

Rapport

# Oppstart- og vekstselskap i Osloregionen - 2023



Menon-publikasjon Nr. 141/2023  
Av Maja Olderskog Albertsen, Per Fredrik F. Johnsen and Leo Grünfeld



## Forord

På vegne av Oslo Business Region har Menon Economics kartlagt oppstart- og vekstselskap i Osloregionen. Rapporten gir en oversikt over oppstart- og vekstselskapers bidrag til sysselsetting og verdiskaping i regionen. Arbeidet er ledet av Per Fredrik F. Johnsen med Maja Olderskog Albertsen som prosjektmedarbeider. Leo Grünfeld er ansvarlig partner.

Vi takker Oslo Business Region for et spennende oppdrag. Vi vil også takke referansegruppen bestående av Anniken Hofgaard (Ferd Impact Investing), Hildur Smaradottir (Defigo) og Karl Liapunov (Startuplab) for gode diskusjoner og innspill underveis i prosessen, samt Dealroom for deling av datagrunnlag. Forfatterne står ansvarlig for alt innhold i rapporten.

---

November 2023

Leo Grünfeld  
Prosjektansvarlig  
Menon Economics

---

November 2023

Per Fredrik F. Johnsen  
Prosjektleder  
Menon Economics

# Innhold

<b>NØKKELDEFINISJONER</b>	<b>3</b>
<b>SAMMENDRAG</b>	<b>4</b>
<b>1 OPPSTARTSSELSKAPER I OSLOREGIONEN</b>	<b>6</b>
1.1.1 Oppstartselskapene representerer et bredt spekter av næringer	9
1.2 Oppstartselskapenes bidrag til vekst	10
<b>2 VEKSTSSELSKAPER I OSLOREGIONEN</b>	<b>13</b>
2.1 Antall vekstselskaper i Osloregionen fortsetter å øke	13
2.2 Vekstselskapene er konsentrert rundt IKT og kunnskapstjenester	15
2.3 Vekstselskapenes bidrag til vekst	16
2.3.1 Varig og høy vekst er sjelden vare	17
2.4 Utvikling etter oppstartsfasen	19
<b>3 KAPITALTILGANG FOR VEKST- OG OPPSTARTSBEDRIFTER I TIDLIG FASE</b>	<b>21</b>
3.1 Kapitaltilgangen er bedret over tid	21
3.2 Kapitaltilgang til energi- og klimateknologi blir bedre – kun IKT-næringen tiltrekker seg mer	23
3.3 Investeringsmiljøet i Oslo sammenlignet med nordiske naboer	23
<b>VEDLEGG</b>	<b>25</b>
Kapital- og FoU-intensive oppstartselskaper	25
Metode for identifisering av vekst- og oppstartselskaper	27
Næringsinndeling	29
Datakilder og metode	30
Kunnskapsintensive næringer	30
Definisjon av Osloregionen	31

## Nøkkeldefinisjoner

**Oppstartsselskap.** Oppstartsselskaper er mellom to og fem år gamle målt fra første år med økonomisk aktivitet, og møter minst ett av følgende kriterier:

- a. Kunnskapsintensivt: selskapet er kategorisert i en næring der over 33 prosent av ansatte typisk har mer enn en bachelorgrad.
- b. Innovativt: selskapet har mottatt SkatteFUNN minst én gang i løpet av sine første fem år.
- c. J-kurve: Selskapet har hatt et driftsunderskudd som var dobbelt så stort som akkumulert omsetning i de første to til fem årene, og har registrerte lønnskostnader.
- d. Kapitalintensivt: Selskapet har økt sin innskutte egenkapital med minimum 100 000 kroner.

**Vekstselskap.** Et vekstselskap har vokst med minimum 20 prosent årlig over en treårsperiode, hadde minimum ti ansatte i starten av perioden, og møter minst ett av følgende tre kriterier:

- a. Kunnskapsintensive selskaper: selskapet er kategorisert i en næring<sup>7</sup> der over 33 prosent av ansatte har mer enn en bachelorgrad.
- b. Innovativt eller FoU-intensivt: selskapet har mottatt SkatteFUNN minst én gang.
- c. Kapitalintensivt: Selskapet har økt sin innskutte egenkapital med minimum 1 000 000 kroner, eller har mottatt investeringer fra såkorn- eller venturefond.

**Verdiskaping.** Verdiskapingen i en bedrift er definert som summen av lønnskostnader og bedriftens driftsresultat, korrigert for kapitalslit og nedskrivninger.

**IKT-næringen.** Produsenter av programvare og maskinvare. Tjenesteleverandører med et tungt innslag av teknologi, som SaaS og IKT-konsulentvirksomhet. Inkluderer også telekommunikasjon og produsenter av halvledere. Selskaper plassert i denne næringen har ingen tydelig tilknytning til verdikjeder i spesifikke næringer.

**Kunnskapsnæringer.** Et bredt spekter av spesialisert tjenesteyting rettet mot både næringslivet og mot konsumenter. Eksempelvis konsulenter, arkitekter eller bedrifter som yter profesjonelle tjenester.

## Sammendrag

Denne rapporten gir status på, og innsikt i utviklingen i antall vekst- og oppstartsselskap i regionen. I tillegg synliggjør vi disse selskaperenes bidrag til verdiskaping og arbeidsplasser.

Vi identifiserer 1 855 oppstartsselskaper i Osloregionen i 2022, en nedgang på tre prosent fra 2021. Oppstartsselskapene har en samlet verdiskaping på 3,1 milliarder kroner og 4 500 sysselsatte. Av disse, er 260 identifisert som kapital- og FoU-intensive og vurderes å ha særlig høyt vekstpotensial. De siste fem årene har antallet oppstartsselskaper vært stabilt. Som følge av høy vekst i etableringer under pandemien var det ventet at antall oppstartsselskaper skulle øke i 2022, men veksten har uteblitt. Vi forventer imidlertid at antall oppstartsselskaper øker noe neste år av samme årsak.

Videre finner vi 198 vekstselskaper, en økning på 7 prosent siden 2021. Vekstselskaper i Osloregionen sysselsetter til sammen 9 800 personer og har en verdiskaping på 9,2 milliarder kroner, som utgjør en prosent av verdiskapingen i Oslo. De aller fleste oppstartsselskap, og særlig vekstselskap er lokalisert i Oslo. Figuren under oppsummerer noen av hovedfunnene i rapporten.

Figur 1: Oppsummering av hovedfunn for oppstart- og vekstselskap i Osloregionen i 2022



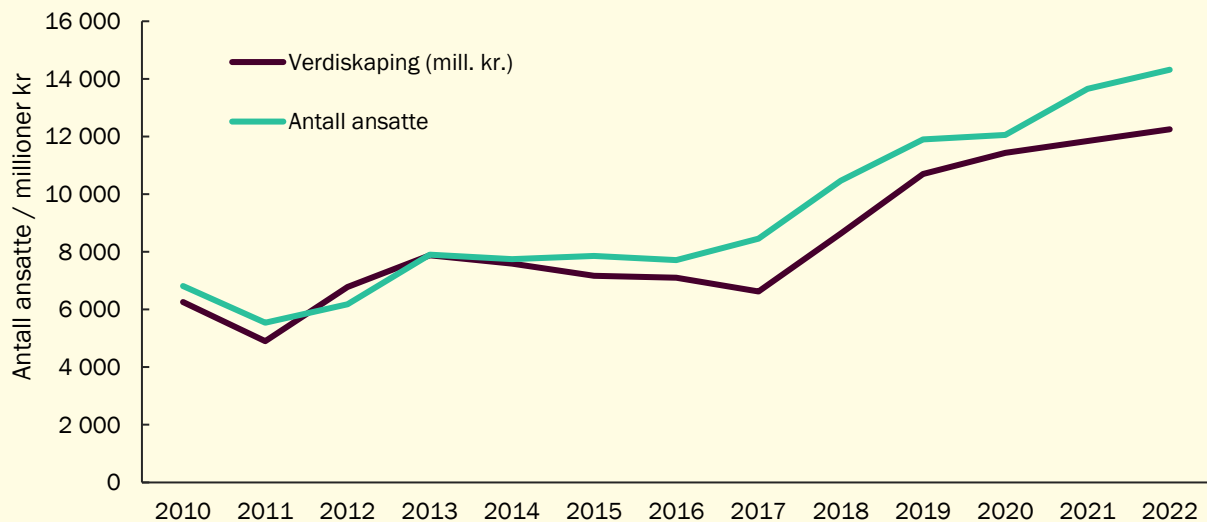
Til sammen identifiserer vi 2051<sup>1</sup> oppstarts- og vekstselskaper i Osloregionen i 2022. Disse selskapene sysselsatte 14 300 personer i 2022, mer enn dobbelt så mange som i 2011. Selskapene sto dermed for 12 prosent av netto jobbvekst i Osloregionen siden 2011.

<sup>1</sup> To av selskapene er både oppstartsselskap og vekstselskap. Antall oppstarts- og vekstselskaper blir derfor lavere enn summen av de to populasjonene.

## Oppstartsselskaper og vekstselskaper i Osloregionen hadde i 2022 en samlet verdiskaping på 12,3 milliarder kroner.

Figuren nedenfor viser utvikling i samlet sysselsetting og verdiskaping fra oppstarts- og vekstselskaper i Osloregionen.

Figur 2 Samlet verdiskaping og sysselsetting i oppstarts- og vekstselskaper i Osloregionen. Kilde: Menon Economics



Økosystemet for entreprenørskap, med oppstarts- og vekstselskaper, er helt avhengig av kapitaltilgang for å finansiere teknologisk utvikling og kommersialisering. Finansiering fra investorer er i de fleste tilfeller en forutsetning for vellykket innovasjonsarbeid, og behovet for kapital er vanligvis stort i utviklings- og kommersialiseringsfasen.

## Selskap i Oslo har over de siste tre årene tiltrukket seg hele 4,4 milliarder euro i ventureinvesteringer

Osloregionens selskaper i tidlig fase tiltrekker seg stadig mer kapital. Sammenlignet med sine nordiske naboer har kapitaltilgangen i tidlig fase bedret seg, i takt med at det er økende antall vekstselskaper og nye investeringsfond i Oslo.

•

I denne rapporten identifiseres innovative oppstartsselskaper med vekstambisjoner, og vekstselskaper som vurderes å være kunnskapsintensive og ha ytterligere vekstpotensial. Rapporten synliggjør oppstart- og vekstselskaperens bidrag til regionen i form av skapte arbeidsplasser, verdiskaping, og andre samfunnsverdier. Rapporten utarbeides årlig, og vil følge Osloregionens utvikling fra år til år.

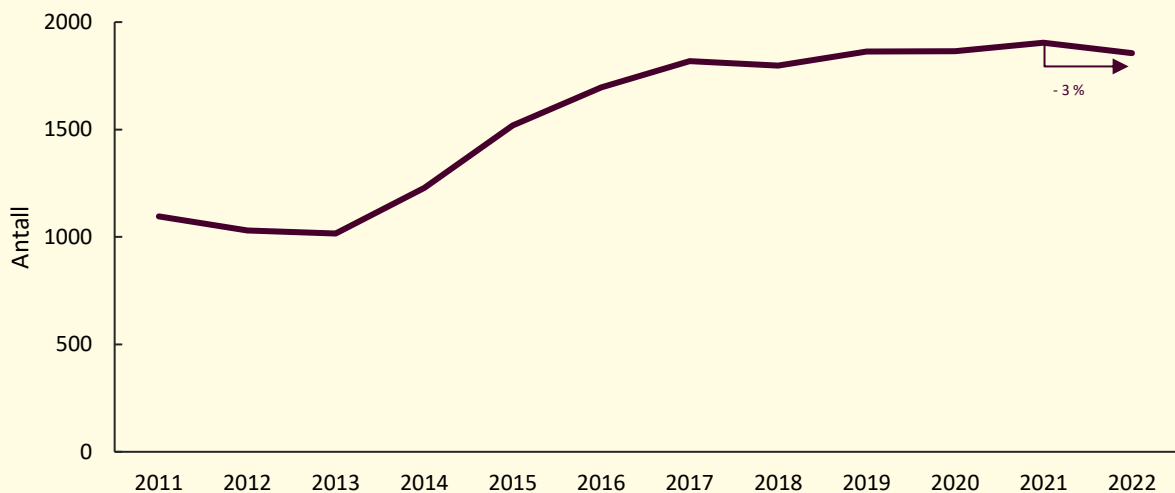
Rapporten er strukturert som følgende. Kapittel 1 presenterer de identifiserte populasjonene av oppstartsselskaper i Osloregionen, og deres bidrag til sysselsetting og verdiskaping over tid. Kapittel 2 presenterer populasjonen av vekstselskaper i Osloregionen, og deres bidrag til sysselsetting og verdiskaping over tid. Kapittel 3 tar for seg utvikling i kapitaltilgang for selskaper i oppstart- og vekstfasen. Datakilder og metode mer grundig forklart er lagt i vedlegg.

# 1 Oppstartsselskaper i Osloregionen

Osloregionen er i 2022 hjem til 1 855 oppstartsselskaper, som bidro med 3,1 milliarder kroner i verdiskaping og sysselsatte 4 500 personer. De fleste av disse befinner seg i Oslo, Bærum, Asker og Lillestrøm. Et flertall av oppstartsselskaper er IKT eller kunnskapsbedrifter, men en stor andel er også spesialisert innen helse og livsvitenskap, energi og klima, eller finansteknologi. Antall oppstartsselskaper i Oslo har falt siden 2021.

Antall oppstartsselskaper i Osloregionen har falt med tre prosent siden 2021.<sup>2</sup> Historisk utvikling i antall oppstartsselskaper i henhold til definisjonen er illustrert i Figur 3.

Figur 3: Utvikling i antall oppstartsselskaper i Osloregionen. Kilde: Menon Economics



Antall oppstartsselskaper i Osloregionen steg kraftig fra 2013 til 2017, men har i de påfølgende årene ligget relativt stabilt på like under 1 900. I 2022 finner vi 1 855 oppstartsselskaper i regionen

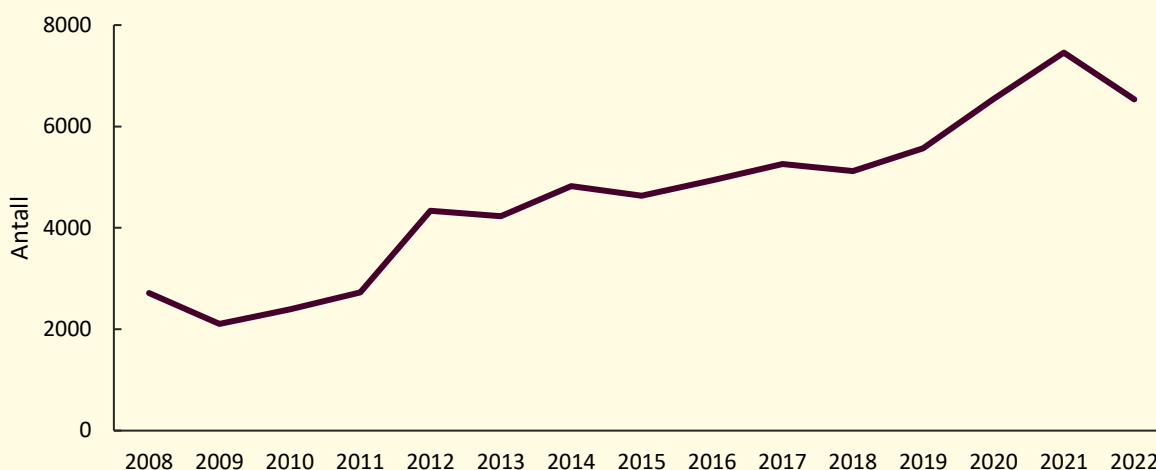
Nyetableringer<sup>3</sup> danner grunnlaget for de innovative oppstartsselskapene. Noen av disse selskapene vil senere bli det vi regner som oppstartsselskaper. Figur 4 viser antall nyetableringer i Oslo fra år til år.

<sup>2</sup> Menon (2022): *Startups and Scaleups in the Oslo Region*

<sup>3</sup> Nyetableringer: Alle selskaper som er registrert i Brønnøysundregisteret samme år.

Et nyetablert selskap er ikke nødvendigvis et oppstartsselskap. Det kan for eksempel være en spin-off eller carve-out fra et større selskap.

Figur 4: Antall nyetableringer i Oslo fra 2010-2022. Kilde: SSB



Her ser vi at antall nyetableringer vokste betydelig i 2020 og 2021, før det igjen falt med 12 prosent i 2022. I 2022 ble 6 500 selskap etablert i Oslo, eller 9,2 per 1 000 innbyggere. Til sammenligning ble det etablert 22 200 selskap i Stockholm, som tilsvarer 9,5 per 1 000 innbyggere. I likhet med Oslo opplevde også Stockholm vekst i antall etableringer i pandemiårene 2020 og 2021, samt ett fall i 2022. Fallet i Stockholm var imidlertid noe mindre på 7 prosent.

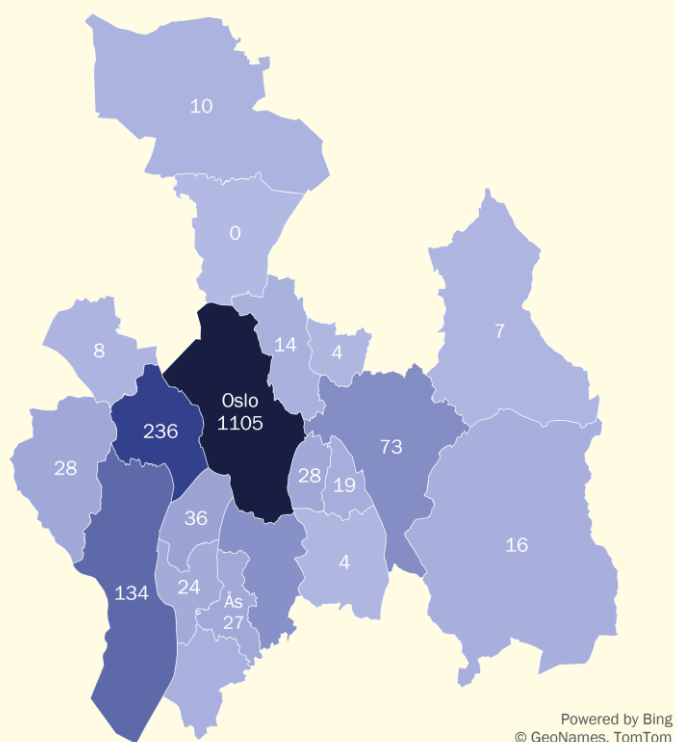
Veksten i Oslo fram mot 2021 skyldes trolig midlertidig økt arbeidsledighet og mange permitteringer. Mønsteret med flere nyetableringer i dårlige økonomiske tider, og tilsvarende færre nyetableringer under nedgangstider går igjen. Høy etableringstakt i pandemiårene vil trolig føre til en økning i antall oppstartsselskap fra neste år, ettersom disse da er 2 år eller eldre og faller innenfor definisjonen brukt her. Det er en rekke andre faktorer som også påvirker utviklingen i antall oppstartsselskap, men økt etableringstakt trekker i retning av flere innovative oppstartsselskap med vekstambisjoner de kommende årene.

Fallet fra 2021 til 2022 kan komme av flere faktorer. For privatpersoner har stigende rentenivåer ført til økende låneutgifter, samtidig som høy inflasjon har økt prisene på andre varer og tjenester. I tillegg har arbeidsledigheten holdt seg lav. Summen av dette kan ha gjort at tryggheten ved stabil og trygg lønn oppleves som mer attraktivt enn risikoen ved å starte noe nytt. Eller med andre ord kan den økonomiske situasjonen i Norge i dag virke hemmende på innovasjon og gründervilje. Det er viktig å bemerke at antall etableringer i regionen fortsatt er høyere i 2022 enn det var i årene før 2020, og at nedgangen sånn sett kan være en normalisering fra årene før.

Osloregionen består av 20 kommuner med Oslo som tyngdepunktet i midten, og 60 prosent av oppstartsselskapene ligger i Oslo kommune. Kartet i Figur 5 viser fordelingen av oppstartsselskaper i Osloregionen.



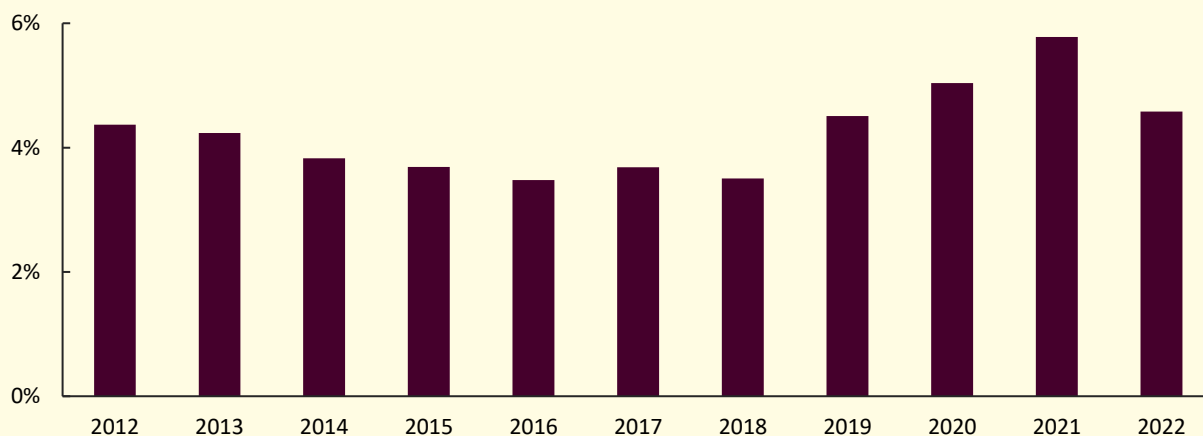
Figur 5: Oppstartsselskaper i Osloregionen i 2022, fordelt på kommuner. Kilde: Menon Economics



Videre ser vi at Bærum, Asker og Lillestrøm også lykkes med å fostre oppstartsselskaper. Disse er blant landets mest befolkningsrike kommuner, med et innovativt næringsliv og sterke kunnskapsmiljøer. I 2022 var det 236 oppstartsselskaper i Bærum, 134 i Asker, og 73 i Lillestrøm. Samlet var 24 prosent av oppstartsselskapene i Osloregionen i disse tre kommunene. Resterende 16 prosent av oppstartsselskapene er spredt blant de øvrige 16 kommunene i regionen.

Ikke alle oppstartsselskapene så dagens lys i Osloregionen. Historisk har om lag 6-7 prosent av oppstartsselskapene i Oslo og omegn blitt etablert utenfor Osloregionen, for så å relokalisere til Osloregionen kort tid etter. Flest selskap relokaliserte fra de største byene, Bergen, Trondheim og Stavanger. I tillegg flytter noen av bedriftene fra tettbygde strøk langs Oslofjorden og inn til Osloregionen. Figur 6 viser hvordan andelen oppstartsselskaper som har flyttet til Osloregionen har utviklet seg.

Figur 6: Andel av oppstartsselskaper i Osloregionen som er tilflyttere. 2012-2022. Kilde: Menon Economics

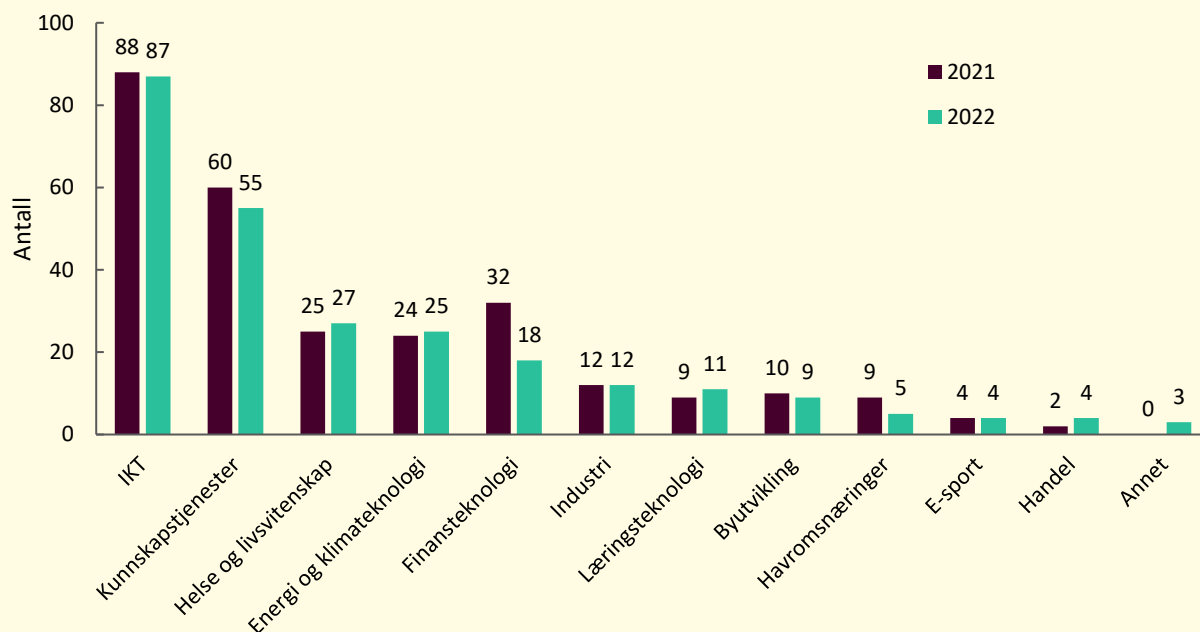


Andel tilflyttere har i gjennomsnitt ligget på om lag fire prosent siden 2012, men andelen har vært noe høyere de siste fire årene. På toppunktet i 2021 var seks prosent av alle oppstartsselskaper i Osloregionen tilflyttere. I 2022 var andelen om lag på nivå med 2019, med rundt 4,5 prosent tilflyttere. Antall tilflyttere falt med 22 prosent fra 2021, som er et større fall enn i populasjonen av oppstartsselskaper samlet. Nedgangen i tilflyttere er slik med på å drive fallet i antall oppstartsselskaper i Osloregionen.

### 1.1.1 Oppstartsselskapene representerer et bredt spekter av næringer

Osloregionen er hjem til en rekke forskningsmiljøer og oppstartsmiljøer som har spisskompetanse innen ulike områder. Som et resultat springer det frem oppstartsselskaper innen en rekke næringer som Norge og Oslo både har hatt tradisjoner for, samt andre områder som er nyere i norsk næringslivssammenheng. For oppstartsselskapene som er enten kapital- eller FoU-intensive, er næringstilhørighet kartlagt i 2021 og 2022. Utgangspunktet for næringsinndelingen er en kartlegging av hvilke verdikjeder selskapene leverer til i de tilfeller hvor produktet er rettet inn mot et tydelig marked. Figuren under viser hvordan selskapene fordeler seg på næringer i 2021 og 2022.

Figur 7: Oppstartsselskaper fordelt på næring. Ekskludert selskap som kun kvalifiserer gjennom å tilhøre en kunnskapsintensiv næring. Kilde: Menon Economics



Vi finner flest oppstartsselskaper innen IKT-næringen.<sup>4</sup> Videre finner man 55 oppstartsselskaper innen kunnskapstjenester, som omfatter profesjonell tjenesteyting, som krever spisskompetanse og ofte betydelig teknologisk kompetanse. Her finner man selskaper som Skråstrek, et konsulentselskap som tilbyr kompetanse innen design, utvikling og prosjektledelse og Sky of Norway som leverer IT-verktøy for interiørdesignere.

Nedgangen i antall oppstartsselskaper viser mer enn noe annet sted innen finansteknologiselskapene. Her har flere selskaper falt ut grunnet alder, mens andre grunnet manglende aktivitet i selskaper.<sup>5</sup> Videre faller også antall selskaper innen kunnskapstjenester, havromsnæringer og innen IKT.

<sup>4</sup> Definisjon av næringen og eksempler på selskaper kan sees i tabell 0-3 i vedlegg.

<sup>5</sup> Det vil si ingen lønnskostnader eller omsetning.

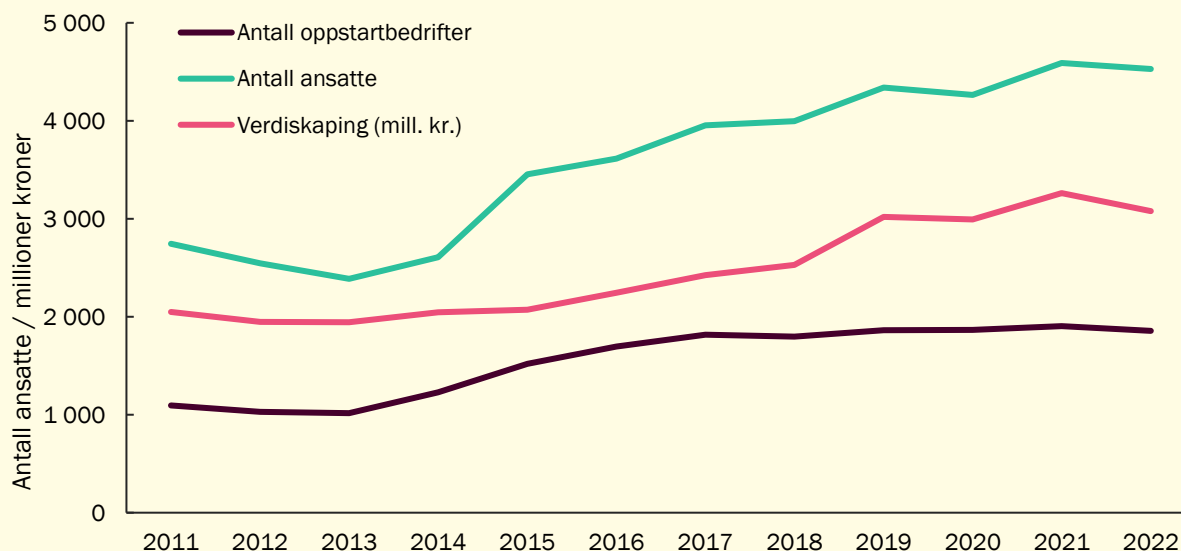
Et felt som får stadig mer oppmerksomhet er området energi og klimateknologi, både grunnet knapphet på energi og behovet for omstilling til fornybare energikilder. Innen energi og klimateknologi finner vi selskap som hydrogenselskapet Hystar som har den største finansieringsrunden hittil i 2023 med 26 millioner dollar, der internasjonale investorer er representert. Et annet selskap innen energi og klimateknologi er Glint Solar, som forenkler prosessen med å identifisere lovende områder for solenergiproduksjon.

Helse og livsvitenskap har i 2022 blitt den tredje største næringen for oppstartsselskaper i Osloregionen. I denne næringen finner vi for eksempel det biofarmasøytiske selskapet Zelluna Immunotherapy, som forsker på celleterapi for kreftpasienter.

## 1.2 Oppstartsselskapenes bidrag til vekst

På lang sikt har antallet oppstartsselskap i Osloregionen økt, men de siste fem årene har antallet vært noenlunde stabilt, og antall oppstartsselskaper var i 2022 om lag likt som det var i 2017. Figuren under viser utviklingen i antall oppstartsselskaper og verdiskapingen<sup>6</sup> og antall sysselsatte i disse selskapene.

Figur 8: Utvikling i verdiskaping og sysselsetting i oppstartsselskaper i Osloregionen.<sup>7</sup> Kilde: Menon Economics



Den flate utviklingen de siste fem årene har skjedd samtidig som økt aktivitet i innovasjonsøkosystemet, og siden 2017 har sysselsettingen i oppstartsselskaper økt med 13 prosent. Veksten i sysselsettingen de siste fem årene drives altså av vekst i antall sysselsatte per selskap. Dette indikerer at oppstartsselskapene klarer å tiltrekke seg arbeidskraft og bygge team tidligere, og at flere av oppstartsselskapene satser.

Verdiskapingen har også vokst til tross for et stagnerende antall bedrifter. Fallet i antall oppstartsselskaper påvirket verdiskapingen proporsjonalt (tre prosent nedgang), mens sysselsettingen kun gikk ned med ett

<sup>6</sup> Verdiskapingen i en bedrift er definert som summen av lønnskostnader og bedriftens driftsresultat, korrigert for kapitalslit og nedskrivninger. Med andre ord kan verdiskapingen forstås som summen av bedriftens avkastning som går til henholdsvis arbeidstakere (lønn), kapitaleiere (overskudd), kreditorer (renter) og stat og kommune (skatt). Alternativt kan det forstås som omsetning fratrukket driftskostnadene forbundet med produksjon. Dette er også kjent som bruttoprodukt eller BNP. Verdiskaping er en av de mest sentrale samfunnsøkonomiske størrelsene, fordi det er den som legger grunnlag for velferd gjennom forbruk og skatter.

<sup>7</sup> I 2015 endret metoden for rapportering av registerbasert sysselsetting seg. Dette medførte til et hopp i sysselsettingen fra 2014 til 2015. Et resultat av dette er at tallene før og etter 2015 ikke er direkte sammenlignbare. Registerbaserte sysselsettingstall blir imidlertid justert etter 2015, men det kompenserer kun delvis for økningen som følge av endringen i rapporteringsregime.

prosent. Det betyr at oppstartsselskaper med relativt høy sysselsetting i mindre grad har falt ut av populasjonen.

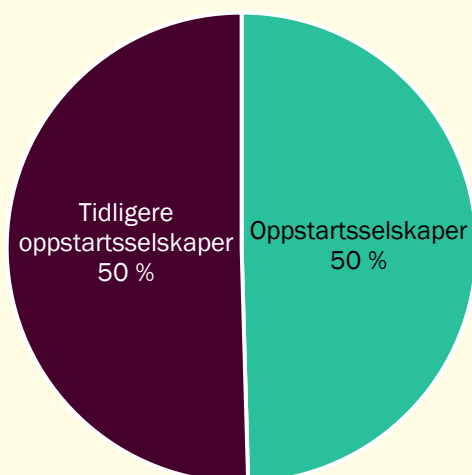
En halv prosent av verdiskapingen i Oslo kommune kan tilskrives oppstartsselskaper, mens om lag én prosent av sysselsettingen. Sysselsettingen i oppstartsselskaper utgjør en større andel av den samlede sysselsettingen i Osloregionen, sammenlignet med andel av verdiskapingen. Dette skyldes at mange oppstartsselskaper går med betydelige underskudd, som igjen reduserer verdiskapingen.

Oppstartsselskaper har typisk lav verdiskaping, som en naturlig følge av fasen de befinner seg i. Det er forventningene om framtidig verdiskaping og sysselsetting som gjør at investorer ønsker å satse, og at samfunnet ønsker å dyrke fram innovasjon og entreprenørskap. I 2022 hadde oppstartsselskaper i Osloregionen en verdiskaping på 3,1 milliard kroner. Dersom vi ser på verdiskapingen i 2022 fra både oppstartsselskaper og selskaper som tidligere har vært identifisert som oppstartsselskaper (de siste 10 årene), finner vi at verdiskapingen er over dobbelt så høy.

## I 2022 skapte nåværende og tidligere oppstartsselskaper verdier for over 6,2 milliarder kroner

Litt over halvparten av verdiskapingen skjedde i de selskapene som tidligere var oppstartsselskaper, som vist i Figur 9.

Figur 9 Verdiskaping i 2022 fordelt på nåværende og selskaper som tidligere har vært oppstartsselskaper (i perioden 2012-2021). Kilde: Menon Economics



Verdiskapingen kommer fra til sammen 3 204 selskaper<sup>8</sup>, der 58 prosent av selskapene er oppstartsselskaper i dag. Det er med andre ord mange oppstartsselskaper som ikke klarer seg, men de

---

<sup>8</sup> 1 349 tidligere oppstartsselskaper og 1 855 nåværende oppstartsselskaper.

selskapene som gjorde det har i dag betydelig høyere verdiskaping per selskap enn nåværende oppstartsselskaper.

Fra 2021 til 2022 er frafallet i oppstartspopulasjonen stort. 416 selskaper som i fjor var identifisert som oppstartsselskaper falt i fra populasjonen i 2022. For en stor del av selskapene skyldes dette at selskapet blir for gammelt for å regnes som et oppstartsselskap, da det krysser 6 år siden aktivitetsoppstart. Disse selskapene fortsetter med andre ord driften, men er ikke lenger nye nok til å regnes som et oppstartsselskap etter våre definisjoner. Seks av disse selskapene er i 2022 identifisert som vekstselskaper: Oslo Works, Fink, Cloud Connection 2, Aera Payment & Identification, Sicra og Morgenstern.

55 av selskapene som falt ifra gikk ut av populasjonen grunnet inaktivitet. Inaktivitet kan være et tegn på flere ting, og vi kan ikke enda vite hva som har skjedd med mange av disse selskapene. Fire av selskapene er fusjonert med andre, og 6 av selskapene er erklært oppløst. De resterende 46 selskaper kan være på vei ut av landet, påbegynnende konkurs, eller det kan være selskapet bare har en periode med inaktivitet.

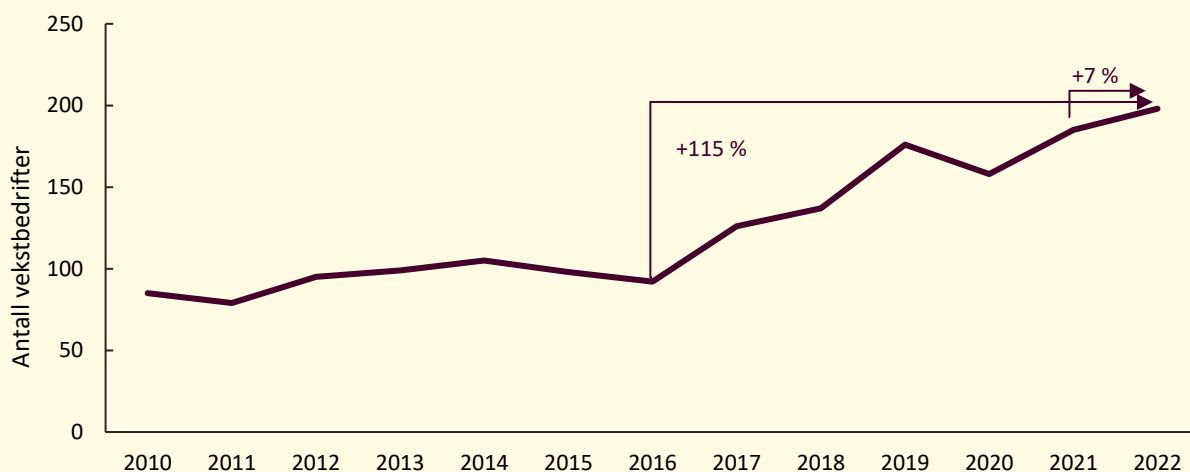
## 2 Vekstselskaper i Osloregionen

Osloregionen er i 2022 hjem til 198 vekstselskaper, som bidro med 9,1 milliarder kroner i verdiskaping og sysselsatte 9 800 personer. De fleste av disse befinner seg i Oslo kommune. Næringene som skiller seg ut med mange vekstselskaper i regionen er teknologiselskap og kunnskapstjenester.

### 2.1 Antall vekstselskaper i Osloregionen fortsetter å øke

Over tid har det vært en betydelig vekst i antall innovative vekstselskaper i Osloregionen. Siden 2016 har antallet mer enn doblet seg, på tross av en nedgang i 2020. Fra fjoråret har antallet steget med 7 prosent. Figuren under viser utviklingen siden 2010.

Figur 10: Utvikling i antall vekstselskaper i Osloregionen. 2010-2022. Kilde: Menon Economics



Sammenlignet med populasjonen av oppstartsselskaper i Osloregionen, er vekstselskapene langt mer konsentrert i Oslo kommune. Figur 11 viser fordelingen av vekstselskaper på kommunene i området. I Oslo finner man 167 vekstselskaper, 85 prosent av populasjonen. Utenfor Oslo er majoriteten av vekstselskapene lokalisert i enten Bærum, Asker eller Lillestrøm.



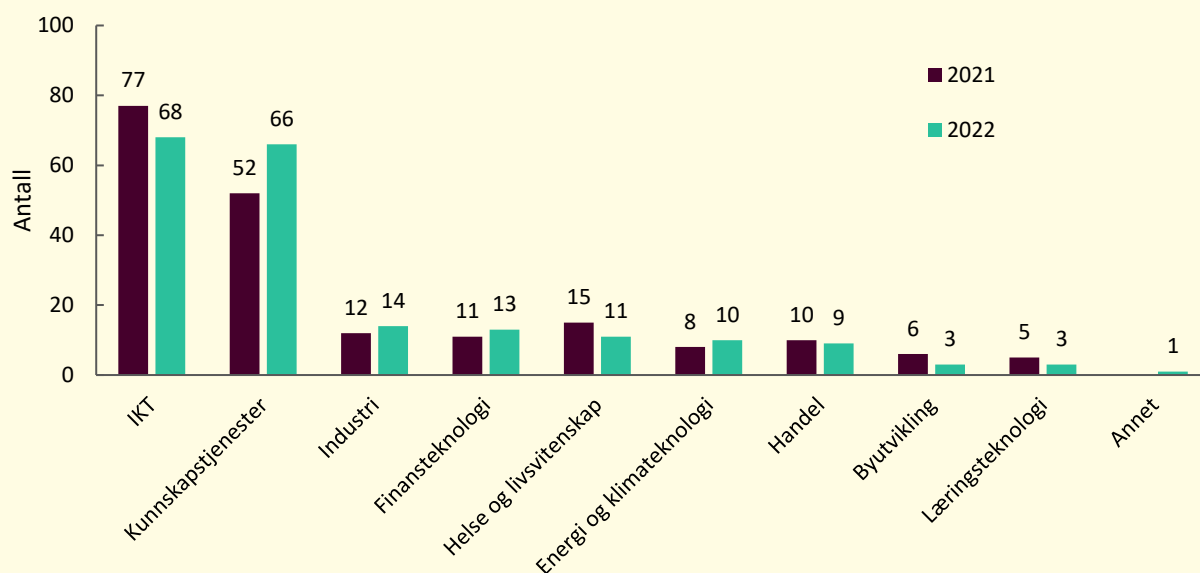
fordelene hovedstaden byr på ved å være fysisk nært andre vekstselskaper og investorer. Tilflytterandelen av vekstselskapene har vært stigende siden 2020, og lå i 2022 på ni prosent.

## 2.2 Vekstselskapene er konsentrert rundt IKT og kunnskapstjenester

Osloregionen er det største markedet for tjenesteyting i næringslivet, kombinert med en IKT-kompetent befolkning som utgjør arbeidsmarkedet. Det er en betydelig spredning av vekstselskaper på ulike næringer, men det er særlig IKT-næringen og kunnskapstjenester som peker seg ut som de som har flest vekstselskaper. En mulig forklaring på dette er at det er mange tjenesteytende bedrifter i disse kategoriene som i første omgang leverer tjenester i det nasjonale markedet, og de er ikke nødvendigvis avhengig av å få innpass i eksportmarkeder for å oppnå betydelig omsetning. Samtidig er det en rekke selskap som slår seg frem internasjonalt fra første stund, eksempelvis Kahoot!.

Figur 13 viser hvordan vekstselskapene fordelte seg på næringer i 2022. IKT og kunnskapstjenester<sup>9</sup> er næringene som dominerer vekstpopulasjonen, med henholdsvis 68 selskaper (34 %) og 66 (33 %) selskaper.

Figur 13: Vekstselskaper fordelt på næring i 2022. Kilde: Menon Economics



I IKT-næringen finner vi en bredde av selskaper, fra selskaper som Tripletex som tilbyr digitale regnskapsprogram, og som i 2022 sysselsatte nesten 300 personer, og omsatte for 740 millioner, til enhjørningselskaper som Remarkable.

I næringen kunnskapstjenester finner vi for eksempel arkitektfirmaet Snøhetta. Blant andre vekstnæringer i Osloregionen finner vi industri, finansteknologi, helse og livsvitenskap, teknologi sentrert rundt handel, energi og klima, byutvikling og læring. Disse næringene rommer et bredt spenn av selskaper, fra Oda i handelsnæringen, til vaksineselskapet Nykode therapeutics, og pengeoverføringstjenesten Neonomics i finansteknologinæringen.

Siden 2021 har de største svingningene skjedd i IKT og kunnskapstjenester, som henholdsvis falt og økte med om lag ti fra ett år til det neste. Svingningene i andre næringer var mindre, men antall vekstselskaper i industrien og finansteknologien økte, mens helse og livsvitenskap, handel og byutvikling falt.

<sup>9</sup> Se vedlegg for en oversikt og hvilke næringer som kategoriseres som kunnskapstjenester.

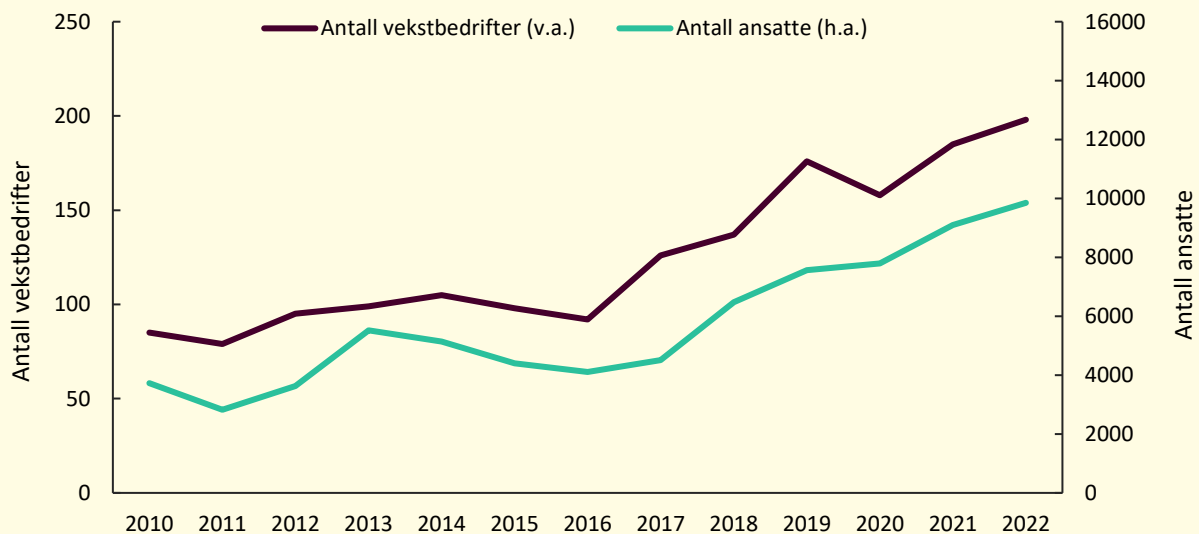


## 2.3 Vekstselskapenes bidrag til vekst

Vekstselskaper er unge selskap i vekst, med et kommersialisert produkt eller tjeneste. Oppskalering involverer ofte internasjonal ekspansjon, samtidig som man henter kapital og fokuserer på rekruttering. Skalering utløser behov for investeringer i både kapitalvarer og humankapital. Norske vekstselskaper trekker ofte fram tilgangen på høyt utdannet arbeidskraft med konkurransedyktige lønnsnivåer som et fortrinn ved å oppskalere fra Norge.<sup>10</sup> På den andre siden pekes det på vanskeligheter med å skaffe kvalifisert arbeidskraft.

Figur 14 viser utviklingen i antall vekstselskaper i Osloregionen, og antall ansatte i disse selskapene siden 2011.

Figur 14: Antall vekstselskaper i Osloregionen og antall ansatte i disse. 2010-2022. Kilde: Menon Economics

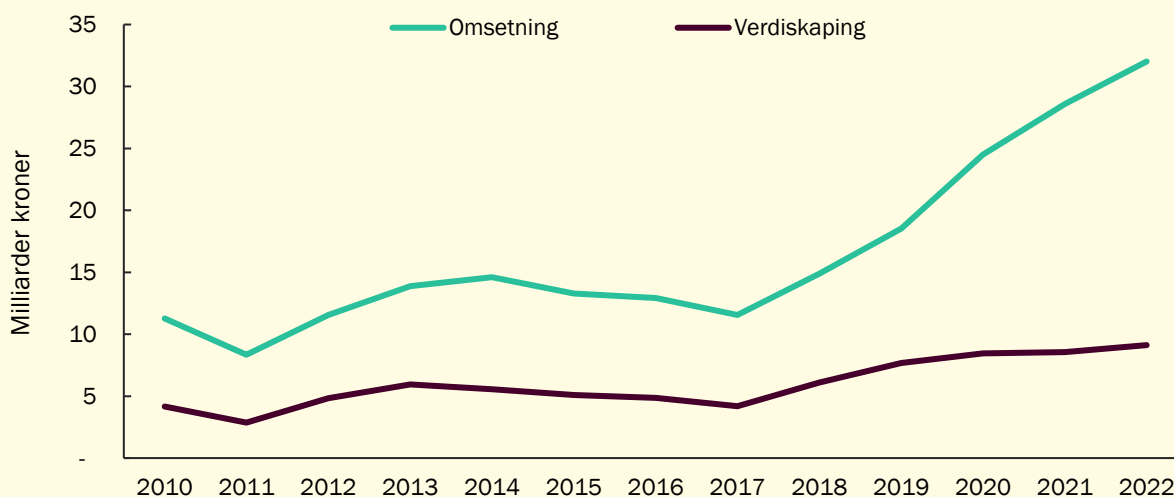


I takt med at antall selskap har økt, har antall ansatte i vekstselskaper i Osloregionen også vokst betydelig, med en vekst på 133 prosent siden 2016. I 2022 sysselsatte innovative vekstselskaper 9 800 personer. I snitt sysselsetter hvert vekstselskap flere enn for fem år siden. Økningen i antall vekstselskaper gjenspeiler utviklingen som har vært oppstartsmiljøet, som videre gjør seg gjeldende med flere innovative vekstselskaper.

Figur 15 viser omsetning og verdiskaping i vekstselskaper i Osloregionen over tid. Selskapene hadde i 2022 en omsetning på 32 milliarder kroner, en økning på nesten 150 % siden 2016. Verdiskapingen fra selskapene var 9,1 milliarder kroner, en vekst på nesten 90 prosent siden 2016.

<sup>10</sup> Menon (2018): Vekstvilkår for norske scale-ups

Figur 15: Omsetning og verdiskaping i vekstselskaper i Osloregionen over tid. 2010-2022. Kilde: Menon Economics

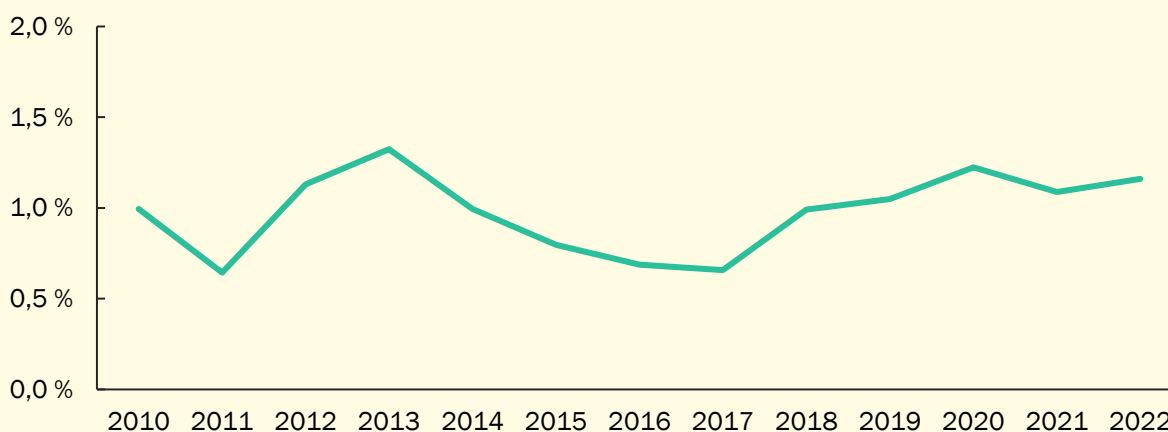


I perioden 2011 til 2013 var det vekst både i selskapenes omsetning og verdiskaping, før et fall mellom 2013 og 2017. Fra 2017 har utviklingen skutt fart, med betydelig vekst i verdiskaping og omsetning i vekstselskapene.

Omsetning og verdiskaping i populasjonen varierer over tid, ettersom noen av selskapene vokser, mens andre ikke lykkes å opprettholde veksttaket og faller ut av definisjonen. Likevel er den underliggende trenden er at både omsetning og verdiskaping vokser over tid, i takt med antall vekstselskap.

Figuren under viser verdiskapingen i Osloregionens vekstselskaper som andel av Oslos samlede verdiskaping. Vekstselskapenes verdiskaping utgjør i gjennomsnitt 1 prosent av Oslos samlede verdiskaping. I 2022 var denne andelen 1,2 prosent.

Figur 16: Vekstselskapers andel av samlet verdiskaping i Oslo kommune. Kilde: Menon Economics

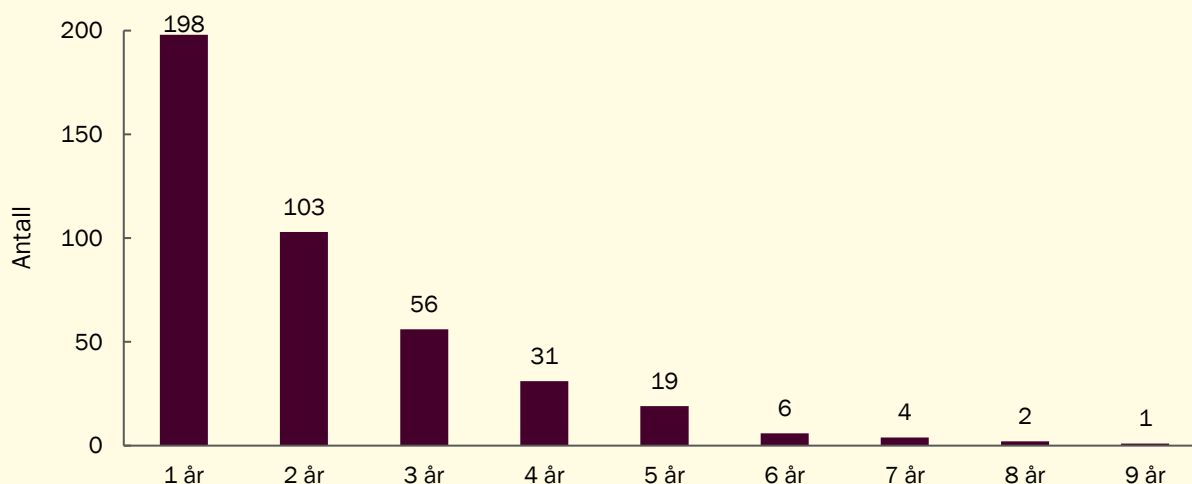


### 2.3.1 Varig og høy vekst er sjelden vare

Mange selskap greier å oppnå vekst over en kortere periode, men de færreste klarer å opprettholde høy vekst over lang tid. Det finnes imidlertid noen få vekstvinnere som klarer dette over lengre perioder.

Vi har sett på hvor mange av vekstselskapene i 2022 som har hatt høy vekst sammenhengende de siste årene. Figuren under viser hvor mange sammenhengende år disse selskapene har vært vekstselskap.

Figur 17: Antall sammenhengende år som vekstselskap, blant vekstselskapene i 2022. Kilde: Menon Economics



Figuren viser at nesten halvparten av vekstselskapene i 2022 ikke var definert som vekstselskap i 2021.<sup>11</sup> Av de 198 selskapene som i 2022 var innovative vekstselskaper, var kun 103 av disse definert som vekstselskaper året før. Det vil si at de på dette punktet ikke enda hadde hatt tre sammenhengende år med høy vekst. Det illustrerer hvor stor utskiftning det er fra år til år blant selskaper som klarer å ha tilstrekkelig vekst for å defineres som vekstselskaper. Kun ett av selskapene vokste nok til å kunne kalles vekstselskaper i mer enn åtte år på rad. Dette selskapet var Knowit Dataess. Verdiskapingen i selskapet har vokst med mer enn 1100 prosent siden 2014, og var i 2022 på 175 millioner kroner.

Blant selskapene som er vekstselskaper i 2022, har tre andre selskaper lyktes med å opprettholde svært høy vekst helt siden 2016 eller tidligere: Gelato (siden 2015), House of Control (2016) og Admincontrol (2016). Admincontrol krysset 200 millioner i verdiskaping i 2022, og Visma annonserte i 2022 intensjoner om å kjøpe opp House of Control for 689 millioner kroner, en pris som på det tidspunktet lå 60 prosent høyere enn selskapets gjeldende aksjekurs.

Vekstselskapene i 2022 har allerede skapt store verdier. Samlet har disse 198 selskapene skapt 9 800 arbeidsplasser og en verdiskaping på 9,1 milliarder kroner i løpet av det siste tiåret. I lys av hvor vanskelig det er å opprettholde høy vekst over tid, er det sannsynlig at mange av vekstselskapene i 2022 vil stagnere eller bli kjøpt opp. Det er derfor forventet betydelig utskiftninger i neste års vekstselskapspopulasjon.

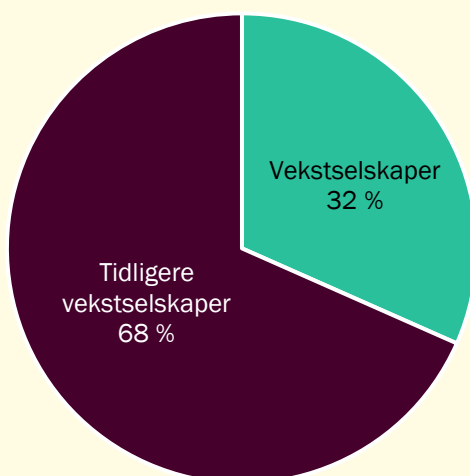
Vekstselskapene bidrar med høy verdiskaping, men frafallet i populasjonen er svært stort. Dersom vi også inkluderer verdiskaping fra selskaper som har blitt identifisert som vekstselskaper i perioden 2012-2022 kan vi se det totale bidraget til verdiskapingen i Osloregionen, som innovative vekstselskaper har.

## **Til sammen hadde nåværende og tidligere vekstselskaper en verdiskaping på 29 milliarder kroner i 2022**

Verdiskapingen skjedde i til sammen 765 selskaper, hvorav 567 var tidligere vekstselskaper.

<sup>11</sup> De kan imidlertid ha vært det i for eksempel 2020, eller tidligere

Figur 18 Verdiskaping i 2022 fordelt på nåværende vekstselskaper (i 2022) og selskaper som tidligere har vært vekstselskaper (i perioden 2012-2021). Kilde: Menon Economics



Nesten 70 prosent av verdiskapingen skjedde i selskaper som ikke var vekstselskaper lenger i 2022. Mange av disse selskapene fortsetter å vokse, men i et lavere tempo enn tidligere. Dette gjør at de ikke lenger inngår i vår populasjon. Årsakene til at selskaper faller ut av vekstselskapspopulasjonen er mange. Fra 2021 til 2022 falt 47 selskaper ut av populasjonen fordi de oversteg alderskriteriet for denne typen selskap (10 år). 56 selskaper falt ifra populasjonen grunnet inaktivitet, og fire selskaper ble fusjonert med andre.

## 2.4 Utvikling etter oppstartsfasen

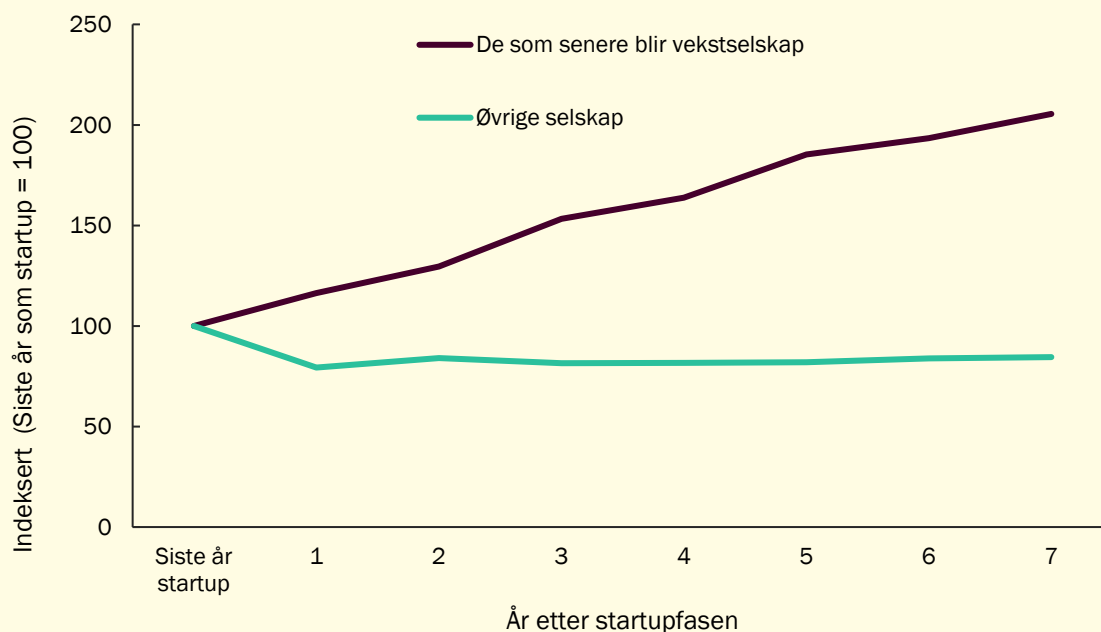
De færreste oppstartsselskaper ender opp som vekstselskaper, ettersom mange gode idéer ikke lykkes, og de færreste oppstartsselskaper når 10 ansatte og vekstfasen. For å undersøke utviklingen i de identifiserte selskapene i tiden etter oppstartsfasen, har vi sett på hvordan deres sysselsetting og verdiskaping utvikler seg i etterkant. Vi skiller gruppen i to: de som senere blir vekstselskap, og de som ikke blir det.

Vi har sett på utviklingen fra det siste året som oppstartsselskap og fem år fremover for de to gruppene.<sup>12</sup> Oppstartsselskapene som senere blir vekstselskap, har allerede i siste år som oppstartsselskap betydelig høyere sysselsetting, verdiskaping og omsetning, sammenlignet med øvrige selskap.

Figuren under viser hvordan sysselsettingen utvikler seg for de som senere blir vekstselskaper, og de som ikke blir det. Utviklingen er indeksert for å muliggjøre sammenligning.

<sup>12</sup> Utvalget begrenser seg til selskap som har registrert fem år med utvikling etter oppstartsfasen (inntil seks år gamle).

Figur 19: Indeksert utvikling i gjennomsnittlig sysselsetting etter oppstartsfasen, splittet på selskap som senere blir vekstselskap, og øvrige selskap. Indeksert til 100 for siste år i oppstartsfasen. Kilde: Menon Economics



I perioden etter oppstartsfasen, har selskapene som senere blir vekstselskap betydelig vekst, som forventet. Fem år etter oppstartsfasen har selskapene i snitt 85 prosent høyere sysselsetting. Utviklingen for de som ikke blir vekstselskap er imidlertid svak første år etter oppstartsfasen, med et fall i sysselsetting på 20 prosent. I de påfølgende år utvikler sysselsettingen blant de øvrige selskapene seg stabilt, men forblir i snitt lavere enn det var i oppstartsfasen. Samlet sett er det et tydelig skille mellom de som greier å vokse og senere blir vekstselskap, mens øvrige selskap har en flat utvikling over tid.

### 3 Kapitaltilgang for vekst- og oppstartsbedrifter i tidlig fase

Selskap i tidlig fase i Oslo tiltrekker seg stadig mer kapital. Sammenlignet med sine nordiske naboer har kapitaltilgangen i tidlig fase bedret seg, i takt med at det er økende antall vekstselskaper og nye investeringsfond i Oslo. Selskap i Oslo har over de tre årene tiltrukket seg hele 4,4 milliarder euro i ventureinvesteringer.

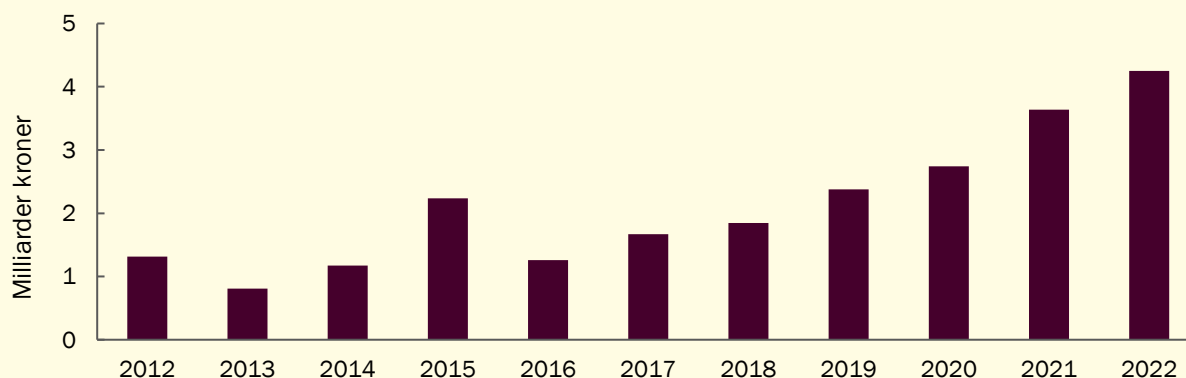
Økosystemet for entreprenørskap, med oppstarts- og vekstselskap, er helt avhengig av kapitaltilgang for å finansiere teknologisk utvikling og kommersialisering. Finansiering fra investorer er i de fleste tilfeller en forutsetning for vellykket innovasjonsarbeid og behovet for kapital er vanligvis stort i utviklings- og kommersialiseringsfasen.

Ved hjelp av statistikk fra ulike kilder, belyser vi her tilgangen på kapital i form av investeringer i oppstarts- og vekstselskaper. Vi har et fokus på tidlig bedriftsfase, også kjent som såkorn- og venturekapital. Vi ser på tilgangen på kapital basert på en rekke kilder, også relativt til de øvrige nordiske hovedstedene.

#### 3.1 Kapitaltilgangen er bedret over tid

Ved hjelp av Menons regnskapsdatabase har vi sett på innskutt egenkapital i oppstart- og vekstselskap i Osloregionen. Figuren under viser hvordan innskutt egenkapital i bedrifter har utviklet seg over tid blant oppstartsselskapene.

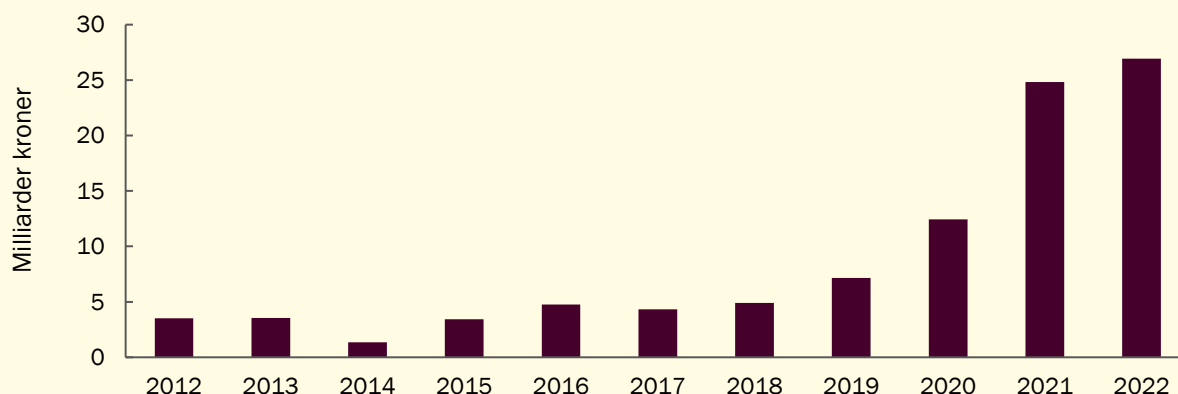
Figur 20: Oppstartsselskap - Utvikling i innskutt egenkapital over tid. 2012-2022. Kilde: Menon Economics



Innskutt egenkapital i oppstartsselskap har økt betydelig de siste seks årene, med stabil vekst siden 2016. I 2016 var det 1,3 milliarder kroner innskutt egenkapital i oppstartsselskap, og i 2022 hadde det økt til 4,3 milliarder kroner i 2022. Veksten i innskutt egenkapital har vært høyere enn veksten i antall oppstartsselskaper, slik at innskutt egenkapital per oppstartsselskap har økt markant.

Videre har vi sett på innskutt egenkapital i de identifiserte vekstselskapene, og utviklingen over tid er vist i figuren under.

Figur 21: Vekstselskap - Utvikling i innskutt egenkapital over tid. 2012-2022. Kilde: Menon Economics



I 2022 hadde vekstselskapene i Osloregionen 26,9 milliarder kroner i innskutt egenkapital, opp fra 24,8 året før. Sammenlignet med 2020 og 2021, hvor veksten var svært høy, var det en moderat vekst i 2022. I perioden 2018 til 2021 har antall børsnoteringer av norske vekstselskap vært svært høy, og ble sett på som en attraktiv måte å hente inn kapital på. Interessen for dette har dobbet av siden da. Samtidig gjør den underliggende veksten i antall vekstselskap at innskutt egenkapital samlet sett vokser.

Det er mange piler som peker i retning av bedret kapitaltilgang. Nasjonal statistikk fra aktive eierfond viser en økning i investerte beløp i såkorn- og venturefasen, særlig de siste årene. I tillegg har 60 nye investeringsinstrumenter rettet mot bedrifter i oppstarts- og vekstfasen kommet til.<sup>13</sup> En stor andel av kapitalen som tilføres vekstselskapene er internasjonal kapital. Dette gjelder både for de unoterte og for de børsnoterte selskapene. På de ulike markedsplassene på Oslo Børs eier utenlandske investorer 41,2 prosent av aksjeverdiene i 2023.<sup>14</sup> Tilsvarende utgjør utenlandske investorer en betydelig andel av kapitalen som tilføres gjennom venturefond.<sup>15</sup>

Samtidig som pilene peker i riktig retning de tidligste fasene, er det mange selskaper som har utfordringer med kapitaltilgang i skaleringsfasen hvor man har negative driftsresultat uten mulighet for å finansiere veksten uten fremmedkapital. Denne bedriftsfasen er ofte omtalt som «dødens dal». Denne vekstkapitalen oppgir mange norske entreprenører å mangle. En relativt liten andel av kapitalen i sen venturefase kommer fra norske investorer, som kan indikere at det er begrenset tilgang på vekstkapital fra norske venturefond.<sup>16</sup> Videre er det mange som har utfordringer med å skaffe pilotkunder i det etablerte næringslivet, ofte som følge av svake koblinger mellom FoU-miljøene og oppstartsmiljøene på den ene siden, og det etablerte næringslivet på den andre siden. Kombinasjonen av mangel på vekstkapital og pilotkunder, gjør det utfordrende for mange virksomheter å komme gjennom «dødens dal». Der hvor det næringsrettede virkemiddelapparatet har en rekke ordninger rettet mot bedrifter i oppstartsfasen, er det relativt få virkemidler rettet mot denne vekstfasen.

<sup>13</sup> I evalueringen av Innovasjon Norges oppstartsfinansiering ble det identifisert 60 nye investeringsinstrumenter i form av fond og investeringsrammer rettet mot bedrifter i oppstart- og vekstfasen. Samlet ble det identifisert kapital rettet mot tidlig fase på 16 milliarder kroner i perioden 2015 til 2021,

<sup>14</sup> <https://aksjenorge.no/aktuelt/2023/04/20/eierskap-pa-oslo-bors/>

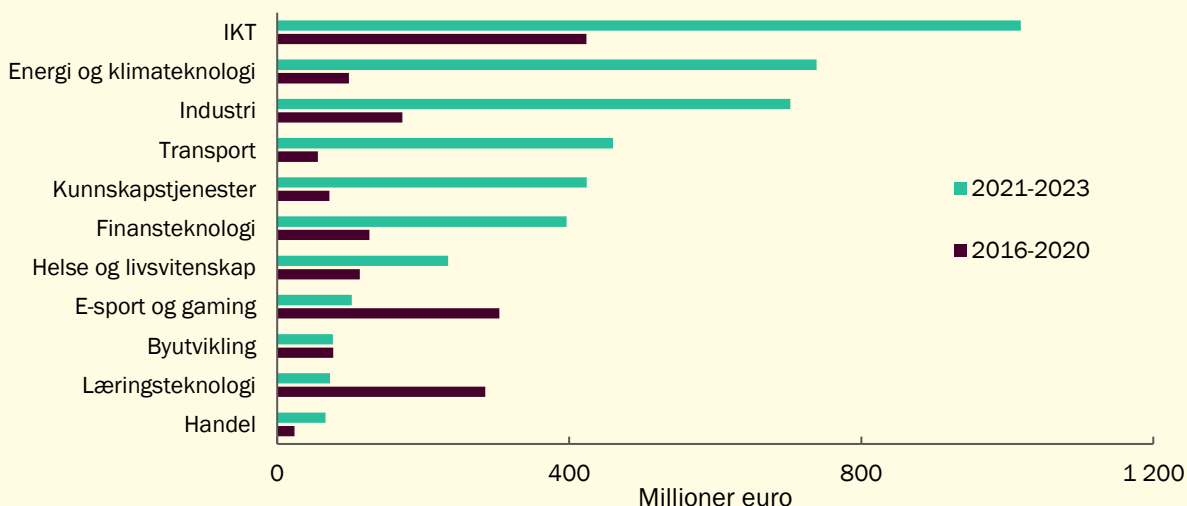
<sup>15</sup> Menon (2023): Private Equity Funds in Norway

<sup>16</sup> <https://dealroom.co/guides/nordics>

### 3.2 Kapitaltilgang til energi- og klimateknologi blir bedre – kun IKT-næringen tiltrekker seg mer

Ved hjelp av Dealroom sin database over investeringer i oppstart- og vekstbedrifter er vi i stand til å se på hvilke næringer som tiltrekker seg mest kapital. Samlet har selskapene hentet inn 6 milliarder euro i perioden 2016-2023. Av disse, er 4,3 milliarder euro investert i perioden fra 2021 og til 2023.<sup>17</sup> I figuren under viser vi hvordan samlede investeringer fordeler seg på næringer.

Figur 22: Investeringer i Osloregionen fordelt på næringer fra 2016 til 2023. Inkluderer investeringer i både oppstart- og vekstbedrifter. Millioner euro. Kilde: Dealroom.co <sup>18</sup>



De siste årene har selskap i IKT-næringen tiltrukket seg mest kapital med 1 milliard euro i perioden 2021-2023, etterfulgt av energi og klimateknologi med 740 millioner euro og industri med 700 millioner euro. Blant store kapitalinnhentingsrunder i IKT finner vi Ardoq og Unleash. Innen energi og klimateknologi har Morrow hentet betydelige mengder kapital, i tillegg til Hydrogen Mem-Tech og Otovo. Sammenlignet med perioden før, har gapet fra IKT til energi og klimateknologi og industri blitt langt mindre, som illustrerer at mer investeringer i tidlig fase tilflyter disse næringene. Videre har både kunnskapstjenester, transport og finansteknologi tiltrukket seg betydelige investeringer siden 2021, med store runder i selskap som Dune Analytics (finanssteknologi) og Xeneta (transport). De samme næringene har også hatt betydelig vekst sammenlignet perioden 2016-2020.

Helse og livsvitenskap har ikke hatt samme vekst, men har mottatt over 230 millioner euro i investeringer siden 2021 med investeringer i Nordic Nanovector og No Isolation blant annet. Innen E-sport og gaming, samt læringsteknologi har imidlertid investeringsnivået falt i perioden 2021-2023, sammenlignet med 2016-2020. Innen byutvikling har nivået vært stabilt.

### 3.3 Investeringsmiljøet i Oslo sammenlignet med nordiske naboer

For å vurdere kapitaltilgang i Osloregionen opp mot de andre nordiske hovedstadsregionene, har vi anvendt statistikk fra Dealroom. Dealroom kartlegger investeringer globalt, og muliggjør sammenligning mellom de

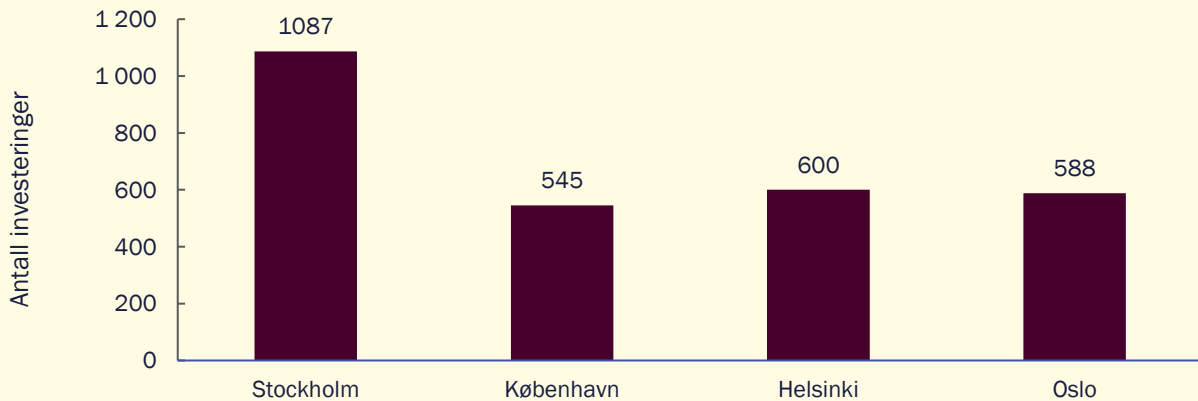
<sup>17</sup> Uttrekk for 2023 fra Dealroom.co er gjort i oktober 2023.

<sup>18</sup> Noen selskap er tagget i to næringer og vil dobbelttelles



nordiske hovedstedene. I figuren under viser vi antall investeringer i ventureselskaper i de fire hovedstadsregionene i perioden 2020 til 2022.

**Figur 23: Antall investeringer i ventureselskaper i de nordiske hovedstadsregionene i perioden 2020-2022. Kilde: Dealroom.co**

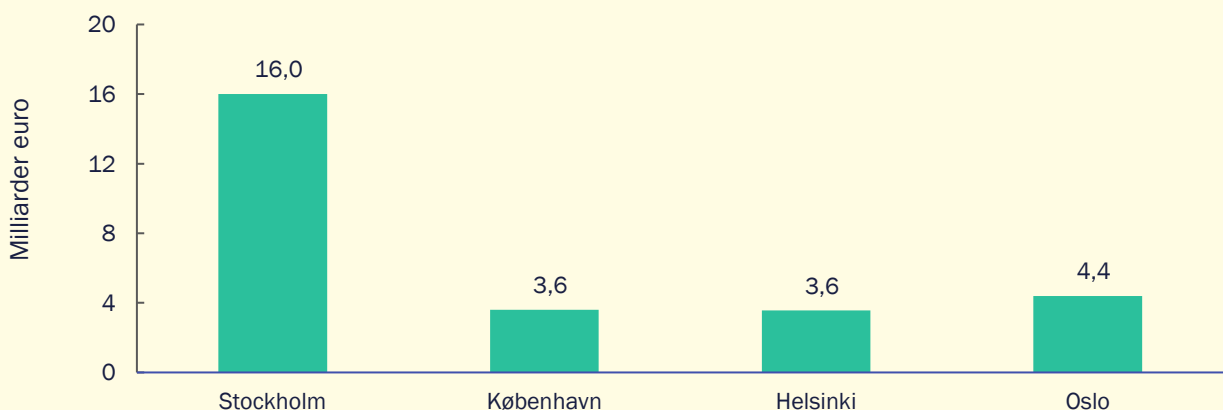


Sammenlignet med Stockholm, er investeringsnivået i både Oslo, København og Helsinki langt lavere, med omtrent 45-50 prosent færre investeringer. Stockholm har et mer modent økosystem for oppstartsselskap, og har over tid vært det nordiske lokomotivet innen fremvekst av innovative selskaper og et velutviklet marked for risikokapital med god kapitaltilgang.

I perioden 2020 til 2022 har investeringsaktiviteten målt ved antall investeringer i Oslo vært marginalt lavere enn i Helsinki, og noe høyere enn i København. Tradisjonelt har Oslo vært bak begge disse byene når det kommer til ventureinvesteringer, men de siste årene har Oslo tettet gapet, som også reflekteres i statistikken for de seneste årene.

Når det kommer til investert beløp blir forskjellen mellom Stockholm og de nordiske naboene enda større, som vist i figuren under.

**Figur 24: Investert beløp i ventureselskaper i de nordiske hovedstadregionene i perioden 2020-2022. Milliarder euro. Kilde: Dealroom.co**



Selskap i Oslo har over de tre årene tiltrukket seg hele 4,4 milliarder euro i ventureinvesteringer. Det er imidlertid langt unna Stockholm, hvor til sammen 16 milliarder euro er tilført ventureselskaper. Sammenlignet med København og Helsinki, som hadde 3,6 milliarder investert i ventureselskaper, så er nivået 22 prosent høyere i Oslo, som ytterligere understreker at Oslos risikokapitalmiljø har utviklet seg og at innovative selskaper i tidlig fase har fått bedre tilgang på kapital relativt sett.

# Vedlegg

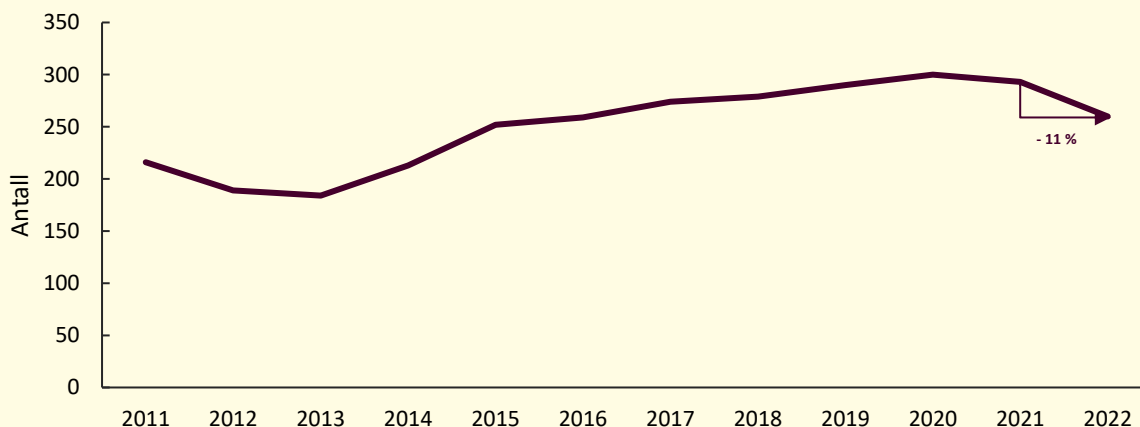
## Kapital- og FoU-intensive oppstartsselskaper

Majoriteten av oppstartsselskapene er identifisert gjennom å tilhøre en kunnskapsintensiv næring<sup>19</sup>. Norge er et land med generelt høyt utdanningsnivå, og derfor er mange næringer definert som kunnskapsintensive.

For å spisse fokuset inn mot innovative oppstartsselskap med vekstambisjoner, ser vi nå på oppstartsselskaper som anses som innovative, som følger en j-kurve-utvikling eller som er kapitalintensive<sup>20</sup>. Med disse kriteriene identifiserer vi 260 oppstartsselskaper. Dette er presise indikatorer for både vekstambisjoner og -potensial, og selskapene i gruppen er enten kapitalintensive<sup>21</sup> og/eller FoU-intensive<sup>22</sup>. Samtidig ekskluderer vi den klart bredeste, og minst presise indikatoren for å fange opp innovative oppstartsselskap med vekstambisjoner.

Utviklingen i antall oppstartsselskaper basert på disse indikatorene er vist i figuren under.

**Figur 25: Utvikling i antall oppstartsselskaper i Osloregionen som er innovative, følger j-kurve eller som er kapitalintensive. Kilde: Menon Economics**



I denne gruppen har det vært en reduksjon i antall identifiserte oppstartsselskaper på 11 prosent siden 2021. Antallet har falt siden 2020, etter en generell oppgang siden 2013. Antall selskaper som følger en j-kurve-utvikling er stigende, og har vokst med 33 prosent siden 2020. Denne typen selskaper utgjør altså en større og større andel av oppstartsselskapene. Samtidig er det færre selskaper som identifiseres som innovative gjennom å ha aktive SkatteFUNN-prosjekter i 2022. Det var generelt en nedgang i antall SkatteFUNN-prosjekter under pandemien, som kan skyldes færre selskaper hadde kapasitet til forsknings- og utviklingsprosjekter i denne perioden.

Verdiskapingen i disse selskapene skiller seg også tydelig fra oppstartsselskaper samlet. Utviklingen i verdiskaping og sysselsetting i disse oppstartsselskapene er illustrert i Figur 26.

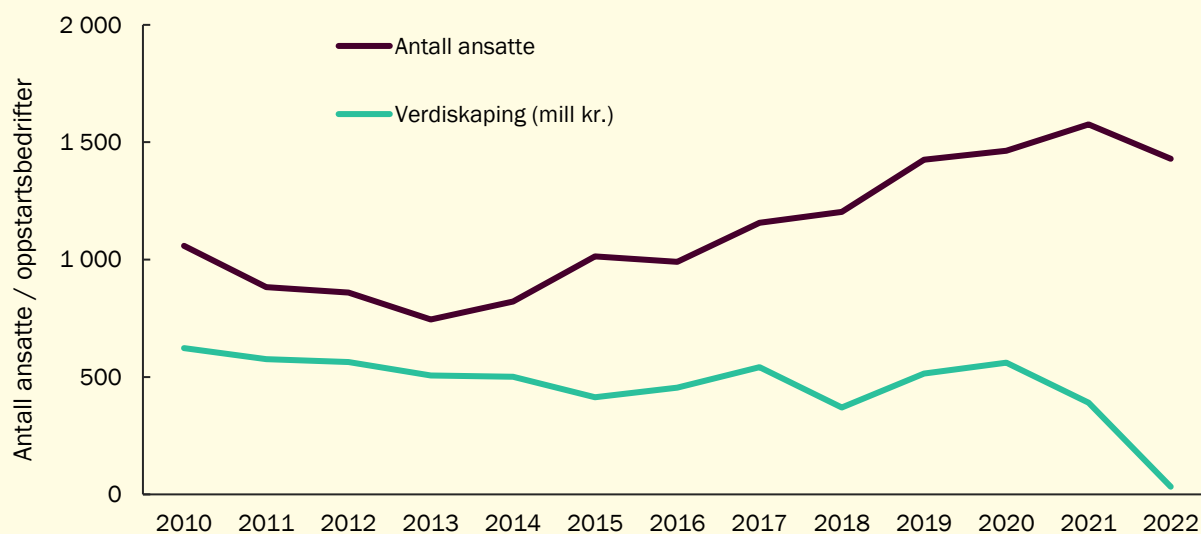
<sup>19</sup> En næring der over 33 prosent av ansatte har en bachelorgrad eller høyere som utdanning.

<sup>20</sup> Se full oversikt over våre kriterier for å kategoriseres som en oppstartsselskaper i vedlegg.

<sup>21</sup> Kapitalintensive selskaper har behov for mye kapital som innsatsfaktor i produksjon. Man vil typisk trenge betydelige investeringer i utvikling og/eller anleggsmidler for å produsere produktene, gjerne finansiert med ekstern egenkapital.

<sup>22</sup> Selskaper med mye forsknings- og utviklingsinnsats i utvikling av produkter

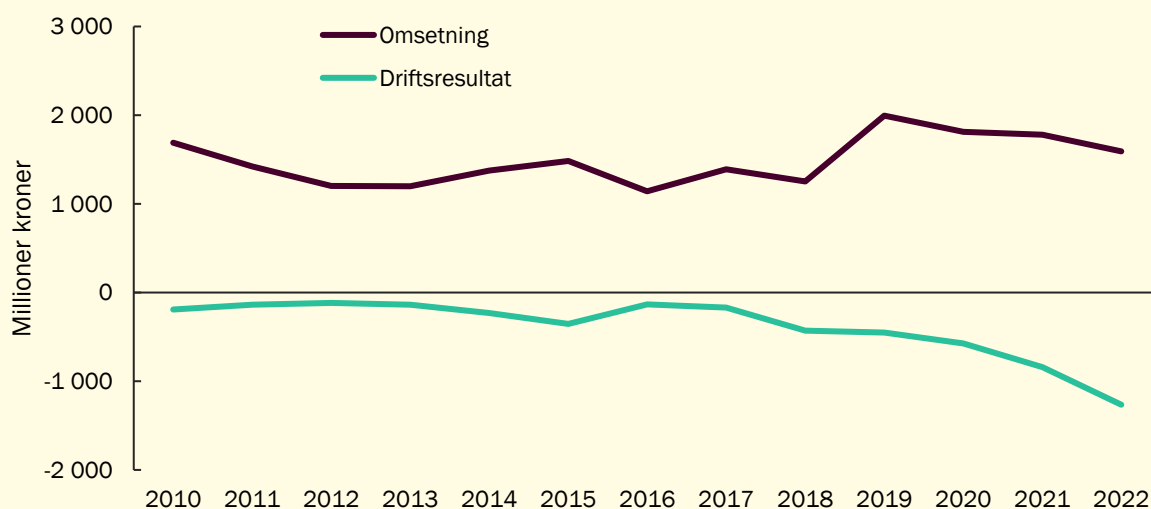
**Figur 26** Utvikling i verdiskaping i oppstartsselskaper (Ekskludert selskap som kun kvalifiserer gjennom å tilhøre en kunnskapsintensiv næring.) i Osloregionen. 2010-2022. Kilde: Menon Economics



I denne delen av oppstartspopulasjonen i Osloregionen har verdiskapingen falt drastisk, ikke bare i 2022, men også i fra 2020 til 2021. Siden toppunktet i 2020 har verdiskapingen i denne gruppen falt med 94 prosent. I motsetning til verdiskapingen, gikk sysselsettingen i gruppen opp i 2021, før den også falt i 2022, da kun med 12 prosent. Siden 2013 har antall sysselsatte steget raskt, og disse oppstartsselskapene sysselsetter i gjennomsnitt litt over fem personer hver i 2022. For oppstartsselskaper som helhet (inkludert de som kun kvalifiserer gjennom å tilhøre en kunnskapsintensiv næring) er det i gjennomsnitt sysselsatt litt over to personer per selskap. Denne litt mindre delen av populasjonen sysselsetter med andre ord en større andel enn proporsjonalt.

En del av grunnen til fallet i verdiskapingen er fallet i antall selskaper, men som vi ser falt verdiskapingen også i et år da antall selskaper steg. Figur 27 viser utviklingen i omsetning og driftsresultat i den samme gruppen oppstartsselskaper.

**Figur 27:** Utvikling i omsetning og driftsresultat i oppstartsselskaper (Ekskludert selskap som kun kvalifiserer gjennom å tilhøre en kunnskapsintensiv næring) i Osloregionen. 2010-2022. Kilde: Menon Economics



Her ser vi at driftsresultatet i denne gruppen oppstartsselskaper samlet sett alltid har vært negativ, og har blitt større og større siden 2017. Vi ser også at omsetningen i disse selskapene har vært relativt stabil over

tid, men falt noe de siste årene. Den fallende verdiskapingen kommer altså først og fremst av at oppstartsselskaper i Osloregionen i økende grad går med underskudd. Årsaken til dette kan være at tilgangen på risikokapital er blitt bedret over tid, og dermed investorer i større grad enn tidligere er villige til å gå inn i selskaper som krever større investeringer og utviklingsfaser samtidig som man går med underskudd. Stor vilje til å gå i underskudd er et tegn på at forventningene til verdiskaping og vekst i framtiden er stor fra investorer.

## Metode for identifisering av vekst- og oppstartsselskaper

### Oppstartsselskaper

Å identifisere oppstartsselskaper som har vekstpotensial er en utfordrende oppgave i så tidlig fase. Nyetablerte selskaper har ingen historikk å vise til, og det er ingen registre med informasjon om entreprenører eller deres ambisjoner. Selskapene vi ønsker å finne i mengden nyetableringer kan være både kunnskapsintensive, kapitalintensive og innovative oppstartsselskaper. For å identifisere oppstartsselskaper setter vi derfor en rekke kriterier som skal fange opp kjennetegn ved oppstartsselskaper med vekstpotensial. Kriteriene for å identifisere oppstartsselskaper er oppsummert i tekstboksen nedenfor.<sup>23</sup>

#### Definisjon av oppstartsselskap med vekstpotensial

Oppstartsselskaper er mellom to og fem år gamle talt fra første år med økonomisk aktivitet<sup>24</sup>, og møter minst ett av følgende kriterier:

- Kunnskapsintensivt: selskapet er kategorisert i en næring der over 33 prosent av ansatte typisk har mer enn en bachelorgrad.
- Innovativt: selskapet har mottatt SkatteFUNN minst én gang i løpet av sine første fem år.
- J-kurve: Selskapet har hatt et driftsunderskudd som var dobbelt så stort som akkumulert omsetning i de første to til fem årene, og har registrerte lønnskostnader.
- Kapitalintensivt: Selskapet har økt sin innskutte egenkapital med minimum 100 000 kroner.

Med utgangspunkt i definisjonen over har vi identifisert 1 886 oppstartsselskaper i Osloregionen. 99 prosent av disse finner vi innen kunnskapsintensive næringskoder<sup>25</sup> (kriterie a). Videre har ni prosent av disse mottatt SkatteFUNN<sup>26</sup> (kriterium b), om lag tre prosent av selskapene er j-kurveselskaper (kriterium c), og seks prosent av selskapene har hentet egenkapital (kriterium d).

Tabell 0-1: Antall identifiserte innovative oppstartsselskaper med vekstpotensial i 2021. Kilde: Menon Economics

Kriterie	Antall selskap	Andel av oppstartsselskaper
Kunnskapsintensive næringer	1 843	99,4%
J-kurve	83	4,5%
SkatteFUNN	169	9,1%
Innskutt egenkapital	106	5,7%
Totalt	1 855	100%

<sup>23</sup> Spin-outs fra etablert næringsliv er ekskludert, ettersom disse ikke faller innenfor oppstartsselskaper slik definert her.

<sup>24</sup> Det første året med økonomisk aktivitet er definert som det første året med registrerte inntekter eller lønnskostnader

<sup>25</sup> En fullstendig liste over kunnskapsintensive næringer (NACE-koder) er i vedlegg Næringsinndeling

<sup>26</sup> SkatteFUNN er en rettighetsbasert skattefradragssordning for selskaper som investerer i forskning og utvikling.

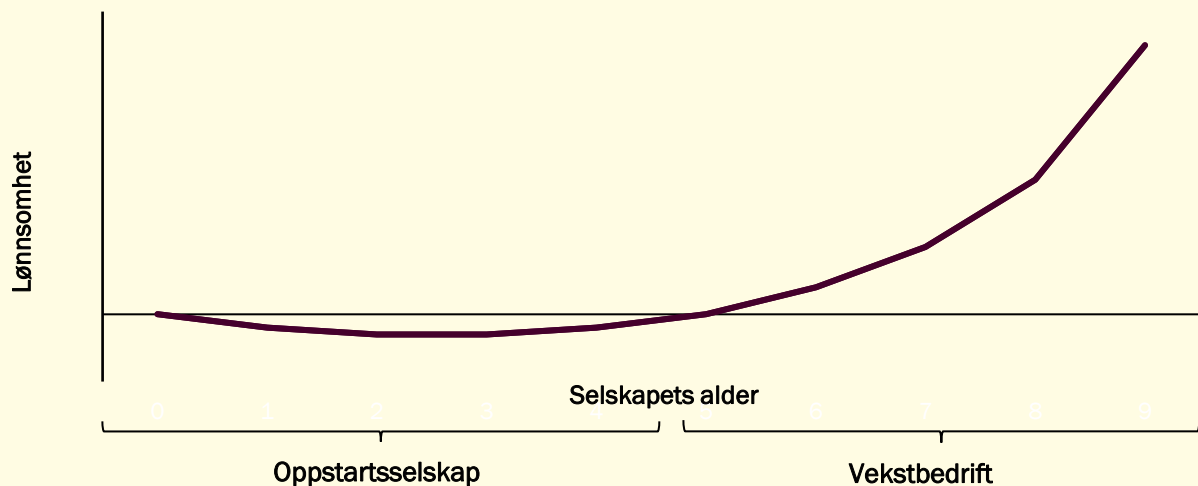
## Vekstselskaper

Oppstartsselskap og vekstselskap er begreper som brukes mye, men som det ikke eksisterer en universell definisjon av. Dermed blir analyse og telling av slike selskaper gjerne gjort ulikt på tvers av analyser, og definisjonene velges basert på relevansen for den enkelte analyse.

I vår rapport benytter vi en definisjon som tillater oss å identifisere relevante selskaper i Osloregionen, med hensyn på vekstpotensial og innovasjonskraft. Det er disse selskapene vi mener legger grunnlaget for den framtidige økonomien, ikke bare i området, men også i Norge som helhet.<sup>27</sup>

Det er en fundamental forskjell mellom et oppstartsselskap, og et vekstselskap. Denne forskjellen er forsøkt illustrert i Figur 28 under. Figuren viser lønnsomhetsutviklingen til et oppstartsselskap som modnes, som ofte har formen av en «j». Oppstartsselskap med vekstpotensial krever både kapital og kompetent arbeidskraft for å utvikle sine produkter og tjenester, med den følge av at man vanligvis går med underskudd på kort sikt. Disse investeringene legger fundamentet for framtidig vekst og verdiskaping.

Figur 28: Lønnsomhetsutvikling i et j-kurve-selskap



Etter hvert som selskapene kommersialiserer produkter og skalerer opp virksomheten, går man inn i en vekstfase. Investeringer kaster av seg i form av økte inntekter og bedret lønnsomhet. Over tid vil suksessrike oppstartsselskaper bli vekstselskaper som får avkastning på sine investeringer. På bakgrunn av den konseptuelle forskjellen mellom selskaper i de to ulike fasene, behandles de separat i denne analysen.

Etter hvert som oppstartsselskaper skalerer opp produksjon og modnes går de over i neste fase; vekstfasen. Disse rasktvoksende selskapene er viktige bidragsytere til både jobbskaping og verdiskaping. Vekstselskaper bidrar gjennom å skape kunnskapsintensive arbeidsplasser, og innovative varer og tjenester. Norge er en liten, åpen økonomi, og for mange selskaper er vekstpotensialet relatert til eksportmarkeder. Dette gjelder også for norske vekstselskaper.

<sup>27</sup> Våre definisjoner er i stor grad basert på identifiserbare karakteristika, ved å bruke regnskapsdata og selskapsinformasjon som er oppgitt i Brønnøysundregisteret, i tillegg til andre offentlige kilder. På denne måten er våre definisjoner operasjonelle, og lar oss telle antall selskaper som kategoriseres under de ulike definisjonene.

Til forskjell fra oppstartsselskaper har vekstselskaper en historikk å vise til. Dette gjør at vi kan identifisere vekstselskaper basert på regnskapsdata og utvikling. Ifølge OECD er et vekstselskap et selskap som har vokst med minimum 20 prosent årlig over en treårsperiode, og som hadde minst ti ansatte i begynnelsen av denne perioden.<sup>28</sup>

Her ønsker vi å snevre inn definisjonen ytterligere for å fange opp de som har videre vekstpotensial, og som er innovative, eller er enten kunnskaps- eller teknologidrevne. For å identifisere disse vekstselskapene, benytter vi et utvalg kriterier, i tillegg til vekstkriteriet til OECD. Vi krever at selskapet enten er kapital-, kunnskaps- eller FoU-intensivt. Operasjonaliseringen av disse kravene er oppsummert i tekstboksen nedenfor.

#### Definisjon av innovative vekstselskaper

Et vekstselskap har vokst med minimum 20 prosent årlig over en treårsperiode, hadde minimum ti ansatte i starten av perioden, og møter minst ett av følgende tre kriterier:

- Kunnskapsintensive selskaper: selskapet er kategorisert i en næring<sup>7</sup> der over 33 prosent av ansatte har mer enn en bachelorgrad.
- Innovativt eller FoU-intensivt: selskapet har mottatt SkatteFUNN minst én gang.
- Kapitalintensivt: Selskapet har økt sin innskutte egenkapital med minimum 1 000 000 kroner, eller har mottatt investeringer fra såkorn- eller venturefond.

I henhold til vår definisjon av vekstselskap, har vi identifisert 196 vekstselskaper i Osloregionen i 2021. 92 prosent av vekstselskapene er kunnskapsintensive (kriterium a), 59 prosent av vekstselskapene er innovative (kriterium b), og 46 prosent av selskapene har økt sin innskutte egenkapital med minimum en million kroner, eller har mottatt investeringer fra såkorn- eller venturefond (kriterium c).

Tabell 0-2: Antall identifiserte vekstselskaper med vekstpotensial i 2021. Kilde: Menon Economics

Kriterie	Antall selskap	Andel av vekstselskaper
Kunnskapsintensive næringer	182	92%
SkatteFUNN	124	63%
Innskutt egenkapital	91	46%
<b>Totalt</b>	<b>198</b>	<b>100%</b>

## Næringsinndeling

Tabell 0-3: Beskrivelse av næringer

Næring	Beskrivelse
IKT	Produsenter av programvare og maskinvare. Tjenesteleverandører med et tungt innslag av teknologi, som SaaS og IKT-konsulentvirksomhet. Inkluderer også telekommunikasjon og produsenter av halvledere. Selskaper plassert i

<sup>28</sup> Vekst måles både i form av omsetningsvekst, og antall ansatte. Et selskap kan dermed være definert som et vekstselskap enten via vekst i omsetning, antall ansatte, eller begge.

	denne næringen har ingen tydelig tilknytning til verdikjeder i spesifikke næringer. I denne næringen finner vi blant annet oppstartsselskaper som softwareselskapet IndyRiot, eller som Appfarm, som gjør det mulig for kunder å lage forretningsapplikasjoner uten å behøve å kode selv.
<b>Kunnskapstjenester</b>	Et bredt spekter av spesialisert tjenesteyting rettet mot både næringslivet og mot konsumenter. Eksempelvis konsulenter, arkitekter eller bedrifter som yter profesjonelle tjenester.
<b>Helse og livsvitenskap</b>	Bioteknologi, legemidler, diagnostikk, medtech, næringsmiddelteknologi og velferdsteknologi.
<b>Energi og klimateknologi</b>	Selskaper som produserer fornybar energi og selskap som leverer teknologi som bidrar til reduserte klimagassutslipp
<b>Finansteknologi</b>	Finansielle aktører som ved hjelp av teknologi produserer innovative løsninger, samt finansielle tjenesteytere.
<b>Industri</b>	Industriell produksjon innen et bredt spekter av verdikjeder, som prosessindustri, sensorteknologi, materialer og byggevarer.
<b>Læringsteknologi</b>	Teknologi som fasiliterer læring
<b>Byutvikling</b>	Inkluderer eiendomsteknologi, som er teknologi rettet mot utvikling og forvaltning av eiendom. Inkluderer også transport og mobilitet, som også inkluderer mikromobilitet og delingsløsninger.
<b>Havromsnæringer</b>	Dekker selskap som er rettet mot sjømatnæringen, petroleumsnæringen eller maritim næring
<b>E-sport</b>	Teknologi e-sport og gaming. Inkluderer teknologiske løsninger for anvendelse i sport
<b>Handel</b>	Dekker et bredt spekter av løsninger for varehandel, både fysisk og e-handel orientert mot konsumenter.

## Datakilder og metode

Våre definisjoner er hovedsakelig basert på karakteristikker som er identifiserbare ved bruk av regnskapsvariabler og selskapsinformasjon fra Brønnøysundregisteret, i tillegg til andre offentlige kilder. På denne måten er definisjonene operasjonelle, og gjør oss i stand til å telle selskapene som faller under de ulike definisjonene. Menon regnskapsdatabase består av regnskapsdata for alle norske selskap fra Brønnøysundregistrene fra 1992 til 2021. Regnskapsdata er innhentet fra Dun&Bradstreet. Det er anvendt ukonsoliderte regnskapsdata, som vil si at hvert foretak er behandlet som en selvstendig enhet, selv om det er et datterselskap i et konsern.

## Kunnskapsintensive næringer

Tabell 0-4: Kunnskapsintensive næringer, definert av at andelen arbeidstakere med høyere utdanning er over 33 prosent. Kilde: SSB<sup>29</sup>

NACE Rev. 2	Navn
6	Utvinning av råolje og naturgass
9	Tjenester tilknyttet bergverksdrift
20	Produksjon av kjemikalier og kjemiske produkter
21	Produksjon av farmasøytiske råvarer og preparater
26	Produksjon av datamaskiner og elektroniske og optiske produkter
35	Elektrisitets-, gass-, damp- og varmtvannsforsyning
51	Lufttransport
58	Forlagsvirksomhet
59	Film-, video- og fjernsynsprogramproduksjon, utgivelse av musikk- og

<sup>29</sup> Berg, L. P. (2016). Kunnskapsintensive næringer i Norge.

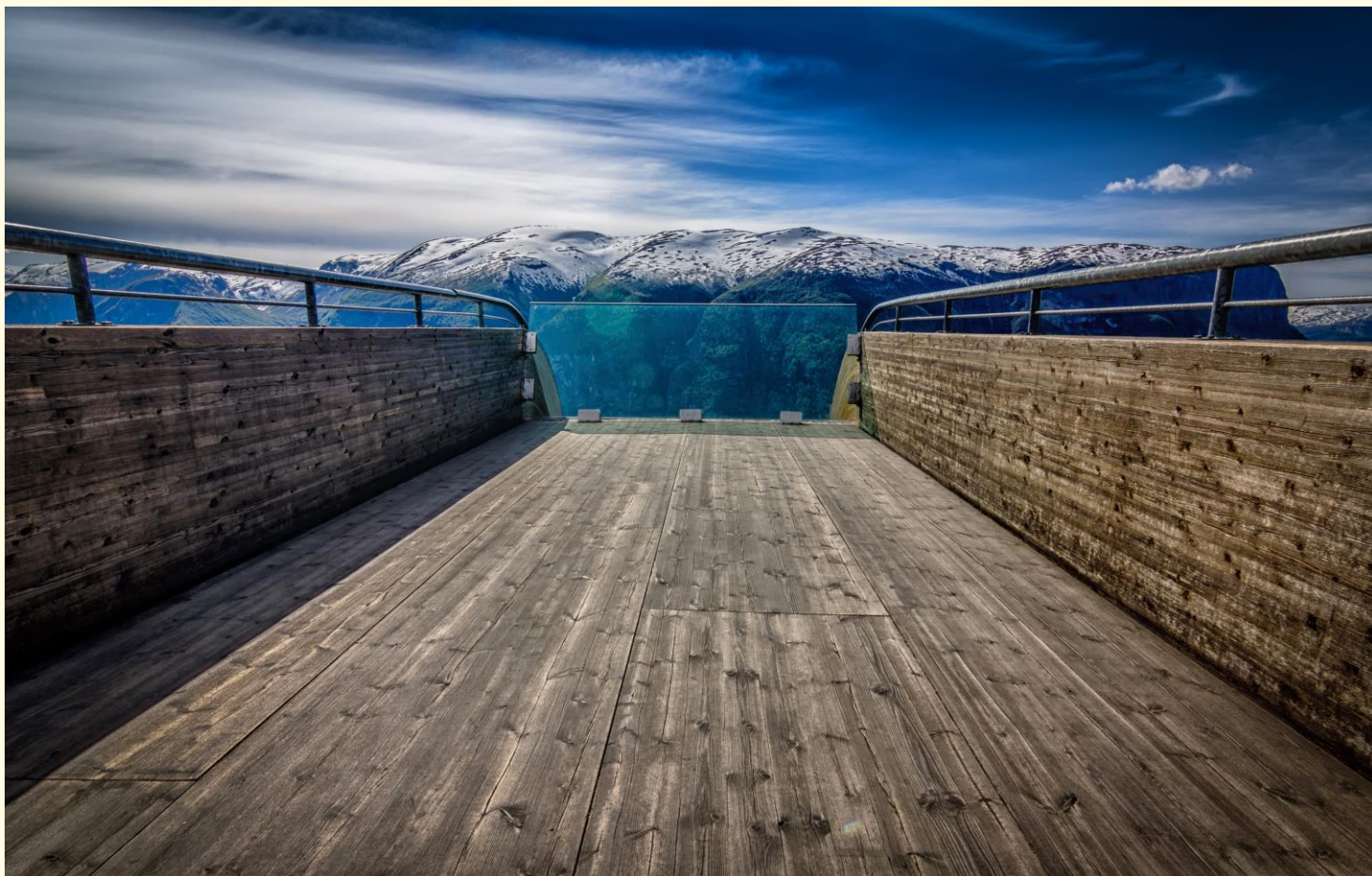
	lydopptak
60	Radio- og fjernsynskringkasting
61	Telekommunikasjon
62	Tjenester tilknyttet informasjonsteknologi
63	Informasjonstjenester
64	Finansieringsvirksomhet
65	Forsikringsvirksomhet og pensjonskasser, unntatt trygdeordninger underlagt offentlig forvaltning
66	Tjenester tilknyttet finansierings- og forsikringsvirksomhet
68	Omsetning og drift av fast eiendom
69	Juridisk og regnskapsmessig tjenesteyting
70	Hovedkontortjenester, administrativ rådgivning
71	Arkitektvirksomhet og teknisk konsulentvirksomhet, og teknisk prøving og analyse
72	Forskning og utviklingsarbeid
73	Annonse- og reklamevirksomhet og markedsundersøkelser
74	Annen faglig, vitenskapelig og teknisk virksomhet
75	Veterinærtjenester
78	Arbeidskrafttjenester
82	Reisebyrå- og reisearrangørvirksomhet og tilknyttede tjenester
84	Offentlig administrasjon og forsvar, og trygdeordninger underlagt offentlig forvaltning
85	Undervisning
86	Helsetjenester
87	Pleie- og omsorgstjenester i institusjon
88	Sosiale omsorgstjenester uten botilbud
90	Kunstnerisk virksomhet og underholdningsvirksomhet
91	Drift av biblioteker, arkiver, muséer og annen kulturvirksomhet
93	Sports- og fritidsaktiviteter og drift av fornøyelsesestablissementer
94	Aktiviteter i medlemsorganisasjoner
99	Internasjonale organisasjoner og organer

## Definisjon av Osloregionen

Tabell 0-5: Kommuner som inngår i Osloregionen (Oslo bo- og arbeidsmarkedsregion)

Kommuner i Oslo bo- og arbeidsmarkedsregion
Oslo
Bærum
Asker
Lillestrøm
Nordre Follo
Lørenskog
Nittedal
Nesodden
Rælingen
Ås
Lier
Frogn
Nes
Vestby
Enebakk
Aurskog-Høland
Lunner
Gjerdrum
Hole
Gran





Menon analyzes economic issues and provides advice to companies, organizations and authorities. We combine economic and commercial expertise in fields such as industrial organization and competitive economy, strategy, finance, organizational design and social profitability. We use research-based methods in our analyses and work closely with leading academics in most disciplines. All publicly available reports from Menon are available at our website [www.menon.no](http://www.menon.no)

+47 909 90 102 | [post@menon.no](mailto:post@menon.no) | Sørkedalsveien 10 B, 0369 Oslo | [menon.no](http://menon.no)

---