det kreves tilfredsstillende sikkerhet for lånene med pant i fast eiendom og evt. driftstilbehør. Landbrukslånene er kommersielle lån som gis til markedsmessige betingelser. Mange av de langsiktige investeringer finansieres i et samarbeid mellom lokal bank og Innovasjon Norge.

Antall kunder i populasjonen	296	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	77
Totalt innvilget i populasjonen (mill)	650,5	Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	2,14

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	27 %	16 %	57 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	29 %	19 %	52 %
2013	28 %	15 %	57 %
2012	26 %	15 %	59 %

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	2
Eksportandel	0

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	54 %
Tjeneste	28 %
Prosess	73 %
Marked	18 %
Organisasjon	7 %
Andel som ikke gir innovasjon	10 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	6 %	10 %	0 %
Regionalt nivå	17 %	10 %	4 %
Nasjonalt nivå	6 %	10 %	4 %
Internasjonalt nivå	44 %	40 %	57 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	2,31
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	73 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	1,83
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	61 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	1,42
	Andel av prosjektene med atferdsendring	48 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	0,99
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	76 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	18 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	32 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	43 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	56 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	58 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	2 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	14 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	25 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	16 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	81 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	15 %

16.17 MILJØTEKNOLOGI

Miljøteknologi er en ny tjeneste i årets undersøkelse, og omfatter renseteknologi, mer miljøvennlige produkter og produksjonsprosesser, mer effektiv ressurs håndtering og teknologiske systemer som reduserer miljøpåvirkningen. Tilskuddsordningen gjelder utvikling og investeringer i Norge, og dekker kostnader til prosjektering og utvikling av pilot- og demonstrasjonsanlegg, investeringskostnader ved bygging av anlegg og kostnader med igangkjøring og testing etter driftsstart. Det gis ikke støtte til drift av anlegg, og prosjektene må være nær kommersialisering, dvs. forprosjekter og utviklingsprosjekter i tidlig fase støttes ikke. Målgruppen er bedrifter i alle størrelser, over hele landet.

Antall kunder i populasjonen	53	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	21
Totalt innvilget i populasjonen (mill)	191,5	Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	3,32

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	76 %	0 %	24 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	0 %	41 %	59 %
2013	5 %	20 %	75 %
2012	19 %	19 %	63 %

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	32
Eksportandel	41

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	83 %
Tjeneste	47 %
Prosess	78 %
Marked	67 %
Organisasjon	24 %
Andel som ikke gir innovasjon	5 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	50 %	33 %	64 %
Regionalt nivå	7 %	17 %	9 %
Nasjonalt nivå	14 %	0 %	0 %
Internasjonalt nivå	14 %	17 %	18 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	4,14
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	87 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	3,90
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	71 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	2,62
	Andel av prosjektene med atferdsendring	61 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	2,67
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	88 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	25 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	56 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	22 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	50 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	39 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	29 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	20 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	19 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	14 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	50 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	25 %

16.18 RISIKOLÅN - DISTRIKTSRETTEDE

Distriktsrettede risikolån kan benyttes til toppfinansiering av et investeringsprosjekt, det vil si til finansiering av den mest risikoutsatte delen av investeringen. Lånet omfatter nyetablering, nyskaping, omstilling og utvikling, men kan normalt ikke benyttes til å finansiere løpende driftsutgifter. Rentene for innovasjonslån ligger noe høyere enn for lån i det private kredittmarkedet og skal normalt ha noe kortere løpetid (normalt 5 - 15 år). Målgruppen er alle bedrifter i alle bransjer uansett størrelse, men i praksis utgjør små og mellomstore bedrifter med inntil 100 ansatte den største kundegruppen.

Antall kunder i populasjonen	101	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	22
Totalt innvilget i populasjonen (mill)	276,7	Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	2,68

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	0 %	0 %	100 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	0 %	38 %	63 %
2013	29 %	21 %	50 %
2012	17 %	25 %	58 %

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	10
Eksportandel	17

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	78 %
Tjeneste	65 %
Prosess	71 %
Marked	67 %
Organisasjon	41 %
Andel som ikke gir innovasjon	9 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	25 %	27 %	9 %
Regionalt nivå	17 %	18 %	18 %
Nasjonalt nivå	0 %	9 %	0 %
Internasjonalt nivå	42 %	45 %	55 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	3,41
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	79 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	3,64
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	68 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	2,36
	Andel av prosjektene med atferdsendring	71 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	4,82
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	79 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	32 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	61 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	50 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	76 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	53 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	9 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	16 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	18 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	14 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	65 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	0 %

16.19 RISIKOLÅN – INNOVASJONSLÅN

Innovasjonslån (tidligere kalt Landsdekkende risikolån) kan benyttes til toppfinansiering av et investeringsprosjekt; det vil si den delen av investeringen som er mest risikoutsatt på grunn av dårlig patentsikkerhet. Lånet benyttes til investeringsprosjekter som handler om ny-etableringer, nyskaping, omstilling, internasjonalisering og utvikling, og kan normalt ikke benyttes til å finansiere løpende utgifter som eksempelvis lønn, innkjøp av varer m.m. Innovasjonslån skal gis til prosjekter med høy addisjonalitet – det vil si prosjekter der Innovasjon Norges medvirkning skal være avgjørende for at prosjektet gjennomføres. Rentene for innovasjonslån ligger noe høyere enn for lån i det private kredittmarkedet og skal normalt ha noe kortere løpetid (normalt 5 - 15 år). Målgruppen er alle bedrifter i alle bransjer uansett størrelse, men i praksis utgjør små og mellomstore bedrifter med inntil 100 ansatte den største kundegruppen.

Antall kunder i populasjonen	98	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	31
Totalt innvilget i populasjonen (mill)	296,9	Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	2,79

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	87 %	10 %	3 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	14 %	10 %	76 %
2013	6 %	23 %	71 %
2012	24 %	41 %	35 %

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	16
Eksportandel	29

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	83 %
Tjeneste	68 %
Prosess	65 %
Marked	89 %
Organisasjon	43 %
Andel som ikke gir innovasjon	0 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	50 %	44 %	33 %
Regionalt nivå	13 %	11 %	20 %
Nasjonalt nivå	4 %	6 %	7 %
Internasjonalt nivå	25 %	28 %	20 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	3,87
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	93 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	5,58
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	90 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	3,84
	Andel av prosjektene med atferdsendring	96 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	4,94
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	96 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	28 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	62 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	50 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	82 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	38 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	46 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	16 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	29 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	39 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	52 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	29 %

16.20 TILSKUDD - DISTRIKTSRETTEDE

Distriktsutviklingstilskudd kan benyttes i nærmere definerte distriktsutviklingsområder. Tilskudd kan gis til bedriftsutviklingsprosjekter (myke investeringer) og i noen grad til delfinansiering av fysiske investeringer. Det legges vekt på at tilskuddene bidrar til nyskaping og omstilling, og gode innovative prosjekter med internasjonale vekstmuligheter er spesielt høyt prioritert. Prosjekter med stor innovasjonsgrad og nyetableringer er høyest prioritert når det gjelder investeringstilskudd til fysiske investeringer. Det gis ikke tilskudd til normale utskiftninger, moderniserings- eller vedlikeholdsinvesteringer

Antall kunder i populasjonen	826	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	144
Totalt innvilget i populasjonen (mill)	382	Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	0,45

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	5 %	1 %	94 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	17 %	20 %	64 %
2013	13 %	16 %	71 %
2012	13 %	24 %	63 %

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	32
Eksportandel	11

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	69 %
Tjeneste	67 %
Prosess	58 %
Marked	80 %
Organisasjon	31 %
Andel som ikke gir innovasjon	3 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	26 %	24 %	22 %
Regionalt nivå	13 %	14 %	17 %
Nasjonalt nivå	13 %	14 %	8 %
Internasjonalt nivå	31 %	35 %	39 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	3,32
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	86 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	4,09
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	84 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	2,73
	Andel av prosjektene med atferdsendring	76 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	3,76
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	89 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	12 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	43 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	39 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	50 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	35 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	13 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	32 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	31 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	35 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	59 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	5 %

16.21 TILSKUDD - LANDSDEKKENDE

Tilskudd er et virkemiddel som kan skape konkurransevidning og er derfor underlagt retningslinjer i EØS-avtalen som angir maksimale støttesatser avhengig av formål, bedrifts-størrelse og geografisk lokalisering. I henhold til disse retningslinjene kan det gis tilskudd til SMB-støtte til konsulentbi-stand og andre tjenester/aktiviteter, støtte til opplæring, støtte til forskning, utvikling og innovasjon, støtte til investeringer og regional støtte til små nyetablerte bedrifter med vekstpotensial. Der-som det ikke kan gis tilskudd etter formålene over, kan tilskudd gis etter reglene om bagatellmessig støtte som kan utgjøre maksimalt € 200 000. Generelt sett gis det tilskudd til innovative og inter-nasjonalt rettede prosjekter for å bedre lønnsomheten redusere risikoen. Det er et krav om at til-skuddet skal være utløsende for at støtte skal kunne gis.

Antall kunder i populasjonen	81	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	20
Totalt innvilget i populasjonen (mill)	20,6	Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	0,26

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	90 %	5 %	5 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	11 %	26 %	63 %
2013	11 %	19 %	71 %
2012	23 %	31 %	46 %

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	26
Eksportandel	39

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	61 %
Tjeneste	61 %
Prosess	38 %
Marked	71 %
Organisasjon	19 %
Andel som ikke gir innovasjon	5 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	44 %	33 %	33 %
Regionalt nivå	22 %	17 %	0 %
Nasjonalt nivå	0 %	0 %	0 %
Internasjonalt nivå	11 %	17 %	33 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	3,60
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	100 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	4,35
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	95 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	3,00
	Andel av prosjektene med atferdsendring	85 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	2,95
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	93 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	6 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	31 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	21 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	47 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	13 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	18 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	55 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	20 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	30 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	58 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	43 %

16.22 TREBASERT INNOVASJONSPROGRAM

Trebasert Innovasjonsprogram har som hovedmål å øke bruken av tre i Norge, og gjennom dette bidra til klimapolitiske og næringspolitiske målsettinger. Målgruppen er alle bedrifter som arbeider for å øke bruken av tre, og hovedvekten av kundene er produksjonsbedrifter, arkitekter, entreprenører, utbyggere, aktører innen kompetanse- utvikling og aktører innen formidling av kunnskap. Tjenesten er i stor grad rettet mot innovasjon i bedrifter, produkt- og prosessutvikling, industrialisering av byggeriet samt opplæringsprosjekter i bedriftene. Annet utviklingsarbeid som bidrar til økt bruk av tre kan søkes finansiert. Prosjektene kan i hovedsak deles i tre typer; forprosjekter/tekniske mulighetsstudier, utviklingsprosjekter og opplæringsprosjekter/kunnskapsinnhenting. Oppdragsgiver for tjenesten er Landbruks- og matdepartementet

Antall kunder i populasjonen	56	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	19
Totalt innvilget i populasjonen (mill)	22,3	Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	0,51

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	68 %	5 %	26 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	13 %	19 %	69 %
2013	16 %	4 %	80 %
2012	5 %	19 %	76 %

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	157
Eksportandel	7

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	60 %
Tjeneste	50 %
Prosess	46 %
Marked	42 %
Organisasjon	0 %
Andel som ikke gir innovasjon	16 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	0 %	0 %	0 %
Regionalt nivå	29 %	0 %	0 %
Nasjonalt nivå	14 %	17 %	17 %
Internasjonalt nivå	14 %	50 %	67 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	2,32
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	64 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	1,53
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	47 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	0,89
	Andel av prosjektene med atferdsendring	33 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	0,79
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	54 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	13 %
Konkurransesevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	13 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	13 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	14 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	19 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	8 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	7 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	58 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	37 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	71 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	0 %

16.23 UTVIKLINGSPROGRAMMET FOR LOKALMAT OG GRØNT REISELIV

Utviklingsprogrammet for landbruks- og reindriftsbasert vekst og verdiskaping ble etablert i begynnelsen av 2015 og består av flere tidligere enkeltstående program. Utviklingsprogrammet skal skape økt vekst og verdiskaping innen lokalmat, reiseliv, reindriftsnæringen, Inn på tunet, innlandsfiske og andre tilleggsnæringer basert på landbrukets ressurser. Programmet skal stimulere til flere nye gründere, økt lønnsomhet og konkurranseevne gjennom bedriftsutvikling, samarbeid, kompetanse- og omdømmeaktiviteter. Midlene kommer fra jordbruks- og reindriftsavtalen med ulike målgrupper.

Antall kunder i populasjonen	44	Antall kunder i utvalget (intervjuet)	17
Totalt innvilget i populasjonen (mill)	29,1	Gjennomsnittlig innvilget per kunde som har svart på undersøkelsen (mill)	0,61

DPV	Område 1	Område 2	Område 3
Andel	41 %	0 %	59 %

Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy
2014	0 %	18 %	82 %
2013	13 %	22 %	65 %
2012			

Gjennomsnitt per kunde	
Antall ansatte	3
Eksportandel	0

Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til innovasjon innen:	
Vare	75 %
Tjeneste	56 %
Prosess	73 %
Marked	87 %
Organisasjon	43 %
Andel som ikke gir innovasjon	0 %

Innovasjonshøyde for nye varer, tjenester og prosesser			
	vare	tjeneste	prosess
Bedriftsnivå	25 %	0 %	11 %
Regionalt nivå	25 %	14 %	0 %
Nasjonalt nivå	25 %	29 %	44 %
Internasjonalt nivå	17 %	43 %	33 %

Rangering av tjenesten etter utvalgte indikatorer (gjennomsnitt)		2014
Samarbeid	Antall aktører prosjektet har ført til økt samarbeid med (av 9)	3,94
	Andel av prosjektene med samarbeidsbidrag	100 %
Kompetanse	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt kompetanse (av 12)	4,24
	Andel av prosjektene med kompetansebidrag	88 %
Innovasjons-atferd	Antall områder prosjektet i stor grad har gitt økt atferdsendring (av 8)	2,82
	Andel av prosjektene med atferdsendring	92 %
Innovasjon	Antall områder der prosjektet i stor grad har bidratt til innovasjon (av 17)	3,47
	Andelen prosjekter med bidrag til innovasjon	100 %
Antall ansatte	Andelen prosjekter som i stor grad gir økning i antall ansatte	13 %
Konkurranseevne	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer konkurranseevnen	24 %
Lønnsomhet	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer lønnsomheten	29 %
Overlevelse	Andelen prosjekter som i stor grad bedrer overlevelsesmuligheten	41 %
Omsetning	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt omsetning	41 %
Eksport	Andelen prosjekter som i stor grad bidrar til økt eksport	0 %
Kompetansespredning	Andelen prosjekter som i stor grad gir kompetansespredning	24 %
Samfunnsansvar	Andelen prosjekter som i stor grad gir økt bevissthet rundt samfunnsansvar	24 %
Miljøbelastning	Andelen prosjekter som i stor grad gir redusert miljøbelastning	24 %

Effektrealisering	Andel prosjekter hvor effektene i hovedsak er realisert	82 %
Rådgivning	Andel som har ønsket, men ikke mottatt, rådgivning fra IN etter tilsagnet	20 %

Del 3: Spørreskjema

i154 - Spørreskjema til deg som mottok støtte eller en tjeneste i 2014

Som det fremgår av e-postinvitasjonen, inngår du/din bedrift i et stort utvalg som ønskes intervjuet om effektene av det prosjektet som ble støttet. Din bedrift var også invitert til en undersøkelse i 2015, og dette er oppfølging av denne.

Når du skal bevege deg frem og tilbake i skjemaet, ber vi deg benytte knappene ">" nederst til høyre på hver side. Dersom du svarer ved hjelp av mobiltelefonen, ber vi deg benytte "Previous question" og "Next question" nederst på hver side, eller piltastene øverst på sidene. Dine svar vil da bli lagret. Ikke bruk manøvreringsknappene i din nettleser. Vi gjør oppmerksom på at det går raskere å besvare undersøkelsen på datamaskin enn på mobiltelefon.

Med vennlig hilsen Tor Borgar Hansen

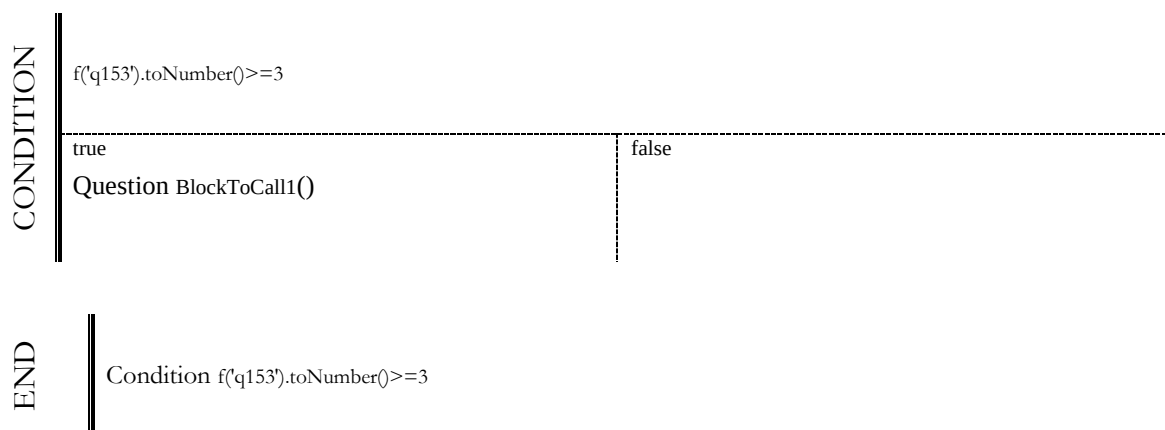
Prosjektleder

Oxford Research AS

q153 - Tilbud om finansiering fra Innovasjon Norge

Du/bedriften fikk i 2014 tilsagn om finansiering fra Innovasjon Norge til det omtalte prosjektet. Har du/dere benyttet dere av dette tilbudet?

- ☐ Ja (1)
- ☐ Nei, men kommer til å benytte det (2)
- ☐ Nei, og kommer ikke til å benytte det (3)
- ☐ Vet ikke/Ikke relevant (4)



q115 - Betydning av INs støtte

Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom IN ikke hadde gitt deg/bedriften dette tilbudet/støtten?

- ☐ Gjennomført prosjektet/aktiviteten uten endringer; samme omfang og tidsskjema (1)
- ☐ Gjennomført prosjektet/aktiviteten i samme omfang, men på et senere tidspunkt (2)
- ☐ Gjennomført prosjektet/aktiviteten i et mer begrenset omfang, men med samme tidsskjema (3)
- ☐ Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i et mer begrenset omfang (4)
- ☐ Prosjektet/aktiviteten ville ikke blitt gjennomført (5)
- ☐ Vet ikke (99)

q117 - Samarbeid

Har prosjektet ført til økt samarbeid med følgende virksomheter:

	Ja (1)	Nei (0)	Vet ikke/Ikke relevant (99)
Universiteter og høyskoler (1)	☐	☐	☐
Forskningsinstitutter (2)	☐	☐	☐
Kunder (3)	☐	☐	☐
Konkurrenter (4)	☐	☐	☐
Leverandører (5)	☐	☐	☐
Konsulenter (6)	☐	☐	☐
Investorer/finansieringsmiljø (7)	☐	☐	☐
Offentlige myndigheter utenom IN (8)	☐	☐	☐
Bransjeorganisasjoner og lignende (9)	☐	☐	☐

q34 - Økt kompetanse

I hvilken grad har prosjektet ført til økt kompetanse om:

(ett svar per linje)

	Ingen grad (1)	Liten grad (2)	Noen grad (3)	Stor grad (4)	Svært stor grad (5)	Vet ikke (6)
Utvikling av nye produkter i form av varer (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Utvikling av nye produkter i form av tjenester (2)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Forbedring av produksjonsprosesser (3)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Utvikling av markeder (4)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Utvikling av organisasjon og ledelse i bedriften (5)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Strategiprosesser og veivalg (6)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rekruttering og opplæring av ansatte (7)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Økonomi, budsjetter og økonomistyring (8)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Muligheter ved samarbeid og nettverk (9)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Internasjonalt samarbeid (10)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Internasjonale markeder (11)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Eksport (12)	☐	☐	☐	☐	☐	☐

q2103 - Kompetansespredning

I hvilken grad har kompetansen som er opparbeidet gjennom prosjektet blitt spredd utenfor bedriften?

- ☐ Ingen grad (1)
- ☐ Liten grad (2)
- ☐ Noen grad (3)
- ☐ Stor grad (4)
- ☐ Svært stor grad (5)
- ☐ Vet ikke (99)
- ☐ Ikke relevant (88)

q119 - Innovasjonsadferd

Har prosjektet bidratt til:

	Ingen bidrag (1)	Små bidrag (2)	Noen bidrag (3)	Store bidrag (4)	Svært store bidrag (5)	Vet ikke/ikke relevant (99)
Økt fokus på utvikling og innovasjon? (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Økt fokus på utviklings- og endringsprosesser i bedriften? (2)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Bedre utnyttelse av kunnskap? (3)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Større kunnskap om hvordan forskningsresultater kan nyttiggjøres? (4)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ansettelse av nye medarbeidere? (5)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kompetanseutvikling hos meg selv/medarbeiderne? (6)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Å se nye muligheter i internasjonalt samarbeid? (7)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Utvikling av samarbeid/nettverk? (8)	☐	☐	☐	☐	☐	☐

q121 - Varer

Har prosjektet ført til utvikling av nye varer eller forbedring av eksisterende varer?

- ☐ Ja (1)
☐ Nei (0)
☐ Vet ikke (99)

CONDITION

f('q121')==1'

true

Question q158(Utvikling og forbedring)

false

q158 - Utvikling og forbedring

I hvilken grad har eller vil prosjektet/aktiviteten føre til:

	Ingen grad (1)	Liten grad (2)	Noen grad (3)	Stor grad (4)	Svært stor grad (5)	Vet ikke (99)	Ikke relevant (88)
Utvikling av helt ny vare (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende vare (2)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

CONDITION

f('q158')['1']=='2' || f('q158')['1']=='3' || f('q158')['1']=='4' || f('q158')['1']=='5'

true

Question q2016(Varens nyhetsverdi)

false

q2016 - Varens nyhetsverdi

Hvordan vil du beskrive den nye varen?

(kun ett svar)

- ☐ Helt ny - finnes ikke fra før i noen markeder (1)
☐ Ny på det norske markedet - men kjent i utlandet (2)
☐ Ny på det regionale markedet - men kjent på det nasjonale markedet (3)
☐ Ny for virksomheten din - men kjent på markedet (4)
☐ Vet ikke/ikke relevant (5)

END

Condition f('q158')['1']=='2' || f('q158')['1']=='3' || f('q158')['1']=='4' || f('q158')['1']=='5'

END

Condition f('q121')==1'

q2008 - Tjenester

Har prosjektet ført til utvikling av nye tjenester eller forbedring av eksisterende tjenester?

- ☐ Ja (1)
☐ Nei (0)
☐ Vet ikke (99)

CONDITION

f('q2008')==1'

true

Question q2009(Utvikling og forbedring)

false

q2009 - Utvikling og forbedring

I hvilken grad har eller vil prosjektet/aktiviteten føre til:

	Ingen grad (1)	Liten grad (2)	Noen grad (3)	Stor grad (4)	Svært stor grad (5)	Vet ikke (99)	Ikke relevant (88)
Utvikling av en helt ny tjeneste (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende tjeneste (2)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

CONDITION

f('q2009')['1']=='2' || f('q2009')['1']=='3' || f('q2009')['1']=='4' || f('q2009')['1']=='5'

true

Question q2010(Tjenestens nyhetsverdi)

false

q2010 - Tjenestens nyhetsverdi

Hvordan vil du beskrive den nye tjenesten?

(kun ett svar)

- ☐ Helt ny - finnes ikke fra før i noen markeder (1)
☐ Ny på det norske markedet - men kjent i utlandet (2)
☐ Ny på det regionale markedet - men kjent på det nasjonale markedet (3)
☐ Ny for virksomheten din - men kjent på markedet (4)
☐ Vet ikke/ikke relevant (5)

END

Condition f('q2009')['1']=='2' || f('q2009')['1']=='3' || f('q2009')['1']=='4' || f('q2009')['1']=='5'

END

Condition f('q2008')==1'

q122 - Produksjonsprosesser

Har prosjektet ført til utvikling av nye produksjonsprosesser eller effektivisering/forbedring av eksisterende produksjonsprosesser?

- ☐ Ja (1)
☐ Nei (0)
☐ Vet ikke (99)

CONDITION

f('q122')==1'

true

Question q159(Utvikling og forbedring)

false

q159 - Utvikling og forbedring

I hvilken grad har prosjektet/aktiviteten ført til:

	Ingen grad (1)	Liten grad (2)	Noen grad (3)	Stor grad (4)	Svært stor grad (5)	Vet ikke (99)	Ikke relevant (88)
Utvikling av helt nye produksjonsprosesser? (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Effektivisering av eksisterende produksjonsprosesser? (2)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Utvikling av metoder for lagring, levering og/eller distribusjon? (3)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

CONDITION

f('q159')['1']=='2' || f('q159')['1']=='3' || f('q159')['1']=='4' || f('q159')['1']=='5'

true

Question q2013(Prosessens nyhetsverdi)

false

q2013 - Prosessens nyhetsverdi

Hvordan vil du beskrive den nye prosessen?

(kun ett svar)

- ☐ Helt ny - finnes ikke fra før i noen markeder (1)
☐ Ny på det norske markedet - men kjent i utlandet (2)
☐ Ny på det regionale markedet - men kjent på det nasjonale markedet (3)
☐ Ny for virksomheten din - men kjent på markedet (4)
☐ Vet ikke/ikke relevant (5)

EN D Condition $f(q_{159})[1] == '2' \mid f(q_{159})[1] == '3' \mid f(q_{159})[1] == '4' \mid f(q_{159})[1] == '5'$

EN D Condition $f(q_{122}) == '1'$

CONDITIO N

$f(q_{158})[1] == '2' \mid f(q_{158})[1] == '3' \mid f(q_{158})[1] == '4' \mid f(q_{158})[1] == '5' \mid f(q_{2009})[1] == '2' \mid f(q_{2009})[1] == '3' \mid f(q_{2009})[1] == '4' \mid f(q_{2009})[1] == '5' \mid f(q_{159})[1] == '2' \mid f(q_{159})[1] == '3' \mid f(q_{159})[1] == '4' \mid f(q_{159})[1] == '5'$	
true	false
Question q2100(Beskyttelse av den utviklede varen, tjenesten og/eller prosessen)	

q2100 - Beskyttelse av den utviklede varen, tjenesten og/eller prosessen

Har eller tror du at virksomheten vil komme til å bruke noen av følgende metoder for å beskytte det nye som utvikles i prosjektet?

(ett svar per linje)

	Ja (1)	Nei (2)	Vet ikke/ikke relevant (3)
Patent (1)	☐	☐	☐
Registrert varemerke (2)	☐	☐	☐
Registrert design (3)	☐	☐	☐
Fortrolighetsavtaler (4)	☐	☐	☐
Hemmelighold (5)	☐	☐	☐
Opphavsrett/copyright (6)	☐	☐	☐
Kompleks utforming/design (7)	☐	☐	☐
Annet (8)	☐	☐	☐

END Condition $f(q_{158})[1] == '2' \mid f(q_{158})[1] == '3' \mid f(q_{158})[1] == '4' \mid f(q_{158})[1] == '5' \mid f(q_{2009})[1] == '2' \mid f(q_{2009})[1] == '3' \mid f(q_{2009})[1] == '4' \mid f(q_{2009})[1] == '5' \mid f(q_{159})[1] == '2' \mid f(q_{159})[1] == '3' \mid f(q_{159})[1] == '4' \mid f(q_{159})[1] == '5'$

q123 - Markedsutvikling

Har prosjektet ført til markedsutvikling og/eller endret markedsføring?

- ☐ Ja (1)
☐ Nei (0)
☐ Vet ikke (99)

CONDITIO N

$f(q_{123}) == '1'$	
true	false
Question q160(Markedsutvikling og markedsføring)	

q160 - Markedsutvikling og markedsføring

I hvilken grad har eller vil prosjektet/aktiviteten ført til:

	Ingen grad (1)	Liten grad (2)	Noen grad (3)	Stor grad (4)	Svært stor grad (5)	Vet ikke (99)	Ikke relevant (88)
Anvendelse av nye salgskanaler eller markedsføringsmetoder? (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Introduksjon av varer/tjenester til nye geografiske markeder? (2)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Lansering av varer/tjenester på en ny måte (f.eks. ny design eller innpakning)? (3)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Identifisering av nye behov hos eksisterende eller nye kunder? (4)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

END || Condition f('q123')==1'

q124 - Organisasjonsutvikling

Har prosjektet ført til at virksomheten tar i bruk nye organisatoriske løsninger internt eller i sitt markedsarbeid?

- ☐ Ja (1)
☐ Nei (0)
☐ Vet ikke (99)

CONDITION || f('q124')==1'

true

false

Question q162(Organisasjonsutvikling)

q162 - Organisasjonsutvikling

I hvilken grad har prosjektet ført til endring i følgende forhold i bedriften?

	Ingen grad (1)	Liten grad (2)	Noen grad (3)	Stor grad (4)	Svært stor grad (5)	Vet ikke (99)	Ikke relevant (88)
Ledelsesfunksjoner og/eller strukturer? (13)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Forretningsmodellen? (14)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Opplæringssystemer, arbeidsprosedyrer eller kvalitetsstyring? (15)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Arbeidsansvar og beslutningsprosedyrer? (16)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Organisering av relasjoner til andre virksomheter eller offentlige institusjoner? (17)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Prosesser/metoder for å identifisere kundebehov? (18)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

END || Condition f('q124')==1'

q204 - Viktighet av prosjektet/aktiviteten

I hvilken grad har prosjektet ført til følgende for virksomheten?

	Ingen grad (1)	Liten grad (2)	Noen grad (3)	Stor grad (4)	Svært stor grad (5)	Vet ikke/ikke relevant (99)
Økt omsetning (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Økt eksport (2)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Bedret konkurranseevne (3)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Bedret lønnsomhet (4)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Bedret overlevelsesmulighet (5)	☐	☐	☐	☐	☐	☐

q206 - Sysselsetting

I hvilken grad har prosjektet hatt effekt på sysselsettingsutviklingen?

- ☐ Ingen grad (1)
☐ Liten grad (2)
☐ Noen grad (3)
☐ Stor grad (4)
☐ Svært stor grad (5)
☐ Vet ikke/ikke relevant (99)

CONDITI
ON

f('q204')['2'].any('2','3','4','5')

true

false

Question q85(Utløsende for eksport)

q85 - Utløsende for eksport

Hadde du/virksomheten eksportert før prosjektet fikk støtte fra Innovasjon Norge i 2014?

(kun ett svar)

- ☐ Ja (1)
☐ Nei (2)
☐ Nei, dette prosjektet utløste virksomhetens første eksport (3)

q86 - Økt eksport - markeder

Til hvilke(t) av disse markedene ble det eksportert?

(flere svar mulig)

- ☐ Norden (1)
☐ Øvrige EU/EØS-land (2)
☐ Europa utenom EU/EØS (3)
☐ Nord-Amerika (4)
☐ Sør- og Mellom-Amerika (5)
☐ Kina (6)
☐ Nordøst-Asia (7)
☐ Sørøst-Asia (8)
☐ Øvrige land i Asia (9)
☐ Midtøsten (10)
☐ Afrika (11)
☐ Oceania (12)

q2107 - Tjenesten fra Innovasjon Norge

I hvilken grad bidro tjenesten fra Innovasjon Norge til at virksomheten kom i gang med sin internasjonaliseringsprosess?

(kun ett svar)

- ☐ Ingen grad (1)
☐ Liten grad (2)
☐ Noen grad (3)
☐ Stor grad (4)
☐ Svært stor grad (5)
☐ Vet ikke (6)

g2105 - Barrierer for eksport

(to svar per linje)

	q2106 - I hvilken grad har din virksomhet støtt på følgende barrierer/risikofaktorer:							q2104 - I hvilken grad har du/din virksomhet fått hjelp av Innovasjon Norge til å håndtere følgende barrierer/risikofaktorer:						
	I G (1)	L G (2)	N G (3)	SG (4)	S G (5)	V I (99)	IR (88)	I G (1)	L G (2)	N G (3)	SG (4)	S G (5)	V I (99)	IR (88)
Tilgang til finansiering av internasjonaliseringsarbeidet (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Relevant markedsinformasjon for valg av marked (2)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kompetanse om lover og regler i andre land (handelstekniske spørsmål) (3)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Finne strategisk samarbeidspartner lokalt i markedet (4)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Bedriftsintern kompetanse/kapasitet til internasjonaliseringsprosessen (5)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tilgang til relevante FoU-/kompetansemiljøer/ klynger hjemme (6)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tilgang til relevante FoU-/kompetansemiljøer/klynger eller nettverk ute (7)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kunnskap om konkurrenter (8)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tilgang til nødvendig teknologi (9)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Språk-/kulturkompetanse (10)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Korrupsjonsutfordringer (11)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Krav om lokalt eierskap eller lokal tilstedeværelse (12)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

q164 - Benytte Innovasjon Norge igjen

Tror du at du/din virksomhet vil benytte Innovasjon Norges tjenester i internasjonale prosjekter i fremtiden?

(kun ett svar)

- ☐ Ja (1)
☐ Nei (2)
☐ Vet ikke (3)

CONDITION

f('q164')==2'

true

false

Question q166(Årsak)

q166 - Årsak

Hva er årsaken til dette?

END

Condition f('q164')==2'

q167 - Mangler i tjenestetilbud

Hva savnet du i Innovasjon Norges tjenestetilbud i forbindelse med din internasjonaliseringsprosess?

END

Condition f('q204')['2'].any('2','3','4','5')

q2102 - Samfunn og miljø

I hvilken grad har prosjektet bidratt til:

	Ingen grad (1)	Liten grad (2)	Noen grad (3)	Stor grad (4)	Svært stor grad (5)	Vet ikke (99)	Ikke relevant (88)
redusert forurensing? (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
reduksjon i utslipp av klimagasser? (2)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
bedre utnyttelse av biologiske ressurser? (3)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
flere lærlingeplasser? (4)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
økt mangfold i næringslivet (kjønn, alder, nasjonalitet, minoritetsgrupper m.fl.)? (5)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
løsning på andre utfordringer i samfunnet (f.eks. helse, matsikkerhet, tryggere samfunn)? (6)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

q133 - Effektrealisering

Er prosjektets forventede effekter realisert?

- ☐ Ja, effektene er i hovedsak realisert (1)
☐ Nei, forventer effektene først innen 2 år fra nå (2)
☐ Nei, forventer effektene først etter 2 år eller mer (3)
☐ Nei, forventer ikke vesentlige effekter (4)
☐ Vet ikke (99)

CON DIT ION	f('q133').any('2','3')	
	true	false
	Question q217(Grad av effektrealisering)	

q217 - Grad av effektrealisering

Hvor mye av den forventede effekten er enda ikke realisert?

- ☐ 0 til 25 % (1)
☐ 26 til 50 % (2)
☐ 51 til 75 % (3)
☐ 76 til 100 % (4)
☐ Vet ikke (99)

Condition	f('q133').any('2','3')
-----------	------------------------

q135 - Støtte flere ganger?

Har du/bedriften fått støtte til dette prosjektet mer enn en gang fra Innovasjon Norge?

- ☐ Nei (0)
☐ Ja (1)
☐ Vet ikke (99)

CON DIT ION	f('q135')==1'	
	true	false
	Question q177(Støtte flere ganger)	

q177 - Støtte flere ganger

Hvor mange ganger har prosjektet mottatt støtte fra Innovasjon Norge?

Vennligst oppgi dette i tall.

Condition	f('q135')==1'
-----------	---------------

q136 - Veiledning og oppfølging

Har du/virksomheten fått veiledning og oppfølging fra Innovasjon Norge etter tilsagn om støtte/tjeneste?

- ☐ Ja (1)
☐ Nei (0)
☐ Vet ikke (99)

CONDITION	f('q136')==1'
	true false
	Question q137(Tilfreds med veiledning/oppfølging?)

q137 - Tilfreds med veiledning/oppfølging?

Er du/virksomheten tilfreds med omfanget av veiledningen og oppfølgingen som du/dere fikk fra Innovasjon Norge etter tilsagn om støtte/tjeneste?

- ☐ Tilfreds (1)
☐ Ikke tilfreds (2)

END	Condition f('q136')==1'
-----	-------------------------

CONDITION	f('q136')==0'
	true false
	Question q178(Hvorfor ikke?)

q178 - Hvorfor ikke?

Dersom du/virksomheten ikke har fått veiledningen og oppfølging fra Innovasjon Norge etter tilsagn om støtte/tjeneste - hvorfor ikke?

- ☐ Det var ikke nødvendig/ønskelig (1)
☐ Jeg/bedriften ønsket det, men fikk ikke (2)

END	Condition f('q136')==0'
-----	-------------------------

g129 - Omsetning

Skriv inn tallet uten mellomrom eller komma/punktum

	q127 - Omsetning 2017	q128 - Vet ikke/Ikke relevant
Angi virksomhetens omsetning i 2017 i kroner (1)	_____	☐

g2021 - Eksport

Skriv inn tallet uten komma/punktum eller prosenttegn

	q2019 - Eksport 2017	q2020 - Vet ikke/Ikke relevant
Angi virksomhetens eksport i 2017 som andel av omsetningen (1)	_____	☐

g142 - Årsverk

	q140 - Anslå antall årsverk	q141 - Vet ikke	q2014 - Har ikke stiftet selskap
Hvor mange årsverk hadde virksomheten per 31.12.2017 (ett årsverk tilsvarer ca 1850 timer)? (1)	_____	☐	☐

q207 - Utenlandske eiere

Har virksomheten utenlandske eiere?

- ☐ Ja, heleid av utenlandske eiere (1)
☐ Ja, en majoritet blant eierne er utenlandske (2)
☐ Ja, en minoritet blant eierne er utenlandske (3)
☐ Nei, selskapet er 100 prosent norsk eid (4)
☐ Vet ikke (99)

kontaktinfo - Kontaktinformasjon

Dersom vi har kontaktet deg ved hjelp av feil eller foreldet kontaktinformasjon, kan du oppdatere denne under

q201 - Virksomhetens navn

Vennligst oppgi virksomhetens navn her

q200 - Virksomhetens orgnr

Vennligst oppgi virksomhetens organisasjonsnummer her

q173 - Korrekt epost

Vennligst oppgi din korrekte e-post adresse her

q174 - Korrekt postadresse

Vennligst oppgi din korrekte postadresse her

q175 - Korrekt telefonnummer

Vennligst oppgi ditt korrekte telefonnummer her

q211 - Bedre tilbud til deg/din bedrift

Dersom du har noen innspill til hva Innovasjon Norge kan gjøre for å skape et enda bedre tilbud til deg/din bedrift, kan du oppgi dem her:

STOP

Complete –



DANMARK

Oxford Research A/S
Falkoner Allé 20
2000 Frederiksberg
Danmark

Tel: (+45) 3369 1369

office@oxfordresearch.dk

NORGE

Oxford Research AS
Østre Strandgate 1
4610 Kristiansand
Norge

Tel: (+47) 4000 5793

post@oxford.no

SVERIGE

Oxford Research AB
Norrandsgatan 11
103 93 Stockholm
Sverige

Tel: (+46) 08 240 700

office@oxfordresearch.se

FINLAND

Oxford Research Oy
Fredrikinkatu 61a
00100 Helsinki
Finland

www.oxfordresearch.fi

office@oxfordresearch.fi

BRUXELLES

Oxford Research
C/o ENSR
5. Rue Archimède
Box 4, 1000 Brussels

www.oxfordresearch.eu

office@oxfordresearch.eu

LATVIJA

Baltijas Konsultācijas, SIA
Vilandes iela 6-1
LV-1010, Rīga, Latvija

Tel.: (+371) 67338804

info@balticconsulting.com

www.balticconsulting.com