

Rapport

# Akademikere som entreprenører i Norge:

## Omfang og betydning for vekstbedrifter



Menon Publikasjon nr. 10/2012

Av Leo A. Grünfeld og Anniken Enger



**MENON**  
Business Economics

## Forord

Vekst er en forutsetning for utvikling og velferd. Akademikere spiller en viktig rolle for veksten i økonomien, både som ansatte, ledere og entreprenører.

Akademikernes faglige organisasjoner i Norden har i flere år samarbeidet i arbeidet med akademikere som entreprenører. AC i Danmark, Akademikerne i Norge og Saco i Sverige har med finansiering fra Nordic Innovation fått gjennomført en omfattende studie av akademikere som entreprenører i Norge, Sverige og Danmark. En hovedmålsetting har vært å identifisere drivere bak hvorfor akademikere klarer å skape bedrifter som vokser raskt, og hva som eventuelt skaper hindre for slik vekst.

Den norske delen av prosjektet har blitt gjennomført av Leo A. Grünfeld og Anniken Enger i Menon Business Economics. I denne rapporten er det den norske delen som presenteres. Den nordiske rapporten inneholder også separate studier av forholdene i Danmark og Sverige, samt et overordnet nordisk kapittel. Rapporten kan lastes ned fra Nordic Innovation sin hjemmeside <http://www.nordicinnovation.org/>. I den nordiske rapporten har følgende personer hatt ansvaret for delstudiene: Professor Mette Mønsted, cand.scient.soc. Jonas Holst Jensen (begge fra Copenhagen Business School), Ek Dr. Jonas Gabrielsson och professor Charles Edqvist (begge fra Circle vid Lunds universitet). Den nordiske projektgruppen har bestått av Käthe Munk Ryom (AC), Nina Sverdrup Svendsen (Akademikerne) og Anna Kopparberg (Saco).

# Innhold

.....	0
<b>Forord</b> .....	<b>1</b>
<b>Sammendrag med hovedpunkter</b> .....	<b>3</b>
<b>1. Innledning</b> .....	<b>5</b>
<b>2. Metode og definisjoner</b> .....	<b>5</b>
2.1. Registerdata .....	6
2.2. Surveyundersøkelse rettet mot akademikere .....	7
1.1 Intervju og case .....	7
<b>3. Akademikere som entreprenører</b> .....	<b>8</b>
3.1. Populasjonen av akademiker-entreprenører .....	9
3.2. Alder, kjønn og yrkeshistorikk .....	10
3.3. Utdanningsretning .....	12
3.4. Deltidsentreprenørskap .....	13
3.5. Sam-entreprenørskap .....	14
3.6. Motiver for entreprenørskap blant akademikere .....	15
<b>4. Akademikere i høyvekstforetak</b> .....	<b>16</b>
4.1. Andel høyvekstforetak .....	17
4.2. Vekst og deltidsentreprenørskap .....	19
<b>5. Case-bedrifter</b> .....	<b>20</b>
5.1. Novelda .....	20
5.2. Kjeller vindteknikk .....	21
5.3. Point Carbon .....	21
5.4. Netlife Research .....	22
5.5. Keep It .....	23
5.6. Crux Communication .....	24
5.7. Kyllingstad og Kleveland .....	24
5.8. Humanistisk Akademi .....	25
5.9. Innotech Solar .....	26
<b>6. Rammebetingelser, hindre og risiko</b> .....	<b>27</b>
6.1. Kort om offentlige rammebetingelser og insentiver for entreprenørskap i Norge .....	27
6.2. Hindre for entreprenørskap blant akademikere i Norge .....	27
6.3. Deltidsentreprenørskap: Mulighet eller tegn på hinder .....	29
<b>7. Litteratur</b> .....	<b>30</b>

## Sammendrag med hovedpunkter

I denne rapporten ser vi nærmere på akademikers rolle som entreprenører i norsk næringsliv. Vi er særlig opptatt av akademikers rolle i forbindelse med etablering av høyvekstforetak og i hvilken grad akademikere har større sannsynlighet for å skape høyere vekst i sine virksomheter.

I 2004 sto akademikere bak 13 prosent av alle nyetablerte aksjeselskap i Norge. Dette er mye ettersom akademikere kun representerte drøye 5 prosent av arbeidsstyrken i 2004. Akademikere er med andre ord sterkt overrepresentert som entreprenører i Norge. Dette er et nytt funn som bør vies betydelig oppmerksomhet i næringspolitikken, i den grad den har som mål å stimulere til mer entreprenørskap i næringslivet. En stor andel av gründerne har utdanningsbakgrunn fra teknisk/naturvitenskapelige fag, og dette er på tross av at denne utdanningsgruppen representerer en liten andel av alle akademikere. Dette funnet indikerer at satsning på realfagene sannsynligvis vil bidra til økt entreprenørskap i næringslivet. Det er en overvekt av akademiker-entreprenører med yrkeserfaring fra privat sektor, men sammenlignet med entreprenører med kortere utdanning er det mange fra offentlig sektor. Vi har med andre ord identifisert en sterkere strøm av entreprenører fra det offentlige blant akademikere enn blant de med lavere utdanning.

Studien viser videre at svært mange (over halvparten) av akademiker-entreprenørene starter opp som deltidsentreprenører. De forlater bare delvis sin arbeidsplass for å starte opp på egenhånd. På denne måten klarer de å redusere risikoen knyttet til entreprenørskap og opprettholder samtidig mange av de rettigheter som arbeidstakere gis i norsk arbeidsliv. Det er grunn til å tro at deltidsentreprenørskapet delvis er motivert ut fra ønske om å bygge noe selv basert på den kompetanse og det nettverk som gründeren har i sin deltidsjobb ved oppstart. Det omfattende deltidsentreprenørskapet blant akademikere gir uttrykk for at dette er en viktig kanal for næringsdynamikk. Kompetanse flyter fra store bedrifter og offentlige institusjoner til mindre foretak som skaper nye produkter og tjenester eller bidrar til økt konkurranse. Registerdata viser at akademikere gjennomgående er noe eldre enn andre når de starter for seg selv. Dette mønsteret kommer ikke minst tydelig frem i våre ni case-studier av slike oppstartsbedrifter. Tiltak som gjør det lettere å drive deltidsentreprenørskap vil samtidig være effektive virkemidler for økt entreprenørskap blant akademikere. Vi anser dette som et viktig element å ta tak i for å stimulere til økt entreprenørskap blant de med høy utdanning og kompetanse.

I analysen har vi definert høyvekstforetak som bedrifter med mer enn 20 prosent årlig vekst i antall sysselsatte. Når vi benytter denne definisjonen er det ingen tegn til at akademikere skaper høyere vekst gjennom nyetablering enn folk med lavere utdanning. Men dersom man ser nærmere på høyvekstforetakene trer det frem et annet mønster. De som arbeider med studier av høyvekstbedrifter er godt kjent med at noen få foretak kan vise til svært høy vekst. Slike vekstbedrifter står for en dominerende andel av den samlede veksten i næringslivet over tid. Våre analyser viser at akademikerentreprenørene står bak en større andel foretak med *særlig* høy vekst. Dette er ikke uventet: Ser man eksempelvis nærmere på de teknologiintensive tidligfaseselskapene i venturefond finner man nærmest utelukkende bedrifter med akademikere som entreprenører. Med dette som bakgrunn ser vi det som viktig å fremheve at akademikere i større grad enn andre står bak de raskest voksende foretakene.

Det er tegn i vår studie som bekrefter at eldre akademikere gjør det bedre som entreprenører enn eldre med lavere utdanning. De med lavere utdanning er sjeldnere representert blant høyvekstforetak når de er eldre. Dette mønsteret gjelder ikke for akademikere. Vi ser også tegn til at akademikere har størst suksess når de starter opp sammen med andre, når de har hatt betydelig erfaring fra tidligere arbeidsplass ( gjerne privat

sektor), når de får med seg økonomisk/administrativt utdannede på laget og når de fyller et tydelig behov i markedet med sin spisskompetanse.

I hvilken grad det er en fordel eller en ulempe å være akademiker som entreprenør oppleves av mange som et litt irrelevant spørsmål. Ens utdanningsstatus er noe entreprenørene ofte tar som gitt og helt nødvendig. Bakgrunnen definerer på mange måter det man gjør. Det blir likevel fremhevet at man gjennom sitt akademiske nettverk lettere får rekruttert personell og nye kunder.

I rapporten går vi gjennom rammebetingelsene for entreprenørskap i Norge med særlig fokus på entreprenørskap hos akademikere. Norsk skattepolitikk, næringspolitikk og trygdepolitikk er i liten grad rettet inn mot små og unge foretak med høy driftsrisiko. Dette er å anse som et hinder for entreprenørskap i et arbeidsmarked der etterspørselen etter akademikere er høy og alternativlønnen er attraktiv. Dette kan også være med på å forklare den høye andelen deltidsentreprenører i norsk næringsliv, selv om andelen ikke er høyere enn det man finner i Sverige.

## 1. Innledning

Entreprenørskap - i form av nyetablering av foretak i næringslivet - spiller en viktig rolle for økonomisk vekst i industrialiserte land. Audretsch (2003) viser i en gjennomgang av forskningslitteraturen at koblingen mellom entreprenørskap og økonomisk vekst er tydelig positiv både når man sammenligner mellom næringer, regioner og land. Entreprenørskapets betydning for langsiktig økonomisk vekst følger med andre ord et relativt robust mønster. Samtidig er denne grenen av samfunnsøkonomisk forskning relativt ny og spørsmål knyttet til kausalitet (er det entreprenørskap som fører til vekst eller motsatt) er ennå ikke fullgodt håndtert. En nyere gjennomgang av denne litteraturen av Carree med fler (2010) i Handbook of entrepreneurship research trekker i større grad frem hvilke mekanismer som driver frem vekst gjennom nyetableringer i næringslivet, men løser heller ikke gåten knyttet til dette høna- eller egget-problemet.

Gjennom de seneste tiårene har man i økende grad rettet fokus mot kunnskaps- og FoU-intensive nyetableringer som kilde til innovasjon og vekst i næringslivet. Slike nyetableringer er nærmest utelukkende knyttet til entreprenører med høyere utdanning, det vi ofte betegner som **akademikere**. Det er ikke bare i Norge at denne typen entreprenører eller grundere har fått økt oppmerksomhet. I EU står det innovative entreprenørskapet i fokus, både i EUs langsiktige vekststrategi EU2020 og i EUs nye arbeid med et mer effektivt indre marked (Single Market Act). Norske nyetableringer med stor suksess, som Opera Software, Snøhetta, REC, Pronova og Point Carbon er stort sett tuftet på produkter og tjenester utviklet av akademikere. Mange av dem er ingeniører og teknologer, men overhode ikke alle. Vi finner også mange entreprenører i høyvekstselskaper med utdanningsbakgrunn fra helsefag, samfunnsfag, økonomi og humaniora.

Til tross for den økende oppmerksomheten rettet mot denne typen nyetableringer, er det viet lite forskning mot hvor omfattende aktiviteten er og hvilken rolle den spiller for norsk økonomi, så vel som internasjonalt. I dette kapittelet ser vi derfor nærmere på akademikere som entreprenører. Vi kartlegger hvor mange de er, hvor de kommer fra, i hvilken grad de klarer å skape bedrifter med høy vekst og hvilke utfordringer de står overfor som entreprenører. I denne sammenheng står rammevilkår sentralt. Dersom man ønsker å stimulere til innovative og kunnskapsintensive nyetableringer, må man ta tak i de offentlig styrte hindre som fremstår som mest avgjørende for hvorvidt akademikere velger å starte opp for seg selv, heller enn å velge et liv som arbeidstaker.

## 2. Metode og definisjoner

En god oversikt over akademikernes rolle som entreprenører i norsk økonomi krever at man tar i bruk flere datakilder. For å danne et overordnet bilde av akademikeres entreprenørskapsaktivitet har vi benyttet registerdata fra Statistisk sentralbyrå som kartlegger utdanningsbakgrunnen til alle eiere og ledere i nystartede bedrifter i Norge. Vi har også hatt behov for å hente inn mer detaljert informasjon om etablerernes atferd, erfaringer og motivasjoner som ikke kommer frem i registerdata. I denne sammenheng har vi i samarbeid med Akademikerne og Respons Analyse fått gjennomført en web-basert survey-undersøkelse rettet mot et utvalg av akademikere. Sist men ikke minst har vi gjennomført et begrenset antall intervjuer med ulike typer akademiker-entreprenører for å gå mer i dybden på hvilke erfaringer de har gjort seg på veien, samt hvilke hindre som fremstår som vanskeligst i forbindelse med nyetablering av virksomhet. Vi har særlig ønsket å fokusere på erfaringer knyttet til det å være akademiker.

I våre undersøkelser har vi lagt til grunn at en akademiker er en person som har gjennomført et utdanningsprogram med mer enn fire års varighet etter videregående skole. Dette innebærer at de med bachelor-utdanning og treårig høyskoleutdanning ikke blir tolket som akademikere. Det er denne definisjonen som ligger til grunn for utvalgene i registerdataundersøkelsen og survey-undersøkelsen.

I vår presentasjon av funnene har vi valgt å følge en tematisk tilnærming der vi setter sammen informasjon fra de tre datakildene for å belyse problemstillingene på en mest mulig dekkende og helhetlig måte.

## 2.1. Registerdata

Ved å koble sammen utdanningsstatistikk, arbeidstakerregisteret og bedrifts- og foretaksregisteret i Statistisk sentralbyrå har vi klart å identifisere personer som står bak en nyetablering av et foretak i Norge, samt hvilken utdanning personen har. Videre er det gjennom denne koblingen av data mulig å følge den økonomiske utviklingen til foretakene i årene etter at selskapet ble etablert. En analyse av denne typen krever da at vi plukker ut en årgang med etableringer, noen år tilbake i tid, slik at vi kan følge foretakenes aktivitet etterpå. Vi har tatt utgangspunkt i alle nyetableringer i 2004 og fulgt dem gjennom perioden 2004-2008.

I denne studien er vi opptatt av å beskrive sammenhengen mellom akademiker-entreprenørskap og vekst i foretakene. Erfaring viser at det i all hovedsak er aksjeselskaper (AS) som kan vise til høy vekst over tid. Enkeltmannsforetak er primært knyttet til virksomheter med en eller færre ansatte og de er i liten grad egnet til å organisere aktiviteter som vokser raskt. Vi har derfor valgt å begrense oss til nyetableringer av ASer.

Begrepet entreprenør eller gründer er ofte benyttet i mange sammenhenger og gis en rekke tolkninger. I registerdataundersøkelsen har vi definert entreprenøren som den person som hadde den største eierposten i foretaket på det tidspunktet foretaket ble etablert. I enkelte foretak vil gründeren bli sittende med en mindre eierpost fra starten. Dette vil særlig gjelde dersom oppstarten er svært kapitalkrevende og gründeren har tilgang til betydelig eksternt egenkapital fra oppstartstidspunktet. Dersom største eier er en bedrift har ikke Statistisk sentralbyrå mulighet til å identifisere personen bak bedriften og den faller dermed ut av undersøkelsen. I følge Grunfeld og Jakobsen (2006) hadde man i 80 prosent av alle foretak i Norge identifisert største eier i første eierledd. I de resterende 20 prosentene av foretakene må man gå lenger bakover i eierstrukturen for å finne personen bak eierskapet. Det forteller med andre ord at vi sannsynligvis mister opp mot 20 prosent av de nystartede foretakene i denne analysen.

Vi er særlig opptatt av unge vekstbedrifter i denne undersøkelsen. Som en følge av dette har vi definert høyvekstforetak som foretak med mer enn 20 prosent gjennomsnittlig årlig vekst i antall sysselsatte gjennom perioden 2004-2008. Denne definisjonen er konsistent med offisielle definisjoner av foretak med høy vekst, men i motsetning til enkelte høyvekstdefinisjoner har vi valgt å ikke definere et krav til størrelse ved starttidspunktet. Vi har også vurdert å kartlegge omfanget av gassellebedrifter i populasjonen, men kom til at kravet om størrelse reduserte antall relevante foretak til et for lite tall.

Mange akademikere som driver virksomhet i privat sektor er knyttet til profesjonsrettede aktiviteter som allmennleger, tannleger, advokater, veterinærer og lignende. Det finnes et stort antall slike mindre foretak og det kunne i prinsippet tenkes at denne typen foretak ville dominere våre registre over nystartede bedrifter. Dette kunne være et problem all den tid mange av disse aktørene kun har som mål å drive i det små med begrensede vekstambisjoner. Til dette er det viktig å være oppmerksom på at svært mange av disse faller utenfor vårt registermateriale ettersom vi kun fokuserer på aksjeselskaper. Denne typen næringsaktører benytter ofte andre selskapsformer som enkeltmannsforetak, ansvarlig selskap og delt ansvar ved etablering av foretaket. Det er derfor begrenset grunn til å forvente at denne typen foretak preger materialet for sterkt.

I registerdataundersøkelsen har vi kartlagt følgende karakteristika ved entreprenøren og foretaket hun startet:

- Entreprenørens utdanning (akademiker eller annen utdanning)
- Entreprenørens utdanningsretning (fire kategorier: teknisk/naturvitenskapelig, samfunnsvitenskapelig/økonomisk administrativ, helsefaglig og annet),
- Entreprenørens kjønn og alder
- Entreprenørens yrkeserfaring målt i antall år
- Entreprenørens tidligere arbeidsplass (offentlig sektor, privat sektor eller utenfor arbeidsmarkedet)
- Foretakets næringstilknytning (fordelt på 2-siffer nace-kategori)
- Foretakets status som høyvekst- eller lavvekstforetak

I tillegg har vi samlet inn informasjon om omsetnings- og verdiskapingsvekst i grupper av foretak (målt i gjennomsnittlig og median vekst i gruppen) der vi skiller mellom grupper med lav versus høy vekst og akademiker-entreprenør versus andre entreprenører.

## 2.2. Surveyundersøkelse rettet mot akademikere

Surveyundersøkelsen har hatt til hensikt å frembringe mer dyptpløyende informasjon om entreprenører med akademikerbakgrunn. Disse dataene gir derfor ikke mulighet til å sammenligne med andre entreprenører.

Det er trukket et utvalg fra det landsrepresentative web-panelet til Respons blant personer med mer enn 4 års utdanning utover videregående skole og som har vært med å starte egen virksomhet. I tillegg er det foretatt en rekruttering fra Akademikernes medlemsundersøkelse i 2011 blant de medlemmene som har vært med å starte egen virksomhet. Tilsammen kartlegger undersøkelsen data fra 207 respondenter.

Surveyundersøkelsen fokuserer på følgende temaer blant akademiker-entreprenører:

- Nærmere om yrkesbakgrunn
- Om respondentene er heltids- eller deltids-entreprenører
- Omfang av oppstart sammen med andre entreprenører
- Kartlegging av motiver og ambisjoner for entreprenørskap
- Kartlegging av barrierer for entreprenørskap
- Kartlegging av bedriftenes vekstevne sett opp mot faktorene ovenfor

### 1.1 Intervju og case

I denne studien har vi tatt nærmere kontakt med 9 bedrifter som ble startet opp av akademikere og gjennomført et telefonintervju med ca 30 minutters varighet. Bedriftene representerer entreprenører med stor bredde mht utdanningsbakgrunn og næringsaktivitet, men de har det til felles at de er suksessfulle målt i form av omsetnings- og sysselsettingsvekst, at de er relativt nye, og at de tilbyr innovative produkter eller tjenester. Case-bedriftene er

- Innotech Solar: Produksjon av solcellepaneler
- Point Carbon: Informasjon om CO2, energiforbruk, oljemarkeder etc.
- Crux Kommunikasjon: Finansiell kommunikasjonsrådgivning
- Novelda: Medisinsk teknologi: Radarteknologi
- Humanistisk akademi: Etske og filosofiske rådgivningstjenester

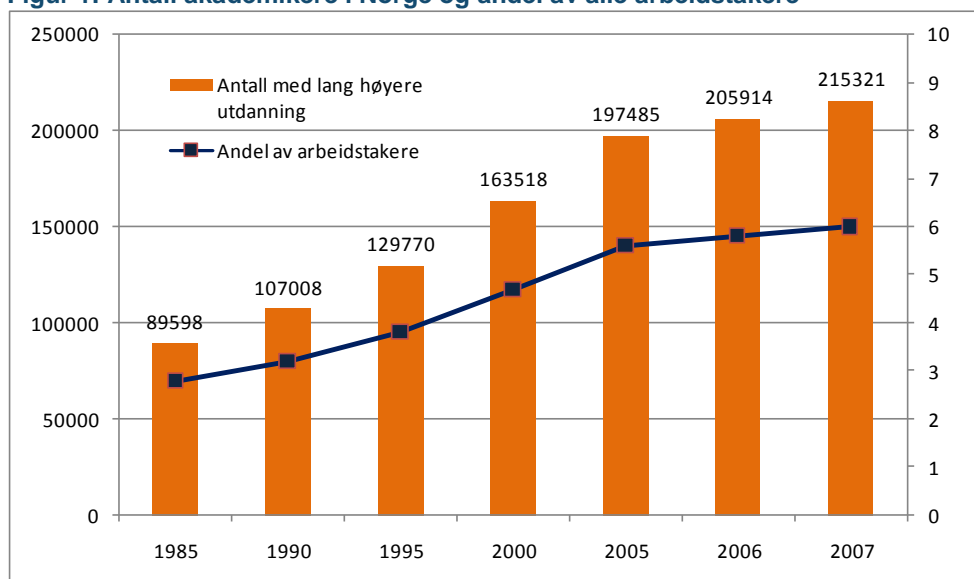


- Netlife Research: IT-selskap med fokus på brukervennlighet (usability)
- Kyllingstad & Kleveland: Forretningsjuridiske tjenester
- Keep-it: Holdbarhetssensorer for matvarer og organisk materiale
- Kjeller Vindteknikk: Meteorologiske tjenester for vindkraftselskaper mm.

### 3. Akademikere som entreprenører

Gjennom de seneste tiår har vi vært vitne til en utdanningsrevolusjon i de skandinaviske landene, der andelen akademikere i befolkningen har vært i kraftig vekst. I figur 11 under ser vi at fra 1985 til 2007 økte andelen med akademisk utdanning fra rundt 3 prosent til 6 prosent. Denne utviklingen har medført at akademikere i økende grad preger arbeidsstyrken innen de aller fleste sektorer i arbeidslivet. Det er god grunn til å forvente at dette mønsteret også er representativt for akademikeres rolle som entreprenører i norsk næringsliv.

**Figur 1: Antall akademikere i Norge og andel av alle arbeidstakere**

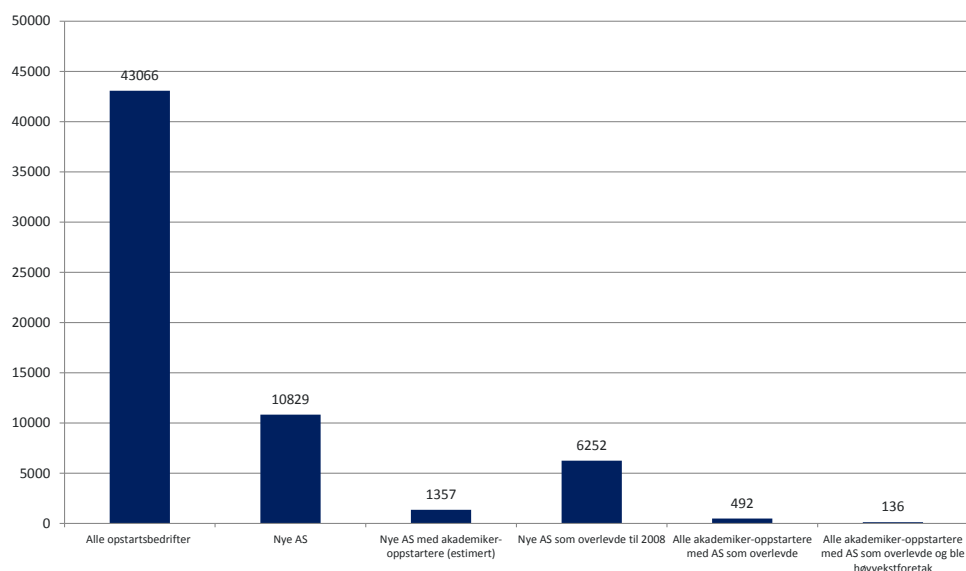


I dette kapitlet ser vi nærmere på hvor omfattende akademiker-entreprenørskapet er og studerer nærmere kjennetegn ved akademikere som starter opp nye foretak. Spørsmål knyttet til høy vekst og hva som driver vekst i oppstartsselskaper kommer vi nærmere inn på i kapittel 5.

### 3.1. Populasjonen av akademiker-entreprenører

I figuren under presenterer vi en trakt der vi beskriver omfanget av nyetableringer av foretak i norsk næringsliv i året 2004.

Figur 2: Antall nyetablerte foretak i 2004



I 2004 ble det etablert hele 43 000 foretak i Norge. Dette antallet ligger betydelig over tilsvarende tall for Danmark og Sverige når man justerer for antall innbyggere, og det vitner om at gründeraktiviteten i Norge er høy (se tabellen nedenfor). Av de 43 000 foretakene var drøye 10 000 etableringer av nye AS der 1357 ble etablert av akademikere. Dette innebærer med andre ord at akademikere sto for ca. 13 prosent av alle nyetablerte ASer i 2004, men utdanningsgruppen sto kun for 5 prosent av den yrkesaktive befolkningen.<sup>1</sup> Dette er en sentral observasjon fordi det viser at akademikere har mer enn dobbelt så høy sannsynlighet for å bli entreprenører sammenlignet med andre. Dette skulle tilsi at man gjennom å øke antallet akademikere også øker entreprenørskapsaktiviteten i Norge.

Noe under 60 prosent av aksjeselskapene klarte å overleve som foretak fra 2004 og frem til 2008, og knappe 500 (rundt 10 prosent) av disse var etablert av akademikere. Videre er det verd å merke seg at kun 136 av disse kunne vise til så høy vekst at de blir kategorisert som høyvekstforetak. Denne trakten illustrerer hvor få selskaper det er som over tid overlever og blir høyvekstforetak i næringslivet. Det er all grunn til å merke seg at det finner sted en ekstrem seleksjon av selskaper før noen få når status som høyvekstforetak.

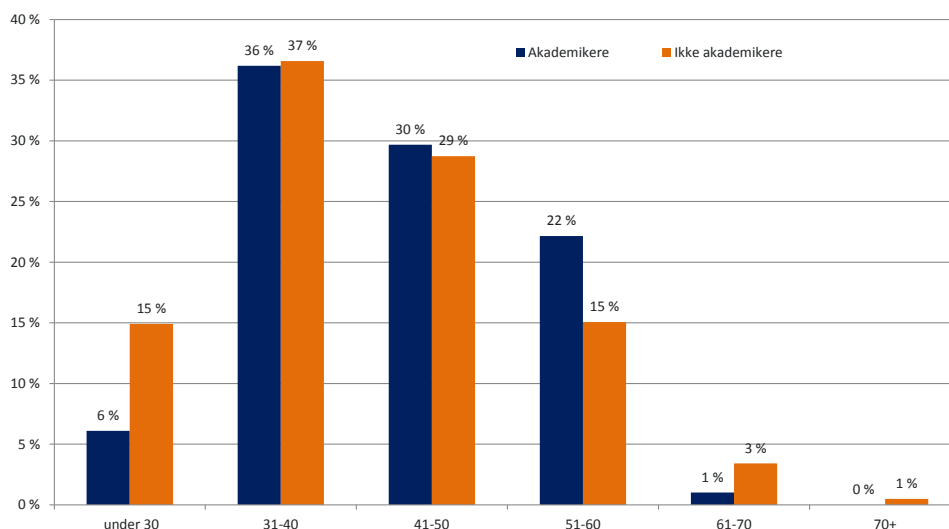
<sup>1</sup> Dette tallet på 6 prosent er basert på tall fra statistisk sentralbyrå som kartlegger sysselsatte med ulik utdanning i befolkningen i 2001.

**Tabell 1: Nvetableringer og akademikere i Norge og Norden**

	Danmark	Norge	Sverige
Antal startede virksomheder i 2004	30.090	43.066	57.204
Antal startede akademiker-virksomheder, der har overlevet frem til 2008	627	492	1.392
Antal startede akademiker-virksomheder pr. 100.000 indbygger	11,6	10,4	15,8
Antal startede virksomheder pr. 100.000 akademiker	311	253	324
BNP pr. indbygger (€) 2004	27 100	32 800	25 800
Akademikere 2004	201 497	194 500	429 632
Befolkningstal 2004	5 411 000	4 606 000	9 011 000
Akademiker-andel af befolkningen	3,72 %	4,22 %	4,77 %

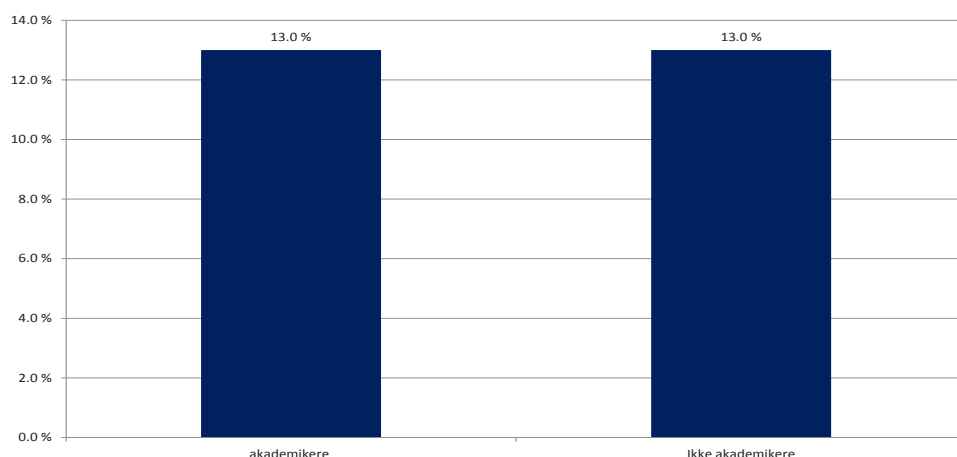
### 3.2. Alder, kjønn og yrkeshistorikk

Når vi sammenligner entreprenører med akademisk utdanning opp mot de med lavere utdanning finner vi et tydelig skille med hensyn til alder. I figur 13 ser vi at akademikerne starter opp senere. De er særlig underrepresentert i den tidligste aldersgruppen, men overrepresentert i aldersgruppen 51-60 år. Det er svært få som starter opp bedrift etter fylte 60, og det er derfor ikke så lett å tolke forskjellene i denne aldersgruppen. Dels er disse forskjellene et resultat av at akademikerne gjennomfører et lengre utdanningsløp, men våre analyser viser også at dette er et resultat av at akademikerne velger å stå lenger i arbeidslivet før de etablerer egen virksomhet. De er med andre ord mer erfarne som arbeidstakere.

**Figur 3: Entreprenørenes aldersfordeling ved oppstart i 2004**

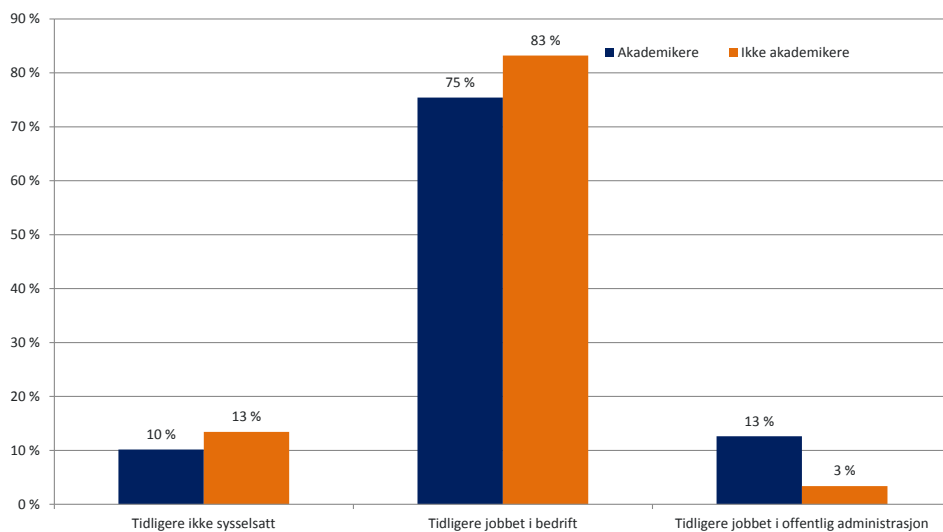
I 2001 var ca. 32 prosent av de sysselsatte akademikerne kvinner. Til sammenligning utgjorde kvinner 46 prosent av alle sysselsatte. Når vi ser på entreprenører er kvinneandelen betydelig lavere. Kvinners andel av entreprenører med AS er på 13 prosent, både for akademikere og ikke-akademikere. Dette betyr med andre ord at mannlige akademikere har en betydelig høyre tilbøyelighet til å starte opp egen virksomhet, sammenlignet med kvinner. Men det forteller også at kvinner med lavere utdanning igjen har en 30% lavere tilbøyelighet til å bli entreprenører enn kvinner med akademisk utdanning. Tallene viser dermed at kvinnelige akademikere oftere velger å bli entreprenører enn kvinner med lavere utdanning.

**Figur 4: Andelen nystartede bedrifter med kvinner som entreprenører**



Så mange som tre av fire akademikere-entreprenører kommer fra stillinger i privat sektor (se figur 15 under). Men denne andelen er faktisk lavere enn for ikke-akademikere der 80 prosent kommer fra privat sektor. Andelen som kommer fra offentlig sektor er derimot markant høyere blant akademikere; over fire ganger så høy. Dette mønsteret illustrerer at akademisk utdanning bidrar til økt flyt av kompetanse mellom offentlig sektor og nyetablerte foretak og at sysselsettingsbakgrunn fra offentlig sektor i mindre grad fremstår som et hinder for entreprenørskap blant de med høyere utdanning.

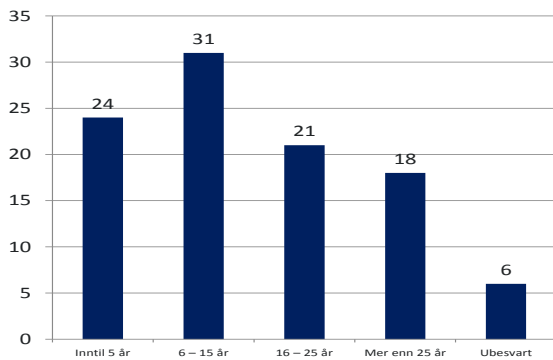
**Figur 5: Entreprenørenes tidligere arbeidssektor (fordelt på akademikere og ikke-akademikere)**



Gjennom surveyundersøkelsen har vi samlet inn informasjon om hvor lang yrkeserfaring akademikere-entreprenørene har. Som vist i tabellen nedenfor har den største andelen av etablerere mellom 6 og 15 års yrkeserfaring når de starter opp virksomheten. Hele 75 prosent av entreprenørene har mer enn 5 års yrkeserfaring etter endt studie. Informasjon fra registerdataundersøkelsen trekker i retning av at dette tallet er enda høyere, om mulig helt opp mot 90 prosent. Surveyundersøkelsen viser også at antall års yrkeserfaring før etablering varierer med utdanningsbakgrunn. Tendensen er som følger:

- Samfunnsvitenskapelig/økonomisk-administrativ og juridisk: starter oftest etter 6-25 år
- Humaniora: har høyeste andel som starter etter 25 år
- Teknisk/nat: fordeler seg jevner utover lengde på yrkeserfaring

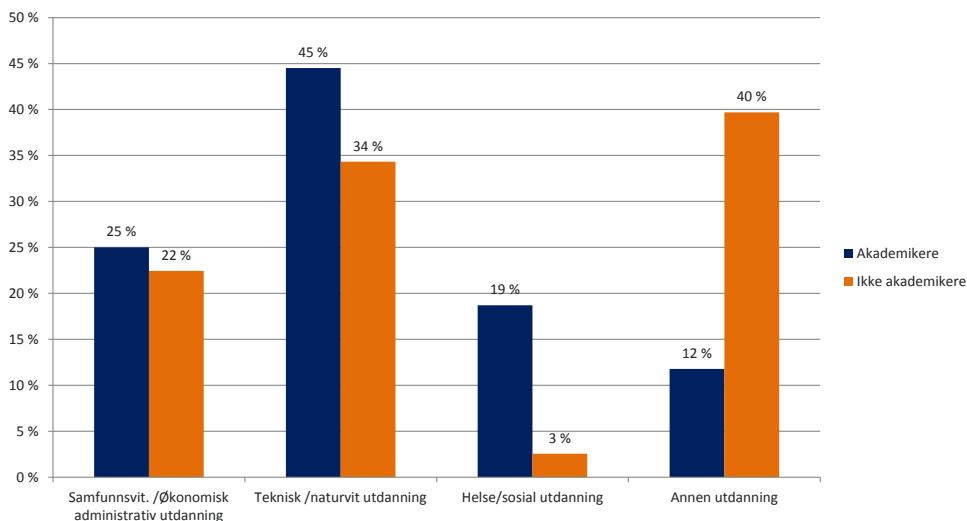
**Figur 6: Entreprenører fordelt etter antall års yrkeserfaring (survey-undersøkelsen)**



### 3.3. Utdanningsretning

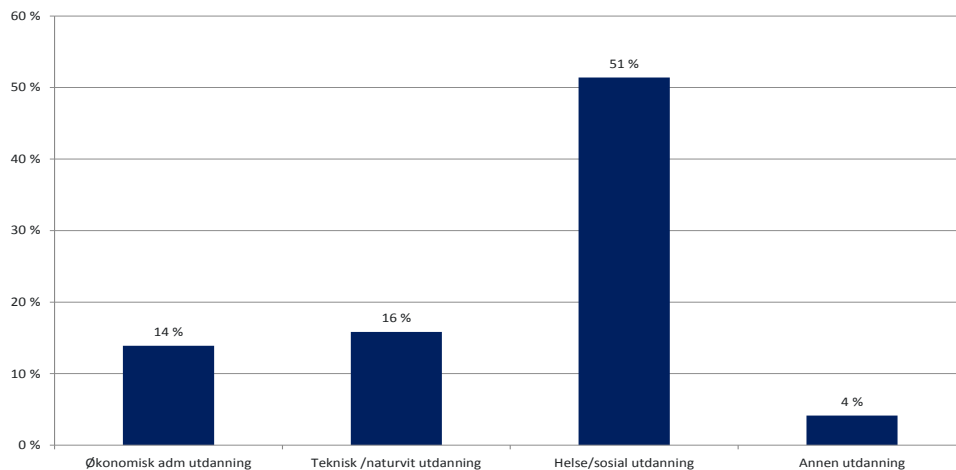
Et sentralt funn i denne studien er at tilbøyelighet til entreprenørskap i stor grad styres av hva slags utdanningsretning man har. De fleste akademikere som er entreprenører har teknisk naturvitenskapelig utdanningsbakgrunn. Dette er et interessant funn fordi kun 7 prosent av de som utdannes til akademikere har teknisk/naturvitenskapelig utdanning. Det er med andre ord en tung overrepresentasjon av akademikere med teknisk/naturvitenskapelig bakgrunn blant entreprenører med høyere utdanning i Norge. Den nest største gruppen er de med samfunnsvitenskapelig/ økonomisk administrativ utdanning som representerer ca. 25 prosent av populasjonen. Kartleggingen viser at andelen med helsefaglig bakgrunn er betydelig høyere blant akademikere sett opp mot de med lavere utdanning.

**Figur 7: Entreprenørenes utdanningsbakgrunn (faglige retning)**



Dersom vi ser nærmere på akademikere-entreprenørenes andel av alle entreprenører og fordeler disse andelen ut på ulike utdanningsretninger, finner vi at akademikere representerer ca halvparten av alle entreprenører med helsefaglig bakgrunn. Det er med andre ord innen helsesegmentet at akademikere spiller en særlig viktig rolle.

**Figur 8: Akademiker-entreprenørers andel fordelt på utdanningsretning**



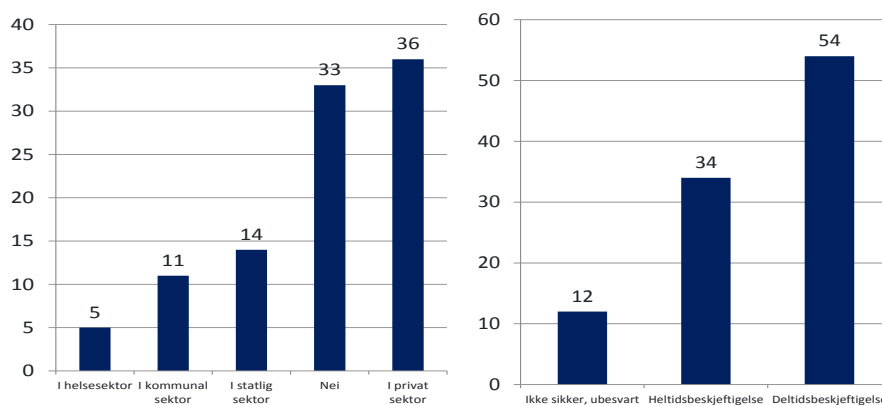
Basert på informasjon fra surveyundersøkelsen finner vi at de akademikerentreprenørene som har bakgrunn fra privat sektor primært har utdanning innen feltene samfunnsvitenskapelig/øk-adm og teknisk/naturvitenskapelig utdanning. De som kommer fra offentlig sektor har i større grad sin utdanning innen helsefagl og humaniora.

### 3.4. Deltidsentreprenørskap

Et annet sentralt kjennetegn ved akademikere som entreprenører er at de i stor grad velger å drive foretakene ved siden av en stilling som arbeidstaker et annet sted. Vi betegner dette som deltidsentreprenørskap. I forskningslitteraturen betegnes dette også som kombinatørskap (se Vennberg, Delmar og Folta, 2009). I surveyundersøkelsen kommer det frem at en stor andel av akademiker-entreprenørene faller inn i denne kategorien. Så mange som 54% av respondentene oppga at de fra starten av var deltidsentreprenører (se figur 19b under). På tidspunktet for undersøkelsen oppga en enda større andel at de hadde deltidsstillinger utenfor bedriften. Drøye en tredjedel oppga at de hadde slik stilling i det private, mens mellom 10 og 15 prosent hadde stillinger i statlig og kommunal sektor.

**Figur 2a: Andel av akademiker-entreprenørene med stilling utenfor bedriften – fordelt på sektorer**

**Figur 2b: Andel med hel og deltidsbeskjeftigelse i oppstartbedriften på oppstartstidspunktet**



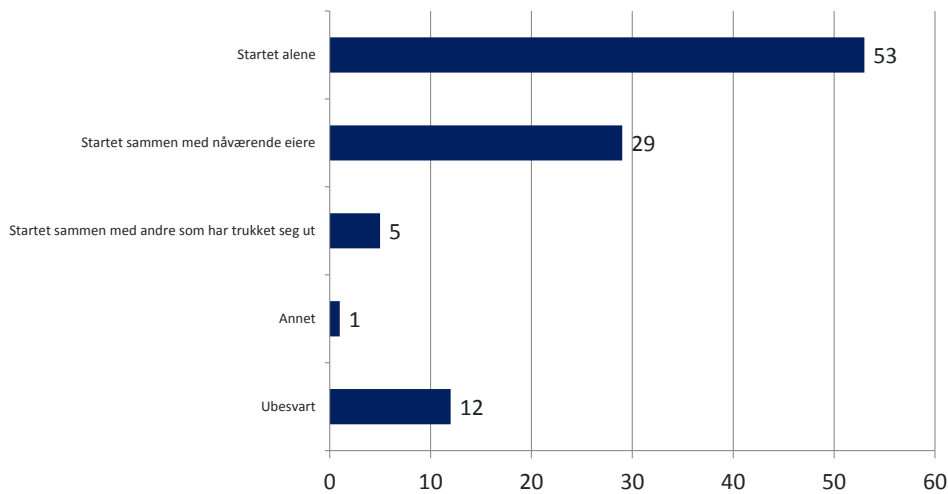
Et kanskje enda mer overraskende funn knytter seg til stillingsbrøken de har utenfor sitt selskap. De som har slik stilling i statlig sektor oppgir i gjennomsnitt en stillingsbrøk på hele 84 prosent. I kommunal sektor er tallet 80 prosent, i privat sektor 74 prosent.

Omfanget av deltidsentreprenørskap er helt sentralt i denne studien. At over 50 prosent av respondentene er deltidsentreprenører kom i utgangspunktet som en overraskelse, men i lys av studier fra Sverige er tallet faktisk ikke spesielt høyt. Venneberg, Delmar og Folta (2009) viser at nærmere 90 prosent av de som går fra å være ren arbeidstaker til å drive med entreprenørskap velger nettopp kombinatørskap eller deltidsentreprenørskap. Videre viser de at de med høyere utdanning er sterkt overrepresentert blant kombinatørene. Det er også et sentralt poeng at disse deltidsentreprenørene over tid står for 2/3 av alle fulltidsentreprenørene. Deltidsentreprenørene er med andre ord en helt sentral kilde til heltidsentreprenørskap, men mange – og særlig akademikere - velger altså med andre ord å starte for seg selv i det små.

### 3.5. Sam-entreprenørskap

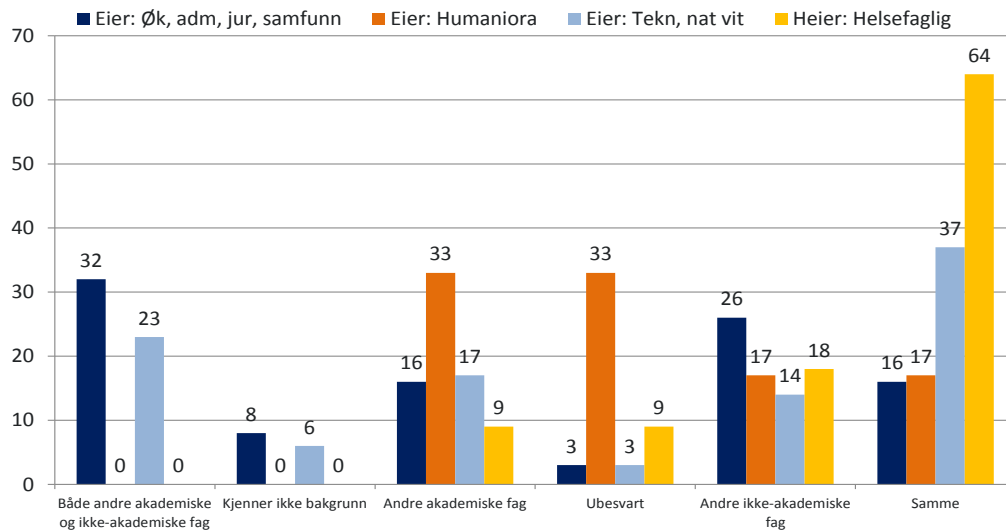
Gjennom surveyundersøkelsen har vi kartlagt i hvilken grad akademikere velger å starte opp på egen hånd eller om de starter opp foretak sammen med andre og eventuelt hva slags kompetanse disse besitter. I figur 20 nedenfor ser vi at noe over 50 prosent oppgir at de startet opp virksomheten alene.

**Figur 10: Oppstart blant akademikere: alene eller sammen med andre?**



Surveyundersøkelsen angir at den viktigste forklaringsvariabelen bak hvorvidt akademikere starter alene eller med partner er utdanningsretning. Det er blant humanistene og de med helsefaglig bakgrunn vi finner den høyeste andelen som starter alene, hhv. 71 og 72 prosent. Blant de med samfunnsvitenskapelig/ økonomisk administrativ, samt teknisk/naturfaglig bakgrunn ligger andelen på noe under 50 prosent. Faktorer som kjønn, deltidsentreprenørskap og antall års yrkeserfaring synes i liten grad å forklare tilbøyeligheten til å starte for seg selv.

**Figur 11: Partner/sam-entreprenørens utdanningsretning (prosent andel)**



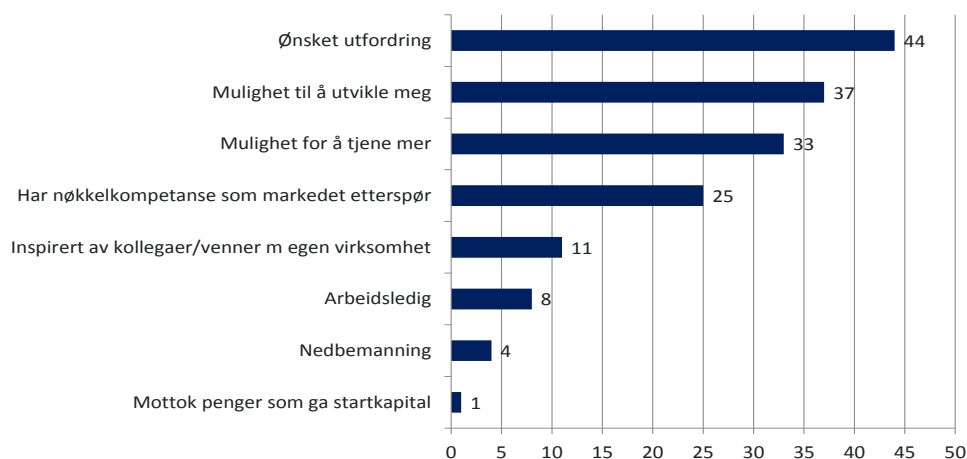
I figur 21 over ser vi nærmere på hva slags kombinasjoner av utdanningsbakgrunn akademiker-entreprenørene benytter ved oppstart. De med samfunnsvitenskapelig/ økonomisk-administrativ bakgrunn er mest sammensatt mht. hvem de startet sammen med og andre akademikere har også folk med denne utdanningsretningen inne som sam-entreprenører.

Gruppen med helsefaglig bakgrunn samarbeider i størst grad med andre med samme utdanningsbakgrunn. Det er også en relativt høy andel blant de med teknisk/naturvitenskapelig bakgrunn som samarbeider med andre med samme bakgrunn. Samfunnsviterne/økonomene er også gruppen som i størst grad samarbeider med ikke-akademikere. I den grad det finnes et kjønnsrelatert mønster for sam-entreprenørskap viser kvinner en svak tendens til oftere å starte opp sammen med andre med samme utdanningsbakgrunn.

### 3.6. Motiver for entreprenørskap blant akademikere

Gjennom surveyundersøkelsen har vi rettet fokus mot hva som utgjør de viktigste motivene for entreprenørskap blant akademikere. I figur 22 nedenfor har vi skissert hvordan respondentene har svart.

**Figur 12: Motiver for å starte egen bedrift (prosent av respondentene som oppgir motivet som viktig)**





Undersøkelsen viser at etablering av egen virksomhet blant akademikere i stor grad er det man vil kalle for indre motivert. De to viktigste motivene var ønsket om utfordringer og egenutvikling. Deretter følger de økonomiske aspektene; mulighet til å tjene mer og at man har nøkkelkompetanse som markedet etterspør.

Det er viktig å bemerke i denne sammenhengen at typiske push-faktorer som arbeidsledighet, trussel om nedbemanning og det å motta kapital (f.eks. gjennom arv) er i svært liten grad et motiv for å starte egen virksomhet. I en nylig studie av entreprenørskap i Norge (Røed med flere (2011)) vises det til at tilstand som arbeidsledig øker din sannsynlighet for å starte opp virksomhet. Det kan tenkes at dette mønsteret er mer relevant for de med lavere utdanning enn for akademikere.

Surveyundersøkelsen viser også at menn i større grad enn kvinner er motivert av følgende faktorer:

- ønske om utfordringer
- at de besitter etterspurt nøkkelkompetanse
- at de så muligheten til å tjene mer penger

Sist men ikke minst viser surveyundersøkelsen at de som tidligere var offentlig ansatt, i større grad ble motivert av muligheten til å tjene mer penger enn de som kom fra privat sektor. Disse anser også sin nøkkelkompetanse som høyt verdsatt og derfor også en viktig motivasjonsfaktor, sett opp mot de som var privat ansatt. Det er vanskelig å gi dette noen tydelig tolkning, men det kan indikere at de med bakgrunn fra offentlig sektor opplever at deres nøkkelkompetanse blir mer verdsatt gjennom sin egen virksomhet enn i deres stilling i det offentlige.

## 4. Akademikere i høyvekstforetak

Hvorfor vokser noen foretak raskere enn andre? Dette har i lang tid vært et helt sentralt spørsmål innenfor økonomisk forskning, og litteraturen har så langt ikke klart å påvise noen helt avgjørende forklaringsfaktorer bak vekst (se for eksempel Coad 2007 for en litteraturgjennomgang). Studier har trukket frem alt fra utdanningsnivå, næringstilknytning og teknologifokus til lederegenskaper og miljøengasjement, men det gjennomgående problemet er at slike analyser i liten grad evner å forklare vekst i bedrifter over tid. Det er om mulig ett unntak fra dette litt dystre bildet, og det knytter seg til FoU-investeringer (se Grilliches, 1992). FoU-intensive foretak synes å vokse noe raskere enn andre foretak, målt i form av verdiskapingsvekst og sysselsetting. Dette kan være et resultat av at slike bedrifter gjerne opererer i nye næringer som er mer innovative og som opplever større etterspørselsvekst (eksempelvis IKT).

Som nevnt innledningsvis er det en naturlig sammenheng mellom akademiker-entreprenørskap og FoU-basert entreprenørskap. Sett i denne sammenheng kunne man forvente at akademikerentreprenører ville oppnå høyere vekst enn andre entreprenører. Videre er det grunn til å hevde at spesialistkompetanse, nettverk og erfaring og eventuelt bedre forståelse for rammevilkår vil kunne påvirke veksten i positiv retning. På den annen side er det et viktig poeng at personer med akademisk utdanning i større grad enn de med lavere utdanning har tilgang til et arbeidsmarked der lønnen som arbeidstaker er høyere, noe som vil bidra til å gjøre entreprenørskap relativt sett mindre attraktivt. Dermed kan man ende opp med en situasjon der de beste akademikerne heller velger faste stillinger i større bedrifter eller offentlige institusjoner, og dette kan trekke vekstevnen til nystartede bedrifter ned.

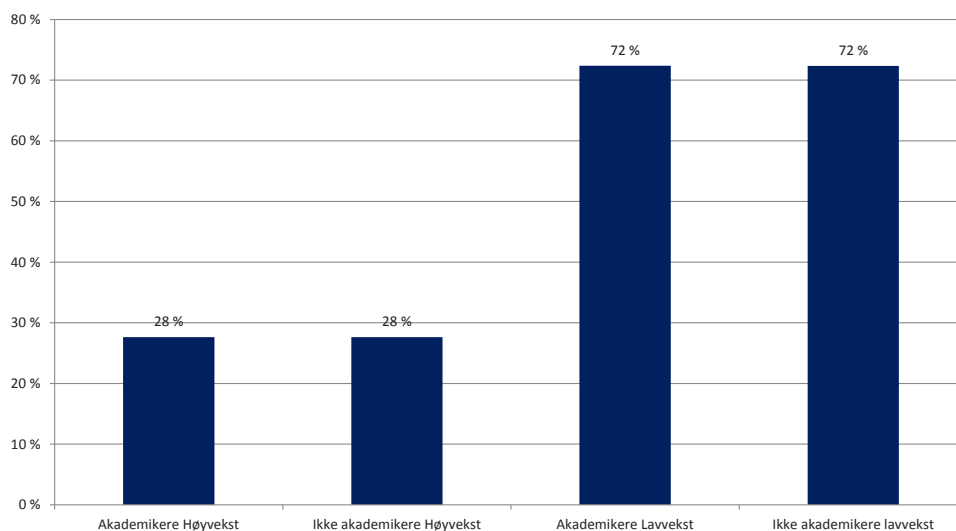
Det er viktig å være oppmerksom på at å sammenligne entreprenører med ulik utdanningslengde fort kan få preg av å sammenligne pærer og epler. Dette problemet oppstår fordi akademikere starter opp andre typer foretak enn de med lavere utdanning.

#### 4.1. Andel høyvekstforetak

Registerdataundersøkelsen har kartlagt veksten fra 2004 til 2008 i alle aksjeselskaper i 2004. Foretaket blir betegnet som høyvekstforetak dersom det kan vise til en gjennomsnittlig årlig vekst i antall sysselsatte på over 20 prosent.

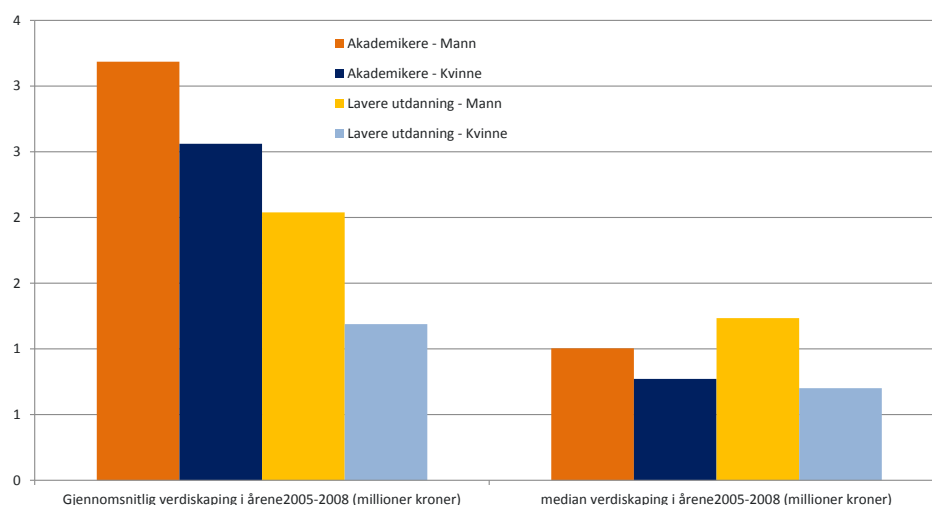
I figuren nedenfor rapporterer vi andelen av foretak som overlevde gjennom perioden 2004 til 2008 og som i tillegg ble høyvekstforetak. Når vi sammenligner foretak som ble startet opp av akademikere med de med lavere utdanning er andelen høyvekstforetak helt lik (28 prosent). Dette funnet bekrefter i stor grad det mønsteret man har funnet i andre studier (herunder den danske og svenske studien i dette prosjektet): Akademikerentreprenører står ikke oftere bak høyvekstforetak når man benytter denne definisjonen.

**Figur 13: Andel foretak med høy og lav vekst (for akademikere og ikke-akademikere)**



I lys av vår korte drøfting om forholdet mellom akademikerentreprenørskap og FoU-fokus, er dette resultatet litt overraskende. De som arbeider med studier av høyvekstbedrifter er godt kjent med at noen få foretak kan vise til svært høy vekst, gjerne knyttet til en spesiell teknologi eller tjeneste som tilbys store og ofte globale markeder. Slike vekstbedrifter står for en stor andel av den samlede veksten i næringslivet over tid. Spilling (2000) viser at 3 prosent av bedriftene står for nærmere 60 prosent av veksten. Det kan tenkes at denne typen bedrifter primært knytter seg til akademiker-entreprenørskap. Dette fenomenet vil sette preg på hvordan høyvekstforetakene ser ut innenfor gruppen. Vi har derfor vært opptatt av hvordan den økonomiske utviklingen innenfor gruppen med høyvekstforetak har sett ut, når vi skiller mellom ulik utdanningslengde. I figur 24 nedenfor ser vi tydelig at akademikerne skiller seg fra de med lavere utdanning når det gjelder de selskapene som har høyest vekst.

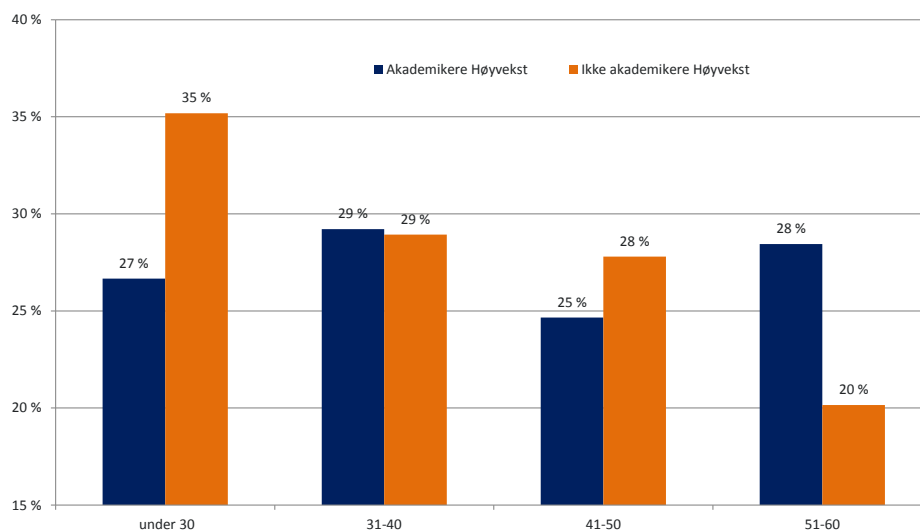
Figur 14: Økonomisk utvikling i høyvekstforetak – fordelt på kjønn og utdanningslengde



I figuren rapporterer vi gjennomsnittlig og median vekst for ulike grupper innenfor høyvekstsegmentet. Dersom gjennomsnittet ligger vesentlig høyere enn median, så betyr det at fordelingen er skjev og at noen få foretak trekker opp gjennomsnittet ved å ha særlig høy vekst. Median-tallene for de med akademisk utdanning ligger ikke vesentlig høyere enn de med kortere utdanning, men det gjør gjennomsnittstallene, både for menn og kvinner blant akademikerne. Dette indikerer nettopp at akademikerentreprenørene står bak en større andel foretak med særlig høy vekst. Ser man eksempelvis nærmere på de teknologiintensive tidligfaseselskapene i porteføljene til profesjonelle såkorn- og ventureinvestorer finner man nærmest utelukkende bedrifter med akademikere som entreprenører. Med dette som bakgrunn ser vi det som viktig å fremheve at akademikere i større grad enn andre står bak de raskest voksende foretakene.

Det er relativt få kjennetegn ved entreprenørene som skaper tydelige forskjeller i forholdet mellom lav- og høyvekstforetak. Utdanningsretning gir ingen tydelige forskjeller, det samme gjelder akademisk arbeidsslett/status, og heller ikke foretakets næringstilknypning synes å være avgjørende. Derimot synes det å være en viss forskjell med hensyn til alder og da også sannsynligvis erfaring. Andelen bedrifter som har blitt høyvekstforetak fremstår som lik for alle aldersgrupper for akademikere mens andelen er tydelig fallende for de med lavere utdanning. Dette kan vitne om at nettopp erfaring og faglig tyngde er viktigere for vekst blant akademikere enn for de med kortere utdanning. Dette mønsteret er nærmere illustrert i figuren under.

**Figur 15: Andel oppstartsbedrifter som har blitt høyvekstforetak – fordelt på aldersgrupper**



I surveyundersøkelsen viser svarene fra respondentene at de bedriftene som vokste raskest i løpet av de siste to årene hadde entreprenører som startet sammen med andre. Videre viste undersøkelsen at de som mener at mangel på kompetent arbeidskraft er en barriere mot fremtidig utvikling, oftere er vekstbedrifter. Hverken type motivasjon for oppstart eller tilbøyelighet til bruk av offentlige tilskuddsordninger fremsto som avgjørende for vekst.

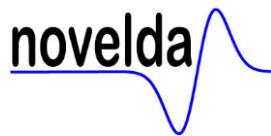
## 4.2. Vekst og deltidsentreprenørskap

Surveyundersøkelsen gir ingen direkte indikasjoner på at bedrifter med heltidsentreprenører vokser raskere enn bedrifter med deltidsentreprenører. Det er likevel grunn til å forvente at bedrifter som vokser raskt over tid vil kreve at entreprenøren velger å gå inn i selskapet på heltid for å fylle behovet for utviklings- og ledelsesoppgaver. Nettopp rollen akademikeren spiller i dynamikken fra deltidsentreprenørskap til heltidsentreprenørskap, som vi kort har beskrevet i kapittel 4.4, er viktig å beskrive for å forklare hvordan akademikers bidrag til vekst skapes over tid. I denne studien har vi ikke hatt mulighet til å følge akademikers status langs denne dimensjonen over tid, men dette er av stor interesse fra et forskningsperspektiv. Et sentralt element i denne sammenheng er hvilke utfordringer og hindre akademikere møter når de går fra å være deltidsentreprenører til å bli dette på heltid. Dette er særlig aktualisert i lys av at deltidsentreprenørene ofte velger å inneha stillinger med høy stillingsbrøk, både i offentlig og privat sektor. Ikke minst er dette relevant i tilknytning til entreprenørens tilgang til velferdsgoder.

## 5. Case-bedrifter

For å belyse mer komplekse sammenhenger knyttet til akademikerens entreprenørielle aktivitet har vi valgt å intervjuere gründere i ni akademiker-bedrifter som representerer vidt forskjellig virksomhet med ulike fagbakgrunn. Felles for disse bedriftene er at de har erfart relativt høy vekst og har klart å tilegne seg en sentral posisjon i sine respektive markeder. Hvilke motiver hadde de? Hva var fordelene og ulempene med å ha akademisk bakgrunn? Hva var formelen bak deres suksess? Dette er spørsmål som preger intervjuene.

### 5.1. Novelda



Novelda er et FoU-intensivt selskap som har utviklet en radarbrikke som kan anvendes for overvåking av vital human aktivitet, personlig sikkerhet, miljøovervåking og en rekke andre bruksområder. Bedriften ble etablert i 2004 av 4 gründere, (dr.ing., prof.ing., dr. ing., siv.ing./MBA). To kom fra akademien og to kom fra næringslivet. Flere av entreprenørene har fortsatt permisjon fra sine forskerstillinger, noe som nok en gang bekrefter akademikerens preferanse for deltidsentreprenørskap og aversjon for å ta hele skrittet ut.

Novelda hadde i 2009 en omsetning på 7,5 mill. kroner og har i dag 14 ansatte. Produktet er kommersialisert og bedriften driver nå med oppskalering for salg (ramp-up fase). Det er nå 60 kunder inne på pilotprosjekter som varer i 18-36 måneder. Bedriften begynner å nå slutten av denne fasen – og skal over i en fase med fokus på volumsalg.

Motivet ved oppstart var hovedsakelig drevet av ønsket om å se resultatet av forskningen og ha fokus på mer anvendte problemer. Gründerne syntes også det var spennende å starte på egenhånd. Det gav følelse av selvutvikling. Det var også et sentralt motiv at de så potensialet for økonomisk gevinst i hva de opplevde som et helt unikt produkt.

Etablererne av Novelda har opplevd å få svært god hjelp fra virkemiddelapparatet, spesielt Norges forskningsråd, men også Innovasjon Norge og Nordic Innovation Centre har bidratt med kapital. Selskapet har hatt en svært høy hit-rate på søknader – sannsynligvis pga. sv. ansattes tunge akademisk bakgrunn. Dette kan med andre ord tolkes som en fordel av å ha akademisk bakgrunn.

Folkene i Novelda peker også på andre fordeler av å være akademiker: Det å ha forsker-legning er en fordel. Da ser man etter nye løsninger og man søker utenfor boksen. Man ser ikke i like stor grad forretningsmessige begrensninger når man ikke kan business. Fordelen med realfagbakgrunn er at man tar større teknologisk risiko – men mindre markedsrisiko. Derfor valgte de samarbeidspartnere med ulike bakgrunn ved oppstart. Nettverk mot akademien gir god kjennskap til studenter og dermed rekrutteringskanaler. Novelda forteller at de har kjørt studenter gjennom masterprosjekter i selskapets retning. De har også brukt det akademiske nettverket til å rekruttere ansatte med høy og riktig kompetanse. Novelda har hatt et stort internasjonalt forskernettverk som har bidratt med produkttesting. Med akademisk bakgrunn får man lettere FoU-midler når man kan trekke på kompetansen i nettverket. For å komme i kontakt med næringslivet har også nettverket hatt stor betydning.

Å være akademiker kan også være en ulempe. Denne knytter seg til at man som tekniker ikke lærer noe om kommersialisering. Ofte tenker man at produktet må være HELT ferdig før det markedsføres. Men det er feil.

Akademisk statusfall ved å gå fra forskning til entreprenørskap har vært et tema i Novelda. Da de startet opp (2004) ble de sett ned på av akademia, for det ga høyere status å forske. Oppstarterne ble sett på som profittjegere. Denne holdningen har endret seg – nå er det positivt å vise at forskningen kan anvendes og at det fører til verdiskaping. Dette legitimerer forskningen og gir en vinn/vinn situasjon for alle. De ansatte i Novelda har opparbeidet verdifull erfaring som man kan ta med tilbake til akademia.

## 5.2. Kjeller vindteknikk



Kjeller vindteknikk leverer tjenester innenfor vindmåling og analyser for vindkraftformål. Bedriften ble etablert i 1998 av 2 gründere (siv. ing. og master i fysikk). Begge er fremdeles eiere, og den ene gründeren er daglig leder. Kjeller vindteknikk omsatte for 31 mill. kroner i 2009 og har i dag 20 ansatte. Tjenestene deres er i dag fullt kommersialisert, og bedriften utvikler nye markeder samt oppskalerer salget.

Gründerne holdt på med en forskningsaktivitet, og så at det de holdt på med ville få konkurranse, derfor løftet de aktiviteten over i et privat selskap. De ønsket å fortsette med det faglige arbeidet – som de både anså som spennende og en svært god ide. Dessuten begynte markedet for disse tjenestene å vokse. Etter hvert ble det også en motivasjon å skape noe selv.

Gründerne sa opp jobben og fikk ett års permisjon uten lønn (gradvis overgang). De fikk inn en partner og en investor til etter ca. 4 år. Bedriften har bl.a. hatt forskningsstiftelsen som investor. Gründerne har nå delvis kjøpt ut stiftelsen, slik at dens eierandel er blitt vesentlig lavere.

Gründerne fremhever at de ikke kunne ha solgt et akademisk utviklet produkt uten akademikerbakgrunn. De peker på at de har hatt god hjelp av jobbnettverket men ikke studienettverket. De fremhever at hovedårsak til vekst ligger i at markedet har blitt større. Selskapet har også gått inn på nye markeder; 1/3 av markedet er i Sverige. Gründerne har ikke brukt mye tenketid på det å ikke lykkes, men tenker at de lett får ny jobb med sin tekniske bakgrunn og er derfor ikke redde for å ta litt ekstra risiko.

## 5.3. Point Carbon

POINT CARBON



Point Carbon analyserer og lager prognoser og nyheter for markedene for handel med klimakvoter og kraft. Selskapet ble etablert i 2000 av 3 gründere. I 2001 kom ytterligere en person til. De har følgende bakgrunn: Dr. kjemiteknikk og grunnfag filosofi, Siv. ing. kjemiteknikk, statsviter, og sivil markedsfører med bakgrunn fra forretningsutvikling (meglerselskap). Selskapet er utvilsomt et eksempel på en tverrfaglig oppstartsbedrift. Point Carbon omsatte for 147,7 mill. i 2009 og har i dag 114 ansatte. Selskapet ble kjøpt opp av det globale informasjonsselskapet Thomson Reuters i 2010, så gründerne er ikke lenger eiere.

Gründerne syntes det var morsomt å starte opp for seg selv. De likte å bygge virksomhet, få noe til å skje, utvikle modeller og bygge organisasjonen. De så samtidig at det var et stort marked som kom til å vokse og de valgte derfor å posisjonerte seg for dette i et fremtidig marked. I oppstarten jobbet de som deltidsentreprenører (nok et eksempel). På dagtid jobbet de på Fridtjof Nansens Institutt, og i Point Carbon på natten/fritiden. Etterhvert fikk de tilbud om andre stillinger med høyere lønn, men ønsket å beholde stillingen med lavere lønn for å kunne utvikle Point Carbon ved siden av. Gründerne bodde billig, hadde lavt forbruk og tok ikke ut lønn de fire første årene. De fikk litt støtte fra Skattefunn og Innovasjon Norge. Dette var gunstig, men ikke avgjørende for selskapets utvikling. Point Carbon fikk inn et japansk selskap på eiersiden da de hadde produktet, brandet og kundemassen på plass.

Gründerne oppfatter det som en stor fordel å ha den tverrfaglige (og litt «odde») faglige bakgrunnen; både naturvitenskap og politisk kunnskap. Dette ga grunnlaget for å modellere og kvantifisere politikk. I oppstartsfasen hadde gründerne et betydelig nettverk fra studiestedet og tidligere arbeidsplass som man rekrutterte fra.

Hovedårsak til vekst ligger i at gründerne hadde grunnleggende kompetanse og utviste en skikkelighet som gjorde at de raskt ble tatt som en seriøs aktør i markedet. De var også svært kostnadsbevisste, utfylte hverandre kompetansemessig og opererte med felles ambisiøse målsettinger.

Det er viktig å få frem at gründerne ikke tenkte på at det ikke skulle gå. Deltidsentreprenørskapet gjorde at risiko ikke var noe stort problem. De hadde jo jobben ved siden av på begynnelsen, og tenker at de lett kunne fått ny jobb med den utdanningsbakgrunnen han har. Deltidsentreprenørskapet og attraktivitet på arbeidsmarkedet var derfor utløsende for at selskapet tok tilstrekkelig risiko.

#### 5.4. Netlife Research

## Netlife Research

Netlife Research er et IT-konsultentselskap som utvikler effektive hjemmesider (såkalt usability) tilpasset brukeren. Selskapet ble etablert i 2000 av 5 gründerne, 3 med bakgrunn som cand.psychol og to sivilingeniører. Selskapet omsatte for 29,2 mill. kroner i 2009, en vekst på 56 % siden 2007. Per i dag har de 35 ansatte. Bedriften er kjennetegnet av organisk vekst (har ikke hatt utpregede vekstambisjoner), ydmykhet for råd og innspill og stor åpenhet mot omgivelsene. Gründerne var preget av sunn naivitet – «gutta fra landet» - og har blitt opplevd som litt ufarlige.

Gründerne var sterkt motivert av å være sine egne sjefer. Selvrealisering sto i fokus. De tvang seg selv til å utforme en forretningsplan (som i ettertid viser seg å bare være eventyr), men fikk dermed etablererstipend fra Innovasjon Norge og Lyngdal kommune på til sammen 200.000 NOK. Det var først da de forsto at de måtte ut og selge at virksomheten tok av. Det var tøffe tider i begynnelsen. De levde 5 stykker på en hybel og spiste gratis brød og frukt fra Da Vincis inkubator for etablerere.

I oppstarten opplevde de det som en fordel å være akademikere fordi de kunne utnytte titlene for det de var verdt for å skaffe kapital, tillitt hos kunder osv. Ulempen ligger i det at de ikke har lært noe om forretningsdrift og etablering på studiene.

Gründerne opplevde ikke akademisk statusfall som noe problem. De har heller ikke opplevd at de har noe å tape, ettersom arbeidsmarkedet har vært godt.

## 5.5. Keep It



Selskapet Keep-it (tidligere TimeTemp) tilbyr indikatorer for tilstandsovervåking av bioaktive produkter. Enkelt fortalt tilbyr man et alternativ til datostempling som angir den temperatur produktet har blitt utsatt for. Denne angivelsen vises gjennom en enkel indikator og dermed blir produktenes holdbarhet dynamisk.

Selskapet ble etablert i 2000 av fire forskere på daværende NLH (i dag UMB). Da prinsippene lot seg verifisere ble Keep It etablert i 2001. Daglig leder og en av gründerne av Keep It, har bakgrunn som siv. ing. fra NTH og har også en MBA fra NHH. Han jobbet i Statoil parallelt med oppstart, men hadde bare 40 timers uke, og hevder selv at han hadde mange timer ledig til annen aktivitet. I 2007 sa han opp jobben og satset fullt på selskapet.

Keep it har i dag en omsetning på 2,3 mill. NOK og 7,5 årsverk. Selskapet er fortsatt i tidlig oppstartsfase men har nå etablert sin første kommersielle kontrakt med REMA.

Motivet ved oppstart var preget av ønsket om å gjøre noe nytt og spennende. Gründerne ville ikke kunne leve med å ikke ha tatt dette valget. De hadde en sterk tro på ideen, og så et klart behov i markedet. Selskapet har vært relativt kapitalintensivt og har overlevd gjennom finansiering fra Norges forskningsråds Matprogram, REC gründer Alf Bjørseth, og i senere tid en rekke venture-aktører, blant annet det statlige investeringselskapet Investinor.

Daglig leder hevder at gründerkap er en personlighetstype, men som akademiker lærer man seg et tankesett og får en verktøykasse som gir retning på etableringen. Det å ha tung kunnskap om fagfeltet er helt avgjørende når man driver kunnskapsdrevet og FoU-basert nyetablering. Økonomisk administrativ utdanning er bare å anse som en støttefunksjon. Han ser ingen ulempe i å være akademiker. Kompetansesammensetningen i styre har i stor grad fulgt bedriftens faser; teknisk arbeid, kapitalinnhenting, kommersialisering osv. Denne endringen i sammensetning har lite med akademikerbakgrunn eller ei å gjøre. Gründerne er trygg på at de har lagt ned sin beste innsats. Men det kan komme eksterne faktorer som man ikke har kontroll på, da må han bare akseptere dette. Fordelen ved å være akademiker er at man lett får jobb andre steder.

Bedriften har i lang tid vært preget av å inneholde både produksjonsfolk og ledere. Dermed har det vært letter å komme i kontakt med alle de miljøer man må ha i tale på veien mot vekst: dagligvarehandel, finans, forskere, byråkrati etc.



## 5.6. Crux Communication



Crux kommunikasjon er et finansielt kommunikasjonsselskap som er lokalisert i Oslo. Selskapet ble etablert 2005 og har i dag også kontorer i Bergen og til sammen har selskapet 12 kommunikasjonsspesialister. Omsetningen er på 22 mill. NOK.

Bedriften startet da tre personer som kjente hverandre relativt godt kom sammen, og som hadde ønske om å drive noe på egen hånd. De hadde alle tung finansfaglig utdanningsbakgrunn og lang journalistisk erfaring. Gründerne kom fra Burson & Marsteller, JKL og fra meglerhuset Carnegie. De hadde erfaring fra Kapital, TDN, Finanskanalen, DN etc. Ingen har journalist-utdannelse og ser ikke behov for dette i lys av deres arbeidserfaring.

De så et tydelig hull i markedet der de store kommunikasjonsbyråene ikke hadde klart å utvikle tilstrekkelig med tyngde inn mot markedet for finansiell informasjon, knyttet til selskapers finansielle og strategiske disposisjoner.

Markedet er sterkt drevet av konjunkturrelle forhold. Når antall børsnoteringer og oppkjøp av bedrifter faller så blir det tyngre å drive slik rådgivning. Selskapet har likevel klart å vokse betydelig i et svakt marked, noe som vitner om langsiktig styrke og konkurransevne.

Det var en åpenbar fordel å ikke ha behov for startkapital. Entreprenørene tok med seg en liten portefølje fra tidligere arbeidsplasser og kunne leve av dette i begynnelsen. Personer innenfor finans er vant med risiko og i liten grad opptatt av sosiale velferdsordninger. Slike ordninger ble derfor ikke viet mye oppmerksomhet av gründerne.

Overgang fra arbeid med finans til kommunikasjonsrådgivning ble sett på som spesielt i finansnæringen. I denne næringen gir det ofte lite status å starte opp for seg selv. Kremjobbene finner man i de store finanshusene.

## 5.7. Kyllingstad og Kleveland



Kyllingstad og Kleveland er et advokatselskap som startet opp i 2006 med fokus på forretningsjuss. Allerede i 2010 omsatte selskapet for 53 mill. NOK, med et driftsresultat på 23 mill. NOK. Selskapet har 26 advokater og opererer som en nisjeaktør inn mot sektorene for offshore leverandørindustri og petro-rettet maritim aktivitet.

Kyllingstad og Kleveland arbeider i en bransje der dynamikken i form av nyetableringer er svært begrenset. Det er få som klarer å konkurrere med de 4 store (WR, BAHR, Wiersolm og Thommesen) og dette mønsteret der de store dominerer er ikke unikt for Norge. Slik er det også i USA, England og mange andre land.

Entreprenørene startet opp fordi de så muligheten for å bygge seg sterk innenfor en nisje som få hadde fokus på. Det fantes en åpning i dette markedet. Dette innebærer samtidig at selskapet ikke er en totalleverandør som advokathus. Eksempelvis har de ingen mulighet til å konkurrere på markedet for generelle tilretteleggingstjenester og M&A.

Det var avgjørende at de var flere som gikk sammen om dette i starten, ellers hadde det aldri fungert. De var tre stykker som startet opp sammen og som gikk fra samme arbeidsplass. Selskapet er med andre ord et eksempel på at sam-entreprenørskap er en viktig faktor bak suksess. Entreprenørene fikk også med seg en meget erfaren administrasjonssekretær fra begynnelsen og brukte samtidig mye ekstern kompetanse knyttet til forretningsførsel. De har enda ikke noen med økonomisk utdanning i selskapet og opplever at de ikke trenger det. Managing partner har mye ansvar for at den administrative delen fungerer og han er erfaren på dette området.

En av entreprenørene presiserer at de har veldig liten grad fokus på strategiprosesser og visjoner i selskapet. Ambisjonen er først og fremst å holde på den posisjonen de har opparbeidet i løpet av de første fem årene

Entreprenørene oppgir at statusfall i tilknytning til det å starte opp for seg selv åpenbart er et relevant tema i denne bransjen. Det gir høyest status å bli partner i en av de store selskapene. Men fordi oppstarterne kom fra et selskap med mye uro, ble overgangen ikke så tydelig problematisk mht. status-fall. I ettertid har de fått mye oppmerksomhet fordi de har turt. De har fått synlighet og mye positiv oppmerksomhet i denne forbindelse.

## 5.8. Humanistisk Akademi



Humanistisk akademi tilbyr undervisnings og rådgivningstjenester knyttet til etiske og filosofiske problemstillinger. Temaer som selvforståelse, saklig begrunnelse, hermeneutikk, yringskultur og antikorrupsjon er på agendaen i deres kontakt med kundene (ofte store selskaper). Selskapet har i dag 2 ansatte. Gründerne har høy akademisk utdanning på doktorgradsnivå og hadde samtidig erfaring fra kommunikasjonsarbeid gjennom PR-bransjen og undervisning gjennom ledende stillinger på Westerdahls. Til en viss grad er dette en nettverksbasert organisasjon med lave faste kostnader. De henter inn eksperter når de trenger det fra academia etc. I begynnelsen fikk selskapet litt kuvøsehjelp som bidro til å øke lønnsnivået noe, men det var ikke snakk om mye. Starten gikk med til å bygge infrastruktur for å skape vekst, men det er slitsomt og benyttes i begrenset grad i dag.

Risikoen for statusfall ved å gå fra academia til entreprenørskap var åpenbart tilstede. I academia måles bunnlinjen i form av prestisje, mens man i næringslivet i større grad er opptatt av økonomisk suksess.

Gründeren fremhever at vekstpotensialet er begrenset i dette segmentet, men at man gjennom et større konsulentmiljø vil kunne utnytte denne kompetansen i et stort kundemateriale og derigjennom skape høy vekst.

## 5.9. Innotech Solar



Innotech Solar ble etablert i Narvik i 2008 og har siden oppstarten vunnet en rekke innovasjonspriser for sin teknologi bla. fra NHO og Innovasjon Norge. Selskapets forretningsmodell går ut på å produsere høykvalitets solceller fra feilproduserte solceller kjøpt fra andre produsenter. Ved normal produksjon klassifiseres mellom 3-5 % av de produserte solcellene som non-prime (solceller med lav kvalitet eller feil) og disse kjøper Innotech Solar opp for så å reparere og videreselge dem.

I dag er Innotech det eneste selskapet i verden som spesialisere seg på produksjon av solceller fra non-prime solceller. Selskapets konkurransefortrinn er basert på den innovative teknologien som ligger bak selskapets produksjon. I Europa har de i løpet av 2010 inngått strategiske partnerskap med de tyske solcelleprodusentene Q-cells og Bosch Solar noe som gir Innotech tilgang til råvarer til deres produksjon i flere år fremover.

Det er store skalafordeler i industrien og selskapet ønsker derfor å ekspandere videre internasjonalt. Innotech forsøker også å utnytte sin «first mover advantage» samtidig som de videreutvikler sin teknologi og jobber aktivt for å patentere denne. På denne måten håper de å beholde sitt konkurransefortrinn fremover.

Innotech har de siste årene vokst hurtig med støtte fra en rekke venturefond bla. Nothzone Venture, Sustainable Technologies Fund og statlige Investinor. I dag har selskapet to produksjonsenheter lokalisert i Norge og Tyskland i tillegg til kontorer i Sveits og Kina. Sistnevnte kontor ligger på Nanjing Road – Shanghai's mest eksklusive forretningsgate.

Gründerne kom fra REC og tok betydelig risiko ettersom dette selskapet er svært kapitalintensivt. Etter hvert som ny kapital er blitt hentet inn har gründerne blitt offer for tung formuesbeskatning i et selskap som går med store underskudd i begynnelsen. Det å få med økonomer fra en tidlig fase var viktig ettersom dette var et kapitalintensivt prosjekt. Som akademikere med teknologisk bakgrunn erfarte gründerne at dette prosjektet på mange måter ble sett på som for risikabelt av andre akademikere, og det er nok et hinder for mange av dem, forteller en av oppstarterne.

## 6. Rammebetingelser, hindre og risiko

I de aller fleste land opereres det med offentlige ordninger som skal stimulere til økt entreprenørskap. Samtidig erfarer mange land at måten de organiserer arbeidslivet og regulerer næringslivet på bidrar til å svekke insentivene for entreprenørskap. Ikke minst gjelder dette hvordan man har organisert sosiale velferdsordninger og i hvilken grad slike ordninger gjelder for selvsyssestatte og entreprenører. Nedenfor går vi først raskt gjennom de mest vesentlige utfordringene med hensyn til svekkede sosiale rettigheter for entreprenører. Deretter presenterer vi resultatene fra surveyundersøkelsen og intervjuer der hindre for og risiko knyttet til entreprenørskap blir kartlagt. Til slutt trekker vi frem problemstillinger knyttet til det faktum at mange akademiker er entreprenører på deltid.

### 6.1. Kort om offentlige rammebetingelser og insentiver for entreprenørskap i Norge

I norsk næringspolitikk er det gjennomgående få insentiver som rettes mot entreprenørskap. Skattesystemet er ikke innrettet mot denne typen insentivering ettersom skattesystemet ikke skiller mellom bedrifter med ulik størrelse eller alder. Det norske skattesystemet avviker markant fra andre europeiske systemer ved at næringsformue skattlegges hardt. For entreprenører som går inn i virksomheter med lange og kapitalintensive utviklingsløp kan formueskatten for entreprenøren bli stor selv om selskapet ennå ikke har begynt å tjene penger. Dette er ikke minst relevant for den typen selskaper som baserer seg på høy vekst.

Det næringspolitiske virkemiddelapparatet inneholder enkelte virkemidler som særlig retter seg mot mindre og yngre foretak (etablererestipend, inkubatorstøtte, såkornfond etc.), men de finansielle ressursene på dette området er begrenset og styres i stor grad av regionale føringer med distriktspolitiske målsettinger. Innen FoU-politikken har man gjennom SkatteFUNN-ordningen utformet et virkemiddel som særlig er relevant for små FoU-intensive foretak. Gjennom forskningsrådets programmer har man i økende grad rettet fokus mot brukerstyrt forskning der bedrifters involvering i forskingsprosjekter blir premiert. Det er likevel en svært begrenset andel av den brukerstyrte forskningsfinansieringen som går til små og unge bedrifter. Innen utdanningspolitikken har man satt opp mindre programmer som skal øke fokuset på entreprenørskap i skolen og i UogH-sektoren. Programmene er små målt i finansielle ressurser.

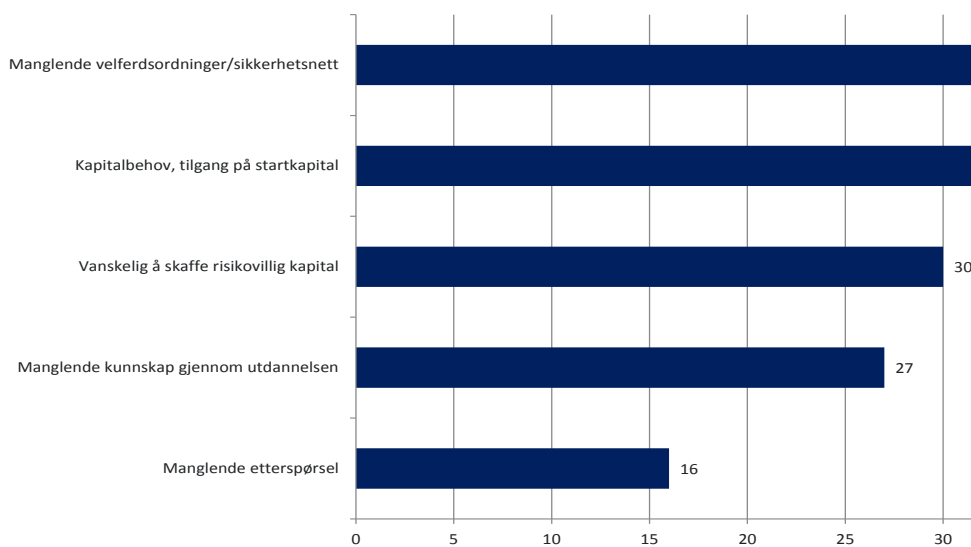
Fra og med 2012 har kravet til egenkapital ved opprettelse av et nytt aksjeselskap blitt redusert fra 100.000 kroner til 30.000 kroner. I tillegg har myndighetene fjernet kravet om revisjon av regnskaper for de minste aksjeselskapene. Dette gjør det lettere for entreprenører å starte opp og reduserer risikoen noe.

Politikken som retter seg mot sosial sikring tar i liten grad særlige hensyn til små og unge foretak. Trygdeordninger og andre sosiale forsikringsordninger er gjennomgående svakere for selvstendige næringsdrivende enn for regulære arbeidstakere. Det er snarere slik at den økte risiko entreprenører påtar seg blir ytterligere forsterket gjennom svake offentlige forsikringsordninger. Gjennom de siste årene har det gradvis blitt foretatt endringer i trygdesystemet som bedrer forholdene for selvstendig næringsdrivende noe.

### 6.2. Hindre for entreprenørskap blant akademiker i Norge

I surveyundersøkelsen har vi rettet søkelys på de hindre som oppleves som mest problematiske for entreprenører med akademisk bakgrunn. I figuren nedenfor rapporterer vi respondentenes svar.

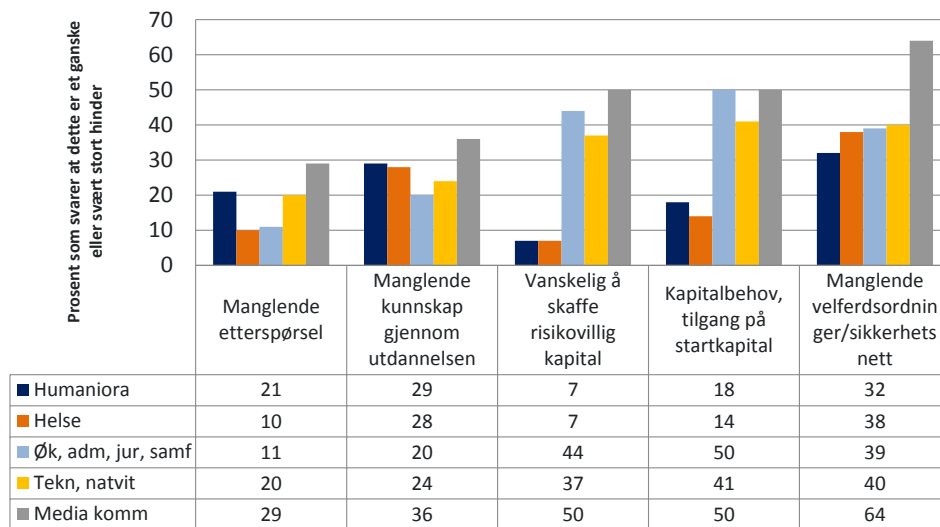
**Figur 16: Hindringer for å starte egen bedrift (prosentandel som svarer "i ganske stor eller svært stor grad) N=207**



Ikke uventet er det mangel på velferdsordninger og sikkerhetsnett som fremstår som det viktigste hinderet for det å starte opp for seg selv. Det at velferdsordningene er så vidt gode for regulære arbeidstakere i Norge bidrar til at den relative risikoen knyttet til det å starte opp for seg selv blir stor. Kvinner mener i noe større grad enn menn at mangel på velferdsordninger/sikkerhetsnett var et hinder for å starte egen virksomhet, hhv. 44 mot 36 prosent. Dette kan være et resultat av at kvinnen gjennom sin rolle i husholdningene er mer avhengig av trygghet rundt egen inntekt, men det kan også gjenspeile at kvinner er mindre villige til å ta risiko. Ikke uventet er det i aldersgruppen 25-34 år at mangel på velferdsordninger i størst grad oppleves som et hinder. Manglende tilgang på startkapital og risikokapital fremstår også som et vesentlig hinder for oppstart. Til en viss grad bør også dette hinderet oppleves som reelt ettersom ekstern kapitaltilgang skal fungere som en screening-mekanisme som selekterer bort de dårlige prosjektene. Samtidig er det viktig å være oppmerksom på at de aller fleste oppstartsbedrifter er lite kapitalintensive og at kapitaltilgang da bør fremstå som et mindre vesentlig problem. At såpass mange likevel oppgir dette som et hinder kan også være et resultat av at mange gjerne vil ha noe startkapital som en form for forsikring i starten for å kompensere for manglende velferdsordninger.

I figuren nedenfor har vi gått gjennom hvordan akademikere med ulik fagretning opplever hindre for entreprenørskap. Entreprenører med ulik akademisk fagbakgrunn gir til dels betydelig avvikende svar mht. hvilke hindre som er av viktighet.

Figur 17: Sentrale hindre fordelt etter utdanningsbakgrunn



Svake velferdsordninger oppleves som et relativt stort hinder for etablering for alle utdanningsretninger. De med Samfunnsvitenskapelig/økonomisk-administrativ bakgrunn opplever mangel på startkapital og risikokapital som de viktigste hindringene, etterfulgt av mangel på velferdsordninger. Dette kan indikere at de i større grad er med på mer kapitalintensive prosjekter, dog fremstår det som litt overraskende ettersom teknologer/naturvitere gjerne er involvert i mer teknologitunge oppstartaktiviteter.

De med helsefaglig og humaniora-bakgrunn har generelt opplevd færre hindringer for å starte egen virksomhet. For disse er igjen mangel på velferdsordninger den viktigste hindringen etterfulgt av manglende kompetanse gjennom utdanningen.

Det er gruppen med media/kommunikasjonsbakgrunn som opplever flest hindringer generelt, men her er det viktig å merke seg at antallet respondenter er lite.

### 6.3. Deltidsentreprenørskap: Mulighet eller tegn på hinder

Studien har så langt pekt på enkelte sentrale kjennetegn ved akademikere som entreprenører: De starter ofte opp som deltidsentreprenører og over halvparten starter opp alene. Kvinnelige akademikere har betydelig lavere sannsynlighet for å starte opp egen virksomhet, men de er betydelig mer aktive på dette området enn kvinner med lavere utdanning.

Det at såpass mange akademikere velger å starte opp som deltidsentreprenører er sannsynligvis et tegn på at de ønsker å avdempes risikoen forbundet med entreprenørskap. Ved å holde på sin rolle som arbeidstaker, nyter de godt av de sosiale forsikringsordninger som denne statusen gir. Det kan nok tenkes at deltidsentreprenørskapet også er preget av at mange akademikere ikke kjenner til de sosiale rettigheter og muligheter som er tilgjengelige for de som ønsker å starte opp på fulltid.

Tiltak som skal bidra til å øke den økonomiske veksten gjennom økt entreprenørskap må ta inn over seg at akademikere er mer tilbøyelige til å starte for seg selv og at de da gjerne først gjør dette gjennom deltidsentreprenørskap. Dette innebærer at ordninger som gjør det vanskeligere for akademikere å drive

entreprenørskap på deltid vil bidra til å svekke nyskapingen i økonomien på sikt og da særlig i de næringssegmenter som er FoU- og kunnskapsintensive. Ordninger som begrenser bruk av deltidsansettelser kan bidra til å begrense deltidsentreprenørskapet blant akademikere. Videre vil ordninger med ulike former for karantenebeskyttelser for ansatte i bedriftene være med på å svekke denne nyetableringsdynamikken. Sist men ikke minst vil et sterkere vern av bedriftens intellektuelle rettigheter (såkalt IPR-beskyttelse) - sett overfor de ansatte - også kunne fundere som et hinder for at nye bedrifter vokser frem gjennom deltidsentreprenørskap. Et eksempel som diskuteres mye er den nye universitetsloven som definerte universitetets IPR-rettigheter mht nyskaping blant forskere. Mange hevder at disse reglene har gitt svakere insentiver blant forskere til å drive kommersielt relevant innovasjon og nyskaping.

## 7. Litteratur

Audretsch, D. B. (2003): Entrepreneurship A survey of the literature, Enterprise Papers No 14 2003, Enterprise Directorate-General, European Commission

Carree, M. A. og A.R. Thurik (2010): The impact of entrepreneurship on economic growth, in Handbook of Entrepreneurship Research, D.B. Audretsch and Z.J. Acs (eds), (Springer Verlag, Berlin, Heidelberg), 557-594.

Grünfeld, L. A. og E. W. Jakobsen (2006): Hvem eier Norge? Eierskap og verdiskaping i et grenseløst næringsliv, Universitetsforlaget, Oslo

Berglann, H., E.R. Moen, K. Røed and J.F. Skogstrøm (2011): Entrepreneurship: Origins and Returns, Labour Economics , Vol 18(2), 180-193

Spilling, O. (2000): Entreprenørskap på norsk, Fagbokforlaget, Oslo

Venneberg, K, F. Delmar og T. Folta (2009): Dynamiken bland företagare, anställda och kombinatörerArbetsmarknad & Arbetsliv, årg 15, nr 2, våren 2009