

Silje Katinka Jansen

# Venturefinansiering av innovasjon

Kobling av venturekapitalselskaper og  
entreprenører i Osloregionen

# Veturekapitalfinansiering av innovasjon



Silje Katinka Jansen

# Venturekapitalfinansiering av innovasjon

Kobling av venturekapitalselskaper og  
entreprenører i Osloregionen

NIBR-rapport 2003:16

Tittel: **Venturekapitalfinansiering av innovasjon**  
Kobling av venturekapitalselskaper og  
entreprenører i Osloregionen.

Forfatter: Silje Katinka Jansen

NIBR-rapport: 2003:16

ISSN: 1502-9794  
ISBN: 82-7071-445-3

Prosjektnummer: O-1799

Prosjektnavn: Storbyene som arena for kunnskapsrik  
kapital

Oppdragsgiver: Norges forskningsråd

Prosjektleder: Ove Langeland

Referat: Rapporten fokuserer på koblingen  
mellom venturekapitalselskaper og  
entreprenører i Oslo regionen, og hvilken  
rolle sosiale relasjoner og geografisk  
nærhet spiller for denne koblingen.

Sammendrag: Norsk og engelsk

Dato: November 2003

Antall sider: 139 inkl. vedlegg

Pris: Kr 250,-

Utgiver: Norsk institutt for by- og regionforskning  
Gaustadalléen 21, Postboks 44 Blindern  
0313 OSLO  
Telefon: 22 95 88 00  
Telefaks: 22 60 77 74  
E-post: nibr@nibr.no

Vår hjemmeside: <http://www.nibr.no>

Trykk: Nordberg A.S.  
Org. nr. NO 970205284 MVA  
© NIBR 2003

:

# Forord

Denne rapporten er opprinnelig skrevet som en hovedfagsoppgave i økonomisk geografi ved Universitetet i Oslo. Rapporten er skrevet innenfor prosjektet ”Storbyene som arena for kunnskapsrik kapital”. Prosjektet er finansiert av Norges forskningsråd under programmet ”Byutvikling – drivkrefter og planleggingsutfordringer”. Forfatteren, Silje Katinka Jansen, har vært knyttet til prosjektet og hatt kontorplass ved NIBR under arbeidet med rapporten.

Forfatteren takker Ove Langeland for veiledning og NIBR for at instituttet har stilt kontor og andre tekniske fasiliteter til rådighet under arbeidet med rapporten.

Oslo, november 2003

Ove Langeland  
Forskningssjef

# Innhold

|  |    |
|--|----|
| Forord .....   | 1  |
| Tabelloversikt .....   | 4  |
| Figuroversikt.....   | 5  |
| Sammendrag .....   | 6  |
| Summary.....   | 9  |
| 1 Innledning .....   | 12 |
| 1.1 Kobling av venturekapitalselskaper (VKS) og<br>entreprenører ..... | 13 |
| 1.2 Problemstilling .....  | 14 |
| 1.3 Faglig og samfunnmessig bidrag.....                                | 16 |
| 1.4 Oppbygning og avgrensning .....                                    | 17 |
| 2 Metode .....   | 19 |
| 2.1 Kvalitativ metode.....   | 19 |
| 2.2 Teoretisk informert casestudie .....                               | 20 |
| 2.3 Datakilder.....  | 21 |
| 2.4 Datainnsamling og arbeid med empiri .....                          | 22 |
| 2.4.1 Intervjusituasjonen .....  | 22 |
| 2.4.2 Arbeidet med empiri .....  | 23 |
| 3 Kunnskapsintensiv kapital .....                                      | 25 |
| 3.1 Venturekapital.....  | 25 |
| 3.1.1 Definisjon.....  | 26 |
| 3.1.2 Risikoaspektet .....   | 26 |
| 3.1.3 Aktørene på markedet .....                                       | 27 |
| 3.1.4 Fasene.....  | 30 |
| 3.1.5 Syndikering .....  | 31 |
| 3.1.6 utfordringer ved studier av venturekapital .....                 | 31 |
| 3.2 Historisk utvikling.....   | 31 |
| 3.3 Venturekapital i et innovasjonsperspektiv .....                    | 32 |
| 3.3.1 Kunnskapsformer .....  | 33 |
| 3.3.2 Innovasjonssystemer .....  | 35 |
| 3.4 Venturekapital – geografiske og sosiale forhold.....               | 36 |
| 4 Teori.....   | 38 |

|       |   |     |
|-------|---|-----|
| 4.1   | Sosiale relasjoner .....  | 39  |
| 4.1.1 | Løse forbindelser.....  | 40  |
| 4.1.2 | Tette sosiale relasjoner.....   | 41  |
| 4.1.3 | Nettverk.....   | 45  |
| 4.1.4 | Tillit.....   | 48  |
| 4.2   | Geografisk nærhet .....   | 49  |
| 4.2.1 | Mesonivå.....   | 50  |
| 4.2.2 | Mikronivå.....  | 53  |
| 4.3   | Oppsummering.....   | 57  |
| 5     | Beskrivelse og analyse.....   | 60  |
| 5.1   | Koblingen av VKS og entreprenør.....                                    | 62  |
| 5.1.1 | VKS og entreprenør oppsøker hverandre.....                              | 64  |
| 5.1.2 | Nettverk.....   | 65  |
| 5.1.3 | Møteplasser .....   | 66  |
| 5.1.4 | Internett .....   | 69  |
| 5.1.5 | Media .....   | 69  |
| 5.1.6 | FoU – institusjoner .....   | 70  |
| 5.1.7 | Syndikering .....   | 71  |
| 5.2   | Sosiale relasjoner .....  | 72  |
| 5.2.1 | Analyseramme .....  | 72  |
| 5.2.2 | Formelle face-to-face relasjoner .....                                  | 74  |
| 5.2.3 | Uformelle face-to-face relasjoner .....                                 | 79  |
| 5.2.4 | Indirekte formelle relasjoner – tips via profesjonelle<br>nettverk..... | 82  |
| 5.2.5 | Indirekte uformelle relasjoner – tips via personlige<br>nettverk.....   | 84  |
| 5.2.6 | Utenfor analyserammen .....   | 86  |
| 5.3   | Geografisk nærhet .....   | 88  |
| 5.3.1 | Meso - bylokalisering.....  | 89  |
| 5.3.2 | Mikro – innenfor byen .....   | 95  |
| 5.3.3 | Oppsummering.....   | 99  |
| 6     | Konklusjon.....   | 103 |
| 6.1   | Hovedfunn.....  | 103 |
| 6.2   | Teoretisk grunnlag .....  | 105 |
| 6.3   | Refleksjoner over analysestrategien.....                                | 107 |
| 6.4   | Videre forskning .....  | 108 |
| 6.5   | Avsluttende kommentar .....   | 109 |
|       | Litteratur .....  | 110 |
|       | Vedlegg 1 Intervjuguide til gründerne.....                              | 120 |
|       | Vedlegg 2 Intervjuguide til venture selskapene.....                     | 126 |
|       | Vedlegg 3 Spørreguide til venturekapital-selskaper:.....                | 131 |



---

## Tabelloversikt

|             |  |    |
|-------------|--|----|
| Tabell 5.1  | Oversikt over VKSer i case 1 og 2: Etableringsår, forvaltningskapital, fasefokus, bransjefokus, VKS/CV/SVKS og lokaliseringssted ..... | 61 |
| Tabell 5.2  | Oversikt over entreprenører i case 1: Etableringsår, antall ansatte, bransjefokus og lokaliseringssted.....                            | 61 |
| Tabell 5.3  | Ulike måter VKSer og entreprenører oppnår kontakt, case 1 .....  | 62 |
| Tabell 5.4  | Ulike måter VKSer og entreprenører oppnår kontakt, case 2.....   | 63 |
| Tabell 5.5  | Opprettelse av kontakt mellom VKSer og entreprenører, case 1 .....   | 65 |
| Tabell 5.6  | VKSer og entreprenørers bruk av formelle og uformelle møteplasser, case 1 .....  | 66 |
| Tabell 5.7  | VKSer og entreprenørers bruk av formelle møteplasser, case 1 .....   | 67 |
| Tabell 5.8  | VKSer og entreprenørers bruk av uformelle møteplasser, case 1 .....  | 68 |
| Tabell 5.9  | FoU-institusjoner benyttet av VKSer og entreprenører, case 1 og 2 .....  | 71 |
| Tabell 5.10 | Lokalisering av porteføljebedriftene til VKSene, case 1 og 2.....  | 89 |
| Tabell 5.11 | Lokalisering av VKSer og entreprenører innenfor Osloregionen, case 1 og 2 .....  | 95 |

# Figuroversikt

|           |   |    |
|-----------|---|----|
| Figur 5.1 | Koblingsformer mellom VKSer og entreprenører i porteføljesurveyen.....                  | 64 |
| Figur 5.2 | Analyseramme, sosiale relasjoner: ulike typer sosiale relasjoner og kontaktformer ..... | 73 |

# Sammendrag

*Silje Katinka Jansen*

## **Venturekapitalfinansiering av innovasjon**

Kobling av venturekapitalselskaper og entreprenører i Osloregionen.  
NIBR-rapport 2003:16

Denne oppgaven fokuserer på koblingen mellom venturekapitalselskaper (VKSer) og entreprenører i Oslo regionen. Faglige, sosiale og territorielle barrierer kan gjøre det vanskelig å opprette kontakt mellom aktørene. Formålet med studien er å avdekke hvilken rolle sosiale relasjoner og geografisk nærhet spiller for koblingen. Studien bygger på flere datakilder - informantintervjuer av ventureselskaper og entreprenører og en spørreundersøkelse til ventureselskapenes porteføljebedrifter.

Venturekapital kan defineres som ”storbyfokuserte høy-kompetente egenkapitalinvesteringer i uoterte høyteknologiske bedrifter i tidlig oppstart- og vekstfase med høyt vekstpotensial i et internasjonalt marked”. I oppgaven fokuseres det både på venturekapitalmarkedets tilbuds- og etterspørselsside - ventureselskaper og entreprenører. Koblingen mellom disse aktørene analyseres i lys av sosiologisk og økonomisk geografisk teori. Den sosiologiske teorien tar utgangspunkt i ”embeddedness-perspektivet” som hevder at økonomisk handling ikke kan forstås løsrevet fra annet sosial handling og derfor må analyseres i lys av den eksisterende sosiale konteksten, i normer og institusjoner. Den økonomisk-geografiske teorien tar utgangspunkt i at samlokalisering øker muligheten for kobling og kunnskapsutveksling mellom aktører og institusjoner.

Studien viser at nettverk, syndikering og FoU-institusjoner er viktigst for kontakt mellom aktørene på venturekapitalmarkedet. Ved syndikering skjer det en indirekte kontakt mellom VKS og entreprenør. Til tross for at FoU-institusjoner ofte bidrar med kontakt mellom aktørene, tillegges de lite vekt av informantene. Det er også vanlig at entreprenørene oppsøker VKSene. Minst vanlig er det at VKSene oppsøker entreprenørene.

For VKSene er nære profesjonelle relasjoner og nettverk helt avgjørende for kontakt med entreprenører. Personlige relasjoner med tidligere entreprenører og andre VKSer spiller også en vesentlig rolle for entreprenørkontakt. Slike relasjoner er karakterisert ved identifikasjonsbasert tillit og gir aktørene tilgang på taus kunnskap – noe som er avgjørende for investeringene. Personlige relasjoner med nære venner og familie spiller en mindre rolle for koblingen med entreprenører. I søkeprosessen har det liten betydning om kontakten med entreprenørene blir opprettet ved face-to-face-kontakt eller på indirekte måter. Tillit, sosiale relasjoner og taus kunnskap er heller ikke avgjørende faktorer i denne fasen. Det viktigste er å samle mest mulig informasjon om potensielle entreprenører og VKSene benytter både tette og løse relasjoner i søkeprosessen.

Tette sosiale relasjoner og face-to-face-nærhet er viktigere i prosessen med kvalitetssikring. I denne perioden er taus kunnskap helt avgjørende for at aktørene kan lære å stole på hverandre. Kunnskapsbasert tillit er særlig viktig i denne fasen. Tette personlige relasjoner og identitetsbasert tillit er viktig fordi aktørene må ha en felles ”virkelighetsoppfattelse”.

Tette profesjonelle relasjoner og nettverk har begrenset betydning for at entreprenørene skal komme i kontakt med VKSer. Det er ikke viktig når entreprenørene søker etter venturekapital for første gang. Da er de nye i bransjen og har få profesjonelle relasjoner. Etter hvert som bedriftene har vært etablert en stund blir profesjonelle relasjoner viktigere for å oppnå kontakt med ventureselskaper. Ingen av entreprenørene benytter personlige relasjoner for å komme i kontakt med ventureselskaper. Begge parter er opptatt av ikke å blande inn personlige relasjoner og profesjonelt arbeid.

Formelle og uformelle møteplasser er i hovedsak forbundet med søkeprosessen. VKSene mener at disse stedene er med på å skape relasjoner til entreprenører. Entreprenørene er imidlertid uenig i dette, og mener deltakelse på møteplasser ikke resulterer i videre oppfølging. Informantene har også en sprikende oppfatning av hvorvidt det utveksles informasjon på disse stedene. Uformelle møteplasser der aktørene ikke tidligere har relasjoner, spiller liten rolle for informasjonsspredning eller relasjonsbygging. Uformelle møteplasser der aktørene har relasjoner fra før, er derimot viktige for kunnskapsutveksling og kontakt mellom entreprenør/VKS.

Bylokalisering er betydningsfullt når VKSenes ønsker å ta kontakt med entreprenører. Spesielt viktig er nærhet til andre VKSer, nettverk og kunnskapsintensive miljøer. Nærhet til entreprenørene, møteplasser og

FoU-institusjoner er mindre viktig. For entreprenørene betyr nærhet til sentrale aktører og institusjoner mindre. Likevel mener entreprenørene at storbylokalisering øker tilgangen til privat venturekapital, men reduserer tilgangen til offentlig venturekapital. Samlokalisering med andre aktører og institusjoner blir lite vektlagt.

Lokalisering innenfor en intern by-klynge har varierende betydning for informantene. Tidskostnader i forbindelse med reising innen byen styrer i noen grad VKSenes lokalisering. Andre kostnader generelt tillegges liten vekt. Entreprenørens lokalisering innenfor byen er ikke påvirket av kostnadene tilknyttet kontakt med VKSer.

Relasjoner til aktører i umiddelbar nærhet er viktig for intern bylokalisering. Spesielt understreker VKSene betydningen av nærhet til andre VKSer og nettverk. Dette er den viktigste måten til å oppnå kontakt med entreprenører. For entreprenørene har relasjoner til VKSer i geografisk nærhet en viss betydning. Aktørene får tilgang til kunnskap om VKSene, men dette medfører imidlertid ikke umiddelbar kontakt med VKSene.

Betydningen av å spontant og automatisk kunne observere og sammenligne seg med sentrale aktører nevnes ikke av informantene. Erfaringer fra feltarbeidet med studien kan imidlertid tyde på at samlokaliserte aktører observerer og sammenligner seg med hverandre. Det er ikke empirisk belegg for denne antagelsen, men den finner støtte i deler av litteraturen om innovasjon og klynger.

---

# Summary

*Silje Katinka Jansen*

## **Financing innovation with venture capital**

How contacts between venture capital firms and entrepreneurs in the Oslo region are established.

NIBR Report 2003:16

This study explores how contacts between venture capital firms and entrepreneurs in the Oslo region are established. Barriers of a professional, social and territorial nature may make it difficult for players to make contact. The purpose of this study is to explore the role played by social relations and geographical proximity in this connection. Data are collected through in-depth interviews with venture capitalists and entrepreneurs and through a questionnaire survey addressed to the venture capital firms' portfolio companies.

Venture capital may be defined as “urban-centred, highly competent equity investments in unquoted companies in an early phase of development and growth with a strong potential for growth in an international market”. This study focuses on both the supply side – the venture capital firms – and the demand side – the companies backed by venture capitalists. Connections between these players are explored in light of sociological and economic geography theory. Based on the “embeddedness perspective” sociological theory advocates that economic action should not be understood in isolation from other social action, but analysed in terms of prevailing social context, norms and institutions. Economic geography theory takes as its starting point the view that collocation is likely to promote contact between and knowledge exchange among players and institutions.

The study shows that the major contact facilitating factors for players in the venture capital market are networks, syndication and R&D institutions. Syndication means the establishment of indirect contact between venturist and entrepreneur. Despite the contribution often made by R&D institutions in facilitating contact between players, the informants do not regard them as particularly important. Most often

entrepreneurs themselves initiate contact with the venture capital firms. That venture capitalists themselves initiate contact with the entrepreneur is the least common course.

For the venture capitalists, close professional relations and networks are absolutely essential for contact with entrepreneurs. Personal connections with former entrepreneurs and other venture capital firms also play a major role in contact with entrepreneurs. These relationships are characterised by trust based on identification. They give players access to tacit knowledge, a vital investment factor. Personal relations with friends and family play a less prominent role in contacts with entrepreneurs. For the search process it matters little either way whether contact is achieved directly or through intermediaries. Nor are trust, social relations and tacit knowledge decisive at this stage. The essential thing is to collect as much information as possible on potential entrepreneurs, and in this process venture capitalists employ connections both familiar and less well known.

Embedded relationships and face-to-face contact grow in importance during the process of evaluation of new venture proposals. In this stage, tacit knowledge is crucial for confidence building between the players. Knowledge-based trust is especially important in this phase. Close personal relations and identity-based trust are important because the players need to share a common "conception of reality".

Close professional relations and networks are less to the fore when entrepreneurs are seeking out potential investors. They are not important in the initial steps taken by entrepreneurs to find venture equity. They are still novices in the business, and their professional connections are far and few between. As their companies become more established, achieving contact with venture capital firms depends more on professional connections. Both parties try to avoid mixing professional and personal relations.

Formal and informal venues are mainly associated with the search process. The venture companies feel such venues promote relations with entrepreneurs. The entrepreneurs do not agree, however, and say that attendance in these settings tends not to result in further interaction. The informants are also divided concerning the exchange of information that takes place here. Informal venues, where players have no previous connections with one another, have little impact either on information dissemination or contact initiation. Informal venues, where players build on pre-existing connections, do, on the

other hand, facilitate knowledge exchange and contact between investors and developers.

Urban locations are important when investors are seeking contact with entrepreneurs. Especially important is proximity to other venture capital firms, networks and knowledge-intensive centres. Proximity to entrepreneurs, venues and R&D institutions plays a less prominent role. That said, the entrepreneurs state that a presence in the main urban centres does widen access to private venture capital, though it diminishes the chances of obtaining government venture capital. Collocation with other players and institutions was not stressed.

Location within an internal urban cluster is awarded varying significance by the informants. Time costs associated with urban travel do influence the venture capital firms' choice of location. Little importance is attached to other costs. Costs related to contacts with venture capital firms do not affect entrepreneurs' choice location in an urban environment.

Connections with players in the immediate vicinity do affect decisions of intra-city location. The venture capitalists stress, in particular, proximity to other venture capitalists and networks. This is the most important method of achieving contact with entrepreneurs. From the entrepreneurs' point of view, maintaining relations with venture capitalists in the geographical vicinity is significant to an extent. The players find information about investors, though it may not immediately result in contact with venture capital firms.

The informants made no mention of opportunities to observe and compare themselves with central players spontaneously and automatically. Observations from the field work do suggest, however, that collocated players do observe each other and make comparisons. While there is no empirical data to back this, support is found in parts of the literature on innovation and clusters.



# 1 Innledning

## **”Venturekapital motoren bak vår økonomi.”**

(Den Europeiske Venturekapital Foreningen 1993  
i Mason og Harrison 1999, s. 168).

Overgangen fra Fordismen til post-Fordismen har vist endring i organiseringen av næringsvirksomhet. Fra å være et system karakterisert av masseproduksjon av standardiserte varer, har det endret seg til et fleksibelt og nettverksbasert produksjonssystem (Lundvall 1994, Asheim 2001). I motsetning til det Fordistiske produksjonssystemet, hvor lavest mulig pris var konkurransefremmende, har aktørenes evne til å lære blitt en sentral faktor for konkurranseevnen (Maskell og Malmberg 1999). I denne lærende eller kunnskapsbaserte økonomien antas ”kunnskap å være den viktigste ressursen og læring den viktigste prosessen” (Lundvall 1992, s. 1). For at bedrifter og regioner skal opprettholde konkurranseevnen må de legge vekt på kontinuerlig innovasjon. Venturekapital spiller en viktig rolle for innovasjon, særlig finansiering av høyteknologiske oppstartsbedrifter. Gjennom kunnskap og nettverk har venturekapitalinvestorene muligheten til å plukke ut de mest avkastningsdyktige entreprenørene samt bidra aktivt i styringen av bedriftene etter gjennomførte investeringer. Til tross for begrenset utbredelse, spiller venturekapitalen en avgjørende rolle for fremvekst og utvikling av kunnskapsbaserte næringer (Den Europeiske Venturekapital Foreningen 1993 i Mason og Harrison 1999).

Venturekapitalen er forbundet med den lærende økonomien, ikke bare fordi den finansierer høyteknologiske oppstartbedrifter, men også fordi den er avhengig av taus kunnskap. Venturekapitalmarkedet er karakterisert ved høy risiko. Dette skyldes at entreprenørene mangler likviditet og dokumenterte resultater, samt at aktørene på venturekapitalmarkedet mangler informasjon om hverandre (Matson 2000). Taus kunnskap er et viktig redskap når barrieren forbundet med risiko skal brytes. Den gir aktørene tilgang til unik kunnskap forbundet med

investeringene. Taus kunnskap er forankret i handling, normer, verdier, og kan fanges opp gjennom sosiale relasjoner og nettverk (Zook 2003).

Aktørene på venturekapitalmarkedet har en tendens til å lokalisere seg i store byer (Martin 1989, Mason og Harrison 1999). Denne samlokaliseringen knytter venturekapital til den lærende økonomien. Innovasjon skjer hyppigst og mest effektivt mellom aktører og institusjoner som er samlokaliserte, enten det er i byer eller mindre regioner (Cooke 1998, Asheim og Isaksen 2000). I storbyen spesielt, lokaliseres en rekke aktører og institusjoner (Sassen 1999, Castells 2000). Relasjonene mellom aktørene og institusjonene gir byene store konkurransefortrinn tilknyttet innovativ kapasitet (Storper 1997, Cooke et al. 2002, Storper og Venables 2002).

## 1.1 Kobling av venturekapitalselskaper (VKS) og entreprenører

En viktig forutsetning for finansiering av innovasjon er at venturekapitalinvestorene og entreprenørene oppnår kontakt. Det er spesielt viktig at VKSene kommer i kontakt med "de rette" entreprenørene. Venturekapitalinvestorene har ekspertise på ulike områder og er "best" skikket til å investere i bransjer de selv har kunnskap om.

Koblingen av VKS og entreprenør kan være problematisk. På den ene siden er markedet uoversiktlig fordi ingen av aktørene er registrert på en offentlig tilgjengelig oversikt. På en annen side gjør faglige, sosiale og territorielle barrierer det vanskelig å opprette kontakt. Sorensen og Stuart (2001) hevder at geografisk og sosial nærhet mellom aktørene gjør at de lettere kobles. I denne oppgaven analyseres betydningen disse faktorene har for at aktørene oppnår kontakt.

Hovedoppgaven undersøker betydningen av sosiale relasjoner og nettverk i det norske venturekapitalmarkedet. En viktig drivkraft bak å studere dette, er et ønske om å avdekke betydningen av "ikke-økonomiske" faktorer i økonomisk handling. Dette er spesielt interessant å undersøke i venturekapitalmarkedet. Tidligere litteratur viser at sosiale relasjoner og nettverk er viktige faktorer for koblingen mellom VKSene og entreprenører (Sorensen og Stuart 2001).

Zook (2003) mener at geografisk nærhet også er viktig for at VKSer og entreprenører oppnår kontakt. Med dette som utgangspunkt har jeg en hypotese om at geografisk nærhet påvirker koblingen mellom venturekapitalinvestor og entreprenører i Oslo. I oppgaven gjøres et

skille mellom storbylokalisering og lokalisering i en intern by-klynge. En slik inndeling kan være med å avdekke forskjellene i kunnskaps-tilgang, tillitsdannelse og graden av samarbeid mellom aktører på ulike geografiske nivå.

Et interessant aspekt ved å undersøke storbylokalisering er å avdekke hva ”byfenomenet” betyr for aktørene i venturekapitalmarkedet. Dette fenomenet er forbundet med byen som et lokaliseringssted for en rekke aktører og institusjoner samt relasjoner mellom disse. Nærmere studier av dette kan forklare hvordan lokalisering i et slikt bymiljø innvirker på økonomiske aktører.

Lokalisering innenfor et mindre område av byen, er et annet interessant aspekt. Ved å undersøke geografisk avstand kan en vise om dette påvirker koblingen av VKSene og entreprenør. Mindre geografiske områder er ofte lokaliseringssteder for formelle og uformelle institusjoner. Dette er viktige elementer som blir diskutert i oppgaven.

Interessen for fagområdet er preget av tidligere studier i samfunnsøkonomi og økonomisk geografi. Samfunnsøkonomi tar utgangspunkt i at økonomisk aktører opererer uavhengig av sosial kontekst. Gjennom oppgaven ønsker jeg å undersøke om dette er tilfellet i venturekapitalmarkedet. Økonomisk geografi vektlegger betydningen av geografisk nærhet. Faget har gitt meg et sterkt engasjement forbundet med betydningen av den romlige dimensjonen.

## 1.2 Problemstilling

*Hvordan oppnår venturekapitalselskaper og entreprenører kontakt med hverandre, og hvilken rolle spiller sosiale relasjoner og geografisk nærhet for denne koblingen?*

Formålet med oppgaven er å forstå hvordan VKSer og entreprenører oppnår kontakt med hverandre samt betydningen av sosiale relasjoner og geografisk nærhet. Problemstillingen er avgrenset til store uavhengige VKSer som investerer i høyteknologiske entreprenørbedrifter i tidlig utviklingsfase. Begrepene VKS og entreprenør blir nærmere avgrenset og drøftet i kapittel tre.

Koblingen av VKSene og entreprenørene er forbundet med to atskilte prosesser. I den ene delen av prosessen, søker aktørene etter den totale mengden av henholdsvis VKSer og entreprenører. I den andre delen undersøker aktørene hverandre nærmere. Denne delen av prosessen

omtales ofte som kvalitetssikringen av aktørene. Oppgaven tar for seg begge prosessene.

Studiet avgrenses til Osloregionen og tar utgangspunkt i SSB (2002)'s definisjon av Oslo som tettsted. Et tettsted forstås som et område hvor det bor minst 200 personer og maksimalt er 50 meter mellom bygningene. I definisjonen av Oslo som tettsted inkluderes alle sammenhengende tettsteder utenfor byen. Oslo som tettsted består derfor av hele Oslo kommune, deler av Ski, Ås, Oppegård, Bærum, Asker, Sørum, Rælingen, Lørenskog, Skedsmo, Nittedal og Røyken kommune. Til sammen har Oslo som tettsted 783 829 innbyggere og dekker et land-areal på 273,04 km<sup>2</sup> (SSB 2002).

Problemstillingen tar utgangspunkt i sosiologisk og geografisk teori. Den sosiologiske teorien bygger på "embeddedness-perspektivet" som mener at økonomisk handling er en type sosial handling som foregår i en konkret sosial kontekst og som er forankret i normer og institusjoner (Granovetter 1985). Dette innebærer at koblingen av VKSer og entreprenører er en type handling som er avhengig av aktørenes sosiale relasjoner og nettverk. Med dette som utgangspunkt, undersøker jeg hvilken rolle sosiale relasjoner og nettverk spiller for koblingen av VKSer og entreprenører.

Geografisk teori tar for det første utgangspunkt i studier av storbyer. Disse teoriene viser at lokaliseringen av en rekke aktører og institusjoner i storbyen, samt relasjonene mellom disse, er fordelaktig for kunnskapsoverføring og innovasjon (Storper 1997, Storper og Venables 2002). Teorien antyder at koblingen av VKSer og entreprenører foregår effektivt dersom aktørene er lokalisert i en by. For det andre tar den geografiske teorien utgangspunkt i lokalisering innenfor mindre geografisk avgrensede områder. Denne teorien hevder at lokalisering innenfor en storby ikke nødvendigvis bidrar til å øke koblingen av aktører på venturekapitalmarkedet (Maskell og Malmberg 2002). Det mest avgjørende er kort fysisk avstand som gjør at VKSer og entreprenører enkelt kommer i kontakt med hverandre.

Med teorien som grunnlag presiseres problemstillingen med tre delproblemstillinger. Denne inndelingen styrer den videre strukturen i analysen.

1. Hvordan oppnår VKSer og entreprenører kontakt med hverandre?
2. Hvilken rolle spiller disse sosiale relasjonene for koblingen mellom VKSer og entreprenører?
3. Hvilken rolle spiller geografisk nærhet på meso- og mikronivå for koblingen av VKSer og entreprenører?

### 1.3 Faglig og samfunnsmessig bidrag

Finansinstitusjoner har tidligere blitt tillagt liten vekt i studier av innovasjon (Langeland 2001). Denne hovedfagoppgaven, med utgangspunkt i innovasjon og kobling av aktørene, bidrar til utvidet kunnskap om venturekapitalens rolle spesielt for finansiering av radikale innovasjoner<sup>1</sup>. Gjennom oppgavens fokus på sosiale relasjoner og geografisk nærhet, gir den et supplement til studier av regionale og private innovasjonssystemer. Sosiale relasjoner og nettverk har lenge vært sentrale faktorer i innovasjonsteori. Tidligere teori har imidlertid ikke gjort et eksplisitt skille mellom sosiale relasjoner og geografisk nærhet. Aspektene har blitt knyttet sterkt sammen og vurdert som et og samme fenomen. Dette skillet blir tydeligere fremhevet i oppgaven. Geografisk nærhet er allerede en sentral del av innovasjonsteori. Skillet tilknyttet geografisk nærhet på ulike nivå er imidlertid uklart. Dette blir eksplisitt fremhevet og utdypet i oppgaven. På den måten gir studiet en utvidet forståelse av innovasjonsprosessen og den kunnskapsbaserte økonomien.

Det har ikke vært skrevet mye om venturekapital i Norge, spesielt innenfor samfunns-vitenskapelige fag. Oppgaven er ment å supplere tidligere norske økonomiske studier av venturekapital. Ved bruk av samfunnsvitenskapelig teori, som omfatter betydningen av de historiske og kontekstuelle forholdene, utvides perspektivet.

Oppgaven bidrar i tillegg med kunnskap om entreprenørskap og småbedrifter. Situasjonen på verdensmarkedet karakteriseres av stadig økende internasjonal konkurranse mellom stater og bedrifter. I denne sammenhengen er det viktig at offentlige aktører legger forholdene til rette for innovasjon. Småbedrifter og entreprenører er viktige bidragsytere til dette. Spesielt viktig er dette i Norge hvor avhengigheten av petroleumsindustrien er stor. Videreutvikling av et næringsliv kan fungere som et supplement til olje- og gass sektoren samt sikre videre konkurransedyktighet.

Oppgaven retter oppmerksomheten mot nyskapning og entreprenørskap spesielt i byer. Blant offentlige aktører i Norge er dette underprioritert. Studiet bidrar til å skape bevissthet rundt betydningen dette har for byenes innovative kapasitet og konkurranseevne.

---

<sup>1</sup> Radikale innovasjoner kan defineres som ”innovasjoner som skaper helt nye produktkategorier og er nye i hele markedet” (Feldmann 2000 i Asheim og Isaksen 2000 s. 168).

Oppgaven gir også et viktig bidrag tilknyttet bevisstheten rundt kommersielle aktører, og da spesielt venturekapital. Reve og Jacobsen (2001) hevder at Norge er konkurransedyktige på nyskappingsdelen av innovasjonen, men svakere når det gjelder kommersialisering. Jeg fokuserer derfor på kommersialisering og betydningen VKSene har for innovasjon i dagens lærende økonomi. Offentlige tilretteleggere kan dermed gjennom større innsikt sette i verk tiltak for å bedre forholdene for disse aktørene i Norge.

Studiet gir også VKSene, entreprenørene og offentlige aktører mulighet til å lære av funnene i oppgaven, og benytte kunnskapen i egen virksomhet. VKSene og entreprenørene kan bli mer bevisst betydningen av samlokalisering, sosiale relasjoner og nettverk, og på den måte justere sine handlinger i tråd med resultatene i oppgaven. Offentlige aktører kan legge forholdene bedre til rette for at økonomiske aktører kan samlokalisere seg, og støtte videreutviklingen av sosiale institusjoner som knytter aktører sammen i nettverk.

Studiet er tilknyttet et prosjekt ved Norsk institutt for by- og regionforskning (NIBR), "Storbyen som arena for kunnskapsrik kapital". Prosjektet har gjennomført kvalitative intervjuer med 17 venturekapitalselskaper i Norge samt en surveyundersøkelse med 240 porteføljebedrifter. Prosjektet tar utgangspunkt i innovasjon, venturekapital, storbyen og nettverk. Ved å arbeide ut fra et felles teorigrunnlag og metode, har jeg kunnet benytte data fra prosjektet til å supplere egne studier. Oppgaven gir dermed et utvidet bidrag til betydningen av venturekapital og storbyen i et innovasjonsperspektiv. Ytterligere rapporter fra prosjektet vil foreligge i løpet av 2004. Prosjektet er en del av Norges Forskningsråds program "Byutvikling - drivkrefter og planleggingsutfordringer".

## 1.4 Oppbygning og avgrensning

I dette kapitlet blir det redegjort for oppgavens utgangspunkt, problemstilling og teorigrunnlag samt faglige og samfunnmessige bidrag.

I kapitel to gjøres det greie for det metodiske utgangspunktet. I hovedfagsoppgaven benyttes kvalitativ metode. Videre blir casestudiets muligheter og begrensninger diskutert. Deretter redegjøres det for kvalitative og kvantitative data som benyttes i oppgaven. Til slutt diskuteres sentrale momenter ved datainnsamlingen og arbeidet med empirien.

Kapitel tre tar utgangspunkt i venturekapitalmarkedet, definerer og avgrenser begrepet. Venturekapital vil deretter knyttes til innovasjonsteori. I slutten av kapitlet kobles venture-kapital med henholdsvis geografisk nærhet og sosiale relasjoner.

Det teoretiske grunnlaget utvikles i kapitel fire. I den første delen redegjøres det for sosiale relasjoner. Teorien tar utgangspunkt i skillet mellom løse forbindelser og tette sosiale relasjoner. Det tas utgangspunkt i "embeddedness-perspektivet" og nettverk. I den andre delen diskuteres geografisk nærhet. På den ene siden redegjøres det for mesonivå, det vil si by-lokalisering. På den andre siden gjøres det greie for mikronivå, det vil si lokalisering i en intern by-klynge.

I kapitel fem analyseres de teoretiske begrepene i lys av empirien. Den første delen er kun beskrivende og legger frem hvordan VKS og entreprenør kommer i kontakt med hverandre. I den andre delen analyseres betydningen av sosiale relasjoner for denne koblingen. Det tas utgangspunkt i en analyseramme basert på sosiale relasjoner. Disse rammene skiller mellom profesjonelle og personlige relasjoner, samt kontakt som oppnås gjennom henholdsvis face-to-face og indirekte formidling via en tredjepart. I den tredje delen analyseres betydningen av geografisk nærhet på meso- og mikronivå.

I siste kapitel oppsummeres hovedfunnene. Deretter prøver jeg å trekke noen teoretiske implikasjoner ut fra den empiriske gjennomgangen. Til slutt presenteres noen refleksjoner rundt analysestrategien samt enkelte sentrale problemstillinger for videre forskning.

---

## 2 Metode

I denne oppgaven vil jeg anvende kvalitativ metode. Det blir i hovedsak brukt kvalitative data, men med supplerende kvantitative data. Kapitlet vil først kort redegjøre for hvorfor jeg har valgt kvalitativ metode. Videre vil jeg diskutere muligheter og begrensninger ved teoretisk informert casestudiet. I den forbindelse skilles det mellom statistisk og analytisk generalisering. Deretter beskrives kort primær- og sekundærdata som blir anvendt. Til slutt diskuteres sentrale aspekter knyttet til intervjusituasjonen og arbeidet i forbindelse med empirien.

### 2.1 Kvalitativ metode

I en studie av koblingen mellom VKSene og entreprenørene i Norge vil det være fruktbart å anvende kvalitativ metode. Populasjonen er ukjent fordi det eksisterer ingen offentlige registre verken av VKSer eller entreprenører. Det er derfor vanskelig å anvende kvantitativ metode som tar utgangspunkt i en populasjon og som forsøker å beskrive dens bredde, utbredelse og representativitet (Thagaard 1998). I tillegg er venturekapitalmarkedet sett fra et samfunnsvitenskapelig ståsted, lite utforsket i Norge. Det er derfor nødvendig først å benytte kvantitativ metode som avdekker historiske og kontekstuelle forhold før eventuelt kvantitativ metode kan anvendes. Denne oppgaven vil også analysere betydningen av sosiale relasjoner og geografisk nærhet. I den sammenhengen er kvalitativ metode best egnet til å forklare prosesser og mekanismer bak disse faktorene (Blackburn et al. 1990 i Huggins 2000, Dwyer og Limb 2001). Metoden vektlegger forståelse og dybde, og har gjennom en relativ fleksibel og ikke-systematisk form stor evne til å fange opp objektets særegenheter. Uzzi (1997) mener at kvalitativ metode er den beste forskningsstrategien å anvende i studier av sosiale relasjoner.



I kvalitativ metode kan det brukes både kvalitative og kvantitative data. Jeg benytter i hovedsak kvalitative data, men supplerer med noe kvantitative data.

## 2.2 Teoretisk informert casestudie

Det er vanskelig å finne og danne mening i informasjon uten begreper eller begrepsmessige rammeverk. Teoretiske perspektiver kan være til hjelp i vurderingen av hvilke data som skal inkluderes eller ekskluderes. Likevel kan det teoretiske rammeverket styre undersøkelsen og analysen i bestemte retninger. Valg av teori er til en viss grad styrt av forskerens egen før-forståelse og interesser, samt personens egen oppfatning av virkeligheten.

”Teoretisk informert casestudie” blir mye brukt i kvalitativ metode og samfunnsgeografi (Stake 2000). Yin (1994, s. 13) definerer en casestudie generelt som ”En empirisk undersøkelse som søker etter et pågående fenomen innenfor sin virkelige kontekst, spesielt når grensene mellom fenomenet og konteksten ikke er klare”. Casestudier er ”teoriinformerte” fordi det gis grunnlag for å revurdere eller videreutvikle begreper og teorier om sosiale relasjoner og geografisk nærhet (Yin 1994). Gjennom slike studier kan det fanges opp kontekstuelle forhold samtidig som det gis rom for en teoretisk diskusjon. I oppgaven forsøker jeg å avdekke betydning sosiale relasjoner og geografisk nærhet har for koblingen av VKSer og entreprenører. Hensikten bak casestudiet, som konkret og intensiv forskning, er dermed ikke å bestemme omfanget og hyppigheten av disse fenomenenes eksistens, men isteden bidra til å styrke eller svekke de teoretiske påstandene og begrepene. Med bakgrunn i dette vil jeg kunne si noe om tendensen, i motsetning til de faktiske hendelsene. Dette er opphavet til skillet mellom analytisk og statistisk generalisering (Yin 1994).

Analytisk generalisering forsøker å utvide og generalisere teori, mens statistisk generalisering forsøker å finne kompliserte multivariate sammenhenger. I statistisk generalisering, også omtalt som empirisk generalisering, beskrives en populasjon på basis av empiriske data samlet inn fra et utvalg. Denne metoden kan ikke brukes til å generalisere i casestudier fordi utvalget ikke er representativt. I analytisk generalisering derimot, gjøres dette ved å sammenligne en tidligere utviklet teori med det empirisk innsamlede datamaterialet.

## 2.3 Datakilder

Primær empirien består av egne innsamlet og data jeg har fått tilgang til i prosjektet på NIBR. Jeg har gjennomført fire dybdeintervjuer med to VKSer og to entreprenørbedrifter lokalisert i Oslo. Disse fire egne intervjuene omtales som case 1.

Prosjektet på NIBR gjennomførte dybdeintervjuer med 17 norske VKSer. I denne hovedfagsoppgaven brukes data fra elleve av intervjuene, dvs. VKSene lokalisert i Oslo regionen. Disse intervjuene omtaler som case 2. Alle selskapene er medlemmer av den Norske Venture Kapital Foreningen (NVKF).

Prosjektet på NIBR gjennomførte i tillegg en survey undersøkelse med 240 entreprenørbedrifter i Norge. Sammen med en med-student hadde vi det administrative hovedansvaret for utsendelsen av spørreskjemaene. Informantene er porteføljebedrifter til medlemmer i NVKF. Av 240 utsendte spørreskjemaer ble det mottatt 76 svar, dvs. en svarprosent på 32 %. Den lave svarprosenten resulterer i at kompliserte statistiske analyser ikke lar seg gjennomføre. Resultatene fra undersøkelsen kan imidlertid gi nyttig informasjon som kan brukes i analysen.

Den lave responsen kan skyldes at entreprenørbedriftene har få ansatte og lite ressurser å anvende til annet enn virksomheten. Entreprenører sliter spesielt i dagens marked på grunn av mangelen på investeringsvilje hos VKSer. Det offentlige samt andre institusjoners stadige henvendelser, kan i tillegg resultere i at aktørene prioriterer bort slike forespørsler.

I tillegg har jeg deltatt på flere venturekapitalkonferanser og møteplasser. Blant disse er konferansen "Gründer pluss investor er lik verdiskapning", "Entreprenørskap i Norden", "Nordisk Venture Kapital Forum", First Tuesday, Gründerdagen, Connect, Venture Cup forelesninger og "Gullkorn 2003". Gjennom denne deltakelsen har jeg fått tilgang til nyttig bakgrunnsinformasjon om venturekapitalmarkedet og informantene. Tilstedeværelsen har også gitt meg mulighet til å observere aktørene og fange inn informasjon om betydningen av sosiale relasjoner og geografisk nærhet.

Jeg har brukt sekundærdata fra den Europeiske og Norske Venture Kapital Foreningen samt enkelte opplysninger fra hjemmesidene til informantene.

## 2.4 Datainnsamling og arbeid med empiri

Denne undersøkelsen tar, i tråd med det som er nevnt over, verken sikte på å bestemme omfanget eller hyppigheten av bestemte fenomeners eksistens. Det er derfor naturlig å ta i bruk et konkret og intensivt forskningsdesign, dvs. studier av relativt få objekter med mange variabler. Informantene ble derfor ikke trukket ut som et representativt utvalg av entreprenører og VKSer i Osloregionen. Jeg ønsket derimot å intervju representanter fra VKSer og entreprenørbedrifter som var forventet å være ”representative” teoretisk sett. Det ble derfor plukket ut informanter med ulik bakgrunn i etableringsår, bransjefokus og lokaliseringssted innad i Osloregionen.

Opplysningene om informantene ble på et tidlig tidspunkt av studiet hentet inn fra Internett. Deretter ringte jeg potensielle intervjuobjekter og introduserte meg som en student som tok hovedfag i økonomisk geografi ved Universitetet i Oslo. Jeg fortalte at hovedoppgaven skulle omhandle koblingen av VKSer og entreprenører, og at den var tilknyttet et større prosjekt på NIBR. Alle aktørene jeg kontaktet var positive til å yte bidrag til hovedoppgaven.

Arbeidet i tilknytning til case 2 ble gjennomført av NIBR. Kontakt med VKSene ble opprettet gjennom daglig leder av NVKF.

### 2.4.1 Intervjusituasjonen

Alle mine intervjuer hadde en delvis strukturert form med åpne spørsmål uten faste svaralternativer. Denne formen gir informanten relativt fritt spillerom til å presentere fakta og ytre meninger (Kvale 2001). På den andre siden gir denne måten å innhente data på visse rammer for utveksling- og tolkningsprosessen. Intervjuguiden ble utarbeidet med bakgrunn i teori om sosiale relasjoner, nettverk, regionale studier og geografisk nærhet samt bakgrunnskunnskap om venturekapitalmarkedet.

De fire intervjuene ble gjennomført tidlig på høsten 2002. Intervjuene hadde en varighet på noe over en time. Dette var en forutsetning for at informantene skulle delta. Alle intervjuene ble tatt opp på lydbånd. Dette gjorde at jeg kunne konsentrere meg om å følge opp interessante momenter uten å bruke tid på å skrive. Intervjuene ble gjennomført med utgangspunkt i to spørreguider – en for VKSene og en for entreprenørene.

Både informanten og forskerens bakgrunn er med å sette preg på intervjusituasjonen og det innhentede materialet. Deltakelsen på en

rekke entreprenørskaps- og venturekapitalfora har virket inn på utformingen av spørreguiden, påvirket meg i intervjusituasjonen og styrt tolkningen av datamaterialet. Intervjueren kan også påvirke forskningsresultatene ved å få respondenten til å svare i retning av det en ønsker å finne. Informantens posisjon kan også være med på å skape skjevhet i forskningsresultatet. I mine intervjuer med VKSer, hadde informantene høye stillinger i næringslivet. Dette kan skape et skjevt maktforhold mellom forsker og informant (Thagaard 1998). En students ikke-kommersielle utgangspunkt kan påvirke VKSenes holdninger og vilje til å ta intervjuet seriøst. Informantene kan dermed unngå å gi fullstедige og veloverveide svar. For å unngå disse problemene og for å få erfaring, var jeg med min veileder på et intervju. Jeg registrerte at intervjusituasjonen foreløp på samme måte som da jeg var alene. I tillegg var jeg opptatt av å utforme spørreguiden slik at flere spørsmål dekket de samme momentene i teorien. På den måten kunne jeg være sikker på at jeg fanget opp de "faktiske" svarene.

Forskningsresultatene kan også fordreies på andre måter. Dette kan forekomme dersom entreprenørene og VKSene ønsker å gi et bedre inntrykk av bedriften/selskapet enn hva som er tilfelle. Dette aspektet er forbundet med tillitsforholdet mellom forsker og informant. Det er helt avgjørende at intervjuobjektet kan stole på at intervjuer holder kravet om konfidensialitet. Dette var jeg bevisst i forbindelse med alle intervjuene.

Intervjuene tilknyttet case 2 ble gjennomført våren og høsten 2002. Selv om NIBR hadde hovedansvaret for prosjektet, var jeg aktivt med i utformingen av spørreguiden og deltakende på ett av intervjuene.

#### 2.4.2 Arbeidet med empiri

Intervjuene ble tatt opp med båndopptaker. Jeg måtte derfor transkribere intervjuene i etterkant. Transkribering kan være med å forsikre forskeren at "alle" muntlig momenter i intervjuet blir registrert.

Transkriberingen fant sted raskt etter at intervjuene var gjennomført. Sannsynligheten var derfor liten for at sentrale momenter som ikke båndet fanget opp, ble oversett. Intervjueren kan likevel, på tross av rask transkribering, overse visse kroppslige uttrykk hos informantene. Jeg hadde derimot mulighet til å notere ned disse momentene underveis i intervjuet fordi jeg benyttet båndopptaking.

Etter ferdig transkriberte intervjuer ble empirien organisert i et mappesystem. Dette gjorde det enklere å analysere materialet senere. Deretter ble teorien studert grundigere slik at den kunne anvendes i analysen av det innsamlede materialet. Analysen bestod i en kontinuerlig bevegelse fra teori til empiri. Dette arbeidet var med på å utvide og påvirke min forståelse av empirien i lys av teorien.

I hele denne prosessen, og resten av arbeidet med oppgaven, er tolkning en sentral faktor. Det ferdige forskningsresultatet er i stor grad avhengig av både informanten og forskerens forståelse (Thagaard 1998). I arbeidet med empirien påvirkes resultatene av forskerens tolkning forbundet med transkripsjon, renskrivning, kategorisering, teoribruk, valg av analyseredskap og presentasjon av det ferdige produktet.

Både case 2 og surveyundersøkelsen ble gjennomført av min veileder og en annen ansatt på NIBR. Intervjuene i case 2 ble ikke transkribert. Resultatene ble renskrevet etter gjennomført intervju. Disse renskrevne versjonene var tilgjengelig for min analyse. Jeg er bevisst tolkningen som foregikk både i intervjusituasjonen og renskrivningsprosessen. Disse faktorene kan ha vært med på å påvirke de innsamlede dataene. Min veileder er sosiolog og hans medarbeider er økonomisk geograf. Disse ulike fagbakgrunnene gjorde at ulike forhold ble vektet forskjellig og at tolkningen av intervjuene kunne variere noe. Dette oppfattet jeg som positivt fordi oppgaven både har en sosiologisk og økonomisk geografisk vinkling, og begge aspektene ble dekket i case 2.

---

## 3 Kunnskapsintensiv kapital

I dette kapitlet defineres og avgrenses venturekapital. Det gjøres kort greie for risikoaspektet, aktørene på markedet, entreprenørfasene, syndikering, implikasjoner for studiet samt et kort historisk sammendrag. Deretter knyttes begrepet opp til innovasjonsteori og ulike former for kunnskap. Til slutt i kapitlet redegjøres det kort for forholdet mellom venturekapital, sosiale relasjoner og geografisk nærhet.

### 3.1 Venturekapital

Entreprenørbedrifter finansierer investeringene sine ved hjelp av lånekapital og egenkapital. Det er knyttet risiko til begge typene, men særlig til egenkapital. Lånekapital får bedriftene tilgang til ved å inngå en renteavtale med investorene (bankene). Sammen med sikkerhet i eiendom utgjør dette en kompensasjon for risiko. Entreprenørene mangler ofte dokumentasjon på oppnådde resultater og andeler i fast eiendom. De er lite likvide, og har vanskeligheter med å få tilgang til lånekapital. Det finnes to typer egenkapital, tilbakeholdt overskudd eller ekstern egenkapital. Entreprenører har ofte lite eller manglende overskudd, og må benytte ekstern egenkapital. Disse investorene krever verken sikkerhet i eiendom eller renteavtale, men eier-skap i entreprenørbedriften.

Venturekapital er en type ekstern egenkapital, og omtales ofte som kunnskapsintensiv kapital. Dette skyldes at venturekapitalinvestorene sitter inne med bransjekunnskap som gjør dem egnet til å velge ut de mest avkastningsdyktige entreprenørene. I tillegg overfører venturekapitalistene bransje- og forretningsmessig erfaring samt kontakt med nettverk og kunder, etter gjennomført investering.

### 3.1.1 Definisjon

Venturekapital kan defineres på flere måter. Ulike forfattere vektlegger forskjellige aspekter ved begrepet. Til tross for forskjellene har definisjonene visse fellesnevner. Investeringene er forbundet med egenkapital, det investeres kun i unoterte bedrifter og entreprenørene har høyt vekstpotensial i et internasjonalt marked (Florida og Kenny 1986, Martin 1989, Bygrave og Timmons 1992, Mason og Harrison 1999, CEBR 2001).

Det vil benyttes en mer presis definisjon som er mer anvendbar i dette studiet. Definisjonen tar utgangspunkt i Florida og Kenny (1986), Martin (1989), Bygrave og Timmons (1992), Gompers og Lerner (1999) og Mason og Harrison (1999). Venturekapital blir forstått som ”storbyfokuset høy-kompetente egenkapitalinvesteringer i unoterte høyteknologiske bedrifter i tidlig oppstart- og vekstfase med høyt vekstpotensial i et internasjonalt marked”. Jeg har valgt en avgrensning til storbyen fordi tidligere studier viser at VKSer og deres investeringer har en tendens til å lokalisere seg der (Martin 1989, Mason og Harrison 1999). Det viser seg at 40 % av de norske venturekapitalinvesteringene i porteføljesurveyen er foretatt i Osloregionen (Langeland og Orderud 2003). Enkelte VKSer lokaliserer seg ikke i storbyer. Disse utelukkes fordi fokuset i oppgaven vil være rettet mot Osloregionen. Det antas i tillegg at venturekapitalistene er høykompetente investorer. Tidligere studier viser at ikke alle VKSer bidrar med kunnskap i forbindelse med investeringene (Bygrave og Timmons 1992). I denne oppgaven vil det kun fokuseres på de høykompetente aktørene. Definisjonen fokuserer videre på VKSer som investerer i høyteknologiske bransjer. Definisjonens avgrensning skyldes at norske venturekapitalister i hovedsak investerer innenfor disse bransjene. Til slutt avgrenses investeringene til oppstart- og tidlig vekstfase. Dette skyldes at de norske venturekapitalistene i hovedsak investerer i disse fasene. I USA derimot har venturekapitalen i større grad fokusert på såkorn- og oppstartsfasen.

### 3.1.2 Risikoaspektet

Høy risiko er et sentralt kjennetegn ved venturekapitalmarkedet på grunn av entreprenørens behov for kompetent kapital, mangel på likviditet og dokumenterte resultater samt asymmetrisk informasjon mellom entreprenørene og VKSene (Matson 2000). Dette skaper ufullkommen konkurranse, og antas å være mer utbredt ved

---

finansiering av nyetablerte bedrifter enn for annen virksomhet (Oakey 1994 og 1995, Hughes og Wood 1996 i Langeland 2001).

Entreprenørene har gjerne mer informasjon om sine prosjekter enn venturekapitalinvestorene. Fenomenet omtales i økonomisk teori som asymmetrisk informasjon. Konsekvensen blir svikt i markedet, og kan resultere i ugunstig utvalg og moralsk hasard (CEBR 2001). Ugunstig utvalg er forbundet med skjev informasjonsfordeling før kontrakten mellom aktørene har blitt inngått. Resultatet blir færre og mindre lønnsomme investeringer. Moralsk hasard refererer til informasjonsproblemer etter kontraktsinngåelse. På grunn av begrensede muligheter til å styre prosjektet kan entreprenørene handle egoistisk og kun i egeninteresse. Kapitalen blir ikke optimalt fordelt, og færre prosjekter blir kommersialisert (CEBR 2001).

I CEBR - rapporten (2001) hevdes det at VKS, i motsetning til andre investorer, kan investere i venturekapitalmarkedet fordi de kan bryte informasjonsbarrieren. Mason og Harrison (1999) peker på fem muligheter VKSene har for å begrense skjevheten. For det første benytter de seg av tillitsbaserte nettverk når de søker etter entreprenører. For det andre syndikerer VKSene for å spre finansielle risiko og dele ekspertise og informasjon. For det tredje investerer VKSene etappevis, og krever resultater for hver investering. For det fjerde lager VKSene klart definerte investeringskontrakter for å unngå moralsk hasard. Til sist reduserer VKSene risikoen gjennom aktiv deltakelse i styringen av bedriften. Til tross for dette vil venturekapitalmarkedet være karakterisert ved asymmetrisk informasjon og risiko (CEBR 2001). VKSene krever høy tilbakebetaling som kompensasjon for denne usikkerheten. Kravet ligger i gjennomsnitt på fem til ti ganger over investert beløp (Mason og Harrison 1999).

Økonomisk teori overser ofte at VKSene har mer informasjon (Matson 2000). Dette skaper risiko for entreprenørene. De kan være usikre på om venturekapitalistene er langsiktige, hvorvidt de har spekulasjonsmotiver eller om de overfører kunnskap etter gjennomført investering.

### 3.1.3 Aktørene på markedet

Venturekapitalmarkedet kan deles i en tilbuds- og en etterspørselsside. Tilbudssiden består av venturekapitalaktører som investerer kapital og kunnskap i oppstartsbedrifter. Etterspørselssiden består av entreprenører eller bedrifter i oppstart- og tidlig vekstfase.



Jeg deler tilbudssiden i venturekapitalmarkedet inn i to (Langeland 2001). Det uformelle omfatter private investorer. Det formelle består av private VKS, statlige venturekapitalselskaper (SVKS) og "corporate venturing" (CV).

Uformelle investorer kan defineres som "individer som tilbyr venturekapital direkte til ikke-noterte småbedrifter hvor investoren ikke har formelle- eller familierelatert kobling til investeringsprosjektet" (Reitan og Sørheim 1998, s. 6). De fleste aktørene foretar investeringer i bedrifters tidlige fase, ofte i nærheten av der de bor eller arbeider (Mason og Harrison 1999). Investeringsmuligheter får aktørene høre om gjennom venner og andre forretningsforbindelser (Reitan og Sørheim 1998).

Ofte blir uformelle investorer sidestilt med "business angels" (BA). BA er spesielt kjenne-tegnet ved aktiv deltakelse i styringen av porteføljebedriften. Sørheim og Landström (2001) påpeker at uformelle investorer ikke kun kan avgrenses til BA. Isteden bør en dele uformelle investorer inn etter hyppigheten på investeringene og aktiviteten i styringen av porteføljebedriften.

Det formelle venturekapitalmarkedet består av VKSer, SVKSer og CV. VKSenes oppgaver er å identifisere investeringsmuligheter med stort potensial for utbytte, kvalitetssikre prosjektene, strukturere transaksjonene, tilføre verdi til porteføljebedriften og sikre exit enten gjennom oppkjøp eller børsnotering (Mason og Harrison 1999). Selskapene foretar relativt store investeringer, og har en tidshorison på mellom 3-7 år. VKSene er uavhengige, det vil si ikke tilknyttet et større konsern slik som CV (Matson 2000).

Organiseringen av VKS varierer, men den mest vanlige formen er "limited partnerships". Aksjonærsiden i VKS har et begrenset ansvar. Forvaltningssiden styrer selskapet og er organisert i "management-selskap". De setter opp et eller flere fond hvor investorer som banker, forsikringsselskap og andre kan plassere penger (Matson 2000). "Management-selskapet" tar ansvaret for finansinstitusjonenes kapital og investerer den i porteføljebedrifter. Cock et al. (1999 i Matson 2000) hevder de fleste VKSer i USA er organisert i "limited partnerships", mens det i Norge er mest vanlig med aksjeselskap (AS). Majoriteten av informantene i case 1 og 2 er organisert som "management-selskap".

Den eneste forskjellen mellom SVKS og andre VKS er at staten er eneste aksjeeier. I Norge har vi to SVKS - SND Invest og Argentum.

CV kan defineres som ”store ikke-finansielle foretak som gjør mindre egenkapital-investeringer i små, unge, uavhengige og unoterte bedrifter” (Jacobsen 2000, s. 3). Denne typen foretak kan deles inn i to, indirekte CV eller direkte CV. Når foretaket inngår som mindre partner i et fond styrt av et VKS, har vi indirekte CV. Direkte CV deles inn i to typer (McNally 1997 i Jacobsen 2000). Den første er selskaper som er etablert av et større moderforetak i samme bygning. Graden av selvstyre varierer, men de fungerer vanligvis som VKSer (Jacobsen 2000). Den andre gruppen er ad-hoc/one-off investeringer. Disse investeringene er mindre og mer tilfeldige. Moderforetaket til CV-aktørene innehar ekspertkunnskap, og kan derfor bidra aktivt i styringen av porteføljebedriftene.

Skillet er uklart mellom aktørene på venturekapitalmarkedet. Mellom uformelle og formelle markedet er grensene flytende. Private investorer, foretar investeringer gjennom selskaper som regnes for å være formelle venturekapitalaktører. Investeringer gjennom nettverk kan i likhet, gjennom sin formalisering, sees på som formelle investorer (Ingenjörsvetenskapsakademien og CONNECT Sverige 1999). Skillet er også uklart mellom CV og VKS. Jeg forsøker likevel å trekke en grense slik at analysen blir mer oversiktelig.

Etterspørselssiden består av entreprenører. Schumpeter (Schumpeter 1978, 1934 i Spilling 1998, s.19) definerer en entreprenør som ”en oppfinner som utvikler nye ideer, og som har en sentral rolle i kommersialiseringen av prosjektet”. Hisrich og Peters (1998) forstår en entreprenør som en som lager noe nytt, ofrer tid og krefter, tar finansiell, psykisk og sosial risiko og får lønn for strevet gjennom blant annet personlig uavhengighet, tilfredshet og kapital. Entreprenørene har dermed gjennom sin utvikling av ideen og kommersialisering av prosjektet, en sentral rolle for innovasjon.

Ulike disipliner vektlegger forskjellige aspekter ved en entreprenør (Hisrich og Peters 1998). En økonom kan forstå en entreprenør som den som bringer sammen ressurser, arbeid, materiell og andre eien-deler slik at verdien på det aktuelle produktet øker. Entreprenøren introduserer endring, innovasjon og skaper ny etterspørsel. For en psykolog, kan en entreprenør være en person som er drevet av et behov om å eksperimentere, nå et mål eller å unnsnippe andres kontroll. For andre kan det sees på som en kilde til tilbud, en konkurrent, en kunde, en som skaper velstand for andre, en som vet bedre hvordan man nyttiggjør seg av ressurser eller en som skaper jobber.

Entreprenørskap er en lokal prosess hvor individer starter bedrifter på steder hvor de har opprettet profesjonelle nettverk og har tilgang til ressurser. Spilling (1998) viser at entreprenørene opptrer i nær sammenheng med sine omgivelser: det lokale næringsmiljøet, familien, sosiale eller politiske forhold.

Jeg fokuserer på entreprenører som opererer innen høyteknologiske bransjer og er i oppstart og tidlig vekstfase. Jeg vil gjøre greie for hvilken faseinndeling jeg benytter. Det er viktig å skape klart avgrensede utviklingsfaser til en bedrift dersom en skal studere entreprenører.

### 3.1.4 Fasene

En entreprenørbedrift opererer i ulike utviklingsfaser etter hvor lenge aktørene har arbeidet med utviklingen av ideen/prosjektet. I de forskjellige fasene vil risikoen, og dermed mengden tilgjengelig kapital være ulik. De finnes flere måter å dele inn en bedrifts utviklingsfaser (Mason 2000). Jeg tar utgangspunkt i en faseinndeling benyttet av Ingenjörsvetenskapsakademien og CONNECT Sverige (1999). Den første fasen en bedrift kommer i, omtales som såkornfasen. I denne fasen prøver entreprenøren ut produktet. Fordi bedriften har lite dokumenterte oppnådde resultater, vil risikoen være meget høy. Det resulterer i at det på tross av et relativt lite behov for kapital, oppstår et "kapitalgap". Dette skyldes at få venturekapitalister ønsker å investere i denne fasen. Det er i hovedsak private investorer eller offentlig såkornfond som investerer i denne fasen. I oppstartsfasen utvikler entreprenørene produktet videre og arbeider med innenlands markedsføring. Bedriften har nettopp startet opp, og produktet er ikke lansert kommersielt. Norske VKSer investerer i denne fasen, men er skeptiske fordi risikoen fortsatt er høy. I tidlig vekstfase arbeider entreprenørene med kommersialisering og ekspansjon av bedriften. Senere i fasen er virksomheten i vekst, og bedriften trenger mer kapital. Normalt har bedriften foreløpig ikke gått i overskudd. I denne fasen investerer mange Norske VKSer fordi risikoen er betraktelig redusert. I ekspansjonsfasen er bedriften i kraftig vekst og drives lønnsomt. Den investerte venturekapital anvendes i hovedsak til utvidelsen av virksomheten, markedsføring og produktutvikling. I den siste delen av denne fasen står bedriften overfor kommersialisering. Det modne stadiet inntreffer når bedriften har passert sin første vekstperiode, og begynt å stabilisere og konsolidere seg.

### 3.1.5 Syndikering

Syndikering eller co-investering vil si at et VKS investerer sammen med et eller flere andre for å spre den finansielle risikoen og for å dele ekspertise og informasjon (Mason og Harrison 1999). Ved syndikering er et av VKSene den ledende investoren. Denne aktøren fungerer ofte som den aktive eieren, mens de andre medinvestorene har en passiv rolle og normalt bidrar kun med kapital. Syndikering har de siste årene blitt vanlig i venturekapitalmiljøet, og foregår mellom de fleste VKSene i Norge. Svært ofte investerer VKSer sammen med andre VKSer lokalisert i andre deler av landet eller i et annet land. Dette gjør at den passive investoren kan overkomme den geografiske barrieren forbundet med investeringene (Sorensen og Stuart 2001). VKSer investerer også ofte sammen med andre selskaper som er lokalisert i umiddelbar nærhet. Det dannes en klynge av disse bedriftene blant annet fordi selskapene er avhengig av tillit, nærhet og taus kunnskap for å vurdere hvem de ønsker å syndikere med.

### 3.1.6 utfordringer ved studier av venturekapital

Det oppstår visse utfordringer ved studiet av venturekapital. Dette er blant annet knyttet til mangelen på en helhetlig statistikk både over antall VKSer og entreprenører. Kartlegging av aktører på både tilbuds- og etterspørselssiden kan derfor bli ufullstendig. Dette fører til at kvantitative studier av denne bransjen blir svært vanskelig. I tillegg finnes det lite norsk samfunnsvitenskapelig teori knyttet til venturekapital. Mye av litteraturen jeg forholder meg til, er derfor spesielt fra England og USA. Dette skaper problemer i anvendelsen av denne teorien på norske forhold. For det første legger ulike land svært forskjellig innhold i definisjonen av venturekapital. For det andre er bransjen i de ulike landene på svært ulike stadier når det gjelder utvikling. Det norske venturekapitalmarkedet er relativt ungt og begrenset sett spesielt i forhold til USA og England (CEBR 2001).

## 3.2 Historisk utvikling

Etter 2.verdenskrig vokste venturekapitalen frem i USA – som første land i verden. Siden den tid, til tross for begrenset størrelse, har venturekapital hatt stor innvirkning på USA og verdensøkonomien som helhet (Bygrave og Timmons 1992, Mason og Harrison 1999). Den institusjonelle eller formelle venturekapitalen oppstod i USA med dannelsen av ”American Research and Development” i 1946 (Mason

og Harrison 1999). Utover mot slutten av 1970 tallet og tidlig på 1980-tallet satte veksten i bransjen fart (Bygrave og Timmons 1992). På 1980-tallet vokste bransjen frem i andre deler av verden som i Australia, Japan, Spania, Italia osv (Bygrave og Timmons 1992). Norge fikk sitt første VKS i 1983.

Utviklingen i venturekapitalmarkedet i USA har fra 1979 til 1995 gått i bølger. I 1995 og frem til 2000 var investeringene rekordhøye. I 2003 er andelen venturekapitalinvesteringer på et lavere nivå igjen. I Europa har utviklingen vært noe jevnere enn i USA. Etter 1996 og frem mot 2000 var veksten, i likhet med USA, formidabel. Etter den tid og frem til i dag har Europa sett en kraftig tilbakegang. Generelt er forskjellene mellom venturekapitalmarkedene i verden store. USA har det største og mest velutviklede markedet (CEBR 2001). Island og Sverige har det største markedet relativt sett i forhold til BNP i Norden (CEBR 2001).

Det norske venturekapitalmarkedet vokste frem på starten av 1980-tallet med etableringen av Teknoinvest i 1983. Veksten kom først mot slutten av 1990-tallet da flere private VKSer ble etablert. Det første norske SVKSet ble etablert i 1993 (CEBR 2001). I dag består det norske venturekapitalmarkedet av ca. 40 formelle venturekapitalaktører, hvor 20-25 av disse er private VKS (EVCA 2001). Den statlige delen av venturekapitalmarkedet består i dag av tre ulike aktører: SND Invest, Argentum og seks såkornkapital fond (CEBR 2001). SND Invest er den største egenkapitalinvestoren i Norge med 150 porteføljebedrifter og en total kapitalbase på 2,5 milliarder norske kroner. 32,2 % av venturekapitalinvesteringer i Norge ble foretatt i data- og kommunikasjonssektoren som dermed var den dominerende (EVCA 2001). Det norske venturekapitalmarkedet, sett i relasjon til spesielt USA og England, er ungt og begrenset. CEBR-rapporten (2001) antyder dette skyldes at VKSenes i hovedsak har investert i ekspansjonsfasen, investeringene tradisjonelt har vært rettet mot industri og primær sektoren, lite teknologi intensive investeringer og markedets avhengighet av den offentlige sektoren. Likevel påpeker EVCA (2001) at det norske venturekapitalmarkedet har blitt mer modent enn hva det var. De forklarer dette med økt konkurranse som følge av flere aktører.

### 3.3 Venturekapital i et innovasjonsperspektiv

Dagens økonomi kan karakteriseres som en lærende økonomi. I dette systemet spiller innovasjon en sentral rolle for økonomisk vekst

(Lundvall 1992). Innovasjon kan defineres som ”den prosessen som foregår når nye produkter, produksjonsmåter og organisasjonsformer dannes og settes ut i livet” (Nelson og Rosenberg 1993 i Asheim og Isaksen 1997, s. 16). Det viktig å bemerke to sentrale momenter ved denne definisjonen. Dannelsen av nye produkter, nyskapning eller invensjoner innebærer utviklingen av nye ideer innen teknologi, produksjon, tjenester eller måter å arbeide på. Det å sette ut i livet produkter, produksjonsmåter eller organisasjonsformer derimot, omhandler utvikling av måter å tjene penger på de nye ideene (Reve og Jacobsen 2001). Denne kommersialiseringsprosessen krever finansiering. Det er i forbindelse med denne finansieringen, spesielt av høyteknologiske oppstartbedrifter, at venturekapitalen har en sentral rolle (OECD 2000a,b og 2002). I teorien omtales disse innovasjonene som radikale. Venturekapitalistene kan gjennom sin kompetansebase, nettverk, vilje til å syndikere og avtaler med entreprenørene ta den finansielle risikoen som disse investeringene er forbundet med. Gjennom bistand til entreprenørene etter gjennomført investering spiller venturekapitalistene i tillegg en sentral rolle i forbindelse med inkrementelle innovasjoner. De kan defineres som ”små stegvise endringer hvor forandringen er ny for bedriften, men ikke markedet som helhet” (Feldman 2000 i Asheim og Isaksen 2000, s.168).

Denne innovative aktiviteten er i hovedsak basert på den interaktive innovasjonsmodellen. Tradisjonelt har det blitt fokusert på den lineære innovasjonsmodellen. I denne modellen karakteriseres innovasjonsprosessen av spesialisering og atskillelse. Innovasjonsnivået i bedrifter måles i FoU, og ideer som leder til innovasjon stammer kun fra en FoU-institusjon eller en FoU-avdeling i et større foretak. Den lineære modellen blir kritisert fordi den ikke tar i betraktning forbindelser mellom de ulike aktørene i prosessen og bare fokuserer på FoU-aktivitet. Den interaktive modellen viser at læring gjennom samhandling er med på å skape innovasjoner (Asheim og Isaksen 1997, 2000). Modellen er best egnet til å forklare venturekapitalens rolle for innovasjon. For det første er venturekapitalistenes bidrag i innovasjonsprosessen ikke knyttet til finansiering av ”rene” FoU-entreprenører. Selskapene hevder at lite prosjekter kommer fra FoU-institusjoner. For det andre er innovasjonsprosessen styrt av alle de involverte aktørene både VKSene, entreprenørene og andre sentrale aktører samt samhandlingen mellom disse.

### 3.3.1 Kunnskapsformer

Tilgangen på kunnskap er en helt sentral faktor for å gjennomføre investeringen. VKSene og entreprenørene søker for det første etter

informasjon om eksistensen av og kjennetegnene ved potensielle aktører. For det andre søker de dypere etter kvaliteten på disse aktørene (Sorensen og Stuart 2001). I denne prosessen kan ulike kunnskapsformer være viktig. Formell kodet kunnskap har sin basis i systematisk og teoretisk kunnskap. Den er i prinsippet allment tilgjengelig og finnes i lærebøker og manualer. Kunnskapen formidles ofte gjennom FoU-institusjoner. De siste årenes utvikling av teknologi og Internett har gjort slik kunnskap mer tilgjengelig. Slik kunnskap kan gi VKSene og entreprenørene oversikt over det totale antall potensielle samarbeidspartnere og kjennetegnene ved disse. På en annen side har vi i Norge ingen offentlige registre verken over VKSene eller entreprenørene. Disse forholdene i tillegg til den høye risikoen i markedet, er med på å gjøre behovet for taus kunnskap stort. Zook (2003) påstår venturekapitalister krever taus kunnskap om ulike bransjer, markedsforhold, entreprenører og bedrifter gjennom en konstant prosess knyttet til interaksjon og observasjon. Taus eller uformell kunnskap bygger i større grad på tradisjoner og nedarvede ferdigheter. Denne kunnskapen er dermed forankret i spesielle rutiner, normer og måter for tolkning (Asheim og Isaksen 2000). Informasjonen kan ikke isoleres fra den individuelle, sosiale og territorielle konteksten den er en del av. Dette resulterer i at uformell kunnskap krever høyere grad av tillit, face-to-face relasjoner og geografisk nærhet ved overføring mellom aktørene (Lever 2001, Zook 2003). Asheim og Isaksen (2000) kaller denne kunnskapen for uformell, lokalt avhengig kunnskap.

Maskell og Malmberg (1999) hevder derimot at all kunnskap i økende grad blir kodet, og går over til å bli "ubiquity" eller globalt tilgjengelig. Asheim og Isaksen (2000) mener at lokale faktorer likevel er viktig for overføringen av kunnskap. Dette forklares i noe de omtaler som "sticky" eller lokalt avhengig kunnskap. De hevder at enkelte regioner eller byer har fordeler knyttet til utviklingen av taus kunnskap. Selv om kunnskapen etter en tid blir kodet, vil det være fordelaktig for bedriftene å være lokalisert på steder hvor den blir dannet. Zook (2003) viser at VKSene er helt avhengig av å være lokalisert i nærheten av der kunnskapen oppstår fordi de får tilgang til den før den blir kodet.

Asheim og Isaksen (2000) påviser en ytterligere form for kunnskap. Denne omtaler de som kodet lokalt avhengig kunnskap. De skiller mellom embodied og disembodied kunnskap. Embodied kunnskap er knyttet til fysisk kapital slik som materialer, maskiner, komponenter og produkter. Disembodied kunnskap derimot er ikke embodied i maskiner, men "et strukturert sett av teknologiske eksternaliteter som kan være en kollektiv ressurs for foretak/ bransjer i et land eller

region” (Dosi 1985, s. 266). Denne FoU baserte kunnskapen er ”sticky” fordi den utvikles på bakgrunn av samarbeid mellom ulike institusjoner i en region, og fordi det kreves taus kunnskap for å fange den opp. For VKSene og entreprenørene vil det derfor være lønnsomt å være lokalisert på et bestemt sted for å få tilgang til lokalt kodet kunnskap.

### 3.3.2 Innovasjonssystemer

Fra en rekke hold hevdes det at innovasjon utvikles ”best” ved samlokalisering eller innenfor et system (Lundvall 1992, Asheim og Isaksen 1997, Cooke 1998, Asheim og Isaksen 2000, Cooke et.al. 2002). På bakgrunn av denne antagelsen vokste det frem studier av innovasjonssystemet. Lundvall (1992) mener finansiering, herunder venturekapital, er en sentral faktor i dette systemet. Christopher Freeman (1987 i Asheim og Isaksen 2000) tok i sine studier av Japan, først i bruk innovasjonssystemet. Senere videreutviklet Lundvall (1992) forståelsen til nasjonale innovasjonssystemer (NIS). Han definerer NIS som ”en sammensetning av et antall elementer og relasjonene mellom disse elementene i samhandling knyttet til produksjon, spredning og bruken av ny og økonomisk nyttig kunnskap innenfor en nasjons grenser” (Lundvall 1992, s. 12). NIS omhandler alle deler ved den økonomiske strukturen og de sosiale institusjonelle forholdene som påvirker læring. Disse strukturene og institusjonene kan være produksjonssystemet, institusjonelle støttesystemet, markedssystemet, det finansielle systemet og andre subsystemer hvor læring finner sted. Lundvall (1992) hevder det kreves en historisk og teoretisk vurdering av hvert land som skal studeres, for å avgjøre hvilke sub-systemer og sosiale institusjoner NIS skal omfatte. Teorien påstår at læring er en interaktiv prosess som er sosialt forankret, og ikke kan forstås uavhengig av den institusjonelle og kulturelle konteksten. Gjennom tilbakemelding og reproduksjon i systemet, kan elementene (strukturene og institusjonene) enten forsterke hverandre eller lukkes inne grunnet blokkering av nye impulser (lock-in).

Deler av NIS har i den senere tid blitt utsatt for kritikk. Cooke (1998) hevder den geografiske dimensjonen er uklar fordi den ikke kan anvendes til å beskrive forhold på regionalt nivå. Som et svar på kritikken mot NIS vokste det frem studier av regionale innovasjonssystemer (RIS) (Thrift 1994, Asheim og Isaksen 1997, Cooke 1998, Maskell og Malmberg 1999, Asheim og Isaksen 2000). Med RIS menes ”en geografisk konsentrasjon av gjensidige avhengig produksjonssystemer og institusjonell infrastruktur (FoU institusjoner,



finansielle støttende institusjoner, forretningsassosiasjoner, offentlige aktører osv.)” (Asheim og Isaksen 2000, s.178).

I NIS og RIS blir kommersialisering av innovasjonene, spesielt venturekapitalens rolle, tillagt liten vekt. Cooke et al. (2002) hevder derimot at overgangen fra den ”gamle” til den ”nye” økonomien synliggjør spesielt i store byer, en privat innovativ infrastruktur. Dette omtales som private innovasjonssystemer (PIS) (Cooke et. al 2002). I dette systemet har tradisjonell offentlig virksomhet en mer begrenset rolle. Venturekapital, offentlige såkornkapital, inkubatorvirksomhet og andre aktører som spiller en sentral rolle i kommersialiseringen, blir tillagt mer vekt. Systemet antas å være markedsdrevet og styrt av interne nettverk mellom de ulike aktørene.

### 3.4 Venturekapital – geografiske og sosiale forhold

Finansiell tjenesteyting, herunder venturekapital, er en type økonomisk aktivitet som har en tendens til å konsentrere seg i typiske storbyområder (Florida og Kenny 1986, Martin 1989, Bygrave og Timmons 1992, Mason og Harrison 1999, Tickel 2000). Selskapenes investeringer er også ujevne fordelt geografisk. Av de elleve VKSene i case 2, er 40 % av deres porteføljebedrifter lokalisert i Osloregionen (Langeland 2003a og b, Langeland og Orderud 2003).

Et annet sentralt kjennetegn ved venturekapitalmarkedet er at aktørene ofte har store nettverk bestående av andre VKSer, entreprenører, aktører fra FoU-institusjoner, advokater, andre konsulenter, offentlige aktører og investorer.

Når VKSene og entreprenørene skal opprette kontakt med hverandre kan geografisk nærhet og sosiale relasjoner være viktig. Dette gjelder både i forbindelse med søken etter entreprenørene, men også for kvalitetssikringen. Fordi aktørene har få ansatte og en begrenset mengde ressurser å ta av, besitter de ikke all nødvendig ekspertise og kunnskap som kreves for å opprette kontakt med hverandre. Mangel på et offentlig register av aktørene på markedet, gjør også at koblingen kan bli vanskelig. Når aktørene har geografisk nærhet øker tilgangen på kunnskap, spesielt taus kunnskap (Maskell og Malmberg 2002). Ved samlokalisering har dermed både VKSene og entreprenørene lettere tilgang til informasjon om hverandre (Sorensen og Stuart 2001). Gjennom nettverk og sosiale relasjoner øker også tilgangen på taus og kodet kunnskap (Granovetter 1985, Uzzi 1997, Uzzi 1999).

Denne tause kunnskapen er spesielt viktig for aktørene på venturekapitalmarkedet fordi risikoen er så stor. I kapitlet fire blir dette drøftet nærmere.

## 4 Teori

Dette kapitlet legger frem det teoretiske rammeverket som anvendes i analysen av sosiale relasjoner og geografisk nærhet. I resten av oppgaven vil mitt aktuelle case beskrives og analyseres i lys av denne teorien.

Kapitlet har to hoveddeler. Første del diskuterer betydningen av sosiale relasjoner i økonomisk handling. Det starter med en kort redegjørelse av tidligere teorier som har forsøkt å forklare dette. Deretter vises det at økonomiske aktører foretar en rekke ulike transaksjoner, og at disse foregår gjennom henholdsvis løse forbindelser og tette relasjoner. Videre gjøres det kort greie for løse forbindelser. Disse er korte og sporadiske, og antas ikke å være påvirket av den sosiale konteksten. Deretter diskuteres tette relasjoner i lys av "embeddedness-perspektivet". Retningen er fruktbar å anvende fordi den viser at økonomisk handling ikke kan studeres løsrevet fra annen sosial handling og må forstås i relasjon til den konkrete sosiale kontekst som er forankret i normer og institusjoner (Granovetter 1985). Summen av disse tette relasjonene og løse forbindelsene utgjør aktørenes nettverk (Uzzi 1997). Det blir kort redegjort for nettverk. I den forbindelse gjøres det et skille mellom formelle og uformelle nettverk, samt informasjon som formidles face-to-face eller indirekte. Møteplasser trekkes inn som en sentral del av et nettverk (Wittel 2001). Til slutt diskuteres ulike typer tillit.

Teorikapitlets andre del diskuterer geografisk nærhet. Det skilles mellom to innfallsvinkler. For det første drøftes betydningen av geografisk nærhet på mesonivå, dvs. bylokalisering. Det tas utgangspunkt i en teori som viser at byen fungerer som et lokaliseringssted for en rekke aktører og institusjoner. I tillegg benyttes en teori som legger vekt på relasjonene mellom disse aktørene og institusjonene. For det andre diskuteres betydningen av geografisk nærhet på mikronivå. Det vil si betydningen det spiller å være lokalisert i et mindre område innad i byen, en intern by-klynge. Tre teorier tar utgangspunkt i betydningen av et geografisk avgrenset område. En teori fremhever at

reduerte kostnader er styrende for økonomiske aktører som ønsker samlokalisering. Kostnadsteori av denne typen kan også anvendes på mesonivå. Oslo som en relativt liten by med små avstander, gjør at teorien kun blir brukt på mikronivå. Den andre teorien hevder at samlokaliserte aktører utvikler tillit og sosiale relasjoner, og gir aktørene tilgang til taus kunnskap. Den siste retningen mener at fysisk nærhet nødvendigvis ikke fører til utvikling av tillit og sosiale relasjoner. Aktørene kan derimot, gjennom observasjon og sammenligning, fange opp informasjon. Til tross for at Oslo er en liten by, og avstandene er små, kan en observere interne by-klynger. Eksempel på dette er venturekapital-klyngen i Vika, FoU-klyngen i Gaustadbedaldalen og IKT-klyngen i Nydalen.

## 4.1 Sosiale relasjoner

Betydningen av sosiale relasjoner i økonomisk handling har lenge vært et sentralt tema i sosiologisk teori. Schumpeter (1978) og Granovetter (1985) var blant de første som arbeidet med temaet. Noe forenklet kan en dele den tidligere samfunnsvitenskapen inn i to retninger (Granovetter 1985, Powell og Smith-Doerr 1995). Den "oversosialiserte" retningen stammer fra kulturdeterminismen og har et strukturorientert utgangspunkt. Teorien ser på enkeltindividene som mekaniske aktører som utelukkende blir styrt av strukturene i samfunnet. Den "undersosialiserte" retningen, betrakter mennesker som atomistiske og rasjonelle aktører. Teorien mener at samfunnsstrukturene er irrelevante for økonomisk handling, og at aktørene eksisterer uavhengig av hverandre. Både den "undersosialiserte" og "oversosialiserte" retningen betrakter aktøren som atomistisk, og sosiale relasjoner som irrelevante for aktørens handlinger (Granovetter 1985).

Nyere økonomisk teori har forsøkt å forklare betydningen av sosiale relasjoner i økonomisk handling (Williamson 1981). Teori åpner opp for at kontekstuelle forhold har en innvirkning på økonomisk handling. Williamson (1981) ser derfor på de økonomiske aktører som begrenset rasjonelle. Likevel benytter retningen økonomiske modeller til å forklare sosiale kontekstuelle forhold. Granovetter (1985) mener derfor at slik institusjonell økonomisk teori har en fare for å bli oversosialisert dersom de tar innover seg disse kontekstuelle forholdene i for stor grad. Larson (1992 i Uzzi 1997) støtter dette og påstår at selv om teoriene gjør et forsøk, klarer den i begrenset grad å forklare betydningen av sosiale relasjoner.

Granovetter (1985) kommer med en mellomposisjon som forklarer betydningen av sosiale relasjoner i økonomisk handling. Denne omtaler han som "embeddedness-perspektivet". Uzzi (1997) hevder Granovetter (1985) forklarer forskjellen mellom økonomiske og sosiologiske måter å handle på, men gir et utilstrekkelig bidrag tilknyttet hvordan sosiale relasjoner på-virker økonomisk handling. Uzzi (1997) mener grensningen mellom ulike typer økonomiske handlinger er uklar. Han understreker at enkelte økonomiske transaksjoner forklares bedre av "embeddedness-perspektivet" enn andre. Uzzi (1997) skiller derfor mellom økonomiske aktørers tette relasjoner og løse forbindelser. Tette relasjoner omtaler han som sosialt forankrede (embedded) eller spesielle relasjoner. Løse relasjoner kaller han arm's-length forbindelser (A-L forbindelser). Aktørenes nettverk består både av tette sosiale relasjoner og løse forbindelser.

#### 4.1.1 Løse forbindelser

A-L forbindelser er mellom aktørene som har egoistiske motiver for sine handlinger og stadig bytter partnere for å unngå avhengighet til hverandre. Kontakten mellom aktørene er atomistisk og kun rettet mot kortsiktige økonomiske transaksjoner. Uzzi (1999, s. 483) definerer A-L koblinger som "kortsiktige og sporadiske transaksjoner som fungerer uten nærmere menneskelig eller sosial kontakt mellom aktørene, og som ikke behøver å ende i opprettholdte relasjoner hvor aktørene blir godt kjent med hverandre". Løse forbindelser kan ikke defineres som tette sosiale relasjoner fordi de verken er karakterisert ved en personlig form for tillit, gjensidighet eller langvarighet. I følge Uzzi (1997) er A-L koblinger derfor ikke forankret i et nettverk bestående av den eksisterende sosiale konteksten. Et nettverk av løse forbindelser er dermed ikke styrt av "embeddedness-perspektivet".

Løse forbindelser bestemmer aktørenes tilgang til heterogen informasjon i markedet (Uzzi 1999). Selv om slik informasjonen er offentlig tilgjengelig gjennom blant annet markedsføring, vil aktørene bruke løse forbindelser for å forenkle tilgangen. Bedrifter som er involvert i slike nettverk får tilgang til mer kunnskap og informasjon enn bedrifter som har tette relasjoner (Granovetter 1973, Robertson et al. 1996 i Huggins 2000, Burt 1992 i Jenssen og Koenig 2002). Jenssen og Koenig (2002) viser at entreprenørers løse forbindelser gir tilgang til mer informasjon og kontakt med flere VKSer, enn deres tette relasjoner. Generelt hevdes det at løse forbindelser gir en positiv effekt på oppstartsbedrifter fordi de gir informasjon, motivasjon og finansieringskilder (Granovetter 1973, Jenssen 1999 i Jenssen og

Koenig 2002). Dubini og Aldrich (1991 i Jenssen og Koenig 2002) viser at dersom aktører har tette relasjoner vil de kjenne vennene til hverandre, og vite det samme som den andre parten. Har aktørene løse forbindelser vil de ikke kjenne hverandres venner, og få tilgang til ny informasjon. Strømmen av informasjon vil bli større i nettverk av løse forbindelser. Kunnskapen hindrer "lock-in" fordi bedriftene ikke blir isolert fra andre nettverk (Uzzi 1997).

Kunnskapen som overføres i løse forbindelser har en annen form enn kunnskapen som overføres i tette relasjoner. Taus kunnskap er basert på frivillighet og krever dermed en spesiell form for tillit og tette sosiale relasjoner. I løse forbindelser er ikke denne formen for tillit til stede og denne kunnskapsoverføringen kan dermed være vanskelig. Informasjonen som utveksles i løse forbindelser omtales som kodet kunnskap (Uzzi 1997). Tillit kan også være til stede i løse forbindelser, men da av en annen form enn ved tette sosiale relasjoner. I avsnitt 4.1.4 kommer jeg nærmere inn på skillet mellom ulike typer tillit.

Uzzi (1997) hevder verdiskapningen blir mindre i markeder karakterisert ved løse forbindelser fordi kunnskapen er mindre unik og taus. Maskell og Malmberg (2002) påstår i motsetning til dette, at det verken trengs tillit, tette relasjoner eller A-L koblinger mellom økonomiske aktører for at det skal overføres kunnskap og skapes verdi. Geografisk nærhet mellom aktørene vil skape grobunn for sammenligning og observasjon som gir aktørene tilgang til taus kunnskap.

#### 4.1.2 Tette sosiale relasjoner

En viktig oppgave for VKSene er å overkomme usikkerheten knyttet til investeringer. Som tidligere nevnt er dette vanskelig fordi entreprenørene har mer informasjon om sitt eget prosjekt. Gompers og Lerner (1999, s. 133) peker på at "Ved intenst å undersøke entreprenørene før de mottar kapital og så styre de etterpå, kan VKSene bryte noen av barrierene tilknyttet skjev informasjonsfordeling. Dette er ikke-økonomiske faktorer forbundet med venturekapital som er avgjørende for å kunne lykkes". Dette viser at tett sosiale relasjoner og nettverk med andre aktører kan være en sentral faktor når VKSene tar beslutninger tilknyttet investeringene.

Sosiale relasjoner er også viktig for entreprenørene når de søker etter VKSer. Risikoen er stor fordi de ikke kjenner VKSenes investeringsmoter. For å overkomme denne barrieren, må aktørene samhandle gjennom sosiale relasjoner og nettverk. På den måten kan de få tilgang til taus kunnskap som bygger bro over informasjonsgapet.

## Definisjon

Sosiale relasjoner kan forstås på flere måter. Ulike fag og teoretikere vektlegger forskjellige aspekter ved begrepet. I det følgende vil sosiale relasjoner, med utgangspunkt i Aanderaa (1994), Burt og Knez (1995) og Giddens (1997), bli forstått som "et stabilt samhandlingsforhold mellom to eller flere personer som betyr noe for hverandre". Begrepet er avgrenset til et stabilt samhandlingsforhold fordi det antas å bygge på forhold mellom aktører hvor kontakten vedvarer over tid. Aktørene har derfor felles opplevelser og referanserammer, og kan bruke disse til å vurdere hverandres handlinger. Kontakt mellom aktører som ikke er basert på langvarighet, holdes på utsiden av denne definisjonen. I tillegg understrekes det at aktørene betyr noe for hverandre. Det innebærer at en aktørs handling påvirker alle de involverte i relasjonen. Forbindelser mellom aktører hvor den enes gjerninger ikke påvirker den andre, blir holdt på utsiden av min definisjon. Et ytterligere skille mellom ulike typer sosiale relasjoner blir diskutert senere i kapitlet.

### "Embeddedness-perspektivet"

Granovetter (1985) argumenterer for at tette sosiale relasjoner reflekteres gjennom "embeddedness-perspektivet" fordi de forklares med referanse til den konkrete sosiale konteksten. "Embeddedness-perspektivet" viser at økonomiske handlinger er sosiale handlinger som foregår i en konkret sosial kontekst og er forankret i normer og institusjoner (Granovetter 1985). Økonomiske aktiviteter kan derfor ikke analyseres løsrevet fra andre sosiale aktiviteter eller forklares med referanse til individuelle motiver alene. Kramer (1994 i Tyler og Kramer 1996) og Uzzi (1997, 1999) benytter "embeddedness-perspektivet" i sin forskning. Uzzi (1997) definerer "embeddedness" som "kommersielle transaksjoner som finner sted gjennom sosiale relasjoner og nettverk av relasjoner, hvor det benyttes sosiale ikke-kommersielle bytteforhold" (Uzzi 1999, s. 482). Kramer (1994 i Tyler og Kramer 1996, s. 2) kaller dette "sosial kontekstualisme" og definerer aktørene "som fundamentale og essensielle, sosiale beslutningstakere". En bedrift, institusjon eller aktør har normalt færre tette enn løse relasjoner. De tette relasjonene er imidlertid viktigere for en bedrifts økonomiske suksess (Uzzi 1997).

Granovetter (1985) mener retningens teoretiske forankring stammer fra antropologi, historie og økonomi. Den har høstet anerkjennelse på bakgrunn av omfattende empiriske undersøkelser. Studier fra japansk bilindustri og nord-italiensk skoproduksjon viser at økonomiske forbindelser er basert på tillit og personlige relasjoner fremfor strengt definerte kontrakter. Dore (1983 i Uzzi 1997) har studert bedrifter

som er forankret i regionale nettverk. Han hevder at bedriftene ikke kun styres av kortsiktige ønsker om profittmaksimering, men i stedet av et langsiktig ønske om å opprettholde samarbeidsrelasjoner til andre bedriftene.

Et sentralt kjennetegn ved tette forankrede relasjoner (embedded) er tillit. Aktører i tette relasjoner handler ikke på bakgrunn av egoistiske motiver, men på en måte som Uzzi (1997, s.43) kaller "heuristic". Dette innebærer at aktører antar det beste når de tolker hverandres motiver og handlinger. Det særegne med denne tillitsformen er at beslutninger tas raskere, og at de involverte aktørene oppnår tilgang til unike ressurser de ellers ikke ville fått via markedsrelasjoner (Uzzi 1997). Dette medfører at "heuristic" tillit er en avgjørende faktor i økonomisk bytte (Powell 1990 i Creed og Miles 1995). Burt og Knez (1995) hevder at sannsynligheten for å opparbeide tillit mellom tett koblede aktører er større dersom de er forankret i nettverk av sosiale relasjoner. Granovetter (1985) støtter opp under den høye korrelasjonen mellom tillit og tett koblede aktører i et nettverk. Sannsynligheten for å opparbeide tillit blir stor fordi informasjon om handlingsmønsteret til en aktør spres i et nettverk. Tillit diskuteres nærmere under avsnitt 4.1.4.

### **Kunnskapstilgang**

Strukturen på de sosiale relasjonene er med på å påvirke strømmen av informasjon mellom aktører og institusjoner (Granovetter 1985, Powell og Smith-Doerr 1994, Uzzi 1997, 1999, Sorensen og Stuart 2001). Greenhalgh og Chapman (1993 i Valley et. al 1995) hevder at aktører med tette relasjoner lettere utveksler informasjon enn aktører med kontakt basert på løse forbindelser. Kommunikasjonsforskning viser at relasjonene mellom kommuniserende parter påvirker utvekslingen av både fakta og følelser (Valley et al.1995). Uzzi (1999) mener det utveksles og dannes kunnskap i tette relasjoner fordi det er fordelaktig for alle partene.

Kunnskap som overføres i tette relasjoner er unik og taus. Dette skyldes at taus kunnskap må frivillig overføres fra en part til en annen, og derfor kun er tilgjengelig gjennom tette relasjoner basert på "heuristic" tillit. Det unike ved kunnskapen er at den inneholder informasjon knyttet til meninger og holdninger ut over det intuitive, samt at aktørene kan identifisere hverandres kompetanse. Uzzi (1997) fremhever at kunnskapen er verdifull ikke bare fordi den er unik, men også fordi den er vanskeligere for konkurrentene å kopiere.



### **Ulike typer tette sosiale relasjoner**

Det kan skilles mellom ulike typer tette sosiale relasjoner. Valley et. al (1995) deler de inn etter henholdsvis kjærester, venner og kollegaer. Alle omtales som sosiale relasjoner fordi de styres av gjensidig avhengighet mellom aktørene, og enighet mellom dem om at de er i en relasjon og at de vil fortsette å være det. Relasjonene er ulike når det gjelder graden av avhengighet og styrke (Valley et al 1995). For det første sier avhengigheten noe om i hvilken grad begge aktører ser på seg selv som en del av relasjonen. Er avhengigheten absolutt vil begge aktørene se seg som en felles enhet. For det andre sier styrken noe om kvaliteten på relasjonen. Homan (1961 i Valley et. al 1995) hevder kvaliteten er et produkt av felles aktiviteter, interaksjon og følelse-sytring. Granovetter (1973) hevder styrken på relasjonene øker dersom aktørene gjennomfører flere aktiviteter sammen, har mer interaksjon og viser mer følelser.

Valley og Neal (1993 i Valley et. al 1995) slår fast at venner og kollegaer utveksler informasjon og danner tillit "mest effektivt" i forretningsmessige forbindelser. Dersom aktørene er kjærester vil de tenke mer på den andre part enn seg selv. Er aktørene ukjente eller har løse relasjoner, vil de tenke mest på seg selv. Dersom aktørene er venner eller kollegaer er de både opptatt av andres og egne interesser. Dette gjør utvekslingen av informasjon "optimal". Thompson og DeHarpport (1990 i Valley et al. 1995) mener kjærester har en begrenset betydning fordi de har større sannsynlighet for å gjøre personlige innrømmelser enn venner og kollegaer. Hvis aktørene er kjærester kan de kjenne alle hverandres svakheter. Noe av denne informasjonen behøver nødvendigvis ikke være relevant for et eventuell forretningsmessig samarbeid, men fordi aktørene kjenner til den vil de unngå dette.

Det kan benyttes en annen inndeling av tette relasjoner enn skillet over. Det kan deles mellom profesjonelle og personlige relasjoner (Huggins 2000). Profesjonelle relasjoner er mellom aktører som har et stabilt og gjensidig samhandlingsforhold til hverandre. Informasjon som utveksles er kun forbundet med forretningsmessige eller faglige forhold. Personlige relasjoner er mellom aktører som har et stabilt og gjensidig samhandlingsforhold til hverandre. Informasjonen som utveksles er forbundet med privat eller personlig forhold.

#### **"Lock-in"**

Powell og Smith-Doerr (1994) mener at nettverk av tette relasjoner består av aktører som assosierer seg med de samme menneskene som en selv gjør. Informasjonen som overføres er overflødig fordi aktørene

ikke får tilgang til ny kunnskap. Fenomenet er nært knyttet opp til noe som kalles "lock-in" effekten, og er en konsekvens av et "overembedded" nettverk. Dersom bedrifter kun har tette relasjoner gir dette færre eksterne impulser. Nyskapningen innenfor nettverket faller og tilgangen til ny informasjon begrenses. Ved et eksogent sjokk, vil et slikt nettverk kunne miste alle sine fordeler fordi aktørene ikke makter å reagere på endring-ene. Desto mer forankret relasjonene til bedriften er, desto større vil den potensielle negative effekten være. Det "ideelle" vil være å ha et nettverk som består både av tette relasjoner og løse forbindelser (Uzzi 1997).

### 4.1.3 Nettverk

Summen av de tette relasjonene og løse forbindelsene utgjør aktørenes nettverk. Et nettverk kan bestå av tette relasjoner, løse forbindelser og en blanding av de to. I et nettverk av tette relasjoner vil aktørene være forankret i komplekse sett av relasjoner. Desto flere tette relasjoner i nettverket desto høyere nivå på "embeddedness" (Uzzi 1997).

Det finnes en mengde ulike definisjoner av nettverk (Powell og Smith-Doerr 1994). I generelle termer brukes nettverksbegrepet som en beskrivelse av mer eller mindre faste relasjoner mellom "punkter" eller aktører, hvor disse gjerne har et gjensidig avhengighetsforhold. Denne definisjonen er lite presis og analytisk tom.

Jeg vil derfor benytte en definisjon som er mer anvendbar for denne oppgaven. Med utgangspunkt i Emirbayer og Goodwin (1994), Mønsted (1995) og Johannisson (2002) vil jeg definere et nettverk som "en samling av direkte og indirekte relasjoner og forbindelser mellom økonomiske aktører og mellom økonomiske aktører og andre aktører og institusjoner som er relevante for kunnskapsutveksling og innovasjon". Begrepet består av både direkte og indirekte relasjoner og forbindelser. Det innebærer at nettverket inneholder de direkte forholdene aktørene har til andre, men også forhold som formidles via de direkte forbindelsene og relasjonene. Nettverket kan derfor bestå av en rekke mellomledd. Grensen for antall mellomledd som inkluderes, avhenger av informasjon og kunnskap som formidles (Mønsted 1995). Dette nettverkets inkluderer informasjon og kunnskap om VKSer og entreprenører. Min definisjon inneholder også både tette relasjoner og løse forbindelser. Det innebærer at løse forbindelser som ikke er styrt av stabilitet og gjensidighet, også inkluderes i nettverket. I tillegg inngår forbindelsene og relasjonene mellom økonomiske aktører, men også mellom økonomiske aktører og ikke-økonomiske aktører og institusjoner. Alle som er relevante for koblingen mellom VKSene og

entreprenørene blir inkludert. Nettverket kan derfor bestå av formelle og uformelle aktører.

Ostgaard og Birley (1996 i Huggins 2000) hevder nettverk er et dynamisk begrep fordi aktører stadig skaper nye kontakter og utvider nettverket. Greve (1995 i Huggins 2000) viser at nye entreprenører har mindre nettverk og bruker mindre tid på å skaffe seg kontakter. Etter hvert som de har operert i bransjen en stund, vil de opparbeide relasjoner og forbindelser med stadig flere og utvide dette nettverket.

I et nettverk kan informasjon overføres enten ved at aktørene har face-to-face kontakt med hverandre eller ved at en tredjepart eller mellommann overfører informasjonen indirekte. Storper og Venables (2002) hevder at face-to-face kontakt er en avgjørende faktor for at aktørene får tilgang til taus kunnskap. Implisitt innebærer dette at mangel på face-to-face kontakt medfører at sentral taus kunnskap ikke blir overført. Denne face-to-face baserte tause kunnskapen er spesielt forbundet med evnen til å tolke kroppsspråk, konteksten og andre sentrale faktorer forbundet med fysisk observasjon.

### **Formelle- og uformelle nettverk**

Rosenfeld (1996 i Huggins 2000) hevder formelle eller "harde" nettverk består av bedrifter som knytter seg sammen for å produsere, "gå på markedet", handle sammen eller samarbeide i produkt- eller markedsutvikling. Huggins (2000) omdefinerer dette til profesjonelle nettverk, og hevder de innbefatter aktører som har sosiale relasjoner til hverandre, men som kun er knyttet til forretningsmessige eller faglige forhold. Powell og Smith-Doerr (1994) mener at formelle relasjoner er avgjørende for å utvikle relasjoner mellom økonomiske aktører. Huggins (2000) viser at enkelte teoretikere mener potensialet for økonomisk gevinst for nettverksmedlemmene blir opparbeidet gjennom formelle nettverk.

Uformelle eller "myke" nettverk består av bedrifter som har relasjoner eller forbindelser for å løse felles problemer, dele informasjon eller for å søke ny erfaring (Rosenfeld 1996 i Huggins 2000). Powell og Smith-Doerr (1994) referer til "myke" vennskapelige relasjoner når de snakker om uformelle nettverk. Huggins (2000) kaller dette personlige nettverk, og hevder de består av aktør som har private sosiale relasjoner til hverandre. Roethlisberger og Dickson (1939 i Powell og Smith-Doerr 1994) mener uformelle relasjoner hindrer produktivitet. Andre ser på disse som fordelaktige for økonomiske aktørene (Kanter 1983 i Powell og Smith-Doerr 1994, Huggins 2000). Ostgaard og Birley (1996 i Huggins 2000) fremhever personlige nettverk som viktig for suksess og utvikling for entreprenører.

## Møteplasser

Studiene av nettverk har resultert i en oppmerksomhet mot den institusjonelle infrastrukturen (Huggins 2000). Amin og Thrift (1995 i Asheim og Isaksen 2001) sier sosiale institusjoner er sentrale faktorer for å fremme samarbeid og utvikler nettverk mellom de deltagende aktørene. På slike sosiale institusjoner møtes aktørene face-to-face, utvider kontaktnettet sitt, ”sjekker ut folk” og fanger opp viktig informasjon (Thrift 1994). Institusjonelle arrangementer skaper mulighet for tillitsfulle forbindelser mellom aktører som tidligere ikke har relasjoner (Gulbrandsen 2000).

Møteplasser fungerer som en type sosial institusjon. Wittel (2002) kaller arrangementene for ”Networking Events”, og nevner First Tuesday som eksempel. Arrangementet ble opprettet på en pub i London og har i dag over 100 000 medlemmer verden over. Tilstelningene starter ofte med innlegg fra ”sentrale personer”, og avsluttes ofte med ”nettverksbygging”. På andre møteplasser presenteres entreprenører og atter andre fokuserer på ”nettverksbygging”. I Norge er det etablert flere slike møteplasser: Connect, Gründerdagen, First Tuesday, VentureLab, Venture Cup og Update. Slike møteplasser omtales som formelle, fordi det foreligger en form for avtale eller kontrakt mellom aktørene som deltar (Huggins 2000). På uformelle møteplasser foreligger det ingen klar avtale eller kontrakt mellom de deltagende aktørene (Huggins 2000). Eksempler på slike møteplasser er forretningsmiddager, tilfeldige treff på kaféer, restauranter e.l. Wittel (2001) hevder disse møteplassene som han kaller institusjonaliserte nettverk, er viktig for sirkulasjon av informasjon og kunnskap, kapital, arbeid og kunder.

Asheim og Isaksen (2000) hevder at uformelle institusjoner bidrar til å fremme samarbeid og bytte av kvalitativ informasjon. På grunn av face-to-face relasjoner utvikles det koder for kommunikasjon og handling, tillit og taus kunnskap (Storper og Venables 2002). Aktørene kan fange inn informasjon, ikke bare når de snakker direkte med hverandre, men også gjennom observasjon (Storper og Venables 2002, Maskell og Malmberg 2002). Ved å være til stede kan aktørene studere hverandres handlinger og kroppsspråk, og fange inn kunnskap om potensielle samarbeidspartnere.

På virtuelle møteplasser treffes aktørene på Internett. De har ikke face-to-face kontakt, og får derfor ikke tilgang til taus kunnskap knyttet til kontekstuelle forhold. Evans og Volery (2001) hevder at personlig face-to-face relasjoner fortsatt er viktig og at virtuell kontakt ikke gir entreprenører nok informasjon.

#### 4.1.4 Tillit

Tillit kan være en sentral faktor når VKSene og entreprenørene oppnår kontakt. Lewicki og Bunker (1995) hevder tillit er en viktig for å oppnå suksess i de fleste økonomiske relasjoner. Dette argumentet har likevel nyanser. Blau (1968 i Burt og Knez 1995) hevder relasjoner mellom aktører utvikles som en prosess. Den første fasen krever liten tillit siden risikoen er begrenset.

Tillit er et sammensatt begrep som har en rekke ulike definisjoner. Ulike typer relasjoner og forbindelser kan alle være karakterisert ved tillit, men av ulike type. Under vil jeg drøfte tillit nærmere. Tillit kan både være knyttet til risiko, men også noe mer enn dette.

Forskjellige fag bygger på ulike typer eller forståelser av tillit. Tillit er blant annet koblet til den rasjonelle tenkemåten som ligger til grunn for den undersosialiserte retningen. Teorien bygger på en forutsetning om at alle aktører er nyttemaksimerende. Tillit i slike forbindelser blir opprettholdt på grunn av aktørens forventninger om fremtidig samarbeid. Hvis graden av tillit faller, vil transaksjonskostnadene øke fordi aktørene må investere i aktiviteter som beskytter mot opportunistiske handlinger (Lewicki og Bunker 1996). Tillit blir derfor forstått som en kalkulert sannsynlighet for fremtidig samarbeid.

Den andre forståelsen av tillit stammer fra psykologien. Teorien viser at aktører opprettholder tillitsrelasjoner fordi de føler seg moralsk forpliktet til det (Rushton 1980 i Tyler og Kramer 1996). Lewicki og Bunker (1996) mener denne typen sosial tillit spiller en avgjørende rolle for aktørers forretningsmessige handlinger. Tilliten opprettholdes fordi aktørene ønsker å identifisere seg med en gruppe. Slik identifisering øker samarbeid uavhengig av forventninger om en fremtidig belønning. Som en konsekvens av dette mener Tyler og Kramer (1996) at rasjonelle tenkemåter er lite egnet til å forklare tillit. Disse ulike forståelsene av tillit ligger til grunn for et ytterligere skille mellom ulike typer tillit.

Ulike typer relasjoner og forbindelser er karakterisert ved ulike typer tillit. Dette kan skyldes at tillit er et dynamisk begrep som utvikles over tid. Lewicki og Bunker (1995) viser at aktører som bruker lenger tid sammen utvikler og videreutvikle sosiale relasjoner og tillit (Lewicki og Bunker 1995). Tillit har ulik form på ulike utviklingsstadier av en relasjon (Boon og Holmes 1991 i Lewicki og Bunker 1995). Shapiro, Sheppard og Cheraskin (1992 i Lewicki og Bunker 1995) har studert relasjoner i en forretningsmessig kontekst. De hevder det eksisterer tre typer tillit i slike relasjoner: Den første kalles

kalkulerbar tillit, og bygger på den rasjonelle forståelsen av tillit (Tyler og Kramer 1995). I slike forbindelser har aktørene tilbrakt lite tid sammen. Tillitsfull handling opprettholdes på grunn av straffen ved brudd og belønningen ved oppfyllelse. Aktørene vurderer kostnadene ved å være ærlig opp mot å være uærlig og vurdert om det, økonomisk sett, lønner seg å være tillitsfull. Innslag av mistillit fra en aktør fører tilliten tilbake til null.

Etter hvert som aktørene har tilbrakt mer tid sammen utvikles kunnskapsbasert tillit. Denne formen styres av forutsigbarheten ved handlingen til den andre parten (Shapiro et al. 1992). Kunnskapsbasert tillit oppstår når aktørene har nok informasjon til å forutsi hverandres handlingsmønster. Denne typen tillit utvikles over tid og er en funksjon av historiene aktørene har opplevd sammen. Jevnlig kommunikasjon og bekjentskap er sentralt for denne typen tillit (Shapiro et al. 1992). Både denne formen for tillit og den kalkulerbaserte bygger på den rasjonelle forståelsesmåten (Tyler og Kramer 1995).

Når relasjonene mellom aktørene utvikles ytterligere, omtales dette som identifikasjonsbasert tillit. Denne typen bygger på empati med den andre parts ønsker og intensjoner. Aktørene har forståelse for hverandre på alle plan fordi det eksisterer en følelsesmessig kontakt mellom dem. Tilliten gjør det mulig for aktørene å handle på vegne av hverandre. Den identifikasjonsbaserte tilliten er knyttet til moralteorien innenfor psykologien (Tyler og Kramer 1995).

## 4.2 Geografisk nærhet

Siden starten av 1970-tallet og fram til i dag har det skjedd store endringer i internasjonal økonomisk aktivitet (Dicken 1998). Enkelte mener at denne globaliseringen har resultert i at økonomiske transaksjoner i større grad har blitt "foot loose" (Ohmae 2001). På grunn av bedre transport og kommunikasjonsteknologi samt liberalisering og deregulering av finansielle aktiviteter, påstas det at bedrifters lokaliseringssted har fått mindre betydning. O'Brian (1993 i Thrift 1994) snakker om "The end of Geography". Larsson (1998 i Maskell og Malmberg 2002) mener at bedrifter med et romlig spredt teknologisk samarbeid, er mest innovative. Andre mener derimot at overgangen fra Fordismen til post-Fordismen viser en samfunnsutvikling i retning av en lærende økonomi hvor "kunnskap er den viktigste ressursen og læring den viktigste prosessen" (Lundvall 1992, s. 1). I dette systemet, spiller læring en viktig rolle for konkurransevnen til både bedrifter og regioner. Dette resulterer i at bedrifter må

fokusere på innovativ kapasitet for å være en del av det globale systemet. En rekke teoretikere hevder innovasjoner forekommer "hyppigere" når bedriftene er samlokalisert i en region (Porter 1996, Asheim og Isaksen 1997, Cooke 1998). Gjennom kort geografisk avstand vil bedriftene benytte sosiale relasjoner og nettverk som bidrar til å øke innovasjonstakten. Internasjonale handelsrelasjoner har skiftet fra komparative fortrinn knyttet til tilgang til naturressurser til sosialt skapte konkurransefortrinn (Asheim 2001). De teknologiske nyvinningene har dermed ikke erstattet betydningen av geografisk nærhet, men isteden virket som et supplement (Thrift 1994, Amin 2000, Storper og Venables 2002).

Med utgangspunkt i betydningen geografisk nærhet spiller for innovativ kapasitet, vil jeg undersøke hvilken rolle den har for koblingen mellom VKSer og entreprenører. For det første vil det bli redegjort for betydningen av geografisk nærhet på mesonivå. Det undersøkes hvilken rolle bylokalisering spiller for koblingen mellom VKSene og entreprenørene. For det andre redegjøres det for geografisk nærhet på mikronivå. Det kartlegges hvilken rolle lokalisering i en intern by-klynge spiller for koblingen mellom aktørene. Det vil bli fokusert på betydningen av kort fysisk avstand mellom aktørene, og hvorfor dette spiller en rolle for koblingen av VKS og entreprenør.

#### 4.2.1 Mesonivå

Skillet mellom mesonivå og mikronivå i økonomisk geografi er uklart. Begreper som lokalt og regionalt blir brukt om hverandre i teori (Maskell og Malmberg 2002). Klyngebegrepet for eksempel, blir ofte definert svært uklart geografisk. Rosenfeld (1997 i Asheim og Isaksen 2000, s. 49) definerer en klynge som "en geografisk bundet konsentrasjon av gjensidig avhengige økonomiske aktører". Selv om han fokuserer på den geografiske bindingen, påpeker han ikke hvilket nivå det dreier seg om. Porter (2000) er enda mindre klar i sin geografiske avgrensning. "... selv om klyngen kan følge politiske grenser, kan den i andre tilfeller krysse stater eller til og med nasjonale grenser" (Porter 1998, s. 267). Motstridende forståelse av den geografiske dimensjonen gjør teorien vanskelig å anvende. Martin og Sundley (2001, s. 8) hevder at klyngebegrepet til Porter er et "chaotic concept". Disse mener den romlige skalaen er meget upresis og skaper problemer i avgrensningen av klyngens geografiske grenser. Til tross for disse vanskelighetene skiller jeg nivåene fra hverandre. Mesonivå vil jeg bli forstått som en by-region. Cooke (1998) mener regioner defineres etter felles normative interesser (kulturelt område), økonomisk

spesialisering (mono industriell økonomi) og administrativ homogenitet. Nærmere avgrensning av Osloregionen er gjort i kapitalen.

### ”Fixed assets”

”Fixed assets” teorien ser på byen som et lokaliseringssted for visse gitte faktorer (Amin 2000). Disse kan være finansielle institusjoner, hovedkontorer, markeder, service, offentlige aktiviteter, høyt kvalifisert arbeidskraft, ulike innsatsfaktorer, media, kultur, FoU-institusjoner osv. (Amin 2000). Konkurransfordelene ved bylokalisering er knyttet til agglomerasjon av, nærhet til og tetthet av til disse faktorene (Castells 2000, Sassen 2000, Harrison 1992 i Asheim og Isaksen 2000).

Denne retningen ser først og fremst på byen som en klynge av konkurransfordeler. Diamantmodellen til Porter (1996, 2000) forsøker å forklare en klynge med disse fortrinnene. Seks faktorer vektlegges og forklarer effekten lokalisering har på konkurranseevnen til en bedrift. Disse er: faktorforhold, etterspørselsforhold, relaterte og støttende bedrifter/industrier, konkurranseforhold, myndighetene og tilfældigheter. Agglomerasjon av og nærheten til disse faktorene bedre konkurranseevnen til aktørene i klyngen gjennom økt produktivitet, reduserer usikkerheten, reduserer kostnadene, økt innovativ kapasitet og oppstart av nye bedrifter (Porter 1998). Konkurranseevnen økes på grunn av nærhet til et nettverk av aktører som er med på å skape eksternaliteter. Porter (1995 i Amin 2000) mener byen fungerer som en spesiell konkurransedyktig klynge til tross for økt globalisering av verdensøkonomien.

Byen sees i tillegg som et lokaliseringssted for kjerneressursene i informasjonsalderen. Serviceindustrien har en tendens til å lokalisere seg i byer på grunn av nærhet til markedet. I tillegg foretrekker den nye profesjonelle og kapitalsterke klassen å bo i byen. Innovative institusjoner og aktører, samt kulturelle faktorer, lokaliserer seg i storbyen. Byen blir derfor et sentrum for informasjonsutveksling og kommunikasjon i det globale nettverket (Castells 2000).

Til slutt sees byen på som et sted for makt i en verden styrt av stadige strømmer av mennesker, varer og informasjon (Sassen 2000). Makt ligger i mulighetene til å skape kunnskap, som igjen er avhengig av innovasjon og evnen til sirkulering av innovasjonen i nettverk. På den måten skapes det synergier fordi aktørene deler informasjon og kunnskap. Gjennom face-to-face forbindelser, personlige relasjoner, kapitalsterke aktører, tilgang til spesialiserte innsatsfaktorer og konkurransen mellom aktørene, har byen et avgjørende fortrinn. Castells (2000 i Amin 2000, s. 120) hevder at det på tross av den



økonomiske globaliseringen kreves et "space of place". Amin (2000) kritiserer standpunktet fordi det kun tar utgangspunkt i studier av noen store, globale og vellykkede byer.

### **"Relational assets"**

Teorien om "relational assets" stammer fra Storper (1997), og viser til at byen er et sted med relasjonelle faktorer. Storper (1997) kritiserer andre teorier for å ha et mekanisk syn på økonomiske faktorer i byen. Byen kan ikke alene beskrives ved lokalisering av enkelte faktorer. I tillegg er det viktig å inkludere relasjonene mellom faktorene. Storper (1997) ser byen som et sted for "untraded interdependencies" på grunn av nærheten, face-to-face relasjoner, daglig kontakt og uformelle institusjoner. Disse faktorene vil være med på å utvikle tillit mellom aktørene. Storper (1997) hevder tillit er sentralt i et marked styrt av usikkerhet og asymmetrisk informasjon. Thrift (1994) påstår tillit i finansverdenen har blitt mer refleksiv enn hva den tidligere var. Før var tillit styrt av tilhørighet til en sosial klasse. I dag blir tillit konstruert gjennom kompleks forståelse, informasjonsutveksling og face-to-face relasjoner.

Fordelene ved bylokalisering er derfor knyttet til kvaliteten på lokale relasjoner, men også til det Storper (1997) omtaler som den refleksive kapasiteten. Refleksivitet består av visse former for instrumentell kunnskap. Byen med sin konsentrasjon av FoU-institusjoner, velkvalifisert arbeidskraft, service, media, hovedkontorer og liknende, skaper en basis for formell kunnskap. Gjennom lokalisering av forretningsnettverk, kultursektor, ulike kunnskapsmiljø, media organisasjoner, sosial og kulturell heterogenitet og ulike forbindelser med verden rundt, har byen også en basis for taus kunnskap. Refleksivitet er imidlertid noe mer enn blandingen av taus og kodet kunnskap. Den inneholder i tillegg evnen til å tolke, oversette og operasjonalisere informasjon – det kognitive bidraget som former forståelse og handling. Den refleksive kapasiteten blir karakterisert ved aktørenes evne til å skape forandring i miljøet og omgivelsene rundt seg. De økonomiske faktorene i byen vil derfor være knyttet til kvaliteten på de lokale relasjonene og den refleksive kapasiteten, ikke tilstedeværelsen av bestemte aktører eller institusjoner.

Storper og Venables (2002) undersøker betydningen av denne refleksiviteten spesielt i byer. Storper (1997) mener byen gjennom nærhet og konsentrasjon av en rekke aktører og institusjoner, samt relasjonene mellom dem, utvikler en spesiell form for refleksivitet. Dette omtales som "buzz'en" eller atmosfæren i en by og er et produkt av face-to-face relasjoner. Bylokalisering gjør avstanden til sam-

arbeidspartnere, interessante aktører og institusjoner kort. På grunn av fysisk nærhet skaper aktørene en atmosfære som alle er en del av (Thrift 1994). Deltakelse i denne "buzz'en" vil, gjennom verbal, fysisk, kontekstuell, intensjonell og ikke-intensjonell kontakt, fange opp den tiltenkte og ikke-tiltenkte kunnskapen. "Hemmeligheten" eller den unike kunnskapen "ligger i luften". Selve tilliten til budskapet øker fordi en lærer å tolke kunnskapen. Byen blir derfor et sentrum for kunnskap og ekspertise.

Amin (2000) er uenig i Storper (1997)'s standpunkt om at byen har én type refleksivitet. Han mener byen har en rekke ulike kognitive settinger som tilbyr ulike utfall og muligheter. Byen har en plural rasjonalitet fremfor én spesiell refleksiv orden.

### **"Civic assets"**

Teorien om "civic assets" fokuserer på sosial kapital, formelle- og uformelle institusjoner og måten de bidrar til å forme en regions økonomiske utvikling. Putnam (1993 i Amin 2000, s. 124) definerer sosial kapital som "de produktive ressursene som blir mobilisert i nettverk mellom mennesker, og som har til hensikt å skape samarbeid og koordinasjon som igjen skaper gjensidige fordeler". Denne kapitalen består av uformelle aktører og institusjoner som familie, støttende nettverk, vennskap og tillitsbaserte nettverk og frivillig aktiviteter, samt mer formelle former for sosialt samarbeid som koder innefor lukkede forretningssamfunn eller ulike private organisasjoner. Amin (2000) mener dette ikke er anvendbart, og introduserer derfor begrepet sosial økonomi. Begrepet defineres som "ikke profittstyrte aktiviteter som skaper jobber og offentlig tilgjengelige ressurser gjennom leveringen av sosial- og velferdsservice, av og for lokale personer" (Amin 2000, s. 125). Disse aktivitetene karakteriseres som den "tredje sektoren" og er ulik markedet og den offentlige sektoren. Den skal ta seg av lokale behov som andre aktører ikke dekker. Sektoren består av samarbeid, ikke profitt organisasjon-er, frivillige grupper, samfunnsorganisasjoner, religiøse grupper, tillit osv. Dette perspektivet er mest anvendbart i studier av ikke-kommersiell virksomhet. Teorien blir derfor ikke anvendt i den videre analysen.

## **4.2.2 Mikronivå**

Over ble det diskutert hvilke forhold på mesonivå som påvirker koblingen av VKSer og entreprenører. I det følgende undersøkes hvilke faktorer på mikronivå som innvirker på denne koblingen. Mikronivå vil bli forstått som en mindre del av en by. Thrift (1994) bruker kontorlokaler, en gate og bydeler som eksempler på slike

geografiske avgrensninger. I denne oppgaven omtales mikronivået som en intern by-klynge. Det sentrale i avgrensningen er å undersøke betydningen av kort fysisk avstand. Med bakgrunn i Rosenfeld (1997 i Asheim og Isaksen 2000) og Maskell og Malmberg (2001) defineres en intern by-klynge som ”en geografisk bundet konsentrasjon av gjensidig avhengige økonomiske aktører innenfor et mindre geografisk område av en by”.

Maskell og Malmberg (2002) tar i hovedsak for seg geografisk nærhet på mikro nivå. De påpeker at ”in this paper we would tilt our focus towards the smaller scale” (Maskell og Malmberg 2002, s. 443). Likevel viser forskerne at det er vanskelig å overholde skillet fordi det per i dag ikke praktiseres en slik inndeling.

### **Kostnadsaspektet**

Kostnadsteorien viser at samlokaliserte bedrifter innenfor et mindre område får reduserte utgifter. Aktører lokaliserer seg i en intern by-klynge fordi de ønsker å dele kostnader tilknyttet visse kollektive ressurser (Maskell og Malmberg 2002). For VKSer og entreprenører kan dette knyttes til deling av kostnader i forbindelse med formelle og uformelle møteplasser, sam-ferdsel, bredbånd, ulike utdanningsinstitusjoner osv. Aktørens produksjonskostnader kan på den måten reduseres samtidig som tilgangen til kollektive goder blir opprettholdt.

Denne teorien fokuserer i tillegg på dannelsen av et lokalt arbeidsmarked med spesialisert kompetanse, utdanning og erfaring (Marshall 1919). Gjennom spesialisering utdannes det entreprenører med unik kompetanse på bestemte områder. Et spesialisert arbeidsmarked kan også gi tilgang til kompetente personer som kan arbeide i VKSene, og som har bedre forutsetninger til å plukke ut entreprenører. Krugman (2000) mener spesialiserte arbeidsmarkeder fungerer bedre dersom de er samlokalisert.

Kostnadene til bedriftene kan også reduseres fordi transaksjonskostnader og frakt av varer eller tjenester blir enklere og billigere når avstanden er liten. VKSer og entreprenører som er samlokalisert har ikke utgifter i det å opprette kontakt med hverandre og sparer derfor kapital og ressurser. Zipf (1949 i Sorensen og Stuart 2001) hevder kostnadene for interaksjon, inkludert leting og søking etter gode entreprenører, øker med avstanden. Aktørene vil på den måten ha fordeler sett i relasjon til konkurrenter som er lokalisert andre steder. Teorien peker videre på at agglomerasjonsfordelene er maksimalt utnyttet når avstanden mellom aktørene er så liten som mulig.

## Sosiale relasjoner og kunnskap

Maskell og Malmberg (2002) mener at kostnadsteorien kommer til kort. Istedenfor et snevert kostnadsfokus, bør det heller legges vekt på utviklingen av sosiale relasjoner. Sorensen og Stuart (2001) refererer til "menneskelig økologi" og "loven om avstand" og hevder at sannsynligheten for interaksjon mellom sosiale aktører synker som en multiplikativ funksjon av avstanden. Dersom aktører møtes i det "funksjonelle" rommet blir sannsynligheten for interaksjon og samarbeid større. Marshall (1919) hevder at denne nærhet mellom aktører fører til utvikling av relasjoner som kan stimulere til bytte av informasjon og kunnskap. Gjennom relasjonene mellom de samlokaliserte bedriftene, vil det provoseres frem læring og innovasjon. Storper og Venables (2002) hevder at spesielt taus kunnskap blir overført mest effektivt i et geografisk begrenset område gjennom direkte kontakt mellom mennesker på bakgrunn av tillitsbaserte relasjoner, den lokale kulturen, normene, verdiene og institusjonene. Kunnskapsoverføringen skjer når avstandene er korte fordi aktørene har face-to-face relasjoner (Storper og Venables 2002). Crevoisier (1997 i Cooke et al. 2002) mener venturekapital er et eksempel på "nærhetskapiital" som styres av lokal interaksjon og face-to-face kontakt. Gjennom fysisk nærhet vil aktørene kontinuerlig kunne vurdere hverandre samt observere aktørenes handling, og dermed vurdere hvem en ønsker å samarbeide med (Thrift 1994).

VKSene og entreprenørene kan lettere utvikle relasjoner til hverandre når de er samlokalisert. På bakgrunn av tillitsbaserte relasjoner, utvikles taus kunnskap mellom aktørene som gjør det mulig å bryte barrieren forbundet med risiko. Baker (1984 i Sorensen og Stuart 2001) har vist at sannsynligheten for feiltolkning øker med avstanden mellom aktører. Relasjonene mellom samlokalisert aktører kan også være med på å utvikle ny kunnskap som kan stimulerer til fremveksten av nye entreprenører. Porter (1996, 1998, 2000) viser at klynger av samlokaliserte bedrifter har et høyere nivå på nyetableringer enn bedrifter lokalisert uten geografisk nærhet til viktige aktører.

Maskell og Malmberg (2002) hevder at "relasjonsfokusert teori", i likhet med "kostnads-fokusert", tar utgangspunkt i at reduserte kostnader er hovedfaktoren bak samlokalisering. "Relasjonsteorien" mener at agglomerasjon forekommer fordi bedriftene reduserer kostnadene ved overføring av kunnskap. Maskell og Malmberg (2002) mener en teori som forsøker å forklare samlokalisering i stedet må ta utgangspunkt i kunnskapsutveksling som ikke er styrt av kostnader. Maskell og Malmberg (2002) kritiserer også den "relasjonstyrte

teorien” fordi den mener at kunnskapsutveksling kun er et produkt av tette sosiale relasjoner og tillit mellom partene.

### **Observasjon og sammenligning**

Maskell og Malmberg (2002) beskriver en teori som tar utgangspunkt i kunnskapsutveksling. De hevder at læring og utveksling av kunnskap mellom økonomiske aktører verken krever tillit, tette relasjoner eller løse forbindelser. Overføring av kunnskap forekommer derfor uavhengig av intern interaksjon mellom bedriftene og institusjonene som er samlokalisert. Læring skjer når aktørene overvåker hverandre konstant, geografisk nært og nesten uten kostnader. Observasjon og sammenligning står i sentrum for disse prosessene. Når aktørene har geografisk nærhet kan de observere hverandres handlinger. VKSene og entreprenørene som er lokalisert i samme område kan på den måten spontant og automatisk fange opp hverandres handlingsmønstre og vurdere et mulig samarbeid. Maskell og Malmberg (2002) hevder at samlokaliserte bedrifter har overraskende god kunnskap om hva aktører på nabokontoret foretar seg. Muligheten for læring blant bedriftene er spesielt stor dersom aktørene arbeider innen samme bransjer. VKSer og entreprenører som er samlokalisert i en intern byklynge, og som arbeider med og har kunnskap om samme bransje, kan derfor fange opp kunnskap om hverandre.

Et annet sentralt element i denne teorien er sammenlignbarhet. Økonomiske aktører kan sammenligne potensielle samarbeidspartnere, og vurdere hvilke de ønsker å ta nærmere kontakt med. Maskell og Malmberg (2002) hevder at geografisk nærhet gjør positive og negative faktorer lettere synlig for ledelse, eier, ansatte og andre som er interessert i de aktuelle bedriftene. For VKSer som er lokalisert i samme området er det derfor mulig å sammenligne ulike entreprenørene og lettere velge ut hvem de ønsker å samarbeide med. Dette gjelder på lik linje for entreprenørene som sammenligner ulike VKSene. Maskell og Malmberg (2002) viser dermed at økonomiske aktører ønsker å samlokalisere seg for å kunne observere og sammenligne seg med andre bedrifter eller institusjoner som opererer innen samme bransje.

I tillegg er det viktig å bemerke at bedriftene ikke alltid er bevisst egen observasjon eller mulighet til sammenligning (Maskell og Malmberg 2002). Det resulterer i problemer når forskere forsøker å kartlegge disse mekanismene i tilknytning til kunnskapsutveksling.

### ”Lock-in”

Lock-in problematikken er til stede ved samlokaliseringer både på meso- og mikronivå. Problemet kan muligens bli større på mikro nivå fordi de geografiske avstandene er mindre og antall aktører er færre. Lock-in problemet oppstår fordi aktørene har tette relasjoner til hverandre innad i klyngen, men mangler eksterne relasjoner eller forbindelser (Lundvall 1992). Dette gjør de samlokaliserte aktørene mindre innovativ fordi de i begrenset grad fanger opp impulser utenifra. Har aktørene i klyngen forbindelser og relasjoner til andre eksterne aktører i tillegg til hverandre, vil de være mer innovative.

## 4.3 Oppsummering

I dette kapitlet gjøres det rede for det teoretiske grunnlaget som blir benyttet i analysen. Den første delen av teorien tar for seg sosiale relasjoner. Teorien starter med en kort gjennomgang av ulike teorier som forsøker å forklare betydningen av sosiale relasjoner i økonomisk handling. Deretter vises det at økonomiske aktører foretar ulike transaksjoner som forgår gjennom løse forbindelser og tette sosiale relasjoner. Videre gjøres det kort greie for løse forbindelser. Hovedfokuset i teorien er derimot rettet mot tette sosiale relasjoner og ”embeddedness-perspektivets”. Teorien er fruktbar å anvende fordi den viser at økonomisk handling er forankret i den konkrete sosiale konteksten. Nettverksteori er også trukket inn. Møteplasser samt skillet mellom formelle og uformelle nettverk er i tillegg diskutert. Til slutt redegjøres det for ulike typer tillit.

Det er viktig å bemerke seg at det ikke er klare grenser mellom sosiale relasjoner og andre løsere forbindelser mellom aktører. Vanskelighetene kan dukke opp når en forsøker å kvantifisere en gruppe relasjoner og hevder at disse er tettere enn andre grupper av relasjoner. Det er derimot analytisk fruktbart å likevel skape et slikt skille for å se hvilken type kunnskap som formidles gjennom de ulike typer forbindelser (Valley et. al 1995).

I den andre delen drøftes geografisk nærhet. Teorien tar utgangspunkt i mesoperspektivet, dvs. bylokalisering. ”Fixed assets” beskriver byen som et lokaliseringssted for en rekke aktører og institusjoner. ”Relasjonelle assets” fokuserer på relasjonene mellom ulike aktører og institusjonene. Mikroperspektivet, dvs. lokalisering i en mindre intern by-klynge, trekkes også inn. Det tas utgangspunkt i kostnadsstyrt teori, relasjonsorientert teori og teori som diskuterer på betydningen av observasjon og sammenligning.

De teoretiske perspektivene og begrepene som diskuteres er alle relevante i analysen av betydningen sosiale relasjoner og geografisk nærhet har for koblingen mellom VKS og entreprenør. I analysen av sosiale relasjoner tas det utgangspunkt i skillet mellom tette relasjoner og løse forbindelser. Det avdekkes hvorvidt ulike typer relasjoner og forbindelser som bygger på ulik grad av sosial nærhet mellom aktørene, spiller en rolle for koblingen av VKSene og entreprenørene. Det benyttes en analyseramme som er basert på tette sosiale relasjoner. Tilnærmingen gjør et skille mellom profesjonelle og personlige relasjoner, og mellom ulike typer kontaktformer. Utgangspunktet er å skille mellom informasjon som formidles mellom aktører som har direkte face-to-face kontakt eller når en tredjeperson formidler informasjonen. Betydningen av løse forbindelser drøftes avslutningsvis i analysen. Ulike former for forbindelser/relasjonene knyttes opp til ulike former for tillit og tilgang til forskjellige typer kunnskap.

Analysen av geografisk nærhet følger samme strukturen som teorikapitlet. I den første delen undersøkes betydningen bylokalisering har for koblingen mellom VKSene og entreprenørene. Det undersøkes hvilken rolle nærhet til og agglomerasjon av disse faktorene spiller for koblingen av aktørene. I tillegg vil det bli undersøkt betydningen sosiale relasjoner og face-to-face nærhet i byen har for koblingen. I den andre delen undersøkes betydningen av intern bylokalisering. Kostnadsteorien forklarer at VKSer og entreprenører samlokaliseres fordi kostnadene for å oppnå kontakt reduseres. Relasjonsteorien mener at aktørene samlokaliseres fordi det opprettes tillitsfulle relasjoner mellom aktørene som gir tilgang til taus kunnskap. Maskell og Malmberg (2002) viser til slutt at samlokaliserte VKSer og entreprenører kan observere hverandre og på den måten skaffe viktig informasjon om hverandres virksomhet.

Avsnitt 4.1 kan oppsummeres i følgende punkter:

- Tette sosiale relasjoner og nettverk av relasjoner øker tilgangen til kunnskap, spesielt taus kunnskap.
- Tette sosiale relasjoner er karakterisert ved enten kunnskapsbasert, identitetsbasert eller "heuristisk" tillit.
- Løse forbindelser og nettverk av forbindelser gir økt formell kunnskap.
- Løse forbindelser kan være karakterisert ved kalkulerbasert tillit.
- Møteplasser øker samarbeid, tillit og kunnskapsoverføring mellom aktørene.

- 
- Face-to-face kontakt er en forutsetning for overføring av taus observerbar kunnskap.
  - Profesjonelle og personlige relasjoner er karakterisert ved ulike typer tillit og kunnskapstilgang.

Avsnitt 4.2 kan oppsummeres i følgende punkter:

- Byen er et lokaliseringssted for en rekke aktører og institusjoner som utvikler kunnskap og innovasjon.
- Byen fungerer som et lokaliseringssted for "untraded interdependencies" som gjør aktørene i stand til å utveksle og anvende ulike typer kunnskap.
- Samlokalisering i en intern by-klynge reduserer aktørenes kostnader.
- Aktører som samlokaliseres i en intern by-klynge utvikler sosiale relasjoner, tillit og utveksler taus kunnskap.
- Samlokaliserte aktører i en intern by-klynge kan observere og sammenligne hverandre og fange inn kunnskap.

Disse oppsummerende punktene vil ligge til grunn for analysen.



## 5 Beskrivelse og analyse

Dette kapitlet er delt inn i tre hoveddeler. Den første delen beskriver hvordan VKSer og entreprenører oppnår kontakt, og er delt inn i seks underpunkter: Entreprenørene og VKSene tar direkte kontakt med hverandre, nettverk, møteplasser, media, Internett, FoU-institusjoner og syndikering. Disse resultatene ligger til grunn for analysen. I andre og tredje del analyseres betydningen av sosiale relasjoner og geografisk nærhet.

Den beskrivende delen og analysen bygger på empiri fra fire egne intervju (case 1), elleve intervju (case 2) og en porteføljesurvey utført av NIBR. Enkelte aspekter blir behandlet i både case 1 og 2. Andre elementer er kun behandlet i case 1. Syndikering er kun behandlet i case 2. Hvilke case som blir brukt vil påpekes underveis.

Tabell 5.1 *Oversikt over VKSer i case 1 og 2: Etableringsår, forvaltningskapital, fasefokus, bransjefokus, VKS/CV/SVKS og lokaliseringssted*

| Informant | Etableringsår | Forvaltningskapital | Fasefokus               | Bransjefokus                      | VKS/CV/SVKS | Lokalisering |
|-----------|---------------|---------------------|-------------------------|-----------------------------------|-------------|--------------|
| VKS A     | 1995          | 700 mill            | Oppstart/tidlig vekst   | IKT                               | VKS         | Oslo sentrum |
| VKS B     | 1984          | 630 mill            | Oppstart                | IKT/life science                  | VKS         | Oslo sentrum |
| VKS C     | 2000          | 400 mill            | Oppstart/tidlig vekst   | Miljø/havbruk, ikke fokus         | VKS         | Oslo sentrum |
| VKS D     | 1986          | 830 mill            | Lite fokusert           | IKT/teknologi                     | VKS         | Oslo sentrum |
| VKS E     | 1997          | 400 mill            | Tidlig vekst            | IKT/bio                           | VKS         | Oslo sentrum |
| VKS F     | 1982          | 500 mill            | Tidlig vekst            | Miljø/bio/havbruk/energi          | VKS         | Oslo sentrum |
| VKS G     | 1989          | 1,5 mrd.            | Oppstart/tidlig vekst   | IKT/kapital/handel/næringsmidler  | VKS         | Oslo sentrum |
| VKS H     | 1993          | 2,4 mrd.            | Tidlig vekst            | Havbruk/kapital/teknologi/service | SVKS        | Oslo sentrum |
| VKS I     | 1998          | 320 mill            | Så Korn/tidlig vekst    | IKT/bio/miljø/industri            | VKS         | Oslo sentrum |
| VKS J     | 1993          | 600 mill            | Tidlig vekst/ekspansjon | IKT                               | CV          | Lysaker      |
| VKS K     | 2000          | 275 mill            | Tidlig vekst/ekspansjon | IKT/miljø/optikk                  | VKS         | Oslo sentrum |

Kilde: NIBR-prosjekt og egne intervjuer

Tabell 5.2 *Oversikt over entreprenører i case 1: Etableringsår, antall ansatte, bransjefokus og lokaliseringssted*

| Informant | Etableringsår | Ansatte | Bransje                | Lokalisering                     |
|-----------|---------------|---------|------------------------|----------------------------------|
| ENT A     | 1994          | 115     | IKT, Internett browser | Nydalen/Aleksander Kiellands pl. |
| ENT B     | 1998          | 3       | IKT, lyddemper         | Forskningsparken                 |

Kilde: Egne intervjuer

Tabell 5.1 viser at samtlige VKSer i undersøkelsen ble etablert på 80-tallet og senere. Forvaltningskapitalen ligger i gjennomsnitt på ca. 500 millioner kroner. VKS H er det eneste SVKS, og utmerker seg med en forvaltningskapital på 2,4 milliarder. Selskapenes investeringer er konsentrert til bedrifter i oppstartsfasen og tidlig vekstfase. Investeringer i såkornfasen forekommer sjelden. Bransjefokuset er gjennomgående spesialisert. Foruten to selskaper investerer alle i IKT. Alle selskapene med unntak av VKS J, er lokalisert i Oslo sentrum.

Tabell 5.2 viser at entreprenørene ble etablert på ulikt tidspunkt. Størrelsen på bedriftene og lokaliseringssted varierer. Begge entreprenørene opererer innenfor IKT-sektoren.

Informantene på tilbudssiden (VKS) i case 1 blir omtalt som VKS A og VKS B. Etterspørselssiden (entreprenørene) omtales som ENT A og ENT B. Informantene fra case 2 benevnes som VKS A til VKS K. VKSene blir omtalt som selskaper, og entreprenørene som bedrifter. VKS A og B er omtalt i både case 1 og 2.

## 5.1 Koblingen av VKS og entreprenør

I det følgende blir den første delproblemstillingen drøftet: *Hvordan oppnår VKSer og entreprenører kontakt?*

Tabell 5.3 og 5.4 viser hvordan VKSene og ENTene i case 1 og 2 oppnår kontakt med hver-andre. Case 1 studerer flere koblingsformer enn case 2. Disse er møteplasser, media og Internett.

De ulike kategoriene i tabell 5.3 og 5.4 kan benyttes parallelt av aktørene. Konsekvensen er at en koblingsform i tabellen ikke utelukker en annen. Entreprenører som tar direkte kontakt, kan derfor både oppsøke VKSene, benytte Internett, medier, nettverk og FoU-institusjoner for å søke informasjon om selskapene.

Tabell 5.3 *Ulike måter VKSer og entreprenører oppnår kontakt, case 1*

| Informant | ENT oppsøker VKS | VKS oppsøker ENT | Nettverk | Møteplasser | Media | Internett | FoU | Syndikering |
|-----------|------------------|------------------|----------|-------------|-------|-----------|-----|-------------|
| VKS A     | x                |                  | x        | x           | x     |           | x   | x           |
| VKS B     | x                |                  | x        | x           |       |           | x   | x           |
| ENT A     |                  | x                | x        | x           |       |           |     | *           |
| ENT B     | x                |                  | x        | x           | x     | x         | x   | *           |

*Kilde: Egne intervjuer*

\* Entreprenørene syndikerer ikke.

Tabell 5.4 *Ulike måter VKSer og entreprenører oppnår kontakt, case 2*

| Informant | ENT oppsøker VKS | VKS oppsøker ENT | Nettverk | FoU | Syndikering |
|-----------|------------------|------------------|----------|-----|-------------|
| VKS C     | x                |                  | x        | x   | x           |
| VKS D     |                  | x                | x        | x   | x           |
| VKS E     | x                |                  | x        | x   | x           |
| VKS F     |                  |                  | x        | x   | x           |
| VKS G     | x                | x                | x        | x   | x           |
| VKS H     | x                |                  | x        | x   | x           |
| VKS I     | x                | x                | x        | x   | x           |
| VKS J     | x                |                  | x        | x   | x           |
| VKS K     | x                |                  | x        | x   | x           |

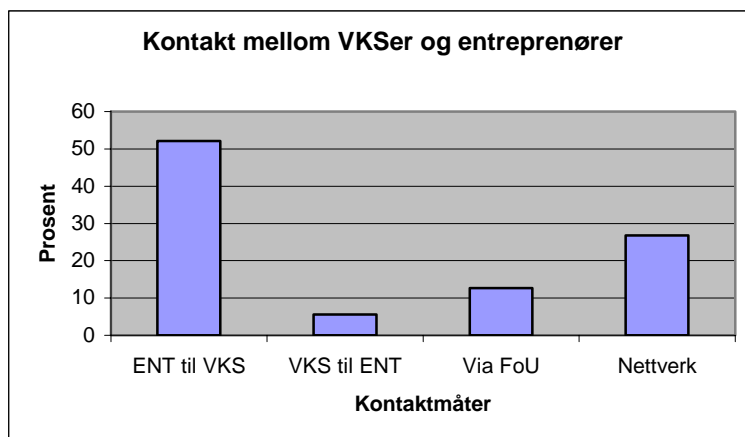
*Kilde: NIBR-prosjekt*

Tabell 5.3 og 5.4 viser at bruken av nettverk, FoU-institusjoner og syndikering er den koblingsformen som er mest vanlig blant informantene i case 1 og 2. Det at entreprenørene oppsøker VKSene forekommer blant alle VKSene unntatt VKS D og VKS F. FoU-institusjoner har mindre betydning enn de to andre koblingsformene, og tillegges mindre vekt av informantene. Syndikering skiller seg fra andre koblingsformer siden kontakten med entreprenørene oppnås indirekte. Den minst vanlige koblingsformen er at VKSene oppsøker entreprenørene.

Møteplasser blir brukt av alle aktørene i case 1 (tabell 5.3). Case 1 viser at betydningen av denne koblingsformen tillegges liten vekt. Media blir tatt i bruk av VKS B og ENT B, mens Internett kun benyttes av ENT B.

I porteføljesurveyen fremkommer samme tendens som i case 1 og 2. 52,1 % av entreprenørene opprettet sin første kontakt med VKSet ved at de selv tok kontakt. 26,8 % fikk kontakt gjennom nettverk. 12,7 % via FoU-institusjoner, mens kun 5,6 % ved at VKSene tok kontakt. De resterende 2,8 % utgjøres av informanter som ikke besvarte spørsmålet.

Figur 5.1 *Koblingsformer mellom VKSer og entreprenører i porteføljesurveyen*



Kilde: Porteføljesurvey

### 5.1.1 VKS og entreprenør oppsøker hverandre

Case 1 og 2 viser at en av de vanligste måtene VKSene og entreprenørene kommer i kontakt med hverandre, er ved at entreprenør oppsøker VKS. Dette kan skyldes markedssituasjonen. Lavkonjunkturen i dagens marked gir et lavt antall investeringsvillige VKSer. Fordi entreprenørene fortsatt har like stort behov for venturekapital, tvinges de til å være den proaktive parten. Forholdet mellom tilbuds- og etterspørselssiden er sannsynligvis skjevt også i en høykonjunktur, men er da mindre frem-tredende. En annen årsak kan være at VKSene i case 1 og 2 har et stort nettverk og er derfor kjent blant entreprenørene. Alle selskapene er medlemmer av NVKF og har gjennomført mange investeringer tidligere. De har derfor ikke behov for å oppsøke entreprenører. Investeringspreferansene til VKSene i case 1 kan også være en forklaring. VKS A hevder at de kun ønsker å investere i bedrifter med en kommersiell side. Entreprenører som ikke oppsøker VKSer mangler denne egenskapen og er mindre attraktive som investeringsobjekter. Til sist må det påpekes at det norske venturekapitalmiljøet er lite. På grunn av et begrenset antall aktører er det enkelt for entreprenørene å orientere seg.

ENT A er eneste informant i case 1 som ikke selv har kontaktet et VKS. Bedriften ble i stedet oppsøkt av selskapene. Årsaken kan være at markedet var på vei opp da de søkte finansiering. I tillegg hadde

ideen et internasjonalt potensial og ble omtalt i prestisjetunge internasjonale media.

Telefonisk henvendelse er den hyppigste måten VKSene og entreprenørene i case 1 oppretter kontakt (tabell 5.5). VKS A forteller at henvendelser per e-post alene ikke blir besvart. VKS B antyder at det har blitt mer vanlig å sende henvendelser per e-post, og at de besvarer alle henvendelser uansett. Personlig oppmøte forekommer ikke blant informantene.

Tabell 5.5 *Opprettelse av kontakt mellom VKSer og entreprenører, case 1*

| Informant | Kort info per e-post | Forretningsplan per e-post | Forretningsplan per brev | Ringer | Personlig oppmøte |
|-----------|----------------------|----------------------------|--------------------------|--------|-------------------|
| VKS A     | x                    |                            | x                        | x      |                   |
| VKS B     |                      | x                          |                          | x      |                   |
| ENT A*    |                      |                            |                          |        |                   |
| ENT B     | x                    | x                          | x                        | x      |                   |

*Kilde: Egne intervjuer*

\* ENT A har ikke tatt direkte kontakt med VKSer, men selv blitt kontaktet av dem.

### 5.1.2 Nettverk

Nettverk er en av de viktigste måtene VKS og entreprenør i case 1 og 2 kommer i kontakt med hverandre. Nettverk er viktigere for VKSene enn for entreprenørene (tabell 5.4).

FoU-institusjoner, porteføljebedrifter, andre VKSer og ulike konsulenter, utgjør nettverket til VKSene i case 1 og 2. Tidligere entreprenører, styredeltakere og andre VKSer anses som de viktigste. Betydningen av nettverk kan skyldes at VKSene normalt har få ansatte. Begrensede ressurser medfører at selskapene må utvikle nettverk som gjør søkeprosessen mer effektivt (Zook 2003). En annen grunn kan være den høye risikoen i venturekapitalmarkedet. Informasjonsgapet mellom VKSene og entreprenørene krever tillitsfulle relasjoner som gir tilgang til taus kunnskap (Mason og Harrison 1999). Disse får selskapene gjennom nettverket (Uzzi 1997). Dannelsen av NVKF (mars 2002) kan være en faktor som har bidratt til øke betydningen av nettverk. Gjennom foreningen oppnår VKSene

innbyrdes kontakt samt at de utvikler relasjoner og forbindelser til hverandres tidligere kontakter (Granovetter 1973).

VKS E er eneste informant i case 2 som får minoriteten av entreprenørtilgangen gjennom nettverk. Bakgrunnen kan være at selskapet har vært et CV og fortsatt får tilgang til entreprenører gjennom moderbedriften.

Nettverket til entreprenørene i case 1 domineres av FoU-institusjoner, nabobedrifter, andre bedrifter, kunder, advokater og VKSer. Sentrale aktører for å oppnå tilgang til venturekapital er offentlige aktører, styremedlemmer, rådgivere og uformelle kontakter. Betydningen av nettverk er mindre og mer nyansert enn for VKSene. Ingen av informantene hadde nettverk første gang de søkte etter venturekapital. Betydningen av nettverk har økt etter hvert som bedriften har vært etablert en tid. Greve (1995 i Huggins 2002) mener at entreprenører har mindre nettverk og bruker mindre tid på å opprette kontakter når de etablerer seg. De er nye i bransjen og har en begrensete ressurser. I tidlig vekst- og ekspansjonsfasen får de i kontakt med flere aktører.

### 5.1.3 Møteplasser

Møteplasser blir kun behandlet i case 1 og empirien bygger derfor på to VKSer og to entreprenører. Både VKSene og entreprenørene har benyttet seg av møteplasser (tabell 5.3 og 5.6). Empirien viser at betydningen av slike steder for koblingen mellom VKSene og entreprenørene er liten.

Tabell 5.6 *VKSer og entreprenørers bruk av formelle og uformelle møteplasser, case 1*

| Informant | Formelle møteplasser | Uformelle møteplasser |
|-----------|----------------------|-----------------------|
| VKS A     | x                    | x                     |
| VKS B     | x                    | x                     |
| ENT A     | x                    | x                     |
| ENT B     | x                    | x                     |

*Kilde: Egne intervjuer*

#### **Formelle møteplasser**

Alle informantene i case 1 benytter seg av formelle møteplasser (tabell 5.6). Likevel mener både VKSene og entreprenørene at formelle møteplasser har liten betydning for koblingen mellom aktørene.

VKS A og ENT A oppsøker formelle møteplasser av andre grunner enn for å komme i kontakt med VKSer/entreprenører. De deltar for å markedsføre selskapet/bedriften. Spesielt gjelder dette ved FoU-institusjoner eller i distriktene hvor aktørene er mindre kjent.

Negativ holdning til slike arrangementer kan skyldes at VKS A allerede har mottatt et tilstrekkelig antall henvendelser. I tillegg er entreprenørene på disse møteplassene ofte i såkornfasen og har derfor begrenset avkastningspotensial. Det kan også forklares med dagens markedssituasjon. Lavkonjunkturen resulterer i at VKS A har et begrenset behov for møteplasser. ENT A derimot startet opp i en periode da markedet var i høykonjunktur og var ikke avhengig av å oppsøke møteplasser for å opprette kontakt med VKSer. Det kan skyldes at ENT A hadde en idé med et internasjonalt potensial. Det kan videre forklares i "settingen" på møteplassene. ENT A hevder han ikke føler seg komfortabel med stemningen. Det å snakke med folk en ikke kjenner fra før samt tanken på å være til salgs, føles ubehagelig. Mengden tilgjengelige ressurser kan være en annen årsak. ENT B er en liten bedrift med få ansatte og begrensede ressurser. Informanten peker på at arrangementene tar for mye tid og i forhold til resultater i form av investering.

VKS A er den eneste aktøren som er positiv til formelle møteplasser som et "koblingssted". Informanten sier at de deltar fordi selskapet er opptatt av å være proaktive, siden de ikke kan være sikker på at entreprenørene oppsøker selskapet. I tillegg er formelle møteplasser effektive fordi hver entreprenør får noen få minutter til presentasjon og fordi de dårlige prosjektene er "screenet" ut av møteplassarrangøren.

Tabell 5.7 *VKSer og entreprenørers bruk av formelle møteplasser, case 1*

| Informant | First Tuesday | Venture Cup | Venture Lab | Connect | Gründerdager | Annet |
|-----------|---------------|-------------|-------------|---------|--------------|-------|
| VKS A     | x             | x           | x           |         | x            | x     |
| VKS B     | x             |             | x           | x       | x            |       |
| ENT A     | x             |             |             |         |              | x     |
| ENT B     |               |             | x           |         |              | x     |

*Kilde: Egne intervjuer*

Annet: Forny programmet, Forretningsplan seminar, Norwegian Tech Tour, generelle utenlandske arrangementer etc.



VKSene i case 1 deltar på flere formelle møteplasser enn entreprenørene (tabell 5.7). Dette kan forklares med at entreprenørene har få ansatte og manglende ressurser til å oppsøke møteplassene. En annen mulighet er at VKSene er mer oppdatert i markedet og kjenner til flere møteplasser.

### Uformelle møteplasser

Tabell 5.6 viser at alle informantene i case 1 benytter seg av uformelle møteplasser. Uformelle møteplasser har imidlertid en begrenset betydningen for kobling av VKSer og entreprenører (case 1). Informantene deltar på slike arrangementer, men deltakelsen begrunnes med et ønske om å informere andre aktører om bedriften/selskapet.

Begrenset betydning kan forklares med utgangspunkt i lavkonjunkturen i markedet som resulterer i overrepresentasjon av entreprenører. VKS B mener i tillegg at det ofte kommer useriøse "dealer" fra disse uformelle stedene, og at de er tidsmessige ineffektive. VKSene i case 1 har ikke tid til å "henge rundt" på tilfeldige møteplasser. VKS A og B påpeker at både formelle og uformelle møteplasser antakeligvis er mest nyttig for mindre VKSer, private investorer og investorer i såkornfasen. ENT A peker videre på at den ubehagelige følelsen av å "være til salgs" resulterer at de holder seg borte. Kanskje det viktigste er at uformelle møteplasser ikke gir ny informasjon eller kontakt med nye VKS.

Tabell 5.8 *VKSer og entreprenørs bruk av uformelle møteplasser, case 1*

| Informant | Konferanser | Messer | Forretningsmiddager | Kafé, pub o.l. | Tilfeldige møter |
|-----------|-------------|--------|---------------------|----------------|------------------|
| VKS A     | x           | x      | x                   |                | x                |
| VKS B     | x           |        | x                   |                |                  |
| ENT A     | x           |        | x                   |                |                  |
| ENT B     |             |        |                     |                | x                |

*Kilde: Egne intervjuer*

Uformelle møteplasser blir i likhet med formelle, benyttet oftere av VKSene enn av entreprenørene (tabell 5.8). Flest informanter i case 1 deltar på konferanser og forretningsmiddager.

Det er mulig at informantene i case 1 ikke er bevisst betydningen av møteplassene. VKSene og ENTene peker alle på at de er usikre på hvorvidt de har opprettet kontakt med sentrale aktører gjennom deltakelse på møteplasser. Informantene kan få innspill og impulser

---

fra slike møteplasser uten selv å være det bevisst (Maskell og Malmberg 2002). Gjennom observasjon og fysisk tilstedeværelse, kan aktørene fange opp kunnskap om VKSene og entreprenørene (Cooke et al. 2001, Maskell og Malmberg 2002, Storper og Venables 2002). Møteplasser kan derfor bli tillagt mindre vekt enn de virkelig har.

### **Virtuelle møteplasser**

Informantene i case 1 benytter seg i svært liten grad av virtuelle møteplasser. VKSene hevder det er for tidkrevende og at de allerede har kjennskap til entreprenørene som blir presentert.

#### **5.1.4 Internett**

Internett er kun behandlet i case 1. Ingen av informantene unntatt ENT B har benyttet seg av Internett for å opprette kontakt med VKSer (tabell 5.3). VKS A og VKS B mener at Internett ikke gir ny informasjon. Selskapene har ofte kjennskap til entreprenørene som blir omtalt.

ENT B var den eneste aktøren som benyttet seg av Internett. Forklaringen kan ligge i at bedriften ble etablert på et tidspunkt med mangel på kapital og at produktet er nisjepreget. ENT B måtte selv være den proaktive parten for å opprette kontakt med VKSer.

#### **5.1.5 Media**

Media ble kun behandlet i case 1. Blant informantene tok alle unntatt VKS B i bruk media for å komme i kontakt med entreprenører/VKSer.

VKS A peker på at de bruker media fordi de formidler mye informasjon om VKSer. ENT A tok ikke kontakt med media, men ble selv kontaktet. Bedriften fremhever at denne omtalen førte til kontakt med en rekke VKSer.

VKS B benyttet seg ikke av media. Informanten hevder at entreprenører som omtales i media allerede har mottatt kapital, har kontaktet selskapet tidligere eller opererer i såkornfasen. Forklaringen kan være at VKS B har lang fartstid i bransjen og har gjennomført en rekke investeringer tidligere. VKS B ble etablert i 1983, mens VKS A startet opp i 1997.

### 5.1.6 FoU – institusjoner

Tabell 5.3 og 5.4 viser at alle VKSene i case 1 og 2 og ENT B har vært i kontakt med FoU-institusjoner. Betydningen disse har for kobling av aktørene er likevel liten.

Forholdet til FoU-miljøene er viktigere av andre grunner enn tilgang til entreprenører. Ekspertise, førstehåndsteknologi og promotering av selskapet er viktige faktorer. VKS C hevder at ansatte på disse stedene er engasjerte, positive og selger sine tjenester til en rimelig pris.

Det at institusjonene likevel har begrenset betydning kan skyldes at entreprenørenes ideer er lite utviklet og preges av for høy risiko. VKS G og VKS J hevder betydningen av FoU-institusjoner avhenger av fasen selskapet investerer i. Investerer selskapet i såkornfasen er det viktigere med FoU-institusjoner enn når selskapet investerer i senere faser. Av VKSene i case 1 og 2 investerer få i såkornfasen, noe som kan forklare hvorfor FoU-institusjoner spiller en relativt liten rolle. En annen faktor er den lave andelen av norske entreprenører som kommer fra FoU-institusjoner. ENT A mener at dette er tilfellet fordi norske FoU-institusjoner har et begrenset kommersielt fokus.

VKS K skiller seg ut ved at selskapet i stor grad benytter seg av FoU-institusjoner. Informanten har tidligere jobbet som professor og har derfor et omfattende nettverk ved institusjonene. VKS B er i likhet positiv. Informanten mener at kontakt med FoU-institusjoner er viktig fordi selskapet utvikler et nettverk med entreprenører fra disse stedene. VKS B mener det er viktig med FoU-kontakt for å høre om interessante entreprenører i senere faser. ENT B har brukt FoU-institusjoner for å komme i kontakt med VKSer. Informanten sier at tilknytning til en slik institusjon bidrar til å skape tillit til bedriften.

Tabell 5.9 FoU-institusjoner benyttet av VKSer og entreprenører, case 1 og 2

| Informant | NTNU | Sintef | BI | UiO | Kjeller | FoU-institusjoner i Bergen | FoU-institusjoner i Stavanger | Forskningsrådet | Internasjonalt* |
|-----------|------|--------|----|-----|---------|----------------------------|-------------------------------|-----------------|-----------------|
| VKS A     | x    |        |    | x   | x       | x                          | x                             |                 | x               |
| VKS B     | x    | x      |    | x   | x       | x                          | x                             |                 |                 |
| VKS D     | x    | x      |    |     |         |                            |                               |                 |                 |
| VKS E     |      |        | x  |     |         |                            |                               |                 |                 |
| VKS H     |      | x      |    |     |         |                            |                               |                 |                 |
| VKS I     | x    | x      |    | x   |         | x                          |                               |                 |                 |
| VKS K     | x    | x      |    | x   | x       | x                          | x                             |                 | x               |
| ENT A     |      |        |    |     | x       |                            |                               |                 |                 |
| ENT B     | x    | x      |    |     |         |                            |                               | x               |                 |

Kilde: NIBR-prosjekt og egne intervjuer

\* Utenlandske FoU-institusjoner blir ikke behandlet verken i case 1 eller 2. Studiet er rettet mot Norge.

I case 1 ble det spurt eksplisitt etter hvilke FoU-institusjoner som spilte en rolle for koblingen av entreprenører/VKSer. I case 2 drøftet aktørene eventuelt temaet selv. De informantene i case 2 som ikke kom inn på temaet er utelatt her. Av tabell 5.9 ser vi at flest informanter har forbindelser til NTNU og Sintef. Det kan skyldes at de fleste VKSene investerer i høy-teknologi og at NTNU og Sintef er de mest teknologiintensive FoU-institusjonene i Norge.

### 5.1.7 Syndikering

Syndikering blir i hovedsak behandlet i case 2. All VKSene i case 2 syndikerer (tabell 5.3 og 5.4). VKS F peker på at graden av syndikering varierer mellom sektorene selskapet investerer i.

Den hyppige bruken av syndikering blant VKSene kan ha årsak i etableringen av NVKF. VKS G forteller at foreningen har skapt tettere relasjoner mellom VKSene som igjen resulterer i at de utveksler forespørsler om syndikering. Informantene i case 2 mener at syndikering er viktig, siden det hjelper selskapene til å ta "riktig" beslutninger. Dette er med på å øke kompetansebasen, redusere

eventuelle tap, redusere risikoen og gjøre selskapene bedre egnet til å se mulighetene innefor et større geografisk område.

VKS E er det eneste selskapet som sjelden syndikerer. Grunnen kan være at de kun ønsker å være ledende investor. VKS E har på sin side tidligere vært en avhengig del av et større konsern, og har derfor i stor grad investert alene.

## 5.2 Sosiale relasjoner

I det følgende vil andre delproblemstilling bli drøftet: *Hvilken rolle spiller sosiale relasjoner for koblingen mellom VKSer og entreprenører?*

Første delen av analysen tar utgangspunkt i tette sosiale relasjoner. "Embeddedness-perspektivet" ligger til grunn for analysen - en teoretisk tilnærming som er mye brukt av sosiologer og geografer. Retningen viser at økonomisk handling foregår i en konkret sosial kontekst og er forankret i normer og institusjoner (Granovetter 1985). Teorien fanger opp betydningen av sosiale relasjoner i økonomisk handling. Det tas utgangspunkt i en analyseramme som deler mellom formelle og uformelle relasjoner. Disse formelle og uformelle relasjonene deles videre inn i face-to-face kontakt og indirekte formidling av informasjon via en tredjepart. Den andre delen av analysen tar utgangspunkt i løse forbindelser. Disse er ikke basert på gjensidighet og opprettholdt kommunikasjon og forklares derfor ikke av "embeddedness-perspektivet". I analysen knyttes tette sosiale relasjoner og løse forbindelser til nettverksteori og ulike former for tillit og kunnskap.

Analysen tar i hovedsak utgangspunkt i empiri fra case 1, men suppleres med data fra case 2. I case 1 ble det eksplisitt stilt spørsmål om betydningen av sosiale relasjoner. I case 2 ble dette ikke gjort. Informantene berører i varierende grad temaet.

### 5.2.1 Analyseramme

Analysen bygger på en bestemt tilnærming til sosiale relasjoner. Rammene er forenklet og belyser derfor ikke alle aspekter ved de empiriske funnene eller den virkelige verden.

Figur 5.2 *Analyseramme, sosiale relasjoner: ulike typer sosiale relasjoner og kontaktformer*

|  | <b>Formelle relasjoner</b>                       | <b>Uformelle relasjoner</b>                    |
|--|--|--|
| <b>Direkte/<br/>face-to-face<br/>kontakt</b> | Profesjonelle relasjoner<br>Formelle møteplasser | Personlige relasjoner<br>Uformelle møteplasser |
| <b>Indirekte<br/>kontakt</b>                 | Profesjonelle nettverk                           | Personlige nettverk                            |

I figur 5.2 skapes det et skille mellom ulike måter aktørene oppnår kontakt. På den ene siden kan aktørene ha face-to-face kontakt. På den andre siden kan aktørene få indirekte kontakt via en tredjepart som formidler informasjonen. I dette tilfellet vil ikke VKSene og entreprenørene ha sosiale relasjoner til hverandre, men til tredjeparten. På den andre siden skiller figuren mellom ulike typer relasjoner. I formelle relasjoner har aktørene et profesjonelt forhold. I uformelle relasjoner har aktørene et personlig forhold.

Analyserammens avgrensning kan være problematisk. Møteplasser er inkludert selv om stedene ikke alltid er basert på sosiale relasjoner mellom aktørene. Gulbrandsen (2000) hevder sosiale relasjoner og tillit kan utvikles mellom aktørene på sosiale institusjoner. Jeg velger derfor å inkludere møteplasser. Internett, media og andre løse forbindelser blir holdt på utsiden. Dette behandles i siste del av analysen, under avsnitt 5.2.6.

Figur 5.2 består av fire ulike kombinasjoner av relasjoner og kontaktmåter. Den første gruppen er formell face-to-face relasjoner. Gruppen består av VKSer og entreprenører med profesjonelle relasjoner. Aktørene kobles ved face-to-face kontakt. Kunnskapen som overføres er knyttet til forretningsmessige forhold. Relasjonene er basert på kunnskapsbasert tillit (Tyler og Kramer 1996).

Denne gruppen inkluderes i tillegg av formelle møteplasser. Arrangementene er basert på en avtale eller kontrakt mellom de deltakende partene. Aktørene oppnår kontakt ved face-to-face relasjoner. Kunnskapen som utveksles er forbundet med forretningsmessige forhold. Aktørene kan allerede ha tillit til hverandre eller utvikle det.

Den andre gruppen er uformelle face-to-face relasjoner. Gruppen består av aktører med personlige relasjoner. Koblingen av aktørene

skjer gjennom face-to-face kontakt. Kunnskapen som utveksles har en personlig karakter. Relasjoner kjennetegnes ved en identitetsbasert tillit (Tyler og Kramer 1996).

Uformelle møteplasser faller inn under denne gruppen. Arrangementet er ikke avtale- eller kontraktstyrt. Aktørene oppnår kontakt ved face-to-face relasjoner. Kunnskapen som utveksles er uformell. Aktørene kan allerede ha tillit til hverandre eller utvikle det.

Den tredje gruppen består av formelle indirekte relasjoner. Gruppen består av VKSer og entreprenører som ikke har direkte profesjonelle relasjoner til hverandre. Kunnskap formidles via en tredjepart. Tredjepart har profesjonelle relasjoner og kunnskapsbasert tillit til både VKSet og entreprenøren. Kunnskapen som utveksles er knyttet til forretningsmessige forhold.

Den fjerde gruppen består av uformelle indirekte relasjoner. Gruppen består av VKSene og entreprenørene som ikke har direkte personlige relasjoner til hverandre. Kunnskapen formidles via en tredjepart. Denne aktøren har personlige relasjoner og identitetsbasert tillit til både VKS og entreprenør. Kunnskap som utveksles er forbundet med personlige forhold.

De sosiale relasjonene innenfor analyserammen har en dynamisk karakter. Entreprenører som har profesjonelle relasjoner til et VKS kan over tid utvikle personlige relasjoner til de samme VKSene.

## 5.2.2 Formelle face-to-face relasjoner

### **Profesjonelle face-to-face relasjoner**

Uzzi (1997) hevder sosiale relasjoner, og særlig profesjonelle relasjoner, er en avgjørende faktor for økonomisk suksess. Slike tette relasjoner er basert på kunnskapsbasert tillit og gir aktørene tilgang til kodet og taus kunnskap om forretningsmessige forhold (Uzzi 1997, Valley og Neal 1993 i Valley et al. 1995). VKSene er avhengig av taus kunnskap for å komme i kontakt med entreprenører (Zook 2003). Storper og Venables (2001), Lever (2001) og Zook (2003) mener at overføringen av taus kunnskap er betinget av face-to-face relasjoner mellom aktørene. Zook (2003) viser at VKSene er avhengig av nettverk til potensielle entreprenører når det søker i markedet etter mulige investeringer.

Profesjonelle face-to-face relasjoner er en av de viktigste måtene VKSene i case 1 oppnår kontakt med entreprenører. Profesjonelle relasjoner har VKSene med tidligere entreprenører, ansatte i

porteføljebedriftene, aktører i bedriftsstyrer, FoU-institusjoner og andre VKSer. Spesielt viktig for denne tilgangen er tidligere entreprenører, ansatte i porteføljebedriftene og medlemmer i bedriftsstyrene. VKS A sier at ” dersom du kjenner de som sender over forretningsplanen vil du ta en titt på prosjektet. Kjenner du de ikke, vil sannsynligheten for videre oppfølging være liten”. Profesjonelle relasjoner har selskapene opparbeidet over tid. VKS B er Norges eldste VKS og har tidligere investert i over 70 porteføljebedrifter. VKS B mener profesjonelle face-to-face relasjoner er spesielt viktig for entreprenørkontakt i Norge. ”I Norge kjenner vi mange i markedet og har gjennomført mange tidligere investeringer. I USA er vi i motsetning mer avhengig av å få tips via andre”. VKS B omtaler bransjen som ”kontaktbusiness”. ”Mye tid går med til å prate med mennesker. Målet er at entreprenørene tar direkte kontakt med oss dersom de trenger penger.” Dette viser at tette sosiale relasjoner, spesielt profesjonelle relasjoner, er viktig i økonomisk handling (Granovetter 1973, Uzzi 1997)

VKSene i case 1 benytter profesjonelle face-to-face relasjoner fordi selskapene er avhengig av kunnskapsbasert tillit til entreprenørene. Informantene mener at mangel på troverdighet er god nok grunn til å avvise en entreprenør. VKS B sier følgende: ”Vi må ha tillit og vite hva entreprenørene har arbeidet med tidligere for vi skal investere”. Risikoen i markedet er høy, og tillitsfulle relasjoner medfører redusert usikkerhet.

Informantene i case 1 mener profesjonelle relasjoner gir selskapene tilgang til kunnskap knyttet til forretningsmessige forhold. Spesielt viktig er taus kunnskap. Zook (2003) mener at desto høyere risikonivå er i et marked, desto høyere er behovet for taus kunnskap. Venturekapitalmarkedet er karakterisert ved høyt risikonivå. VKS B mener at spesielt face-to-face kontakt er avgjørende for tilgangen til taus kunnskap. Majoriteten av VKSene i case 2 mener også at face-to-face kontakt som en avgjørende faktor.

VKS B antyder at profesjonelle relasjoner ikke er avgjørende for å opprette den første kontakten med en entreprenør. ”Ingen behøver å kjenne oss for å ta kontakt med selskapet. Det spiller ingen rolle for oss hvordan ”dealene” komme til oss. Vi forkaster ingen prosjekter før vi har tatt en nærmere titt. Vi vil forsikre oss om at vi ikke avviser noe bra”. Dette kan forklares med det Blau (1968 i Burt og Knez 1995) peker på. Når selskapene søker i markedet etter entreprenører er ofte risikoen lav og avhengigheten av tette relasjoner mindre. Løse forbindelser som er uavhengige av den sosiale konteksten, kan derfor være viktig for at VKSene og entreprenørene oppnår den første



kontakten (Granovetter 1973, Robertson et al. 1996 i Huggins 2000, Burt i Jenssen og Koenig 2002).

Entreprenørene i case 1 var mindre avhengig av profesjonelle relasjoner da de startet opp. Aktørene hadde få kontakter fordi de var nye i bransjen. Greve (1995 i Huggins 2000) hevder at nyetablerte bedrifter har få kontakter og bruker lite tid på å opparbeide seg det. Han mener aktørene er nye i bransjen og har begrenset tid og ressurser til å utvikle relasjoner. Når entreprenøren har vært etablert over en lengre periode, oppretter de flere kontakter.

ENT A var på en annen side fokusert på å utvikle profesjonelle relasjoner til VKSene før de avgjorde hvem som skulle investere i bedriften. De var avhengig av å ha kunnskapsbasert tillit til de fremtidige investorene. "Vi måtte ha tillit til at de var langsiktige, at de ikke trakk oss inn i gråmarkedet og at vi unngikk spekulasjon". ENT A mener profesjonelle relasjoner gav bedriften taus kunnskap knyttet til forretningsmessige forhold. Dette stemmer med det Uzzi (1997) antyder. ENT B hadde verken profesjonelle relasjoner eller noen form for tillit til VKSet som investerte i bedriften. "Tillit er luksus. Vi må ta til takke med det vi får av tilbud – money talks". ENT B opprettet flere profesjonelle relasjoner etter hver som de hadde vært etablert en stund.. Slike relasjoner hadde de ikke med andre VKSer.

Forskjellene mellom entreprenør A og B har jeg ikke empirisk belegg for, men det kan skyldes at ENT A startet opp i en periode da markedet var gunstig for entreprenører. ENT A hadde i tillegg store internasjonale ekspansjonsmuligheter og ble omtalt i prestisjetunge medier. Konsekvensen ble at bedriften kunne velge mellom VKSer og hadde mulighet til å opprette profesjonelle relasjoner til flere selskaper. ENT B hadde et vanskeligere utgangspunkt. Bedriften startet opp på et tidspunkt hvor markedet var i en lavkonjunktur. Konseptet var i tillegg spesialisert inn mot en nisje og hadde færre ekspansjonsmuligheter. Bedriften fikk ikke mulighet til å opparbeide relasjoner til VKSer og måtte ta i mot de tilbudene som kom.

### **Formelle møteplasser**

Asheim og Isaksen (2000) hevder at sosiale institusjoner, for eksempel formelle møteplasser, har en sentral rolle for å fremme innovasjon. Spesielt viktig er de formelle møteplassenes evne til å fremme samarbeid og knytte deltakende aktørene sammen (Thrift 1995 i Asheim og Isaksen 2000). Formelle møteplasser blir et sted hvor tillit utvikles mellom aktørene (Gulbrandsen 2000). Thrift (1994) viser at

disse face-to-face baserte tillitsrelasjonene er med på å utveksle ulike former for kunnskap.

VKSene i case 1 har ulikt syn på betydningen formelle møteplasser har for koblingen mellom VKS og entreprenør. Generelt benytter informantene i case 1 møteplassene, men mener at stedene fungerer dårlig når det gjelder relasjonsbygging. VKS A benytter ikke stedene for å oppnå kontakt med entreprenører. Situasjonen i markedet og selskapets kjente posisjon resulterer i at VKS A ikke oppsøker formelle møteplasser. "Vi får kontakt med de entreprenørene vi vil uten å oppsøke formelle møteplasser. Entreprenørene kommer til oss isteden". Informanten påpeker at formelle møteplasser er viktigere i distriktene og ved FoU-institusjonene. På disse stedene mener informanten det skapes kontakt med entreprenører. "På disse stedene har vi ingen kjent posisjon. Entreprenørene ved FoU-institusjonene har dessuten ikke vett til å finne oss selv. Vi er derfor nødt til å oppsøke dem for å skape relasjoner".

VKS B deltar på de fleste formelle møteplassene i Osloregionen. "Vi er opptatt av å være proaktive, og sender stort sett en medarbeider til disse stedene. Vi kan ikke være sikre på at entreprenørene kommer til oss". På en annen side antyder informanten at entreprenørene ofte er i for tidlig fase og har lite avkastningspotensial. Likevel mener VKS B at de utvikler profesjonelle relasjoner til entreprenører på slike steder. "Gjennom slike steder opparbeider vi relasjoner til entreprenører på et tidlig stadium. Når entreprenørene har utviklet prosjektet sitt videre tar de ofte kontakt med oss igjen". Dette viser at formelle møteplasser likevel er viktig for relasjonsbygging, både for VKS A og B. Dette stemmer med teorien til Thrift (1995 i Asheim og Isaksen 2000).

Når det gjelder informasjonstilgangen på formelle møteplasser har VKSene i case 1 et sprikende syn. VKS A mener de ikke får ny informasjon på formelle møteplasser. "Det kommer ikke noe nytt på disse stedene. Det vi får høre om har vi allerede vært borti gjennom vårt nettverk".

VKS B hevder det utveksles kunnskap på formelle møteplasser. "På disse stedene får vi høre om det som foregår". VKS B mener kunnskap spres gjennom profesjonelle relasjoner, men også via entreprenørpresentasjoner hvor aktørene ikke har opprettet kontakt. "Arrangørene av slike møteplasser har allerede screenet ut de dårligste prosjektene, og da behøver ikke vi gjøre det selv. På ti minutter presenteres de beste entreprenørene, og vi får vi med oss det vi trenger av informasjon. Hvis entreprenøren hadde kommet til oss ville det tatt

minst en time". Mye informasjon på kort tid er positivt fordi tid er en knapp ressurs.

Entreprenørene i case 1 mener det ikke utvikles relasjoner til VKSer på formelle møteplasser. Informantene har verken hatt dette som praksis eller har forventninger å opprette kontakt. ENT A sier at "det å snakke med folk vi ikke kjenner fra før ikke fungerer bra. Selve opplegget førte ikke til noe godt, og frister ikke til gjentakelse". Informanten har aldri oppsøkt steder for å komme i kontakt med VKSer. "Personlig liker jeg ikke tanken på å være til salgs. Jeg liker ikke å snakke med folk for å tigge penger". ENT B opplever at formelle møteplasser tar for mye tid og sjelden fører til videre oppfølging.

Synet på informasjonsutvekslingen på formelle møteplasser varierer hos entreprenørene i case 1. På en side har ENT A brukt formelle møteplasser til å spre informasjon om bedriften. På en annen side påpeker ENT A at informasjonen som utveksles allerede har nådd bedriften via andre kanaler. Informanten mener at informasjonsoverføringen på formelle møteplasser er avhengig av muntlig kommunikasjon mellom aktørene. "De som er best til å snakke for seg er nødvendigvis ikke de med den beste ideen. Derfor liker jeg ikke disse stedene".

Jeg har ikke empirisk belegg til å påvise hvorfor entreprenørene i case 1 er skeptiske til formelle møteplasser, men kommer med en antagelse. ENT A ble etablert i en periode da markedet var gunstig for entreprenører. Bedriften ble derfor ikke tvunget til å oppsøke slike steder for å komme i kontakt med VKSer. På en annen side er informanten skeptisk til slike "settinger". Gjennom intervjuet fikk jeg inntrykk av at informanten var tilbakeholdende av natur og derfor ikke er den "pågående typen". ENT B etablerte seg i en periode da markedet var vanskeligere for entreprenører. Bedriften burde derfor hatt høyere insentiver til å delta på formelle møteplasser. ENT B har derimot få ansatte og en begrenset mengde ressurser å benytte til slike arrangementer.

På en annen side hevder både VKSene og entreprenørene i case 1 at de ikke vet om de kom i kontakt med aktuelle aktører på formelle møteplasser. Maskell og Malmberg (2002) og Storper og Venables (2002) hevder det på sosiale face-to-face baserte institusjoner ubevisst overføres kunnskap mellom aktørene. Dette kan skyldes at aktørene på disse stedene foretar en spontan og automatisk observasjon av hverandre (Storper og Venables 2001). Kunnskapen som fanges inn kan derfor være viktigere for kobling av aktørene enn hva

---

informantene i utgangspunktet var klar over. Betydningen av formelle møteplasser kan dermed være større enn hva informantene uttrykker.

### 5.2.3 Uformelle face-to-face relasjoner

#### **Personlige face-to-face relasjoner**

Vennskapelige eller personlige relasjoner er fordelaktige for en organisasjon og spiller en stor rolle for økonomiske aktiviteter (Kanter 1983 i Powell og Smith-Doerr 1994). Ostgaard og Birley (1996 i Huggins 2000) hevder personlige relasjoner er avgjørende for entreprenørers suksess og utvikling. På den ene siden er sosiale relasjoner fordelaktige fordi det skapes identitetsbasert tillit, utveksles taus og kodet kunnskap mellom aktørene forbundet med personlige forhold (Uzzi 1997). Valley og Neal (1993 i Valley et al. 1995) på den ene siden, skiller mellom ulike personlige relasjoner. De mener personlige relasjoner mellom venner og kollegaer fungerer "best" med hensyn til informasjonsutveksling og dannelsen av identitetsbasert tillit. Dersom aktørene står hverandre for nært, vil evnen til informasjonsutveksling i en kommersiell kontekst bli dårligere fordi aktørene i for stor grad tenker på den andre part. DeHarpport (1990 i Valley et al. 1995) viser at aktører som har tette sosiale relasjoner vil gjøre personlige betroelser som er irrelevante for mulige investeringer.

Personlige relasjoner til nære venner og familie øker ikke tilgangen på entreprenører for VKSene i case 1. På en annen side antyder VKS B at andre VKSer eller aktører som omtales som venner betyr mye for kontakt med entreprenører. Vennskapelige relasjoner har selskapet med tidligere skolekamerater eller andre aktører de kjenner privat som jobber i bransjen. "Vi snakker ofte med venner som driver og starter noe". VKS A sier de utvikler vennskapelige relasjoner til entreprenørene. "Det er ofte ensomt å være entreprenør. Vi er blant de eneste som skjønner deres problemer og vet hva de har å stri med". VKS A påpeker at tidligere entreprenører er de viktigste aktørene for kontakt med nye entreprenører.

VKSene i case 1 mener personlige relasjoner til entreprenører er viktig fordi de karakteriseres ved identitetsbasert tillit og taus kunnskap forbundet med personlige forhold. VKS B sier følgende: "Disse menneskene er tillitsfulle og er heller ikke ute etter å lure deg. Vi møtes på fritiden og det blir lett snakk om jobbforhold. Mye taus kunnskap kommer gjennom disse samtalene". VKS A og B presiserer at face-to-face relasjoner er avgjørende for selskapets tilgang til tause kunnskapen.

Begrenset betydning av tette relasjoner til nære venner eller familie for VKSene i case 1 kan ha flere årsaker. Aktørene har færre nære venner og familie enn de har "løsere" nære venner. Det kan skyldes at aktørene er usikre om de vil opptre objektivt i en presset situasjon. Disse relasjoner kan virke forstyrrende på aktørenes handlinger. I tillegg kan nære venner eller familie kjenne til negative sider ved hverandre (DeHarpport 1990 i Valley et al. 1995). Dersom VKSene har informasjon om en nær venns særegenheter kan de unngå å investere selv om informasjonen ikke er relevant. Har aktørene løsere personlige relasjoner, vil denne kunnskapen forbli ukjent.

Entreprenørene i case 1 er opptatt av ikke å blande personlige og profesjonelle relasjoner. Informantene har verken forsøkt å få venturekapital eller fått venturekapital fra familie eller venner. ENT A understreker dette: "Vi vil ikke bruke vennetjenester for å få frem kapital. Vennskap er vennskap, og business er business. Jeg er ganske strikt på det". ENT A fastslår at en bedrift som er avhengig av nære personlige relasjoner ikke har godt nok fundament. ENT B snakker om den amerikanske bruken av ordet "vennskap". "Der sier de at alle er deres nære venner. Nordmenn bruker ordet annerledes. Hvorvidt du hevder at folk du har relasjoner til er personlige relasjoner, bestemmes helt og holdent av ordbruken. Måten ordet brukes på er styrt av hvordan det er vanlig å bruke det ordet i den bestemte kulturen". Dette bryter med teori som trekker frem at personlige relasjoner som avgjørende for entreprenører (Birley i Huggins 2000).

Forskjellen mellom entreprenørene i case 1 sine holdninger og teorien har jeg ikke empirisk belegg for. Jeg antar det kan skyldes at da entreprenørene startet opp var de relativt nye i sin bransje, og hadde ingen personlige relasjoner i miljøet. På en annen side kan skyldes nordmenns relativt strenge bruk av ordet personlige relasjoner (ENT B). Det kan også skyldes at aktørene opplever det ubehagelig å spørre folk de kjenner om kapital. Entreprenørene kan bli bekymret for omdømme i sitt personlige nettverk. For VKSene er personlige relasjoner viktigere. Dette kan skyldes at de ikke er den kapitalsøkende parten, men den som besitter kapital.

### **Uformelle møteplasser**

Uformelle møteplasser er i likhet med formelle møteplasser en type sosial institusjon. Amin og Thrift (1995 i Asheim og Isaksen 2000) hevder at slike institusjoner fremmer samarbeid mellom aktørene. Face-to-face baserte uformelle møteplasser bidrar til å fremme utveksling av kvalitativ informasjon og taus kunnskap (Asheim og Isaksen 2000).

Alle VKSene og ENT A i case 1 har felles oppfatning av uformelle møteplasser. Ingen av informantene oppsøker steder som kafeer, puber o.l., hvor aktørene ikke har relasjoner fra tidligere. Følgende utsagn understreker deres oppfatning: "Vi går aldri ut på barer eller kafeer for å komme i kontakt med entreprenører. Det skjer ikke". Informantene er samstemte om at uformelle møteplasser ikke skaper relasjoner. VKS A og B nevner imidlertid at de har opprettet kontakt med sentrale aktører på uformelle møteplasser. VKS B sier at "det er ikke uvanlig at noen utveksler kort og disse tingene, men det er av liten betydning for å komme i kontakt med entreprenører".

VKS A fastslår at det ikke kommer ny informasjon fra uformelle møteplasser. "Det vi får vite på uformelle steder har vi allerede fått vite gjennom våre formelle forbindelser". Dette kan ha flere ulike årsaker. VKSene i case 1 mener entreprenørene har arbeidet for lite med ideen, har for lite avkastningspotensialer og er derfor uinteressante for selskapene. I tillegg er uformelle møteplasser tidsmessig ineffektive. VKS B peker på at stedene mangler presentasjon av entreprenørene, at de dårligste er ikke sortert ut og at stedene har en overrepresentasjon av entreprenører. I tillegg syns VKS B entreprenørene på uformelle møteplasser er useriøse. "Informasjonen er generelt alt for lite konkret og derfor uinteressant".

Alle informantene i case 1 unntatt ENT B oppsøker uformelle møteplasser hvor de har relasjoner til aktørene fra før. VKS B sier de årlig arrangerer båtturer og forretningsmiddager hvor andre VKSer og porteføljebedrifter er invitert. VKS D i case 2 viser til dette. Informanten mener det er viktig for selskapet å "møte folk til lunsj og mingle med mennesker og på den måten få tak i taus uformell kunnskap om entreprenørene". VKS A nevner at det er enklere å søke etter interessante aktører og informasjon på uformelle møteplasser hvor en har relasjoner. ENT A deltar på disse stedene for å spre informasjon om selskapet.

Maskell og Malmberg (2002) hevder aktører som deltar på uformelle møteplasser observerer og sammenligner seg med hverandre. Ved tilstedeværelse kan aktørene fange opp aspekter uten selv å være bevisst det. Informantene i case 1 nevner at de er usikre på om de har opprettet kontakt med bakgrunn i informasjon de har fanget opp på disse stedene. Uformelle møteplasser hvor aktører ikke kjenner hverandre, kan derfor ha større betydning enn hva informantene er bevisst.

## 5.2.4 Indirekte formelle relasjoner – tips via profesjonelle nettverk

Potensialet for betydelig økonomisk gevinst for nettverksmedlemmene blir opparbeidet gjennom formelle grupper med fokusert arbeidsområde (Huggins 2000). I slike sosialt forankrede profesjonelle nettverk vil det utveksles taus og kodet kunnskap som er betydningsfullt for aktørens virksomhet (Uzzi 1997, Asheim og Isaksen 2000). Kunnskapsbasert tillit er et sentralt kjennetegn ved profesjonelle nettverk og avgjørende i økonomisk handling (Uzzi 1997). I dette avsnittet antar jeg at informasjonen i det profesjonelle nettverket spres via en tredjepart. VKSene og entreprenørene har ikke profesjonelle face-to-face relasjoner til hverandre og kan ikke fange opp observerbar eller kontekstuell kunnskap (Storper og Venables 2002, Maskell og Malmberg 2002).

VKSene i case 1 hevder profesjonelle nettverk er den viktigste veien til entreprenører. VKS B uttrykker: "Nettverk er det viktigste vi gjør". Profesjonelt nettverk har VKSene med andre VKSer, andre styremedlemmer, ansatte i porteføljebedriftene, tidligere entreprenører og konsulenter. I miljøer hvor VKSene tidligere har gjort mange investeringer, har de et stort profesjonelt nettverk. VKS B sier at "I Norge har vi gjort en rekke investeringer og har et stort profesjonelt nettverk. Her får vi høre om primær dealflow. Dealer kommer fra alle steder – advokater, management og andre som kjenner folk som trenger penger". I USA og Skandinavia hvor selskapet ikke har tilgangen til "primær deal flowen" er tips via en tredjepart spesielt viktig. VKS B mener at nettverk spiller en større rolle i USA og Skandinavia. VKS A var fokusert på å bygge et stort nettverk da selskapet ble etablert. De har rådgivere i andre miljøer som søker etter prosjekter for selskapet. Zook (2003) hevder "måten du får deal flow på er å bygge ditt eget nettverk av mennesker som titter for deg." VKS G i case 2 mener det profesjonelle nettverket mellom VKSene i Norge har blitt bedre de siste årene pga. dannelsen av NVKF. Arrangementene er et sted både for faglig- og sosial kontakt hvor det formidles tips om entreprenører.

VKSene i case 1 mener det i søkeprosessen ikke er viktig med profesjonelle relasjoner eller kunnskapsbasert tillit til formidleren. Selv om slike relasjoner skaffer aktørene kontakt med flere entreprenører, sier VKS A at "for oss spiller det ingen rolle hvordan entreprenørene oppnår kontakt med selskapet. Vi tar en titt på alt og forkaster ingen". VKS B antyder at de undersøker nærmere forretningsplaner som kommer fra aktører i det profesjonelle nettverket. Kunnskaps-

basert tillit eller profesjonelle relasjoner til formidleren er derimot ikke en forutsetning for investering. Informantene i case 1 presiserer at det viktigste er å ha profesjonelle relasjoner og tillit til entreprenøren i prosessen tilknyttet kvalitetssikring av entreprenørprosjektet. Dette kan skyldes at lite risiko er til stede når VKSene søker i markedet etter entreprenører. På en annen side kan det skyldes at kunnskapsbasert tillit og profesjonelle relasjoner er viktig i disse situasjonene, men at VKSene i case 1 ikke selv er bevisst betydningen. Dersom aktører har profesjonelle relasjoner til formidleren, vil det være mulig å fange opp taus kunnskap om entreprenører. Denne kunnskapen kan lagre seg utbevisst og påvirke VKSenes beslutninger i senere faser.

I forbindelse med syndikering er situasjonen en annen. Da er kunnskapsbasert tillit og profesjonelle relasjoner til formidlere, som da er et VKS, avgjørende for VKSene i case 1 og 2. VKS K underbygger dette: "Mye dreier seg om det du har gjort før. Har selskapet dårlige resultater å se tilbake på, er sannsynligheten for syndikering liten". Ved syndikering er avtalene med entreprenørene ferdig utarbeidet. Den passive investoren bidrar ofte kun med kapital, og er gjerne lite aktiv i styringen av porteføljebedriften. Det innebærer at selskapet er utsatt for høy risiko fordi de investerer kapital og ikke deltar aktivt i styringen av bedriften. Selskapet er derfor avhengig av kunnskapsbasert tillit til at den ledende investoren opererer på en måte som sikrer investeringen. Kunnskapsbasert tillit og profesjonelle relasjoner er derfor viktige forutsetninger for at VKSer i case 1 og 2 ønsker å syndikere med hverandre. VKSene i case 1 og 2 påpeker i tillegg at profesjonelle relasjoner til syndikeringsparten medfører at taus kunnskap tilknyttet entreprenøren overføres. Dette innebærer at, til tross for at den passive investoren og entreprenøren ikke har face-to-face kontakt, vil taus kunnskap om for-retningsmessige forhold overføres fordi profesjonelle relasjoner er tilstede mellom VKSene. Dette stemmer med teorien (Uzzi 1997), som sier at tette sosiale relasjoner mellom aktører overfører taus kunnskap.

Entreprenørene i case 1 hadde et profesjonelt nettverk, men lite da de startet opp. Profesjonelle nettverk og formidling via en tredjeperson, spilte derfor en liten rolle når bedriften opprettet kontakt med VKSer. Informantene var nye i bransjen da de startet opp, og hadde få relasjoner. ENT A hadde imidlertid arbeidet i bransjen et par år samt at de hadde enkelte kontakter ved Campus Kjeller der de var lokalisert. Disse aktørene videreformidlet informasjon om VKSer, men resulterte ikke i kontakt med VKSer.



ENT B hadde ingen erfaring med bransjen da de startet opp, og derfor ikke et profesjonelt nettverk. Etter en viss tid i bransjen opparbeider bedriften et større profesjonelt nettverk. ENT B fikk informasjon om VKSer gjennom aktører i bedriftsstyret og profesjonelle relasjoner i Forskningsparken. "Vi har brukt kontakter veldig aktivt". ENT B mener at mye relevant og interessant informasjon kommer gjennom disse videreformidlerne. "Gjennom våre formelle kontakter får vi høre om det som finnes av VKSer". Tipsene førte til at ENT B fikk presentert sin ide for flere VKSer. Bedriften fikk imidlertid ikke videre oppfølging fra VKSene.

Det kan være flere årsaker til at ENT A ikke benyttet profesjonelle nettverk eller fikk kontakt med VKSer gjennom videreformidlere. På tross av manglende empiriske belegg, vil jeg legge frem visse antagelser. Bedriften ble oppsøkt av VKSer, og behøvde derfor ikke utvikle et profesjonelt nettverk. At bedriften brukte mer tid på å skape direkte profesjonelle face-to-face relasjoner til VKSene kan være en annen grunn. Når en tredjepart skal overføre informasjon om en aktør, er ikke kunnskapsbasert tillit til stede mellom VKSet og entreprenøren. Det kan gjøre det vanskelig å fange opp visse former for taus kunnskap. ENT A er opptatt av å få tak i denne tause dimensjonen, og benyttet ikke formidlere av informasjon i profesjonelle nettverk. Dette støttes av Storper og Venables (2002) som hevder at tilgangen til taus kunnskap er styrt av face-to-face relasjoner.

### 5.2.5 Indirekte uformelle relasjoner – tips via personlige nettverk

Teoretikere har et ulikt syn på betydningen av personlige nettverk. Enkelte ser slike nettverk som hinder for produktiviteten i en bedrift (Roethlisberger og Dickson 1939 i Powell og Smith-Doerr 1994). Andre ser dette som fordelaktig for organisasjonen (Kanter 1983 i Powell og Smith-Doerr 1994). Uzzi (1997) mener at nettverk som består av personlige relasjoner skaper en basis for identitetsbasert tillit som igjen fører til utveksling av taus og kodet kunnskap. I denne delen av analysen vil en tredjeperson utveksle informasjonen om entreprenøren/VKSet. VKSene og entreprenørene har derfor ikke face-to-face relasjoner. Storper og Venables (2001) peker på at face-to-face relasjoner er helt avgjørende for tilgangen på taus kunnskap. Mangel på face-to-face kontakt resulterer i at aktørene ikke fanger opp den kontekstuelle dimensjonen av taus kunnskap.

VKSene i case 1 nevner at personlige nettverk bestående av familie og nære venner, ikke er viktig for kontakt med entreprenører. VKS A og

B sier imidlertid at nære venner som andre VKSer, betyr mye for entreprenørkontakt. VKS B understreker dette: "Andre VKSer har vi nære personlige relasjoner til. Disse er de viktigste videreformidlerne av gode entreprenører. Det å kjenne noen som kjenner noen som driver og starter noe. Det er viktig." VKS A omtaler at andre personer i VKSene i Norge som "gjengen". VKS G i case 2 peker også på dette. Informanten mener at dannelsen av NVKF har resultert i personlige nettverk mellom VKSene. Disse tette relasjonene skaffer VKSene kontakt med entreprenører fordi aktørene formidler tips.

VKSene i case 1 mener formidling av entreprenører gjennom nettverk av private relasjoner er viktig fordi det utvikles identitetsbasert tillit og taus kunnskap mellom aktørene. VKS I i case 2 forteller at personlige nettverk er sentrale. "Gjennom personlige relasjoner til andre VKSer hvor en stoler på hverandre, har tillit og kjenner hverandre privat, får en tilgang til unik kunnskap knyttet til personlige forhold om blant annet entreprenører." På en annen side understreker VKS A at selskapet ikke investerer bare fordi de har personlig nettverk til den som formidler tipset om entreprenøren.

VKSene i case 1 og 2 får forespørsler om syndikering gjennom andre VKSer. Det gjør behovet for identitetsbasert tillit større fordi risikoen har økt. Dette skyldes at VKSene ikke bare er ute i markedet for å søke etter prosjekter, men også ønsker å investere kapital. VKS B mener at VKSene i Norge samarbeider fremfor å konkurrere. Det resulterer i at aktørene oppretter personlige nettverk som gir mulighet for å syndikere. VKS D sier at tillit og tette relasjoner er sentralt for syndikering. Fordi VKSene har identitetsbasert tillit til hverandre, kan de overføre unik taus kunnskap knyttet til entreprenøren.

Den begrensede betydning av informasjonsformidling blant VKSene i case 1 via nære venner eller familie, kan ha ulike forklaringer. Nettverk av nære venner og familie består av få aktører. Disse vil derfor ikke skaffe VKSene kontakt med mange nye entreprenører (Powell og Smith-Doerr 1994). Et annet aspekt kan være at VKSene er opptatt av å unngå å ta i bruk tette personlige nettverk av frykt for ikke å handle objektivt i en presset situasjon. Dersom entreprenøren er en nær venn av kona for eksempel, kan følelser bli en faktor som styrer over en rasjonell beslutning.

Entreprenørene i case 1 er opptatt av å skille mellom profesjonelle og personlige nettverk. Informantene er klare på at personlige nettverk ikke skal blandes med profesjonelt arbeid. Entreprenørene har derfor ikke fått tips om VKSer via personlige nettverk. Ostgaard og Birley

(1996 i Huggins 2000) hevder i motsetning til dette at personlige nettverk er helt avgjørende for entreprenører i oppstartsfasen.

Det manglende sammenfallet mellom teori og entreprenørene i case 1 kan skyldes at teorien er skrevet av amerikanske forskere. I USA har de et ulikt syn på personlige relasjoner enn i Norge (ENT B). Informantene mener personlige nettverk består av nære venner eller familie. Andre løse forbindelser, som amerikanere ville inkludert i sitt personlige nettverk, blir ikke tatt med av informantene. I tillegg kan det skyldes at nordmenn er skeptiske til å "utnytte" sine personlige nettverk for å få tilgang til kapital. ENT A presiserer at "vi vil ikke bruke vennetjenester for å få frem kapital".

ENT A kommer inn på problemer ved små skjermede personlige nettverk. "Venturekapital nettverket i Norge er lite og aktørene kjenner hverandre som personlige venner. Kunnskapen om dyktige eller utdyktige entreprenører spres raskt. Enten blir du tatt inn i varmen fordi de opplever at du gjør noe bra, eller du kan ende med at ingen vil investere i prosjektet ditt". Dette kan knyttes opp til "lock-in" effekt (Uzzi 1997). I et "overembedded" nettverk vil det oppstå en blokkering av impulser utenifra (Lundvall 1992). Fordi aktørene er knyttet tett sammen, fanger de opp informasjon fra hverandre og i mindre grad tar opp impulser utenifra. For entreprenører som blir holdt på utsiden, kan følgene bli katastrofale og resultere i skrinlegging av ideen.

### 5.2.6 Utenfor analyserammen

To aspekter faller på utsiden av analyserammen. Det ene er knyttet til løse forbindelser mens det andre er knyttet til formidling av informasjon uten at aktørene har hatt kontakt tidligere. Dette kan være via media, Internettet e.l.

Løse forbindelser er fordelaktig for en organisasjon fordi det hindrer "lock-in" (Uzzi 1997). Dubini og Aldrich (1991 i Jenssen og Koenig 2002) hevder at løse forbindelser gir aktørene økt tilgang til informasjon. Uzzi (1997) hevder det mest ideelle for en bedrift/selskap er en kombinasjon av tette og løse relasjoner.

Løse forbindelser har VKSene i case 1 med konsulenter, folk i meglerhusene, advokater, aktører på FoU-institusjoner og andre rådgivere. VKS A og B hevder at disse aktørene spiller en mindre rolle for tilgangen på entreprenører. VKS B mener at tips om entreprenører som kommer fra meglerhus og andre løse forbindelser har liten verdi for selskapet. "Den viktigste måten å komme i kontakt

med entreprenører, er gjennom aktører vi har tett kontakt med og relasjoner til". På en annen side sier VKS A at de ikke avfeier en entreprenør som ringer selskapet. "På den måten kan vi skaffe oss et inntrykk av personen". Da selskapet startet opp var de opptatt av å skape løse relasjoner til en rekke aktører. "Vi snakket med alle. Selv de vi visste vi ikke kom til å investere i. Flere hundre var innom oss". VKS H i case 2 presiserer at bedriften er avhengig av både tette relasjoner og løse forbindelser i nettverket. På den måten får de tilgang både på taus og kodet informasjon.

VKSene i case 1 har ulik oppfattelse av betydningen fremmede har for entreprenørtilgang. VKS A er noe mer moderat, men skeptisk til henvendelser uten kontakt med en 3. part eller selve entreprenøren først. "Henvendelser uten tidligere kontakt resulterer som regel ikke i videre oppfølging". VKS B er enda mindre skeptisk. Selskapet forkaster ingen prosjekter uten nærmere undersøkelse. Informanten uttrykker at "ingen behøver å kjenne oss for å ta kontakt. For oss spiller det ingen rolle hvordan "dealene" kommer". VKS K i case 2 kommer også inn på dette. De mener derimot at "du må kjenne noen sentrale personer for å komme i kontakt med oss".

VKSene i case 1 bruker Internett og media svært lite for å komme i kontakt med entreprenører. Ved bruk av disse hjelpemidlene har verken VKSene og entreprenørene face-to-face relasjoner til hverandre eller til en tredjepart. VKS A påpeker dette: "Vi ser ikke Internett som en greie. Slik oppsøkende virksomhet tar for mye tid og gir for lite ny kunnskap. Det vi får vite på disse stedene har vi som regel allerede hørt om via våre kontakter."

Entreprenørene i case 1 har løsere forbindelser med advokater, kunder og aktører de treffer tilfeldig. ENT A hadde enkelte løse forbindelser da de søkte etter VKS. Forbindelsene spilte ingen rolle for koblingen med VKSer. ENT A var mer opptatt av å bygge profesjonelle relasjoner til VKSene. ENT B derimot benyttet seg av løse forbindelser for å komme i kontakt med VKSene. De fikk gjennom SND tips om å delta på et "forretningsplan seminar". Der opprettet de løse forbindelser med et VKS som senere investerte i bedriften. De benyttet seg også av aviser og Internett. I tillegg ringte de opp VKSene og sendte over sin forretningsplan. Få løse forbindelser gav videre oppfølging for ENT A.

ENT A ble omtalt i store internasjonale media og fikk på den måten kontakt med VKSer. Bedriften benyttet seg ikke av Internett. ENT B har tatt i bruk media og Internett. Ingen av forholdene har derimot ført til videre oppfølging.

Dette viser at nettverket til VKSene og entreprenørene både består av tette relasjoner og løse forbindelser. Dette stemmer med det Uzzi (1997).

### 5.3 Geografisk nærhet

I det følgende vil den tredje delproblemstillingen bli drøftet: *Hvilken rolle spiller geografisk nærhet på meso- og mikronivå for koblingen mellom VKSer og entreprenører?*

Analysen er todelt. Første del tar for seg mesonivået, dvs. betydningen av bylokalisering. Betydningen av bylokalisering samt årsaken til dette blir analysert. Amin (2000) skiller mellom tre teorier som forklarer hvorfor kunnskapsintensive bedrifter lokaliserer seg i byer. Den ene teorien peker på at byen er et lokaliseringssted for en rekke institusjoner og aktører (Castells 2000, Sassen 2000, Porter 1996). Teorien brukes til å undersøke hvilken rolle geografisk nærhet til disse faktorene spiller for kobling av aktørene. Den andre teori ser på byen som et sted for relasjonelle faktorer. Storper (1997) mener at det ikke er tilstrekkelig å studere eksistensen av kun enkelte gitte faktorer. En helhetlig beskrivelse må anvende teori som beskriver relasjoner mellom disse faktorene (Storper 1997, Cooke 1998, Asheim og Isaksen 2000, Cooke et al. 2001, Storper og Venables 2002). I analysen av bylokalisering vil jeg benytte denne relasjonsfokuserte teorien. Den siste teorien beskriver byen som et sted med visse "civic" faktorer. Teorien tar utgangspunkt i ikke-kommersielle faktorer, og blir derfor ikke benyttet i analysen av venturekapitalmarkedet.

Den andre delen tar for seg mikronivået. I motsetning til å analysere byen som helhet, diskuterer en på mikronivå enkelte mindre områder innad i byen. Maskell og Malmberg (2002) skiller mellom tre retninger som forklarer hvorfor bedrifter samlokaliseres. Den første retningen hevder at bedrifter lokaliserer seg fysisk i nærheten av hverandre for å redusere kostnader (Porter 1996, Krugman 2000). Jeg vil analysere hvorvidt ønsket om kostnadsreduksjon medfører samlokalisering av VKSer og entreprenører. Den andre retningen mener at bedrifter som er lokalisert fysisk i nærheten av hverandre skaper tillitsbaserte tette sosiale relasjoner som bidrar til overføring av taus kunnskap mellom aktørene (Marshall 1919, Lundvall 1992, Cooke 1998, Asheim og Isaksen 2000). Jeg analyserer hvorvidt det er tilgang til taus kunnskap om entreprenørene/VKSene som styrer aktørenes valg av lokaliseringssted. Den tredje retningen vektlegger at aktører som er lokalisert geografisk nært hverandre får tilgang til

kunnskap. Kunnskapsoverføringen er imidlertid ikke avhenger av tillit og sosiale relasjoner. Teorien viser at aktørene gjennom observasjon og sammenligning kan fange opp kunnskap (Maskell og Malmberg 2002). Jeg analyserer om dette påvirker valg av lokaliseringssted for aktørene på venturekapitalmarkedet.

Analysen bygger på empiri fra både case 1 og case 2.

### 5.3.1 Meso - bylokalisering

Tabell 5.10 viser at 81 av 183 venturekapitalinvesteringer, gjennomført av informantene i case 1 og 2, er foretatt i Osloregionen. Porteføljesurveyen viser at 44 % av bedriftene er lokalisert i Osloregionen. Siden alle VKSene i case 1 og 2 er lokalisert i Osloregionen, kan dette tyde på at geografisk nærhet mellom aktørene spiller en sentral rolle for koblingen mellom VKSene og entreprenørene.

Tabell 5.10 *Lokalisering av porteføljebedriftene til VKSene, case 1 og 2*

| VKS   | Totalt antall porteføljebedrifter | Antall porteføljebedrifter lokalisert i Osloregionen |
|-------|-----------------------------------|--|
| VKS A | 30                                | 19   |
| VKS B | 25                                | 3  |
| VKS C | 10                                | 5  |
| VKS D | 30                                | 13   |
| VKS E | 10                                | 6  |
| VKS F | 9                                 | 2  |
| VKS G | 27                                | 15   |
| VKS H | *                                 | *  |
| VKS I | 18                                | 12   |
| VKS J | 10                                | 5  |
| VKS K | 14                                | 1  |
| SUM   | 183                               | 81   |

Kilde: VKSenes hjemmesider på Internett (se referanseliste)

\* VKS H er utelatt siden selskapet er offentlig eid og har flere porteføljebedrifter enn alle de andre til sammen.

#### ”Fixed Assets”

Porter (1996) og Castells (2000) mener at nærheten til, og agglomerasjon av visse faktorer som markedet, ulike innsatsfaktorer, hovedkontorer, media, kultur, kunstindustri og FoU-institusjoner

fremmer innovasjon og etablering av nye bedrifter. Sassen (1999) viser at disse gitte faktorene har en tendens til å samle seg i store byer. Byen blir dermed et sted for innovasjon og etablering av nye bedrifter (Kanter 1995 i Amin 2000).

VKSene i case 1 og 2 varierer i syn på hvorvidt nærhet til disse gitte faktorer spiller en rolle for å møte entreprenører. Likevel påpekes det at Oslo fungerer som en klynge med til-stedeværelse av en rekke faktorer. VKS E uttaler at "Oslo har stor bredde. Byen har egentlig alt. Alt finnes i storbyen".

VKSer har en tendens til å lokalisere seg i store byer (Florida og Kenny 1986, Martin 1989, Bygrave og Timmons 1992, Gompers og Lerner 1999, Mason og Harrison 1999, Tickel 2000). Dette er tilfelle i Norge hvor de fleste VKSene er lokalisert i Oslo. VKS D omtaler Oslo som en "ventureklynge". Mange av informantene i case 1 og 2 mener at nærhet til andre selskaper, er avgjørende for kontakt med entreprenører. Følgende utsagn avspeiler informantenes synspunkt: "Oslo har det eneste venturekapitalmiljøet i Norge og derfor det eneste lokaliseringsalternativet for oss. Det er sentralt å være lokalisert i nærheten av andre VKSer, fordi mange av prosjektene kommer derfra. Det er helt avgjørende for oss å sitte sentralt." Mellom VKSene i case 1 og 2 utveksles tips om entreprenører, og forespørsler om syndikerer. Selskapene understreker viktigheten av nærhet til syndikeringspartene.

Castells (2000) påpeker at økonomiske aktører lokaliserer seg i store byer for å kunne ha face-to-face relasjoner til sentrale aktører i nettverket. VKSene i case 1 og 2 mener at det er viktig å være lokalisert i Oslo for å ha nærhet til nettverket sitt. Spesielt viktig for entreprenørkontakt er andre VKSer, tidligere entreprenører og personer i bedriftsstyrene. Nærheten til kapitalen, investorene, meglerhusene, finansmarkedet, konsulenter og andre rådgivere er i tillegg betydningsfullt, men mindre viktig for å oppnå kontakt med entreprenørene. Nærhet til møteplasser er heller ikke viktig for kontakt med entreprenører.

Lokalisering i et kunnskapsintensivt miljø er betydningsfullt siden dette gir tilgang til flere potensielle entreprenører. I Oslo er det kunnskapsintensive miljøet størst innefor IKT og bioteknologi. Langeland og Aslesen (2003) viser at 64 % av alle IKT-ansatte i Norge jobber i Oslo. Flesteparten av VKSene i case 1 og 2 investerer innen IKT. VKS C sier at "det er positivt for våre investeringer i miljøteknologi og IKT å være lokalisert i Oslo. For investeringer innen maritimsektor vil det være bedre å være lokalisert i Trondheim fordi kompetansen ligger der". VKS F fremhever i likhet dette.

”Kompetansen på det vi investerer i finnes ikke i Oslo. Det er en ulempe for oss å ikke ha geografisk nærhet”.

VKS J er et unntak fra dette, og hevder at det betyr lite å være en del av et kunnskapsintensivt miljø. Årsaken kan være at VKSet tidligere var en avhengig del av et større konsern, og er mindre knyttet til andre eksterne aktører. Informasjon om entreprenører kan fortsatt ha sitt opphav i det moderkonsernet.

Parkinson (1994 i Amin 2000) hevder at store byer har en tendens til å tiltrekke seg utdannede og høyt kvalifiserte personer som har potensial for å etablere nye bedrifter. Spilling (1998) peker på at nyskapende bedrifter har en tendens til å oppstå i sentrale områder. Storper og Venables (2002) viser at det i byen foregår en agglomerasjon av nye ideer. I porteføljesurveyen fremkommer det at 44 % av entreprenørbedriftene er lokalisert i Osloregionen (Langeland 2003a, b). Dersom VKSene og entreprenørene er lokalisert i nærheten av hverandre, øker sannsynligheten for at de oppnår kontakt (Sorensen og Stuart 2001, Zook 2003). VKSene i case 1 og 2 har ulike oppfatninger av betydningen av denne nærheten. VKS F sier at ”det er viktig med nærhet for å se de gode prosjektene”. VKS A mener geografisk nærhet først blir viktig etter investeringene er gjennomført. Andre mener nærhet til entreprenøren er helt uten betydning. VKS K underbygger dette: ”Dersom selskapet har et stort nettverk, vil de bryte lokaliseringbarrieren og høre om gode prosjekter på enhver lokalisering”. VKS G hevder at det på en annen side er problematisk å være lokalisert i Oslo fordi selskapet kan gå glipp av entreprenører utenfor Oslo.

Zucker og Darby (1998 i Storper og Venables 2002) viser at de ”beste forskerne” har en tendens til å konsentrere seg geografisk og har mest intense relasjonene med bedrifter/ selskaper i nærheten. I mange store byer deriblant Oslo, er det lokalisert en rekke FoU-institusjoner. De fleste VKSene i case 1 og 2 mener det er mindre viktig å være lokalisert i nærheten av FoU-institusjoner for å høre om entreprenører. Det viser seg at VKSene i case 1 og 2 samarbeider oftest med FoU-institusjoner som er lokalisert utenfor Oslo. Årsaken kan være at disse institusjonene er involvert i de samme bransjene som VKSene.

Entreprenørene i case 1 mener at nærheten til visse gitte faktorer ved en bylokalisering ikke nødvendigvis øker tilgangen på VKS. Dette til tross for at de fleste selskapene er lokalisert i Oslo. I motsetning hevder Sorensen og Stuart (2001) og Cooper og Folta (2002) at VKSer investerer i entreprenører som ligger geografisk nær dem selv. ENT A og B understreker at nærhet til offentlige VKSer reduserer tilgangen på offentlig venturekapital. Grunnen er at SND i hovedsak



investerer utenfor Oslo. I forbindelse med nærhet til privat venturekapital er informantene samstemte i at mange selskaper kun investerer i nærområdene. Tilgangen på venturekapital bør derfor være god. På en annen side syns ENT B "at det blir flere om beinet i Oslo, noe som gjør det vanskeligere å få tilgang til privat venturekapital".

ENTene i case 1 fremhever at nærhet til konsulenter og andre rådgivere er viktig, men at disse ikke spiller noen rolle for kontakt med VKSer. Et kunnskapsintensivt miljø er lite avgjørende når entreprenørene søker venturekapital. Nærhet til FoU-institusjoner har også liten betydning. ENT B har fått kontakt med VKSer gjennom FoU-institusjoner, men via institusjoner som er lokalisert i andre deler av landet. ENT A peker på at "slike institusjoner er svært lite kommersielle og derfor spiller liten rolle for tilgangen på venturekapital".

### **"Relational assets"**

Storper (1997) mener det er utilstrekkelig i en analyse av innovasjon i en storby å fokusere ensidig på tilstedeværelsen av visse aktører og institusjoner. Han hevder byen er et sted med relasjonelle- og refleksive faktorer. Disse faktorene er et produkt av nærhet og kontakt mellom menneskene og bidrar til å skape innovasjoner i storbyen. Det særegne ved byen er face-to-face relasjoner, noe som er fordeler i utvekslingen av kunnskap (Storper og Venables 2002). Relasjonene gir aktørene mulighet til å vurdere hverandre som potensielle samarbeidspartnere gjennom verbal, fysisk, kontekstuell, intensjonell og ikke-intensjonell kommunikasjon. Dette blir omtalt av mange som taus kunnskap. VKSene og entreprenørene kan i tillegg få informasjon om hverandre uten ha sosiale relasjoner. Atmosfæren, selve "buzz'en" i byen gir muligheter til å oppnå dette.

Face-to-face relasjoner og tilgangen på taus kunnskap er avgjørende faktorer for at VKSene i case 1 og 2 velger å lokalisere seg i byer. VKS A, C, H og I mener face-to-face relasjonene i byen er avgjørende for kontakt med entreprenører.

VKSene i case 1 og 2 trekker frem nærhet til nettverket sitt som svært viktig. VKS D sier: "Det er sentralt å være i Oslo fordi der treffer vi de fleste". På grunn av fysisk nærhet mellom aktørene skapes det miljøeffekter som er fordelaktige for selskapet. Effektene er produktet av et miljø som gir hyppig tilgang til personlige face-to-face relasjoner mellom sentrale aktører. VKS D presiserer dette ytterligere: "Det å kunne være til stede der hvor ting skjer er helt avgjørende. Treffe folk til lunsj, etablere relasjoner, være en del av sfæren og "mingle" med mennesker. Dette er helt avgjørende for å høre om prosjekter".

Majoriteten av VKSene i case 1 og 2 er samstemte i at face-to-face relasjoner er avgjørende for selskapenes virksomhet. Denne face-to-face baserte atmosfæren omtaler Storper og Venables (2002) som "buzz'en" i byen.

Face-to-face relasjoner i byen bidrar til utveksling av taus kunnskap mellom de involverte partene (Storper 1997, Cooke et al. 2002). VKSene i case 1 og 2 understreker dette, og hevder at face-to-face baserte relasjoner i nettverket, gir aktørene tilgang til sensitiv informasjon. VKS B uttaler at "det å ha face-to-face, nærhet og tillit mellom aktørene i nettverket er med på utveksle taus kunnskap om blant annet entreprenørene. I slike relasjoner utveksles det alle typer kunnskap, informasjon, bransjekunnskap og teknologi etc." Storper og Venables (2002) mener at face-to-face relasjoner mellom aktørene, gjør at informasjon fanges opp bare ved å være til stede, selv uten direkte kontakt med bestemte aktører. VKSene i case 1 og 2 fremhever ikke betydningen av denne faktoren, men den kan likevel være virksom (Maskell og Malmberg 2002). Gjennom face-to-face relasjoner kan VKSene observere entreprenørene og vurdere om de ønsker å samarbeide. VKS A og B i case 1 deltar på møteplasser, både formelle og uformelle, som er lokalisert i Oslo. Selv om selskapene mener at møteplassene er uten betydning for koblingen med entreprenører, kan det likevel være viktig fordi et gir mulighet til ubevisst observasjon. Dette kan overføres til Storper's (1997) diskusjon om refleksivitet. Dette omhandler evnen til å tolke og forstå taus kunnskap samt bruke den til å påvirke miljøet rundt seg. VKSene her evnen til å forstå entreprenørene og deres potensial til å skape et kommersielt produkt. Storper (1997) mener at byen har en spesiell fordel knyttet til denne refleksiviteten. Grunnen er lokaliseringen av en rekke ulike faktorer i storbyen og kommunikasjonen mellom disse. VKSene som er lokalisert i storbyen har evnen til å forstå entreprenørene fordi de benytter nettverk og face-to-face relasjoner samt besitter egen kunnskap.

VKS K peker seg noe ut, og hevder tilknytning til nettverk andre steder enn der selskapet er etablert bryter lokaliseringsbarrieren. "Hvis selskapet har nettverk vil de kunne reagere på muligheter uansett". Forklaringen kan være at risikoen er mindre når VKSene søker etter entreprenører. Behov for tillit og taus kunnskap er derfor begrenset når selskapene kun søker i markedet etter potensielle entreprenørene. I kvalitetssikringsprosessen derimot kan tillit og face-to-face relasjoner spille en viktigere rolle for samarbeid mellom VKS og entreprenør. Amin (2000) og Maskell og Malmberg (2002) påpeker at kunnskaps-overføringen ikke er betinget av tillit. Behovet for tillit er mindre når forbindelsen mellom aktørene er svakere. Et eksempel er VKS som

kun ønsker å høre om eksistensen av entreprenører (Blau i Burt og Knez 1995). Dette bestrides av Sorensen og Stuart (2001) som mener at all kunnskap vanskelig å fange opp på avstand.

Relasjonelle og refleksive faktorer i storbyen spiller en rolle for entreprenørene i case 1. Bedriften benytter seg i varierende grad av relasjonene som er tilgjengelig i storbyen for å komme i kontakt med VKSer. ENT A tror de ville fått tilgang til venturekapital uavhengig om de hadde vært lokalisert i Oslo, men anerkjenner likevel betydningen av de relasjonelle forhold. Bedriftens ide hadde store ekspansjonsmuligheter på et internasjonalt marked og fikk derfor forespørslers fra en rekke VKSer. ENT A mener tette relasjoner mellom VKSene i Oslo var fordelaktig for bedriften da de søkte venturekapital. "Venturekapital miljøet i Norge er lite, og alle kjenner alle. Fordi aktørene kjenner hverandre og er samlokalisert spres kunnskapen lett i nettverket. For oss var dette positivt fordi alle aktørene plutselig ble interessert. For andre som sliter med å bli godtatt kan det være vanskeligere å slippe inn gjennom nøkkelhullet". Bedriften hadde flere tilbud og utviklet derfor relasjoner til VKSene før de valgte investor. Av frykt for spekulasjon ville entreprenørene undersøke om VKSene var til å stole på. Mulighet til å skape slike relasjoner er større når aktørene kan møtes face-to-face. ENT A var opptatt av finne ut om VKSene var til å stole på fordi de ønsket å unngå spekulasjon. Dette stemmer med teorien som hevder at informasjon overføres når aktører har relasjoner til hverandre (Storper og Venables 2002).

ENT B har i enda mindre grad benyttet seg av sosiale relasjoner eller "buzz'en" i byen for å opprette kontakt med VKSer. For å komme i kontakt med selskapene første gang de søkte investorer, benyttet de enten telefon eller reiste til Trondheim for å delta på "forretningsplan seminar". Bedriften hadde et omfattende samarbeid med aktører som var lokalisert i Trondheim og tilkjennegir savnet av face-to-face relasjoner. Andre gang de søkte etter venturekapital fikk de relasjonelle byfaktorene større betydning. Bedriften var da lokalisert i Oslo. Dette gav kortere vei til VKSet som hadde investert i bedriften og til andre styremedlemmer. Bedriften fikk kontakt med flere VKS på bakgrunn av formelle relasjoner til personer i eget bedriftsstyre. Likevel førte ikke disse relasjonene til videre oppfølging av ENT B. Entreprenøren har heller ikke vært spesielt aktiv i den generelle "by-atmosfæren" i Oslo.

Begge entreprenørene har imidlertid deltatt på formelle- og uformelle møteplasser i Osloregionen. Entreprenørene kan, ved bylokalisering og deltakelse på møteplasser, innhente informasjon ved å være til

stede face-to-face (Storper og Venables 2002). Bedriften kan ha fanget opp informasjon gjennom fysisk og ikke-intensjonell kommunikasjon. På denne måten kan aktørene ha skaffet seg informasjon uten at de selv er det bevisst (Maskell og Malmberg 2002).

### 5.3.2 Mikro – innenfor byen

Av tabellen under ser vi at 10 av 11 VKSer i case 2 er lokalisert i Oslo Sentrum. Byens sentrum kan derfor omtales som en ”ventureklynge”. I 1,5 km omkrets av Vika er de fleste VKSene i Oslo lokalisert. Det er anerkjent at den finansielle sektoren har en tendens til å lokalisere seg i sentrale forretningsdistrikt i sentrum av store byer (Thrift 1994, Storper og Venables 2002). Alle VKSene i case 1 og 2 er lokalisert i Oslo sentrum unntatt VKS C. Selskapet var tidligere CV og er fortsatt lokalisert i samme bygg som det forhenværende moderkonsernet.

Tabell 5.11 *Lokalisering av VKSer og entreprenører innenfor Osloregionen, case 1 og 2*

| VKS   | Lokaliseringssted          | Område           |
|-------|----------------------------|------------------|
| VKS A | Møller parken              | Oslo sentrum     |
| VKS B | Grev Wedelsplass           | Oslo sentrum     |
| VKS C | Lysaker                    | Lysaker          |
| VKS D | Vika                       | Oslo sentrum     |
| VKS E | Aker Brygge                | Oslo sentrum     |
| VKS F | St. Olavsplass             | Oslo sentrum     |
| VKS G | Vika                       | Oslo sentrum     |
| VKS H | Akersgaten                 | Oslo sentrum     |
| VKS I | Akersgaten                 | Oslo sentrum     |
| VKS J | Tollbugaten                | Oslo sentrum     |
| VKS K | Vika                       | Oslo sentrum     |
| ENT A | Aleksander Kiellands plass | Ytre Nydalen     |
| ENT B | Forskningsparken i Oslo    | Gaustadbekkdalen |

*Kilde: VKSenes hjemmesider på Internett (se referanseliste)*

ENT A er lokalisert på Aleksander Kiellands plass hvor en rekke andre IKT bedrifter har kontorer. ENT B er lokalisert i Forskningsparken i Oslo - en inkubator for nyetablerte bedrifter. Tabellen viser at VKSene og entreprenørene ikke er lokalisert på samme områder innad i Oslo.

### **Kostnadsaspektet**

Samlokalisering innenfor et lite geografisk område bidrar til å redusere bedriftens kostnader. Utgifter kan deles med andre bedrifter, det er tilstede et lokalt velutdannet arbeidsmarked og transport og transaksjonskostnader reduseres (Porter 1996, Krugman 2000). Baker (1984 i Sorensen og Stuart 2001) hevder at økonomiske aktører handler med nabobedrifter for å redusere risikoen. Det antydes at muligheten for lavere reisekostnader vil resultere i at aktørene lokaliserer seg samlet eller i nærheten av aktører som formidler kontakt.

VKSene og entreprenørene i case 1 og 2 velger i liten grad lokaliseringsssted for å redusere kostnadene tilknyttet kontakt med andre aktører. Det er uten betydning for VKSene i case 1 om de må fly til andre deler av landet eller verden for å oppnå kontakt med entreprenører. Inntjeningen dekker utgiftene i forbindelse med reising. VKSene i case 1 er imidlertid samlokalisert med andre VKSer som de syndikerer med. Selskapene forklarer likevel ikke dette med kostnads-hensyn. Likevel er VKSene opptatt av tidsbruken. VKS B mener "tid er penger". Samlokalisering i Oslo sentrum er med på å redusere tiden selskapene bruker til å oppsøke hverandre. VKS A antyder at "tid er den knappeste ressursen vi har. Mye av vår virksomhet styres av denne faktoren". En informant mener "at avstandene selv i Oslo sentrum er store, og at de da likevel må bruke penger på blant annet taxi".

På en annen side er Oslo en liten by med små avstander sett i forhold til for eksempel London. Utgiftene forbundet med og tiden bruk på reising i Oslo vil derfor være mindre enn for VKSer lokalisert i andre store byer i verden. Dette kan forklare hvorfor slike kostnader er mindre styrende for VKSene i case 1, som er lokalisert i Oslo.

Ingen av entreprenørene i case 1 mener at reise- eller interaksjonskostnadene har påvirket deres valg av lokaliseringsssted i byen. Den første kontakten med VKSene ble opprettet uten kostnader fordi selskapene oppsøkte bedriften. ENT B er lokalisert i Forskningsparken. Institusjonen formidler kontakt mellom entreprenører og VKSer og er en inkubator som hjelper entreprenører med finansiering. De lave kostnadene forbundet med lokalisering i samme bygg som inkubatoren eller andre formidlingsaktører fremheves ikke i bedriftens valg av lokaliseringsssted. Bedriften dro blant annet helt til Trondheim for å delta på en møteplass.

## Sosiale relasjoner og kunnskap

Det utvikles relasjonene mellom aktører som er lokalisert nær hverandre siden aktørene har store muligheter til å møtes (Parker 1926 i Sorensen og Stuart 2001, Estall og Buchanan 1961 i Maskell og Malmberg 2002). Marshall (1919) peker på at fysisk nære relasjoner stimulerer til utveksling av kunnskap. Dersom relasjonene er basert på tillit, noe som lettere opparbeides ved fysisk nærhet, vil aktøren utveksle taus kunnskap (Storper og Venables 2002).

Samlokalisering av VKSene i case 1 og 2 er viktig for formidling av kunnskap om potensielle entreprenører og ved forespørsler om syndikering. Hvilke VKSer som blir forespurt om syndikering, er styrt av tillit. VKSene i case 1 og 2 mener at graden av tillit øker dersom de er samlokalisert. Dette underbygges av følgende utsagn: ”Det er avgjørende for selskapet å kunne sitte sentralt. Uten denne posisjonen får vi ikke tilgang til den nødvendige kunnskap vi trenger til vår virksomhet”. VKSene i case 1 og 2 viser at fysisk nærhet til nettverket er viktig. Nettverk er den viktigste måten å komme i kontakt med entreprenører. ”Konsentrasjon innenfor Oslo er knyttet til nettverksbygging og nærhet til nettverket”, sier VKS C. VKSene i case 1 og 2 har imidlertid verken valgt lokalisering på bakgrunn nærhet til porteføljebedriftene eller møteplasser, FoU-institusjoner o.l. Det tyder på at kort geografisk avstand spiller mindre rolle for tilgangen til kunnskap.

VKS C avviker fra de andre VKSene. Selskapet er lokalisert på Lysaker – et stykke utenfor Oslo sentrum. VKS C var tidligere et CV og derfor en del av et større konsern. ”For et par år tilbake valgte vi å flytte fra den andre kanten av byen. Målet å få lokaler hvor mulighetene for en mer åpen intern kommunikasjon”. Som tidligere nevnt øker graden av samarbeid og kommunikasjon dersom aktørene er samlokalisert på et mindre fysisk område (Parker 1926 i Sorensen og Stuart 2001). VKS C får store deler av entreprenørkontakten gjennom moderkonsernet. Selskapets ønsker om å være lokalisert i nærheten av entreprenørene kan være forklaringen på at de lokaliserte seg på Lysaker og ikke i Oslo sentrum.

ENT A var lokalisert på Campus Kjeller da de startet opp, og fikk tilgang til kunnskap om VKSer ved hjelp av inkubatorer på stedet. Entreprenøren oppnådde imidlertid ikke nødvendig finansiering. Relokalisering til Aleksander Kiellands plass har heller ikke gitt bedriften kontakt med nye VKSer. Informanten tror bedriften ville fått tilgang til venturekapital uansett hvor de hadde vært lokalisert i Oslo.

ENT B har lite formell kontakt med aktører i Forskningsparken. Kontakten er i større grad av uformell karakter, gjennom ulike møter

og treff. Informanten påpeker at de har fått kunnskap om flere VKSer gjennom VentureLab. Kontakten har ikke ført til videre oppfølging fra VKSene. Informanten mener kunnskapen de har fått tilgang til på disse stedene allerede er kjent gjennom formelle relasjoner i bedriftens styre.

### **Observasjon og sammenligning**

Det kreves ikke nødvendigvis tillit eller sosiale relasjoner for å overføre kunnskap (Maskell og Malmberg 2002). Aktører som er lokalisert fysisk tett til hverandre kan gjennom observasjon og sammenligning fange opp verdifull kunnskap nesten uten kostnader. ”Romlig nærhet fører til en spesiell form for spontan automatisk observasjon... mennesker i det samme området kan bare ikke unngå å legge merke til hva naboen gjør” (Maskell og Malmberg 2002, s. 439).

VKSene og entreprenørene i case 1 og 2 legger liten vekt på betydningen av observasjon og sammenligning for å oppnå tilgang til kunnskap. Maskell og Malmberg (2002) hevder at slike faktorer kan være vanskelige å fange opp gjennom empiriske studier siden de er ubevisste. Jeg gjør derfor noen egne vurderinger som mangler empirisk belegg, men som tar utgangspunkt i lokaliseringsstedet til VKSene og entreprenørene. Når mange VKSer er lokalisert i samme område kan aktørene observere hverandre, og fange opp informasjon om hverandres porteføljebedrifter. Uten relasjoner til andre aktører kan VKSene i case 1 og 2 på bakgrunn av kunnskapen de tilegner seg ved kontinuerlig observasjon ta kontakt med entreprenører og komme med forespørsler om samarbeid. VKSene i case 1 deltar på både uformelle eller formelle møteplasser. Her kan de fange opp kunnskap om sentrale entreprenører gjennom observasjon. I felles kantiner, på kafeer eller mer planlagte arrangementer kan aktørene bare ubevisst, og ved å være til stede, få tips om entreprenører eller andre aktører som formidler kontakt. Selv om VKSene i case 1 understreker at de ikke oppsøker slike møteplasser for å oppnå kontakt med entreprenører, kan deltakelsen gi verdifull kunnskap. VKSene i case 1 er usikre på om de har investert i entreprenører på grunn av informasjon de har fanget opp på møteplasser.

ENT A er lokalisert på Aleksander Kiellands plass. I samme bygg som bedriften sitter andre entreprenører i samme bransje. Disse bedriftene er i likhet med ENT A finansiert av venturekapital. Nærheten aktørene imellom gir informanten mulighet til å observere nabobedriftens VKSer. Dette gir informasjon om VKSers handlinger og gir bedriften mulighet til å avgjøre hvorvidt de ønsker samarbeid. ENT A kan gjennom deltakelse på uformelle møteplasser fange opp viktig

informasjon om VKSer, andre entreprenører eller aktører som formidler kontakt med VKSer. Kunnskapen kan overføres uavhengig av om aktørene oppretter relasjoner eller kontakter. ENT A forteller at lokaliseringsstedet ble valgt siden de ansatte i hovedsak er bosatt på Grünerløkka eller St. Hanshaugen. De er ofte på kafeer og andre liknende steder i området.

ENT B er lokalisert i Forskningsparken i Oslo. En rekke andre entreprenørbedrifter er også lokalisert der. Dette gir aktørene muligheter til å observere og sammenligne seg med hverandre. ENT B kan fange opp informasjon om andre entreprenørers VKSer, hvilke møteplasser de deltar på osv. Denne kunnskapen kan lagre seg ubevisst hos ENT B, og påvirke deres fremtidige handlinger. I Forskningsparken avholdes det i tillegg en rekke arrangementer som er rettet mot entreprenører. Dette er f.eks. VentureLabs entreprenørpresentasjoner, Gründer-dagen, Connects springbrett osv.. På disse stedene kan ENT B fange inn informasjon uten selv å være bevisst det. ENT B forteller imidlertid at bedriften på tross av lokaliseringssted, likevel ikke har fått tilgang til tilstrekkelige mengder venturekapital.

### 5.3.3 Oppsummering

Hovedproblemstillingen i oppgaven er å avdekke hvordan VKSer og entreprenører kommer i kontakt med hverandre og hvilken rolle sosiale relasjoner og geografisk nærhet spiller for koblingen. Jeg har nærmet meg problemstillingen ved først kort å beskrive hvordan aktørene kommer i kontakt. Deretter drøfter jeg betydningen av ulike typer sosiale relasjoner og undersøker betydningen av disse. Til slutt studerer jeg geografisk nærhet på henholdsvis meso og mikronivå, og analyserer betydningen de ulike nivåene spiller for koblingen av VKSer og entreprenører.

Første del av kapitlet viser at nettverk, syndikering og FoU-institusjoner er viktigst for kontakt mellom aktørene på venturekapitalmarkedet. Syndikering er imidlertid forbundet med indirekte kontakt mellom VKS og entreprenør, og faller derfor noe på utsiden av problemstillingen. Til tross for at FoU-institusjoner ofte bidrar med kontakt mellom aktørene, tillegges de lite vekt av informantene i case 1 og 2. Det forekommer noe sjeldnere at entreprenørene oppsøker VKSene. Minst vanlig er det at VKSene oppsøker entreprenørene.

Det fremkommer i analysen at tette sosiale relasjoner er viktig for kobling av VKS og entreprenør (case 1). Profesjonelle relasjoner, enten de er face-to-face eller indirekte, er viktig for at aktørene oppnår



kontakt. Personlige relasjoner er fundamentale for syndikering. VKSene i case 1 har tette personlige relasjoner til andre VKSer og tidligere entreprenører. Relasjoner til nære venner og familie spiller liten rolle for tilgangen til entreprenører. For entreprenørene i case 1, har personlige relasjoner generelt liten betydning for koblingen. Begge bedriftene var opptatt av å skille personlige og profesjonelle relasjoner. Slike tette sosiale relasjoner er spesielt viktig i prosessen tilknyttet kvalitetssikring av aktørene, men mindre viktig i søkeprosessen. I denne fasen er både tette relasjoner og løse forbindelser avgjørende for å opprette kontakt. Møteplasser blir lite vektlagt av informantene. VKS A er eneste aktør som bruker formelle møteplasser aktivt for å opprette relasjoner med og søke informasjon om entreprenører. Uformelle møteplasser som forretningsmiddager o.l. der aktørene har relasjoner til hverandre fra før, spiller en rolle for alle informantene i case 1 unntatt ENT B.

Geografisk nærhet analyseres bl.a. med hensyn til betydningen bylokalisering har for koblingen av VKS og entreprenør. To aspekter ved bylokalisering undersøkes. Det ene tar for seg byen som et sted med "fixed assets". Det spiller en stor rolle for VKSene i case 1 å være lokalisert i nærheten av andre VKSer, nettverket og kunnskapsintensive miljøer for entreprenørkontakt. Nærheten til entreprenørene, møteplasser og FoU-institusjoner har mindre betydning for selskapene. Entreprenørene i case 1 mener at nærheten til "fixed assets" er mindre viktig. ENT A og B er samstemte i at tilgangen til privat venturekapital øker ved bylokalisering, mens tilgangen til offentlig venturekapital reduseres. Det andre aspektet tar for seg byen som et sted med "relasjonelle faktorer". Nærheten til relasjoner, face-to-face kontakt og taus kunnskap spiller en stor rolle for at VKS i case 1 får kontakt med entreprenører. På en annen side har disse faktorene mindre betydning i søkeprosessen etter entreprenører. Behovet for tillit, taus kunnskap og geografisk nærhet er mindre i denne prosessen. For ENT A er relasjoner i storbyen av betydning. ENT B mener dette er mindre betydningsfullt. Bedriften har kontakt med aktører lokalisert andre steder i landet. Denne bylokalisering kan imidlertid ha større betydning enn aktørene er bevisst (Storper og Venables 2002). Ved å observere hvor informantene er lokalisert, hvilke møteplasser de deltar på osv. har jeg spekulert i at dette likevel gir aktørene tilgang til informasjon. Dette har jeg ikke empirisk belegg for gjennom intervjuene.

Analysen av intern bylokalisering deles i tre. Den ene delen tar for seg hvorvidt kostnader styrer aktørens lokalisering. VKSene i case 1 trekker dette frem i den grad at "tid er penger". Andre del beskriver kunnskapsoverføring som krever tillit og relasjoner. VKSene i case 1

mener fysisk nærhet til nettverk og andre VKSer er viktig for å skape relasjoner til entreprenører. Fysisk nærhet til entreprenørene, FoU-institusjoner og møteplasser har mindre betydning. For ENT A har relasjoner i fysisk nærhet i noe grad innvirkning på kunnskapsinhentning om VKSer. ENT B skaper enkelte relasjoner til aktører lokalisert i fysisk nærhet som utveksler kunnskap om VKSer. Tredje del tar for seg betydning av observasjon og sammenligning. Aktørene i case 1 og 2 nevner ikke disse faktorene selv. Som nevnt har jeg på bakgrunn av å være i miljøet opplevd at observasjon og sammenligning mellom samlokaliserte aktører. Dette har jeg ikke empirisk belegg for, men støttes av Maskell og Malmberg (2002).

Analysen bygger på geografisk og sosiologisk teori. En nærmere undersøkelse av geografisk teori synliggjør omfanget av aspekter knyttet til sosiale relasjoner. Oppgaven tar eksplisitt for seg sosiale relasjoner og bidrar til å utdype teorien. Tidligere har det ikke blitt skapt et skille mellom profesjonelle og personlige relasjoner og nettverk. Relasjonene er med på å skape grunnlag for nettverk som utveksler ulike typer kunnskap. Gjennom dette skillet blir geografisk teori mer eksplisitt med hensyn til forskjellen mellom profesjonell og personlig kunnskap. Oppgaven har også et bevisst og nyansert forhold til tillit. Tidligere geografisk teori fremhever tillit som en sentral faktor for samlokalisering og kunnskapsutveksling. Det skilles imidlertid ikke mellom ulike typer tillit. I denne oppgaven gjøres dette og er med på å øke forståelsen av ulike typer økonomisk aktivitet og dens lokaliseringsmønster. Ulike typer økonomisk aktivitet er avhengig av forskjellige typer tillit, og har derfor et ulikt lokaliseringsmønster.

Tidligere geografisk teori har i svært liten grad skilt mellom ulike nivåer av geografisk nærhet. Gjennom dette studiet skilles det mellom geografisk nærhet på mesonivå og mikronivå. Analysen fungerer derfor som et supplement til tidligere økonomisk geografisk teori.

Opgavens fokus mot både sosiale relasjoner og geografisk nærhet, har også vært med på å utvide sosiologisk teori. Skillet i analysen mellom face-to-face og indirekte formidling av informasjon utdyper forståelsen av nettverksteori. Teorien har tidligere påpekt at tette sosiale relasjoner bidrar til overføring av taus kunnskap mellom aktørene. Det tas imidlertid ikke hensyn til hvorvidt taus kunnskap kan fanges opp via en tredjeperson. Ved å knytte dette til geografisk teori kan perspektivet utvides. Denne teorien viser at face-to-face kontakt gjør aktørene i stand til å fange opp taus kunnskap forbundet med de kontekstuelle forholdene, kroppsspråk og andre fysisk synlige faktorer. Uten fysisk nærhet vil ikke denne delen av den taus

kunnskapen fanges opp. Andre elementer ved taus kunnskap, som er uavhengige av fysisk nærhet, kan dermed fanges opp. Med utgangspunkt i dette kan det skilles mellom typer taus kunnskap, fysisk taus kunnskap og indirekte taus kunnskap.

## 6 Konklusjon

I det følgende redegjøres det for hovedfunnene i oppgaven. Det teoretiske grunnlaget diskuteres og enkelte mangler og utdypninger blir kommentert. Deretter vurderes noen aspekter ved analysestrategien. Avslutningsvis reflekteres det rundt oppgavens resultater i retning av videre forskning.

### 6.1 Hovedfunn

Rollen venturekapital har for innovasjon er et felt som frem til i dag har fanget begrenset interesse innen samfunnsvitenskapen. Oppgaven beskriver koblingen av venturekapitalselskaper og entreprenører i Osloregionen. Utgangspunktet for analysen er å avdekke hvordan aktørene oppnår kontakt. Dette danner grunnlaget for å drøfte betydningen av to aspekter – sosiale relasjoner og geografisk nærhet.

Empirien som ligger til grunn for studiet beskriver koblingen av aktørene på venturekapitalmarkedet. Bruken av nettverk, syndikering og FoU-institusjoner er koblingsformene som forekommer hyppigst. Det at VKSene oppsøker entreprenører er vanlig, men noe mindre enn de andre kontaktformene. FoU-institusjoner tillegges mindre vekt av informantene i case 1 og 2. Syndikering er vanlig, men er forbundet med indirekte kontakt mellom aktørene, og faller litt på siden av problemstillingen. Det er minst vanlig at VKSene oppsøker entreprenørene.

Det første aspektet som analyseres er sosiale relasjoner. Dette bygger på beskrivelsen av hvordan aktørene oppnår kontakt og er et viktig element for koblingen. For VKSene er tette profesjonelle relasjoner og nettverk betydningsfullt for å oppnå kontakt med entreprenører. Personlige relasjoner til tidligere entreprenører og andre VKSer spiller en vesentlig rolle for entreprenørkontakten. Relasjonene er karakterisert ved identifikasjonsbasert tillit og gir tilgang til taus kunnskap. Informantene i case 1 og 2 mener dette er avgjørende for

investeringer. Personlige relasjoner til nære venner og familie har imidlertid mindre å si. Hvorvidt kontakten med entreprenørene blir opprettet face-to-face eller indirekte har liten betydning i søkeprosessen. Tillit, sosiale relasjoner og taus kunnskap er ikke en avgjørende faktor i denne fasen. Det viktigste er å samle mest mulig informasjon om potensielle entreprenører. VKSene benytter både tette og løse relasjoner i søkeprosessen (Uzzi 1997).

Tette sosiale relasjoner og face-to-face nærhet er viktigere i prosessen tilknyttet kvalitetssikring. I denne perioden er taus kunnskap helt avgjørende for aktørene slik at de kan avdekke om de er pålitelige. Spesielt kunnskapsbasert tillit er viktig i denne fasen. Det fremkommer at tette personlige relasjoner og identitetsbasert tillit er viktig fordi aktørene må ha en felles "virkelighetsoppfattelse".

Tette profesjonelle relasjoner og nettverk har en begrenset betydning for at entreprenørene i case 1 kommer i kontakt med VKSer. Det er ikke viktig når entreprenørene søker etter venturekapital for første gang. Da er de nye i bransjen og har få profesjonelle relasjoner (Greve 1995 i Huggins 2000). Etter hvert som bedriftene har vært etablert en stund blir profesjonelle relasjoner viktigere for å oppnå kontakt med selskaper. Senere i søkeprosessen er indirekte profesjonelle relasjoner betydningsfullt for ENT A. Det fremheves at løsere relasjoner gir tilgang til mindre informasjon (Uzzi 1997). For å komme i kontakt med VKSer benytter ingen av entreprenørene personlige relasjoner. Begge skiller klart mellom personlige og profesjonelle relasjoner.

Senere i prosessen tilknyttet kvalitetssikring er tette profesjonelle face-to-face relasjoner svært viktig for ENT A. Dette er for å opparbeide tillit til og taus kunnskap (Granovetter 1985, Uzzi 1997). ENT B har ikke utviklet profesjonelle relasjoner til VKSene.

Formelle og uformelle møteplasser er i hovedsak forbundet med søkeprosessen. VKS A og B mener at disse stedene er med på å skape relasjoner til entreprenører. Entreprenørene i case 1 er imidlertid uenig i dette, og mener deltakelse ikke resulterer i videre oppfølging. Informantene har også en sprikende oppfatning av hvorvidt det utveksles informasjon på disse stedene. Uformelle møteplasser der aktørene ikke tidligere har relasjoner, spiller liten rolle for informasjonsspredning eller relasjonsbygging. Uformelle møteplasser der aktørene har relasjoner fra før er i motsetning viktige for kunnskapsutveksling og kontakt mellom entreprenør/VKS. Dette støttes av Uzzi (1997)'s studier.

Andre aspekt som analyseres er geografisk nærhet. Bylokalisering er betydningsfullt når VKSenes ønsker å ta kontakt med entreprenører.

Spesielt viktig er nærhet til VKSer, nettverk og kunnskapsintensive miljøer (Castells 2000). Nærheten til entreprenøren, møteplasser og FoU-institusjoner er mindre viktig. For entreprenørene i case 1 betyr nærhet til sentrale aktører og institusjoner mindre. Likevel mener entreprenørene at storbylokalisering øker tilgangen til privat venturekapital, men reduserer tilgangen til offentlig venturekapital. Samlokalisering med andre aktører og institusjoner blir lite vektlagt.

Relasjoner, face-to-face kontakt og tilgang til taus kunnskap er en sentral faktor når VKSene oppretter kontakt med entreprenørene. Spesielt gjelder dette kvalitetssikringsprosessen. For ENT A er nærhet og relasjoner til aktører i storbyen viktig. Dette gir mulighet for å fange opp taus kunnskap (Storper 1997). Da ENT B fikk kontakt med et VKS hadde det kun relasjoner til et fåtall aktører i Osloregionen. Bedriften hadde i hovedsak forbindelser til aktører lokalisert andre steder i Norge. Til tross for den begrensede betydningen, kan effekten av relasjoner, face-to-face kontakt og observasjon være større enn aktørene selv er bevisst (Maskell og Malmberg 2001).

Lokalisering innenfor en intern by-klynge har varierende betydning for informantene i case 1. Kostnader i forbindelse med reising styrer i noen grad VKSenes lokalisering. Spesielt er dette forbundet med tiden det tar å reise fra en del av byen til en annen. Reisekostnader eller andre kostnader generelt tillegges liten vekt. Entreprenørens lokalisering innenfor byen er ikke påvirket av kostnadene tilknyttet kontakt med VKSer.

Relasjoner til aktører i umiddelbar nærhet er viktig for intern bylokalisering. Spesielt understreker VKSene betydningen av nærhet til andre VKSer og nettverk. Dette er den viktigste veien for å oppnå kontakt med entreprenører. For entreprenørene har relasjoner til VKSer i geografisk nærhet en viss betydning. Aktørene får tilgang til kunnskap om VKSene, men dette medfører imidlertid ikke umiddelbar kontakt med VKSene.

Informantene trekker ikke frem betydningen av observasjon og sammenligning. Faktorene kan imidlertid ha en betydning som aktørene er ubevisst (Maskell og Malmberg 2002).

## 6.2 Teoretisk grunnlag

I kapitel fire blir det redegjort for teoretiske begreper og tilnæringer som anvendes i analysen av sosiale relasjoner og geografisk nærhet. Med utgangspunkt i "embeddedness- perspektivet" argumenteres det

for at sosiale relasjoner er en sentral faktor for at VKS og entreprenør oppnår kontakt. Gjennom tette sosiale relasjoner opparbeides tillit som resulterer i utveksling av spesielt taus kunnskap. Videre argumenteres det for at denne kunnskapen er viktig i venturekapitalmarkedet fordi risikoen er høy. Geografisk nærhet fremheves i tillegg som en sentral faktor for koblingen av aktørene. Nærhet gjør aktørene i stand til å utvikle sosiale relasjoner, skape tillit og observere hverandre face-to-face. Dette gir tilgang til formell og kodet kunnskap.

”Embeddedness-perspektivet” er en egnet teori å anvende fordi den fokuserer på sosiale relasjoner. Tidligere teori viser at sosiale faktorer er viktige for aktører på venturekapitalmarkedet fordi de må bryte barrierer forbundet med asymmetrisk informasjon (Gompers og Lerner 1999).

Økonomisk geografisk teori er nyttig i studier av venturekapital. Martin (1989) og Mason og Harrison (1999) viser at VKSer og deres investeringer tenderer til å lokalisere seg i store byer. Aktørene i venturekapitalmarkedet er avhengig av lokalt forankret taus kunnskap for å opprette kontakt (Zook 2003).

Jeg mener imidlertid at teorien har enkelte svakheter tilknyttet dette studiet. Nettverksteorien er på en side uklar. Begrepet er ofte vidt definert og blir brukt ulikt av forskjellige teoretikere, men tildels inkonsekvent av samme forsker. Uzzi (1997) definerer på en side nettverk som et system basert på stabilitet og gjensidig avhengighet. På en annen side mener han at nettverk kan bestå av aktører som har løse forbindelser. Dette gjør begrepet uklart. Min løsning på problemet er å inkludere både tette relasjoner og løse forbindelser i definisjon av nettverksbegrepet.

Relasjonsbegrepet forstås forskjellig av ulike aktører. Det innebærer at løse forbindelser defineres som forankret i den sosiale konteksten av noen, mens andre kun avgrensner de til A-L markedsbaserte koblinger. Jeg skiller mellom tette koblinger som er forankret i den eksisterende sosiale konteksten, og løse forbindelser som er uavhengig av den. Denne avgrensningen var en forutsetning for å undersøke min problemstilling tilknyttet sosiale relasjoner.

Sosiologisk teori mangler et skille mellom formidling av informasjon via en tredjeperson og formidling gjennom face-to-face kontakt. Her har jeg laget et skille ved å knytte geografisk teori til sosiologisk teori. Storper og Venables (2002) mener at face-to-face kontakt gjør aktører i stand til å fange opp informasjon om kontekstuelle, ikke-tiltenkte og kroppslige uttrykk. Uten face-to-face kontakt mister aktørene tilgang

til disse delene av den tause kunnskapen. Dette skillet er viktig for å avdekke betydningen av ulike typer kunnskap og tillit.

Sosiologisk teori som er anvendt i analysen, bygger i hovedsak på amerikansk forskning. Studiene bygger på amerikansk empiri hvor relasjonsbegrepet har en ulik kulturell forståelse enn den norske. Et utbredt fenomen blant amerikanere er å omtale alle de en kjenner eller har forbindelser til, som nære venner. I Norge og Skandinavia benyttes dette begrepet ofte snevrere. Amerikansk forskning kan derfor by på vanskeligheter når den anvendes til å analysere norske forhold.

Geografiske teori som benyttes har også uklare momenter. Spesielt gjelder dette skillet mellom mesonivå og mikronivå. Jeg avgrenser derfor mellom betydningen av bylokalisering på den ene siden, og lokalisering i en intern by-klynge på den andre. Skillet har vært nødvendig i studiet for å kunne avdekke forskjellen mellom kunnskapstilgang på ulike nivå.

Økonomiske geografisk teori er lite konkret i forhold til ulike typer tillit. Klarhet om begrepet er viktig i studier av geografisk nærhet. Ulike økonomiske aktiviteter har varierende risiko og er i varierende grad avhengighet av tillit. Dette resulterer i en avhengighet av forskjellige typer taus kunnskap. Ulike former for tillit muliggjør derfor studier av økonomiske aktiviteter med forskjellig lokaliseringsmønster.

Tidligere innovasjonsteori i økonomisk geografi, har ikke vektlagt betydningen av finansielle institusjoner. Gjennom oppgaven utdypes forståelsen av innovasjonsprosessen og deler av den lærende økonomien.

Den generelle innovasjonsteorien har også enkelte svakheter forbundet spesielt med læringsbegrepet. Læring er en forutsetning for teorien og studier av den kunnskapsbaserte økonomien og innovasjon. Læringsbegrepet forblir ofte udefinert i mange studier - noe som medfører at betydningen geografisk nærhet har for læring vanskelig kan undersøkes på en presis måte. Forskning på læringsbegrepet i andre fagdisipliner kan inkluderes i denne teorien og gi ny verdifull kunnskap.

### 6.3 Refleksjoner over analysestrategien

Både i utformingen av intervjuguiden og i intervjusituasjonen har jeg vektlagt tillit og overføring av kunnskap mellom VKSer, entrepre-



nører og andre informasjonsformidlere. Tillit og kunnskapsoverføring er imidlertid dimensjoner som er vanskelig å avdekke fordi det kreves deltakende observasjon over lang tid. En hovedfagsoppgave har tidmessige og ressursmessige begrensninger som utelukker en slik metode.

Videre er det viktig å presisere at vurderingen av sosiale relasjoner og geografisk nærhet i hovedsak er basert på VKSer/entreprenørers egne vurderinger av disse forholdene. Begrepene kan derfor ikke uten videre betraktes som objektive standarder for VKSer og entreprenører generelt.

Analysestrategien i oppgaven har vært strukturert. Første del er kun beskrivende og presenterer de empiriske funnene. Analysen av sosiale relasjoner styres av en forenklet analyseramme. Det innebærer at enkelte momenter ved empirien ikke blir belyst av teorien. I siste del av analysen tar jeg likevel for meg flere momenter som faller på utsiden av analyserammen. Til tross for tilnærmingens forenklete fremstilling, blir hovedmomentene presentert på en oversiktlig måte.

Analysen av geografisk nærhet blir inndelt i henholdsvis mikro- og mesonivå. Dette er også en forenkling av virkeligheten og empirien. Det finnes glidende overganger mellom mesonivå og mikronivå.

Disse metodiske og analytiske begrensningene svekker likevel ikke intensjonen med studiet. Gjennom et bredt fokus, ved å stille overlappende spørsmål og bruke empiri fra NIBR-prosjektet, har jeg forsøkt å gi et helhetlig bilde av den rollen sosiale relasjoner og geografisk nærhet spiller for koblingen av VKSer og entreprenører.

## 6.4 Videre forskning

På bakgrunn av studiet er det interessant å trekke tråden videre til nye problemstillinger og forskningsprosjekter. Tilknyttet sosiale relasjoner og nettverk kan det være nyttig å gå dypere for å studere betydningen av aktører som viderefører informasjon. Hvilken rolle har en aktør for informasjonsoverføringen? I hvilken grad kan aktører fordreie informasjonen som overføres? Studier av disse faktorene vil kunne utdype forståelsen av nettverksbegrepet og informasjonsspredningen i den lærende økonomien.

Innenfor nettverksteori er møteplasser et lite studert felt (Wittel 2001). Denne oppgaven har konsentrert seg om fenomenet, men ikke gått dypt inn og undersøkt strukturene og mekanismene på møteplassene. Fruktbare problemstillinger til videre forskning kan være: Hvilke

sosiale relasjoner utvikles på disse stedene? Skapes det tillit mellom de deltakende aktørene? Er det spesielle typer personer som deltar på slike steder? Hvilken type informasjon utveksles på disse stedene? Disse aspektene kan være vanskelig å avdekke gjennom intervjuer. Deltakende observasjon kan være en mer anvendbar metode i denne sammenhengen. På den måten er forskeren en del av feltet og kan fange opp sentrale mekanismer på møteplassene.

Når det gjelder geografisk nærhet, vil studier som skiller mellom ulike geografiske nivå være interessant. Hvordan påvirker dette kunnskaps-overføringen mellom aktørene? I hvilken grad forekommer observasjon og sammenligning mellom aktører som er samlokalisert i en intern by-klynge? Også her bør valg av metode vurderes nøye. Deltakende observasjon kan være den nyttigste forskningsstrategien for å belyse disse aspektene.

## 6.5 Avsluttende kommentar

Denne oppgaven gir langt fra en uttømmende beskrivelse av venturekapitalmarkedet sett fra et samfunnsvitenskapelig perspektiv. En rekke problemstillinger er fortsatt ubeskrevet og interessante for videre forskning. Hvilken rolle spiller sosiale relasjoner og geografisk nærhet etter finansiering er gjennomført? Påvirker dette kunnskaps-overføringen mellom VKS og entreprenør? Hvilket bidrag gir VKSene tilknyttet inkrementelle innovasjoner og videreutvikling av produktene?

Det er liten tvil om at dette arbeidet bør støttes og vektlegges. Interessen for feltet er ikke avgrenset til academia. Venturekapital beskrives av enkelte som ”motoren bak vår økonomi” (Den Europeiske Venturekapital Foreningen 1993 i Mason og Harrison 1999, s. 168). Norsk økonomi er per i dag meget avhengig av petroleumssektoren. Dette gjør videreutvikling av næringslivet avgjørende. Her kan VKSene være en viktig bidragsyter gjennom viljen til å ta risiko, investering i bedrifter i etableringsfasen og overføring av kunnskap. VKSene er derfor viktige aktører i den lærende økonomien hvor ”kunnskap er den viktigste ressursen og læring den viktigste prosessen”(Lundvall 1992, s.1).

# Litteratur

## Bøker og artikler

- Aanderaa, I. (1994): Pasient og sykepleier: et gjensidig påvirkningsforhold. Gyldendal, Oslo.
- Amin, A. (2000): The Economic Base of Contemporary Cities, i Bridge, B og Watson, S. (eds.) A Companion to the Cities. Blackwell Publisher, Oxford.
- Asheim, B. T. (2001): Learning Regions as Development Coalitions. Partnership as Governance in European Welfare States? Concepts and Transformation. John Benjamins Publishing Company 6 (1), 73-101.
- Asheim, B.T. og Isaksen, A. (1997): Regionale innovasjonssystemer – en teoretisk diskusjon, i A. Isaksen et al. (eds.) Innovasjoner, næringspolitikk og regionalpolitikk, Høyskoleforlaget, Kristiansand.
- Asheim, B. T. og Isaksen, A. (2000): Localized Knowledge, Interactive Learning and Innovation: Between Regional Networks and Global Corporations, i Taylor, M. og Vatne, E. et al. (eds.) The Network Firm in a Global World, Ashgate Publishing Company.
- Asheim, B. T. og Isaksen, A. (2001): Regional innovation policy toward SMEs: Learning good practice from European instruments. STEP group, Oslo.
- Aslesen, H. W. og Langeland, O. (2003): The Oslo case. Under publisering.

- 
- Burt, R. S. og Knez, M. (1996): Trust and Third-Party Gossip, i R. M. Kramer og T. R. Tyler (eds.) Trust in organizations: Frontiers of Theory and Research, Sage Publications Inc., California.
- Bygrave, W. D. og Timmons, J. A. (1992): Venture Capital at the Crossroads, Library of Congress Cataloging-in-Publication Data, USA.
- Castells, M. (2000): The Rise of the Network Society. Blackwell Publishers Inc., 2. utgave, Oxford.
- Center for Economic and Business Research. (2001): Seed Capital in the Nordic Countries: Best Practice. Nordic Industrial fund, København.
- Cooke, P. et al. (2002): Innovation Advantages of Cities: From Knowledge to Equity in Five Basic Steps. European Planning Studies, Vol. 10, Nr. 2, 233-250.
- Cooke, P. (1998): Introduction. Origins of the Concept, i Braczyk, H. J., Cooke, P. og Heidenreich, H. et al. (eds.) Regional Innovation Systems, UCL Press.
- Cooper, A og Folta T. (2002): Entrepreneurship and Higt-technology Clusters, i Sexton, D. L. og Landström, H. (eds.) The Blackwell Handbook of Entrepreneurship. Blackwell Publishing, London.
- Creed, W. E. D og Miles, R. E. (1995): Trust in Organizations: A Conceptual Framework Linking Organizational Forms, Managerial Philosophies, and the Opportunity Costs of Controls, i Kramer, R. M. og Tyler, T. R. (eds.) Trust in Organizations. Sage Publications, London.
- Dicken, P. (1998): Global Shift. SAGA Publication Company, London.
- Dosi, G. (1985): The Natur of the Innovation Process, i Dosi, G. et al. (eds.) Technical Change and Economic Theory. Pinter Publisher, London.
- Dwyer, C. og Limb, M. (2001): Introduction: doing qualitative reseach in geography, i Limb, M. og Dwyer, C. (eds.) Qualitative Methodologies for Geographers. Oxford University Press, New York.

- Emirbayer, M. og Goodwin, J. (1994): Network Analysis, Culture, and the Problem of Agency. *American Journal of Sociology*, Vol. 99, nr. 6, 1411-1454.
- Evans, D. og Volery, T. (2001): Online business development service for entrepreneurs – an exploratory study. *Entrepreneurship & Regional Development*, 13, 333-350.
- European Venture Capital Assosiation. (2001): Annual Report Explains EVCA's mission, structure and organisation and reports on the year 2001 and the plan for 2002. Brüssel.
- Florida, R. L. og Kenny, M. (1986): Venture Capital, High Technology and Regional Development. *Regional Studies*, Vol. 22.1, 33-48.
- Giddens, A. (1997): *Sociology – 3rd ed.* Polity Press, Cambridge.
- Gompers, P. A. og Lerner, J. (1999): *The Venture Capital Cycle.* The MIT Press, London.
- Granovetter, M. (1973): The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, Vol. 78, Nr. 6, 1360-1380.
- Granovetter, M. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, Vol. 91, Nr. 3, 481-510.
- Gulbrandsen, T. (2000): Om tillit. *Sosiologi i dag*, Vol. 30, Nr. 4, 67-95.
- Hisrich, R. D og Peters, M. P. (1998): *Entrepreneurship.* Irwin/McGraw-Hill, Boston.
- Huggins, R. (2000): The success and failure of policy-implanted inter-firm network initiatives: motivations, processes and structure. *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 12, 111-135.
- Ingenjörsvetenskapsakademien og CONNECT Sverige. (1999): *Finansieringsmuligheter för tillväxtföretag. Några råd på vägen.* Stockholm.
- Jacobsen, T. (2000): *Corporate Venture Capital Theory and Practice a Literature Review.* Diplomoppgave i industriell økonomi og

---

administrasjon, Institutt for Industriell økonomi og teknologiledelse, Norges Teknisk Naturvitenskapelig Universitet (NTNU).

- Jenssen, J. I og Koenig H. F. (2002): The Effect of Social Networks om Resource Access and Business Start-ups. *European Planning Studies*, Vol. 10, Nr. 8, 1039-1046.
- Johannisson, B. (2002): Networkning and Entrepreneurial Growth, i D. L. Sexton og H. Landström. *Handbook of Entrepreneurship*. Blackwell Publishing. Oxford.
- Krugman, P. (2000): Where in the World is the “New Economic Geography”?, i G. L. Clark et al. (eds.) *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press. Oxford.
- Kvale, S. (2001): *Det kvalitative forskningsintervjuet*. Gyldendal Akademisk, Oslo.
- Langeland, O. (2001): *Prosjektbeskrivelse: Storbyen som arena for kunnskapsrik kapital*. (Upublisert).
- Langeland, O. (2003a): Storbyen som innovasjonssentra. *Horisont*, nr. 2, 98-106.
- Langeland, O. (2003b): Hvorfor innovasjon og kapital hopper seg opp i storbyene. *Regionale Trender*, nr. 1, 9-13.
- Langeland, O. og Orderud G. (2003): *The Venture Capital Innovation Model: Urban and High-tech?* Artikkel presentert på konferansen “Reinventing Regions in a Global Economy”, Regional Studies Association International Conference.
- Lever, W. (2001): The knowledge base and the competitive city, i I. Begg (eds.) *Urban Competitiveness. Policies for dynamic cities*, The Policy Press, London.
- Lewicki, R. J. og Bunker, B. B (1996): *Developing and Maintaining Trust in Work Relationships*, i R. M. Kramer og T. R. Tyler (eds.) *Trust in organizations: Frontiers of Theory and Research*, Sage Publications Inc., California.

- Lundvall, B. Å. (1992): Introduction, i B. Å. Lundvall et al. (eds.) National System of Innovation. Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning. Pinter Publishers, London.
- Lundvall, B. Å. (1994): The Learning Economy – Challenges to Economic Theory and Policy, i Paper presented at the EAEPE-Conference in Copenhagen 27-29 Oktober 1994. Aalborg University and OECD.
- Marshall, A. (1919): Marketing Influences on industrial Localization et al. (eds.) Industry og Trade. Macmillian.
- Martin, R. (1989): The Growth and Geographical Anatomy of Venture Capitalism in the United Kingdom. Regional Studies, Vol. 23.5, 389-403.
- Martin, R. og Sundley, P. (2001): Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea? University of Cambridge, Cambridge.
- Maskell, P. og Malmberg, A. (1999): Localized learning and industrial competitiveness. Cambridge Journal of Economics, 23, 167-185.
- Maskell, P. og Malmberg, A. (2002): The elusive concept of localization economies: towards a knowledge-based theory of spatial clustering. Environment and Planning A, Vol. 34, 429-449.
- Mason, C. M. og Harrison, R. T. (1999): Financial Entrepreneurship: Venture Capital and Regional Development, i R. Martin et al. (eds.) Money and the Space Economy, John Wiley & Sons, West Sussex.
- Matson, E. (2000): Instrument for venturefinansiering. En rapport fra forskningsprosjektet "Finansielle instrumenter for bedriftsetablering og -utvikling". Norges Teknisk Naturvitenskapelig Universitet, Trondheim.
- Mønsted, M. (1995): Processes and structures of network: reflections on methodology. Entrepreneurship & Development, nr. 7, 193-213.
- OECD, (2000a): Science, Technology and Industry Outlook. Paris.

- 
- OECD, (2000b): *A New Economy? The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth*. Paris.
- OECD, (2002): *OECD Science, Technology and Industry Outlook*. Paris.
- Ohmae, K. (2001): *How to Invite Prosperity from the Global Economy Into a Region*, i A. J. Scott (eds.) *Global city-regions : trends, theory, policy*, Oxford University Press, Oxford.
- Porter, M. (1996): *The Competitive Advantages of Nations*, New York: Free Press, New York.
- Porter, M. E. (1998): *Clusters and The New Economic of Competition*. *Harvard Business Review*. Harvard University, Graduate School of Business Administration, 77-90.
- Porter, M. E. (2000): *Location, Clusters, and Company Strategy*, i G. L. Clark et al. (eds.) *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press, Oxford.
- Powel, W. W. og Smith-Doerr, L. (1994): *Networks and Economic Life*, i N. J. Smelser & R. Swedberg et al. (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, West Sussex.
- Reitan, B. og Sørheim, R (1998): *Private investorers betydning for utvikling av ikke-børsnoterte selskaper. Beskrivelse av den internasjonale kunnskapsfronten*. Institutt for Industriell økonomi og teknologi ledelse og Ernest and Young. Trondheim.
- Reve, T og Jakobsen, E. W. (2001): *Et verdiskapende Norge*. Universitetsforlaget, Oslo.
- Sassen, S. (1999): *Cities in a World Economy*. Pine Forge Press, California.
- Sharpiro, D. et al. (1992): *Business on a handshake*. *Negotiation journal*, Vol. 8, Nr. 4, 365-377.
- Schumpeter, J. A. (1978): *Can Capitalism Survive?* Harper & Row Publisher, New York.



- Sorenson, O. og Stuart, T. E. (2001): Syndication Network and the Spatial Distribution of Venture Capital Investments. *American Journal of Sociology*, Vol. 106, No. 6. 1546-88.
- Spilling, O. R. (1998): T. Entreprenørskap på Norsk. Fagbokforlaget, Bergen.
- Stake, R. E. (2000): The Case Study Method in Social Inquiry, i Gomm R. et al. (eds.) *Case Study Method*. SAGE Publication Ltd, London.
- Storper, M. og Venables, A. J. (2002): Buzz: The Economic Force of the City. Paper to be presented at the DRUID Summer Conference on "Industrial Dynamics of the New and Old Economy – who is embracing whom?", København.
- Storper, M. (1997): *The Regional World*. The Guildford Press, New York.
- Sørheim, R. og Landström, H. (2001): Informal investors – A categorization, with policy implications. *Entrepreneurship & Regional Development*, 13, 351-370.
- Thagaard, T. (1998): Systematikk og innlevelse. En innføring i kvalitativ metode. Fagbokforlaget, Bergen.
- Thrift, N. (1994): On the Social and Cultural Determinants of International Financial Centres: the Case of City of London, i Corbridge, S. et al. (eds.) *Money, power and space*. Blackwell Publishers, Oxford.
- Tickel, A. (2000): Finance and Localities, i C. L. Gorden et al. (eds.) *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, New York.
- Tyler, T. R. og Kramer, R. M. (1996): Whither Trust?, i R. M. Kramer og T. R. Tyler (eds.) *Trust in organizations: Frontiers of Theory and Research*, Sage Publications Inc., California.
- Uzzi, B. (1997): Social Structur and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 42, 35-67.

- Uzzi, B. (1999): Embeddedness in the making of financial capital: How social relations and networks benefit firms seeking finance. *American Sociological Review*, Vol. 64, 481-505.
- Valley, K. L et al. (1995): Friends, Lovers, Colleagues, Strangers: The Effects of Relationships on the Process and Outcome of Dyadic Negotiations, i R. J. Bien et al. (eds.) *Research on negotiation in organizations*. Volum 5, Jai Press Inc., Greenwich, Connecticut.
- Williamson, O. E. (1981): The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. *American Journal of Sociology*, Vol. 87, nr. 3, 548-577.
- Wittel, A. (2001): Toward a Network Sociality. *Theory, Culture & Society*, Vol. 18, 51-76.
- Yin, R. K. (1994): *Case Study Research. Design and Methods*. Sage Publications, California.
- Zook, M. A. (2003): *The Knowledge Brokers: Venture Capitalist, Tacit Knowledge and Regional Development*, University of Kentucky, Lexington.

### **Internett**

- Ferd Venture. 2002. *Ferd Venture Portefølje*.  
<http://www.ferd.no/ferd/show.do?implId=19:55>
- Four Seasons Venture. 2002. *Portfolio*.  
<http://www.fsv.no/pages/portfolio.htm>
- Kistefoss Venturek. 2002. *Portfolio*.  
<http://www.kistefos.no/show.asp?c1=2&c2=2&id=228>
- Mallin. 2002. *Porteføljebedrifter*. <http://www.mallin.no/>
- Norsk Vekst. 2002. *Porteføljeoversikt*.  
[http://www.norskvekst.no/dt\\_all\\_at\\_once\\_nv.asp?gid=82&g2=x  
&](http://www.norskvekst.no/dt_all_at_once_nv.asp?gid=82&g2=x&)
- Nortzone. 2002. *Portfolio*. <http://www.northzone.com/>

- SND Invest. 2002. Investeringer.  
<http://www.sndinvest.no/investeringer/investeringer.htm>
- SSB. 2002. *Kart over tettsteder*.  
<http://www.ssb.no/emner/01/01/20/tettstedkart/>
- SSB. 2002. Tettsteder. *Folkemengde og areal, etter kommune. 1. januar 2002*. <http://www.ssb.no/emner/02/01/10/befteft/tab-2002-09-03-01.html>
- Startfondet. 2002. *Portfolio*.  
<http://www.startfondet.no/enportfolio/artikkel.asp?id=1057>
- Teknoinvest. 2002. *Investments*.  
<http://www.teknoinvest.com/investments.phtml>
- Televenture. 2002. *Our Portfolio*.  
[http://www.telenorventure.no/presentation/tv\\_main.asp?m1=3&m2=31&left\\_template=portfolio\\_main&right\\_template=bullet\\_list&bullet\\_list\\_id=8](http://www.telenorventure.no/presentation/tv_main.asp?m1=3&m2=31&left_template=portfolio_main&right_template=bullet_list&bullet_list_id=8)
- Venturos Venture. 2002. *Our Portfolio*. <http://www.venturos.no/>

### **Informanter og dato for intervju**

#### Informanter, case 1

- Ingar Østby, Northzone Venture, 26.09.02
- Håvard Stenberg, Teknoinvest Management, 26.09.02
- Jon S. von Tetzchner, Opera Software, 09.10.02
- Peter Molthe, Silence International, 15.10.02

#### Informanter, case 2

- Erik Fausa Olsen, Ferd Venture, 29.05.02
- Birger Nergaard, Four Seasons Venture, 26.04.02
- Ditlef de Vibe, Kistefos Venture Capital, 15.05.02
- Per Just Skaret, Mallin Venture, 15.05.02
- Lars Grinde, Norsk vekst forvaltning, 26.04.02
- Tellef Thorleifsson, Northzone Venture, 19.04.02

Bjørn Løvlie, SND Invest, 11.04.02

Thomas Støkken, Startfondet, 21.03.02

Bjørn Bjorå, Teknoinvest Management, 22.04.02

Erik Berger, Televenture Management, 26.04.02

Oddvar Aaserud, Venturos Venture, 08.05.02

# Vedlegg 1

## Intervjuguide til gründerne

### **A. Generelle bakgrunnsspørsmål**

1. Navnet på bedriften?
2. Navn og posisjon til kontaktperson?
3. Hvor gammel er bedriften?
4. Hvor mange ansatte har dere?
5. Hvilke og hvor mange investorer har dere?
6. Innen hvilken bransje/næring opererer dere?
7. Hvor stor er endringen i antall ansatte og omsetningen siden bedriften startet?
8. Hvor er bedriften lokalisert?
9. Hvor er venture selskapene som har investert i bedriften lokalisert?

### **B. Investerings spørsmål**

1. Hvordan er tilgangen på venture kapital som har nødvendig bransjekunnskap, forståelse for produktet, langsiktig horisont etc.?
2. Er det vanskelig å få tak i venture kapital?
3. Tar det lang tid å skaffe kapital?

## C. Koblingsspørsmål

### I Innledning

1. Hvordan oppnår dere kontakt med de passende venture selskapene?
2. Hvordan fikk venture selskapet høre om nettopp deres ide?
3. Hvorfor velger dere nettopp et bestemt venture selskap og ikke et annet?
4. Hvorfor valgte dere eventuelt bort et venture selskap?
5. Var dere i kontakt med venture selskaper som ikke ønsket å investere i deres ide? Hva tror dere var årsaken til det?

### II Hoveddel

Benytter bedriften sa av noen av følgende arenaer for å skaffe venture kapital? (les opp hver arena med eventuelle eksempler)

- formelle møteplasser (Gründerdagen, Connect, First Tuesday, Venture Cup, Venture Lab, Update...)
- uformelle møteplasser (restauranter, puber, kafeer, konferanser.....)
- virtuelle møteplasser (internettsider, brev....)
- nettverk
- universiteter/høyskoler/forskningsinstitusjoner
- aviser og magasiner
- evt. andre

Svar ja eller nei....

#### a) Allerede etablert nettverk

1. Hvilke aktører består nettverket deres av? Hvilke aktører er viktigst for å få tilgang på kapital?
2. Hvilket forhold har dere til aktørene i nettverket deres? Hvem har dere nære forbindelser med? Hvilke løse forbindelser har dere? Nyansen i nettverket...
3. Hvor viktig er tillit mellom aktørene i nettverket deres?
4. Hvor går skillet mellom vennskap og forretningsforbindelser for å skaffe seg kapital?

5. Hvilken rolle spiller nære venner og familie for å skaffe denne kapitalen? Er nære venner viktigere i entreprenørskapsfasen? Er situasjonen annerledes i den fasen dere er inne i nå?

6. Hvordan organisert/formalisert/strukturert er nettverket?

**b) Opprettelsen av nye nettverk**

1. Hadde dere et allerede etablert nettverk da dere startet opp? Hvis ikke hva gjorde dere for å skape slike koblinger?

2. Dere har nå vært etablert en stund. Hva gjør dere eventuelt for å utvide nettverket deres? Hvilke aktører tar dere kontakt med?

**c) Formelle møteplasser**

1. Hvilke møteplasser har dere oppsøkt?

2. Hvorfor oppsøker dere eventuelt slike møteplasser?

- treffe de riktige aktørene. Hvem?
- vise seg frem i markedet?
- lære nye ting

3. Hvor viktig er slike møteplasser for tilgangen på kapital?

4. Hvordan er møteplassen organisert? Er det formalisert? Hvordan virker nettverket konkret, i praksis?

5. Hva foretar gjør dere på disse møteplassene? Er dere aktive nettverksbyggere?.....

**d) Uformelle møteplasser**

1. Hvilke uformelle steder har dere oppsøkt?

2. Hvorfor oppsøker dere eventuelt slike steder?

- kontakt med de rette menneskene, hvem?
- vise seg frem i markedet?

3. Hvor nært er dere knyttet disse aktørene? Hvilken rolle spiller tillit her?

4. Har dere fått napp på uformelle plasser, for eksempel en bar?

5. Hva er fordelene/ulempene med formelle vs. uformelle møteplasser?

**f) Virtuelle møteplasser**

1. Oppsøker dere venture selskapers hjemmesider og sender forretningsplanen dere på mail? Har dere eventuelt fått napp på denne måten?

2. Har dere oppsøkt møteplasser på internett hvor dere har kommet i kontakt med et venture selskap som i senere faser har gitt dere kapital? Som for eksempel Oslo Teknopol.

3. Hvor formalisert/organisert er disse møteplassene?

4. Har dere sendt deres forretningsplan per brev? Hvis ja har dette gitt bedre resultater enn å sende de via mail?

**g) Universiteter/høyskoler/forskningsinstitusjoner/  
kunnskapsintensive miljøer**

1. I hvilken grad benytter bedriften seg av FoU miljøer for øke tilgangen på kapital?
2. Hvilke aktører tar dere kontakt med? Hvilke forskjeller finnes det mellom de ulike institusjonene?
3. Hvor formalisert/organisert er relasjonene mellom dere?
4. Dere kommer fra FoU miljøer selv. Hvilken rolle spiller det for tilgangen på kapital?
5. Hvilken rolle spiller FoU miljøene generelt for tilgangen på kapital?

**h) Massemediene**

1. Bruker dere massemedier for å skaffe dere informasjon om investorer? På hvilken måte?
2. Har dere tatt kontakt med investorer grunnet omtale i massemediene? Hvis ja, hvorfor?
3. Oppsøker dere møteplasser det omtales i massemediene?
4. Hvor godt fungerer massemediene som en aktør i formidlingen av viktig informasjon vedrørende investortilgang?

**i) Hvilke andre forhold er viktige for tilgangen på venture kapital?**

1. Har dere ideer om hva som kunne forenklet tilgangen på kapital?
2. Hvilken betydning har svingninger i markedet for måten dere oppnår kontakt med venture selskapene?

**III Myndighetene**

1. Benytter deres bedrift seg av koblingsaktører opprettet av det offentlige?
2. Hvilken rolle bør det offentlige ha for tilgangen på risikovillig kapital?



## D. Geografisk spørsmål

### Del I

1. Hvor viktig er følgende faktorer for lokalisering (ingen betydning, noe betydning, stor betydning):
  - nærhet til kundene/marked
  - nærhet til investorene
  - samarbeid med andre bedrifter i regionen
  - tilgangen på kvalifisert arbeidskraft
  - tilgang på spesialiserte tjenester, teknologisk, juridisk
  - muligheten for fremtidig utvikling/ekspansasjon
  - nærheten til formelle møteplasser
  - nærheten til uformelle møteplasser
  - nærheten til universiteter/høgskoler/andre forskningsinstitusjoner
  - være i informasjonsintensive miljøer og raskt kunne hente inn informasjon
  - face-to-face kontakt med de man samarbeider med (nærhet og tillit)
2. Er det noen spesiell ulempe å være lokalisert der bedriften er nå?
3. Har bedriften vurdert å lokalisere seg andre steder? Eventuelt hvor og hvorfor.

### Del II

1. Hvilken rolle spiller storbylokalisering for tilgangen på venture kapital?
2. Hvilken rolle spiller lokalisering i Oslo for tilgangen på venture kapital? Nå skal vi ta for oss byen dere er lokalisert i (meso)... (spurte om sist)
3. Hvorfor er det så essensielt å være i byen for tilgangen på venture kapital?
  - nærheten til interessante miljøer
  - nærheten til FoU miljøer
  - nærheten til formelle møteplasser for en møter disse prosjektene
  - nærheten til uformelle arenaer en kommer i kontakt med prosjekter

- nærheten til andre VKS som tilbyr deg prosjekter de selv ikke vil ha eller å syndikere
  - nærheten til andre kompetente personer som kan bidra med nyttige prosjekter
  - nærheten til tidligere gründere som har prosjekter å komme med
4. Hvilken rolle spiller bydelslokaliseringen deres for tilgangen på venture kapital? Nå skal vi ta for oss bygget/ dere er lokalisert i og det "lille" området rundt dere (mikro)...
5. Hvorfor er det så essensielt å være lokalisert i denne delen av byen for tilgangen på venture kapital?
- ligger etablert i et interessant miljø
  - kort gå avstand til FoU miljøer
  - kort gåavstand til uformelle arenaer
  - kort gå avstand til formelle møteplasser
  - kort gå avstand til andre VKS som tilbyr deg gode prosjekter
  - kort gå avstand til venturekapitalselskaper som kan tilby kapital.

## Vedlegg 2

# Intervjuguide til venture selskapene

### **A. Generelt om selskapet**

1. Navn på selskapet?
2. Navn og posisjon til kontaktperson?
3. Når ble selskapet stiftet?
4. Hvordan vil du karakterisere selskapet?
5. Hvem investerer i selskapet/venturefondet?
6. Hvor stor er selskapets forvaltningskapital per 01.01.02?
7. Hvor stor del av selskapets kapital er investert per 01.01.02?
8. Hvor mange ansatte har selskapet?
9. Hvilke kvalifikasjoner har de investerings ansvarlige i selskapet?
10. Hvor mange porteføljeselskaper har dere?
11. Hvor er selskapet lokalisert?
12. Hvor foretar selskapet sine investeringer?
13. I hvilke bransjer foretar selskapet sine investeringer?
14. I hvilke type bedrifter/utviklingsfase investerer selskapet?

### **B. Investeringsspørsmål**

1. Hvordan er tilgangen på gode/interessante prosjekter?
2. Hvor omfattende er prosessen i tilknytning til en venture investering?

---

## C. Koblingsspørsmål

### I Innledning

1. Hvordan oppnår dere kontakt med entreprenørene?
2. Hvordan får gründere høre om nettopp deres venture selskap?
3. Hvilke kriteriet legger dere vekt på når dere foreta en investering?
4. Har det vært tilfeller hvor selskapet ønsker å investere og gründeren har sagt nei? Eventuelt hvorfor?
5. Hva er de viktigste årsakene til at dere ikke investerer i et prosjekt?

### II Hoveddel

Benytter selskapet seg av noen av følgende arenaene for å få tilgang på gode prosjekter? (les opp hver arena med eventuelle eksempler)

- Formelle møteplasser (Gründerdage, Connect, First Tuesday, Venture Cup, Venture Lab, Update....)
- Uformelle møteplasser (kafeer, puber, utesteder, restauranter, konferanser....)
- Virtuelle møteplasser (internett, brev..)
- Nettverk
- FoU-miljøer
- Massemedier (aviser, magasiner, radio, tv...)
- Evt. andre steder for å få tilgang på gode ideer.....

#### a) Allerede etablert nettverk

1. Hvilke aktører består nettverket deres av? Hvilke aktører er viktigst for å få tilgang på gode prosjekter?
2. Hvilket forhold har dere til aktørene i nettverket deres? Hvilke nære forbindelser har dere? Hvilke løse forbindelser har dere?
3. Hvor viktig er tillit mellom aktørene i nettverket deres?
4. Hva betyr nære venner og familie for tilgangen på gode prosjekter? Hvor går skillet mellom vennskap og forretningsforbindelser?
5. Hvor institusjonalisert/organisert/strukturert/formalisert er nettverket?

**b) Opprettelsen av nye nettverk**

1. Var dere en del av et nettverk da dere startet opp? Hvis ikke hvordan ble eventuelt nettverket etablert? Hvilke aktører tok dere kontakt med?
2. Nå har der vært i drift lenge. Hvis dere eventuelt utvider nettverket deres. Hvordan foregår det eventuelt? Hvilke aktører tar dere kontakt med?

**c) Formelle møteplasser**

1. Hvilke møteplasser har dere oppsøkt?
2. Hvorfor oppsøker dere eventuelt slike møteplasser?
  - Treffe viktige aktører, hvem?
  - Vise seg fram i markedet...
  - Annet
3. Hvor formalisert/organisert er disse møteplassene?
4. Får dere nyttig informasjon fra gründerne eller driver de kun reklame for seg selv?
5. Hvor viktig er slike møteplasser for tilgangen på kapital?

**d) Uformelle møteplasser**

1. Hvilke uformelle møteplasser har dere oppsøkt?
2. Hvorfor oppsøker dere eventuelt slike møteplasser?
  - Kontakt med viktige aktører, hvem?
  - Annet
3. Hvor nært er dere knyttet til disse aktørene? Hvilken rolle spiller tillit her?
4. Hva er fordelene/ulempene med formelle vs. uformelle møteplasser?
5. Hvor viktig er uformelle møteplasser for tilgangen på kapital? Har dere investert i prosjekter som dere har hørt om via disse møteplassene?

**e) Virtuelle møteplasser**

1. Får dere fått tilsendt forretningsplaner fra gründere over internett, og senere fulgt opp disse prosjektene? Hvor stor er tilstrømmingen av slike forretningsplaner? Hvor viktig er dette for eventuell investering?

2. Er sannsynligheten for investering større dersom forretningsplanen sendes via brev fremfor over internett?
3. Har dere oppsøkt møteplasser på internett? Hvilke? Har dere for eksempel benyttet dere av Oslo Teknopol?
4. Hvor formalisert/organisert er disse møteplassene?
5. Har tilstrømningen av forretningsplaner over internett og bruken av møteplasser forandret seg de siste årene?

**f) Universiteter/høyskoler/forskningsinstitusjoner/  
kunnskapsintensive miljøer**

1. Hvor mye/lite benytter selskapet seg av FoU-miljøene for å få tilgang på gode prosjekter?
2. Hvilke aktører tar dere kontakt med? Hvilke forskjeller finnes det mellom de ulike institusjonene?
3. Hvor formalisert/organisert er relasjonene mellom dere?
4. Hvilke rolle spiller disse stedene for tilgangen på gode prosjekter?

**g) Massemediene**

1. Har dere benyttet massemediene som en formidlingsaktør?
2. Har dere tatt kontakt med gründere som har blitt omtalt i massemediene? Hvis ja, hvorfor?
3. Oppsøker dere møteplasser det skrives om i massemediene?
4. Hvor godt fungerer massemediene som en aktør i formidlingen av viktig informasjon vedrørende dyktige gründere?

**i) Hvilke andre forhold er viktige for tilgangen på gode prosjekter?**

1. Har dere ideer om hva som kunne forenklet tilgangen på prosjekter?
2. Hvilken betydning har svingninger i markedet for måten dere oppnår kontakt med gründerne?

**III Myndighetene**

1. Benytter selskap seg av offentlige koblingsaktører, og eventuelt hvor godt fungerer de?
2. Hvilken rolle bør det offentlige spille som koblingsaktør?

## D. Geografiske spørsmål

1. Hvilken rolle spiller storbylokalisering for tilgangen på gode prosjekter?
2. Hvilken rolle spiller lokalisering i Oslo for tilgangen på gode prosjekter? Nå skal vi ta for oss byen dere er lokalisert i (meso)...
3. Hvorfor er det så essensielt å være i byen for tilgangen på gode prosjekter?
  - nærheten til interessante miljøer
  - nærheten til FoU miljøer
  - nærheten til formelle møteplasser for en møter disse prosjektene
  - nærheten til uformelle arenaer en kommer i kontakt med prosjekter
  - nærheten til andre VKS som tilbyr deg prosjekter de selv ikke vil ha eller å syndikere
  - nærheten til andre kompetente personer som kan bidra med nyttige prosjekter
  - nærheten til tidligere gründere som har prosjekter å komme med
4. Hvilken rolle spiller bydelslokaliseringen deres for tilgangen på gode prosjekter? Nå skal vi ta for oss bygget/ dere er lokalisert i og det "lille" området rundt dere (mikro)...
5. Hvorfor er det så essensielt å være lokalisert i denne delen av byen for tilgangen på gode prosjekter?
  - ligger etablert i et interessant miljø
  - kort gå avstand til FoU miljøer
  - kort gåavstand til uformelle arenaer
  - kort gåavstand til formelle møteplasser
  - kort gåavstand til andre VKS som tilbyr deg gode prosjekter
  - kort gåavstand til andre tidligere gründere som kan tilby deg god prosjekter.

## Vedlegg 3

# Spørreguide til venturekapital-selskaper:

### Kjennetegn ved selskapet, type selskap og eierbase

#### 1. Hvordan vil du karakterisere selskapet?

1. Venturekapital-selskap
2. Investeringsselskap
3. Både investerings- og venturekapital-selskap
4. Kombinasjon konsultselskap/VC-selskap (jf The Big Five i Cambridge, KIBS+VC)
5. Annet

#### 2. Hvordan er selskapet organisert?

1. Aksjeselskap
2. Limited partnership
3. Annet

#### 3. Hvem investerer i selskapet/venturefondene og hvor store eierandeler har de respektive investorer?

(Kryss gjerne av flere steder).

- |                              |                 |
|------------------------------|-----------------|
| 1. Private investorer        | Eierandel.....% |
| 2. Forretningsbank           | Eierandel.....% |
| 3. Sparebank                 | Eierandel.....% |
| 4. Forsikringsselskap/P-fond | Eierandel.....% |
| 5. Annen finansinstitusjon   | Eierandel.....% |



- |   |                 |
|---|-----------------|
| 6. Venturefond                                    | Eierandel.....% |
| 7. Ikke-finansielt foretak                        | Eierandel.....% |
| 8. Andre, spesifiser<br>(konsultselskap, KIBS+VC) | Eierandel.....% |

**4. Hvor stor er selskapet forvaltningskapital per 01.01.2002?**

kr.....

**5. Hvor stor del av selskapets kapital er investert per 01.01.2002?**

1. Totalt (samlede investeringer - bokførte verdier, hvis mulig verdijustert portefølje): kr.....
2. Hvor mange porteføljebedrifter er selskapet involvert i (gjennomsnittlig beløp per investering).....
3. Bare investert i unoterte aksjer?

**6. Hva er investorenes viktigste motiver for å skyte inn kapital i selskapet?**

1. Økonomiske motiver?
2. Strategiske motiver?
3. Andre motiver

**7. Hvor mange ansatte (personer/årsverk) har selskapet per 01.01.2002?**

1. Investeringsansvarlige (personer/årsverk)
2. Back office

**8. Hvilke kvalifikasjoner har de investeringsansvarlige i selskapet? Andel med:**

1. Høyskole-/universitetsutdanning
2. Minst ett års erfaring fra kunnskapsbaserte bedrifter/høyt teknologiske virksomheter
3. Minst ett års erfaring fra finansinstitusjoner
4. Annet, spesifiser.....

---

## **Selskapets investeringsprofil (fokus på investeringer i kunnskapsbaserte bedrifter)**

### **9. I hvilke næringer/bransjer gjør selskapet sine investeringer? (liste opp bransjekoder)**

### **10. I hvilke type bedrifter investerer selskapet?**

1. Store
2. SMB
3. Småforetak
4. Bare små high-tech-bedrifter/kunnskapsbedrifter

### **11. I hvilke regioner/landsdeler/land investerer selskapet?**

1. Oslo/Akershus
2. Andre, spesifiser.....
3. Utlandet

### **12. Hvordan er tilgangen på gode/interessante prosjekter?**

1. Antall søknader mottatt siste 3 år
2. Antall søknader innvilget siste 3 år
3. Gode/dårlige år (1999,2000/2001)

### **13. Hvor lang tid tar det fra første kontakt til investering? (prosess i flere faser)**

1. Søke etter investeringsmuligheter/respondere på forslag
2. Sortering/siling (screening) av forslag
3. Evaluering/vurdering av forslag (de som går videre)
4. Investering

### **14. Hvordan opprettes kontakten mellom ventureselskapet og entreprenør/prosjekt/bedrift?**

1. Entreprenør/prosjekt tar kontakt:
  - skriftlig/muntlig per telefon
  - via andre kontakter, banker, konsulenter, andre ventureselskaper, etc

2. Selskapet markedsfører seg/søker aktivt etter gode prosjekter:
  - bruker nettverk, kontaktpersoner etc
  -

**15. I hvilke faser går selskapet inn i bedriftene med kapital eller tar eierposisjoner?**

1. Såkorn-/FOU-fase
2. Oppstartfase
3. Første vekstfase
4. Videre vekstfase
5. Moden fase

**16. Hvordan fordeler investeringene seg på bedrifter etter innovasjonsnivå (hvor high-tech eller kunnskapsintensive bedriftene er)?**

1. Høyt
2. Medium
3. Lavt

**17. Har selskapet spesiell kompetanse for investeringer i kunnskapsbaserte bedrifter?**

1. Ja..... (f.eks fordi de også er inne med konsulenttenester, KIBS+VC)
2. Nei.....

**18. Hva utgjør de viktigste motivene for investeringer i kunnskapsbaserte/high-tech bedrifter? Hva har selskapet kjernekompetanse på?**

1. Finansielle motiver (høy avkastning)
2. Industrielle motiver (tilgang til ny/forbedret teknologi)
3. Strategiske motiver (påvirke bedriftens utvikling)
4. Markedsmotiver (bedre markedstilgang)
5. Sysselsettingsmotiver (sikre arbeidsplasser)
6. Andre motiver, spesifiser.....

---

**19. Hva er de største problemene med investeringer i kunnskapsbaserte prosjekter/bedrifter?**

1. Høy risiko (potensiell høy avkastning)
2. Problem å få god nok informasjon om prosjektet/komplisert produkt
3. Lang tidshorisont på investeringene/lang tid før lønnsomhet
4. Annet

**Investeringskriterier****20. Investeringskriterier – hva er viktigst ved utvelgelse av prosjekter/porteføljebedrifter?**

1. Lønnsomhet/avkastning
2. Attraktivt produkt/det unike/gode markedsmuligheter
3. Teknologiens levedyktighet, mulighet for legal beskyttelse
4. Forventet konkurranse på området
5. Bedriftens ledelse, organisasjon m.m. – entreprenørens egenskaper/erfaringer, lederteamets sammensetning og dyktighet
6. Lokalisering/geografisk område
7. Selskapets erfaringer fra næring/bransje

**21. Viktigste grunner for å avvise prosjekter?**

1. Passer ikke med selskapets retningslinjer for investeringer
  - næring/bransje
  - geografisk område
  - ikke anbefalt
2. Ledelsen/entreprenør
  - relevant erfaring
  - balansert management team
  - entreprenør villig til å jobbe med venture-partnere
3. Produkt - ikke interessant nok
4. Marked – for små vekstmuligheter
5. Mangel på forretningsplan/finansielle opplysninger

**22. Hva er de vanskeligste spørsmål i forbindelse med forhandlinger og kontraktsinngåelse mellom selskap/investor og bedrift?**

1. 1. Pris på eierandeler
2. 2. Størrelse på investering
3. 3. Annet

**23. Hva gjør selskapet for å sikre sine investeringer?**

1. 1. Skaffe seg innsyn/innflytelse gjennom styrerepresentasjon
2. 2. Betingelse om medsalgsrett i aksjonæravtalen
3. 3. Regler om forkjøpsrett ved nye finansieringsrunder
4. 4. Regler mot utvanning
5. 5. Bruk av opsjoner til ledelse, nøkkelmedarbeidere
6. 6. Kriterier/regler om utbytte
7. 7. Lokaliseringsbetingelser
8. 8. Bindingstid
9. 9. Annet (return sheet, milepælinvesteringer)

**24. Hvor vanlig er det å samarbeider med andre venture-/investeringsselskaper i prosjekter (syndikering)?**

1. 1. Svært Vanlig
2. 2. Av og til
3. 3. Sjelden

Begrunnelse:

**25. Tar selskapet kontakt med universitets-/forskningsmiljøer ved utvelgelse av prosjekter?**

1. 1. Ja.....
2. 2. Nei.....

Begrunnelse:

**26. Hvor store eierandeler går selskapet inn med?**

1. < 10%
2. 10-20%
3. 20-30%

4. 30-50%
5. > 50%

**27. Hva er gjennomsnittlige lengde på selskapets investeringer i en porteføljebedrift?**

År.....

Begrunnelse for investeringshorisont:

**28. Hvilke exit-muligheter vurderes for avhendelse av porteføljebedrifter når selskapet går inn med kapital eller tar eierposisjoner.**

1. Forretningsmessig salg (trade sale)
2. Entreprenøren kjøpet tilbake (gjenkjøpsrett?, hvorfor?)
3. Salg til annet venture-selskap/investor
4. Børsintroduksjon

**29. Hvorfor er det så viktig å planlegge exit?**

1. 1. Flytte midler til mer profitable investeringer
2. 2. Mål på god/dårlig inntjening for investor

**30. Hvilke andre bidrag yter selskapet i tillegg til kapitaltilførsel? (smh med spørsmålet integrerte selskaper, KIBS+VC)**

1. Styrearbeid
2. Deltakelse i daglig ledelse
3. Økonomisk rådgivning
4. Finansiering
5. Markedsføring/markedsanalyse
6. Juridisk assistanse
7. Produktutvikling
8. Organisasjonsutvikling
9. Internasjonalisering
10. Annet, spesifiser.....
11. Ingen

### 31. Hvordan vurderes forholdet mellom prosjekttilgang og kapitaltilgang?

1. Tilgangen på kapital er større enn tilgangen på lønnsomme prosjekter
2. Tilgangen på lønnsomme prosjekter er større enn tilgangen på kapital
3. Rimelig forhold mellom prosjekttilgang og kapitaltilgang

### 32. Hvilke investeringer er mest lønnsomme og hvor kommer de største tapene?

1. 1. Næringer/bransjer
2. 2. Bedrifter/prosjekter
3. 3. Investeringsfaser
4. 4. Produkter
5. Annet

## Betydning av geografisk plassering/lokalisering

### 33. Hvor viktig er det for selskapet å være lokalisert i en storby (Oslo, Trondheim, Tromsø)? Storbyene som motor i næringsutvikling. Generell kommentar:

### 34. Hvilken betydning har følgende faktorer for lokalisering av selskapet?

|  | Ingen betydning          | Noe betydning            | Stor betydning           |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <u>Markedsforhold</u>  |                          |                          |                          |
| Nærhet til kundene/markedet/prosjektene                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Nærhet til investorer/eiere  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Samarbeid med andre selskaper i regionen                               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Tilgang på velkvalifisert arbeidskraft                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Mulighet for fremtidig utvikling/ekspansjon                            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <u>Institusjonelle forhold:</u>  |                          |                          |                          |
| Nærhet til universitet, høyskoler, forskningsinstitutter               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Tilgang på spesialiserte tjenester, teknologiske, juridiske            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Tilgang til  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <u>Sosiokulturelle forhold</u>   |                          |                          |                          |
| Være i et informasjonsintensivt miljø, rask informasjonsinnhenting     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Face-to-face kontakt, nærhet og tillit viktig ved sensitiv informasjon | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

**35. Er det noen spesielle ulemper ved å være lokalisert der selskapet er nå?**

**36. Har selskapet vurdert å flytte?**

### **Det offentliges rolle**

**37. Hvilken rolle kan/bør det offentlige spille for å sikre tilførsel av kompetent risikokapital til innovasjon og nyskaping?**

1. Bruk av skatteincentiver (gründerbeskatning, formuesskatten, skattelette ved investeringer i små vekstforetak, high-tech etc)
2. Bruk av offentlig kapital til såkornfond, offentlig/private investerings-/venturefond
3. Etablering av møteplasser, nettverk (særlig for private investorer, ”business angels”)
4. Andre ting