

RAPPORT

STARTUPS OG SCALEUPS I AGDER

Omfang, utviklingstrekk, sentrale case og sammenligninger



MENON-PUBLIKASJON NR. 49/2024

Av Leo A. Grünfeld, Maja Olderskog Albertsen, John Oskar Skjeldrum, Mathie Rødal og Per Fredrik Johnsen



Forord

På oppdrag for NHO Agder har Menon Economics kartlagt startups og scaleups i Agder. Rapporten gir en oversikt over antall startups og scaleups, geografisk og næringsmessig fordeling, samt bidrag til sysselsetting og verdiskaping i regionen.

Prosjektet har vært ledet av Maja Olderskog Albertsen, med John Oskar Skjeldrum og Mathie Rødal som prosjektmedarbeidere. Leo A. Grünfeld har vært prosjektansvarlig, og Per Fredrik Johnsen har vært teknisk kvalitetssikrer.

Menon Economics er et forskningsbasert analyse- og rådgivningsselskap i skjæringspunktet mellom foretaksøkonomi, samfunnsøkonomi og næringspolitikk. Vi tilbyr analyse- og rådgivningstjenester til bedrifter, organisasjoner, kommuner, fylker og departementer. Vårt hovedfokus ligger på empiriske analyser av økonomisk politikk, og våre medarbeidere har økonomisk kompetanse på et høyt vitenskapelig nivå.

Vi takker NHO Agder for et spennende oppdrag. Forfatterne står ansvarlig for alt innhold i rapporten.

Mars 2024

Leo A. Grünfeld
Ansvarlig partner
Menon Economics

Mars 2024

Maja Olderskog Albertsen
Prosjektleder
Menon Economics

Innhold

SAMMENDRAG	3
INNLEDNING	6
1 STARTUPS I AGDER	10
1.1 Antall startups i Agder har flatet ut siden 2019	11
1.1.1 Det er langs kysten vi finner flest startups	12
1.2 Kunnskapstjenester og IKT er startupnæringene i Agder	14
1.3 Startups' bidrag til vekst	16
1.4 Startups i andre fylker	16
2 SCALEUPS I AGDER	18
2.1 Antall scaleups i Agder vokser raskt	19
2.1.1 Scaleups er konsentrert til Kristiansand	20
2.2 Kunnskapstjenester, IKT og forretningsmessig tjenesteyting er de største scaleupnæringene	21
2.3 Scaleups' bidrag til vekst	22
2.4 Scaleups i andre fylker	23
3 SCALEUPS I PIPELINE	24
3.1 Scaleups i pipeline er i hovedsak kunnskaps- eller IKT-selskaper	27
3.2 Scaleups i pipelines bidrag til vekst	28
3.3 Agder ligger om lag likt med Vestfold og Telemark	30
4 KAPITALTILGANG	31
4.1 Startups	31
4.2 Scaleups	32
4.3 Scaleups i pipeline	33
4.4 Tidligfaseinvesteringer fra aktive eierfond	34
5 JOBBSKAPING OG JOBBDESTRUKSJON I UNGE OG ELDRE FORETAK	35
5.1 Jobbskaping og -destruksjon samlet	36
5.2 Jobbdynamikk i unge og modne virksomheter	36
5.3 Jobbskaping og -destruksjon fordelt på regioner i Agder	37
5.4 Jobbskaping og -destruksjon fordelt på næring	39
6 REFERANSER	41
VEDLEGG	42
Vedlegg 1: Definisjoner på startups og scaleups	42
Startups	42
Scaleups	43
Vedlegg 2: Kunnskapsintensive næringer	45
Vedlegg 3: Næringsinndeling	46
Vedlegg 4: Jobbskaping og -destruksjon, figurer	47

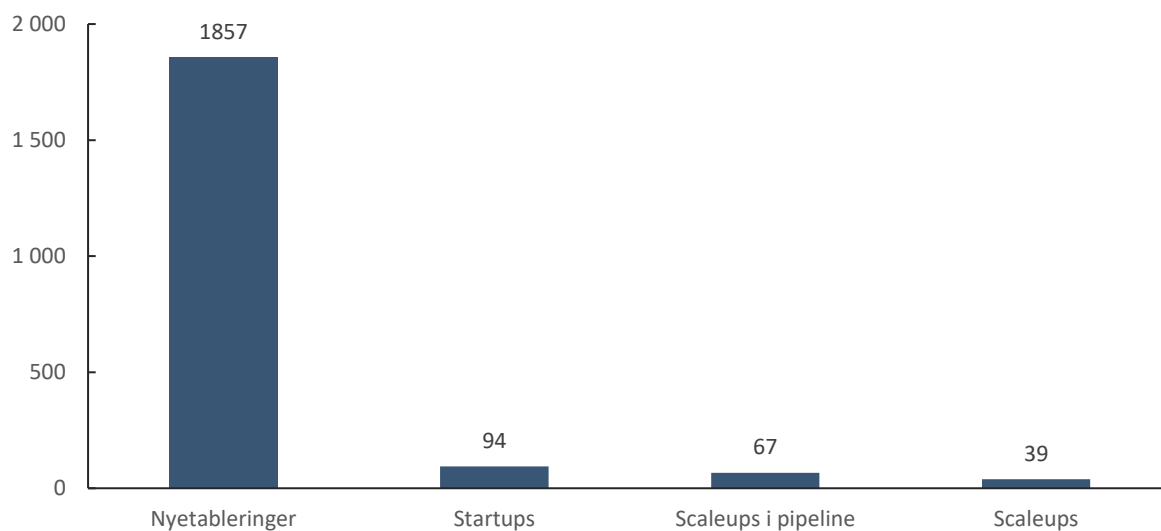
Sammendrag

I denne rapporten kartlegges startups og scaleups i Agder, samt disse selskapenes bidrag til økonomisk vekst og sysselsetting i fylket. I tillegg introduseres en tredje gruppe, kalt *scaleups i pipeline*, som dekker selskapene som har en utvikling som tilsier at de kan bli det vi kaller en scaleup. Videre analyseres jobbskaping og jobbdestruksjon i unge og mer etablerte selskaper i fylket, for å gi et inntrykk av nyetablerte selskapers bidrag til sysselsettingsvekst, og av hvilke næringer det er som vokser.

En **startup** er et 2-5 år gammelt aktivt aksjeselskap som er gründeriet og som har vist vekstpotensiale gjennom enten å motta Skattefunn, øke egenkapitalen gjennom emisjon eller har vist tegn til j-kurvevekst. En **scaleup** er et aktivt aksjeselskap som er gründeriet, og som har vokst med minst 20 prosent årlig over en treårsperiode. En **scaleup i pipeline** er et vordende scaleupselskap, som har høy vekst, men som enten er for ungt eller lite til å enda kategoriseres som en scaleup.

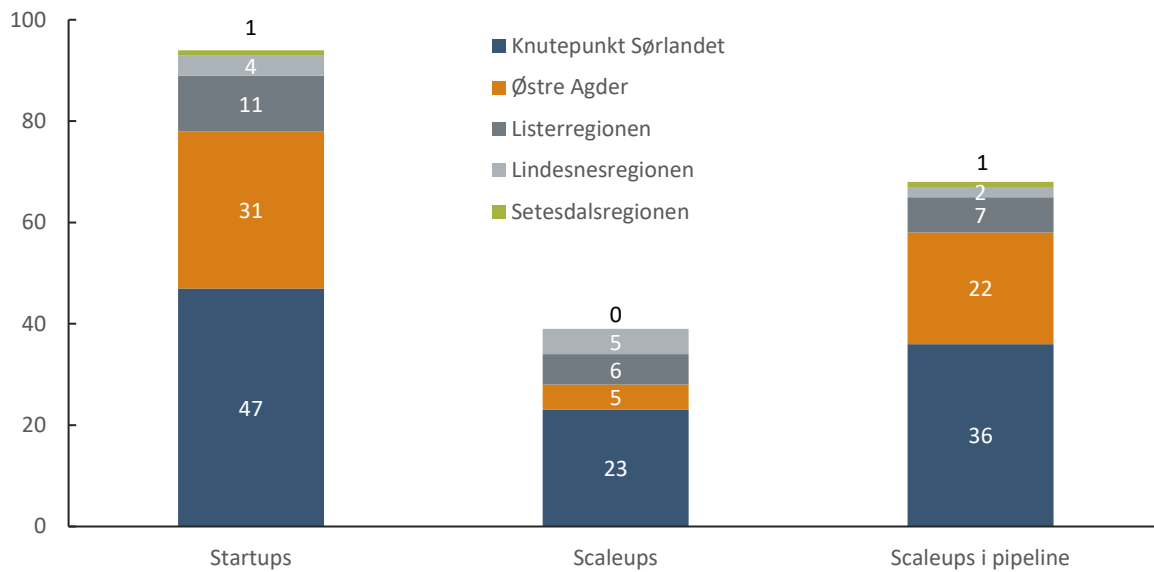
Disse selskapene er en del av det samme økosystemet. Det etableres årlig tusenvis av selskaper, men svært få av disse har egentlig potensiale til å bli en startup. Likevel legger nyetablerte selskaper grunnlaget for startups, som igjen legger grunnlaget for selskaper som aspirerer mot høyere vekst. Noen av disse vil gå videre til å bli scaleups i pipeline, og enda færre vil vokse inn i en scaleup-fasen.

Hovedfunn for Agder i 2022. Kilde: Menon Economics



I Agder ble det etablert 1 857 selskaper i 2022, som var noe høyere enn normalt sett historisk. I gjennomsnitt etableres 1410 nye selskaper i Agder i året. I samme år, 2022, identifiserer vi med vår metodikk 94 startups i fylket. Videre finner vi 67 selskaper i pipeline mot å bli scaleups, og 39 scaleups.

Regional fordeling av selskapene



Kristiansand og omegn tiltrekker seg klart flest innovative selskaper, men også i Østre Agder, med Arendal i sentrum, finner vi mange scaleups i pipeline. Scaleups er tydelig konsentrert i Kristiansand, der vi finner 21 scaleupselskaper.



Startups

I 2022 finner vi **94 startups** i Agder, som bidro med **208 millioner kroner i verdiskaping og sysselsatte 476 personer** i samme år. Kristiansand og Arendal er tydelige sentrum for populasjonen, og over 63 prosent av bedriftene er lokalisert i disse byene. Hovedandelen av startup-selskapene er kunnskapsbedrifter eller IKT-bedrifter. Agder har flere startups per innbygger enn man finner i Osloregionen, og har om lag like mange startups som Vestfold og Telemark.



Scaleups

I 2022 hadde Agder totalt **39 scaleups** tilknyttet sin region, som bidro med **1,5 milliarder i verdiskaping og sysselsatte 1 900 personer**. Over halvparten er lokalisert i Kristiansand, ellers er selskapene i hovedsak spredt tynt utover fylket, med en tydelig draging mot kystnære strøk. Hovedandelen av selskapene er innenfor næringer som kunnskapstjenester, IKT og forretningsmessig tjenesteyting, men også innenfor petroleum og offshore. Agder har en femtedel så mange scaleups som Osloregionen. Dette er en noe svakere andel enn man fant for startups, som kan tyde på at økosystemet for innovasjon og entreprenørskap i fylket i nyere tid er i vekst, men at dette ikke enda har manifestert seg i flere scaleups.



Scaleups i pipeline

I 2022 identifiserer vi totalt **67 scaleups i pipeline**, en gruppe selskaper som viser potensiale til å bli fremtidige scaleups. Disse selskapene **sysselsatte til sammen 769 personer** og hadde en **verdiskaping på til sammen 742 millioner kroner i 2022**. Antall scaleups i pipeline har vokst betydelig siden 2016. Selskapene er geografisk fordelt på samme måte som startups, med en overvekt i Kristiansand og Arendal, og ellers en samling i kystnære strøk. Dette være et tegn på fremtidig vekst i antall scaleups langs kysten, og særlig i Arendalsområdet.



Kapitaltilgang

Kapitaltilgangen for startups og scaleups er styrket i nyere tid. Fasen mellom startup og scaleup er kjent for å være utfordrende, særlig med hensyn på tilgang til finansiering. Tilgang på kapital for selskaper i pipeline vil være avgjørende for å komme seg gjennom den såkalte «dødens dal». Kapitaltilgangen i denne fasen har i gjennomsnitt styrket seg betydelig siden 2017.



Jobbskaping og jobbdestruksjon

Næringslivet i Norge er dynamisk og det skapes og nedlegges et stort antall arbeidsplasser hvert år. I dette kapitlet ser vi på om jobbskapingen primært finner sted i unge og nyetablerte bedrifter eller i mer modne foretak. Vi viser at entreprenørskap har vært viktig motor for jobbskaping det siste tiåret i Agder. Mest dynamikk finner vi i og rundt Kristiansand, men alle regioner i Agder viser mye dynamikk. Flest nye jobber og nedleggelser finner vi innen handel og bygg og anlegg, men det er reiselivsnæringen som viser høyest grad av jobbskaping og destruksjon sett i forhold til næringens størrelse.

Innledning

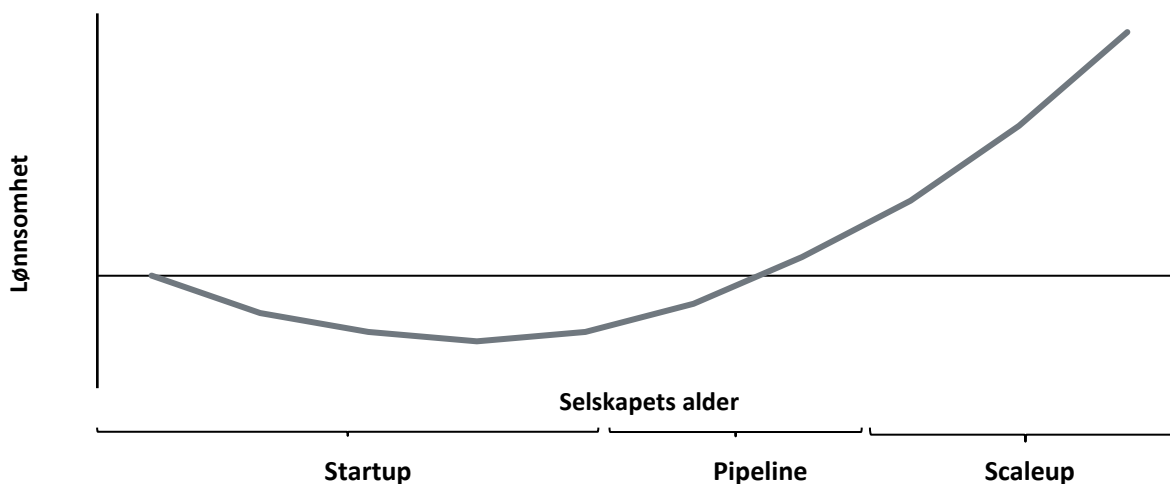
Økonomisk vekst er tett knyttet til entreprenørskap og nyskaping. Land og regioner som kan vise til mye entreprenørskap, og særlig av den innovative typen, kan også vise til høy vekst i inntekt og sysselsetting. (van Praag & Versloot, 2007) I Norge har vi hvert år mange nyetableringer, men en stor andel av disse er foretak det aldri blir noe av. Vekst gjennom entreprenørskap fordrer etablering av bedrifter som vil og kan vokse. Vi betegner disse som startups og scaleups.

I denne rapporten kartlegges startups og scaleups i Agder, samt disse selskapenes verdiskaping og sysselsetting i fylket. I tillegg introduseres en tredje gruppe, kalt *Scaleups i pipeline*, som dekker selskapene som har en utvikling som tilsier at de kan bli det vi kaller en scaleup. Videre analyseres jobbskaping og jobbdestruksjon i nyetablerte selskaper, for å gi et inntrykk av nyetablerte selskapers bidrag til sysselsettingsvekst, og av hvilke næringer det er som vokser.

Definisjon av verdiskaping: Bidrag til BNP, beregnet som sum av overskudd (EBITDA) pluss lønn.

Det er en fundamental forskjell mellom en startup, og en scaleup. Denne forskjellen er forsøkt illustrert i Figur 1. Figuren viser lønnsomhetsprofilen til et oppstartsselskap som modnes, som ofte har formen av en «j». Startups krever både kapital og kompetent arbeidskraft for å utvikle sine produkter og tjenester, med den følge av at man vanligvis går med underskudd i starten. Disse investeringene legger fundamentet for framtidig vekst og verdiskaping.

Figur 1 Illustrasjon av lønnsomhet i tidlig fase – J-kurven



For å identifisere unge selskaper som startups har vi brukt en kvantitativ tilnærming. Kriteriene for å kvalifisere som startup er beskrevet i boksen nedenfor.

Definisjon av startup

Et **aktivt aksjeselskap** med **en eller flere gründere** med en strategisk eierandel (gründerbedrift). Startups er **mellom to og fem år** gamle talt fra første fulle år med økonomisk aktivitet, og møter minst ett av følgende kriterier:

- a) **Innovativt:** selskapet har mottatt SkatteFUNN minst én gang i løpet av sine første fem år.
- b) **J-kurve:** Selskapet har hatt et akkumulert driftsunderskudd som var dobbelt så stort som akkumulert omsetning i de første to til fem årene, og har registrerte lønnskostnader.
- c) **Kapitalintensivt:** Selskapet har gjennomført en emisjon og økt sin innskutte egenkapital med minimum 100 000 kroner.

Etter hvert som selskapene kommersialiserer produkter og skalerer opp virksomheten, går man inn i en vekstfase basert på skalering av aktiviteten. Investeringer kaster av seg i form av økte inntekter og bedret lønnsomhet. Over tid vil suksessrike startups bli scaleups som får avkastning på sine investeringer. Hvor lang tid det tar varierer enormt, fra noen måneder til 20 år. Noen selskaper oppnår aldri høy vekst.

Til forskjell fra startups har scaleups en historikk å vise til. Dette gjør at vi kan identifisere scaleups basert på regnskapsdata og utvikling. Ifølge OECD er en scaleup et selskap som har vokst med minimum 20 prosent årlig over en treårsperiode, og som hadde minst ti ansatte i begynnelsen av denne perioden.¹

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 selskapene, 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 scaleups

Et **aktivt aksjeselskap** med **en eller flere gründere** med en strategisk eierandel (gründerbedrift). Scaleup har vokst med minst 20 prosent årlig over en treårsperiode, hatt minst ti ansatte i starten av treårsperioden og i nåværende år, og oppfyller minst ett av følgende tre kriterier:

- a) **Innovativt:** selskapet har mottatt SkatteFUNN minst én gang i løpet av sine første fem år.
- b) **Kunnskapsintensive:** Selskapet er kategorisert som tilhørende en industri der mer enn 33 prosent av de ansatte har høyere utdanning enn en bachelorgrad
- c) **Kapitalintensivt:** Selskapet har gjennomført en emisjon og økt sin innskutte egenkapital med minimum 100 000 kroner.

Mange selskaper har en fase med lav vekst først, før de eventuelt når scaleup-status. Det er en fase som ofte er preget av et betydelig kapitalbehov, og samtidig stor usikkerhet om hvorvidt forretningsmodellen vil vise seg lønnsom. Vi kaller denne fasen for *pipeline for scaleup*. Den representerer fasen mellom startup og scaleup.

¹ 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.

For å definere denne nye gruppen av vekstselskaper, har vi latt oss inspirere av Scaleup Institute i Storbritannia.² Scaleup Institute har påvist en sterk sammenheng mellom regioner med et høyt antall scaleups i pipeline og en generelt stor populasjon av scaleups. Dette antyder at vår tilnærming kan være effektiv og relevant for å identifisere selskaper på vei mot scaleup-status.

Definisjon av scaleups i pipeline

Et **aktivt aksjeselskap** med **en eller flere gründere** med en strategisk eierandel (gründerbedrift). Scaleups i pipeline har vokst med minst 15 prosent årlig over en treårsperiode, hatt minst fem ansatte i starten av treårsperioden og i nåværende år, er *ikke en scaleup* og oppfyller minst ett av følgende tre kriterier:

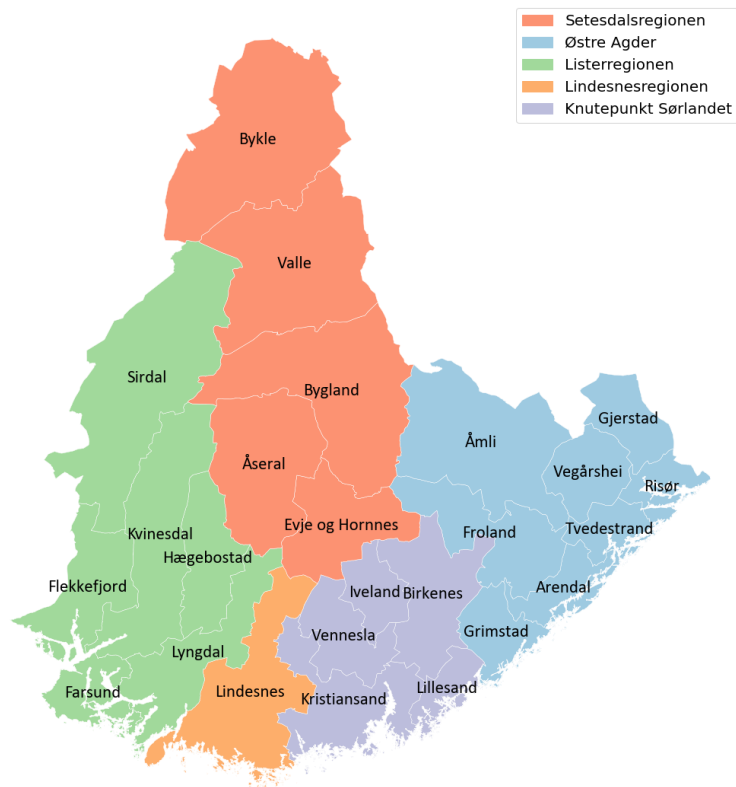
- a) **Innovativt:** selskapet har mottatt SkatteFUNN minst én gang i løpet av sine første fem år.
- b) **Kunnskapsintensive:** Selskapet er kategorisert som tilhørende en industri der mer enn 33 prosent av de ansatte har høyere utdanning enn en bachelorgrad
- c) **Kapitalintensivt:** Selskapet har gjennomført en emisjon og økt sin innskutte egenkapital med minimum 100 000 kroner.

Definisjonene og tilnærmingen som brukes for å identifisere startups og scaleups er de samme som brukes i Menons tidligere kartlegginger av startups og scaleups i Osloregionen. Unntaket er scaleups i pipeline, som er en ny gruppering av selskaper.

Kommunene i Agder deles opp i fem ulike regioner; Setedalsregionen, Østre Agder, Listerregionen, Lindesnesregionen og Knutepunkt Sørlandet. Denne inndelingen er basert på eksisterende regioner i fylket. Unntaket er Lindesnes og Åseral, som opprinnelig tilhører samme region, men som nå er fysisk separert fra hverandre av Lyngdal og Evje og Hornnes. Lindesnes, som har tett samarbeid med alle naboregioner er derfor skilt ut som et eget område, mens Åseral er absorbert av Setesdalsregionen. Definisjonene av regionene er forankret med NHO Agder. Figur 2 illustrerer inndelingen av kommunene i regioner.

² <https://www.scaleupinstitute.org.uk/scaleup-review-2021/small-high-growth-businesses/>

Figur 2: Regioninndeling av Agder

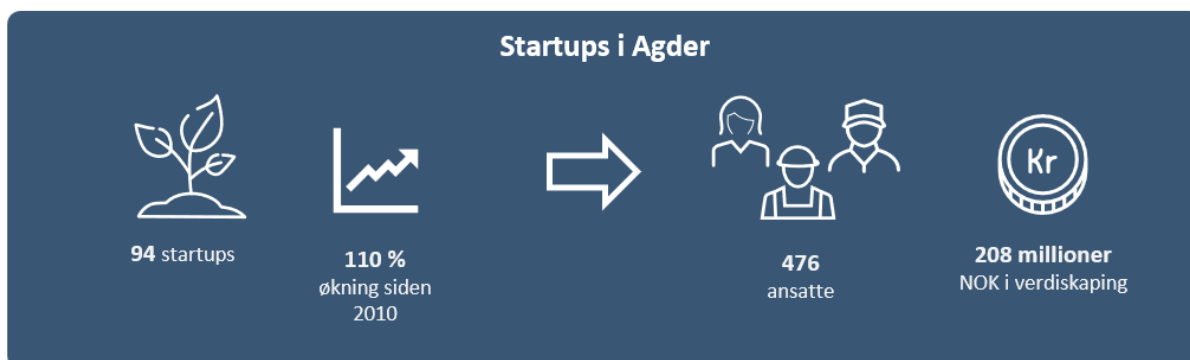


Rapporten er strukturert på følgende måte. I kapittel 2 gjennomgås resultatene av kartleggingen av startups i Agder. Kapittel 3 gjennomgår resultatene av kartleggingen av scaleups, og kapittel 4 analyserer utviklingen i *Scaleups i pipeline*. I kapittel 5 drøftes kapitaltilgangen i selskaper i tidligfase og vekstfase. Til sist drøftes jobbskaping og jobbdestruksjon i nyetablerte selskaper i Agder, sammenlignet med næringslivet for øvrig.

1 Startups i Agder

I 2022 finner vi 94 startups i Agder. Det er dobbelt så mange som i 2010. Kristiansand og Arendal er tydelige sentrum for denne populasjonen, med nær 2/3 av bedriftene lokalisert i disse byene. De fleste er kunnskapsbedrifter eller IKT-bedrifter. Agder har flere startups per innbygger enn man finner i Osloregionen, og har om lag like mange startups som Vestfold og Telemark.

Boks 1-1: Hovedfunn for startups i Agder i 2022



I dette kapittelet ser vi nærmere på utviklingen i startupperpopulasjonen, og det økonomiske bidraget til disse selskapene i Agder. For å identifisere unge selskaper som startups har vi brukt en kvantitativ tilnærming. Kriteriene for å kvalifisere som startup er beskrevet i Boks 1-2. Definisjonen er streng, i den forstand at langt fra alle oppstartsselskaper blir inkludert. Vi fokuserer på selskaper som har kjennetegn som normalt signaliserer en vilje eller et potensial for fremtidig høy vekst. Da har vi særlig fokusert på tre kjennetegn; i hvilken grad de er innovative, om det satses tilstrekkelig i starten for å skape grobunn for vekst fremover, målt i form av underskudd i selskapet), samt hvor mye det er tilført av i form av investeringskapital de første årene for å kunne vokse senere.

Boks 1-2: Definisjon av en startup³

Definisjon av startup

Et **aktivt aksjeselskap** med **en eller flere gründere** med en strategisk eierandel (gründerbedrift). Startups er **mellom to og fem år** gamle talt fra første fulle år med økonomisk aktivitet, og møter minst ett av følgende kriterier:

- Innovativt:** selskapet har mottatt SkatteFUNN minst én gang i løpet av sine første fem år.
- J-kurve:** Selskapet har hatt et akkumulert driftsunderskudd som var dobbelt så stort som akkumulert omsetning i de første to til fem årene, og har registrerte lønnskostnader.
- Kapitalintensivt:** Selskapet har gjennomført en emisjon og økt sin innskutte egenkapital med minimum 100 000 kroner.

³ I tillegg til denne definisjonen er det gjort skjønnsmessige vurderinger av næringsgrupper som ikke er relevante, og spesifikke selskaper i populasjonen som ikke passer inn i forståelsen av en startup, for eksempel fordi selskapet er del av et konsern eller er en «carve out» eller lignende.

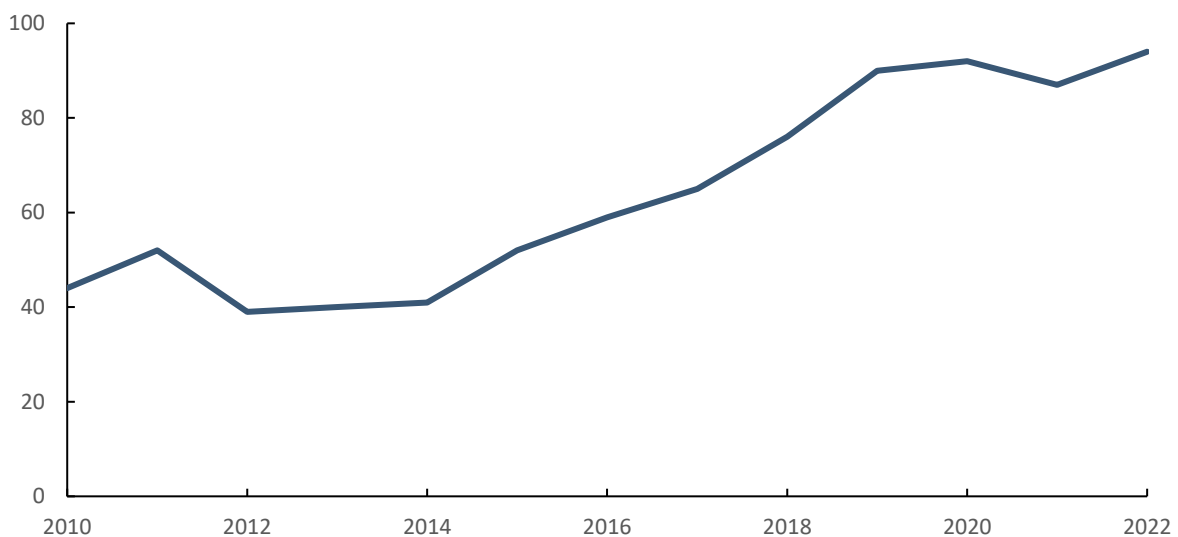
Et selskap kan være en startup i flere år, men ikke mange ettersom det må være mellom to og fem år gammelt. Når vi rapporterer antall startups i ett år, kan man derfor at det samme selskapet inngår flere ganger.

I tillegg til å bruke denne definisjonen er det gjort skjønsmessige vurderinger av næringsgrupper som er lite relevante for slike analyser. Vi har også vasket populasjonen manuelt for å luke ut selskaper i populasjonen som åpenbart ikke passer. Blant disse finner vi en rekke bedrifter som i realiteten er skilt ut av et konsern (en såkalt «carve out») og lignende. For en nærmere beskrivelse av framgangsmåten for å identifisere selskapene, se Vedlegg 1: Definisjoner på startups og scaleups.

1.1 Antall startups i Agder har flatet ut siden 2019

Siden 2010 har antall startups i fylket økt markant, fra 44 i 2010, til 94 startups i 2022. Den historiske utviklingen i antall startups er illustrert i Figur 1-1.

Figur 1-1: Antall startups i Agder. Kilde: Menon Economics

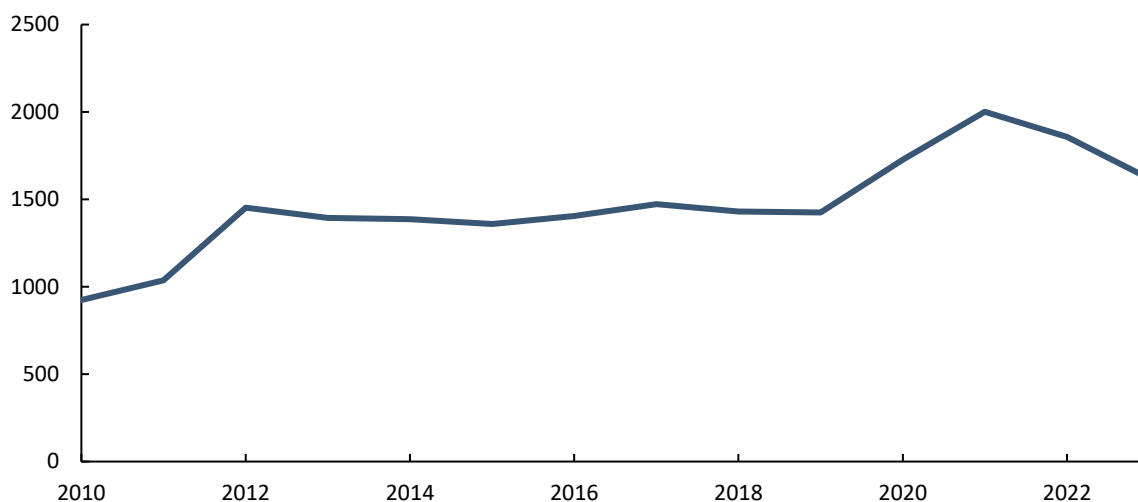


Den største veksten i antall startups ser vi i perioden fra 2014 til 2019. I denne perioden mer enn doblet populasjonen seg, fra 41 i 2014 til 94 i 2022. I de senere årene har antallet holdt seg stabilt rundt 90. Dette er en trend som samsvarer med tidligere analyser av startups i andre regioner som Oslo, der også antall startups vokste betydelig i årene etter oljekrisen i 2014. En grunn til dette kan være at mange høyt utdannede personer mistet jobben i denne perioden. Lav oljepris og arbeidsledighet gjorde gründerskap og en usikker inntekt mer attraktivt, relativt sett. Det er ikke uvanlig å se en økning i antall oppstartsselskaper i forbindelse med en økonomisk nedgangssykel. (Audretsch & Acs, 1994)

Koronapandemien førte også til høy arbeidsledighet i Norge. Selv om arbeidsledigheten igjen falt relativt raskt kan det være at vi vil se en økning i antall startups i årene som kommer. Ettersom vår definisjon av en startup krever at selskapet er minst 2 år gammelt for å kvalifisere, vil man først i årene etter 2022 se tegn til dette i vår

populasjon.⁴ En «early warning» indikator på dette er registrerte nyetableringer, fordi⁵ disse danner grunnlaget for startups. Figur 1-2 viser antall nyetablerte foretak i Agder for hvert år siden 2010.

Figur 1-2: Nye foretak i Agder. Kilde SSB



Antall nyetablerte selskap har holdt seg relativt stabilt fra 2012 til 2019, med steg deretter betydelig i 2020 og 2021, slik vi forventet. I 2021 ble 2000 nye foretak i Agder registrert i Brønnøysundregisteret. Dette er 40 prosent flere enn i 2019. Veksten i perioden frem til 2021 skyldes sannsynligvis midlertidig høyere arbeidsledighet og mange midlertidige permitteringer. En høy rate av nye etableringer i pandemiårene vil sannsynligvis føre til en økning i antall oppstartsbedrifter fra neste år, siden disse selskapene da vil være 2 år eller eldre og falle under definisjonen brukt i denne rapporten. Det er en rekke andre faktorer som også påvirker utviklingen i antall oppstartsbedrifter, men en økt etableringsrate indikerer at det vil være flere oppstartsbedrifter med vekstambisjoner i de kommende årene. Antall nyetableringer har falt noe siden 2021, og lå i 2023 nesten på nivåer før 2020.

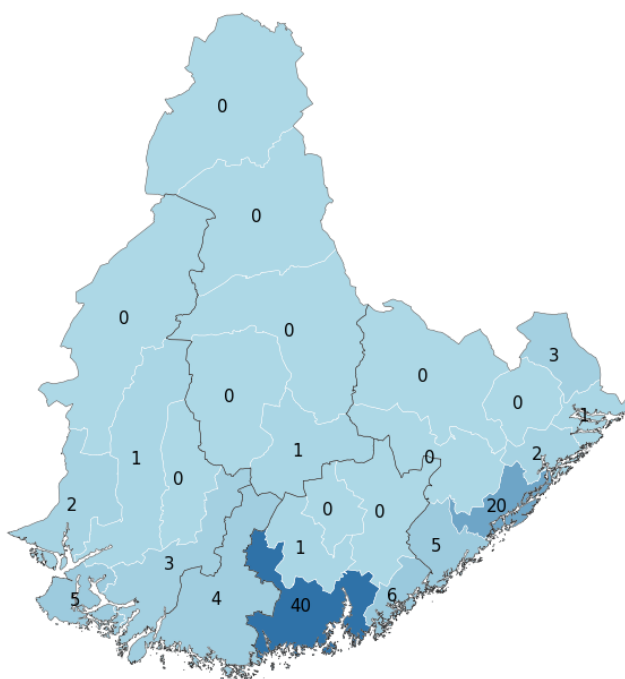
1.1.1 Det er langs kysten vi finner flest startups

Agder består av 25 kommuner, med Kristiansand som fylkeshovedstad i sør. Kartet i Figur 1-3 viser fordelingen av startups på kommunene i fylket. 40 startups, som tilsvarer over 40 prosent av totalen, befinner seg i Kristiansand.

⁴ Selskapet må ha blitt opprettet i 2020, og ha lønnskostnader eller omsetning i 2020 for å registreres som startup i 2022.

⁵ 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 1-3: Fordeling av startups i kommunene i Agder i 2022. Kilde: Menon Economics



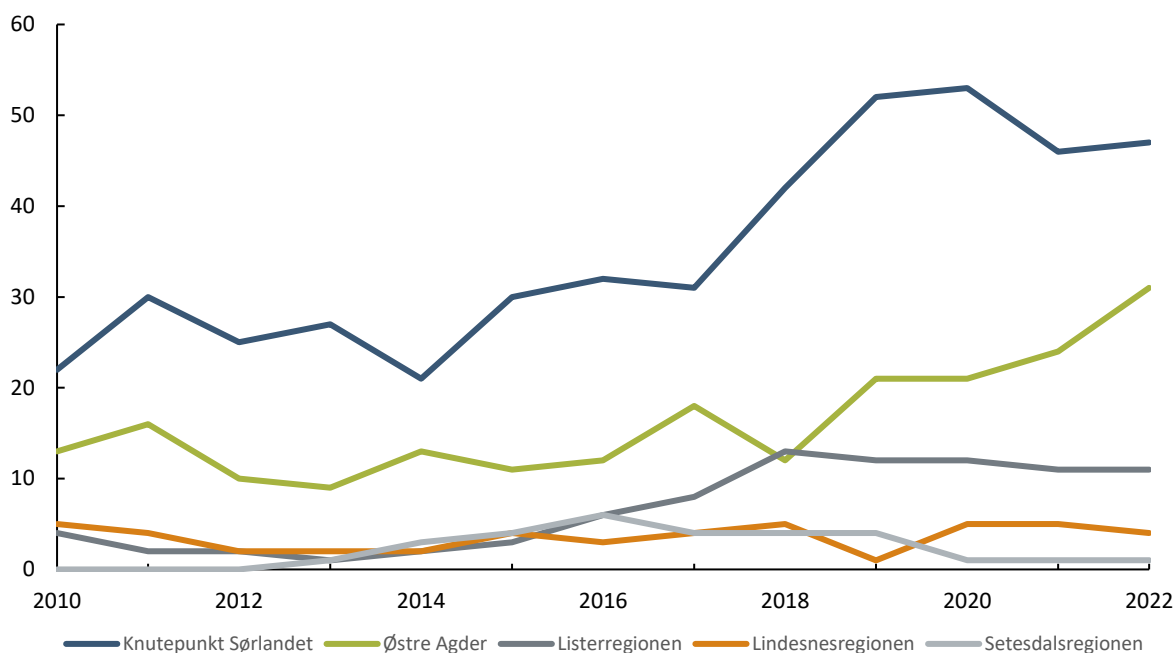
Også Arendal er et senter for startups, med 20 startups registrert i 2022. Til sammen er 64 prosent av fylkets start-upselskaper lokalisert i de to største byene. Videre viser kartet at flesteparten startups ligger i kommunene langs kysten. I Lillesand finner vi seks, og i Grimstad og Farsund fem. I Lindesnes kommune finner vi 4 startups i 2022.

Fordelt på regioner finner vi følgende antall startups i 2022:

Region	Antall startups i 2022
Knutepunkt Sørlandet	47
Østre Agder	31
Listerregionen	11
Lindesnesregionen	4
Setesdalsregionen	1

Figur 1-4 viser utviklingen i antall startups i de fem Agderregionene siden 2010. Knutepunkt Sørlandet har hatt den største veksten, og har også historisk vært den største startup-huben. Fra 2010 til 2022 har antall startups i denne regionen doblet seg, men med en liten nedgang i senere år. På sitt meste hadde regionen 53 startups, i 2019 og 2020. Østre Agder har også doblet antallet startups siden 2010. Denne veksten har i hovedsak kommet i årene etter 2018. I 2022 identifiserer vi 31 selskaper i regionen, en betydelig økning fra de 13 selskapene vi finner i 2018.

Figur 1-4 Antall startups i Agderregionene. 2010-2022. Kilde: Menon Economics.

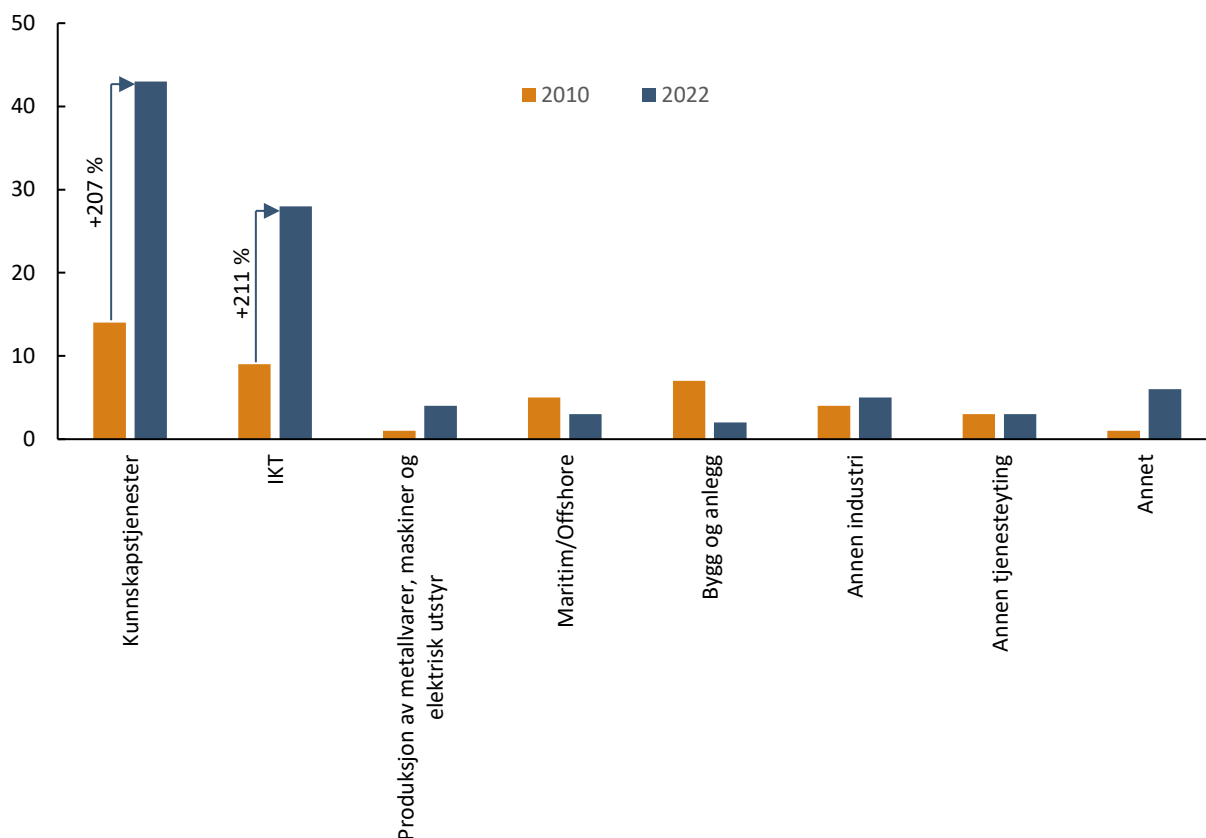


Listerregionen hadde en svært positiv utvikling fra 2014 til 2018. Siden den tid har regionen hatt en svakt synkende trend fra 13 til 11 selskaper. Setesdalsregionen og Lindesnes-regionen har historisk hatt kun et par startups hver i hvert enkelt år, men siden 2020 har Lindesnespopulasjonen vokst. Populasjonen av startups i Setesdalen har i samme periode falt.

1.2 Kunnskapstjenester og IKT er startupnæringene i Agder

Det er innen kunnskapstjenester og IKT at startups oppstår. Med kunnskapstjenester menes selskaper innen et bredt spekter av spesialisert tjenesteyting rettet mot både næringslivet og mot konsumenter. Figur 1-5 illustrerer næringsfordelingen av startups i Agder i 2010 og i 2022. Her ser vi at de største næringene i 2010 fortsatt er størst i 2022, men også at det er innen disse næringene at veksten skjer. Siden 2010 er antall startups i kunnskapstjenester tredoblet, og antall IKT-startups har vokst med 311 prosent i perioden.

Figur 1-5: Næringsinndeling av startups i Agder. Kilde: Menon Economics.



Innenfor kunnskapstjenester finner vi selskaper som krever spesialistkompetanse og ofte også betydelig teknologisk kunnskap. Her finner vi for eksempel rådgivningsselskaper som ECIT Normann og Øyga, som tilbyr regnskaps- og lønntjenester, men også HR og rekrutteringsbistand. Innenfor IKT finner vi selskaper som Globetech AS, et norsk selskap som tilbyr avanserte IKT-infrastrukturløsninger og -tjenester, med fokus på global kommunikasjon og informasjonsteknologi.

Innenfor de andre næringene finner vi langt færre startups, og en varierende utvikling siden 2010. Det er viktig i denne sammenhengen å presisere at mange av de startups vi finner innen kunnskapstjenester og IKT i stor grad er del av andre næringer ettersom mange av disse har spesialisert seg i relasjon til andre næringer. I de siste årene har mye fokus vært rettet mot nye teknologier innenfor energi og klimateknologi. Dette er noe som blir reflektert i hvilke selskaper som blir inkludert i populasjonen i de siste årene. Dette gjenspeiles i den tredje største næringen, *Produksjon av metallvarer, maskiner og elektrisk utstyr*, som er en samling av industrinæringer. I denne næringen finner vi fire selskaper, blant annet batteriselskapet Morrow Batteries AS. Etter kun tre år med aktivitet⁶ har selskapet i 2022 allerede 34 ansatte, og en negativ verdiskaping på 31,5 millioner kroner.⁷ Negativ verdiskaping er ikke uvanlig for startups med stort vekstpotensial, men heller et tegn på at investorer og gründere har tiltro til selskapets fremtid.

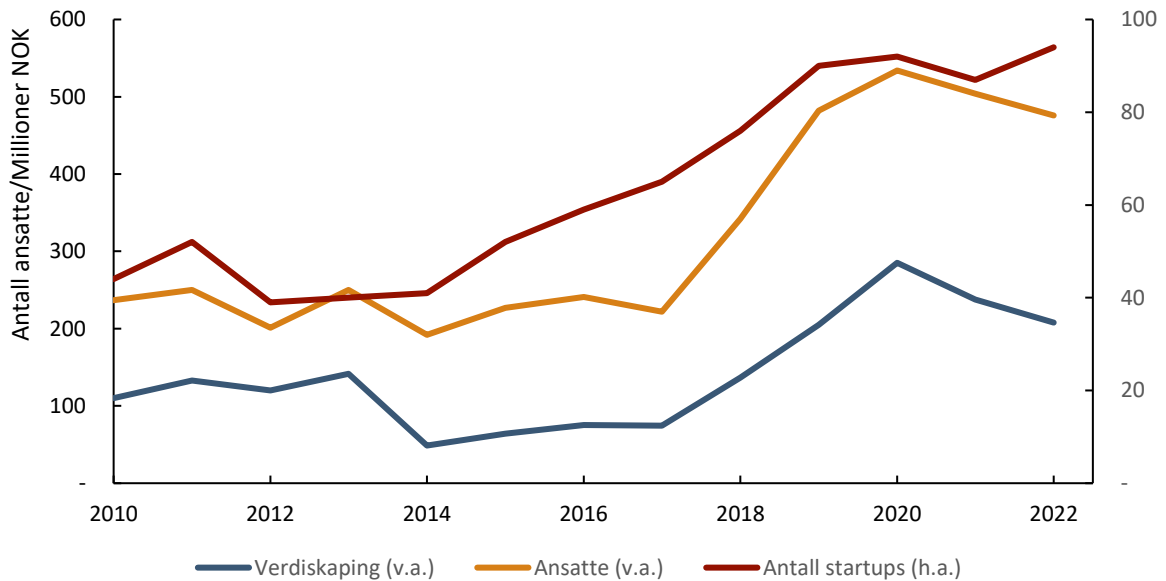
⁶ Første registrerte økonomiske aktivitet var i 2020, selv om selskapet formelt ble registrert i Brønnøysundregisteret allerede i 2014.

⁷ Selskapet er ikke en scaleup, enda.

1.3 Startups' bidrag til vekst

Sysselsetting og verdiskaping i startupperpopulasjonen er illustrert i Figur 1-6. Startups har normalt få ansatte. Disse selskapene sysselsatte 476 personer og hadde en verdiskaping på knappe 208 millioner kroner i 2022. De siste årene har startup-populasjonen stått for omtrent 0,2 prosent av verdiskapingen i fylket. Det er med andre ord ikke i tidligste fase av gründerbedriftenes liv at man finner det vesentlige bidraget til sysselsetting og verdiskaping.

Figur 1-6: Utvikling i verdiskaping og sysselsetting i startups i Agder. Kilde: Menon Economics



Tallene viser at startups i perioden 2014-2017 hadde færre sysselsatte per selskap, og lavere verdiskaping per selskap enn både i perioden før og etter. I senere tid ser vi at både antall ansatte og verdiskapingen har økt betydelig, men med et fall i 2022 som ikke matcher veksten i antall selskap. Dette fallet skyldes at enkeltstående selskaper med høy sysselsetting går ut av populasjonen, og at andre selskaper med færre sysselsatte kommer inn. Fallet i verdiskaping skyldes også at noen selskaper med høy verdiskaping går ut av populasjonen, samtidig som andre kommer til. Et godt eksempel på dette er Morrow Batteries AS, som i 2022 hadde en verdiskaping på -31 mill. kr.

Startups har typisk lav verdiskaping per ansatt, 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. Dette er også noe som reflekteres i driftsresultatet. I 2022 hadde startups i Agder et samlet underskudd på 245 millioner.

1.4 Startups i andre fylker

For å sette tallene i kontekst er det nyttig å sammenligne med andre fylker, og nasjonale tall på startupper. Menon har tidligere gjennomført lignende kartlegginger av startups og scaleups, blant annet for Osloregionen⁸

⁸ (Menon Economics, 2023) (Menon Economics, 2022) (Menon Economics, 2021)

og Hedmark⁹, og en nasjonal analyse av gründerskap i Norge¹⁰. I dette delkapittelet sammenligner vi Agdertallene med disse analysene, samt en overflatisk titt på startups i Vestfold og Telemark, gjort i forbindelse med denne rapporten.

I kartleggingen av startups i Osloregionen (Menon Economics, 2023), finner man årlig nesten 300 startups de seneste årene, etter samme definisjon som her brukes for startups i Agder. Det vil si at Agder har om lag en tredjedel så mange startups som vi finner i Osloregionen. Osloregionen er betydelig større enn Agder i innbyggertall. Kommunene i Osloregionen¹¹ hadde i 2022 et samlet folketall på nesten 1,4 millioner. Til sammenligning bodde det 311 000 i Agder i samme år, litt under en fjerdedel så mange. **Relativt til innbyggertall finner vi altså en høyere andel startups i Agder enn i Osloregionen.**

Målt i verdiskaping per startup, har startups i Oslo bidratt med mer enn i Agder frem mot 2020, men ettersom de har sett en stor nedgang de siste årene, bidrar startupspopulasjonen i Agder i dag med en større verdiskaping enn i Oslo. Startups i Oslo sysselsetter noe flere, men per startup er ikke forskjellene så store. Her sysselsetter begge litt over 5 stykker per startup.

I Vestfold og Telemark finner vi 104 startups i 2022. Dette tallet er preget av at vi ikke har hatt mulighet til å gjennomføre en manuell vasking av selskaper som ikke hører hjemme i populasjonen. Sett i lys av dette er det grunnlag for å hevde at det faktiske antallet for Vestfold og Telemark er om lag det samme som i Agder.

Dersom vi gjør samme øvelse nasjonalt finner vi om lag 1 700 startups nasjonalt. Dette tallet er også svært usikkert, men gir et anslag for omfanget. Det vil si at **Agders startupperpopulasjon utgjør mellom fem og seks prosent av den nasjonale populasjonen av startups.**

⁹ *Analyse av samfunns- og næringslivet i Hedmark. Menon Economics 2023, publikasjon 63, ikke publisert. I analysen for Hedmark fant Menon litt over hundre startups i 2022. Dette er ikke direkte sammenlignbart med Agders 94 startups. Fordi man i denne analysen benyttet en mindre streng definisjon av en startup. Her kunne også selskaper kvalifisere som startups gjennom å være kategorisert i en kunnskapsintensiv næring, der mer enn 33 prosent av ansatte typisk har mer enn en bachelorgrad. Kvalifikasjonskravet om å være kunnskapsintensiv har historisk åpnet dørene for betydelig flere selskaper inn i startup-populasjonen. Til sammenligning øker antall startups i Oslo fra 293 i 2021 (med samme definisjon som for Agder), til 1904 selskaper med denne utvidelsen av definisjonen. Trolig er med andre ord antall startups i Hedmark betydelig lavere, gitt definisjonen vi har brukt for Agder.*

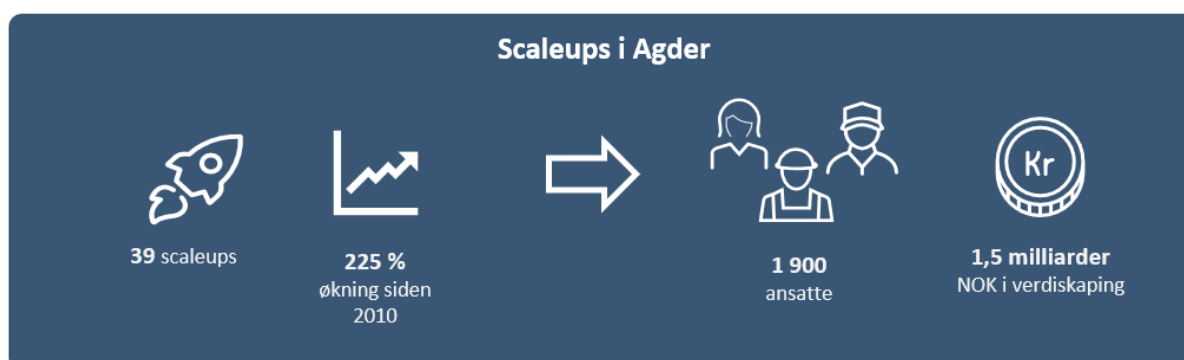
¹⁰ *Status for gründerskap i Norge 2022. Menon Economics 2023, publikasjon 22, ikke publisert.*

¹¹ *Som definert i Menons kartlegging.*

2 Scaleups i Agder

I 2022 hadde Agder totalt 39 scaleups, som til sammen bidro med 1,5 milliarder i verdiskaping og sysselsatte 1 900 personer. Over halvparten er lokalisert i Kristiansand. Ellers er selskapene i hovedsak spredt tynt utover fylket. Også her finner vi de fleste selskapene innenfor næringene kunnskapstjenester og IKT, men forretningsmessig tjenesteyting og petroleum og offshore står også for en vesentlig andel. Agder har en femtedel så mange scaleups som Osloregionen. Dette er en noe lavere andel enn man finner for startups.

Figur 2-1 Hovedfunn for scaleups i Agder i 2022



Etter hvert som selskapene kommersialiserer produkter og skalerer opp virksomheten, går man inn i en vekstfase basert på skalering av aktiviteten. Investeringer kaster av seg i form av økte inntekter og bedret lønnsomhet. Over tid vil suksessrike startups bli scaleups som får avkastning på sine investeringer. Hvor lang tid det tar varierer enormt, fra noen måneder til 20 år. Noen selskaper oppnår aldri høy vekst. For å identifisere et selskap som en scaleup har vi også her brukt følgende definisjon. Kriteriene for å kvalifisere som en scaleup er beskrevet i boksen under.

Definisjon av scaleups

Et **aktivt aksjeselskap** med **en eller flere gründere** med en strategisk eierandel (gründerbedrift). Scaleup har vokst med minst 20 prosent årlig over en treårsperiode, hatt minst ti ansatte i starten av treårsperioden og i nåværende år, og oppfyller minst ett av følgende tre kriterier:

- a) **Innovativt:** selskapet har mottatt SkatteFUNN minst én gang i løpet av sine første fem år.
- b) **Kunnskapsintensive:** Selskapet er kategorisert som tilhørende en industri der mer enn 33 prosent av de ansatte har høyere utdanning enn en bachelorgrad
- c) **Kapitalintensivt:** Selskapet har gjennomført en emisjon og økt sin innskutte egenkapital med minimum 100 000 kroner.

Denne definisjonen av et vekstselskap (scaleup) ligner, men er noe strengere enn SSBs definisjon at et *høyvekstforetak*¹²: Alle foretak som over en treårsperiode har en gjennomsnittlig årlig vekst på minst 10 prosent. Foretaket skal ha minst ti ansatte i starten av perioden, og være minst fire år gamle.

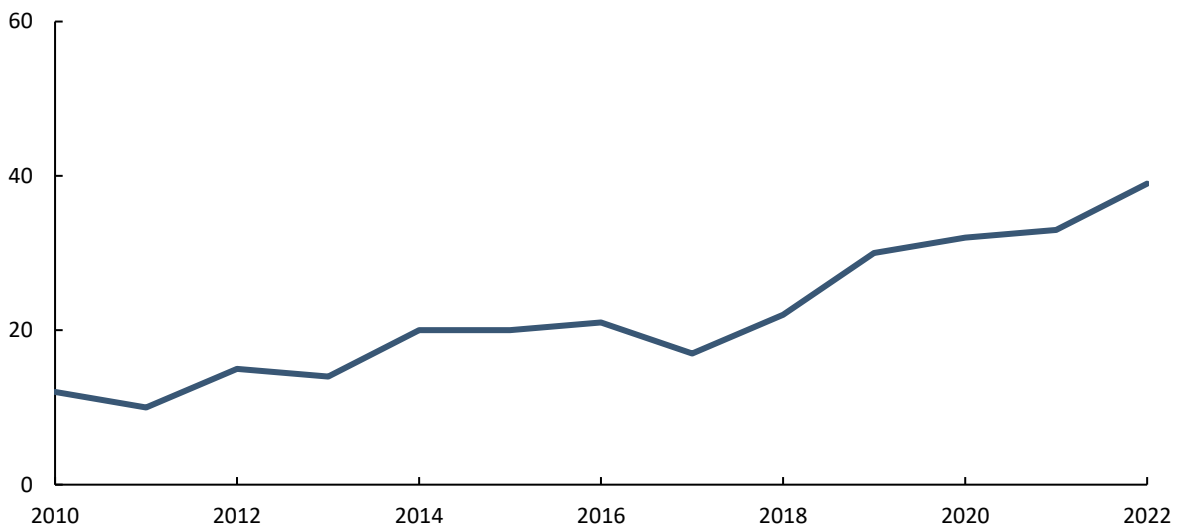
¹² Brukt i SSB tabell 13308, definert [her](#).

Hovedforskjellen mellom de to definisjonene er vekstkravet, som i denne analysen er strengere enn for SSBs høyvekstforetak. I tillegg krever vår analyse også at selskapet skal vise tegn til å være innovativt, kunnskapsintensivt, eller kapitalintensivt.

2.1 Antall scaleups i Agder vokser raskt

De siste fem årene har antall scaleups i Agder vokst kraftig. Siden 2017 har antallet vokst med 130 prosent, fra 17 i 2017 til 39 i 2022. Figur 2-2 under viser historisk antall identifiserte scaleups i Agder. Fra 2010 til 2017 var utviklingen i antall scaleups langt flatere, med mellom 10 og 20 selskaper årlig.

Figur 2-2: Utvikling i antall scaleups i Agder. Kilde: Menon Economics.

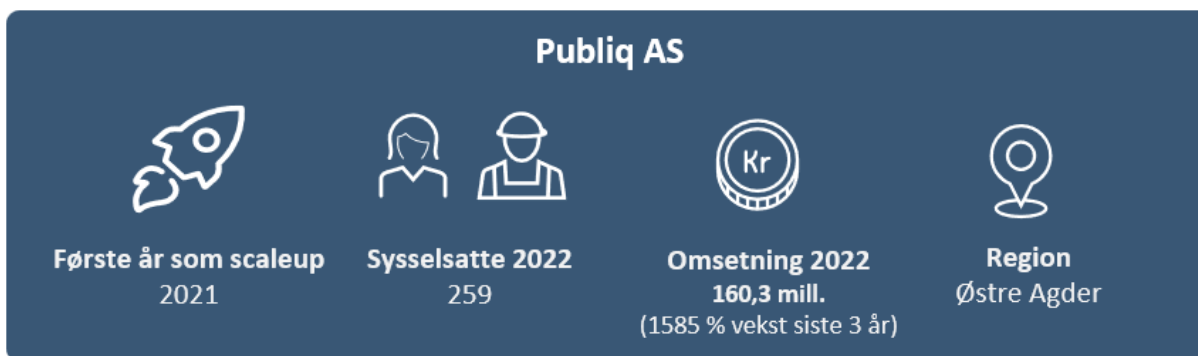


Kravene til scaleups er strenge, og de færreste lykkes med å opprettholde tilstrekkelig høy vekst for å kvalifisere som scaleup i flere år på rad. Et selskap i Agder som har lyktes med dette er Stimline AS, som er basert i Kristiansand. Selskapet har ha god vekst i både omsetning og verdiskaping de siste årene, og nådde vekstkravet for scaleups for første gang i 2020. Siden da har selskapet opprettholdt den høye veksten i både 2021 og 2022. Dette betyr at selskapet har hatt en gjennomsnittlig årlig vekst på minst 20 prosent i fem år på rad.

Boks 2-1: Stimline AS



Stimline AS er et teknologiselskap som fokuserer på digitalisering av operasjoner innen offshore olje- og gasssektoren. Selskapet utvikler programvareløsninger som bidrar til mer effektive, lønnsomme og bærekraftige operasjoner. I 2022 sysselsatte selskapet 17 personer.

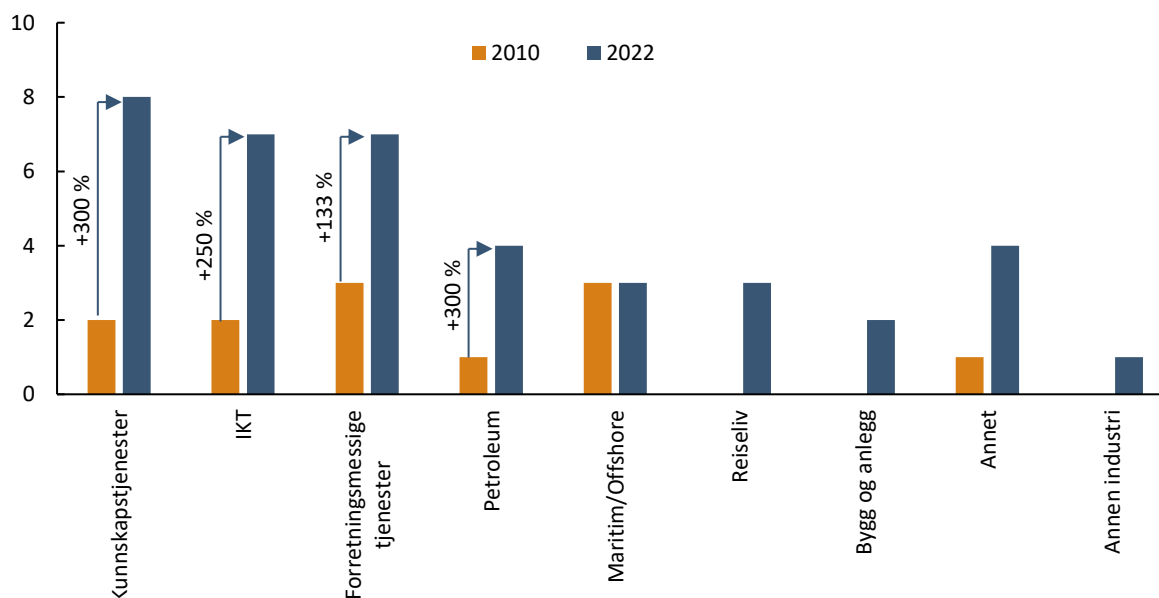


Publiq AS er et bemanningsbyrå som spesialiserte seg på bemannings- og rekrutteringstjenester til olje-, gass-, og energisektoren, samt samferdsel og fornybar energi. Selskapet ble grunnlagt i 2013, og har vokst til å ha over 250 ansatte og 160 millioner i omsetning. Publiq ble også kåret til Gazelle i 2023 av Dagens Næringsliv. Selskapet er innenfor næringen forretningsmessig tjenesteyting, som er en av de største næringene for scaleups i Agder.

2.2 Kunnskapstjenester, IKT og forretningsmessig tjenesteyting er de største scaleupnæringene

Næringsfordelingen for alle scaleups i Agder er vist i Figur 2-4, for både 2010 og 2022. Siden 2010 har antall scaleups mer enn doblet seg (225 % økning). Flest selskaper har kommet til innen næringene kunnskapstjenester, IKT og forretningsmessig tjenesteyting. Andre næringer der man tidligere ikke fant scaleups har kommet til, og i 2022 finner vi 3 scaleups i reiselivsnæringen, og to i bygg- og anleggsnæringen.

Figur 2-4: Næringsinndeling av scaleups i Agder. Kilde: Menon Economics.



Antall scaleups har vokst betydelig innen kunnskapstjenester, IKT og forretningsmessig tjenesteyting. I alle tre næringer er antallet mer enn doblet seg siden 2010.

Forretningsmessige tjenester er en samling næringer tilknyttet et bredt spekter av støttetjenester til andre sektorer. Det kan inkludere konsulenttenester, regnskap, markedsføring, juridiske og andre tjenester

En grunn til at disse næringene er størst er at de rommer mange typer selskap. Innenfor kunnskapstjenester finner vi selskaper som krever spesialistkompetanse og ofte også betydelig teknologisk kunnskap. Her finner vi for eksempel regnskapsfirmaer som Value Kristiansand AS, energilagringsselskapet Pixii AS, og ingeniørfirmaer som Advantek Engineering AS. Selskaper i denne næringen tilbyr typisk sin kompetanse til andre, for å løse oppgaver eller problemer.

Innenfor IKT-næringen finner en stor bredde av selskaper. Flere av Agderselskapene satser på digitale løsninger og infrastrukturer, som Bitpro AS og Knowit. Innenfor annen tjenesteyting finner vi selskaper som Publiq AS og Aksell Sør AS, som tilbyr profesjonelle tjenester til næringslivet.

Pixii AS, som spesialiserer seg på utvikling av innovative batterilagringssystemer for å forbedre energieffektiviteten og støtte bærekraftig energiforbruk tilfredsstilte kriteriene for å kategoriseres som scaleup i 2021.



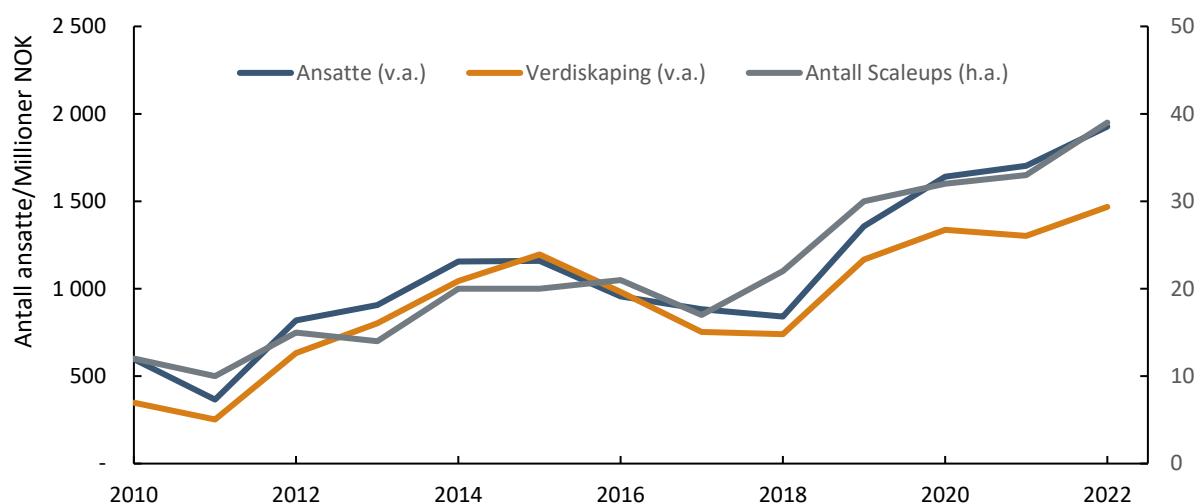
Selskapet er svært ungt, og er dermed samtidig identifisert som en *startup* i samme år. Selskapet ble tildelt prisen for «Årets nykommer» under utdelingen av Eksportprisen¹³, blant annet for å ha oppnådd en høy eksportandel og kapret internasjonale markedsandeler i en svært tidlig fase i selskapet. I 2022 sysselsatte selskapet 18 personer, og hadde en omsetning på 170 millioner kroner.

2.3 Scaleups' bidrag til vekst

Verdiskapingen i Agders scaleups har utviklet seg i takt med antall selskaper, som vist i Figur 2-5. I 2022 hadde gjeldende populasjon en samlet verdiskaping på 1,5 milliarder kroner, og sysselsatte til sammen litt over 1 900 personer.

¹³ <https://www.shifter.no/nyheter/pixii-ble-arets-nykommer/316007>

Figur 2-5: Utvikling i verdiskaping og sysselsetting i scaleups i Agder. Kilde: Menon Economics



Etter å ha fulgt hverandre tett under veksten i antall scaleup fram mot 2015, har verdiskapingen vokst saktere enn sysselsettingen og antall selskaper fra 2018 til i dag. Dette betyr at produktiviteten, målt som verdiskapingen per sysselsatt, har gått noe ned de siste to årene.

2.4 Scaleups i andre fylker

Osloregionen har fem ganger så mange scaleups som Agder, mens Agder og Vestfold og Telemark har om lag like mange scaleupselskaper. Også scaleuptallene kan sammenlignes med tidligere analyser. I Menons kartlegging av startups og scaleups i Oslo ble 198 scaleups identifisert i 2022, fem ganger så mange som i Agder. Til sammenligning hadde Oslo tre ganger så mange startups som Agder. Dette kan tyde på at Agders økosystem for innovasjon og entreprenørskap er i vekst. En slik vekst vil først vise seg i startupselskaper, og over tid i antall scaleups – da det er førstnevnte som i stor grad legger grunnlaget for vekst i sistnevnte.

Sysselsettingen per scaleup er helt lik i Agder som den var i Osloregionen. Hver scaleup sysselsatte i gjennomsnitt 49 personer i 2022. Produktiviteten i Osloregionen var derimot noe høyere, med 940 000 kroner i verdiskaping per sysselsatt, mot 790 000 kroner per sysselsatt i scaleups i Agder.

I Vestfold og Telemark identifiserer vi 49 scaleups i 2022. Det er usikkerhet tilknyttet tallene for Vestfold og Telemark, da disse tallene ikke er «vasket» for irrelevante selskaper.¹⁴ Det faktiske antallet scaleups i fylket vil være noe lavere, og være tilnærmet likt antallet for Agder.

¹⁴ For Agderpopulasjonen, og for tidligere analyser av Osloregionen har vi skjønsmessig justert for å ikke fange opp carve-outs eller andre selskaper som har høy vekst over korte perioder, uten å derfor falle inn under det en tenker på som en scaleup.

3 Scaleups i pipeline

I 2022 identifiserer vi totalt 67 scaleups i pipeline, en gruppe selskaper som viser potensiale til å bli fremtidige scaleups. Antall scaleups i pipeline har vokst betydelig siden 2016. Selskapene er geografisk fordelt på samme måte som startups. Utviklingen trekker i retning av fremtidig solid vekst i antall scaleups langs kysten, og særlig i Arendalsområdet.

Scaleup-kravet om en gjennomsnittlig årlig vekst på 20 prosent over en treårsperiode er svært strengt. De fleste selskaper lykkes ikke med å nå dette kravet. I tillegg kommer kravet om minimum 10 ansatte i begynnelsen av perioden. Næringslivet i Agder preges av en betydelig andel selskaper med relativt få ansatte. Det er derfor mange selskaper med høy vekst men for få ansatte som da faller utenfor vår scaleup-populasjon på grunn av dette kravet.

Det er derfor et klart behov for å synliggjøre omfanget av bedrifter som nesten oppfyller kriteriene for å bli betraktet som en scaleup, men som faller utenfor på grunn av strenge definisjoner. Vi er opptatt av å benytte internasjonalt anvendte begreper og definisjoner for å sikre sammenlignbarhet og unngå forvirring i et allerede komplekst landskap. Med dette som bakgrunn har vi i rapporten introdusert en ny kategori av selskaper, kalt «Scaleups i pipeline». Denne kategorien er designet for å inkludere innovative bedrifter som viser potensial til å oppnå scaleup-status i fremtiden. Denne gruppen representerer en viktig ressurs av voksende, gründerdrevne selskaper som kan utgjøre morgendagens scaleups.

For å definere denne nye og bredere gruppen av vekstselskaper, har vi latt oss inspirere av Scaleup Institute i Storbritannia.¹⁵ Målet med denne definisjonen er å identifisere selskaper som ennå ikke har oppnådd scaleup-status, men som er godt på vei. Scaleup Institute har påvist en sterk sammenheng mellom regioner med et høyt antall scaleups i pipeline og en generelt stor populasjon av scaleups. Dette antyder at vår tilnærming kan være effektiv og relevant for å identifisere selskaper på vei mot scaleup-status.

Definisjon av scaleups i pipeline

Et **aktivt aksjeselskap** med **en eller flere gründere** med en strategisk eierandel (gründerbedrift). Scaleups i pipeline har vokst med minst 15 prosent årlig over en treårsperiode, hatt minst fem ansatte i starten av treårsperioden og i nåværende år, er *ikke en scaleup* og oppfyller minst ett av følgende tre kriterier:

- a) **Innovativt:** selskapet har mottatt SkatteFUNN minst én gang i løpet av sine første fem år.
- b) **Kunnskapsintensive:** Selskapet er kategorisert som tilhørende en industri der mer enn 33 prosent av de ansatte har høyere utdanning enn en bachelorgrad
- c) **Kapitalintensivt:** Selskapet har gjennomført en emisjon og økt sin innskutte egenkapital med minimum 100 000 kroner.

Definisjonen kan minne om SSBs *høyvekst-mikro-foretak*¹⁶, som er definert som følger: Høyvekstforetak¹⁷ med 1-9 arbeidstakere i periodens startår. Her fanger SSB også opp selskapene som faller utenom deres

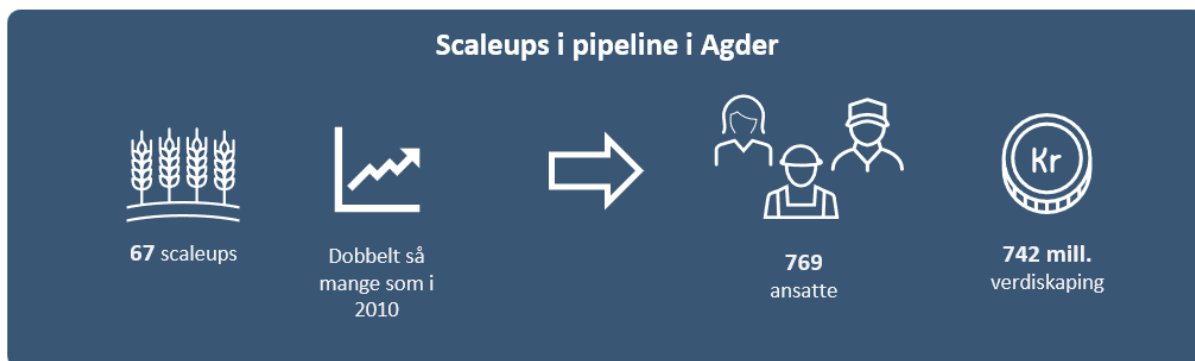
¹⁵ <https://www.scaleupinstitute.org.uk/scaleup-review-2021/small-high-growth-businesses/>

¹⁶ Brukt i SSB tabell 13308, definert [her](#).

¹⁷ I gjennomsnitt 10 prosent årlig vekst over en treårsperiode.

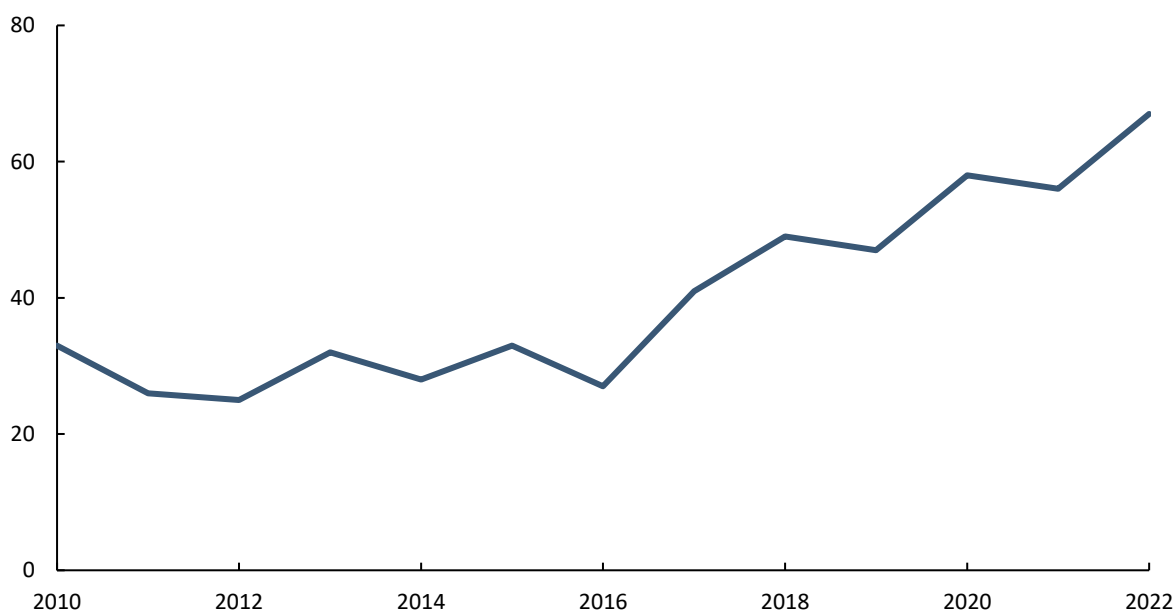
høyvekstdefinisjon ved å lempe på kravet om antall arbeidstakere. Vår pipelinedefinisjon skiller seg ved å ha et strengere vekstkrav enn SSB, og våre krav om å være innovativt, kunnskapsintensivt eller kapitalintensivt.

Etter denne definisjonen identifiserer vi 67 scaleups i pipeline i 2022 i Agder (sett opp mot 39 scaleups). Disse selskapene sysselsatte til sammen 769 personer og hadde en samlet verdiskaping på 742 millioner kroner.



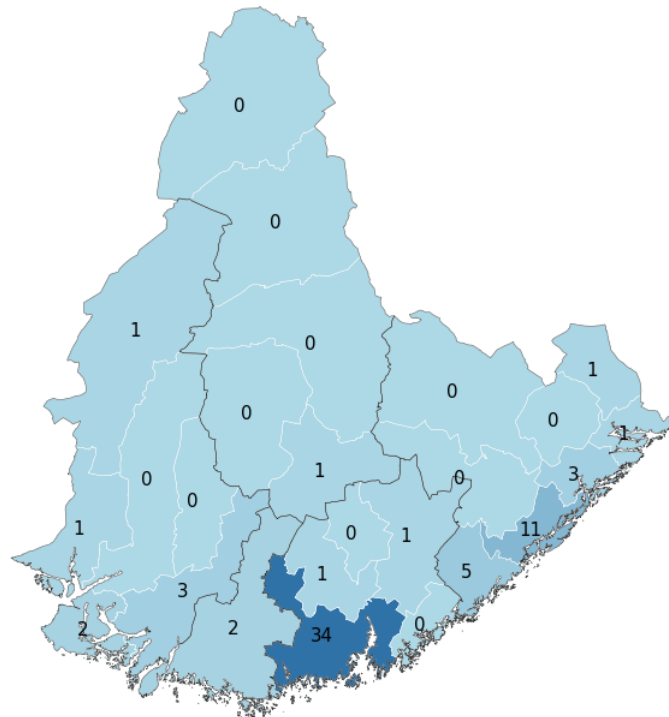
Antallet selskaper som kan defineres som scaleups i pipeline vokser. Siden midten av 2016 er antallet mer enn doblet, med en særlig økning i de første årene etter 2016. Utviklingen i antall scaleups i pipeline er illustrert i Figur 3-1.

Figur 3-1: Antall scaleups i pipeline i Agder. Kilde: Menon Economics



I likhet med både startups og scaleups, lå antallet scaleups i pipeline ganske stabilt i begynnelsen av 2010-tallet. Siden 2016 har derimot populasjonen vokst kraftig. Den største veksten har skjedd i Kristiansand og langs kysten. Figur 3-2 illustrerer fordelingen av scaleups i pipeline på kommunene i Agder i 2022.

Figur 3-2: Kart over scaleups i pipeline i Agder. Kilde: Menon Economics



Mønsteret som dannes er i stor grad det samme som vi så for startups. Over halvparten av selskapene befinner seg i Kristiansand, men også en betydelig andel ligger i Østre Agder, der Arendal har desidert flest. Fordelt på regioner finner vi følgende antall scaleups i pipeline for 2022:

Region	Antall scaleups i pipeline 2022
Knutepunkt Sørlandet	36
Østre Agder	21
Listerregionen	7
Lindesnesregionen	2
Setesdalsregionen	1

Dette bildet ligner mer på fordelingen vi så i kapittelet om startups. Som vi så i Figur 1-4 har vekst i antall startups tatt seg opp i regionene utenom Kristiansand i de siste fem årene. Startups og scaleups i pipeline legger grunnlaget for framtidige scaleups. Veksten i de andre regionene i både startups og scaleups tilsier dermed at vi kan forvente en vekst også i antall scaleups utenfor Kristiansand, særlig i områdene i og rundt Arendal.

Det at scaleups ikke følger samme fordeling som de andre to kan for øvrig også bety to ting:

- At Agderselskaper som vokser raskt eller kommer til å gjøre det flytter inn til Kristiansand
- At selskapene i Kristiansand har bedre sjans for å lykkes og oppnå høy vekst

Vi tror begge effekter har en betydning og at man derfor til en viss grad må ta høyde for dette når man vurderer den fremtidige utviklingen.

Et selskap fra Østre Agder som har tilfredsstillt kravene for å identifiseres som scaleup i pipeline er Agdir AS. Selskapet spesialiserer seg innen digitale løsninger for å effektivisere og forbedre landbruksproduksjon.

Selskapet fokuserer på bærekraftig utvikling og teknologier som kan bidra til smartere landbruk gjennom digitalisering og dataanalyse for optimal ressursforvaltning. Selskapet har hovedkontor i Arendal.

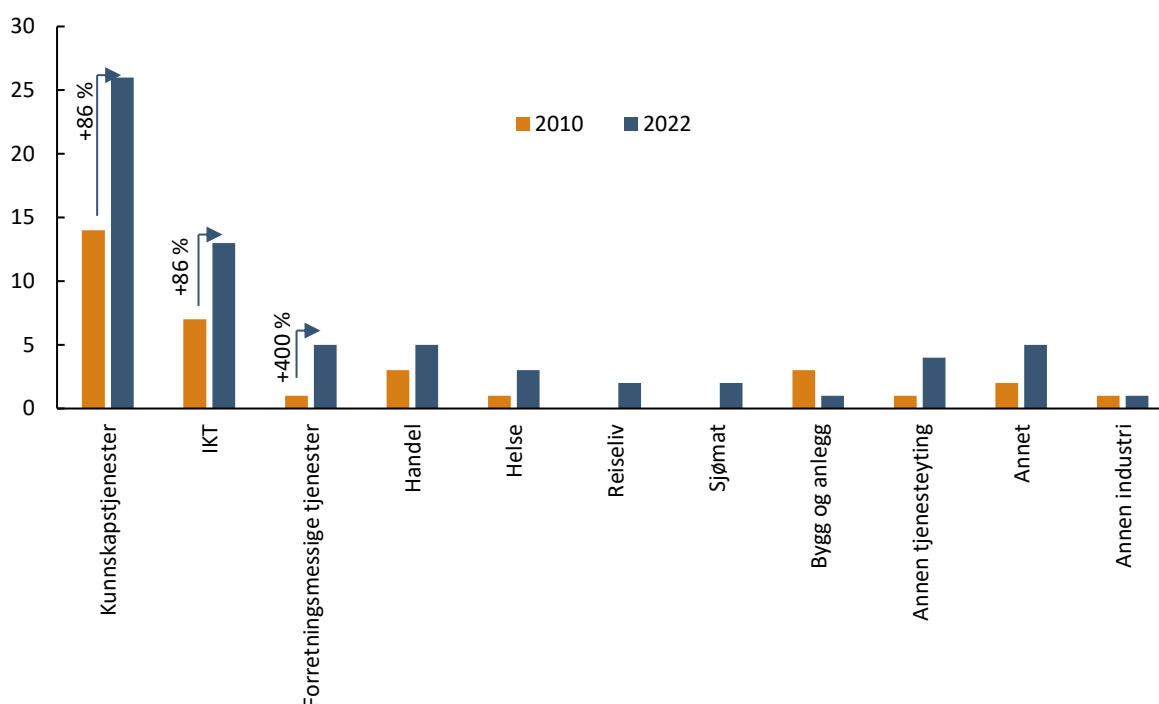


Agdir AS ble i 2022 identifisert som en scaleup i pipeline, kun tre år etter sitt første år med aktivitet. Selskapet var i henhold til våre definisjoner en startup fra 2021. Det vil si at selskaper umiddelbart viste tegn til vekstpotensiale. I 2022 sysselsatte selskapet 5 personer, hadde en omsetning på 4,5 millioner og et underskudd i driftsresultat på 6 millioner. Et negativt driftsresultat i en voksende bedrift indikerer at flere forventer en høyere inntekt i fremtiden, noe som passer godt med at selskapet allerede i en alder av 4 år identifiseres som en scaleup i pipeline.

3.1 Scaleups i pipeline er i hovedsak kunnskaps- eller IKT-selskaper

I likhet med startups og scaleups er det tydelig at kunnskapstjenester og IKT er de største næringene også for scaleups i pipeline. Dette har også lenge vært tilfelle, som illustrert i Figur 3-3.

Figur 3-3: Næringsinndeling for scaleups i pipeline i Agder. Kilde: Menon Economics¹⁸



Antall scaleups i pipeline i næringen kunnskapstjenester har nesten doblet seg siden 2010. Her finner vi selskaper som Can Systems, et offshore ingeniørselskap, som spesialiserer seg på å tilby tjenester til operasjoner på sokkelen. Selskapet ble opprettet i 2015 i Arendal, og har vokst betydelig i senere tid. Fra 2021 til 2022 vokste verdiskapingen i selskapet med 380 prosent, og nådde en verdiskaping på 82 millioner kroner. Selskapet kvalifiserer derimot ikke som en scaleup, fordi de i 2022 fortsatt kun hadde seks ansatte.

I IKTnæringen finner vi scaleups i pipeline som Checkin AS, et Kristiansandbasert IKTselskap som lager integrerte løsninger for påmelding og bokføring av inntekter for festivaler og andre arrangementer. Selskapet har økt sine inntekter med over 150 prosent de siste tre årene, men kvalifiserer likevel ikke som scaleup i henhold til vår definisjon. Dette skyldes at antall ansatte i selskapet først oversteg 10 i 2021. Selskapet ventes derimot å tre inn i scaleup-populasjonen i 2023.

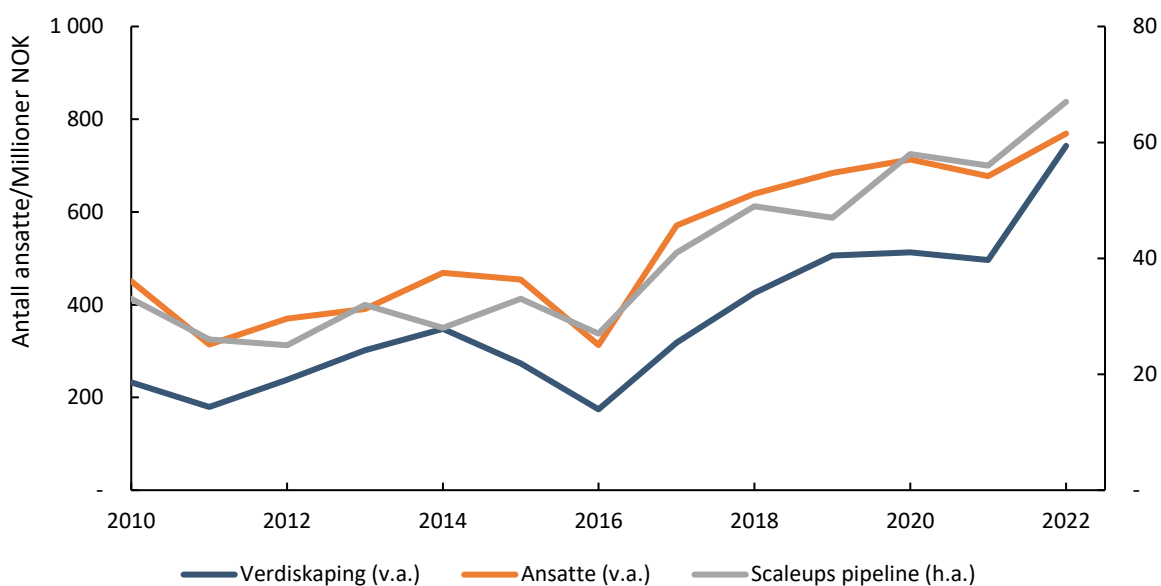
3.2 Scaleups i pipelines bidrag til vekst

En fremvoksende gruppe er scaleups i pipeline i næringen forretningsmessig tjenesteyting. I denne næringen finner vi blant annet selskaper som Adept bemanning og rekruttering AS, et Kristiansandbasert bemanningsbyrå som i 2022 hadde 33 ansatte og 25 millioner kroner i verdiskaping. Selskapet ble etablert i 2019.

Verdiskapingen i scaleups i pipeline har vokst betydelig det siste tiåret, men spesielt fra 2021 til 2022, da verdiskapingen økte fra 493 mill. kr. til 742 mill. kr., tilsvarende en nær dobling fra et år til et annet. Utviklingen i verdiskaping og sysselsetting sett i sammenheng med antall scaleups i pipeline er illustrert i Figur 3-4.

¹⁸ næringsinndelingene har næringer som kun har telt ett selskap blitt reklassifisert til en av de tre kategoriene: Annen tjenesteyting, annen industri eller annet, basert på den mest passende kategorien. Næringer som ikke har noen selskap vil.

Figur 3-4: Utvikling i verdiskaping og sysselsetting i scaleups i pipeline i Agder. Kilde: Menon Economics



Sysselsettingen i scaleups i pipeline følger antall selskaper tett over tid, noe som betyr at antall sysselsatte per selskap er ganske stabilt i denne populasjonen. I 2022 ser vi en noe tydeligere stigning i verdiskaping. Dette kommer naturlig med en stigning i antall selskap i populasjonen, men også på grunn av selskap som Volue Insight AS og Can Systems AS, som kommer inn i populasjonen i dette året. De to selskapene kan vise til en samlet verdiskaping på 130 millioner for 2022.

Et annet selskap som har vist stor vekst i både verdiskaping og sysselsatte de siste årene er Sharebox AS. Sharebox har gjort seg bemerket innen digital innovasjon og serviceforbedring. Selskapet tilbyr sikre og brukervennlige løsninger for nøkkelutveksling og lagring, designet for å møte behovene til både private og næringsliv. Selskapet entret populasjonen for scaleups i pipeline i 2020 og har opprettholdt en tilfredsstillende vekstgrad for å nå kravene også i de to påfølgende årene.

Sharebox AS



Første år i pipeline
2020



Sysselsatte 2022
16



Verdiskaping 2022
9 295 000



Region
Østre Agder

Selskapet, som ble etablert i 2016, sysselsatte 16 personer og hadde en verdiskaping på 9,3 millioner kroner i 2022. Selskapet ble også inkludert i populasjonen for startups i 2018, kun to år etter etablering, og har vist en enorm vekst med en økning i omsetning på over 2 000 prosent fra dette året og frem til 2022. Grunnen til at selskapet ikke enda er en scaleup, er at de ikke tilfredsstillt kravet om minimum 10 ansatte i begynnelsen av perioden (tre år tilbake i tid). Dette kravet nådde selskapet først i 2020, og de vil derfor med stor sannsynlighet få plass i scaleuppopulasjonen i 2023.

3.3 Agder ligger om lag likt med Vestfold og Telemark

Scaleups i pipeline representerer en ny kategorisering som ikke tidligere har vært anvendt for å klassifisere tidligfaseselskaper i Norge. Dette innebærer at vi mangler tidligere studier å sammenligne med når vi analyserer populasjonen av slike selskaper i Agder i forhold til andre regioner. Imidlertid har vi kartlagt antallet selskaper registrert i Vestfold og Telemark som oppfyller kriteriene for å bli betraktet som "scaleups i pipeline". For 2022 identifiserte vi 85 scaleups i pipeline i Vestfold og Telemark. Vi anser dette å være om lag på nivå med Agder. Som tidligere nevnt er tallene for Vestfold og Telemark preget av noe usikkerhet, og det er sannsynlig at det faktiske antallet er lavere. Med dette som utgangspunkt vurderer vi det som sannsynlig at populasjonene for scaleups i pipeline i Agder og Vestfold og Telemark er om lag like store.

4 Kapitaltilgang

Kapitaltilgangen for startups og scaleups er styrket i nyere tid, men scaleups i pipeline opplever ikke samme stabile trend. Kapitaltilgang i fasen mellom startup og scaleup er kjent for å være utfordrende. Tilgang på kapital for selskaper i pipeline vil være avgjørende for å komme seg gjennom den såkalte «dødens dal».

For at innovative selskaper i tidlig fase skal kunne investere i forskning, utvikling, kommersialisering og skalering er de avhengige av kapital. Før bedriften har et ferdigutviklet produkt kan ikke salg finansiere utviklingsaktiviteter, og man er derfor avhengig av tilførsel av kapital. Denne kapitalen kan komme fra gründeren selv, eller fra eksterne kilder.

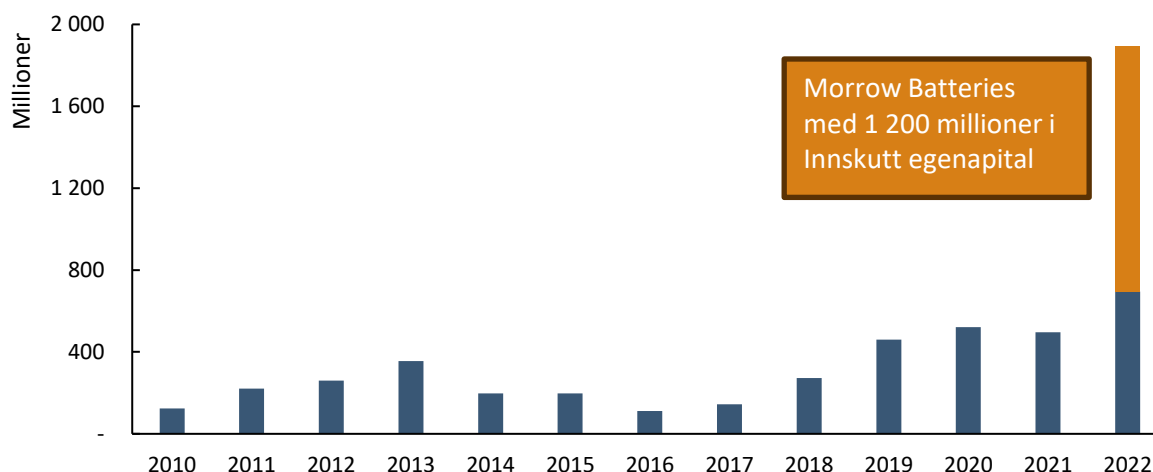
Ved hjelp av Menons regnskapsdatabase kan vi følge innskutt egenkapital i alle selskapene, og dermed følge utviklingen i disse selskaperes tilgang på egenkapital. Innskutt egenkapital representerer de midlene som tilføres ved etableringen av et selskap og ved eventuelle kapitalutvidelser. Dette betyr at den innskutte egenkapitalen i en virksomhet er totalen av den opprinnelige aksjekapitalen ved grunnleggelsen, samt alle senere tilførsler av kapital gjennom emisjoner.

Kapitaltilgangen og kapitalkostnaden for bedriftene avgjøres av forholdet mellom tilbud og etterspørsel etter risikokapital. Med andre ord er det ikke mulig å konkludere om det er god eller dårlig kapitaltilgang for bedrifter kun basert på hvor mye kapital de tilføres. Det faktiske behovet avhenger av antallet og omfanget av levedyktige prosjekter som oppstår i økonomien, samt hvor mye kapital disse prosjektene trenger. Kapitaltilbydere spiller også en nøkkelrolle i å identifisere prosjekter med positiv nåverdi, og å velge bort dårlige prosjekter. Like fullt kan innskutt egenkapital gi en pekepinn på hvordan tilgangen på risikokapital har utviklet seg over tid.

4.1 Startups

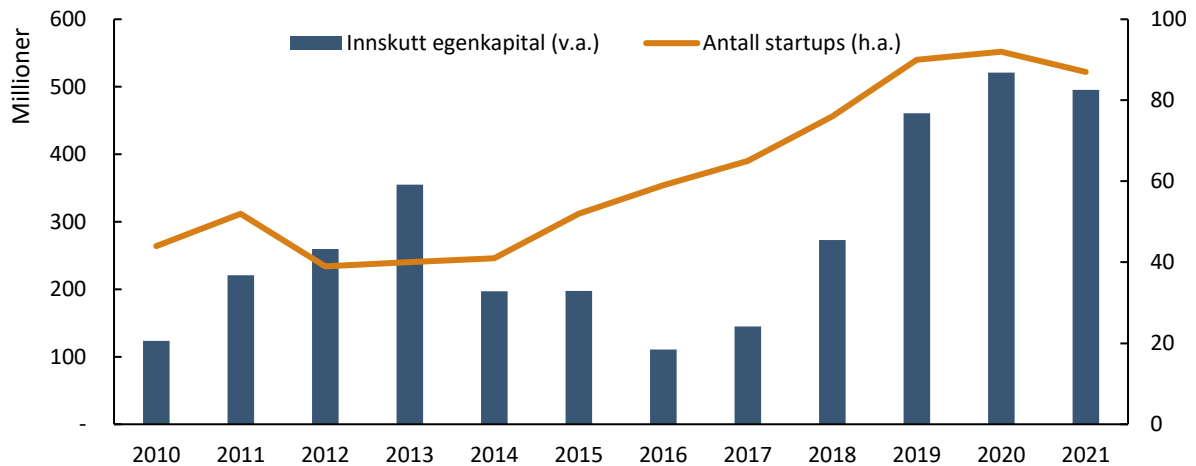
Figur 4-1 illustrerer utviklingen i innskutt egenkapital i startups i Agder over tid. 2022 skiller seg klart fra tidligere år, med en innskutt egenkapital som er nesten fire ganger større enn i foregående år. Årsaken til veksten er Morrow Batteries. Selskapet ble i 2022 «gammel nok» til å identifiseres som startup-selskap. Samme år økte selskapet egenkapitalen med nesten en milliard, og hadde med det en innskutt egenkapital på nesten 1,2 milliarder kroner.

Figur 4-1: Startups - Utvikling i innskutt egenkapital. 2012-2022. Kilde: Menon Economics



Innskutt egenkapital i Agder har ellers hatt to vekstperioder, først i oppløpet til oljekrisen i 2014, og deretter igjen fra 2016 til i dag. Innskutt egenkapital i årene 2019-2021 lå på mellom 460 millioner kroner og 520 millioner kroner, om lag det dobbelte av egenkapitalen i 2011 og 2012. Figur 4-2 illustrerer utviklingen i innskutt egenkapital i alle år unntatt 2022, for å tydelig få frem nyansene i årene før Morrow Batteries AS.

Figur 4-2 Startups - Innskutt egenkapital og antall selskaper. 2010- 2021¹⁹. Kilde: Menon Economics



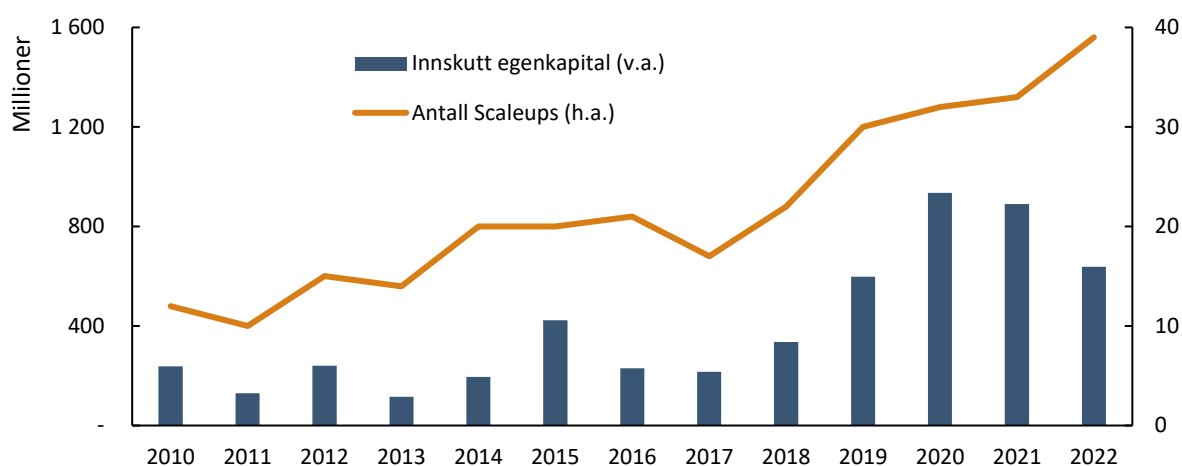
Samtidig som kapitaltilgangen var tydelig negativt påvirket av oljekrisen, fortsatte antall selskaper å vokse gjennom hele perioden, som vist i Figur 4-2. I denne perioden besto dermed startup-populasjonen i Agder av flere små selskaper, med mindre innskutt egenkapital i hvert selskap. I den senere tid er derimot egenkapital per selskap styrket, og ligger nå på et høyere nivå enn gjennomsnittet fra begynnelsen av 2010-tallet. Med den utviklingen man har sett i økosystemet det siste tiåret, er det grunn til å tro at både tilbudet av risikokapital samt kvaliteten på oppstartsbedriftene er økt. Økningen kan også reflektere en generell økonomisk vekst eller forbedrede forhold for entreprenørskap i Norge, som bedre tilgang til kapital og støtteordninger for oppstartsselskaper. En økning i investeringer i klimateknologi og fornybar energi har bidratt til å øke innskutt egenkapital. Flere av bedriftene som har fått tilført mest kapital gjennom emisjoner baserer seg på klima- og energiteknologi.

4.2 Scaleups

Innskutt egenkapital i scaleups i Agder har også vokst, med et lignende, men litt forsinket, mønster som hos startups. Figur 4-3 viser innskutt egenkapital i scaleups siden 2010.

¹⁹ Ekskluderer her 2022, for å tydeligere vise nyansene i utviklingen i tidligere år.

Figur 4-3: Scaleups - Utvikling i innskutt egenkapital. 2012-2022. Kilde: Menon Economics²⁰



I 2022 hadde scaleups i Agder en innskutt egenkapital på til sammen 638 millioner kroner, 26 prosent mindre enn i 2021. Innskutt egenkapital har fulgt utviklingen i antall scaleups tett historisk. I 2022 faller imidlertid samlet innskutt egenkapital, til tross for betydelig vekst i antall scaleups i samme periode.

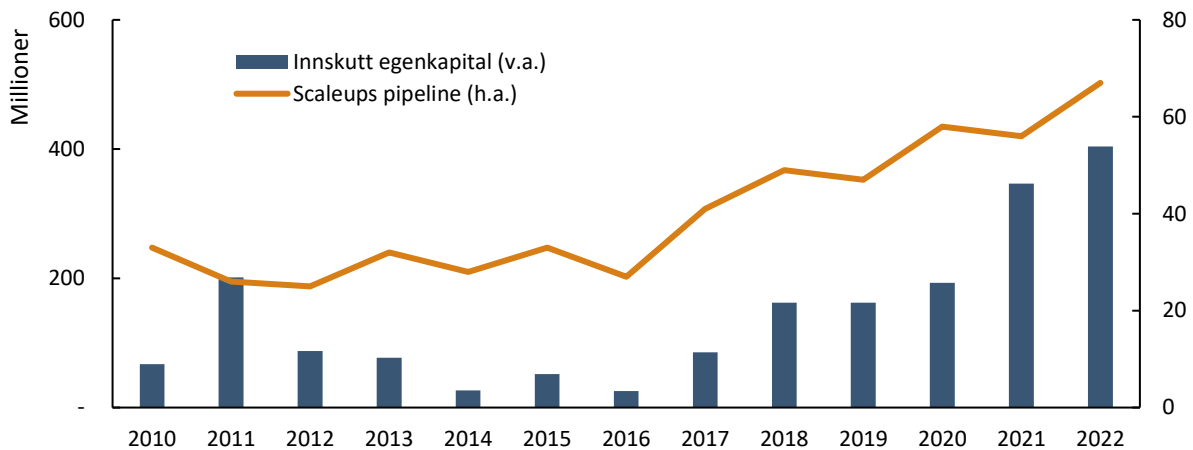
I perioden 2018 til 2021 har antall børsnoteringer av norske scaleups vært svært høy, og dette ble sett på som en attraktiv måte å hente inn kapital på. Interessen for dette har dabbet av siden da. Dette kan være noe av bakgrunnen for de relativt høye nivåene av innskutt egenkapital som vi ser i populasjonen i 2020 og 2021. Siden 2019 har gjennomsnittlig innskutt egenkapital vært høy relativt til nivåer vi har sett i tidligere år. Dette kan være et tegn på at kapitaltilgangen til selskaper i denne fasen er styrket.

4.3 Scaleups i pipeline

Samtidig som pilene peker i riktig retning for kapitaltilgang i de tidligste fasene, har mange selskaper 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». Mange norske entreprenører oppgir å mangle vekstkapital for å skalere. 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 derfor 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. Scaleups i pipeline befinner seg akkurat i denne mellomfasen. Samlet innskutt egenkapital i disse selskapene er vist i Figur 4-4.

²⁰ Selskapene Cecon AS og Resitec AS er hovedgrunnen til at den høye summen for innskutt egenkapital i 2010, som sto for 80 prosent av hele den totale summen for dette året.

Figur 4-4 Scaleups i pipeline – utvikling i innskutt egenkapital. 2010-2022. Kilde: Menon Economics



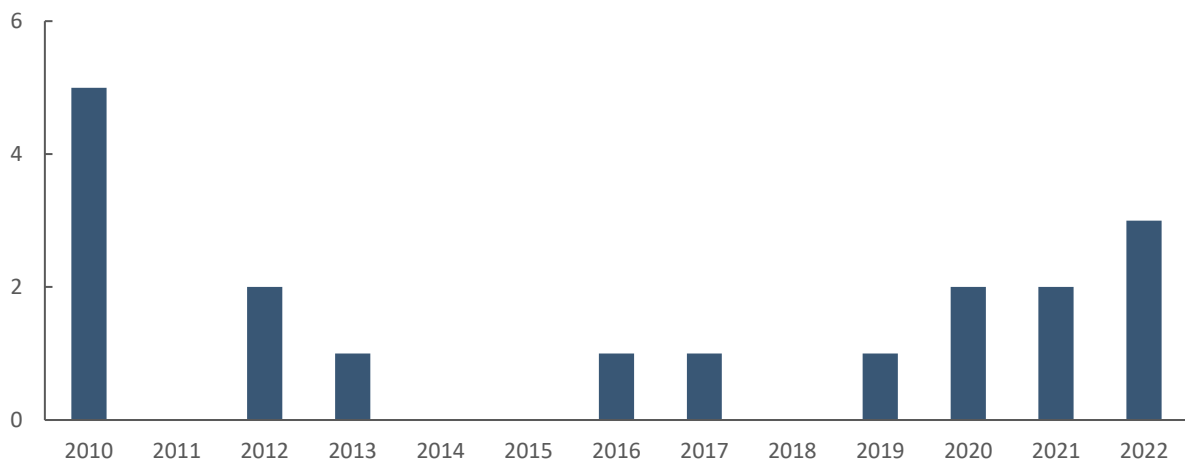
For scaleups i pipeline har gjennomsnittlig innskutt egenkapital variert over tid, og var særlig lav per selskap i perioden 2012 – 2017. Siden da har innskutt egenkapital i selskapene vokst betydelig, samtidig som antall selskaper stiger. Veksten var særlig sterk fra 2020 til 2021. I samme periode falt antall selskaper i populasjonen. Gjennomsnittlig innskutt egenkapital per selskap vokste dermed fra 3,3 millioner kroner i 2020, til nesten 6,2 millioner kroner i 2021.

4.4 Tidligfaseinvesteringer fra aktive eierfond

Siden 2010 er det gjennomført 18 investeringer av venture- og vekstfond i selskaper lokalisert i Agder. Dette inkluderer investeringer fra såkornfasen til vekstfasen. Investeringer fra aktive eierfond er ofte konsentrert rundt regionale sentra, særlig knyttet til forskningsmiljøer og næringslivsklynger. Dette er tilfellet i Agder også, hvor nesten to tredjedeler av investeringene var i selskaper lokalisert i Kristiansand. Øvrige er spredt på de øvrige folkerike kommunene, Arendal, Grimstad, Tvedestrand, Lindesnes og Lyngdal.

Samlet er det investert 173 millioner kroner, som tilsier en gjennomsnittlig investering på 10 millioner kroner. Figuren under viser hvordan antall investeringer har utviklet seg over tid. I 2010 ble det gjennomført fem investeringer i porteføljeselskaper i Agder i tidlig fase. Det er like mange som de påfølgende åtte årene til sammen. Siden 2019 har det blitt gjennomført åtte tidligfaseinvesteringer i Agder.

Figur 4-5: Antall tidligfaseinvesteringer fra aktive eierfond i Agder. Kilde: PEREP/NVCA, bearbeidet av Menon



5 Jobbskaping og jobbdestruksjon i unge og eldre foretak

Næringslivet i Norge er dynamisk, og det skapes og nedlegges et stort antall arbeidsplasser hvert år. I dette kapitlet ser vi på om jobbskapingen primært finner sted i unge og nyetablerte bedrifter eller i mer modne foretak. Vi viser at entreprenørskap har vært en viktig motor for jobbskaping det siste tiåret i Agder. Mest dynamikk finner vi i og rundt Kristiansand, men alle regioner i Agder viser mye dynamikk. Flest nye jobber og nedleggelse finner vi innen handel og bygg og anlegg, men det er reiselivsnæringen som viser høyest grad av jobbskaping og destruksjon sett i forhold til næringens størrelse.

Norsk arbeids- og næringsliv viser høy grad av dynamikk og mobilitet, sammenlignet med andre land. Hvert år legges det ned eller omrokkeres stillinger tilsvarende 10 prosent av arbeidsplassene i næringslivet. Tilsvarende skapes det et stort antall nye arbeidsplasser hvert år, bare i et litt større omfang, slik at total sysselsetting i næringslivet har vokst med knappe en prosent hvert år.

Et viktig spørsmål er hvor viktig nye bedrifter er for denne dynamikken, sammenlignet med etablerte selskap. Sagt med andre ord: Bidrar nye og unge bedrifter til flere nye jobber og færre nedleggelse enn modne/etablerte selskap? Hvis dette er tilfellet så spiller nye og unge selskap en viktig rolle for økonomien.

Begrepene vi benytter er «jobbskaping» og «jobbdestruksjon».

Definisjoner jobbskaping og -destruksjon

Jobbskaping er hvor mange jobber som er skapt i bedrifter som har økt sin sysselsetting fra foregående år.

Jobbdestruksjon er hvor mange jobber som har forsvunnet i bedrifter som har redusert sysselsettingen sin fra foregående år.

Netto jobbskaping er summen av jobbskaping og jobbdestruksjon.

Ung/nyetablert virksomhet er her definert som virksomheter som er etablert etter 2010.

Vi har sett på endringer i årlige innrapporterte sysselsettingstall for alle rapporteringspliktige foretak i Agder i perioden 2012 til 2022.

Tall for endringer i sysselsetting i unge/nye virksomheter²¹ er vasket grundig. En stor andel av slike foretak er ikke reelle nyetableringer. Det kan handle om aktivitet som er skilt ut fra et morselskap, aktiviteter som er knyttet til et midlertidig prosjekt, kortvarige bemanningsselskaper, virksomhetsoverdragelser og en lang rekke andre mulig flyttinger av arbeidsplasser inn i nye organisasjonsnummer som ikke reflekterer reell jobbskaping. For alle årene har vi manuelt gått gjennom alle nye selskap som har hatt en økning eller et fall i antall ansatte på mer enn 10 personer. Et stort antall nye selskaper er på denne måten luket ut fra materialet. Det har særlig påvirket tallene for jobbskaping i unge/nye bedrifter og i mindre grad jobbdestruksjon.²²

²¹ Nyetablerte virksomheter er ikke direkte sammenlignbart med startups, som diskutert i kapitlet om startups.

²² Tall for jobbskaping i 2015 er jevnet ut da tallene er påvirket av endrede innrapporteringsregler.

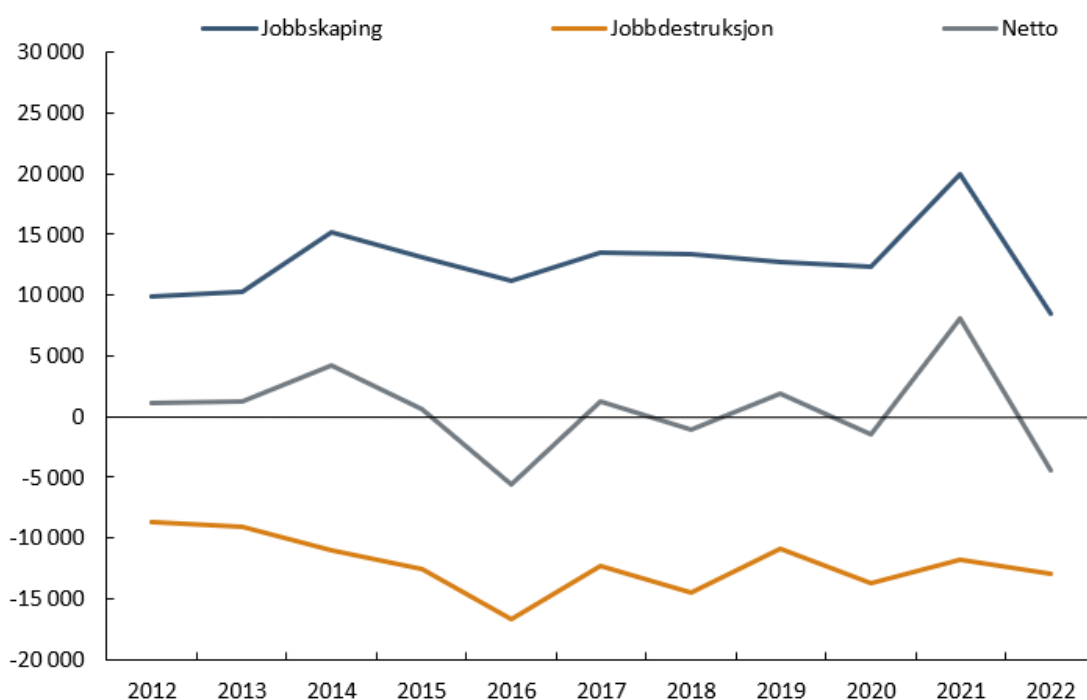
5.1 Jobbskaping og -destruksjon samlet

Det er skapt nærmere 140 000 jobber i næringslivet i Agder i perioden 2012 til 2022. På samme tid er det lagt ned 134 000 antall jobber. Dette innebærer en nettoøkning på 5 800 arbeidsplasser i Agder, noe som samsvarer godt med tallene SSB publiserer gjennom registerbasert sysselsetting²³. For å sette denne dynamikken i en kontekst, var det ca. 100.000 personer sysselsatt i næringslivet i Agder i 2021. Det forteller at vi samlet har fått skapt langt flere nye arbeidsplasser i Agder i denne perioden enn det samlede antall arbeidsplasser i dag. Dette betyr at arbeidsmarkedet er svært dynamisk.

Jobbskaping og jobbdestruksjon kan variere fra år til år. Siden 2012 har det vært nærmest like mange år med nettoøkning og nettonedgang i arbeidsplasser, som vist med den grå linjen for netto i Figur 5-1. Det året med størst nettoøkning var i 2021, da det ble skapt 8 100 nye arbeidsplasser i Agder. Året med størst nettonedgang var i 2016, da det forsvant 5 600 jobber. Dette kom i kjølvannet av oljekrisen som bidro til en kraftig økning i jobbødeleggelse fra 2012 til 2016 (se oransje kurve).

Jobbskapingen i Agder har vært relativt stabil, med unntak av årene 2015 og 2016 da aktiviteten falt noe, samt i 2021 da vi så en kraftig økning i jobbskapingen. Dette kan ha sammenheng med pandemien og tilhørende restriksjoner som gjorde at mange ble permittert og sagt opp og mange nye bedrifter ble etablert.

Figur 5-1: Årlig jobbskaping, jobbdestruksjon og netto for Agder i perioden 2012 til 2022. Kilde: Menon Economics



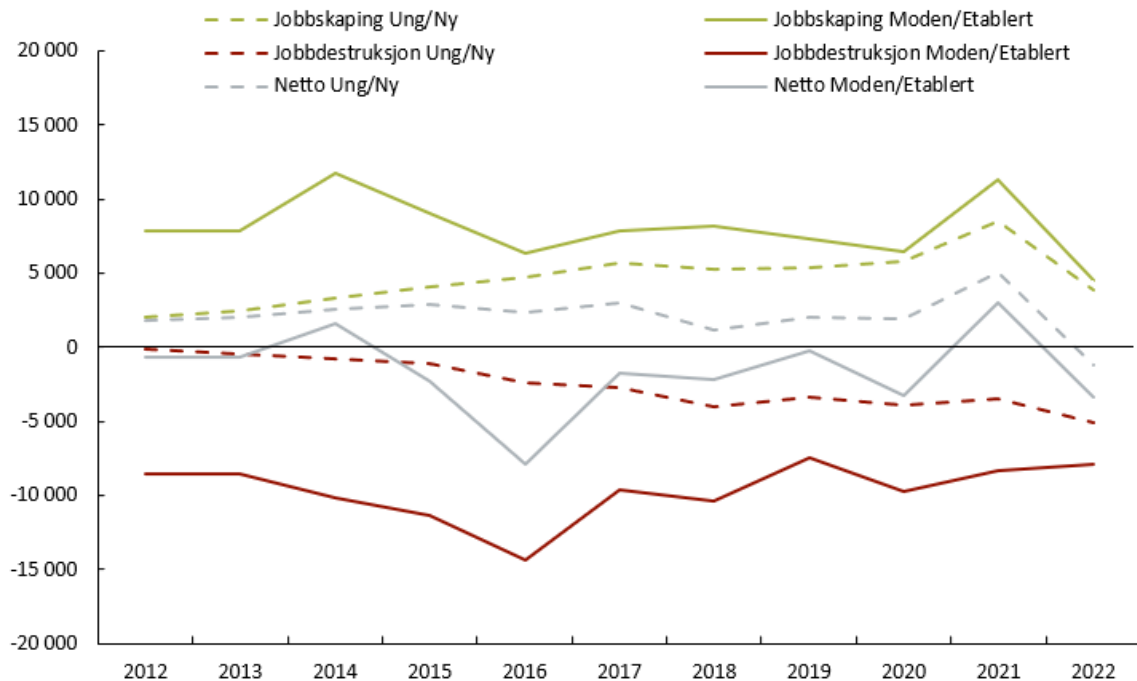
5.2 Jobbdynamikk i unge og modne virksomheter

Jobbskaping og jobbdestruksjon kan variere blant unge/nyetablerte og modne/etablerte virksomheter, som vist i Figur 5-2. De grå linjene viser at nettobidraget fra unge/nyetablerte virksomheter har vært større i alle år, sammenlignet med bidraget fra modne/etablerte virksomheter. De modne/etablerte bedriftene, etablert før

²³ <https://www.ssb.no/statbank/table/13472/>

2011, står dog for et større volum av jobbskaping og -destruksjon enn de unge/nyetablerte bedrifter (heltrukne grønne og røde, sammenlignet med stiplede linjer av samme farge).

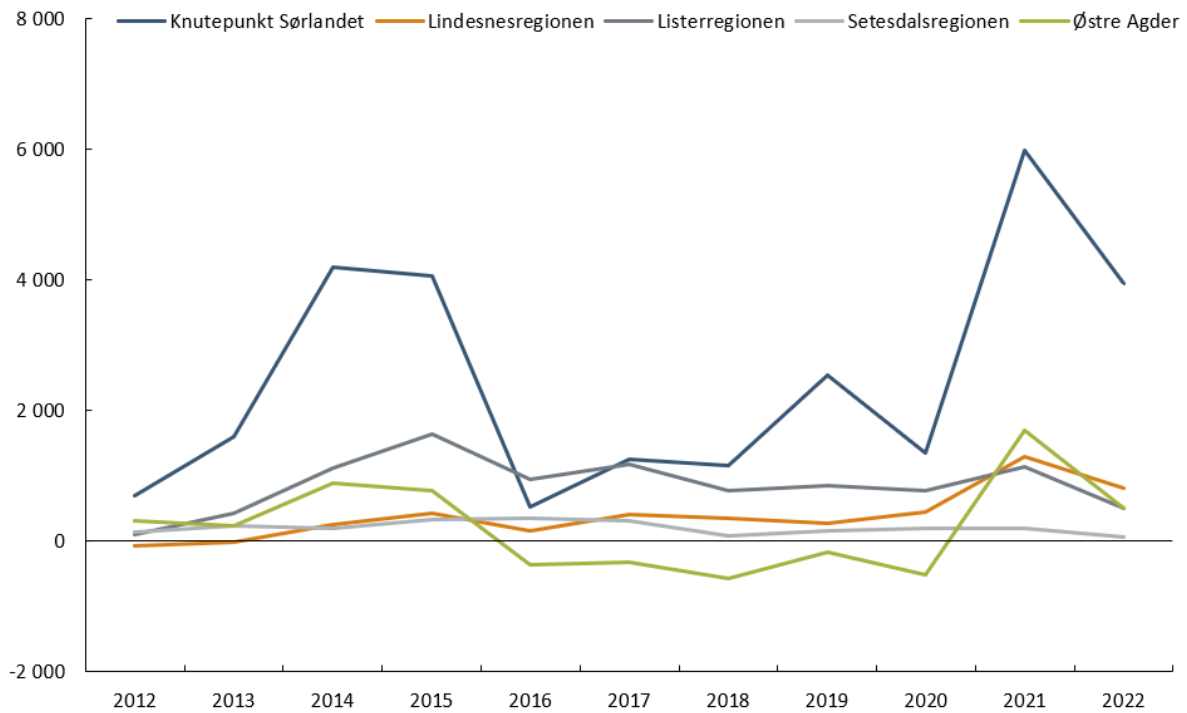
Figur 5-2: Jobbskaping, jobbdestruksjon og netto for Agder i perioden 2012 til 2022. Fordelt på unge/nyetablerte virksomheter og modne/etablerte virksomheter. Kilde: Menon Economics



5.3 Jobbskaping og -destruksjon fordelt på regioner i Agder

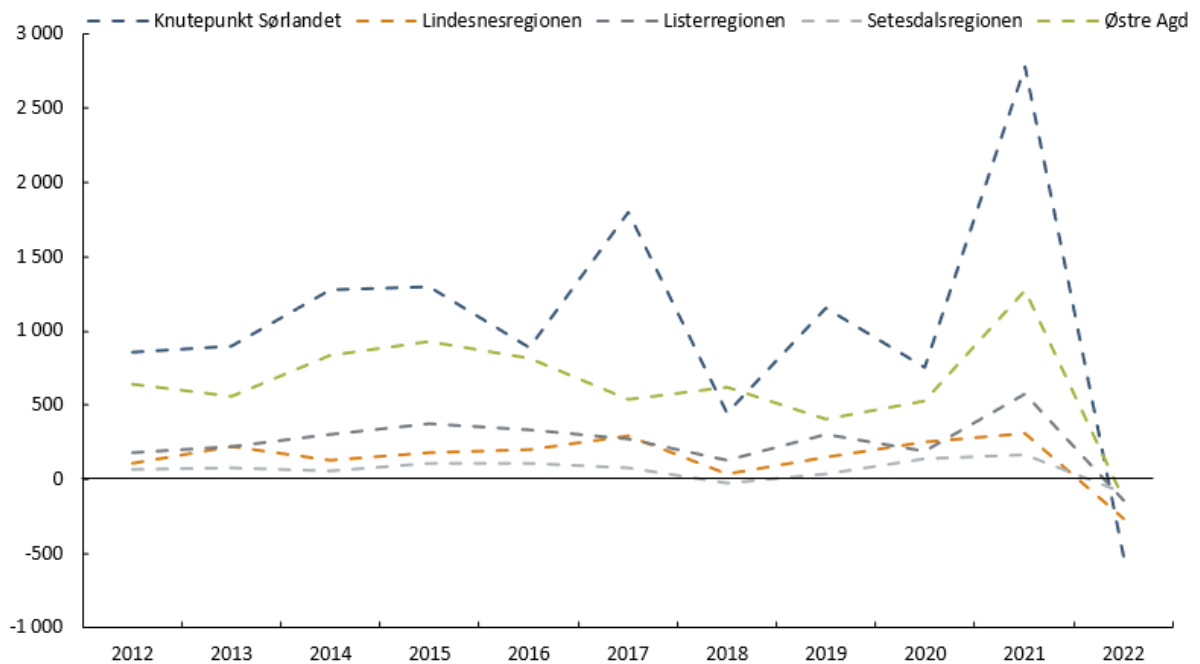
Jobbskaping og -destruksjon varierer markant mellom de ulike regionene i Agder. I Figur 5-3 ser vi på hvordan jobbskaping fratrukket destruksjon (netto) har blitt akkumulert over tid. Hvert år legges det da til og trekkes fra arbeidsplasser. Slik kan vi se hvordan antallet arbeidsplasser bygges over tid. Vi kaller dette for kumulativ netto jobbskaping. Det klart høyest kumulativ nettovest i regionen Knutepunkt Sørlandet, med unntak av i 2016 hvor Listerregionen lå høyest. I perioden 2012 til 2022 er det omtrent dobbelt så stor nettovest i antall arbeidsplasser i Knutepunkt Sørlandet som Setedalsregionen, Østre Agder, Listerregionen og Lindesnesregionen til sammen. Østre Agder er eneste region med negativ kumulativ netto jobbskaping i perioden 2016 til 2020.

Figur 5-3: Kumulativ netto jobbskaping for regionene i Agder over perioden 2012 til 2022. Kilde: Menon Economics



Unge/nyetablerte virksomheter har en positiv netto jobbskaping hvert år i perioden 2012 til 2022, med unntak av 2022, samt i Setesdalsregionen i 2018. Det året med høyest nettoøkning for unge/nyetablerte virksomheter var 2021 i alle regionene. 2022 er året med høyest nettoreduksjon for unge/nyetablerte virksomheter i alle regioner. Figur 5-4 illustrerer netto jobbskaping i nyetablerte virksomheter i hver av Agder-regionene.

Figur 5-4 Netto jobbskaping for nyetablerte virksomheter (etablert etter 2010) i Setesdalsregionen, Knutepunkt Sørlandet, Østre Agder, Listerregionen og Lindesnesregionen i perioden 2012 til 2022. Kilde: Menon Economics



Regionene med høyest netto jobbskaping for unge/nyetablerte bedrifter er Knutepunkt Sørlandet og Østre Agder, som hadde en nettoøkning i antall arbeidsplasser på hhv. 2 800 og 1 300 i 2022. Dette er i tråd med at dette også er regionene med flest startups, som vist tidligere i kapitlet om Startups i Agder.

Jobbskapingen generelt i Agder, og særlig i nyetablerte selskaper, falt i 2022, etter et år med svært høy jobbskaping i 2021. Utviklingen de siste to årene skyldes flere ting. En sterk økning i jobbskaping i både nyetablerte og etablerte selskaper fra 2020 til 2021, etterfulgt av en stor dødelighet i nyetablerte, og stagnering i ny sysselsetting i etablerte selskaper.

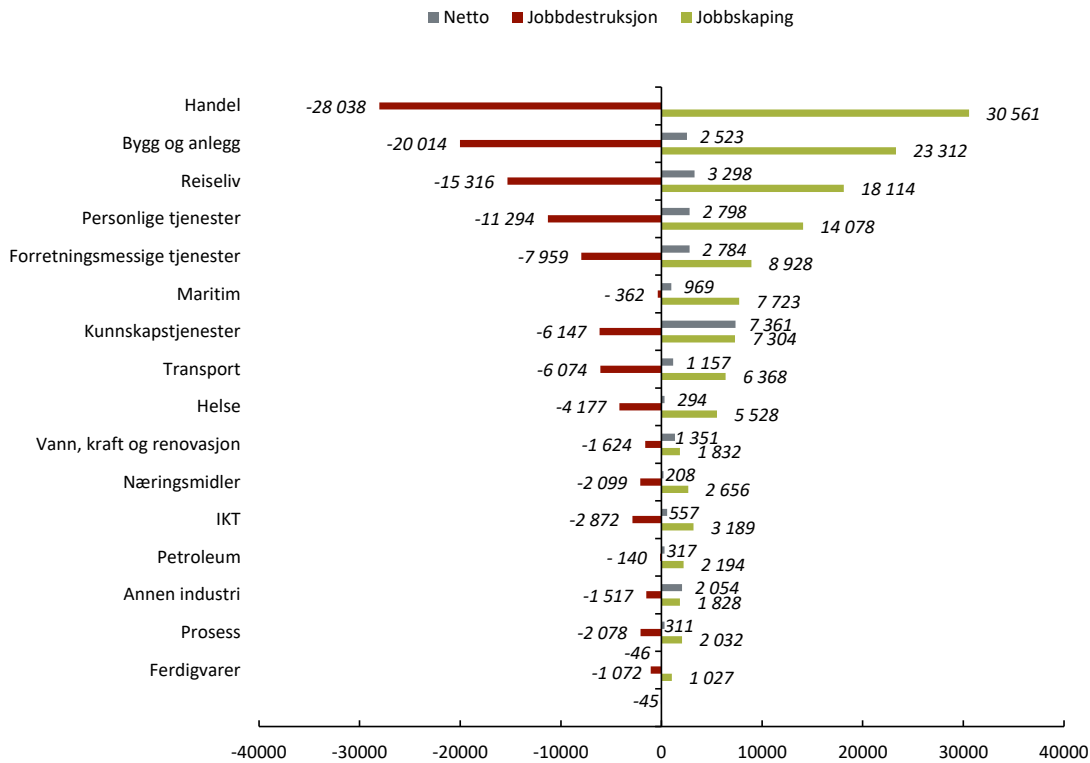
I 2021 ble det opprettet langt flere nye selskap enn i tidligere år, både i Agder og nasjonalt, noe som gav stort utslag i jobbskapingen fra nyetableringer. Få nyetablerte selskaper overlever de første fem årene etter nyetablering. Av de selskapene som ble etablert nasjonalt i 2021, overlevde kun 60 prosent til 2022. Dette er en større selskapsdødelighet enn normalt, og dette bidrar til å øke jobbdestruksjonen i perioden. Samtidig var antall nyetablerte selskaper lavere i 2022 enn i 2021. Dette, samt et frafall av selskaper i kategorien, bidrar til å trekke jobbskapingen ned, og fører til at netto jobbskaping for første gang på lenge var negativ.

Etablerte selskapers sysselsetting stagnerer betydelig fra 2021 til 2022. I 2021 økte mange store selskaper sin sysselsetting betydelig. Dette kan komme av økt etterspørsel under koronapandemien. Fra 2021 til 2022 stagnerte derimot dette, og jobbskapingen falt dermed betydelig.

5.4 Jobbskaping og -destruksjon fordelt på næring

Arbeidsintensive næringer som handel, bygg og anlegg og reiseliv står alene for over halvparten av all jobbskaping og -destruksjon i perioden 2012 til 2022. Dette er store næringer, så det er naturlig at dette også er næringer med størst volum av jobbskaping og -destruksjon. Industrinæringene har lavere jobbskaping og jobbdestruksjon sammenlignet med øvrige næringer. Maritim næring har høyest nettobidrag i 2022, i form av nærmere 7 400 skapte arbeidsplasser gjennom perioden.

Figur 5-5: Tall for jobbskaping og jobbdestruksjon, samt netto, for næringene over perioden 2012 til 2022. Kilde: Menon Economics



Som nevnt over vil store næringer har mer jobbskaping og jobbdestruksjon, rett og slett fordi de er store. Ved å justere for næringens størrelse (antall ansatte) kan vi si noe om hvor intens næringsdynamikken er i en gitt næring i Agder.

Reiseliv er blant næringene med høyest jobbskaping- og destruksjon per sysselsatt, med en rate på hhv. 3,7 og 3,1. Det vil si at for hver arbeidsplass i denne næringen i 2022 så er det blitt opprettet og nedlagt henholdsvis 3,7 og 3,1 arbeidsplasser (se figur 5 i Vedlegg 4). Personlige tjenester og Helse er også næringer som har en høyere jobbskaping- og destruksjonrate per sysselsatt.

Til tross for at handel og bygg og anlegg har størst volum av jobbskaping og -destruksjon i perioden 2012 til 2022, er de ikke blant næringene med høyest jobbskaping og -destruksjon per sysselsatt. Handel har en jobbskaping og -destruksjon per sysselsatte på hhsv. 1,8 og 1,7. Bygg og anlegg sin tilsvarende rate er på hhv. 1,8 og 1,5.

6 Referanser

- Audretsch, D., & Acs, Z. (1994). New-firm startups, technology, and macroeconomic fluctuations. *Small Business Economics*, 6, 439-449.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2021).
- Global Entrepreneurship monitor. (2022). Global Entrepreneurship monitor 2021/2022 global report. *Opportunity Amid Disruption*.
- Hatfield, J. (2015). Federalism, taxation, and economic growth. *Journal of Urban Economics*, 114-125.
- Menon. (2022). *Evaluering av Innovasjon Norges oppstartsfinansiering*.
- Menon Economics. (2018). *Vekstvilkår for norske scaleups*.
- Menon Economics. (2021). *Startups and scaleups in the Oslo region*. Retrieved from <https://oslobusinessregion.no/uploads/images/Scaleup-rerport-Menon/Final-report-Startups-and-scaleups-in-the-Oslo-region.pdf>
- Menon Economics. (2022). *Startups and Scaleups in the Oslo region 2022*. Retrieved from <https://oslobusinessregion.no/uploads/images/Our-reports/Startups-and-scaleups-in-the-Oslo-region-2022-1.pdf>
- Menon Economics. (2023). *Startups and Scaleups in the Oslo region 2023*. Retrieved from <https://oslobusinessregion.no/uploads/images/Startups-and-scaleups-in-the-Oslo-region-2023-1.pdf>
- Menon Economics. (2023a). *Barrierer som kvinner møter i arbeidsliv, finans og entreprenørskap*.
- Menon Economics. (2023b). *Oppstartsmiljøene i Oslo Science City*.
- Samfunnsøkonomisk Analyse. (2021). *Norges behov for IKT-kompetanse nå og fram mot 2030*.
- SSB. (2023). *Studenter i universitets- og høgskoleutdanning*.
- van Praag, C., & Versloot, P. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics*, 29, 351-382.

Vedlegg

Vedlegg 1: Definisjoner på startups og scaleups

Startups

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.²⁴

Definisjon av startup

Et **aktivt aksjeselskap** med **en eller flere gründere** med en strategisk eierandel (gründerbedrift). Oppstartsselskapet er **mellom to og fem år** gamle talt fra første fulle år med økonomisk aktivitet, og møter minst ett av følgende kriterier:

- a) **Innovativt:** selskapet har mottatt SkatteFUNN minst én gang i løpet av sine første fem år.
- b) **J-kurve:** Selskapet har hatt et akkumulert driftsunderskudd som var dobbelt så stort som akkumulert omsetning i de første to til fem årene, og har registrerte lønnskostnader.
- c) **Kapitalintensivt:** Selskapet har gjennomført en emisjon og økt sin innskutte egenkapital med minimum 100 000 kroner.

Relevante avgrensninger i populasjonen av startups

En betydelig andel av disse foretakene faller inn under det vi betegner som omregistrering av eksisterende virksomhet, i form av utskilling, omdannelse og fusjonerings av eksisterende virksomheter. Det er ikke det samme som et oppstartsselskap. For å filtrere disse selskapene ut, har vi etablert et sett med regler som anvendes, knyttet til antall ansatte, omsetning og bokført egenkapital. Antall ansatte skal være under 20 første år, og 55 andre år. Omsetning skal være under 50 millioner første år og under 250 millioner kroner andre år. For bokført egenkapital, legger vi til grunn at den skal være under 75 millioner kroner første år. Tersklene er satt basert på gjennomgang av hvilke selskaper som kastes ut ved ulike terskler, med formål om å kaste ut selskaper ikke er reelle oppstartsselskaper.

Tilsvarende etableres en rekke datterselskaper i utenlandske konsern i Norge. Dette springer ut av eksisterende virksomhet i et annet land, men kan betraktes som ny næringsaktivitet i Norge. Dette er imidlertid ikke det som tradisjonelt forbindes med oppstartsselskaper og gründerskap, og derfor betraktes ikke disse som startups. Et stort antall foretak er etablert for å eie andre foretak; såkalte holding-, forvaltnings- og investeringsselskaper. Dette betrakter vi heller ikke som startups. I tillegg har vi ekskludert eiendomsselskaper, finansierings- og forsikringsvirksomhet. Vi filtrer ut disse gjennom næringskoder og gjennom at disse selskapene ofte ikke har aktivitet synliggjort gjennom fravær av lønnskostnader, omsetning eller ansatte.

²⁴ Spin-outs fra etablert næringsliv er ekskludert, ettersom disse ikke faller innenfor oppstartsselskaper slik definert her.

Hvert år etableres det et stort antall nye foretak som aldri får aktivitet. Vi er derfor opptatt av å konsentrere analysene til startups som har aktivitet. Vi har derfor valgt å definere bedriftens oppstartsår til det første året som bedriften er registrert med enten omsetning eller lønnskostnader. Dette gjør at et stort antall nyregistrerte bedrifter lukes ut. De kan dog dukke opp igjen på et senere tidspunkt inn i fremtiden, dersom de blir aktive igjen.

Fokuset i denne rapporten er særlig rettet mot vekstorientert gründerskap som står bak startups med vekstpotensial. I den sammenheng er det hensiktsmessig å konsentrere analysene til bedrifter som er **aksjeselskap**, der vekst står sentralt. Vi ønsker å fange opp selskap som har ambisjoner og muligheter til å vokse, og hvor man tar risiko. Da er det vanlig å etablere aksjeselskap ettersom man ikke er personlig ansvarlig for selskapets forpliktelser og har anledning til å oppskalere. Enkeltpersonforetak er levebrødsforetak som primært er opprettet og drevet av en person eller en familie med det formål å sikre inntekt og livsopphold for eierne, snarere enn å maksimere profitt eller vokse betydelig i størrelse. Hovedmålet med et levebrødsforetak er å skape en stabil og bærekraftig inntektskilde for eierne og deres familier, snarere enn å fokusere på vekst eller ekspansjon.

Definisjon av en gründer

Det finnes ikke en omforent definisjon på hva en gründer er. Et avgjørende element er at gründeren er en **person** som har bidratt vesentlig til etableringen av en bedrift, enten gjennom eierskap og kapitaltilførsel og/eller gjennom vesentlig arbeidsinnsats fra starten av.

Vår definisjon av «person» ekskluderer bedrifter som har offentlig sektor som eiere, stiftelser og medlemsbedrifter, eiere som er bosatt i utlandet og utenlandske foretak. Vi fokuserer utelukkende på gründere som er personer bosatt i Norge.

SSB definerer en gründer (de bruker begrepet etablerer) som en person som blir innehaver av et nytt enkeltpersonforetak eller er deltaker i et nytt i ANS eller DA. En gründer av et nyetablert AS og ASA defineres som en person som enten:

1. Har en eierandel og er daglig leder, styreleder, nestleder eller styremedlem i samme foretak
2. Direkte eller indirekte har en strategisk eierandel (andel aksjekapital) i foretaket over en viss grense, der grensen er gitt ved:
 - 100 prosent av et foretak med 1 aksjonær
 - Minst 40 prosent av et foretak med 2 aksjonærer
 - Minst 30 prosent av et foretak med 3 aksjonærer
 - Minst 20 prosent av et foretak med 4 eller flere aksjonærer

I denne statusrapporten har vi valgt å anvende SSBs definisjon, men våre vurderinger av data trekker i retning av at det første kriteriet liten grad tilfører flere gründere ut over kriterium nummer to. Vi har derfor ikke med denne delen av definisjonen.

Scaleups

Etter hvert som startups skalerer opp produksjon og modnes går de over i neste fase; vekstfasen. Disse rasktvoksende selskapene er viktige bidragsytere til både jobbskaping og verdiskaping. Scaleups 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.

Til forskjell fra startups har scaleups en historikk å vise til. Dette gjør at vi kan identifisere scaleups basert på regnskapsdata og utvikling. Ifølge OECD er en scaleup et selskap som har vokst med minimum 20 prosent årlig over en treårsperiode, og som hadde minst ti ansatte i begynnelsen av denne perioden.²⁵

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 selskapene, 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 scaleups

Et **aktivt aksjeselskap** med **en eller flere gründere** med en strategisk eierandel (gründerbedrift). Scaleup har vokst med minst 20 prosent årlig over en treårsperiode, hatt minst ti ansatte i starten av treårsperioden og i nåværende år, og oppfyller minst ett av følgende tre kriterier:

- a) **Innovativt:** selskapet har mottatt SkatteFUNN minst én gang i løpet av sine første fem år.
- b) **Kunnskapsintensivt:** Selskapet er kategorisert som tilhørende en industri der mer enn 33 prosent av de ansatte har høyere utdanning enn en bachelorgrad
- c) **Kapitalintensivt:** Selskapet har gjennomført en emisjon og økt sin innskutte egenkapital med minimum 100 000 kroner.

²⁵ 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.

Vedlegg 2: Kunnskapsintensive næringer

Tabell 1: Kunnskapsintensive næringer, definert av at andelen arbeidstakere med høyere utdanning er over 33 prosent.
Kilde: SSB²⁶

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 lydopptak
60	Radio- og fjernsynsringkasting
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 fornøyelsestabilisementer
94	Aktiviteter i medlemsorganisasjoner
99	Internasjonale organisasjoner og organer

²⁶ Berg, L. P. (2016). Kunnskapsintensive næringer i Norge.

Vedlegg 3: Næringsinndeling

I dette vedlegget presenterer vi en utdypende forklaring på næringsinndelingen.

Tabell 2: Om næringsinndelingen

Næring	Forklaring
Sjømat	Akvakultur, fiskeri, fiskeindustri, spesialisert leverandørindustri og salgsaktivitet
Annen industri	Ferdigvareindustri: <i>Produksjon av tekstiler, klær, lær og lærvarer og møbler</i> Teknologiindustri: <i>Bredt sett av teknologi- og systemindustri, forsvarsindustri og andre produksjonsbedrifter</i> Prosessindustri: <i>Prosessindustrien omfatter foredling av råvarer til halvfabrikata, blant annet bedrifter innen metall-, miljøteknologi-, papir-, kjemisk industri. Prosessindustrien foredler vann, skog og mineraler.</i>
Næringsmiddelindustri	Bearbeiding av produkter fra jordbruk, skogbruk og fiske til matvarer, fôr og drikkevarer
Forsyningsindustri	Omfatter elektrisitet-, gass- damp og varmtvannforsyning, samt vannforsyning, avløps- og renovasjonsvirksomhet
Reiseliv	Omfatter opplevelsesbedrifter formidlingsindustri, destinasjonsbedrifter, hotell og serveringsbransjen
Maritim/offshore	Omfatter virksomheter som eier, opererer, designer, bygger, leverer utstyr eller spesialiserte tjenester til alle typer skip
Finansielle tjenester	Tjenester tilknyttet finansierings- og forsikringsvirksomhet. Finansierings- og forsikringsvirksomhet er ekskludert.
Forretningsmessige tjenester	Tjenester tilknyttet et bredt spekter av støttetjenester til andre sektorer. Det kan inkludere konsulenttjenester, regnskap, markedsføring, juridiske og andre tjenester.
Annen tjenesteyting	Forretningsmessig tjenesteyting, herunder en rekke tjenester som støtter generelle forretningsområder. Disse tjenestene skiller seg fra tjenestene i inne kunnskapstjenester ved at hovedformålet ikke er å overføre spesialisert kunnskap. Eksempler på dette er arbeidskrafttjenester, vakttjenester, rengjøringsvirksomhet og kontortjenester. Omfatter også til reklame, annonsering, medie og markedsundersøkelser.
Helse	Omfatter både helseindustri som utvikler og produserer helseprodukter, i tillegg til behandlingsleddet som består av helse og omsorgstjenester
Kunnskapstjenester	Omfatter spesialisert faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting. Disse tjenestene krever en høy utdanning og stiller spesialisert kunnskap og spesielle ferdigheter til rådighet for brukerne.
Transport og logistikk	Omfatter transport, lagring og logistikk, herunder passasjer godstransport med jernbane, rørtransport, veitransport, skipsfart eller luftfart og tjenester i tilknytning til dette som transportsentraler, godsterminaler, parkeringsanlegg og lagerdrift. Omfatter også post- og kurervirksomhet
IKT	Omfatter produksjon og formidling av informasjon og kulturelle produkter, levering av midler til overføring og formidling av disse produktene, samt data og kommunikasjonstjenester og andre informasjonstjenester.
Petroleum	Olje- og gassprodusenter, leverandørindustri, raffinering og bearbeiding av petroleumsprodukter
Bygg og anlegg	Bygge- og anleggsvirksomhet, byggevareproduksjon, utvinning fra gruver og steinbrudd, utgraving av avleirede materialer som brukes i bygg og anlegg
Produksjon av metallvarer, maskiner og elektrisk utstyr	<i>Metallvareproduksjon:</i> Inkluderer fremstilling av konstruksjonskomponenter, verktøy, og ferdige produkter som bruker metall som hovedmateriale. <i>Maskinproduksjon:</i> Produksjon av industrielle maskiner og utstyr som brukes i produksjonsprosesser, inkludert landbruksmaskiner, konstruksjonsutstyr, og fabrikkmaskineri. <i>Produksjon av elektrisk utstyr:</i> Omfatter produksjon av elektriske komponenter og systemer, inkludert generatorer, transformatorer, batterier, og belysningsutstyr.

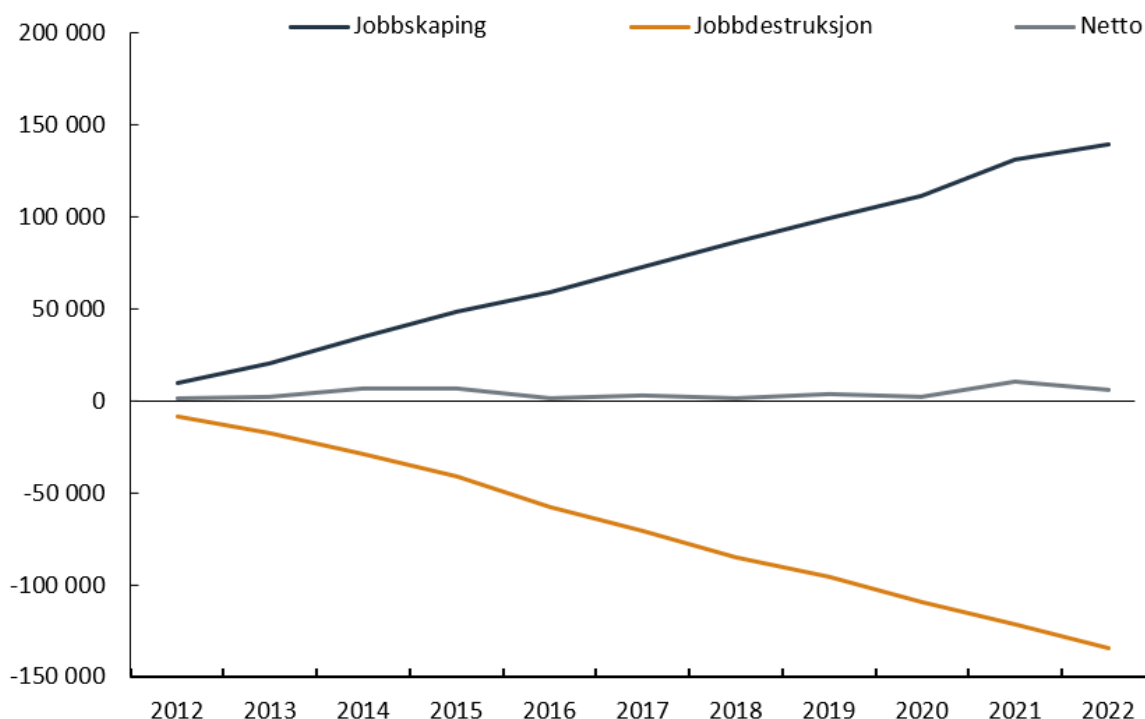
Handel	Omfatter agentur-, engros- og detaljhandel med alle typer varer og tjenester i forbindelse med salg av både nye og brukte varer, handel med og reparasjon av motorvogner, samt utleie- og leasingvirksomhet.
Annet	Jordbruk, skogbruk, bergverksdrift, hovedkontortjenester

Vedlegg 4: Jobbskaping og -destruksjon, figurer

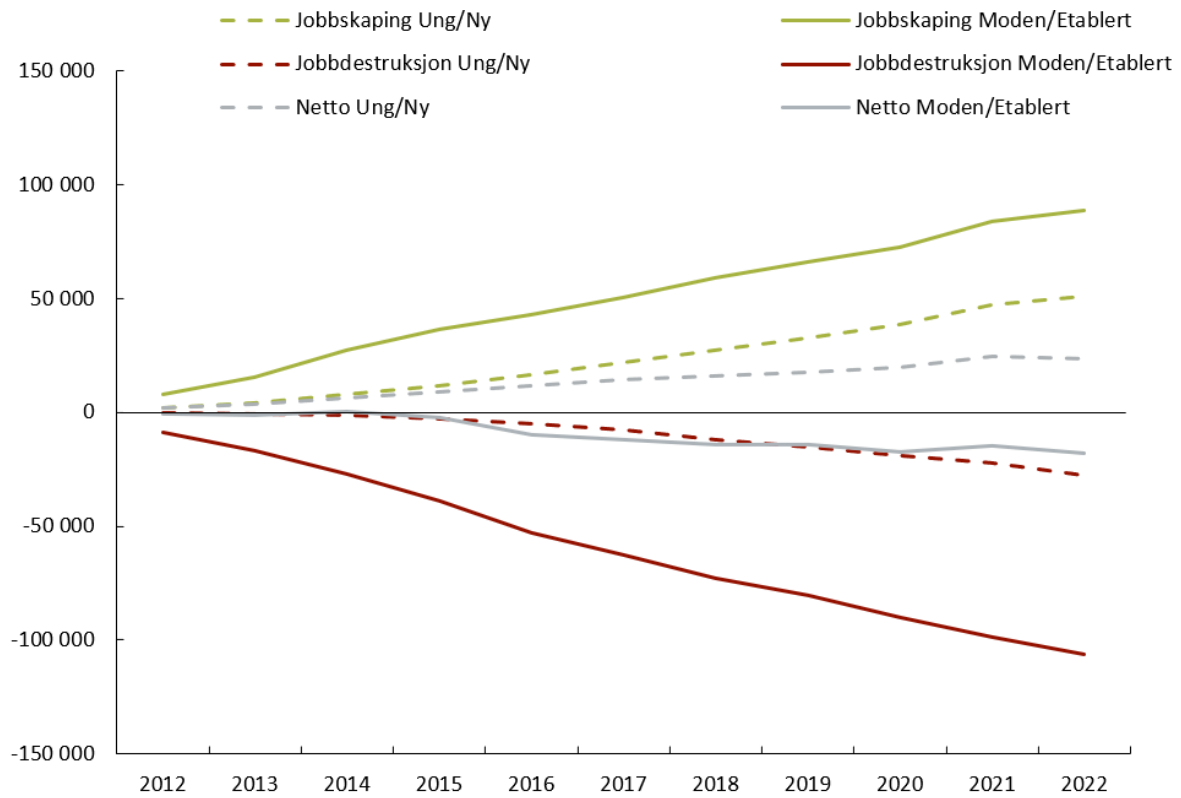
Figurene under viser kumulativ utvikling i jobbskaping og jobbdestruksjon for Agder. Dette innebærer at vi ser på samlet jobbskaping og -destruksjon over perioden 2012 til 2022. Gjennom å aggregere tallene over perioden vil jobbskapingen øke for hvert år og jobbdestruksjonen vil reduseres hvert år. Dette er for å illustrere hvor mange jobber som er blitt skapt og lagt ned samlet over perioden 2012 til 2022.

Figur 1 viser at det har blitt skapt flere jobber enn det har blitt destruert samlet over perioden 2012 til 2022, med en jobbskaping på nærmere 140 000 og en jobbdestruksjon på 134 000. Siden 2012 har det altså vært en netto økning i antall arbeidsplasser på 5800. Figur 2, 3 og 4 viser også samlet utvikling over perioden 2012 til 2022, fordelt på henholdsvis etableringsår og region.

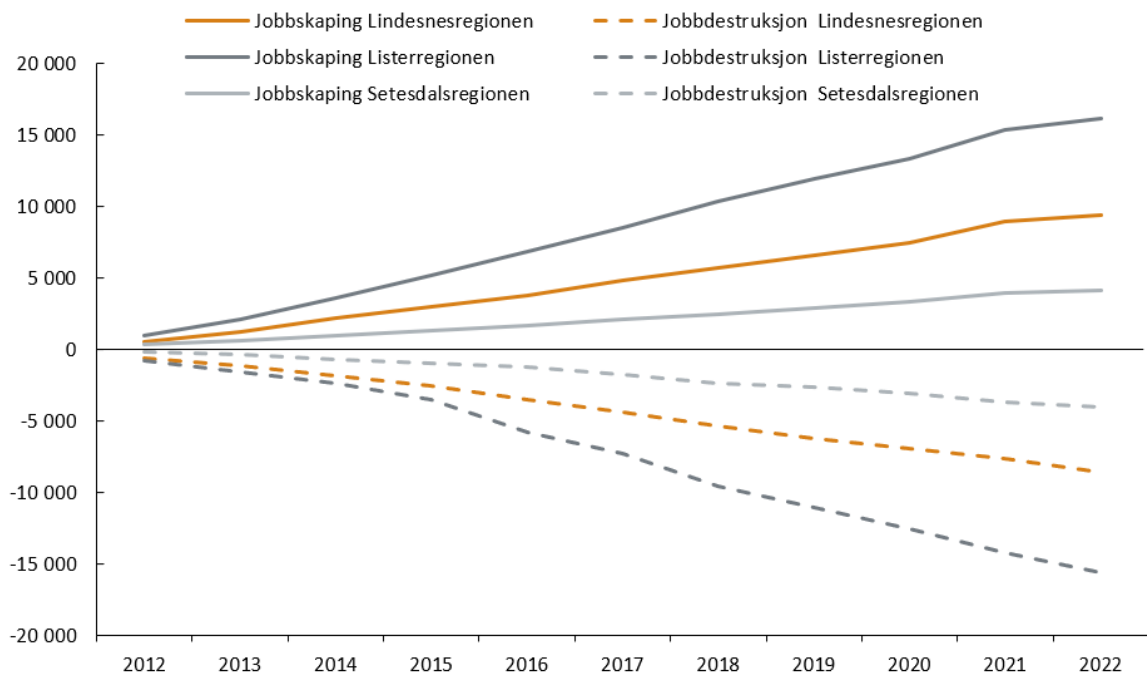
Figur 1: Kumulativ jobbskaping, jobbdestruksjon og netto for Agder i perioden 2012 til 2022. Kilde: Menon Economics



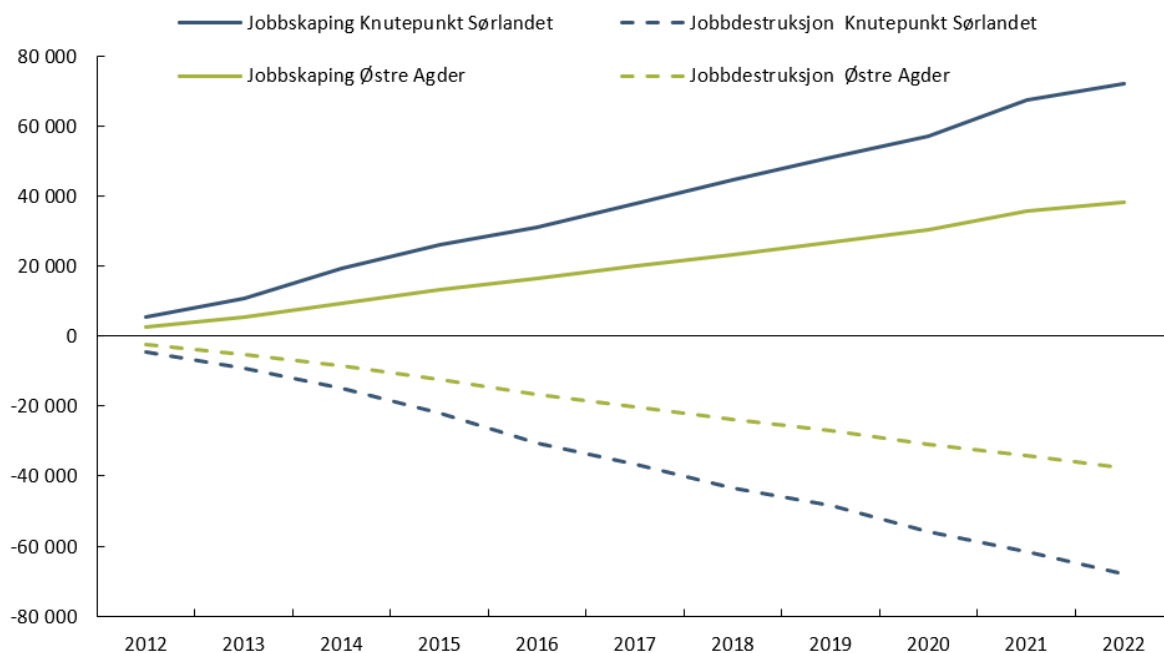
Figur 2: Kumulativ jobbskaping, jobbdestruksjon og netto for Agder i perioden 2012 til 2021. Fordelt på unge/nyetablerte (etablert etter 2010) og modne/etablerte (etablert før 2011) i perioden 2012 til 2022 Kilde: Menon Economics



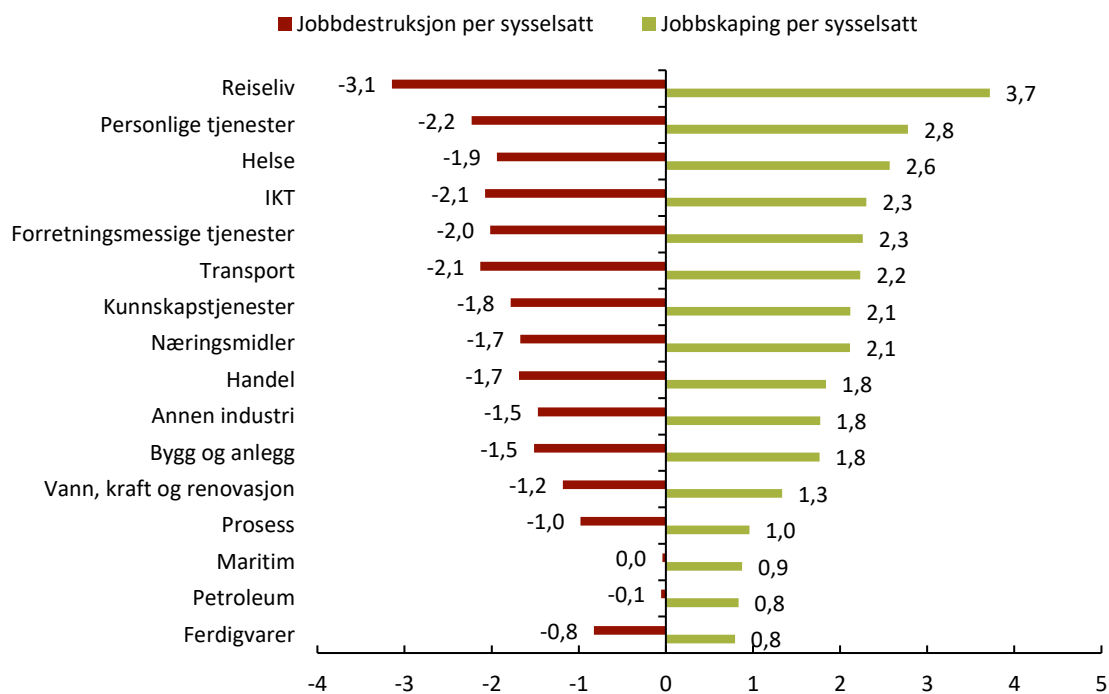
Figur 3: Kumulativ jobbskaping og jobbdestruksjon for Setedalsregionen, Listerregionen og Lindesnesregionen i perioden 2012 til 2022. Kilde: Menon Economics

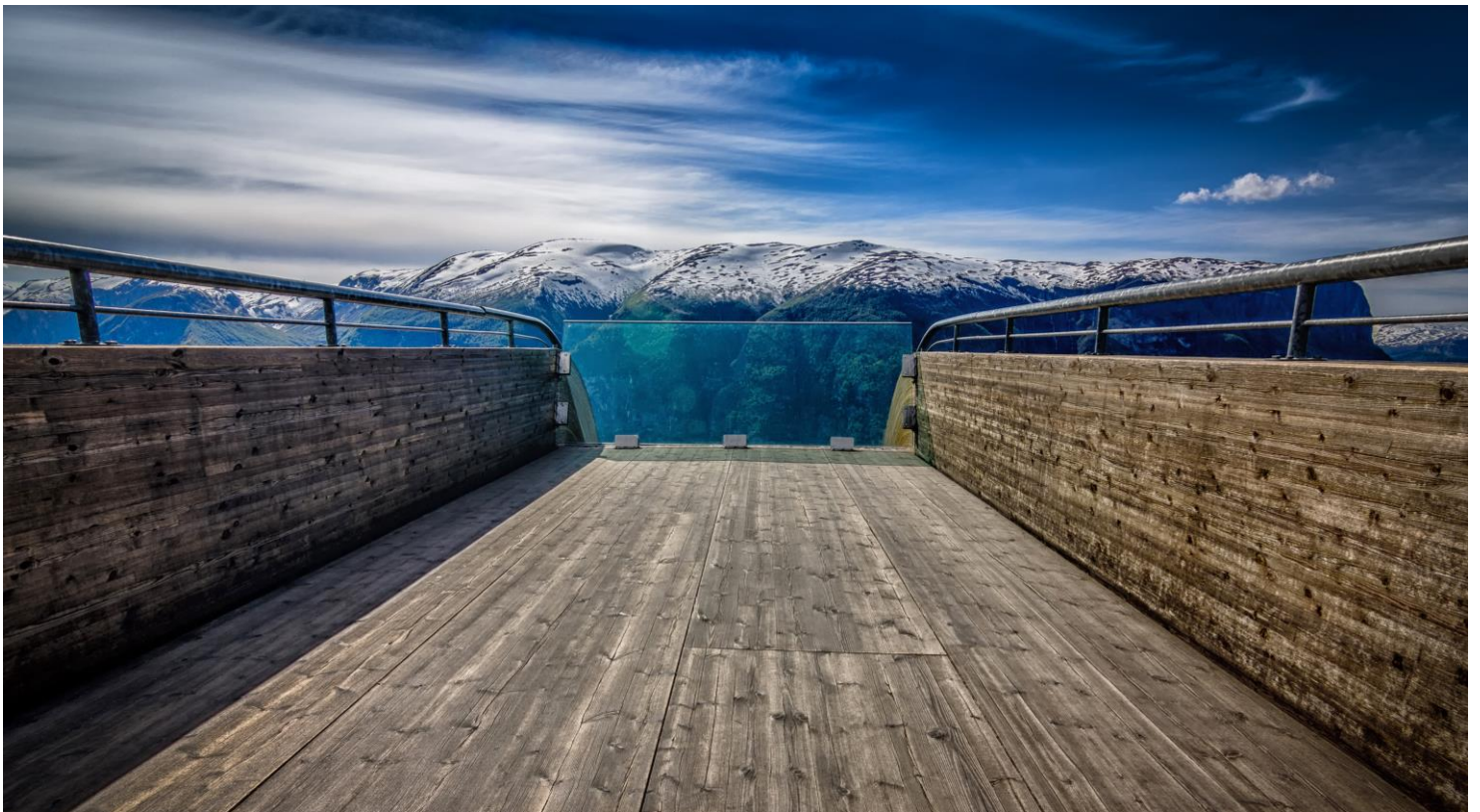


Figur 4: Kumulativ jobbskaping og jobbdestruksjon for Knutepunkt Sørlandet og Østre Agder i perioden 2012 til 2022. Kilde: Menon Economics



Figur 5: Aggregert jobbskaping og jobbdestruksjon for perioden 2012 til 2022 delt på antall sysselsatte i 2012. For Agder fordelt på næringer. Kilde: Menon Economics





Menon Economics analyserer økonomiske problemstillinger og gir råd til bedrifter, organisasjoner og myndigheter. Vi er et medarbeidereiet konsultentselskap som opererer i grenseflatene mellom økonomi, politikk og marked. Menon kombinerer samfunns- og bedriftsøkonomisk kompetanse innenfor fagfelt som samfunnsøkonomisk lønnsomhet, verdsetting, nærings- og konkurranseøkonomi, strategi, finans og organisasjonsdesign. Vi benytter forskningsbaserte metoder i våre analyser og jobber tett med ledende akademiske miljøer innenfor de fleste fagfelt. Alle offentlige rapporter fra Menon er tilgjengelige på vår hjemmeside www.menon.no.

+47 909 90 102 | post@menon.no | Sørkedalsveien 10 B, 0369 Oslo | menon.no