

BY- OG REGIONFORSKNINGSINSTITUTTET NIBR

Evaluering av Regionalt innovasjonsprogram for Oslo og Akershus (2014-19)

Knut Onsager, Marit Nygård, Geir Orderud og Henrik Wiig

OSLO METROPOLITAN UNIVERSITY
STORBYUNIVERSITETET



Knut Onsager
Marit Nygård
Geir Orderud
Henrik Wiig

Evaluering av Regionalt innovasjonsprogram for Oslo og Akershus (2014-19)

NIBR-rapport 2020:20

Andre lignende publikasjoner:

NIBR-rapport 2019:17

Viken og delregionene – samfunnsutvikling og bærekraft, utfordringer og muligheter

NIBR-rapport 2017:17

Innovasjonsmiljøer og politikk på Østlandet - fortrinn, utfordringer og noen muligheter for smart spesialisering

**Samarbeidsrapport
NIBR/AFI/HSN 2017**

Regional nettverksorganisering og innovasjon: En studie av fem næringsmiljøer på Østlandet

Tittel: Evaluering av Regionalt innovasjonsprogram for Oslo og Akershus (2014-19)

Forfatter: Knut Onsager, Marit Nygård, Geir Orderud og Henrik Wiig

NIBR-rapport: 2020:20

ISSN: 1502-9794
ISBN: 978-82-8309-319-3

Prosjektnummer: 201890

Prosjektnavn: Evaluering av RIP

Oppdragsgiver: Viken fylkeskommune og Oslo kommune

Prosjektleder: Knut Onsager

Referat: Rapporten er en evaluering av Regionalt innovasjonsprogram for Oslo og Akershus (RIP). Det konkluderes blant annet med at programmet i stor grad har vært vellykket, og spilt en viktig komplementær rolle i en større virkemiddelkontekst.

Sammendrag: Norsk og engelsk

Dato: Oktober 2020

Antall sider: 76 + vedlegg (42 s.)

Utgiver: By- og regionforskningsinstituttet NIBR
OsloMet - storbyuniversitetet
Postboks 4 St. Olavs plass
0130 OSLO

Telefon: (+47) 67 23 50 00
E-post: post-nibr@oslomet.no

Vår hjemmeside: <http://www.oslomet.no/nibr>

Org. nr. NO 997058925 MVA
© NIBR 2020

Forord

NIBR fikk i slutten i mai 2020 i oppdrag av Viken fylkeskommune å evaluere Regionalt innovasjonsprogram i Oslo og Akershus 2014-19 (RIP). Dette er rapporten fra arbeidet som har pågått juni-september 2020. Rapport med underlag er utarbeidet av prosjektleder Knut Onsager og medarbeiderne Marit Nygård, Geir Orderud og Henrik Wiig.

NIBR vil takke alle informanter for vilje og imøtekommenhet til å bruke litt tid til å besvare våre spørsmål og dele sine kunnskaper og erfaringer fra mange ulike typer prosjekter koplet til Regionalt Innovasjonsprogram i perioden 2014-19. Evaluator vil også takke for informasjon fra programsekretariat i Oslo kommune og Viken fylkeskommune samt representanter hos Innovasjon Norge og Norges Forskningsråd.

Berit Nordahl,
Forskningssjef

Oslo, oktober 2020

By- og regionforskningsinstituttet NIBR, OsloMet

Innhold

Forord	1
Sammendrag	6
1. Innledning	14
1.1 Bakgrunn og formål.....	15
1.2 Problemstillinger og føringer	15
2. Evalueringsperspektiv og opplegg	16
2.1. Programteori og -feltet	16
2.2. Programlogikk og evalueringskriterier.....	16
2.3. Konkret opplegg, metoder og data.....	18
3. Overordnede perspektiver	21
3.1. Teoretisk perspektiv på programfeltet.....	21
3.1.1. Regional innovasjon, fortrinn og handlingsmuligheter.....	21
3.1.2. Sentrale aktør- og systemperspektiver.....	22
3.2. Noen empiriske studier med relevans.....	24
4. Programmets mål, innsatsområder og organisering	28
4.1. Regional plan for innovasjon og nyskaping i Oslo og Akershus	28
4.2. Regionalt innovasjonsprogram (RIP)	31
4.2.1. Formål og innretning.....	31
4.2.2. Programadministrasjon og sekretariat.....	32
4.2.3. Utlysingsprosedyrer og kriterier.....	32
4.2.4. Finansiering, innvilgninger og medfinansiering	32
5. Oversiktsanalyse av alle prosjektene	37
5.1 Prosjektene mål.....	37
5.2 Finansiering og kilder	39
5.3 Målgruppene	39
5.4 Tiltaks- og aktivitetsfelt.....	40
5.5 Gjennomføring	41
5.7 Resultater og effekter.....	42
5.8 Gjennomføring og resultater påvirket av annet enn RIP?	49
5.9 Prosjektlederens vurdering av måloppnåelse	50
6 Et utvalg av RIP-støtta prosjekter innenfor de fem satsingsområdene	52
6.1 Klynge- og nettverksutvikling	52
6.2 Entreprenørskap og vekstbedrifter.....	52
6.3 Leverandørutvikling og tjenesteinnovasjon.....	53
6.4 Tidligfase-finansiering	53
6.5 Kommersialisering av forskning	54
7. Programmets merverdi, rolle og virkemåte	56
7.1 Addisjonalitet.....	56

7.2 Rolle og funksjon i virkemiddelapparatet	57
7.3 RIP-administrasjon og -sekretariat.....	59
7.4 Hva har fungert «bra» og «mindre bra» i følge brukerne?	59
8.Syntese og konklusjoner	62
8.1 Måloppnåelse, resultater og effekter.....	62
8.2 Addisjonalitet og levedyktighet.....	65
8.3 Rolle og funksjon i virkemiddelapparatet	66
8.4. Relevans	68
8.5 Vellykkethet – en samlet vurdering	69
8.6 Avsluttende kommentarer og anbefalinger	71
Referanser	75
VEDLEGG	77
Informantliste.....	77
Intervjuguide.....	78
Empirisk oversikt av næringsstrukturer og utvikling 2008-18 i Oslo, Akershus og Viken.	79
Underlagsnotat - et utvalg av RIP-støtta prosjekter (case)	82

Figurliste

Figur 1	Programlogikk og evalueringskriterier.....	17
Figur 2	Sentrale aktører og organisasjoner i regionalt økosystem for innovasjon og entreprenørskap.	23
Figur 3	Regional plan for innovasjon og nyskaping – en overordnet strategi og handlingsprogram der RIP-en er sentral og som rulleres hvert år.	28
Figur 4	Innstillinger og vedtak om RIP-midler prosentfordelt på ulike kilder.	33
Figur 5	Innvilgning i prosent av søknadsbeløp og totalbudsjett per år 2014-19.	34
Figur 6	Innvilgede beløp i kr. fordelt på de fem satsingsområdene 2014-19	35
Figur 7	Innvilgningene i prosent av totalbudsjett og søknadsbeløp for de ulike satsingsområdene	35
Figur 8	RIP-bevilgninger totalt og de fem satsingsområdene fordelt prosentvis på typer av prosjekteiere (søkere) (kilde: RIPS prosjektdatabase).	36
Figur 9	Støttebeløpet i kroner for hvert av programmets 237 prosjekter	36
Figur 10	Hva har vært prosjektets overordnede mål? (N=81)	37
Figur 11	I hvilken grad har prosjektets mål og tiltak hatt relevans for å møte følgende ulike samfunnsutfordringer? (N=81)	38
Figur 12	Finansiering av RIP-prosjektene fordelt på ulike finansieringskilder (andel av totalt prosjektbudsjett) (N=81)	39
Figur 13	Hvem var prosjektets primære målgruppe(r)?(N=81)	40
Figur 14	Hvilke tiltaks- og aktivitetsfelt har vært sentrale i prosjektet?(N=81)	41
Figur 15	«I hvilken grad har prosjektet blitt gjennomført i henhold til» (N=81).....	41
Figur 16	«I hvilken grad har prosjektet ført til:» (N=81)	42
Figur 17	«Har prosjektet bidratt til mer samarbeid om innovasjon mellom....» (survey, N=81)	44
Figur 18	«Har prosjektet bidratt til økt kunnskaps- og nettverksutvikling med relevans for entreprenørskap og innovasjon blant aktører i..» (survey, N=81)	44
Figur 19	«Har dere hatt noen strategier eller tiltak for å ta vare på, videreføre eller følge opp innsats og resultater fra prosjektet etter prosjektslutt?» (survey, n=81).....	45
Figur 20	«Mener du prosjektet vil ha noen langsiktige positive effekter etter prosjektslutt?» (survey, N=81)	46
Figur 21	«I hvilken grad har RIP-prosjektets mål og resultater også vært påvirket av andre offentlige eller private virkemidler og tiltak?» (survey, N=81)	49
Figur 22	«Hvordan vil du si måloppnåelsen i prosjektet har vært?» (N=81)	51
Figur 23	«Hva tror du ville skjedd dersom dere ikke hadde fått RIP-støtte til prosjektet?» (survey, n=81)	56
Figur 24	«Mener du RIPen har en viktig funksjon og rolle i regionen sammenlignet med andre virkemidler?» (survey, n=81).....	57
Figur 25	«Mener du et Regionalt innovasjonsprogram slik man har hatt i Oslo/Akershus i 2014-19 er av betydning for å styrke framtidrettet nyskaping og næringsutvikling på felt der regionen har spesielle fortrinn?» (survey, n=81)	58

Tabelliste

Tabell 1	Totalt budsjett, søknadsbeløp og innvilgede beløp (kilde; Prosjektdatabasen).....	34
Tabell 2	«Hvordan mener du RIP-administrasjonen har fungert?» (survey, n=78).....	59

Sammendrag

Knut Onsager, Marit Nygård, Geir Orderud og Henrik Wiig

Evaluering av Regionalt innovasjonsprogram for Oslo og Akershus (2014-19)

NIBR-rapport 2020:20

Denne rapporten er evaluering av Regionalt innovasjonsprogram for Oslo og Akershus (RIP) for perioden 2014-19. Programmet har vært Oslo kommunes og Akershus fylkeskommunes felles støtteordning for innovasjonsprosjekter. I perioden har 112 mill.kr. blitt fordelt til prosjekter som har skullet bidra til å løse sentrale næringspolitiske utfordringer i regionen slik de er nærmere omtalt i deres felles Regional plan for innovasjon og nyskaping i Oslo og Akershus fram mot 2025.

NIBR ble i mai 2020 tildelt oppgaven med å evaluere programmet på oppdrag for Viken fylkeskommune og Oslo kommune. Formålet har vært å gi Viken fylkeskommune og Oslo kommune et kunnskapsgrunnlag for å vurdere programmets måloppnåelse, resultater og effekter, addisjonalitet, relevans og rolle i virkemiddelapparatet, grad av vellykkethet, eventuell læringspunkter og endringsbehov å ta med seg videre framover. Implisitt var det av betydning å synliggjøre programmets betydning for utvikling klynger, innovasjonsmiljøer og økosystem for innovasjon og entreprenørskap i regionen.

Evalueringen har vært fulgt anerkjente evalueringskriterier og vært brukt flere metoder og datakilder. Sentralt har vært analyser av dokumenter, en spørreskjemaundersøkelse og caseanalyser, intervjuer av prosjektledere, programadministrasjon og virkemiddelaktører. Programmets egenskaper har gjort standard mål-effektevaluering bare basert på kvantitative indikatorer mindre relevant.

Måloppnåelse, resultater og effekter

Formålet med Regionalt innovasjonsprogram har vært å bidra til:

- A. Styrking av innovasjonssystemet i Oslo og Akershus
- B. Bedre den internasjonale konkurransekraften blant kunnskapsintensive bedrifter i regionen
- C. Økt innovasjon gjennom samhandling mellom næringsliv og kunnskapsmiljøer, og offentlige institusjoner (herunder kommuner) i regionen
- D. Tilrettelegging for etablering av arbeidsplasser i hovedstadsregionen

Programmet har fordelt midler til prosjekter som har skullet bidra til «å løse de viktigste næringspolitiske utfordringene i samsvar med innsatsområdene i Regional plan for innovasjon og nyskaping i Oslo og Akershus frem mot 2025». Disse har vært knyttet til:

1. Klynge- og nettverksutvikling: Styrke kompetanseoverføring og innovasjon innad og på tvers av klynger og næringsnettverk, samt styrke internasjonalisering i alle klynge- og nettverksinitiativ.
2. Entreprenørskap og vekstbedrifter: Styrke innsats for etablering av nye bedrifter med vekstmuligheter i et internasjonalt marked.
3. Leverandørutvikling og tjenesteinnovasjon: Å utvikle flere og bedre metoder og møteplasser mellom offentlige innkjøpere og leverandørmarkedet, fra behovsidentifisering, via utvikling og til kommersialisering av produkter og tjenester.
4. Tidligfase finansiering: Bedre tilgangen på risikovillig kapital for nye kunnskapsbedrifter i tidligfase.
5. Kommersialisering av forskningsresultater: Utvikle bedre nettverk mellom forskningsmiljøene og bedrifter og økt kommersialisering av forskningsresultater som resulterer i nye bedrifter.

Målgruppene for RIP har vært:

- 1) organiserte bedriftsnettverk, klynger og næringsforeninger,
- 2) innovasjonsmiljøer/selskaper og/eller forsknings- og utdannings-institusjoner, i samarbeid med bedrifter eller kommuner, og
- 3) kommuner og regionråd.

Evalueringen viser at det samlet er bevilget 112 millioner kroner til 238 prosjekter, 120 unike prosjektledere forankret til 81 søkerorganisasjoner (prosjekteiere). De fleste prosjektene har vært forankret til enten innovasjonsselskaper/miljøer (målgruppe 2) eller klynge- og nettverksorganisasjoner (målgruppe1). Det er ikke bevilget midler til tiltak bare i enkeltbedrifter som sådan, men mange gründere og enkeltbedrifter har naturlig deltatt i aktiviteter som har inngått i RIP-prosjektene.

RIP-prosjektene resultater og effekter kan samlet oppsummeres som følger for de fem innsatsområdene:

1. Klynge- og nettverksutvikling (33 mill.kr.). Prosjektstøtten har utløst og forsterket aktiviteter som har bidratt til utvikling av nye klynger, økt dynamikk og internasjonalisering i enkelte etablerte klynger, økt samhandling mellom klynger/kunnskapsmiljø om kompetanse og innovasjon, samt nye innovasjonsnettverk og -samarbeid mellom privat og offentlig sektor. RIP har hatt vesentlig betydning for styrket klynge- og nettverksutviklingen på felt regionen har hatt fortrinn og potensialer, slik som innen helse/velferdsteknologi og -sektor, livsvitenskap, læringsteknologi, fornybar energi og miljøteknologi, matvareemballasje, bærekraftigere byutvikling. Det er vært stor deltakelse av aktører i privat og offentlig sektor i aktiviteter knyttet til RIP-prosjektene på feltet, og prosjektene har bidratt til å styrke grunnlaget for framtidsrettet nyskaping og verdiskaping på felt regionen har fortrinn og utfordringer.
2. Entreprenørskap og vekstbedrifter (57 mill.kr.). Prosjektstøtten har bidratt til å utvikle nye og styrke etablerte oppstarts- og inkubatormiljøer for ulike typer av gründere og vekstbedrifter i regionen. Mange av prosjektene har ellers handlet om å utvikle mer profesjonelle akselerasjonsprogrammer, kompetanse- og koplingsarenaer, for ulike typer gründere, vekstbedrifter, investorer og markeder. RIP har bidratt til å utvikle et større mangfold av slik miljøer og tjenester rettet mot virksomheter/sektorer der regionen har fortrinn og muligheter (kreative næringer, IKT, helseteknologi, miljøteknologi, høyteknologiske virksomhet for øvrig). Mens mye fokus tidlig i RIP var på gründerskap og oppstartsmiljøer har innsatsen blitt noe forsterket mot vekstbedrifter og internasjonalisering. RIP-prosjektene har bidratt til å mobilisere ressurser og flere aktører i økosystemet (gründere, vekstbedrifter, investorer) til økt kunnskapsdeling, samhandling og samarbeid for å utvikle flere nye bedrifter og styrke deres vekstevne på felt regionen har fortrinn og utfordringer.
3. Leverandørutvikling og tjenesteinnovasjon (5 mill.kr.). Feltet har hatt få RIP-prosjekter, men støtten har i noen grad bidratt til framskynde og forsterke kompetansedeling, modellutvikling og samhandling mellom offentlig og privat virksomhet om prosess- og tjenesteinnovasjoner knyttet til bedre helse- og sosialtjenester, mer klimavennlig bygg/anlegg og smartby-utvikling. Enkelte prosjekter har også vært koplet til klynge- og nettverkssatsinger. Prosjektene har bidratt med verdifull kompetanseoppbygging, modellutvikling og pilotering for involverte aktører og noen spredning gjennom formidling og annet oppfølgingsarbeid.
4. Tidigfase finansiering (6 mill.kr.). Feltet har hatt få RIP-prosjekter og har hatt fokus på å styrke kompetansetilbud og koplingsarenaer for både investorer og gründere i regionen. Mangel på slike tilbud og arenaer ble i RIP trukket opp som en mangelvare i regionen, som hemmet flere oppstartsbedrifter til å bli vekstbedrifter. RIP-prosjekter på feltet bidro i noen

grad til å fylle litt av dette hullet i systemet, og arbeidet skal i noen grad ha styrke tilgangen på tidlig finansiering til flere gründere og oppstartsselskaper som deltok. Det ble utviklet ny koplings- kunnskapsarena mellom gründere, investorer og etablert næringsliv i perioden. Prosjektene skal ha bidratt til å forsterke utviklingen av regionens økosystem for oppstartsbedrifter gjennom eksplisitt å kople investorer direkte på aktiviteten, og som den femte hovedaktøren i penta-helixen som trengs for å bygge og utvikle gründere til vekstbedrifter.

5. Kommersialisering av forskning (11 mill.kr). Det å utvikle forskningsbasert kunnskap og teknologi til produkter/tjenester som tas i bruk i større skala med jobbskaping og verdiskaping som effekter tar vanligvis lang tid. RIP-støtten har her gått til enkelte prosjekter (innen miljøforskning, kreftforskning, energiforskning m.m.) som har bidratt til a) å styrke aktivitet og tjenester ved enkelte inkubatorer koplet til forskningsmiljøer, understøttet deres attraktivitet for oppstartsbedrifter, og i andre tilfelle b) styrket tverrfaglig samarbeid om kvalifisering til nasjonale program (SFI) og internasjonale program, og som har gitt noe gjennomslag i form av mer langsiktig annen finansiering til arbeidet med å kommersialisering av forskning, selv om nye bedrifter/arbeidsplasser ikke kom i løpet av RIP-prosjekt.

Samlet har RIP-prosjektene derfor gitt betydelig resultater og effekter særlig på de to førstnevnte innsatsområdene. Dette har også vært de innsatsområdene hvor RIP har brukt klart størst midler og bidratt til å mangfoldiggjøre og styrke viktige deler av økosystemet for ulike typer innovasjon og entreprenørskap, både i etablerte og nye næringer og klynger der regionen har fortrinn og potensialer. RIP-innsatsen har vært langt mindre og resultatene naturlig nok langt mer beskjedne innenfor de sistnevnte innsatsområdene. Enkelte av prosjektene under disse tre siste innsatsområdene har imidlertid vært høyst relevante tematisk og på sin måte bidratt noe til å styrke kunnskapsdeling, kompetanseutvikling og samarbeid mellom nøkkelaktører i økosystemet for vekstbedrifter og leverandørutvikling i offentlig innkjøp.

RIP-prosjektene under ett har således bidratt til å styrke deler av den myke infrastrukturen i økosystemet for innovasjon og entreprenørskap på noen felter der regionen har hatt fortrinn, utfordringer og potensialer. Ressurs- og prosjektinnsatsen i RIP har uten tvil bidratt til å utløse og forsterke utviklingsprosesser med relevans for oppnåelse av programmets mål A), C) og D). Dette gjelder også delvis mål B) («å bedre den internasjonale konkurransekraften blant kunnskapsintensive bedrifter i regionen»), selv om man ikke kan si noe eksakt om graden av dette med henvisning til robuste kvantitative indikatorer. Men som vi så tidligere i surveyen (kapittel 5.6) oppga imidlertid 18% av prosjektlederne at RIP-prosjektet «i stor grad» (og 26% «i noen grad») hadde bidratt til «økt internasjonal konkurranseevne for kunnskapsintensive bedrifter». Det er ellers grunn til å regne med at mange av prosjektene som har handlet om å styrke deler av klynger, nettverk og økosystem for innovasjon og entreprenørskap på sikt vil ha positive effekter for konkurranseevnen til kunnskapsintensive bedrifter ellers i regionen. Mange av disse vil være internasjonalt konkurranseeksponert både på hjemme- og utemarkedet. De fleste RIP-prosjektene har vært orientert mot innovasjon og/eller entreprenørskap i regi av, deltakelse av og med effekter primært for det som må kunne betegnes som kunnskapsbasert gunderskap, virksomheter og næringer.

Det som er omtalt om resultater og effekter av RIP har ellers bidratt til å styrke noe av grunnlaget for delvis måloppnåelse i Regional plan for innovasjon og nyskaping fram mot 2025. RIP har imidlertid på ingen måte «løst» de fem næringspolitiske utfordringene slik de omtales i planen og senere handlingsprogram, men RIP har gitt viktige bidrag for å «møte» flere av disse utfordringene på relevante måter, dvs. særlig ved å understøtte og styrke innovasjonsmiljø-, klynge- og nettverksutvikling for økt innovasjon i etablerte bedrifter, etablering av nye bedrifter og utvikle flere til vekstbedrifter. Men utfordringene innenfor de fem utfordrings- og innsatsområdene er altså ikke «løst» med RIP 2014-19.

Addisjonalitet og levedyktighet

I evalueringen vurderes videre programmets addisjonalitet, dvs. enkelt sagt om programmet har hatt noen merverdi og eventuelt i hvilken grad og på hvilke måter. Dette har vi blant annet knyttet til det kontrafaktiske spørsmålet om hva som sannsynligvis ville skjedd uten RIP. Informasjon fra prosjektdatabase, spørreskjemaundersøkelse og casestudiene gir holdepunkter for at RIP har hatt god addisjonalitet når det gjelder å utløse ressurser, mobilisere aktører, øke aktiviteter og styrke samhandling for innovasjon og entreprenørskap i regionen. RIP har finansielt utløst direkte i prosjektene og konservativt vurdert, mellom 2,5-3,5 ganger eget støttebeløp til innovasjonsfremmende aktiviteter og tiltak. Medfinansieringen har kommet fra egeninnsats og annen privat finansiering, og litt annen offentlig finansiering.

I survey til prosjektlederne svarte de fleste (63%) positivt til påstanden om at «prosjektet ikke ville blitt startet og gjennomført uten RIP-støtten», og som er vanlig indikator for «høy addisjonalitet». Videre kom det fram at 60% av svarte at prosjektet i stor grad hadde ført til «økt samarbeid mellom innovasjonsaktører i Oslo/Akershus» (pluss 32% «i noen grad») og 58% at prosjektet i stor grad hadde ført til «økt kunnskaps- og nettverksutvikling med relevans for entreprenørskap og innovasjon blant aktører i Oslo og Akershus» (pluss 31% «i noen grad»). Dette indikerer en viss «atferdsaddisjonalitet» av RIP. Dette, og annen informasjon i survey og casestudier, understøtter sannsynligheten for at RIP da også har hatt betydelig «resultataddisjonalitet». Det vil si at et klart flertall av prosjektene ikke ville bli gjennomført uten programstøtten, og et mindretall ville blitt gjennomført ved et senere tidspunkt og/eller i mindre skala. Slik kan vi si at RIP har utløst, framskyndet og forsterket aktivitet og resultater som har hatt merverdi for å byggingen av klynger, innovasjonsmiljøer og -systemet i regionen.

Levedyktighet går på det langsiktige perspektivet og vurderinger av sannsynligheten for at prosjektenes resultater og effekter tas vare på/videreutvikles og/eller vil ha positive effekter for regionale samfunns mål på feltet på lang sikt. I evalueringen går vi nærmere inn på ulike sider av dette og konkluderer med at hoveddelen av prosjektene har bidratt til kompetanseheving, økt samhandling, flere og bedre innovasjonsmiljøer og kapabiliteter på feltet som vil ha langsiktige positive effekter for innovasjon og verdiskaping i region.

Rolle og funksjon i virkemiddelapparatet

Evalueringen viser at RIP har hatt en viktig komplementær rolle til øvrige nasjonale og regionale virkemidler rettet mot innovasjon, entreprenørskap og FoU i næringsliv og offentlig sektor. RIPen har hatt et eksplisitt fokus på å redusere regional systemsvikt og å styrke økosystemer for innovasjon, entreprenørskap og verdiskaping forankret til regionens næringsmessige fortrinn, utfordringer og potensialer samt politiske mål og planer på feltet. Det er ingen andre virkemidler med samme fleksibilitet og eksplisitt fokus på deler og helhet i det regionale innovasjonssystemet i Oslo/Akershus, som akkurat dette programmet. Det er imidlertid flere berøringspunkter til andre virkemidler. Dette gjelder fylkeskommunal/kommunale etablerertjenester, Regionale forskningsfond eid av fylkeskommunene og forvaltes av egne styrer, foruten Innovasjon Norges virkemidler (klyngeprogrammet, bedriftsnettverk m.m.) og NFR sine virkemidler (Forregion m.m.).

Relevans

I evalueringen knyttes vurderinger av relevans til hvorvidt programmet har hatt (1) fokus på viktige nærings- og samfunnspolitiske utfordringer i regionen, (2) truffet reelle brukerbehov i regionen og (3) fylt viktige roller og funksjoner i virkemiddelapparatet som ikke har blitt dekket av andre virkemiddelordninger og -aktører i systemet. Med utgangspunkt i vurderinger som man har gjort på disse tre hovedfeltene konkluderes det i rapporten med at programmet har hatt høy relevans (nærmere omtale i kapittel 8.4).

Vellykkethet

I evalueringen vurderes så samlet programmets operasjonelle, taktiske og strategiske vellykkethet, før man så gir en samlet vurdering av disse kriteriene og helheten.

Med utgangspunkt i kriteriet operasjonell vellykkethet finner vi at programmet er gjennomført i henhold til mål og intensjoner. Når det gjelder programadministrasjon og -styring har denne i hovedsak fungert godt. Det har naturlig nok vært visse utfordringer med et program som har vært forankret til to ulike beslutningssystemer i Oslo kommune og Akershus fylkeskommune. I evalueringen omtales enkelte forbedringspotensialer framover knyttet til søknadsbehandling, sluttrapportering, erfaringsutveksling og markedsføring av programmet. Evaluator har også trukket fram enkelte utfordringer med å satse på såpass mange små og korte prosjekter som har preget mye av programmets virkemiddelbruk.

Med utgangspunkt i kriteriet taktisk vellykkethet har evaluator vurdert hvorvidt programmet har nådd de målene man satte seg (måloppnåelsen), programmets nytte for brukerne og samlet grad av merverdi (addisjonalitet). Programmet har hatt god måloppnåelse med hensyn til å styrke deler av økosystemet for innovasjon i regionen, og til å møte to første delmålene i Regional plan (styrke klynge- og nettverksutvikling, og utvikle flere og bedre miljøer for oppstarts- og vekstbedrifter). RIPen har gitt mindre, men også verdifulle resultater innenfor de andre satsingsområdene, men både innsats og effekter har vært klart mindre enn på de to førstnevnte. Evalueringen finner også at programmet har vært formålstjenlig og nyttig for brukerne. Det har også hatt betydelig addisjonalitet, dvs. utløst større økonomiske ressurser, mer aktivitet og samhandling i økosystemer for innovasjon og entreprenørskap i regionen, enn det som ellers ville vært tilfelle i perioden. RIP har hatt utløsende og forsterkede innvirkning på slike utviklingsprosesser i regionen.

Med utgangspunkt kriteriet strategisk vellykkethet har evaluator først og fremst vurdert programmets relevans i forhold til viktige nærings- og samfunnsmessige utfordringer i regionen. Her vurderer evaluator RIP og Regional plan som strategisk relevant med sitt fokus på noen viktige næringspolitiske utfordringer i regionen og som har vært rimelig godt dokumentert. Programmet og planen har i hovedsak truffet strategisk med sitt fokus på å utvikle og utnytte regionale fortrinn, behov og muligheter for innovasjon og nyskaping som bidrag til å «løse», eller kanskje riktigere redusere, reelle utfordringer om man skal styrke verdiskaping og jobbskaping på lang sikt i regionen. Samtidig vil det framover kunne bli økt behov oppdatering, justeringer og presisering av mål og innsatsområder. Her bør man også vurdere om programmet burde få et noe sterkere fokus og konsentrasjon på utvalgte tema- og innsatsområder for å få tydeligere innovasjons- og verdiskapingseffekter innenfor framvoksende næringer og vekstbedrifter knyttet til mer bærekraftig produksjon, distribusjon og forbruk.

Med basis i operasjonelle, taktiske og strategiske vurderingskriterier konkluderes det med at RIP 2014-19 i stor grad har vært et viktig og vellykket innovasjonsprogram. Samtidig har vi i evalueringen belyst enkelte forbedringspotensialer som kan ha verdi å ta med seg i framtidige RIP.

Avsluttende kommentarer og anbefalinger

For å styrke regioners og næringsmiljøers innovasjonsevne er det generelt viktig med noe offentlige midler som understøtter utviklingen av sterkere økosystemer for innovasjon og entreprenørskap tilpasset områdespesifikke forutsetninger, som i dette tilfellet i et stort, allsidig og fragmentert hovedstadsområde. Slike midler er viktig for å redusere system- og transformasjonssvikt som ellers svekker omstillings- og nyskapingsevnen i et område.

Regionalt innovasjonsprogram for Oslo og Akershus (RIP) har vært det eneste områdestyrte og tilpassede virkemiddelet med eksplisitt fokus på hovedstadsregionens næringspolitiske utfordringer. Regional plan og RIP har muliggjort en samordnet helhetlig strategi og satsing for å møte sentrale innovasjonsutfordringer og utløse innovasjonspotensialer på tvers av kommune- og fylkesgrenser i landets største bo- og arbeidsregion. Det har således vært viktig å ha et felles innovasjonsprogram der man ser Oslo og omkringliggende funksjonelt integrerte kommuner, nærings- og kunnskapsmiljø, i en sammenheng.

I hovedstadsregionen har det også de senere årene utviklet seg et sterkere og mer allsidig økosystem for oppstarts- og vekstbedrifter, klynger og andre innovasjonsmiljø. Regionen har de senere årene rangert høyt i enkelte internasjonale indikatorbaserte sammenlikninger, som en regional «innovasjonsleder» og et regionalt «hotspot for nye framvoksende næringer». Regionen har hatt sterk vekstkraft særlig i kunnskapsintensive tjenester, men også IKT-sektor, kreative næringer, bygg/anlegg og helsesektor. Men deler av regionens innovasjonssystem er fortsatt preget av barrierer, sårbarheter og andre utfordringer. Innovasjonssystemet for vekstbedrifter og eksportnæringer kan nok styrkes ytterligere sammenliknet med en del andre innovative storbyområder i Norden og andre europeiske land.

Skal regionale innovasjonsprogram som RIP fungere er de avhengig av en stabil og forutsigbar langsiktig finansiering. Det har vært en økende utfordring at staten over flere år har redusert bevilgninger til regional utvikling og har trukket seg tilbake som stabil bidragsyter til denne typen «myke» innovasjonsprogrammer på regionalt nivå. Om linjen fortsetter vil det stille økte krav til egeninnsats av midler fra fylkeskommune/kommune for å holde oppe et nødvendig volum på denne typen områdetilpassede innovasjonsprogram. Dette er som nevnt vesentlig for å styrke utviklingen av en innovativ og bærekraftig hovedstadsregion på lengere sikt.

Framover blir det naturligvis viktig at aktuelle regionale planer for innovasjon og nyskaping, og operasjonaliseringen gjennom regionale innovasjonsprogram, forankres til gode rutiner for å oppdatere utfordringsbildet basert på analyse, kunnskap og erfaringer hos relevante aktører og grupper i økosystemet. Den eksisterende regionale planen har vært ganske generell, men hatt en relevant innretning på utfordringsområder i perioden. Handlingsprogrammene etter hvert har sørget for en viss presisering og oppdatering av utfordringer. Framover har planens opprinnelige fem utfordrings- og innsatsområder fortsatt relevans om enn i litt varierende grad, men bør utvikles videre som antydnet.

Regional plan og RIP har vært forankret til en brede visjoner og næringspolitiske utfordringer operasjonalisert til fem utfordrings- og innsatsområder. I RIP har dette også blitt åpnet noe mer opp med formåls punktet om «å tilrettelegge for arbeidsplasser i hovedstadsregionen», dvs. i tillegg til punkt om «å bedre konkurransekraften til kunnskapsintensive bedrifter i regionen». Det er sistnevnte som særlig omtales i Regional plan for innovasjon og nyskaping. Dette har dette åpnet for en ganske stor spennvidde av relevante tiltak, som eksempelvis fra å utvikle flere kunnskapsintensive vekstbedrifter med internasjonale potensialer til mer lavterskel jobbskaping og sosialt entreprenørskap inkludert. Gradvis har RIP i utlysningene også i økende grad etterspurt søknader for prosjekter for innovasjon og nye «grønne» næringer som bidrar til en mer bærekraftig verdiskaping og samfunnsutvikling. Bidrag til bærekraftig regional verdiskaping og utvikling i helhetlig forstand (mht. miljø, sosialt, lønnsom) er overordnet RIP, selv om de tre dimensjonenes integrasjon i programmet og rolle i tildelingskriterier ikke har vært helt klar. Men en implikasjon av dette er også at prosjektporteføljen i RIP er blitt noe utvidet fra sitt opprinnelige sterke fokus på økosystem for å utvikle nye og sterkere günder- og klyngemiljøer, til også enkelte prosjekter med der målet er en mer helhetlig bærekraftig bydelsutvikling der gründerskap, sirkulærøkonomi og sosial integrasjon koples sammen.

Stor spennvidde i tiltaksområder og mange små prosjekter har skapt visse utfordringer med fragmentering av innsats og dokumenterte effekter. På den annen side har nettopp noe av RIP sin styrke vært stor fleksibilitet og muligheter for å støtte opp under og styrke en variasjon av initiativ og tiltak tilpasset skiftende kontekster og utfordringer i en region med en svært allsidig nærings- og kunnskapsbase og mye desentralisert kreativitet. Det kan være utfordrende å finne den rette balansen mellom konsentrasjon og spredning av begrensede offentlige midler til innovasjonsfremmende tiltak som skal gi verdiskapingseffekter i regionen. Det finnes ikke noen klar fasit på dette og synspunktene varierer ofte både faglig og politisk. På et generelt grunnlag kan man imidlertid si at man bør være forsiktig med å smøre små regionale innovasjonsmidler for tynt utover på for mange og små prosjekter og tiltak om målet med innsatsen er å skape effekter i form av robust verdi- og jobbskaping. Det å utvikle nye robuste arbeidsplasser og næringer på framtidsrettede områder vil kreve langsiktig innsats for å bygge økosystemene rundt. Med små regionale innovasjonsmidler må disse brukes strategisk og fokusert, samtidig som man må ha vilje til å ta en viss risiko på nye områder. Det blir samtidig helt avgjørende at man klarer å bruke regionale innovasjonsmidler på en måte som styrker samspill og utløsende effekter opp mot andre regionale og nasjonale virkemidler.

Et spørsmål for forvaltning av regionale innovasjonsmidler framover er om ikke midlene bør konsentreres noe mer til færre prosjekter, dvs. noe større og lengre prosjekter, innenfor noen prioriterte fokusområder der regionen har fortrinn og potensialer. Begrensede offentlige innovasjonsmidler og ressursbehovet som kreves til langsiktig satsing for å utvikle nye næringer og markeder, kan tale for dette. Dette betyr ikke at hele potten bør bindes opp bare i store og lange prosjekter, men en større del av potten enn tidligere. Det er samtidig viktig at man beholder noe midler til mindre prosjekter og tiltak for å stimulere tverrgående kunnskaps- og koplingsarenaer samt innovasjonsaktivitet, men også kunne møte nye behov som dukker opp ved raskere endringer i rammevilkår og utfordringer.

Framover er blir det viktig fortsatt å ha offentlig virkemidler som innrettes for å styrke innovasjonsmiljøer og -systemer som understøtter bærekraftig, smart og innovativ nærings- og samfunnsutvikling i hele regionen. Relevante utfordrings- og innsatsområder må drøftes nærmere av de ansvarlige og relevante aktører, men evalueringen her kan tyde på at følgende tidligere og nyere områder har relevans i de vurderingene:

- (1) å utvikle flere kunnskapsbaserte arbeidsplasser og vekstbedrifter med internasjonale potensialer på framtidsrettede felt (dvs. både fra oppstartsmiljøer, etablerte virksomheter/ knoppskyttinger og FoU/UoH-miljøer).
- (2) å utvikle nye og sterkere klynge- og innovasjonsmiljøer på framtidsrettede felt med internasjonale potensialer, og der regionen har spesielle fortrinn og muligheter,
- (3) framtidsrettet leverandørutvikling gjennom innovative offentlig innkjøp,
- (4) å utvikle innovasjonsmiljø- og system for sterkere sirkulærøkonomi i regionen,
- (5) å utvikle systemer og modeller for innovative, smarte og attraktive lokalsamfunn, byer og regioner der bærekraftdimensjonene er tett integrert i nærings- og samfunnsutviklingen.

Et regionalt innovasjonsprogram med et visst volum kan bidra til å styrke økosystemer og kapabiliteter for innovasjon og jobbskaping på disse feltene.

I evalueringen har vi omtalt hvordan RIP har en komplementær rolle og funksjon i forhold til andre nasjonale og regionale virkemidler for innovasjon og entreprenørskap i næringslivet og offentlig sektor. For regioner som i hovedstadsområdet, karakterisert av stort mangfold av nærings- og kunnskapsmiljøer samt betydelige institusjonell oppsplitting, har RIP en viktig rolle for å stimulere og tilrettelegge for innovasjonsarenaer, -nettverk og -samhandling mellom aktører i regionen, og å kople dette videre til nasjonale og internasjonale nettverk, markeder

og programmer. Regionale program som RIP har både et spesielt ansvar, og muligheter for å utløse innovasjonspotensialer, gjennom å understøtte slik horisontal kunnskapsdeling, nettverksutvikling og samhandling mellom flere av de veletablerte sterke klynge- og innovasjonsmiljøene man har i området. I hovedstadsregionen er det mye relatert og urelatert kompetanse i differensierte nærings- og kunnskapsmiljøer, og der det er betydelige potensialer for kompetanse- og teknologioverføring av betydning for innovasjon og ny næringsutvikling i «mellomrom» og nye kombinasjoner.

Om en ny RIP skal utvikles for Oslo og Viken er ikke avklart. Viken fylkeskommunes status etter kommende stortingsvalg er også usikker. Det vil uansett være viktig for ressursbruk og effekter i Oslo/Viken-regionen at man framover også utvikler en eller annen form for felles eller godt samordnet strategi og handlingsprogram for regional innovasjon og entreprenørskap der Oslo kommune og omkringliggende bo- og arbeidsmarkedsintegreerte kommuner og fylker. Næringsmiljøer, klynger og innovasjonssystemer går på tvers av kommune- og fylkesgrenser i området – og særlig mye mellom Oslo og nærområdene i tidligere Akershus, men også deler av Østfold og Buskerud. Strategier for å styrke regionale økosystemer for innovasjon og entreprenørskap i området bør være forankret til perspektiver og kunnskaper om helheten i de systemene som klynge- og innovasjonsaktørene og miljøene i dag inngår, samt helheten i ressursgrunnlaget, fortrinn og potensialer i området, på tvers av kommune- og fylkesgrensene.

Oslo og Viken omfatter som kjent et større og allsidigere omland til hovedstaden enn det bare Akershus gjorde. Oslo pluss Viken har en langt større spennvidde i sentralitet og næringsstrukturer, bo- og arbeidsmarkedsregioner, enn Oslo pluss Akershus. Osloregionen sentralt vil forbli et kjerneområde for kunnskapsintensive forretningstjenester (KIFT), IKT og kreative næringer, mens innslaget av teknologisk avanserte industrier, reiselivs- og landbruksmiljøer, vil bli mye sterkere i Viken-Oslo-konstellasjon. Dette er ulike lokaliserte næringsmiljøer som komplementerer hverandre godt internt i en større Oslo-Viken-region. Et felles innovasjonsprogram for Oslo og Viken åpner større muligheter for at regionale myndigheter og offentlig midler skal bidra reelt til utvikling av «en av verdens mest bærekraftige, smarte og innovative regioner», slik visjonen er formulert i Regional plan for innovasjon og nyskaping fram mot 2025. Nye utfordringer med samordning av RIP-midler, forskningsfond etc. vil man få, men ikke nødvendigvis mye større enn tidligere.

Den politiske plattformen i Viken ga et forsterket fokus på FNs bærekraftsmål og bærekraftig utvikling i vid forstand (økonomisk, sosialt, miljømessige) samt visjoner om at Viken, sammen med Oslo, skulle ta et lederskap i det «grønne skiftet» og omstillingene mot en mer bærekraftig samfunnsutvikling. Det matchet Oslo egne visjoner og planer godt. Det er innlysende at Oslo og Viken med sine store FoU- og innovasjonsressurser, sterke befolknings- og næringsvekst, byutvikling og urbanisering, både disponerer store potensialer og har et nasjonalt hovedansvar for omstillingene landet må igjennom i årene som kommer.

Et siste innspill basert på erfaringer fra denne evalueringen er at oppdatert dokumentasjon om regionale utviklingstrekk, innovasjon og vekstmekanismer i hovedstadregionen (dette er noe mer enn ulike indikatoroversikter) samt dokumenterte effekter av offentlig virkemiddelbruk for entreprenørskap og innovasjon, kunne vært noe bedre gjennomført i tidligere år. Langsiktige regionale innovasjonsprogram bør legge inn nok midler til slik kunnskapsinnhenting og oppdatering underveis for å styrke kunnskapsbasert og effektiv forvaltning av innovasjonsmidler i en kunnskapsøkonomi.

English summary

This report is an evaluation of the Regional Innovation Program for Oslo and Akershus (RIP), which in the period 2014-19 has allocated NOK 112 million to innovation and development projects in the area.

The report assesses the programme's goal achievement, effects, additionality, relevance, roles in the policy instruments before an overall assessment of success and lessons to be taken forward.

It is concluded, among other things, that the program has largely been successful (operationally, tactically and strategically) and has played an important complementary role in a larger policy context.

1. Innledning

1.1 Bakgrunn og formål

Regionalt innovasjonsprogram (RIP) for Oslo og Akershus har i perioden 2014-19 bevilget 112 millioner kroner til ulike prosjekter. Målet med prosjektene har vært at de skulle bidra til å «løse sentrale næringspolitiske utfordringer i regionen» slik disse er beskrevet i «Regional plan for innovasjon og nyskaping i Oslo og Akershus fram mot 2025». I mai 2020 ble NIBR tildelt oppdraget med å evaluere programmet på oppdrag for Viken fylkeskommune og Oslo kommune.

Formålet med evalueringen er å gi Oslo kommune og Viken fylkeskommune et kunnskapsgrunnlag for å vurdere programmets måloppnåelse og effekter, relevans og rolle i virkemiddelapparatet samt mulige endringsbehov. Evalueringen skulle ellers synliggjøre programmets rolle og betydning for å utvikle regionalt innovasjonssystem og miljøer.

1.2 Problemstillinger og føringer

Med utgangspunktet i utlysningen, programmets egenskaper og relevante evalueringskriterier ble søkelyset i satt på følgende problemstillinger:

1. Hvordan har måloppnåelse vært i Regionalt innovasjonsprogram 2014-19 (RIP), og i hvilke grad har det bidratt til måloppnåelse for «Regional plan for Innovasjon og nyskaping i Oslo og Akershus»?
2. Hvilke resultater og effekter har Regionalt innovasjonsprogram 2014-19 (RIP) gitt?
3. I hvilken grad har programmet hatt utløsende effekt for annen privat og offentlig finansiering i regionen?
4. Hvilke levedyktighet og langsiktige effekter kan forventes av prosjektene?
5. Hvordan har programmets addisjonalitet vært?
6. Har programmet hatt relevans?
7. Hvilke rolle og funksjon har RIP hatt i virkemiddelapparatet?
8. Hvordan har programmets operasjonelle, taktiske og strategiske vellykkethet vært?
9. Hvilke lærdommer kan trekkes ut av verdi for framtidige program?

Et sentralt tema tilknyttet spørsmålene 1 og 2 er å avklare i hvilken grad og eventuelt på hvilken måte programmet har hatt betydning for å utvikle det regionale økosystemet for innovasjon i Oslo og Akershus, herunder klynger og andre miljøer av betydning for innovasjon og entreprenørskap i regionen.

2. Evalueringsperspektiv og opplegg

2.1. Programteori og -feltet

I evaluering av offentlige programmer skilles det mellom henholdsvis program-teorien og programfelt-teorien.

Programteorien handler om den offentlige programsatsingens indre rasjonale og logikk, dvs. sammenhengen mellom mål og tiltak for å møte konkrete utfordringer og behov, hvordan tiltakene er ment å virke, og hvilke resultater og effekter de forventes å gi (Weis 1998). Dette går på den årsaks-virkningskjeden internt i programmet. En klargjøring av programteorien og aktuelle evalueringskriterier er helt sentralt for å kunne belyse metodeutfordringer og valg, vurdere resultater og effekter man finner med de valgte metodene, og med det utgangspunktet i neste omgang vurdere styrker og svakheter ved evalueringen, mulige tiltak for å forbedre måloppnåelsen eller andre endringer i innsatsen. I neste kapittel 2.2. ser vi nærmere på hovedperspektivet og vurderingskriterier i denne evalueringen av RIP, mens vi i kapittel 2.3 går konkret inn på opplegget som her er valgt med hensyn til metoder og data.

Programfelt-teori har et videre perspektiv enn programteori og handler om det samfunnsfeltet som det konkrete offentlige programmet har som mål å påvirke, og det samfunnsvitenskapen sier om årsaksfaktorer og drivkrefter som påvirker målene og fenomenene som står i fokus. I denne sammenheng handler det om egenskaper ved økonomisk vekst, innovasjon og entreprenørskap generelt, og om viktige betingelser og virkemåter for dette i agglomerasjoner og byregioner spesielt. Videre handler dette om etablert kunnskap om hvordan offentlige myndigheter og virkemidler kan bidra til å utløse og forsterke slike utviklingsprosesser i regioner.

Generelt kan vi si at RIPens rasjonale og mål er forankret til noen teoretiske (faglig-politiske) antagelser om at byregioners økonomiske vekstdynamikk er nært knyttet til innovasjon og entreprenørskap, og at offentlige myndigheter kan bidra til å utvikle mer funksjonelle regionale økosystemer for både innovasjon og entreprenørskap som kan forsterke slike vekstprosesser. Dette omtales nærmere i kapittel 3.1.

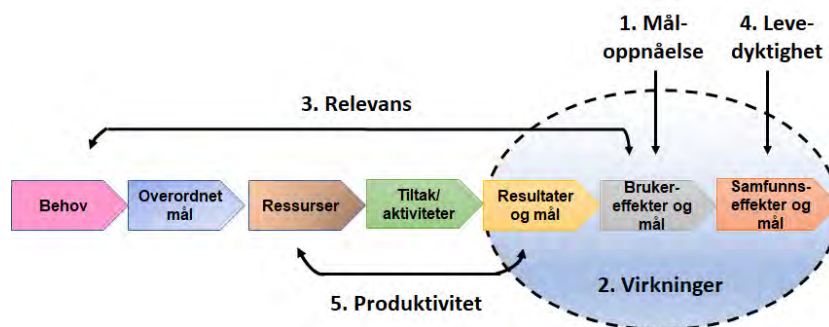
2.2. Programlogikk og evalueringskriterier

Generelt må man i evaluering av offentlige programtiltak gjøre relevante metodevalg. Dette innebærer for det første må man må avklare det overordnede evalueringsperspektiv, som sikrer en tilnærming der programmet evalueres i sin bredde med hensyn til anerkjent evalueringskriterier. For det andre må det gjøres noen konkrete metodevalg og -tilpasninger til det aktuelle programmet som skal evalueres. Da vil valg av metoder påvirkes av programmets egenskaper med hensyn til mål og tiltak, resultater og effekter som kan forventes, og hva som er ønskelig og mulig å dokumentere med kvalitative og kvantitative data og metoder. Her kommer også tidsaspektet inn med hensyn til programmets faser og varighet samt aktuell evalueringperiode. Om både målbare og ikke-målbare virkninger skal belyses vil det kreve flere metoder og datakilder. Det konkrete opplegget i denne evalueringen omtales i neste kapittel (kap.2.3).

Ved evaluering av betydelige offentlige satsinger, som Regionalt innovasjonsprogram i hovedstadsområde til dels er et eksempel på, er det av betydning å ha et overordnet evalueringsperspektiv med kriterier som er vel anerkjente både nasjonalt og internasjonalt. Det gjør det derfor naturlig her å ta utgangspunkt i hovedperspektivet og -kriteriene i den såkalte OECD-metoden (OECD 2012). Denne kalles også ofte målorientert evalueringsmodell og den

anbefales brukt av blant annet OECD, FN og EU¹. Under har vi satt opp en tilpasset modell og illustrert hvordan de fem sentrale evalueringskriteriene er knyttet til ulike deler av intervensjonslogikken (effektkjeden) og gjennomføringen av et program.

Figur 1 Programlogikk og evalueringskriterier



Modellen skisserer en slags tidslinje fra venstre mot høyre, dvs. utgangspunkt er at man har definert noen samfunnsutfordringer og -behov som man ønsker å påvirke gjennom en målrettet innsats som man avsetter ressurser til i form av penger og/eller andre ressurser. Disse brukes på bestemte tiltak og aktiviteter, som forventes å gi noen resultater og så effekter for brukere og til syvende og sist samfunnet i videre forstand. Fortrinnsvis skal disse samfunnseffektene adressere de utfordringene man ønsket å påvirke i utgangspunktet på en slik måte at effektene er i tråd med målene for satsingen. I det følgende omtales kort de fem hovedkriteriene som vi vil bruke i en tilpasset form.

1. Måloppnåelse handler i første rekke om at de avtalte effektmålene ble nådd, og i hvilken grad programmet vurderes å ha bidratt til dette. Om effektmålene er realisert, er nært koplet til om prosjektene har bidratt til ønsket behovstilfredsstillelse hos aktuelle brukergrupper. Dersom opprinnelige mål for programmet er lite egnet til evaluering, for eksempel fordi det er trivielt eller urealistisk, bør evaluator avklare hvilket ambisjonsnivå man legger til grunn. Hvis mulig bør en «benchmark» mot andre tilsvarende eller liknende tiltak for å avklare hva som er et rimelig ambisjonsnivå.

2. Virkninger av et program er knyttet til innsats/aktivitet, resultater og effekter. Generelt innebærer det at en innsats/aktivitet forventes å gi resultater umiddelbart eller på kort sikt, og føre til effekter på noe lengre sikt. Det skilles gjerne mellom brukereffekter på kort/mellomlang sikt og samfunnseffekter på lengre sikt. For å kunne estimere effekter av et tiltak er man ofte avhengig av å kartlegge dets addisjonalitet². Dette er knyttet til det kontrafaktiske spørsmålet

¹ <http://www.oecd.org/dac/evaluation/dacriteriaforevaluatingdevelopmentassistance.html>. For nærmere omtale se også Samsset, K. og T. Christensen (2012): *Evaluering av prosjekter ex ante og ex post – og beslutningsprosessenes kompleksitet og betydning*. Kapittel i boka *Evaluering. Tradisjoner, praksis, mangfold*. Fagbokforlaget, Oslo.

² For å kunne måle effekter av tiltak er det ideelle å kunne benytte kontrollerte eksperimenter, men det er sjelden mulig for analyse av mange typer tiltak i samfunnet. Det er da en rekke forhold som varierer samtidig, og en må på en eller annen måte kontrollere for disse for å kunne si noen om tiltakets effekter. Det er derfor vanlig i slike sammenhenger å belyse tiltakets *addisjonalitet*. Dette kan måles og beskrives på flere ulike måter, men som bør tilpasses evaluerings- og programtypen. Det skilles gjerne mellom innsatsaddisjonalitet (input), resultataddisjonalitet (output) og adferdsaddisjonalitet (behavioural). Disse blir også ofte gradert, eksempelvis for innsats skilles ofte mellom lav addisjonalitet (prosjektet ville blitt gjennomført om lag uendret, i samme skala og omtrent i samme tidsrom), middels addisjonalitet (prosjektet ville hatt mindre omfang eller et lengre tidsforløp uten offentlig støtte), og høy addisjonalitet (prosjektet var helt avhengig av offentlig støtte for å bli gjennomført).

om hva som hadde skjedd om tiltak ikke var iverksatt. Differansen mellom faktisk utvikling og den estimerte kontrafaktiske utviklingen vil da i prinsippet være effekten av tiltaket. En utfordring er her at den kontrafaktiske situasjonen (nullalternativet) ofte er umulig å anslå helt presist, noe som stiller store krav til tolkningen av datagrunnlag og det som kommer fram i slike analyser og målinger om tiltakets effekter. For å kunne måle effekter er det ideelle å benytte kontrollerte eksperimenter, men det er sjelden mulig å få til når man ser på effekter av samfunnsforhold. Det er da en rekke forhold som varierer samtidig, og en må på en eller annen måte kontrollere for disse for å kunne si noen om tiltakets effekter. Evalueringer bør i prinsippet også få med utilsiktede virkninger. Det fordrer at man har en forholdsvis bred tilnærming til vurdering av tilsiktede og utilsiktede effekter og samlede virkninger på kort og lang sikt, for målgruppen og andre berørte parter.

3. Relevans går på hvorvidt programmet og det det leverer er i samsvar med sentrale behov og prioriteringer i samfunnet og for viktige brukergrupper. Oppnåelse av formelt avtalte mål er ikke synonymt med relevans, men at disse målene er i samsvar med brukernes behov og samfunnets prioriteringer. Behovene og etterspørselen etter de ytelser eller goder som programmer i utgangspunktet skal gi, kan endre seg over tid. Dette krever en kritisk vurdering av de formelt avtalte målene i utgangspunktet, og om målene fremdeles er relevante. En utfordring med dette kriteriet kan ellers være at brukernes og samfunnets behov kan være uavklart eller motsetningsfylt. Evaluator må derfor ofte bruke faglig skjønn og vurdere de formelle målene i sammenheng med oppdatert kunnskap om samfunns-utviklingen, brukerbehov, politiske prioriteringer, markedstrender osv.

4. Levedyktighet går på det langsiktige, strategiske perspektivet dvs. om det er sannsynlig at de positive resultatene og effektene av tiltaket vil kunne vedvare og videreutvikles utover prosjekt-perioden og således kunne ha positiv nytte for samfunnet på lengre sikt. Blir resultater og effekter tatt vare på, videreført og styrket videre framover – eventuelt på hvilken måte? Dette kan ha ulike økonomiske, miljømessige og sosiale dimensjoner og vil kunne påvirkes av grad av stabilitet i behov og prioriteringer, framtidig ressurstilgang, finansieringsevne og -vilje, evne til å tilpasse seg nye rammebetingelser etc.

5. Produktivitet handler om gjennomføringen av selve programmet, og spørsmålet om hvor effektivt prosjektorganisasjonen har omsatt ressurser til leveranser. Dette berører hvorvidt resultatmålene for henholdsvis kostnad, tid og kvalitet er blitt nådd som avtalt. En del av dette kan ofte bygge på sluttrapporter som viser prosjektregnskap, tidslinjer og innhold i leveransene. I tillegg bør man vurdere om arbeidet kunne vært gjort billigere, raskere eller med bedre kvalitet. Det siste vil ofte kreve en referansesjekk mot andre liknende tiltak, samt en gjennomgang av hvilke usikkerhetsfaktorer som har slått til og hvordan disse er håndtert.

2.3. Konkret opplegg, metoder og data

Med utgangspunkt i overordnede evalueringskriterier er det konkrete metode- og dataopplegget tilpasset det aktuelle programmet og oppdraget.

Utgangspunktet er Regionalt innovasjonsprogram 2014-19 (RIP) der 112 millioner kroner har blitt fordelt på 238 prosjekter rettet mot å styrke regionens «myke infrastruktur» for innovasjon og entreprenørskap. Det har gitt en heterogen portefølje av prosjekter fordelt på 81 prosjekteiere (søkerorganisasjon) og 120 unike prosjektledere³. Prosjekteierne er vært fordelt

³Programmet har bare tildelt midler for ett år av gangen, og alle må søke hvert år på nytt og ved innvilgning blir det registret som nytt prosjekt. Dette innebærer at en god del av de 237 prosjektene mer er følgeprosjekter enn isolerte ettårige prosjekter, dvs. en god del prosjekter bygger på og har fulgt etter hverandre over tid fra tidlig fase til forsterkning. 33 prosent av RIP-støtten inkludert en betydelig antall prosjekter har vært konsentrert til de fem største eierorganisasjonene målt i andel av samlet RIP-

blant programmets primære målgrupper, som særlig har bestått av klynge- og nettverksorganisasjoner, innovasjonsmiljøer og -sentra i samarbeid med bedrifter og/eller kommuner.

Programmets egenskaper og evalueringens muligheter har gjort det lite hensiktsmessig og relevant å forsøke å gjennomføre en mer standardisert mål-effektevaluering basert på kvantitative data. RIP har i hovedsak fordelt midler til små prosjekter på ett år, hvorav riktignok mange bygger på hverandre over flere år. Og RIP-prosjektene har i stor grad handlet om å utvikle bedre og/eller nye arenaer, nettverk og samarbeid samt innovasjons- og koplingstjenester for aktørene i det regionale systemet for innovasjon og entreprenørskap. Viktige langsiktige overordnede mål har vært knyttet til samfunnseffekter i form av økt jobbskaping og verdiskaping i regionen. Å måle verdiskapingseffekter av ettårige prosjekter med fokus på å styrke «myk» infrastruktur for innovasjon og entreprenørskap er utfordrende – både for mange av prosjektene og programmet samlet. Her er det flere utfordringer. For det første vil slike effekter av slike tiltak ofte først viser seg etter noe tid etter prosjektslutt, og særlig når det er snakk om mange ettårige prosjekter. Når effektene kommer vil de ofte være ganske diffuse og krevende å etterspore og isolere fra andre drivkrefter og faktorer som påvirker det samme fenomenet i form av verdiskaping. For det andre har man her også kontrollgruppeproblemet om man skulle basert seg mer på kvantitative data. Det har ikke vært mulig og relevant å gjennomføre en evaluering med kontrollgrupper. For det tredje er dette et program der en stor andel av prosjektene ikke hadde oppgitte resultattall for innovasjon og verdiskaping i sluttrapportene. Dette gjorde det også tidlig klart at det derfor heller ikke var mulig på grunnlag av sluttrapportene å lage aggregerte kvantitative oversikter over slike resultater. Enkelte prosjekter har i sluttrapportene oppgitt noen tall resultatsiden, som det blant annet framgår i casestudiene.

Det kan nevnes at vi i kapittel 3.2 har laget en kort empirisk oversikt over noen økonomiske strukturelle og dynamiske egenskaper og utviklingstrekk i Oslo/Akershus det siste tiåret. Her framgår at regionen skårer høyt på økonomisk vekst, innovasjon og omstillingskraft i en nasjonale og internasjonal kontekst det siste tiåret. RIP programmets betydning for dette kan vi imidlertid ikke (ut ifra det som er nevnt over) anslå med særlig høy presisjon. Det kan være verdt å nevne at RIP programmets nominelle årlige kroneverdi bare har om lag 0,003 prosent av den årlige verdiskapingen i privat sektor i regionen⁴.

Evalueringen programmet og prosjektene er derfor basert på bruk av flere ulike metoder og datakilder, som følgende:

1. Dokumentstudier av programfeltet, regional plan og programmet samt RIP-prosjektene.
2. Prosjektdatabasen og -analyse av porteføljeprofil, caseutvalg og enkeltprosjekter.
3. Spørreskjemaundersøkelse til alle prosjektledere.
4. Casestudier som dypdykk i et utvalg prosjekter, og basert på dokumenter og intervjuer med prosjektleder/eiere.
5. Informantsamtaler med nøkkelpersoner på programnivå (RIP-sekretariatet, Innovasjon Norge, Norges Forskningsråd).

Et par av disse metodene og kildene bør beskrives litt nærmere.

støtte (disse fem har vært StartupLab, Kunnskapsbyen Lillestrøm, Kjeller Innovasjon, Norway Health Tech og IKT-Norge). De øvrige 67 prosent av RIP-støtten har gått til prosjekter hos 76 andre eierorganisasjoner.

⁴Oslo og Akershus hadde en samlet verdiskaping i privat dominert sektor på 636 000 mill.kr. i 2018 (bruttoprodukt i basisverdi), mens RIP har ligget på ca.20 mill.kr i året.

Spørreskjemaundersøkelsen ble gjennomført med Questback-systemet der skjemaene ble sendt via epost til alle prosjektlederne (PL) som vi hadde epostadresse til (111 PL av 120 PL). Alle prosjektledere fra de tre siste årene var med i respondentutvalget. Etter noen purrerunder hadde 81 respondenter svart (72% av utvalget på 111), og det ga en god dekning og samtidig representativ fordeling på de fem innsatsområdenes nominelle størrelse. Stort sett alle prosjektledere fra de tre siste årene svarte. RIP har bestått av 238 prosjekter fordelt på 120 unike prosjektledere og 81 eierorganisasjoner. Prosjektledere som hadde hatt flere prosjekter med RIP-støtte svarte i surveyen bare på vegne av ett av sine prosjekter, som vi hadde trukket ut tilfeldig på forhånd. Respondentene fikk innledningsvis informasjon om hvilket prosjekt de skulle svare for på skjemaet, og vi informerte om all informasjon vi fikk inn fra dem i den undersøkelsen ville bli anonymisert i analyse og publisering.

Caseanalyser⁵. For å beskrive, forstå og forklare egenskaper, resultater og effekter av utviklingsprosjekter er casestudier i utgangspunktet bedre egnet enn variabelanalyser. I evalueringen har vi gjennomført dybdeanalyser av et for programmet representativt utvalg på 20 eksempler (case) på prosjekter (og enkelte knipper av prosjekter som henger sammen). Kriteriene for utvalget var først at utvalget skulle ha et antall prosjekter og støttebeløp som på en god måte gjenspeilet fordelingen på de fem innsatsområdene i programmet. For det andre så vi etter antatt informasjonsrike case gitt problemstillingene i evalueringen. Grunnet vurderingene var her prosjektdokumenter og en forutsetning om RIP-støtte på over 5% av prosjektenes totalbudsjett. Alt i alt er caseutvalget representativt for RIP ved at vi har tatt med flest case fra de store satsingsområdene og færre innenfor fra de små satsingsområdene og ellers er evaluators habilitet ivaretatt⁶. Caseomtalene og -analysene har vært basert på flere informasjons- og datakilder, som prosjektdatabasen, prosjektdokumenter og 27 informantintervjuer (se liste i vedlegg) i hovedsak med prosjektlederne. I noen få tilfeller har også prosjekteier deltatt i intervjuene. Intervjuene er gjennomført etter en forhåndsutarbeidet intervjuguide sendt ut på forhånd og holdt via nettmøter (teams). På grunn av litt ujevnt dokumentgrunnlaget i databasen er hvert av caseomtalene litt ujevnt forankret til henholdsvis dokumenter og informantintervju, men fortrinnsvis begge deler. Casene gir et mer helhetlig bilde av de enkelte prosjektene med hensyn til mål, gjennomføring, resultater og effekter, addisjonalitet og kontekstuelle betingelser av betydning for å forklare måloppnåelse og mangel på det. Casestudiene har også gitt informasjon om hvordan prosjektledere og -eiere vurderer RIPens styrker og svakheter, samt rolle i virkemiddelapparatet.

⁵Casestudier egner seg gjerne best når «hvordan» og «hvorfor» spørsmål reises, og man er ute etter å forstå og forklare prosesser og fenomen og som må koples til kontekst (Yin 2009). Kontekst kan forstås som en mangfoldig ramme som konstituerer og samspiller med fenomenet som studeres.

⁶ Oppdragsgiver var ikke involvert i denne utvalgsprosessen. Ellers har vi i utvalget ikke tatt med enkelte av RIP-prosjektene der noen OsloMet-aktører har vært betydelig involvert. Vi har derimot med i utvalget ett prosjekt der en NIBR-forsker (utenfor evalueringen) sitter i styringsgruppen for et prosjekt som har mottatt noe RIP-støtte..

3. Overordnede perspektiver

3.1. Teoretisk perspektiv på programfeltet

3.1.1. Regional innovasjon, fortrinn og handlingsmuligheter

«Regional plan for innovasjon og nyskaping» og «Regionalt innovasjonsprogram (2014-19)» kan sies å være forankret til det som i faglitteraturen er knyttet til teorier om kunnskapsøkonomi og endogen regionaløkonomisk vekst. Her er kunnskapsutvikling, innovasjon og entreprenørskap sentrale ressurser og drivere, som igjen krever læring, kunnskapsflyt og samspill mellom ulike typer aktører. Innovasjon og entreprenørskap er slik sett knyttet til komplekse prosesser som har fordel av varierte former for nærhet og felleskap mellom aktørene innenfor verdikjeder, nettverk og innovasjonsmiljøer og -systemer.

Faglitteraturen viser ellers til at offentlige myndigheter kan bidra til å forsterke slike prosesser gjennom tiltak og virkemidler som bidrar til å utvikle arenaer, nettverk, klynger og funksjonelle økosystemer som er tilpasset regioners spesifikke fortrinn, utfordringer og potensialer. Behovet for slik offentlig «inngripen i markedet» blir i faglitteraturen begrunnet med markeds- og systemsvikt, som hemmer FoU-investeringer, kunnskapsflyt og nye kombinasjoner som grunnlag for innovasjon, entreprenørskap og økt verdiskaping. I faglitteraturen omtales også transformasjonssvikt som et problem som krever en offentlig inngripen på bestemte måter. Det kan være knyttet til behovet for å utvikle helt nye virkemidler og innovasjonssystemer, og avvike en del av de gamle. Dette berører store utfordringer med at enkelte etablerte sterke næringer, innovasjonssystemer og virkemidler binder store ressurser og til dels hemmer nødvendige omstillinger mot en mer robust og bærekraftig næringsstruktur, økonomi og samfunn.

I den regionalfaglige litteraturen belyses ellers hvordan agglomerasjonsøkonomiske fortrinn, ulemper og muligheter av betydning for innovasjon og entreprenørskap variere mellom storbyer, småbyer og spredtbodde områder. Selv om flere slik typer agglomerasjoner vil kunne være representert i funksjonelle bo- og arbeidsmarkedsregioner vil det som er definert som store byregioner ofte ha store innovasjonsressurser og potensialer knyttet til en allsidig kunnskaps- og kompetansebase samt næringsstruktur av aktører over kritisk masse. På den annen side har slikt regioner ofte betydelig utfordringer med fragmenterte miljøer og ofte betydelig systemsvikt bl.a. som følge av manglende samordning av ressurser, aktører og virkemidler. Slike aspekter omtales i Regional plan for innovasjon og nyskaping og RIP-programmet som egenskaper og utfordringer man også har hatt i hovedstadsregionen. Det vises her også til spesifikke studier av hovedstadsregionens spesifikke innovasjonspotensialer og -utfordringer.

Innovasjon og entreprenørskap

Innovasjon og entreprenørskap er relaterte begreper og ses ofte som sammenkoblede aktiviteter, nødvendige for å skape næringsdynamikk og vekst⁷. De representerer også to ulike fagområder som er delvis overlappende når det gjelder det fenomenet som studeres og det opprinnelige teoretiske fundamentet⁸. Men, mens innovasjonsforskningen i stor grad har vært opptatt av prosesser og systemer, har entreprenørskapsforskningen dreid seg mye om aktører og handlinger.

Innovasjon kan beskrives som en prosess der aktører og organisasjoner omformer ideer til nye og/eller forbedrede produkter, tjenester eller prosesser, for å kunne konkurrere bedre i

⁷Alsos og Ljungren (2018) «Betydningen av innovasjon og entreprenørskap i norsk arbeidsliv – kunnskapsstatus og veien videre», Søkelyset på arbeidslivet årgang 35, nr.3-2018.

⁸ Fagerberg m.fl. (2012): Exploring the emerging knowledge base of 'the knowledge society' Reserach Policy, 41, 1121-1131.

markedet og/eller løse samfunnsutfordringer. Som forskningsfelt har innovasjonsfokuset utviklet seg i to hovedretninger; en som retter søkelyset mot samfunnsnivå, økonomi og politikk, og en som omhandler innovasjon på bedriftsnivå og innovasjonsledelse. En dominerende forståelse i begge retninger er at innovasjon skjer i prosesser der ulike aktører, ressurser og kunnskap kombineres, og at innovasjon skjer i et system. Begrepet har i nyere tid blitt utvidet til også å omfatte sosial innovasjon og innovasjon i offentlig sektor, der tilsvarende prosesser studeres i ikke-kommersiell sammenheng.

Entreprenørskap har oftest vært knyttet til det å starte ny forretningsvirksomhet, det vil si en prosess der muligheter identifiseres, utvikles og utnyttes til etablering nye bedrifter. Men i forskningslitteraturen har begrepet etter hvert fått en mye bredere anvendelse. Der belyses entreprenørskap ikke bare knyttet til etablering av nye bedrifter, men også nyskaping internt i etablerte virksomheter (intraprenørskap). Det har også blitt et økende fokus på entreprenørskap i offentlig virksomhet, sosialt entreprenørskap og samfunnsentreprenørskap. Søkelyset på entreprenører innebærer gjerne fokus på individer eller mindre grupper som handler og fornyer under stor usikkerhet.

3.1.2. Sentrale aktør- og systemperspektiver

Systemperspektiver på innovasjon og entreprenørskap står altså sentralt i faglitteraturen, og er også hovedperspektivet som Regionalt innovasjonsprogram må forstås innenfor rammene av. Enkelt sagt innebærer systemperspektivet at innovasjon og entreprenørskap forstås som resultat av komplekse prosesser av læring, kunnskapsdeling og samhandling mellom mange aktører innenfor et «system».

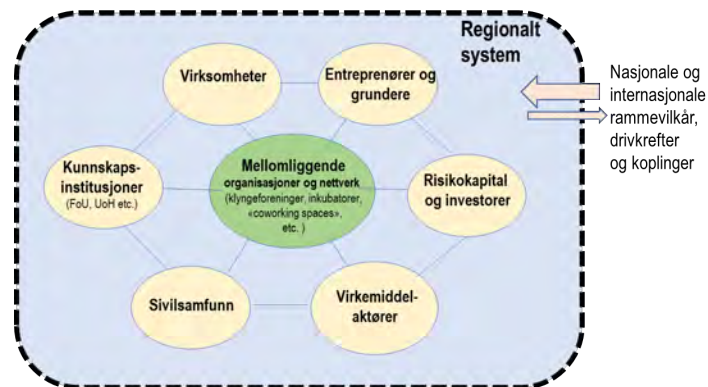
I faglitteraturen var søkelyset lenge rettet mot «triple-helix» (næringsliv, FoU, myndigheter) og innovasjonssystemer (kunnskapsprodusenter og -brukere samt virkemiddelaktører) som begrep og strategi på nasjonalt og regionalt nivå. Begrepene ble etter hvert i noen grad kritisert for å utelate betydningen av entreprenører og investorer (kapital) som viktige aktører og betingelser for innovasjon. Foruten å usynliggjøre aktører ble perspektivene også noe kritisert for tilsynelatende å skape inntrykk av at offentlige myndigheter har større muligheter til å styre og planlegge innovasjonsprosesser og tilhørende samspill mellom aktører enn det kritikerne hevder er mulig i privat sektor. Dette har over tid blitt tatt opp og erstattet av mer helhetlige begreper som «penta-helix», «økosystem for innovasjon og entreprenørskap» og «innovative økosystemer».

Innenfor aktør- og aksjonsorienterte strategikonsepter for utvikling av regionalt økosystem for innovasjon og entreprenørskap har man således lagt vekt på samspillet mellom fem aktørgrupper: entreprenører, virksomheter, universitet/FoU, myndigheter og investorer. En stjernemodell med disse fem aktørene brukes her i Regional Entrepreneurship Acceleration Program (REAP) som er et toårig program i regi av Massachusetts Institute of Technology (MIT)⁹.

⁹OsloMet er sammen med myndigheter andre aktører fra akademien og næringslivet i Osloregionen blitt med et toårigt program ledet av MIT med dette konseptet som ramme. Hensikten med REAP-programmet skal være å bistå regioner med «å utarbeide en evidensbasert og aksjonsrettet strategi for utvikling av det regionale økosystemet for innovasjon og entreprenørskap».

Med utgangspunkt i mer helhetlig systemperspektiver på innovasjon og entreprenørskap har også perspektiver på regionale innovasjonssystemer (RIS) blitt videreutviklet. Her trekkes også viktige mellomliggende aktører og organisasjoner med, foruten aktører og organisasjoner i sivilsamfunnet. Dette er illustrert i figuren under.

Figur 2 Sentrale aktører og organisasjoner i regionalt økosystem for innovasjon og entreprenørskap



Innenfor nyere økonomisk vekstteori er kunnskapsutvikling og innovasjon¹⁰ betegnet som sentrale ressurser og prosesser bak vekst i økonomisk verdiskaping i næringsmiljøer og regioner. Innovasjon er her beskrevet som komplekse prosesser knyttet til læring og samspill mellom aktører innenfor funksjonelle og territorielle systemer og/eller miljøer. I perspektivet regionalt innovasjonssystem (RIS) rettes søkelyset på næringsmiljøers innovative kapasitet og prosesser i en region, samt hva som fremmer og hemmer slike prosesser i området. Slik kunnskap er relevant for å skreddersy innovasjonspolitik og virkemidler. I en RIS-analyse ser man på egenskaper ved og samspillet mellom aktører i næringslivet, kunnskapsorganisasjoner, mellomliggende organisasjoner (eks. innovasjonsselskap) og virkemiddelapparatet. Perspektivet vektlegger at innovasjon handler om mye annet enn bare FoU, og at det finnes innovative bedrifter og potensialer i alle næringer og klynger, men deres innovasjonsformer og kompetansebasen kan variere mye. Skal en innovasjonspolitik være effektiv må den ta hensyn til slike variasjoner og særtrekk i ulike næringer og områder.

Et viktig aspekt ved regionale innovasjonsressurser og potensialer er diversitet og relatert variasjon (Bochman & Frenken 2011)¹¹. Innovasjon skjer når relatert (beslektet) kunnskap kombineres på nye måter. Har bedrifter tilgang til kompetanse som er forskjellig fra deres, men ikke så forskjellig at de klarer å bruke eller forstå den, øker sjansene for innovasjon. Beslektet mangfold øker muligheten for å samhandle, kopiere, modifisere og kombinere ideer, praksiser og teknologier. Innovasjonspotensialet i en region påvirkes derfor mye av bedriftenes tilgang på og bruk av beslektet kompetanse og kunnskap. Om slik kompetanse og kunnskap ikke finnes i nærområdet kan det bli viktig å hente inn relatert kunnskap utenfra. Regioner med mye relatert kunnskap har gode muligheter for nye kombinasjoner gjennom verdikjedeklatring, leverandørutvikling, samt utvikle helt nye nisjer, næringer og klynger i mellomrommene til det etablert. Strategier på dette feltet kalles ofte «relatert diversifisering» og her har storbyregioner spesielle fortrinn og muligheter med sine ofte allsidige kompetanse- og næringsbasen. Samtidig regnes ikke relatert diversifisering som strategi tilstrekkelig om man skal utvikle helt nye næringer og utviklingsspor på nytt grunnlag. Da kan det også være nødvendig å tilrettelegge for eksperimentering og utprøving av nye kombinasjoner også av urelatert

¹⁰Innovasjon kan være vesentlig forbedrede eller nye innsatsvarer, produkter/tjenester, produksjons- og distribusjonsprosesser, markedsstrategier, organisasjoner m.m.

¹¹Ulik operasjonaliseringer brukes (eks. nace-grupperinger, arbeidsmobilitet, klynger/nettverk).

kunnskap. Dette kan både skje gjennom å utvikle nye utradisjonelle kunnskaps- og koplingsarenaer i en region og/eller hente inn annen urelatert kunnskap og teknologi utenfra. Radikal nyutvikling skjer ofte i kjølvannet av slik kombinasjon av urelatert kunnskap. I regioner med stor næringsdiversitet er det også gode muligheter for å legge til rette for slik utprøving og eksperimentering av nye kombinasjoner urelatert kompetanse og felt.

Innovasjonsstrategier og -tiltak må tilpasses regioners forutsetninger og potensialer om de skal være relevante og effektive. Prinsipielt har enkelte også beskrevet hvordan regionale innovasjonsprosesser og -strategier er knyttet til tre ulike «spor» (Isaksen 2016):

1: Fornyelse innenfor etablerte sterke klynger og næringsmiljøer. Dette kan bidra til å forsterke produktivitet, konkurranse- og verdiskapingsevne i næringer regionen er spesialisert innenfor og har etablert fortrinn i allerede. Dette sikrer ikke automatisk tilstrekkelig ny jobbskaping og kan være utfordrende om for store regionale ressurser låses fast til modne næringer i langsiktig nedgang.

2: Utvikling av nye klynger, næringer og nisjer som er relaterte til etablerte sterke næringer eller kompetansebaser der regionen har fortrinn. Dette differensieringsstrategi basert på nye kombinasjoner og mellomroms-innovasjon med regional forankring, og som åpner for jobbskaping gjennom nye nisjer og næringer i området.

3: Utvikling av helt nye næringer fra forsknings- og innovasjonsmiljøer. Dette forutsetter at regioner har slike miljøer som kan skape mange nyetableringer og potensielle vekstbedrifter, og samtidig har et innovasjonssystem og støtteapparat rundt seg som kan sikre at ikke bare mange nok oppstartsbedrifter etableres på feltet, men at mange nok overlever og videreutvikles som vekstbedrifter og nye næringer på lengre sikt.

For en storbyregion som Oslo/Akershus med et stort og allsidig kompetanse- og næringsmiljø å bygge på har elementer av alle disse tre strategiene relevans i motsetning til regioner med mye tynnere miljøer å bygge på.

3.2. Noen empiriske studier med relevans

I denne evalueringen har det ikke vært rom for helt nye oppdaterte empiriske analyser av Osloregionens strukturer og utvikling med hensyn til verdiskaping, sysselsetting, innovasjon og entreprenørskap. Vi kan imidlertid sammenfatte noen kartlegginger og analyser de siste årene som berører aspekter av feltet.

Osloregionens fortrinn når det gjelder kompetanse- og næringsstrukturer, innovasjons- og klyngemiljøer samt visse utviklingstrekk, er belyst i enkelte studier fra de senere årene¹². Generelt dokumenteres klare strukturelle fortrinn knyttet til størrelse og variasjon i regional kompetanse- og næringsbase med allsidig spesialisering i mange næringer inkludert flere nye framvoksende næringer som kunnskapsintensiv forretningsmessig tjenesteyting (KIFT), IKT-sektor, kultur og kreative næringer (KON) (se tabell V1, i vedlegg). I tillegg har man sterke miljøer innen finans/forsikring, energi, handel, transport, mat/drikkevare, landbruk og havromsnæringer. De ulike næringene er ujevnt fordelt i regionen, men flere av de nye vekstnæringene har en opphoping i Oslo kommune og tilhørende byområder. Ellers opprettholder regionen posisjonen som landets største med hensyn til FoU-ressurser og -investeringer i privat og offentlig sektor, selv om vekststratene i slike ressurser har vært litt høyere i enkelte andre fylker det siste tiåret.

Sysselsettingen har prosentueelt vokst langt sterkere i regionen enn på landsbasis (2008-18) (tabell V2 i vedlegg). Veksten i antall sysselsatte i regionen har vært klar høyere i privat

¹²Bl.a. NIBR-rapport 2018:12 (Innovasjonsmiljøer og -politikk på Østlandet - fortrinn, utfordringer og noen muligheter for smart spesialisering), Menon-rapport nr. 2018/64 (Innovasjon, vekst og bærekraft i de nordiske hovedstadsregionene), NIBR-rapport 2019:17 (Viken og delregionene - samfunnsutvikling og bærekraft, utfordringer og muligheter).

sektor enn i offentlig sektor, mens det er omvendt mellom sektorene på landsbasis. Regionen har hatt særlig sterk absolutt vekst innen KIFT, KON, IKT og helse- og omsorgssektor det siste tiåret. Internt i regionen har det totalt sett vært klart sterkest arbeidsplassvekst i Oslo og Romerike. Dette er også de delene av Oslo/Akershus som har fått stort sett hele veksten innenfor KIFT- og KON-næringene i regionen, og Oslo har her hatt en dominerende posisjon (90% av hele tilveksten av KIFT/KON-arbeidsplasser i regionen 2008-18).

Når det så gjelder entreprenørskap i form av nyetableringer og vekstbedrifter med relatert sysselsetting finnes det ingen samlet studie av dette i Osloregionen de siste 10-15 årene. Oslo og Akershus har hatt noe høyere nyetableringsrater, bruttorater og nettotilvekstrater av bedrifter enn mange andre fylker i landet over flere år (SSB-statistikkbanken). Oslo og Romerike har ellers hatt høyere nyetableringsrater og nettotilvekstrater av nye bedrifter enn andre deler av Oslo/Akershus det siste tiåret¹³. I en studie av fem innovative næringsklynger på Østlandet 2008-2016 kom det fram at stort sett hele sysselsettingsveksten i disse klyngene kom i unge bedrifter som bare hadde eksistert noe få år, mens sysselsettingen i klyngenes store nøkkelbedrifter stagnerte selv om verdiskapingen økte markant¹⁴.

I en studie av bedrifter og sysselsettingsvekst i Norge mellom 2004-2014 viste at 2/3 av sysselsettingsveksten kom i nye oppstart-selskaper som blir vekstbedrifter («scale-ups»), mens den øvrige 1/3-delen kom i det etablerte næringslivet¹⁵. Det er relativt få av de nyetablerte bedriftene som blir til slike vekstbedrifter. Det er slike nye vekstbedrifter som «representerer den vekstkraften og omstillingskraften som ofte etterlyses i næringslivet, og som er en utfordring for offentlig virkemidler som mest er innrettet mot enten det etablerte næringslivet eller det helt nyfødte næringslivet, men langt mindre grad mot nye vekstbedrifter og behovet for flere nye arbeidsplasser» (op.cit).

Det finnes ingen innovasjonsindikatorer som på en god og robust måte kan vise utviklingen i Oslo og Akershus det siste tiåret (stabile målemetoder over tid har manglet). Nasjonale og internasjonale målemetoder har endret seg i perioden. Men generelt har Oslo og Akershus alltid ligget på topp av fylkene i Norge i ulike målinger av andel foretak med produkt- og/eller prosessinnovasjon og andel sysselsatte i slike foretak (SSB og Indikatorrapportene 2010-19).

Det finnes flere internasjonale målinger og rangeringer av innovasjonsevne og konkurranse-dyktighet ofte basert på komposittindikatorer som forenkler kompliserte forhold og derfor kan være omstridte. Landenes plassering varierer noe fra måling til måling, avhengig av land- og indikatorutvalget, vektning og andre metodiske forhold.

European Innovation Scoreboard (EIS) og Regional Innovation Scoreboard (RIS)¹⁶ måler innovasjonsaktivitet¹⁷ i etablert næringslivet, og der de fleste indikatorene baseres på foretakenes egenrapporteringer. I 2018 og 2019 ble Norge for første gang rangert blant Europas 10 mest innovative land i gruppen betegnet «sterke innovatører»¹⁸. Men Norge ligger fortsatt bak tetgruppen av land betegnet som «innovasjonsledere» og som omfatter landene Sverige, Sveits, Finland, Danmark og Nederland. I tidligere målinger lå Norge på 16.–17. plass

¹³NIBR-rapport 2019:17.

¹⁴NIBR-AFI-HSØ-rapport 2018.

¹⁵Torgeir Reve et.al. (2017): Arbeidsplassveksten kommer i nye vekstbedrifter (MIT-Reap-notat).

¹⁶EIS består av indikatorsettet av fire hovedkategorier og ti underdimensjoner som skal belyse ulike sider ved innovasjon og innovasjonsevne, og som slås sammen til én samleindikator. EIS er gjenstand for kritikk og diskusjon om de 27 utvalgte indikatorene fanger opp det som er mest sentralt for innovasjon, og hensiktsmessighet i å lage én samleindikator som rangerer lands innovasjonsevne. I statistikkfaglige miljøer advares det mot bruk av slike forenklete indikatorer for sammenligning av land, regioner og institusjoner (kfr. OECD Blue Sky-konferanse om framtidens indikatorer, OECD, 2018).

¹⁷Indikatorer på ressurser til innovasjon, omfanget av innovasjonsaktivitet og resultater av innovasjon.

¹⁸Norges sterke posisjon knyttes blant annet til underliggende faktorer som relativt høye verdier når det gjelder menneskelige ressurser og forskningssystemer, kultur og vilkår for innovasjon, finansiering og støtte.

og i gruppen betegnet «moderate innovatører». De siste årenes plassering har skjedd samtidig som antall land i EIS er utvidet. Det indikerer Norges relativt sterke innovative posisjon i Europa¹⁹ de senere årene. Klatring i rangeringen de siste årene skyldes imidlertid, iflg. SSB, i hovedsak endret målemetode i Norge (SSBs separate innovasjonsundersøkelse fanger opp flere innovative foretak enn tidligere SSBs FoU-undersøkelse).

Regional Innovation Scoreboard (RIS) måler det samme på fylkesnivå og her skårer Oslo/Akershus (og Trøndelag) høyt i 2019 og er i toppgruppen av regionale «innovasjonsledere» i Europa. Som på nasjonalt nivå har disse fylkene avansert oppover de siste årene i denne europeiske rangeringen i hovedsak på grunn av endret målemetode (iflg. SSB og overgang til separat innovasjonsundersøkelse). Posisjonen Oslo/Akershus har per 2019 etter denne samleindikatoren er med andre ord sterk, også i en europeisk kontekst. Hva endringene reelt sett har vært over de siste tiårene er det ikke mulig å si noe sikkert om.

I European Cluster Panorama (ECP) rettes søkelyset mot fremvoksende næringer²⁰ og deres rolle i den økonomiske utviklingen i regioner og land i Europa. Mens den over omtalte EIS/RIS-indikatoren ser på innovasjon i etablert næringsliv (basert på spørreundersøkelse), belyser altså ECP utvikling av nye næringer og klyngeformasjoner (basert på registerdata). ECP viser fram såkalte «hotspots» der det utvikles nye klynger i framvoksende næringer, og som i et omstillingsperspektiv er viktig og komplementært til innovasjonsmålingen til EIS/RIS. Oslo/Akershus skårer høyt i ECP-analysene de siste årene, det vil si regionen betegnes som «hotspot for nye framvoksende næringer» og da særlig kreative næringer og digitale næringer. I tillegg har regionen betydelig vekst i andre framvoksende næringer som miljøteknologi, biofarmasi og deler av «blåvekst»-sektor (marine, maritime). Dette målet indikerer at Oslo/Akershus gjør seg bemerket som en sterk omstillingsregion i en europeisk kontekst.

I Oslo/Akershus er 6 klynger av totalt 28 klynger i landet i 2020 deltakere i det statlig finansierte nasjonale klyngeprogrammet Norwegian Innovation Clusters²¹. Disse er NCE Life Science Cluster (Oslo), NCE Energy Technology (Akershus), Arena Norwegian Fashion Hub (Oslo), Arena Construction City Cluster (Oslo), Arena Events in Smart City (Oslo), og Arena Pro Solenergiklyngen (Akershus). Alle disse klyngene som er blitt kvalifisert til deltakelse i det nasjonale klyngeprogrammet via nasjonale konkurranse, har med ett unntak (Construction cluster) vært RIP-stimulert i tidlig- og forsterkningsfaser som har bidratt til å kvalifisere dem til det nasjonale programmet (se senere omtaler). Tidligere har Edtech cluster (Oslo) vært inne i RIP og nasjonalt klyngeprogram. Oslo/Akershus har med andre ord «bare» 2 av landets 9

¹⁹ Norge er ikke blant de ti beste landene på Global Innovation Index (GII), den tyske indikatorrapporten, Verdens økonomiske forums Global Competitive Index 4.0 (GCI), Bloomberg-indeksen og Verdensbankens Human Capital Index (HCI).

²⁰ *Fremvoksende næringer* defineres som «the establishment of an entirely new industrial value chain, or the radical reconfiguration of an existing one, driven by a disruptive idea (or convergence of ideas), leading to turning these ideas/opportunities into new products/services with higher added value». Fremvoksende næringer kan være, men behøver ikke å være, fullstendig «nye» sektorer. Siden næringsutvikling skjer over lang tid, og «nye» næringer i stor grad vil springe ut av eksisterende næringer, innebærer dette at fremvoksende næringer vil bygge på mange velkjente elementer. Og selv om radikale innovasjoner fører til radikalt nye verdikjeder og næringssektorer, skjer utviklingen likevel gradvis, slik at endringene fra år til år gjerne ikke oppfattes som så store. Det skjelles mellom følgende *ti kategorier av fremvoksende næringer*: avansert emballering, biofarmasøytiske næringer, marine/maritime næringer (blå vekstnæringer), kreative næringer, digitale næringer, miljønæringer, opplevelsesnæringer, logistiktjenester, mobile teknologier (hjemmeside: ECP 2020).

²¹ *Norwegian Innovation Clusters* er et statlig finansierte klyngeprogram som skal bidra til verdiskaping gjennom bærekraftig innovasjon. Dette skal skje ved å utløse og forsterke samarbeidsbaserte utviklingsaktiviteter i klyngene, med sikte på å øke klyngenes dynamikk og attraktivitet, og å øke den enkelte bedrifts innovasjonsevne. Programmet har nivåene GCE, NCE, Arena Pro og Arena, og er et samarbeid mellom Innovasjon Norge, Siva og Forskningsrådet. Nærings- og fiskeridepartementet og Kommunal og moderniseringsdepartementet finansierer programmet. (kilde:IN hjemmeside)

Fra begynnelsen av 2000-tallet har Norge hatt en strategi for å styrke næringsklynger gjennom et nasjonalt klyngeprogram. Arena-programmet ble iverksatt i 2002, Norwegian Centres of Expertise (NCE) ble iverksatt i 2006 og i 2014 ble GCE-nivået (Global Centres of Expertise) introdusert. I 2019 ble Arena Pro opprettet for å imøtekomme ønske om endringer i programmet, samt forslag til forbedringer som kom fram i en evaluering av programmet gjort i 2017.

NCE/GCE-klynger i nasjonalt program, dvs. modne klynger som særlig får støtte for å styrke arbeidet med internasjonal ekspansjon og vekst.

I en OECD-rapport²² fra 2018 hevdes det at Oslo og Akershus kan styrkes ytterligere som innovasjonsregion gjennom helhetlig satsing på utviklingen av næringsklynger. Det hevdes i rapporten at det er for mange og små klyngemiljøer som har vokst frem på grunn av prosjektbasert finansiering, og at det har vært for lite samarbeid og konkurranse mellom dem. OECD anbefalte at man bedret koordineringen av klyngene i regionen, slik at de i større grad skulle kunne vokse og spesialisere seg og utvikle et sterkere internasjonalt fokus, som det ble hevdet de manglet.

²² OECD-Territorial Review of Megaregion Western Scandinavia (2018) s. 169.

4. Programmets mål, innsatsområder og organisering

4.1. Regional plan for innovasjon og nyskaping i Oslo og Akershus

Det overordnede styringsdokumentet for RIP er Regional plan for innovasjon og nyskaping i Oslo og Akershus fram mot 2025 (ferdig utarbeidet i 2015). Planens formål er å gi «et oppdatert bilde av Oslo- og Akershusregionens konkurransevne» og «etablere føringer for hvordan fylkene kan være med på å styrke næringslivets internasjonale konkurransevne og attraktivitet i samarbeid med forsknings- og kunnskapsmiljøer og det offentlige» (s.5, i Plandokumentet). Planen består av en overordnet strategidokument og handlingsprogram, og der det er gjort tematiske valg i form av seks tverrsektorielle innsatsområder. Med utgangspunkt i planen skal det årlig rulleres og utvikles felles aktivitets- og tiltaksplan for Oslo og Akershus på prioriterte felt. Gjennom dialog med andre virkemiddelaktører i det regionale partnerskapet (IN, SIVA, NFR), skal man se virkemidler i sammenheng på en slik måte at de bidrar til å underbygge den regionale planen for innovasjon og nyskaping.

Figur 3 Regional plan for innovasjon og nyskaping – en overordnet strategi og handlingsprogram der RIPen er sentral og som rulleres hvert år



Under kapittel om avgrensning heter det at denne Planen er rettet for «å styrke den myke infrastrukturen i Oslo og Akershus. Det foregår allerede prosesser i regionen for å utvikle den harde infrastrukturen (boligstruktur, omvandling og utvikling av næringsseiendom, transportsystem) i regional plan for areal og transport i Oslo og Akershus. Internasjonal profilering av Oslo og Akershus, regionens system for utdanning og kompetanse og forvaltningens kvalitet og effektivitet, sett i forhold til innovasjon og nyskaping, dekkes også av andre regionale plan- og utviklingsprosesser» (s.6 i Plandokumentet).

Under utfordringer og muligheter definerer man først hva man her legger i «innovasjon»²³ som er i samsvar med internasjonale standarder. Videre beskriver plan her at «I en global målestokk fremstår Oslo og Akershus som relativt perifer, både økonomisk, geografisk og politisk. I et slikt perspektiv ligger mulighetene først og fremst i å realisere innovasjonspotensialet og samhandlingen mellom offentlig sektor, næringslivet og academia i

²³«Innovasjon kan være en ny vare, en ny tjeneste, en ny produksjonsprosess, anvendelse eller organisasjonsform som er lansert i markedet eller tatt i bruk i produksjonen for å skape økonomiske verdier» ... og «Innovasjon skjer først og fremst i samspill mellom ulike aktører, med både samarbeid og konkurranse. Innovasjoner skjer i alle næringer og i alle slags bedrifter og i offentlig sektor». (s.6 i Planen)

Oslo og Akershus. I tillegg; å gjøre regionen mer interessant som en moderne velferdsregion. Slik kan Oslo og Akershus gjøres interessant for høyt utdannede mennesker også fra andre land» (s.6).

Planen har så brede beskrivelser av befolkningsutvikling, konkurranse mellom storbyer og kunnskapsbasert næringsutvikling og hvordan Oslo og Akershus scorer på en del nasjonale og internasjonale indikatorer på noen av disse feltene. Det leder til følgende formuleringer av utfordringer: «Det regionale innovasjonssystemet i Oslo og Akershus har ut fra denne sammenstillingen enkelte særtrekk som samtidig peker på noen særlige

utfordringer: 1) Oslo/Akershus har, med sin høyt utdannede befolkning, minst like gode forutsetninger for innovasjon og nyskaping som de andre nordiske hovedstadsregionene, 2) Næringslivet i Oslo/Akershus har større innovasjonskostnader i forhold til sin samlede omsetning enn næringslivet i de andre nordiske hovedstadsregionene, 3) Ikke desto mindre ligger næringslivet i Oslo/Akershus stadig langt bak sine kolleger i de øvrige nordiske hovedstedene i sin evne til å skape nye innovasjoner og til å samarbeide seg imellom for å bringe nye produkter og tjenester til markedet».

Det heter videre at dette «henger delvis sammen med at Oslo og Akershus mangler et effektivt regionalt beslutningssystem. Det er i dag ikke noe tydelig innovasjons- og utviklingssamarbeid med gjennomføringskraft for hele denne regionen på tvers av fylkesgrenser. Lite politisk samordning og fragmentert virkemiddelapparat gjør det vanskelig å få utviklet og iverksatt en samlet og målrettet politikk og felles agenda for nærings- og samfunnsutviklingen rundt indre Oslofjord. Dette skaper en del strukturelle flaskehalsar og begrensninger for innovasjonsaktivitetene og -mulighetene i næringslivet»²⁴.

Denne delen av planen avsluttes med kapittelet «Felles utfordringer» der det heter «Alle virksomheter har en del utfordringer til felles. Dette gjelder særlig evne og mulighet til å utvikle ledende samarbeidsnettverk mellom forskning, bedrifter og offentlige aktører (såkalt trippel heliks), øke antallet oppstartsbedrifter med vekst- og internasjonalt potensial, utvikle næringenes nyskapingsevne gjennom innovative offentlige anskaffelser, skaffe til veie finansiering og finansieringsmekanismer for nyetableringer og kommersialisere forskningsresultater.

Utfordringene for Oslo og Akershus tilsier at det bør arbeides for å samordne, videreutvikle og etablere samhandlingsarenaer hvor næringsliv, forskningsinstitusjoner og folkevalgte og offentlige aktører kan møtes med formål om å styrke innovasjonsprosessene. Dette kan skje i samarbeid med aktører i omlandet til Oslo og Akershus. På denne måten styrkes også den regionale konkurranseevnen».

Videre heter det «Felles utfordringer begrenser grunnlaget for å velge ut enkelt næringer eller satse kun på de globale ledende kunnskapsnavene i det videre strategiske arbeidet. I litt lengre perspektiv er det også vanskelig å forutsi utviklingen av framvoksende kunnskapsnæringer.

Planens visjon og mål knyttet til de fem innsatsområdene løfter altså fram «generelle, felles utfordringer uavhengig av næringsstruktur og geografi og skiller således ikke mellom næringer, gammelt eller nytt næringsliv, store eller små bedrifter eller offentlig og privat sektor. Det er i samspillet og grensesnittet mellom disse verdiskapningen foregår, og regionen er avhengig av

²⁴Her heter det også at «Det er besluttet å få på plass en mer operativ partnerskapsarena mellom politikere, virkemiddelapparatet og næringslivet, og det er ønske om andre mulige dialogarenaer mellom det offentlige, innovasjonsaktører og næringsliv» (s.13 i Regional Plan).

alle aktører som ønsker å bidra til verdiskaping gjennom økt kunnskap, innovasjon og internasjonalisering» (s.13, Regional plan).

Deretter beskrives planens visjon, hovedmål og fem delmål slik:

Visjon: Oslo og Akershus skal være en av verdens mest bærekraftige, smarte og innovative regioner.

Hovedmål: Oslo og Akershus skal utnytte regionens vekst og utløse innovasjonspotensialet som ligger i forsterket samspill mellom bedrifter, forsknings- og kunnskapsmiljøer, talenter, kapital og offentlig sektor, for å oppnå økt verdiskaping og konkurransekraft.

Delmål 1: Det skal være sterke, næringsdrevne klyngeorganisasjoner innenfor alle regionens sterke næringsmiljøer.

Delmål 2. Fremme entreprenørskap og utvikling av kunnskapsbaserte vekstbedrifter med internasjonalt potensial.

Delmål 3. Utvikle smarte offentlige løsninger og konkurransefortrinn for næringslivet gjennom innovative offentlige anskaffelser.

Delmål 4. Styrke finansiering av kunnskapsbedrifter i tidlig fase.

Delmål 5. Øke antallet nyetableringer basert på kommersialisering av forskningsresultater.

Planen beskriver så følgende seks innsatsområder for handlingsprogrammet:

1. Regional innovasjonsplattform²⁵: etablere bedre partnerskapsarena, og en ny næringslivsarena hvor det regionale virkemiddelapparatet i større grad skal være sparringspartnere til nærings- og innovasjonsaktører.
2. Klynge- og nettverksutvikling²⁶: Styrket kompetanseoverføring og innovasjon innad og på tvers av klynger og næringsnettverk, samt at internasjonalisering er sentralt i alle klynge- og nettverksinitiativ.
3. Entreprenørskap og vekstbedrifter²⁷: Styrket innsats for etablering av nye bedrifter med vekstmuligheter i et internasjonalt marked.
4. Leverandørutvikling og tjenesteinnovasjon²⁸: Utvikling av flere og bedre metoder og møteplasser mellom offentlige innkjøpere og leverandørmarkedet, fra behovsidentifisering, via utvikling og til kommersialisering av produkter og tjenester
5. Tidligfase finansiering²⁹: Bedret tilgang på risikovillig kapital for nye kunnskapsbedrifter i tidligfase

²⁵ I planen beskrives målet på feltet at «Oslo og Akershus skal utnytte regionens sterke vekst og utløse innovasjonspotensialet som ligger i forsterket samspill mellom bedrifter, forsknings- og kunnskapsmiljøer, talenter, kapital og offentlig sektor, for å oppnå økt verdiskaping og konkurransekraft». Som et ledd i dette skal det «etableres en bedre partnerskapsarena, og ny næringslivsarena hvor virkemiddelapparatet i større grad kan være en sparringspartner til næringslivs- og innovasjonsaktører. Det skal etableres avtaler mellom Innovasjon Norge, Siva, NFR, Akershus fylkeskommune og Oslo kommune med å utarbeide en årlig handlingsplan for å forsterke samhandlingen og koordineringen».

²⁶ I planen heter målet på feltet: «*Det skal være næringsdrevne klyngeorganisasjoner innenfor alle de sterke næringsmiljøene i regionen*», og under delmål står blant annet at støtten skal bidra til «at de kvalifiserer seg til nasjonale klyngeprogram og utvikler seg til å bli internasjonalt ledende».

²⁷ I plan heter målet på feltet: «*Fremme entreprenørskap og utvikling av kunnskapsbaserte vekstbedrifter med internasjonalt potensial*», og under delmål her heter det at man skal «skape arenaer for økt entreprenørskap og flere vekstbedrifter, å bidra til flere og bedre gøndermiljøer, co-working spaces og etablererveiledning, kople mentorer og investorer med gøndere og oppstartsselskaper».

²⁸ I plan heter målet på dette feltet at man skal «*Utvikle smarte offentlige løsninger og konkurransefortrinn for næringslivet gjennom innovative offentlige anskaffelser*» gjennom «å skape arena for innovative offentlige anskaffelser, bidra til at offentlig sektor i regionen tar eierskap til ambisjonen og bruker innovative offentlige anskaffelser i større investeringer og innkjøp, utvikle metoder og kulturer som gjør at offentlig sektor i regionen tar en ledende posisjon, synliggjøre potensialer og nytte av innovative offentlige anskaffelser» .

²⁹ I planen heter målet på feltet: «*Styrke finansiering av kunnskapsbedrifter i tidlig fase*», og delmål knyttes til det å «skape en arena for finansielle virkemidler, få fram et omforent bilde av utfordringene og foreslå mulige svar på disse, synliggjøre regionale utfordringer og behov, videreutvikle eksisterende og vurdere nye investerings- og teknologifond tilpasset regionale utfordringer, skape en internasjonalt ledende arena for investor- og venturemiljø, stimulere til mentor- og business angels nettverk».

6. Kommersialisering av forskningsresultater³⁰: Utvikling av bedre nettverk mellom forskningsmiljøene og bedrifter og at kommersialisering av forskningsresultater resulterer i nye bedrifter.

Regional plan er altså felles plandokumentet for samordning og bruk av offentlig virkemidler for økt innovasjon og nyskaping i næringslivet i Oslo/Akershus. Regionalt innovasjons-program (RIP) har siden vært et sentralt virkemiddel for å nå målene i planen, og der RIP skulle ha særskilt fokus på innsatsområdene 2-6 nevnt over.

4.2. Regionalt innovasjonsprogram (RIP)

4.2.1. Formål og innretning

Regional plan og handlingsprogram legger føringer på hvilke innsatsområder som skal prioriteres i Regionalt innovasjonsprogram (RIP). RIP³¹ ble opprinnelig etablert allerede i 2001. Den gang betegnet som Regionalt utviklingsprogram (RUP) før den i 2008 og senere har vært betegnet Regionalt innovasjonsprogram (RIP). Programmet er Oslo kommune og tidligere Akershus fylkeskommunes felles støtteordning for regionale innovasjonsprosjekter og har som formål:

- A. Å styrke innovasjonssystemet i Oslo og Akershus
- B. Å bedre den internasjonale konkurransekraften blant kunnskapsintensive bedrifter i regionen
- C. Økt innovasjon gjennom samhandling mellom næringsliv, kunnskapsmiljøer og offentlige institusjoner i regionen
- D. Tilrettelegging for etablering av arbeidsplasser i hovedstadsregionen

Gjennom RIP tildeles årlige midler til utvalgte prosjekter innenfor de fem prioriterte satsingsområdene i regional plan (se kap.4.1.) og som støtter opp under ett eller flere av de fire formålene med RIP nevnt over. Midlene fra programmet har vært rettet mot:

- Organiserte bedriftsnettverk/klynger
- Forsknings- og utdanningsinstitusjoner og innovasjonsmiljøer/selskaper i samarbeid med bedrifter eller kommuner i regionen
- Kommuner og regionråd
- Næringslivsorganisasjoner

Programmet har slik sett ikke vært rettet inn mot søker og innovasjonsprosjekter i enkeltbedrifter (som eks. Innovasjon Norge, NFR, kommunale etablerertjenester o.l.), selv om bedrifter naturlig nok har kunnet være deltakere. Programmet har lagt vekt på samarbeidsprosjekter mellom flere av aktørgruppene og forankring til Oslo og/eller Akershus dog slik at også eksterne samarbeidspartnere, nasjonalt og internasjonalt, også har kunnet inngå i prosjekter.

³⁰ planen heter målet på dette feltet: «Øke antallet nyetableringer basert på kommersialisering av forskningsresultater» og der delmål knyttes til å «skape en arena for kommersialisering av forskningsresultater, få fram et omforent bilde av utfordringene og mulige aktiviteter og svar på disse, bidra til å bygge innovasjonskulturer i forsknings- og utdanningsinstitusjonene, skape regional plattform der forskningsinfrastrukturen gjøres synlig og tilgjengelig, øke tilgang på forsknings- og testfasiliteter for bedrifter og eksterne aktører, fremskaffe kunnskap om hva som hemmer og fremmer kommersialisering av forskning etc».

³¹ Støtte fra regionalt innovasjonsprogram gis med hjemmel i Statsstøtteregulverket og bestemmelsene om det alminnelige gruppeunntaket for offentlig støtte- og rapporteres til ESA - i tråd med EØS-avtalens regler om offentlig støtte.

4.2.2. Programadministrasjon og sekretariat

RIP (2014-19) var et fellesprogram for Oslo kommune og Akershus fylkeskommune. Forvaltning er således delt mellom to ulike politisk-administrative enheter og geografiske områder, og der det er «Regional plan for innovasjon og nyskaping» og «RIPens handlingsprogram» som er deres felles styringsdokumenter.

Programsekretariatet har vært delt mellom Oslo kommune og Akershus fylkeskommune med hver sin person som hovedansvarlig for kontakt, utlysning, søknadsbehandling og innstillinger i institusjonene og samordningen mellom dem. I søknadsbehandlingen har programsekretariatet også trukket inn enkelte fagpersoner i sune respektive avdelinger og andre virkemiddelaktører der det har vært relevant (IN, Siva, NFR). Tildeling av midler har så etter innstilling fra programadministrasjonen blitt først blitt besluttet av Hovedutvalg for plan, næring og miljø i Akershus fylkeskommune og Byrådsavdeling for næring og eierskap i Oslo kommune. Endelig avklaring har gjerne ikke kommet før primo mars på grunn av mulige endringer knyttet til politisk behandling, årlige budsjettvedtak i Oslo kommune og Fylkestinget for Akershus, samt statsbudsjettet.

4.2.3. Utlysingsprosedyrer og kriterier

I utlysningene heter det at «man kan søke støtte til prosjekter som bidrar til å løse de viktigste næringspolitiske utfordringene for Oslo og Akershus» iflg. regional plan (se kap.4.1). Det har vært mulig å søke støtte både til forprosjekter og hovedprosjekter, til «utprøving, initiering, utvikling og innovasjon, innenfor en tydelig avgrenset prosjektperiode» (iflg. Utlysningstekst 2018). Videre skal støtten «ha utløsende effekt, det vil si at støtten skal medvirke i vesentlig grad til oppstart/gjennomføring av prosjektet. Det er ikke tilstrekkelig at tilskuddet medvirker til å opprettholde et tilbud» (op.cit). Prosjektene blir videre bli vurdert etter følgende tildelingskriterier (op.cit):

- Prosjektets målsettinger, aktiviteter og resultater bidrar tydelig til å løse de viktigste næringspolitiske utfordringene beskrevet i regional plan for Innovasjon og nyskaping i Oslo og Akershus.
- Prosjekter som går på tvers av innsatsområdene og bidrar til å løse utfordringer innen flere av disse prioriteres.
- Samarbeidsprosjekter mellom aktører i offentlig-, privat og FoU sektor prioriteres.
- Det er ønskelig med prosjekter som bidrar til bærekraftig og grønn næringsutvikling
- Prosjektet har klar regional relevans og samfunnseffekt.
- Prosjektet har tydelig forankring hos søker og samarbeidspartnere. Det skal gis oversikt over deltakere og samarbeidspartnere i prosjektet, angitt med antall og navn.
- Prosjektet må ha et budsjett og en finansieringsplan, med minimum 50 % annen finansiering (egeninnsats eller egenandel).
- Prosjektet har tydelig overføringsverdi, og det er synliggjort hvordan erfaringer fra prosjektet kan deles med andre.

I utlysningen heter det videre at RIP i hovedsak ikke dekker mer enn inntil kr. 700 000 per prosjekt per år, og det kan bare søkes om maksimum 50 prosent av prosjektets totalbudsjett og -finansiering.

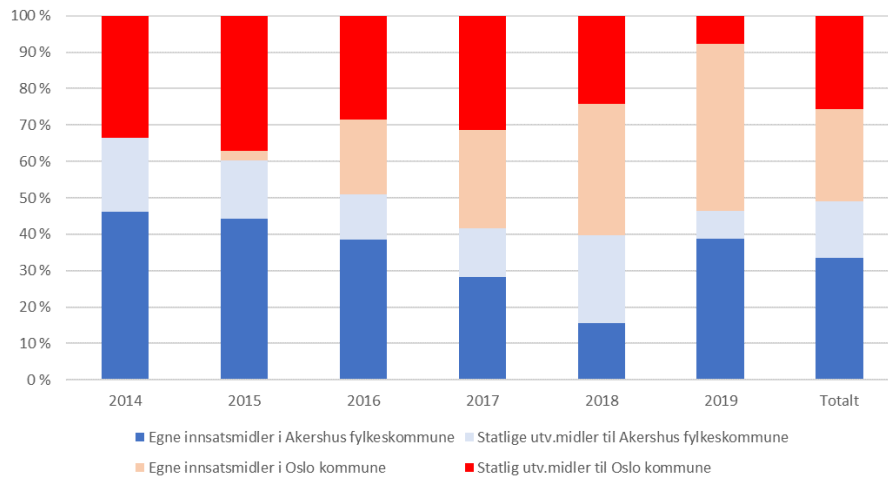
Utlysninger har kommet i oktober hvert år med søknadsfrist medio november. Endelig avklaring har stort sett først kommet primo mars året etter i påvente av politisk behandling og budsjettvedtak i Oslo kommune og Fylkestinget i Akershus og tilpasninger til statsbudsjettet.

4.2.4. Finansiering, innvilgninger og medfinansiering

Bevilgningene til RIPen per år har økt fra 15 mill.kr. (2014) til 26 mill.kr (2019), som er en vekst på 75 prosent i løpende priser. Programmet har samlet i perioden vært finansiert med halvparten hver av Oslo kommune og Akershus fylkeskommune, selv om prosentfordelingen har variert noe enkelte år (se figur 4.1). Midlene har både vært statlige midler til kommune og

fylkeskommune pluss deres egne innsatsmidler. I perioden samlet har egne innsatsmidler utgjort 60 % og 40% statlige midler av RIP-finansieringen. Tendensen har vært at statens andel har gått markant ned mens egne innsatsmidler har økt markant. Nominelt ble de statlige midlene kuttet særlig kraftig i 2019 (-71% 2018-19).

Figur 4 Innstillinger og vedtak om RIP-midler prosentfordelt på ulike kilder



(kilder: Oslo kommune: Innstillinger og vedtak i byrådet, Akershus fylkeskommune: Innstillinger og tilrådninger fra fylkesrådmann)

Når vi ser på summen av innvilget prosjektstøtte fra RIP, har den vært på 109 mill.kr.³² i perioden 2014-19 (iflg. prosjektdatabasen), og der summen av prosjektenes totalbudsjetter har vært på 466 mill.kr. Med andre ord har RIP finansiert 23% av ressursinnsatsen i prosjektene, mens 77% (357 mill.kr.) har vært basert på annen finansiering. Selv om man ikke kan slutte at hele dette medfinansieringsbeløpet er utløst av RIP-støtten, er det en indikasjon på at RIP-støtten har utløst betydelig ressurser gjennom annen finansiering. Av senere kapittel 5.3 framgår at medfinansieringen særlig utgjøres egeninnsats i de fleste prosjektene, kombinert med annen privat finansiering i en god del av prosjektene, og kombinert med litt annen offentlig finansiering bare i noen svært få prosjekter (kilde: surveyen). Av senere kapittel 7.1 framgår det at 63% av prosjektene har vært «avhengige av RIP-støtten for å komme i gang og bli gjennomført» (iflg. egen survey). Det er der primært brukt som en indikator for høy addisjonalitet senere, men kan her brukes som en indikator for å beregne en slags nedre grense for antatt medfinansiering utløst i prosjekter definert som avhengige av RIP-støtte for å bli gjennomført. Uti fra dette målet er det snakk om at RIP-støtten har utløst en medfinansiering på minst 225 millioner kroner (63% av 357 mill.kr.). Sannheten utløste midler utover RIP-støtten kan da antas å ligge et sted mellom 225-357.mill.kr., dvs. minst 2-3 ganger RIPs egne prosjektmidler. Om man hadde kunne beregne utløste midler som følge av nye prosjekter og satsinger utover det enkelte året prosjektbudsjettene gjelder vil det beløpet ganske sikkert vært betydelig høyere dette som er angitt her.

³²Dvs. egentlig 112 mill.kr, men 11 småprosjekter (på i alt 3 mill.kr, og RIP-støtteandel på 0.8 %) er holdt utenfor pga. «kunstig» store totalbudsjetter.

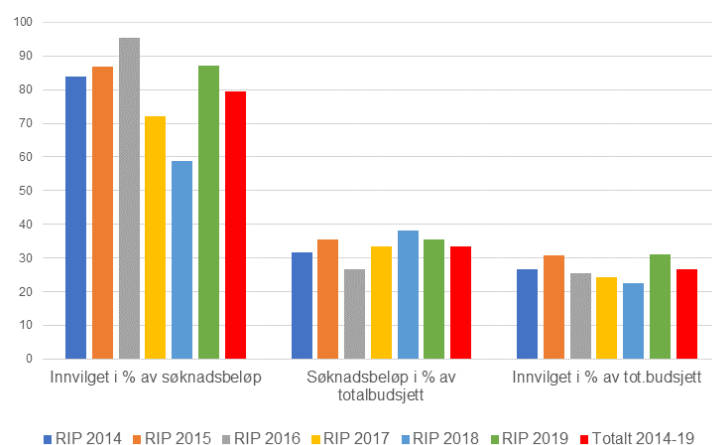
Tabell 1 Totalt budsjett, søknadsbeløp og innvilgede beløp

	Total budsjett	Søknadsbeløp	Innvilget beløp	Annen finansiering	Innvilget i prosent av totalbudsjett
Per år:					
RIP 2014	48 302 139	15 010 000	11 335 000	36 967 139	23,5
RIP 2015	48 711 960	17 102 075	14 463 000	34 248 960	29,7
RIP 2016	82 186 371	24 131 000	19 041 000	63 145 371	23,2
RIP 2017	112 042 250	32 080 450	22 750 000	89 292 250	20,3
RIP 2018	93 188 850	29 800 000	17 400 000	75 788 850	18,7
RIP 2019	81 461 280	27 575 000	23 695 000	57 766 280	29,1
<i>Totalt</i>	<i>465 892 850</i>	<i>145 698 525</i>	<i>108 684 000</i>	<i>357 208 850</i>	<i>23,3</i>
Satsingsområdene					
1. Entreprenørskap og vekstbedrifter	225 686 536	74 260 000	55 518 000	170 168 536	24,6
2. Klynge- og nettverksutvikling	141 958 610	41 587 350	31 416 000	110 542 610	22,1
3. Kommersialisering av forskning	45 891 700	16 151 175	10 900 000	34 991 700	23,8
4. Tidligfase-finansiering	30 051 838	8 700 000	6 850 000	23 201 838	22,8
5. Leverandør og tjenesteutvikling	22 304 167	5 000 000	4 000 000	18 304 167	17,9
<i>Totalt</i>	<i>465 892 850</i>	<i>145 698 525</i>	<i>108 684 000</i>	<i>357 208 850</i>	<i>23,3</i>

(kilde; Prosjektdatabasen)

Finansieringsprofilen og støttenivåene har vært ganske stabil over årene 2014-19, selv om sistnevnte har variert noe mellom 19-29 prosent.

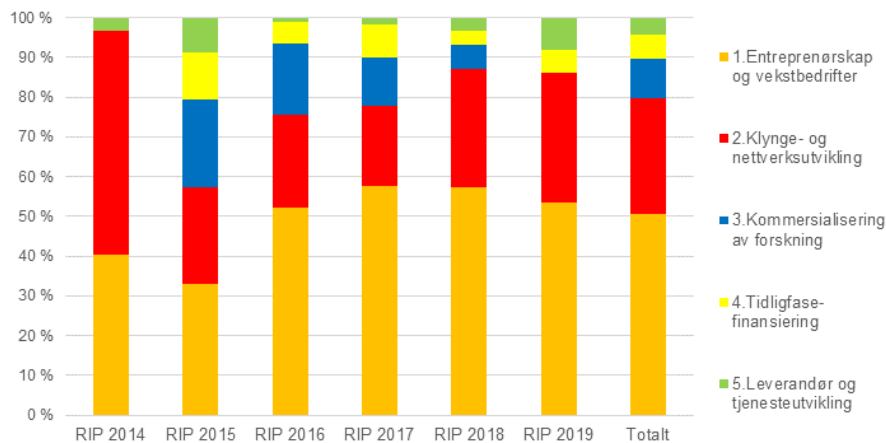
Figur 5 Innvilgning i prosent av søknadsbeløp og totalbudsjett per år 2014-19



(kilde; Prosjektdatabasen)

Innvilgningene fordelt på de fem satsingsområdene slik oppdragsgiver har klassifisert prosjektene viser at «Entreprenørskap og vekstbedrifter» har fått om lag 51% av støtten, «klynge- og nettverksutvikling» 29%, «Kommersialisering av forskning» 10%, «Tidligfase-finansiering» 6% og «Leverandør- og tjenesteutvikling» 4%. Fordelingen er et kombinert resultat av oppdragsgivers prioriteringer og innkomne søknader. Nå skylder det å gjøre oppmerksom på klassifiseringen av prosjektene i fem ulike kategorier kan være vanskelig, dels fordi flere av kategoriene i seg selv kan være overlappende og uten klare grenser, og dels fordi en god del prosjektene i seg selv ofte har i seg elementer og mål knyttet til flere av satsingsområdene.

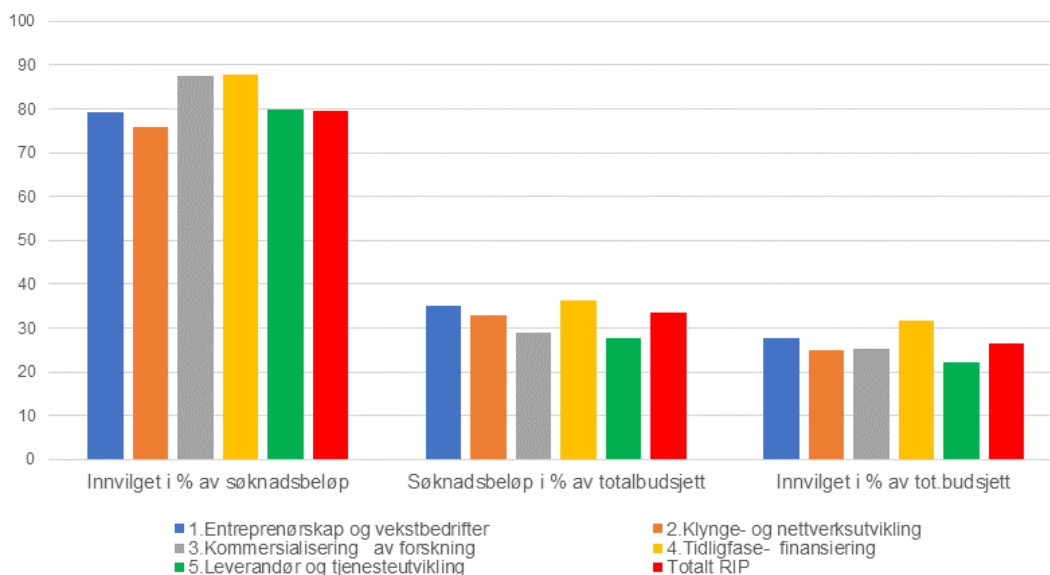
Figur 6 Innvilgede beløp i kr. fordelt på de fem satsingsområdene 2014-19



(kilde; Prosjektdatabasen).

Når vi ser på innvilgningene i prosent av totalbudsjett og søknadsbeløp for de ulike satsingsområdene er profilen ganske lik (se figur under).

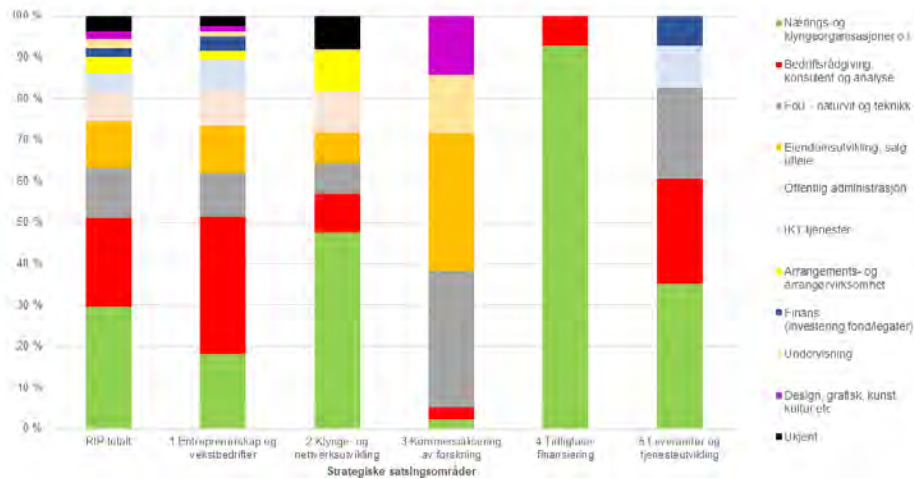
Figur 7 Innvilgningene i prosent av totalbudsjett og søknadsbeløp for de ulike satsingsområdene



(kilde:Prosjektdatabasen)

Vi tar også med en oversikt over RIPens kategorier av søkere (dvs. prosjekteiere) slik deres organisasjoner er registrert og klassifisert i standard næringsgruppering (SSB). Figuren viser at to hovedgrupper av prosjektsøkere dominerer med litt over halvparten av bevilgningene: Det er hhv. 1) nærings- og klyngeorganisasjoner og 2) rådgivings- og konsulentvirksomheter. Den øvrige halvdelen er fordelt på mange ulike typer av virksomheter, men der FoU og eiendomsutvikling er størst med tilsammen om lag ¼-del av bevilgningene mens den øvrige ¼-delen er fordelt mange typer (off.adm., IKT-tjenester, arrangørvirksomhet, finans, undervisning, design m.m.).

Figur 8 RIP-bevilgninger totalt og de fem satsingsområdene fordelt prosentvis på typer av prosjekteiere (søkere).

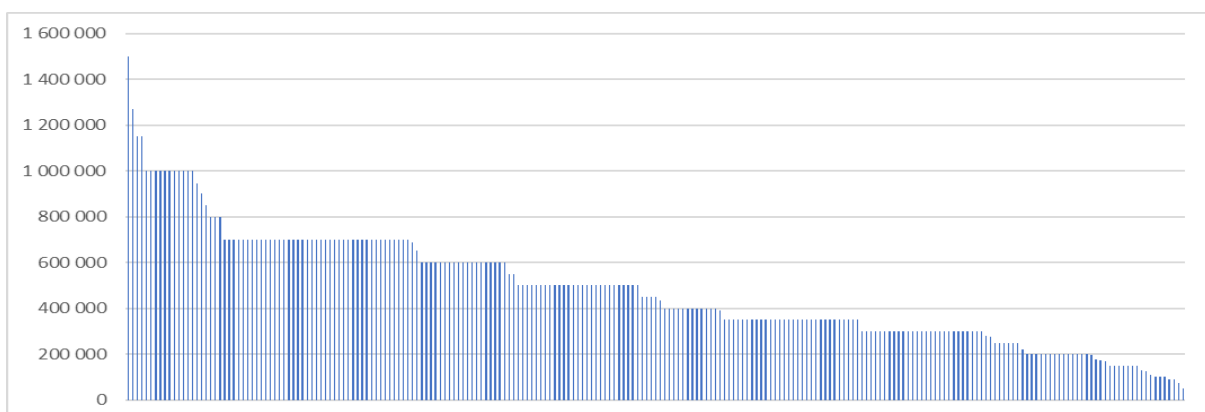


(kilde: RIPs prosjektdatabase).

Innenfor hvert av de fem innsatsområdene varierer også type prosjekteiere en del. Dette er blant annet tydelig innenfor to store strategiske innsatsområdene (1 og 2) der innslaget av hhv. rådgivnings- og konsulentvirksomhet vs. nærings- og klyngeorganisasjoner er omvendt proporsjonale. Dette er naturlig ut fra disse to satsingsområdenes ulike karakter og aktører å spille på i økosystemene.

I perioden har 237 prosjekter fått støtte fra programmet. Programmet tildeler bare midler for ett år av gangen, og alle må søke på nytt hvert år og hvert godkjente søknad blir registret som nytt prosjekt. En god del av disse 237 prosjektene bygger imidlertid på hverandre over flere år og forankret til samme prosjektleder og/eller søkerorganisasjoner. I programmet har det vært 120 ulike prosjektledere og 81 prosjekteiere/søkerorganisasjon. Gjennomsnittlig støttebeløp har vært kr. 481 000/år i perioden 2014-19 og det har vært en stor spennvidde i støttebeløpene (fra kr. 50 000-1 500 000/år), hvorav de aller fleste mellom kr. 350-700.000 (se figur under).

Figur 9 Støttebeløpet i kroner for hvert av programmets 237 prosjekter



(Kilde:prosjektdatabasen)

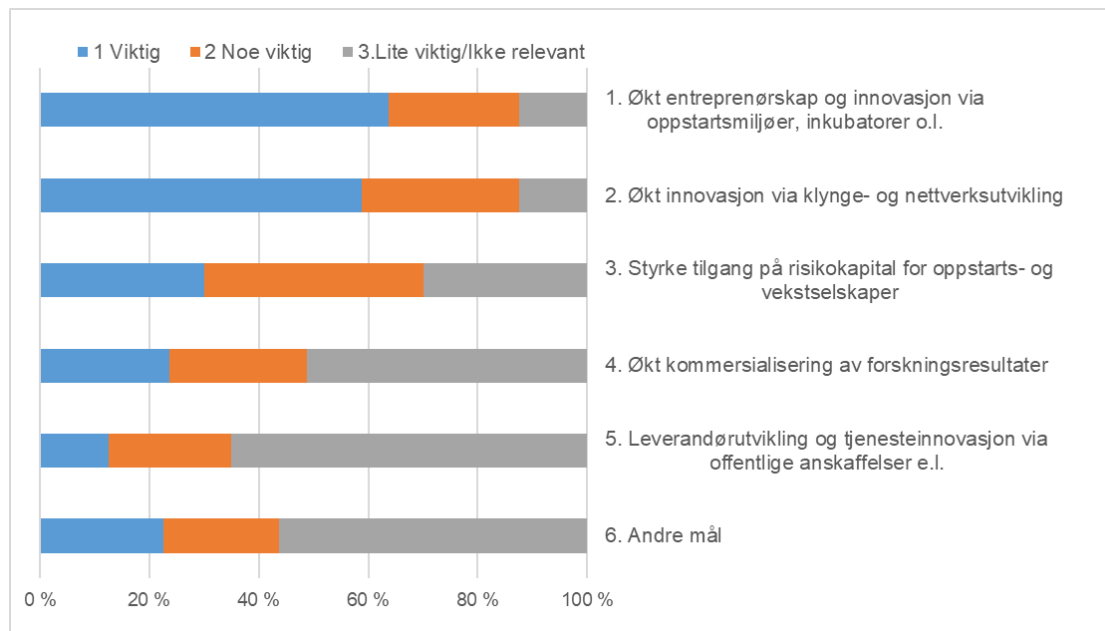
5. Oversiktsanalyse av alle prosjektene

Med utgangspunkt i spørreskjemaundersøkelsen til hoveddelen av prosjektlederne belyser dette kapitlet prosjektenes mål, tiltak, resultater/effekter og måloppnåelse.

5.1 Prosjektene mål

Prosjektporteføljen i programmet er heterogen der prosjektenes mål og tiltak varierer mye, og der enkeltprosjektene har flere mål. På spørsmål om hva som har vært viktige overordnede mål for prosjektene svarer over halvparten av prosjektlederne at «entreprenørskap og innovasjon via oppstartsmiljøer og inkubatorer» og «økt innovasjon via klynge- og nettverksutvikling» var de to viktigste målene (figur 5.1). Når over halvparten oppgir disse to målene som «viktig» er det flere som må ha svart begge disse som viktig samtidig innenfor samme prosjekt. Dette er naturlig for en del prosjekter som har vært koplet både til utvikling av lokaliserte oppstartsmiljøer/inkubatorer og mer funksjonelle næringsklynger med regional forankring.

Figur 10 Hva har vært prosjektets overordnede mål? (N=81)



Respondenter som har merket av «andre mål» nevner i tekstbokser flere ulike mål, men de fleste av disse kan i hovedsak grupperes innenfor fem tematiske kategorier av mål:

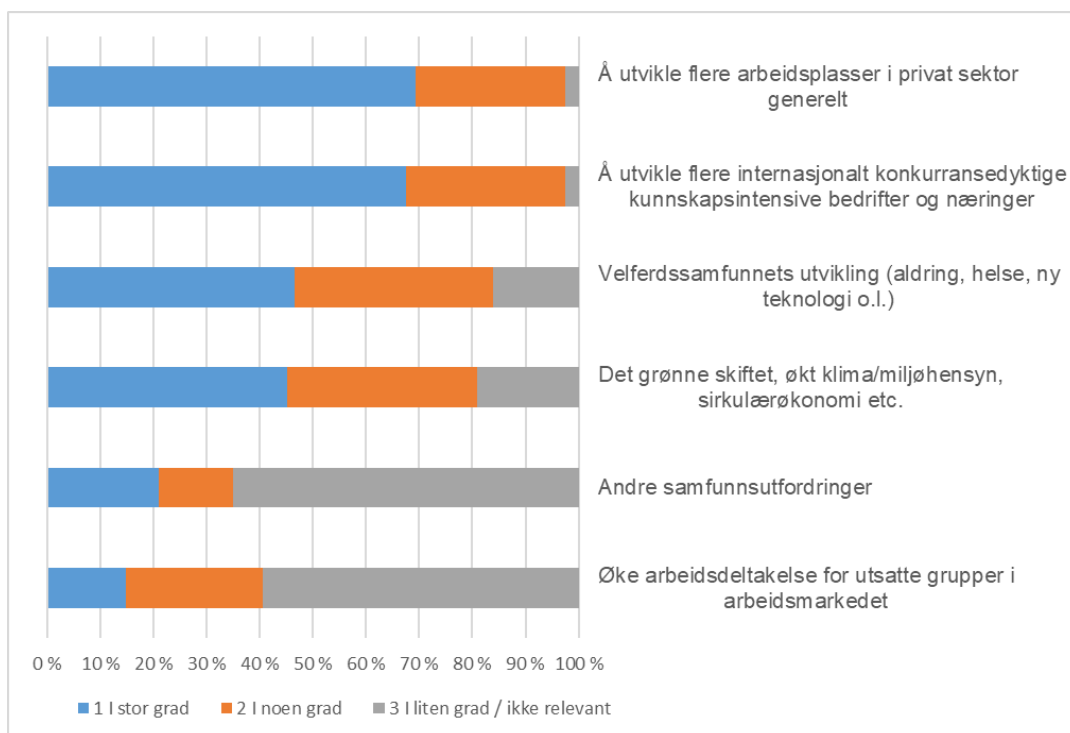
- internasjonalisering («bygge internasjonalt nettverk»/ «internasjonalisering»/«internasjonal vekst»/ « vekstmuligheter i et internasjonalt marked»/« Bistå personer fra andre land enn Norge og nordmenn med en sterk tilknytning til andre land i prosessen med å etablere egen bedrift i Oslo»),
- klyngeutvikling («oppstart av klynge»),
- skape regionale arenaer («skape arenaer og møteplasser for gründere både fysisk og digitalt»),
- synliggjøring og profilering, styrke attraktivitet («Styrke Oslo og Vikens posisjon som et attraktivt teknologi- og startupmarked, nasjonalt og internasjonalt»)
- bærekraftsmål («økt tverrsektorielt samarbeid for å adressere bærekraftsmål»)
- ny nærings- og sektorutvikling basert på nye digitale verktøy og produksjonsprosesser

Alt i alt samsvarer den overordnede målprofilen samlet for prosjektene, slik den oppgis av prosjektlederne, godt med mål og fordelinger som Regional plan og RIPen har utmeisla som

viktige program mål og satsingsområder. Dette er i utgangspunktet ikke overraskende og en bekreftelse på hva man skulle forvente utifra intensjonen på programnivå.

Vi har også stilt spørsmål til respondentene i hvilken grad prosjektet deres har hatt relevans for å møte ulike angitte samfunnsutfordringer (Figur 5.2) for å få et lite intrykk av hvor prosjektene (og dermed programmet) kan plasseres i det større utfordringsbildet. Og her ser vi at et flertall av prosjektene svarer både «Å utvikle arbeidsplasser i privat sektor generelt» og «Å utvikle flere internasjonalt konkurransedyktige kunnskapsintensive bedrifter og næringer» som klart viktigst (ca 70%). Når så mange svarer på begge disse to er det nok kan oppfattes som overlappende og/eller komplementære, selv om de skiller mellom «generelt arbeidsplasser» og «spesifikt kunnskapsintensive internasjonalt konkurransedyktige bedrifter/næringer». Imidlertid, det så mange som 70% av prosjektene framhever størst relevans til sistnevnte kategori, indikerer imidlertid at dette relevansaspektet er viktig for flertallet av prosjektene. Samtidig ser vi på neste nivå at både «velferdssamfunnets utfordring og muligheter», og «det grønne skiftets utfordringer og muligheter», oppgis som samfunnsutfordringer som nesten 50% av prosjektenes mål og tiltak har relevans for å kunne møte.

Figur 11 I hvilken grad har prosjektets mål og tiltak hatt relevans for å møte følgende ulike samfunnsutfordringer? (N=81)



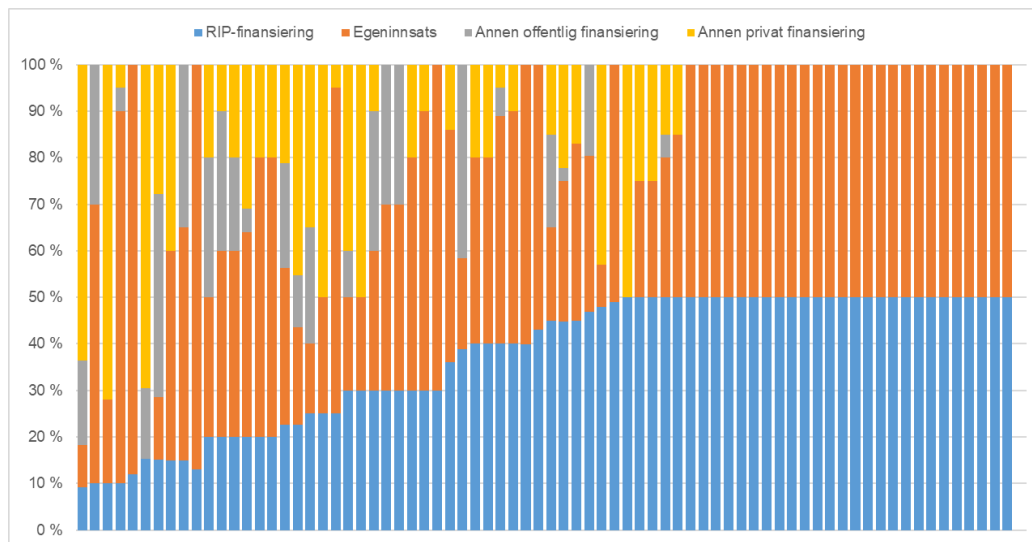
Under kategorien «andre samfunnsutfordringer» nevner respondentene bl.a.:

- Fokus på mangfold for å utløse innovasjon og entreprenørskap, å bruke entreprenørskap som en plattform for inkludering av innvandrere og flyktninger.
- Bruke entreprenørskapet for økt selvsyssetting, syssetting av andre, samt et verktøy til å få innpass i det ordinære arbeidsmarkedet.
- Løse samfunnsflokke (innen helse, skole/oppvekst, byutvikling, arbeidsinkludering, sirkulær økonomi, barn og unge, eldre, utenforskap)

5.2 Finansiering og kilder

Første ser vi at RIP-programmets prosjektstøtte har i prosjektperioden utløst langt større økonomiske ressurser til gjennomføringen av prosjektene enn RIP-støtten i seg selv. 41% av prosjektene var basert på bare RIP-støtte og egeninnsats, hvorav 33% utgjøres av prosjekter med halvparten RIP-støtte og halvparten egeninnsats, mens den øvrige 8% hadde noe større egeninnsats enn RIP-støtte.

Figur 12 Finansiering av RIP-prosjektene fordelt på ulike finansieringskilder (andel av totalt prosjektbudsjett) (N=81)



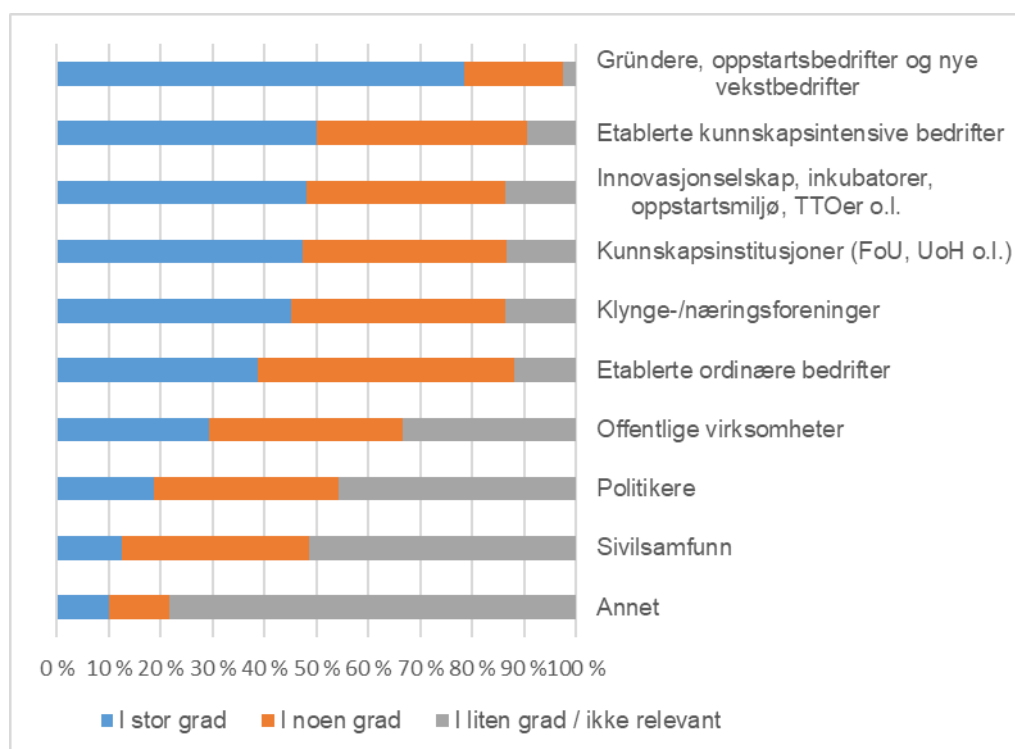
Men hele 59% av prosjektene var altså basert på «annen privat» og/eller «annen offentlig» finansiering enn RIP-støtte og egeninnsats, og her er «annen privat» finansiering viktigere i flere prosjekter enn «annen offentlig» finansiering. Dette indikerer at prosjektet i programmet har utløst betydelige økonomiske ressurser ikke bare gjennom egeninnsats, men gjennom annen privat og offentlig finansiering. Dette indikerer at prosjektene gjennomføringen av prosjektene har hatt en betydelig ressursaddisjonalitet, dvs. utløst langt større ressurser fra andre kilder enn RIP-finansieringen i seg selv (jfr. foran med oversikt over bevilget beløp og totale prosjektbeløp med databasen som kilde).

5.3 Målgruppene

Prosjektene har gjennomgående hatt mange målgrupper, men når disse aggregeres opp ser vi at for de fleste prosjektene (nær 80%) «i stor grad» har hatt «Gündere, oppstartsbedrifter og vekstbedrifter» som målgruppe, mens om lag halvparten også oppgir «etablerte kunnskapsintensive bedrifter», «innovasjonsselskap», «kunnskaps-institusjoner» og «klynge- og næringsforeninger» som i «stor grad» viktige målgrupper. Dette illustrerer at prosjektene har rettet seg mot flere kategorier innovasjonsaktører i økosystemet. Dette bildet er som kan kunne forventet ut i fra programmets i målformuleringer og fokus i utlysningstekster etc., og

som nettopp setter fokus å få inn prosjektsøknader basert på samarbeid mellom aktører som bidrar til å styrke økosystemer for entreprenørskap og innovasjon i regionen.

Figur 13 Hvem var prosjektets primære målgruppe(r)? (N=81)



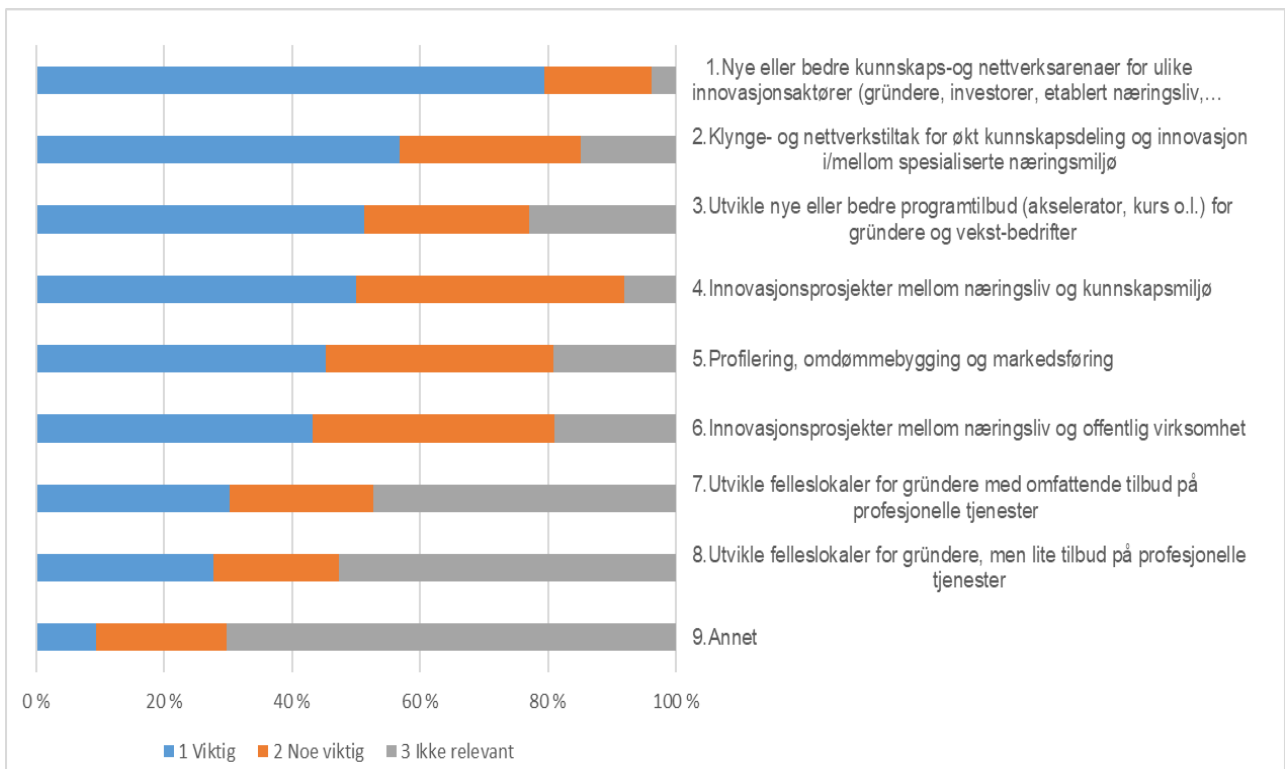
Under kategorien « annet » nevner 10% (« stor grad ») også andre målgrupper som « investorer », « unge mennesker », « studenter », « innvandrere », « miljø i utlandet med betydning for kommersiell vekst for norske småbedrifter », « media ».

5.4 Tiltaks- og aktivitetsfelt

Når vi ser på hvilke aktivitet- og tiltaksfelt som oppgis som « viktig » av klart flest så er det « nye eller bedre kunnskaps- og nettverksarenaer for ulike innovasjonsaktører », dvs. 80% av prosjektene har hatt dette som viktig tiltak rettet mot en bredde av innovasjonsaktører i økosystemet, og nesten alle om vi tar med også de som har oppgitt dette som « noe viktig » (Figur 5.2). Deretter kommer « klynge- og nettverkstiltak i/mellom spesialiserte næringsmiljø » og « akselerator tjenester for gründere og vekstbedrifter » som viktige tiltak for mange. I andre enden skalaen ser vi at bare det å utvikle felleslokaler for gründere uten særlig tilbud på profesjonelle tjenester, har vært det minst vanlige tiltaksfeltet. Ellers ser vi for øvrig her at mange prosjekter må ha hatt flere typer av aktivitetes- og tiltaksfelt av de som er listet opp på topp under, og/eller så har respondentene ikke klart å skille entydig mellom de tre øverste rangerte tiltaks- og aktivitetsfeltene.

Under kategorien « Annet » oppgir den del respondenter enkelte andre kategorier tiltaks- og aktivitetsfelt som har vært viktig/noe viktig for dem. Disse faller inn under de følgende kategoriene i urangert rekkefølge: « Nettverksbygging, mentoring, akselerasjonstjenester, eventer mm », « Utvikle og styrke felles møteplasser for lokale gründere, eksisterende

Figur 14 Hvilke tiltaks- og aktivitetsfelt har vært sentrale i prosjektet? (N=81)

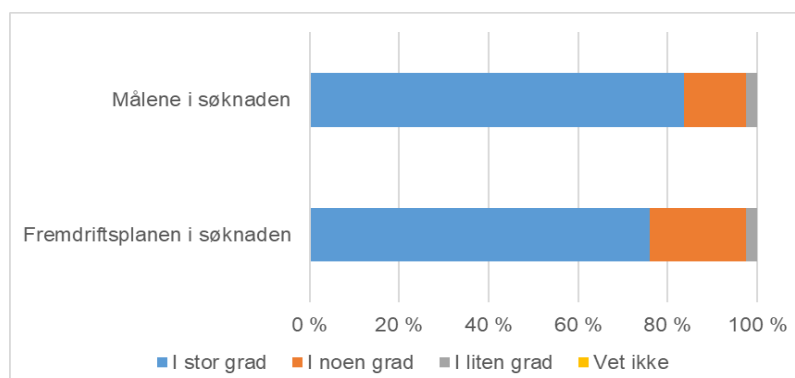


næringsliv, akademia og virkemiddelapparatet», «Matchmaking for å få til lokal/regional næringsvekst og nye huber», «Felles regional startupfestival med aktiviteter i alle delregionene i Akershus/Oslo», «koble det norske miljøet med det nordiske og internasjonale miljøet», «Tiltak for å styrke flerkulturelle gründere», «Idékonkurranse for forskere og studenter, veiledning og rådgivning», «etablere/utvikle test- og demonstrasjonsprosjekter, verifiserings- og optimaliseringsprosjekter» og «koble forskningsmiljøer for økt teknologioverføring».

5.5 Gjennomføring

På spørsmål til prosjektlederne om prosjektet har blitt gjennomført i henhold til målene og framdriftsplanen i søknaden svarer rundt 80% bekreftende på disse to delene.

Figur 15 «I hvilken grad har prosjektet blitt gjennomført i henhold til» (N=81)

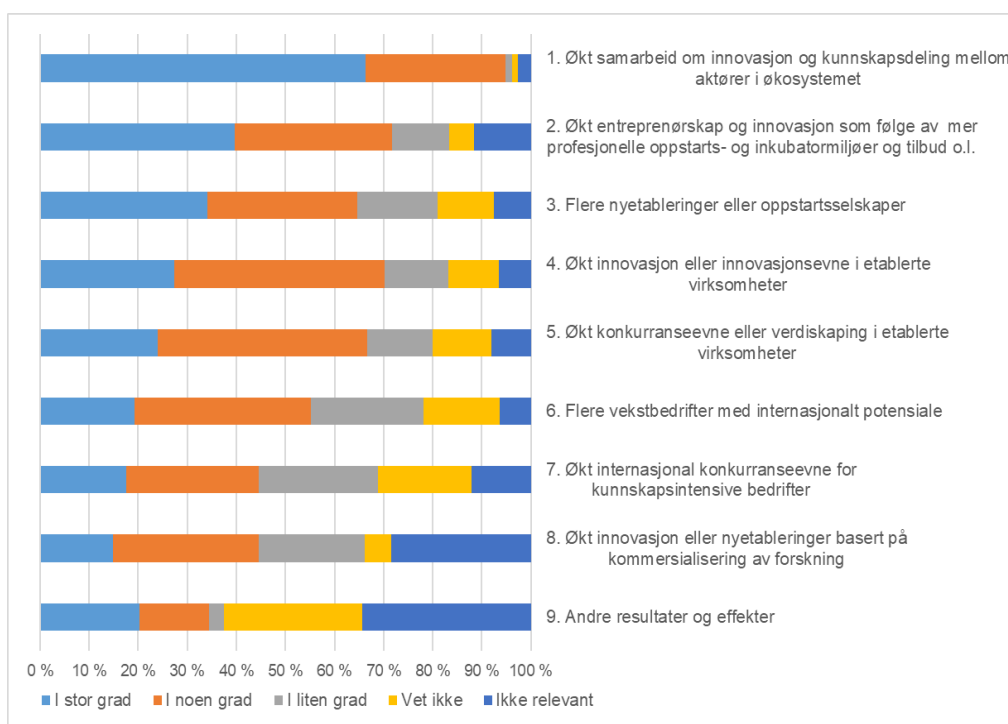


5.7 Resultater og effekter

Kategorier resultater og effekter på kort sikt

På spørsmål til prosjektlederne om hva prosjektene «har ført til» (uten nærmere tidsangivelse i spørsmålet, men som implisitt mest naturlig vil måtte forstås som i løpet av prosjektet eller inntil forholdsvis kort tid etter prosjektslutt) kommer det fram at «Økt samarbeid om innovasjon og kunnskapsdeling mellom aktører i økosystemet» (nr.1) rangeres høyest (se figur 5.9).

Figur 16 «I hvilken grad har prosjektet ført til:» (N=81)



Dette oppgis for totalt 95% av alle prosjektene som viktigst «i stor grad» (66%) eller «i noen grad» (19%). Deretter oppgis 72% «økt entreprenørskap og innovasjon som følge av mer profesjonelle oppstarts- og inkubatormiljøer/tjenester» (nr.2) som viktigst «i stor grad» (40%) eller «noen grad» (30%). Deretter kommer 64% med «flere nyetableringer eller oppstartsselskaper» (nr.3) som viktigst, hvorav 35% «i stor grad» og resten «i noen grad». Deretter følger de øvrige med kategoriene med «økt innovasjons- og konkurranseevne i etablerte virksomheter» (25% -i stor grad), «flere vekstbedrifter med internasjonalt potensiale» (20%- i stor grad) og «økt innovasjon eller nyetableringer basert på kommersialisering av forskning» (15% i stor grad).

Under kategorien «Andre resultater og effekter» har flere respondenter oppgitt enkelte andre typer resultater, men også overlappende kategorier som er gjengitt over. Listen omfattet disse momentene sitert:

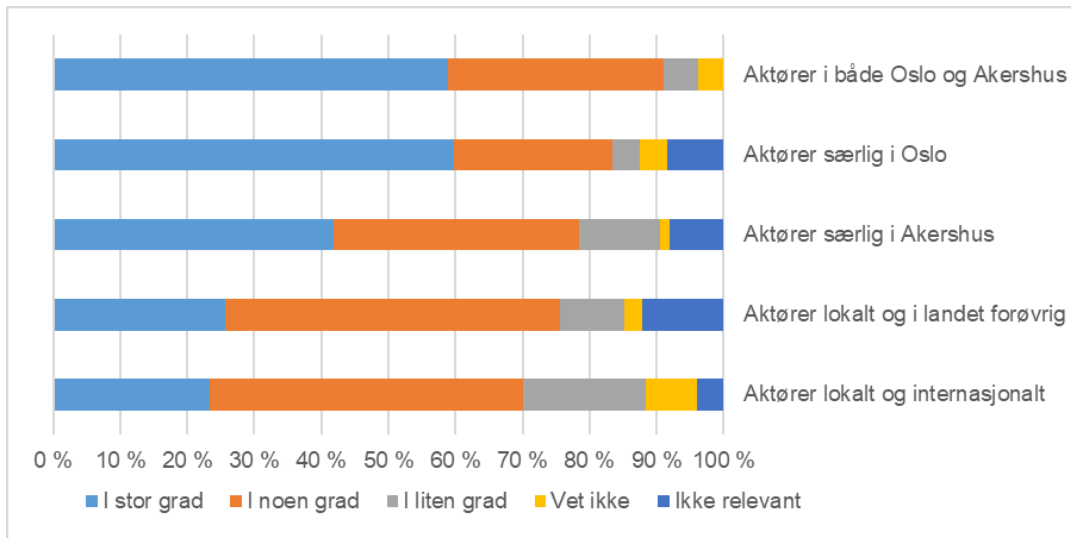
- Nye arbeidsplasser og flere ansatte i deltakende bedrifter
- Flere og nye arenaer for kunnskapsdeling og teknologidrøfting
- Nettverkseffekter (økt tillit, flere kjenskaper og samarbeidsmuligheter)
- Økt samhandling mellom klyngemedlemmer og aktører i verdikjeder
- Kunnskaps- og kulturbygging mellom aktører i økosystemet for entreprenørskap og innovasjon
- Økt forståelse for gründervirksomhet i kjede fra ide til kommersielt produkt
- Nye partnerskap mellom bedrifter, forskningsmiljøer og offentlig sektor
- Nye forskningsprosjekter som vil føre til nye bedrifter
- Forbedret entreprenørarbeidet ved et universitet/høgskole
- Økt kobling mot nordiske og internasjonale innovasjonsmiljøer
- Økt bevissthet om verdien av forsknings- og innovasjonsmiljøene i Oslo
- Økt profilering og posisjonering av regionens næringsliv
- Mer bærekraftig byutvikling
- Offentlige besparelser

Samarbeid og geografi

På spørsmål om prosjektene har bidratt til mer samarbeid om innovasjon mellom aktører i ulike geografiske områder satte vi opp noen kategorier der ikke alle er gjensidige utelukkende, og derfor må man tolke hovedbildet. De fleste svarer at prosjektet i «stor grad» (60%) har bidratt til mer samarbeid om innovasjon mellom «aktører i både Oslo og Akershus», og en mindre andel svarte at prosjektet har bidratt til mer samarbeid mellom aktører også utenfor egen region – nasjonalt for øvrig (25%) og/eller internasjonalt (25%). Bak dette ligger det naturlig nok også at flere prosjekter har bidratt til mer samarbeid på alle tre nivåer, dvs. både lokalt/regionalt, nasjonalt og internasjonalt. Hovedbildet er imidlertid økt samarbeid i regionen, som er i godt samsvar med ett av programmets hovedmål. Deler av satsingens fokus på å utvikle kunnskapsintensive bedrifter med internasjonalt vekstpotensial gjør det naturlig at om lag 25 prosent av prosjektene også har bidratt til mer samarbeid om innovasjon internasjonalt.

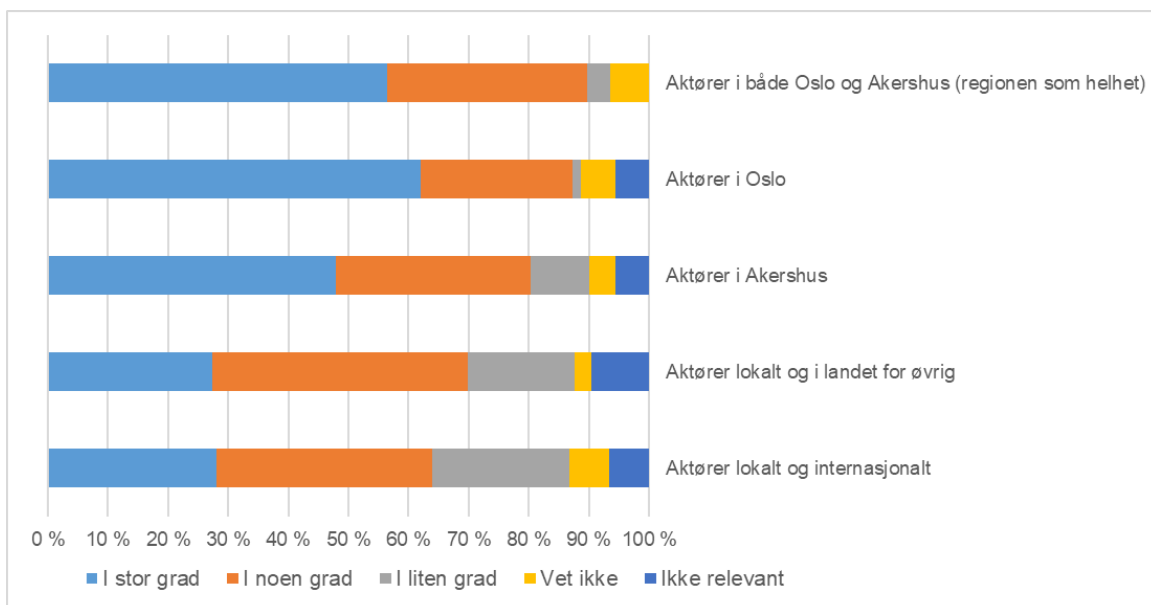
Vi har også med et par kategori som skiller mellom henholdsvis Oslo og Akershus uten at man skal legge for mye vekt på disse. Det indikeres imidlertid et samarbeidsmønster med noe sterkere konsentrasjon til Oslo enn til Akershus. Bakgrunnen for denne smule skjevheten kan være ujevn geografisk foredling av innovasjonsaktører og/eller RIP-prosjekter som sådan, men dette har vi ikke analysert nærmere.

Figur 17 «Har prosjektet bidratt til mer samarbeid om innovasjon mellom...» (survey, N=81)



På spørsmål om prosjektet har bidratt til «økt kunnskaps- og nettverksutvikling med relevans for entreprenørskap og innovasjon blant aktører» i ulike geografiske områder viser svarene noe av det samme bildet som foregående da avgrenset til «samarbeid om innovasjon», men det blir litt klarere konsentrasjon til aktører i Oslo framfor Akershus.

Figur 18 «Har prosjektet bidratt til økt kunnskaps- og nettverksutvikling med relevans for entreprenørskap og innovasjon blant aktører i...» (survey, N=81)

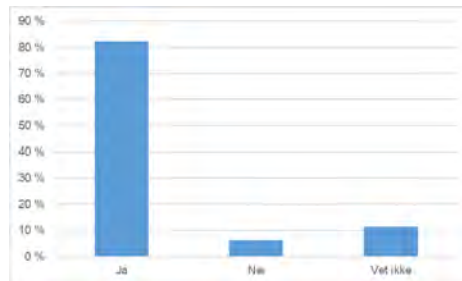


Videreføring og ivaretagelse etter prosjektslutt?

RIP støtter i utgangspunktet bare prosjekter for ett år av gangen, selv om en god del av disse bygger på hverandre innenfor en portefølje av prosjekter over flere år. Skal man vurdere prosjektenes resultater og effekter er det derfor viktig å kunne vurdere også mulige effekter og

levedyktighet også etter prosjektslutt. Slike forhold kan ikke fastlås med sikkerhet, men en indikasjon på dette kan være hvorvidt man i prosjektet har hatt tiltak og strategier for å ta vare på og videreføre resultatene etter prosjektslutt. Derfor har vi også i spørreundersøkelsen spurt direkte om dette, og da svarte et stort flertall bekreftende på dette (se figur under).

Figur 19 «Har dere hatt noen strategier eller tiltak for å ta vare på, videreføre eller følge opp innsats og resultater fra prosjektet etter prosjektslutt»? (survey, n=81)



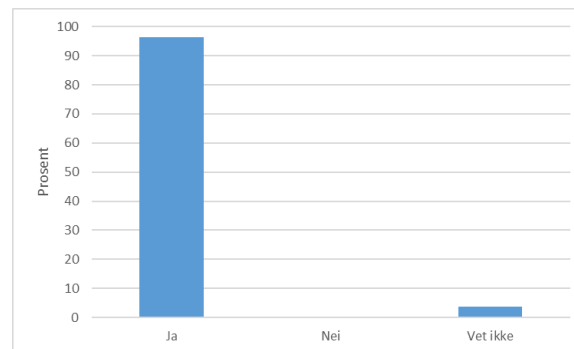
Etter dette spørsmålet om videreføring etter prosjektslutt fikk så prosjektlederne som svarte «ja» anledning til å utdype svaret sitt med tekst i skjemaet. Mange la inn slike tekster og i det følgende gjengis et utvalg av typiske svar som ble gitt (her anonymisert) der det heter at prosjektet/prosjektene bidro til:

- nye og/eller bedre oppstarts-, vekst-, inkubator- og innovasjonsmiljøer som vil bli videreutviklet etter prosjektslutt
- flere og bedre tjenester for oppstarts- og vekstselskaper (inkubator-, akselerator- og «go-to-market»-tjenester o.l.), som videreutvikles etter prosjektslutt
- vår egen evaluering av deltagende gründere, investorer, næringsliv og mentorer brukes videre i arbeidet med å utvikle enda bedre gündertilbud og koblingsarenaer.
- et omfattende akseleratorprogram, nyansettelser og laboratorium, og utvikling av en kommersiell plan for selvfinansiering basert på sponsorer, partnere og leieinntekter, og som har resultert i en mer selvgående virksomhet etter prosjektslutt.
- kompetanse- og kunnskapsutvikling som er brukt videre til utvikling av nye akselerator-, innovasjons- og verdiskapingstjenester, nye utviklingsprogram for oppstarts- og vekstbedrifter, nye studieopplegg for entreprenørskap og vekstselskaper i samarbeid med UoH.
- flere møteplasser og arenaer for oppstarts- og vekstselskaper er etablert og videreføres.
- nettverk, partnerskap, relasjoner og tillit som ble utviklet trekkes det veksler på også i etterkant til bruk i felles prosjektsøknader (nasjonalt/internasjonalt) og videre innovasjons- og utviklingsarbeid
- en god start på samarbeidet i alliansen og for iverksetting av strategi for innovasjon i bedriftene i regionen
- en «kick» start for økt samarbeid mellom akademia og etablerte selskap, og som gjennom utviklingen av nettverk og aktiviteter har styrket kompetansetilgang, entreprenørskap og innovasjon i den nye næringen
- samlinger fortsetter blant gründere og klyngeledere i oppstartmiljøet, blant gündere og lovende oppstartsselskaper med koblinger til etablerte bedrifter og FoU-miljø
- at man i neste omgang fikk langsiktig finansiering (av klynger, kommersialiseringstiltak for forskning etc.) via nasjonale ordninger
- utvikling av modeller (forretningsmodeller, byutviklingsmodeller m.m.) som er i bruk etter prosjektslutt

Langsiktige positive effekter

På spørsmål om prosjektet vil ha noen langsiktige positive effekter utover prosjektperioden svarer hele 95% bekreftende («ja») på dette (se figur 5.10).

Figur 20 «Mener du prosjektet vil ha noen langsiktige positive effekter etter prosjektslutt?» (survey, N=81)



På dette spørsmålet spurte vi også om respondentene også kunne gi en liten begrunnelse i egen tekstboks på svaret de ga, og alle som hadde svart «ja» på spørsmålet over skrev noe her (71 respondenter). Her ble naturlig nok ganske mange ulike typer effekter beskrevet, selv om en god del gikk igjen med litt ulike ord og begreper. Under følger det noen tematiske overskrifter der hoveddelen av svarene er grovsortert og gjengitt punktvis (anonymisert) slik de stort sett ble beskrevet av respondentene:

1. Flere/bedre/nye oppstarts- og vekstbedriftsmiljøer etablert og utviklet

- Bedre inkubatorprogram og -tjenester vil utløse betydelig ressurser til jobbskaping, oppstartsbedrifter og flere vekstbedrifter med relevans for det grønne skiftet framover.
- Flere oppstartsbedrifter, bedret tilgang til avansert utstyr for oppstartsbedrifter, bedre rådgivning og forbedret tilgang til privat kapital vil gi økt verdiskaping og flere arbeidsplasser i årene som kommer
- Et bedre tilbud for gründere og vekstselskaper er etablert, som vil bidra til nye arbeidsplasser og økt verdiskaping framover
- Bedre tidligfase-støtte og tjenester for oppstartsselskaper av ulike typer vil skape flere bedrifter og arbeidsplasser i årene som kommer
- Det er etablert et bedre tilbud til regionens forskere og entreprenører som vil øke sjansen for at de lykkes med å etablere bedrifter og nye arbeidsplasser.
- Plattformen og relasjonene som er bygget opp for skalering av norske bedrifter i utlandet/konkrete land er etablert og vil være tilgjengelig for oppstarts- og vekstbedrifter framover.
- Prosjektet har etablert en plattform av metoder og arbeidspraksis som bidrar til å akselerere eksisterende selskapers tilgang på investorer samt utvikling av nye porteføljer
- I kjølvannet av prosjektet har spesialisert aksellerator blitt utviklet som vil bidra til at norsk næringsliv vil utvikle seg sterkere på nye områder
- Prosjektet har gitt et viktig tilbud for å koble oppstartsselskaper og det etablerte næringslivet.
- Bedre utviklet inkubasjon og bistand gir flerkulturelle gründere økt trygghet i start-up miljøer og evne til å utvikle ideer og deltakelse i team og kvalifisering i videre programmer.
- Skapt en fundamental infrastruktur for gründere i Oslo, og som framover kobles til satsninger i resten av Norge, Norden og også internasjonalt.

- Vertskapsinstitusjon for delegasjoner som besøker regionen er etablert, førstehåndskunnskap om de grønne løsningene og mulighetene deles og koblinger etableres mellom relevante aktører i delegasjonene og regionale bedrifter og kompetansemiljøer.

2. Kompetanse, møteplasser, nettverk og samarbeid er utviklet

- Økt innsikt i hvordan legge til rette for å lage et miljø og program for at vekstbedrifter skal kunne vokse og nå sine målsetninger.
- Økt kompetanse på det faglige, sterkere nettverk og forståelse mellom de norske aktørene og internasjonale liknende nettverk.
- Langsiktig kompetanseheving og engasjering av flere investorer, samt forbedrede prosesser som gjør det enklere å investere, vil gi effekter på sikt.
- Kompetanseutveksling mellom oljebransjen og fornybarbransjen, særlig solenerginæringen, legger grunnlag for grønn omstilling i praksis. Metodikken tas med videre i entreprenørskapsarbeidet.
- Nettverks- og møteprogram bygget opp har blitt et samlingspunkt for innovasjon i sektoren og vil således ha langvarig verdi
- Det er etablert varige tiltak, relasjonene bygges på etter prosjektslutt
- Nye faste tverrindustrielle og faglige møteplasser er etablert og vil bidra til nye løsninger for bedriftsgrupper på definerte oppgaver.
- Et konsept og møteplasser er utviklet og etablert for å samle gündere, fagmiljøer (akademia/ FoU), etablerte selskap og investorer. Dette vil skape flere innovasjoner og vekstbedrifter framover.
- Flere nettverk og økt samarbeid mellom startups og etablerte selskaper, på tvers av startups/scaleups,
- Økt kjennskap om startups og innovasjon hos investorer samt veletablerte læringsarenaer, vil skape nye bedrifter og arbeidsplasser i årene som kommer
- Økt kjennskap til personer, nettverk, bedrifter og industri på tvers av industrisektorer vil gi bedre muligheter for innovasjon og næringsutvikling på sikt.
- Bedre samarbeid mellom innovasjonsaktørene i ulike deler av Akershus er etablert
- Sterkere relasjoner mellom innovasjonshubene i de ulike byene er etablert.
- Grunnlaget lagt for videre arbeid med nye prosjekter/kommersialiseringsmuligheter, hvorav noen vil ende opp som nye bedrifter.
- Relasjonsbyggingen og arbeidet har styrket oss overordnet.
- Resultert i forsknings-samarbeid som fortsetter etter prosjektet
- Det er opprette langsiktige strategiske allianser mellom aktører i økosystemet, og som man kan bygge videre på, og det er mange synergier i effektene fra prosjektene som gjør at man får mye ut av nettverket.
- Bedriftene har fått nye kunder og kontrakter som vil gi økt verdiskaping og vekst i årene framover.
- 35 selskaper har mottatt investeringer. Der er etablert strukturer for videre oppfølging. Det har vært gjennomført aktive koblinger med investorer, og etablert næringsliv som gjør at disse er mer egnet for å overleve og lykkes over tid.
- Prosjektet har bidratt til utvikling av samarbeid mellom en rekke kunnskapsmiljøer, som vil ligge til grunn for videre prosjektutvikling, kommersialisering og verdiskaping.
- Økt samarbeid mellom nytt og etablert næringsliv
- Økt samhandling, flere arbeidsplasser på sikt, profilering og posisjonering av regionens næringsliv og forskningsmiljøer
- Vår allianse fikk en god start ved RIP-støtten, og alliansen er kommet for å bli og vil bidra til økt innovasjon, konkurransekraft, entreprenørskap, vekstbedrifter og kommersialisering av forskningsresultater i årene som kommer.
- Forbedret samhandling på tvers av aktører i verdikjeden, senkede barrierer for prosjektsamarbeid og kunnskapsdeling samt nye måter å tenke samarbeid på vil bidra med langsiktige positive effekter for jobbskaping og verdiskaping

- Styrket nettverk mellom bedrifter innen fornybar energi og kapitalmiljøer, og styrket kapitaltilgang til oppstartsselskaper på feltet.

3. Sterkere klyngemiljøer utviklet

- En mer moden og dynamisk klyngen og organisasjon er utviklet og vil skape økte innovasjons- og verdiskapingseffekter framover i regionen
- En mer velfungerende klynge der samarbeidet vil fortsette, enten som Arena-klynge eller i en privat, mer prosjektdrevet samarbeidsform. Det er etablert mange kryssende kontakter og et betydelig nettverk i hele verdikjeden.
- Bygget kompetanse og nye tjenester som tilbys klyngens medlemmer. Dette fører både til en langsiktig finansiering av klyngen, og gir medlemmene et bedre tilbud også på sikt. Dette vil skape vekst i næringslivet og bedre offentlige tjenester, og økt samfunnsnytte på sikt.

4. Kulturendring

- Bidratt til å utvikle bedre kultur og infrastruktur for gründerskap og innovasjon i regionen, både ved å formulere dette ofte internt, men også mot media og politikere, som har gitt bevegelse på feltet.
- Festivalen har bidratt til positivt til kulturendringene i startupmiljøet, og til å synliggjøre verdien av å ta vare på og bygge videre opp rundt gündermiljøene i regionen og Norge.
- Styrkene til norske forsknings og teknologimiljøer er presentert og formidlet på flere arrangementer som har bidratt til økt kunnskap hos investorer og samarbeidspartnere fra næringslivet, og som forhåpentligvis ville fatte større interesse og se mulighetene for å innovere sammen.
- Bedre innovasjonskultur er utviklet hos offentlige samarbeidspartnere, som antakelig vil ha verdi for leverandørutvikling og innovasjon i offentlig sektor framover

5. Nye prosjekter

- En serie nye prosjekter følger (nasjonale-internasjonale klyngeutvikling, egne FOU-samarbeid, kompetanseutvikling og universitetssamarbeid, bedrifter i flere felles prosjekter, norske teknologimiljøer har fått bedre inngrep med relevante samarbeidspartnere, vil bidra til omstilling og økt satsning innen "grønn økonomi" i årene som kommer
- Har bidratt til oppnådd ARENA-status i etterkant, som har bidratt til videreutvikling, økt bemanning, medlemsmasse og aktivitetsnivå
- Prosjektet la grunnlaget for en SFI-søknad som fikk tilslag i Forskningsrådet, og som igjen betyr at 230 mill.kr. i perioden 2020 - 2028 tilføres for kunnskapsutvikling, innovasjon og verdiskaping innenfor avfallshåndtering og gjenvinning av masser.

5. Økt verdiskaping, arbeidsplasser og nye bedrifter³³

- Prosjektet bidro til arbeidsplasser og nye bedrifter innen et fremtidsrettet området , som gjør at Norge er i fremste rekke på dette feltet i dag.
- Oppstartsbedrifter har fått økt kompetanse og kapital til framtidig utvikling og vekst
- Vi hadde over 5000 unike personer innoem i våre aktiviteter gjennom prosjektets levetid. Prosjektet gav verdi underveis til mange som kom seg videre (finansielt, strukturelt, gjennom samarbeid) med etablering og bedriftsutvikling takket være prosjektet.
- Økt verdiskaping gjennom bedre vilkår for oppstartsbedriftene.
- Flere arbeidsplasser, økt samarbeid mellom aktører, kompetanseheving blant deltakerne, inspirasjon og motivasjon for å drive egen bedrift, flere oppstartsbedrifter.
- Økt verdiskaping, arbeidsplasser og nyskaping gjennom det grunnlaget som er lagt i utvikling av nye kompetansebasert og utdanningsprogram i området

6. Annet

- Økt synlighet og omdømme nasjonalt og internasjonalt vil styrke klyngene og den norske næringen framover

³³Her bare listet opp der denne typen effekter oppgis eksplitt som eneste svarene. Mange av de øvrige effekter-kategoriene i siste instans har effekter for verdiskapingen m.m. på sikt.

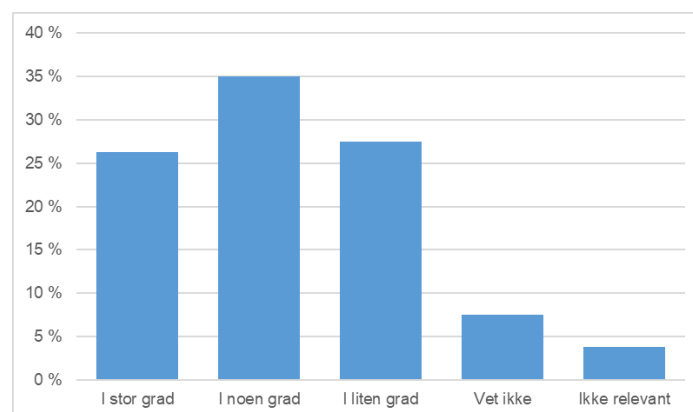
- Økt bevissthet i samfunn og næringsliv om verdien av forsknings- og innovasjonsmiljøene i Osloregionen
- Bidratt til å styrke Oslos kapasitet og attraktivitet for entreprenørskap og innovasjon som vil ha verdi framover
- Flere og flere aktører følger etter
- Støtte til modellutviklingen og samfunnsdugnaden for bærekraftig by- og bygdeutvikling gir resultater og er i ferd med å spre seg til andre deler av landet. Dette vil kunne gi store effekter på lengre sikt.
- Et godt grunnlag er lagt for videre utvikling samfunnsinkubatoren og tilbudet til medlemmene i den samt sivilsamfunnet for øvrig.
- Bidrar til utvikling av storskala bærekraftigere produksjon i byer og nær byer.
- Offentlige virksomheter i Oslo og Akershus har blitt bedre kjent med innovative offentlige anskaffelser, og vil gjøre mer av det også etter prosjektet er ferdig

Et eget generelt spørsmål i skjemaet spurte vi så respondentene om hvordan de vurderte «RIP sin betydning for å styrke framtidsrettet nyskaping og næringsutvikling på felt der Oslo og Akershus har spesielle fortrinn» og der de fikk flere avkrysningsmuligheter langs en skala. Her svarte drøyt 90 prosent av respondentene at RIP hadde «stor betydning». Selv om spørsmålet i noen grad kan oppfattes som noe ledende, er respondentene ganske entydige i sin vurdering av at RIP er viktig, men vi må da regne med at dette for respondentene nok vurderes med bakgrunn i at dette er det eneste regionspesifikke virkemiddelet på dette feltet.

5.8 Gjennomføring og resultater påvirket av annet enn RIP?

I surveyen har vi spurt prosjektlederne om hvorvidt prosjektenes mål og resultater har vært påvirket av andre offentlig eller private virkemidler og tiltak. Dette svarte 26% «i stor grad» og 35% «i noen grad» bekreftende på.

Figur 21 «I hvilken grad har RIP-prosjektets mål og resultater også vært påvirket av andre offentlige eller private virkemidler og tiltak?» (survey, N=81)



I surveyen ble respondentene også spurt om de ville utdype «Hvilke, og på hvilke måte» andre offentlig og private virkemidler og tiltak som har påvirket. Her kom det 46 svar hvorav 26 handlet om andre offentlig virkemidler og tiltak enn RIP som hadde medvirket/påvirket sluttresultatene i prosjektet. Her ble virkemidler forvaltet av Innovasjon Norge (klyngeprogrammet), NFR (FoU-program), SIVA (inkubator tjenester og eierskap) nevnt hyppigst. Noen få nevner ellers ulike ordninger som EU-program (InterReg m.m.), kommunale

tjenester og prosjekter (etablerertjenesten, omdømmeprojekter), Regionalt forskingsfond, ENOVA, Klimasats og Kulturrådet.

Flere nevner RIP-støtten som viktig katalysator for å utløse støtte til prosjektet også fra andre offentlige ordninger forvaltet av Innovasjon Norge, SIVA, Kulturrådet m.m., men også fra en del private kilder. Flere har nevnt betydningen av samspill over tid med klyngeprogrammet til Innovasjon Norge. RIP har bidratt til å utvikle nye klynger og forsterkningsarbeider i etablerte klynger og mellom klynger. Enkelte har framført at det har vært nødvendig med annen offentlig og privat grunnfinansiering av klyngeledelsen, som er nødvendig for å utvikle sterkere bedriftsnettverk og dynamikk i klyngene. Her har INs klyngeprogram vært fundamentet for mange av klyngeprosjektene. En av de sterkere klyngene i regionen skriver «RIP-støtten har vært for lite midler over for kort tid til å gi noen impact uten påvirkning og synergieffekter med andre virkemidler og tiltak».

Dette går igjen i mange av tilbakemeldingene at RIP-prosjektet i sin helhet har krevd vesentlig større økonomiske, organisatoriske og infrastrukturelle investeringer enn det som har vært det økonomiske tilskuddet fra RIP, og da har både egeninnsats, annen privat og offentlig finansiering vært viktig.

Enkelte av inkubatorene som har hatt støtte fra RIP, både gjennom prosjekter og enkelte partnerskapsavtaler, har også hatt støtte av SIVA sitt inkubatorprogram, og der samspillet mellom RIP-prosjekter og inkubator-programmene til SIVA, skal ha gitt «store synergier for tilbudet til oppstarts- og vekstselskaper».

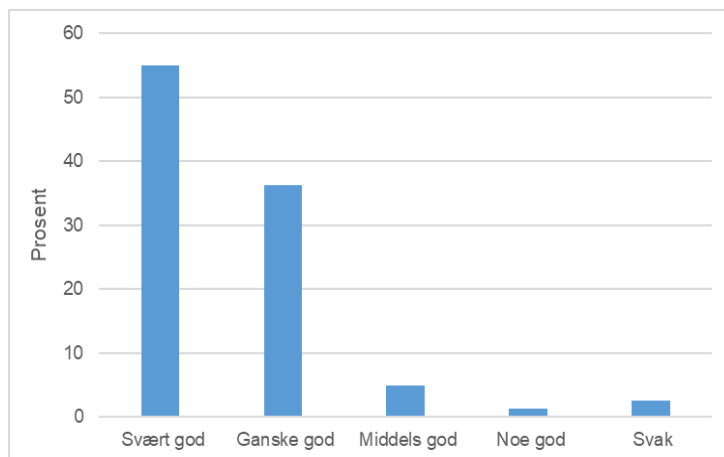
Enkelte nevner også hvordan EU- og NFR-prosjekter samt prosjekter for offentlige anskaffelser, har bidratt med kompetanse, nettverk og samarbeid inn i RIP-prosjekter. Og omvendt har RIP-prosjekter dannet grunnlag for videreføring i nye prosjekter med støtte av IN, NFR og EU-program. For enkelte har etablerertjenesten også vært bidragsyter inn i utvikling av enkelte RIP-prosjekter.

Som en informant for et «co-working space» skriver: «Vi har ikke lent oss på RIP alene, men har sørget for private kommersielle samarbeidspartnere og bransjeallianser. På enkelte prosjekter har vi hatt støtte fra Innovasjon Norge og Kulturrådet. Størst har egeninnsatsen vært, men RIP-midlene har vært helt sentrale. Uten dem hadde vi ikke fått satt i gang disse aktivitetene i det hele tatt. RIP har vært svært viktig for oss».

5.9 Prosjektlederens vurdering av måloppnåelse

På spørsmål om prosjektets måloppnåelse svarer de fleste at det har vært «god», dvs. 55% «svært god» og 35% «ganske god». Dette er altså en bare en enkel indikator basert på prosjektledernes egne erfaringer og vurderinger gitt på et enkelt spørreskjema, og denne informasjonen har derfor noen svakheter og begrensninger man skal være oppmerksom på, og derfor også forsiktig med å slå fast dette som den faktiske

Figur 22 «Hvordan vil du si måloppnåelsen i prosjektet har vært»? (N=81)



virkeligheter og konklusjonen med to streker under. Innenfor rammene av dette evalueringssprosjektet er det imidlertid bare denne surveyen og casestudiene som kan gi oss noe informasjon om dette. Og på grunnlag av surveyen synes det altså som prosjektlederne mener måloppnåelsen i de fleste prosjektene var svært eller ganske god.

Det som i særlig grad anføres som faktorer som har hemmet måloppnåelsen er «mangel på ressurser til å realisere de mange gode ideene og mulighetene som ligger i klyngeutvikling» og «Manglende forståelse for hvilke ressurser som var nødvendige for å gjennomføre et prosjekt i den skalaen man hadde ambisjoner om».

6 Et utvalg av RIP-støtta prosjekter innenfor de fem satsingsområdene

I dette kapitlet omtales sentrale mål, resultater og effekter for noen utvalgte grupper av prosjekter innenfor hvert av de fem innsatsområdene. Omtalen er basert på dypdykk i et 20-talles RIP-prosjekter og beskrivelser basert på flere datakilder som prosjektdokumenter (søknader og sluttrapporter) og 25 informantintervjuer med prosjektlederne (se liste i vedlegg). På grunnlag av disse casestudiene er det skrevet en eget casenotat som ligger i vedlegget.

6.1 Klynge- og nettverksutvikling

Klynge- og nettverksutvikling er det av satsingsområdene som har blitt tildelt nest mest midler i RIP 2014-19, og som har vært fordelt på mange prosjekter (32,7 mill.kr. på 76 prosjekter, dvs. gjennomsnittlig størrelse på 0,4 mill.kr). Prosjektene har her vært fordelt på 35 prosjekteiere men der om lag halvparten av samlet prosjektstøtte har vært knyttet til prosjekter konsentrert til de åtte største prosjekteiere som i rangert rekkefølge har vært: Kunnskapsbyen Lillestrøm, Norway Health Tech, StartupLab, Nofima Mat (Ås), SoCentral AS, IKT-Norge, Energy Valley (tidl.Subsea Valley), Oslo Media House AS og Ocean Industry Forum Oslofjord.

I caseutvalget har vi sett nærmere på et titalls prosjekter på feltet. Prosjektstøtten har særlig gått til aktiviteter for (1) utvikling av nye klynger, (2) forsterket samhandling, dynamikk og internasjonalisering i etablerte klynger, og 3) kunnskapsoverføring og annen samhandling mellom etablerte klynger, klynger og kunnskapsmiljø, og 4) innovasjonsnettverk mellom aktører innen bestemte kunnskaps- og utviklingsfelt ellers. RIP har konkret bidratt til å stimulere og forsterke klynge- og nettverksmiljøers kompetanse, utvikling og innovasjonsevne innen felter som helse/velferdsteknologi og -sektor, læringsteknologi, energi med fokus på solenergi og annen fornybar energi, miljøteknologi og sirkulærøkonomi, emballasjeteknologi samt smart bærekraftig byutvikling. RIP-støtten har således hatt utløsende og forsterkende funksjoner for klynge- og nettverksutvikling i ulike faser på felt der regionen har spesielle fortrinn og potensialer. RIP har hatt en viktig rolle i å mobilisere ressurser og aktører til kunnskaps- og teknologioverføringer fra etablerte sterke næringsklynger (eks. olje/gass/subseasektor) til nye lovende næringer og klynger (eks. solenergi, helse/velferdsteknologi), samt samhandling for å utvikle nye inkubatorer og akselerasjonsprogram på nye framtidsrettede områder. Prosjektene i utvalget har bidratt til å utvikle deler av regionens økosystem for innovasjon og entreprenørskap innen nye framtidsrettede næringer og i noe, men beskjeden grad også bærekraftig byutvikling.

6.2 Entreprenørskap og vekstbedrifter

Entreprenørskap og vekstbedrifter er det satsingsområdet i RIP 2014-19 som har blitt tildelt størst midler samlet og til flest prosjekter (56,5 mill.kr, fordelt på 110 enkeltprosjekter, dvs. gjennomsnittlig størrelse på kr. 0,5 mill.kr). Prosjektene har vært fordelt på et 40 prosjekteiere (organisasjoner) hvorav et titalls stykker har hatt flere prosjekter. De største prosjekteierne (målt etter samlet støtte til RIP-prosjekter) har i rangert rekkefølge vært: StartupLab, Kjeller Innovasjon, Simula Research Laboratory, Kunnskapsbyen Lillestrøm, Aleap (Helseinkubator), Mesh Holding, 657Oslo, Tøyen Startup Village, Asker Næringsråd.

I evalueringen har vi bare vurdert RIP-prosjekter, ikke prosjekteiere. Vi har belyst et titalls prosjekter innenfor innsatsområdet der mye har handlet om å støtte både etablering og utvikling av oppstarts- og inkubatormiljøer samt ulike akseleratorprogram for å hjelpe gründere og oppstartsbedrifter ut på markedet og gjerne til vekstbedrifter. Støtten har gått til slike miljøer

og tjenester i ulike deler av regionen, og i noen grad også mot litt ulike målgrupper (m.h.t. bedriftstyper, teknologifelt, sektorer og markeder).

De fleste av disse prosjektene har således handlet om å styrke regionens økosystem for gründere, oppstarts- og vekstbedrifter på ulike felt. I utvalgte prosjekter dokumenteres det at RIP-støtten har bidratt til å utløse betydelige finansielle og kompetansemessige ressurser og forsterket utviklingen av mer profesjonelle inkubator-, günder- og akseleratortjenester for ulike typer oppstarts- og vekstbedrifter på felt der regionen har hatt spesielle fortrinn og potensialer for utvikling av nye næringer (bl.a. relatert til IKT, helse/velferdsteknologi, miljø/energiteknologi, kreative næringer).

Gjennomgangen av prosjektene viser at det har vært stor deltakelse av gründere og aktører tilknyttet oppstarts- og innovasjonsmiljøer i regionen. Det er samtidig svært vanskelig å gi noen tallfestede størrelser samlet sett med hensyn til antall deltakere, nye oppstartsbedrifter og vekstbedrifter som antatt resultatet og effekter av prosjektene. Noen slike indikatorer er oppgitt i sluttrapporter for prosjektene, men mange har det ikke. Samtidig er det utfordrende selv for prosjektledere og -eiere å påvise en del slike forhold og ikke minst skille ut isolerte effekter av RIP-støtten fra andre årsaksfaktorer som påvirker nyetableringer, vekstselskaper og levedyktighet. Noe dokumentasjon av slike tallstørrelser ville krevd et utvidet arbeid enn rammene for dette oppdraget tilsier.

6.3 Leverandørutvikling og tjenesteinnovasjon

Dette er satsingsområde som er tildelt minst RIP-midler og færrest prosjekter i perioden (4,8 mill.kr. og 12 prosjekter). Enkelte av prosjektene kunne også tematisk vært plassert under satsingsområde klynge- og nettverksutvikling.

I caseomtalene har vi sett litt nærmere på et par prosjekter. Ett handlet om leverandør-utvikling gjennom offentlig anskaffelser som strategisk redskap. Prosjektet i regionen var koplet opp til nasjonalt program på feltet i regi av NHO. RIP-prosjektet bidro til økt fokus på potensialer, økt kompetanse, erfaringer og vilje atferdsendring blant en del aktører gjennom bruk av innovative offentlig anskaffelser og leverandørutvikling som bidrag til bedre kommunale tjenester, styrket næringsutvikling og mer bærekraftig byutvikling. Prosjektet bidro blant annet til et pilotarbeid for utslippsfrie byggeplasser i Oslo, men overføringsverdi til hele landet. Prosjektet skal ha styrket samhandling mellom aktørene (kunnskapsmiljøer, næringsliv og offentlig sektor) på feltet i regionen, og selv RIP-støtten ikke var avgjørende for gjennomføringen av prosjektet bidro det til en forsering. Det andre caset som omtales var en slags innovasjonsdugnad der fokuset var på Oslo som smart by. Gjennom prosjektet fasiliterte man en digital plattform der byens befolkning, oppstartsselskaper, academia og andre kompetansmiljøer kunne delta. Målet var å få fram gode løsninger for byen gjennom samarbeid og strukturert innovasjonsarbeid. Man kom fram til flere ideer og forslag der noen ble tatt direkte videre i inn i bedriftenes innovasjonsprosesser, andre til en mer intensivert dialog mellom større teleselskap og Oslo kommune, og mellom teleskap og energileverandør (datadrevet elbil-parkering). Prosjektet skal ellers hat fått fram verdien av samskaping og strukturert innovasjonsarbeid innen smartby-feltet i flere større fora og media i etterkant.

6.4 Tidligfase-finansiering

Dette er det satsingsområdene RIP har investert nest minst midler i (6,2 mill.kr. fordelt på 13 prosjekter, gjennomsnittlig størrelse ca. 0,5 mill.kr). Flere av disse prosjektene har hengt sammen fra tidligfase utvikling til forsterkning. Utgangspunktet og fokus for prosjektene har vært at regionen har manglet arenaer for trening og utdanning av investorer, og gode koplingsarenaer mellom investorer og gündere, oppstarts- og vekstselskaper. For å få til flere

etableringer av vekstselskaper i regionen er det viktig med et sterkt investormiljø som ett av flere virkemidler.

Vårt caseutvalg var her avgrenset til et eksempel i regi av Angel Challenge. Hensikten med RIP-prosjektet var til å utvikle tjenester, nettverk, læring, aktiviteter og møteplasser for engleinvestorer og oppstartsselskaper. Hensikten var å bygge et bredere investormiljø og tillitsgruppe, og forsøke å stimulere investormiljø til økt interesse for lokale etableringer. Noen av resultatene var at man fikk mobilisert en god del nye investorer til økt interesse for oppstartsselskaper, og der utviklingen ifølge informant skal ha gått fra å være preget av mange «hobbyinvestorer med litt penger i oppstart til å bli mer profesjonelle venture-investorer». Prosjektet skal ha bidratt til å utvikle et sterkere helhetlig oppstarts-økosystem der investorer er inkludert som nøkkelaktører i systemet, sammen med de fire andre aktørene i penta-helixen (virksomheter, entreprenører, kunnskapsmiljø, virkemiddelaktører) (se omtale i kapittel 3.1.2.). Dette anses som avgjørende for bygge opp rundt gründere om flere skal bli til vekstselskaper med regional forankring.

6.5 Kommersialisering av forskning

Kommersialisering av forskning tar ofte langt tid, dvs. veien fra forskning til utvikling av produkter og tjenester som tas i bruk av aktører i offentlig og/eller privat sektor i stor nok skala og over tid slik at det skapes nye arbeidsplasser og bedrifter. RIP-programmet har her gitt støtte til 21 prosjekter (11 mill.kr., dvs. gjennomsnittlig prosjektstørrelse på 0,5 mill.kr) hos 10 prosjekteiere, hvorav 75 prosent av total prosjektstøtte har vært konsentrert til prosjekter fordelt på fire prosjekteiere (Kjeller Innovasjon, Oslo Cancer Cluster Incubator, WEAG Solutions og Oslotech).

I vår casegjennomgang så vi nærmere på prosjekter innenfor hhv. miljøforskning, kreftforskning og NFR-FORNY-feltet. Prosjektet innen miljøforskning handlet om å gi støtte til et samhandlings- og utviklingsarbeid mellom fire naturvitenskaplige og tekniske fagmiljøer (vann, energi, luft, geologi) som skulle resultere i EU-søknader (Horizon2020 etc.) som skulle gi mer langsiktig finansiering til arbeidet med å kommersialisere miljøteknologisk forskning. Utover i prosjektet ble fokus rettet mer mot arbeidet med SFI-søknad (Senter for forskningsdrevet innovasjon) til NFR, som man også fikk gjennomslag for nylig. Dette vil sikre en langsiktig finansiering og arbeid videre med blant annet EU-søknader m.m. RIP-prosjektet bidro til å utvikle tillit, nettverk og godt samarbeid om tverrfaglige søknader på feltet, og som man nå bygger videre på. I prosjektet skulle man ikke kommersialisere eldre forskning, og det resulterte heller ikke i nye innovasjoner eller arbeidsplasser i prosjektperioden, men dette antar man vil komme senere gjennom SFI og større forsknings- og kommersialiseringsprosjekter man regner med framover. Som sådan har prosjektet først og fremst bidratt til å styrke grunnlaget for økt innovasjon på sikt gjennom samhandling mellom aktører i kunnskapsmiljø og næringsliv, og bidratt indirekte til å sikre en mer langsiktig finansiering av samarbeidsalliansen WEAG.

Prosjektet innenfor kommersialisering av kreftforskning var knyttet til Oslo Cancer Cluster sin inkubator. Her bidro RIP først og fremst i å styrke tidlige faseutviklingen av det som var en ny inkubator for kommersialisering fra kreftforskning ved Radiumhospitalet. RIP-prosjektet bidro til å styrke inkubatorens utvikling i en sårbar tidligfase og den har siden blitt videreutviklet til en sterkere selvgående inkubator med større tilgang på oppstartsbedrifter, samarbeids-partnere og leietakere. RIP-støtten var uten tvil viktig for inkubatorens utvikling og aktiviteter i en tidligfase og dermed indirekte for utvikling av flere tidlige oppstarts- og vekstbedrifter basert på kommersialisering av kreftforskning og -diagnostikk.

Det tredje prosjektet i caseomtalen her er knyttet til et prosjektknippe (Inny) ved Kjeller Innovasjon der kommersialisering av forskning ble knyttet til institusjonens kompetanse- og

nettverks-base på feltet og uten fokus bare på ett forskningsfelt med flere (energi, IKT, annen høteknologi etc). RIP støttet her prosjekter med fokus på ideutvikling, nettverksutvikling, møteplasser og koplingsarenaer mellom forskningsmiljø og næringsliv. Gjennom arbeidet ble en rekke prosjektideer utviklet mellom forskning og næringsliv, involverte selskaper ble fulgt opp, nye oppstartsselskaper ble etablert og man sikret finansiering. Prosjektene var viktig for utvikling av inkubatordriften ved Kjeller Innovasjon og bidro direkte til mange nye registrerte kommersialiseringsideer og -prosjekter fra forskning og næringsliv, flere nye inkubator-selskaper, oppstartsselskaper og lisenser. Arbeidet ble også koplet med tett samarbeid med Startup Norway, Angel Challenge og Oslo House of Innovation. Prosjektet styrket inkubator-programmet tilpasset behovet til selskapene og Kjeller Innovasjon arbeid med utviklingen det nye akselerator-programmet Techmakers.

7. Programmets merverdi, rolle og virkemåte

7.1 Addisjonalitet

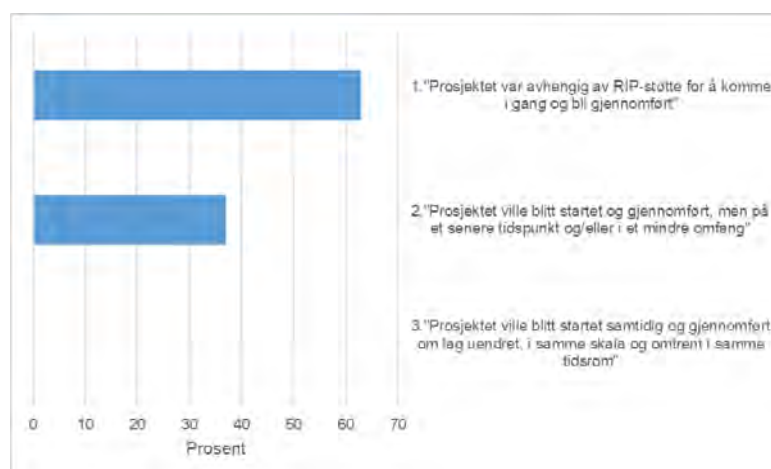
Det er vanlig å belyse grad og form for addisjonalitet ved evaluering av offentlig tiltak. Dette handler enkelt sagt om en innsats' grad av merverdi og eventuelt på hvilken måte. Dette knyttes til det kontrafaktiske om hva som ville skjedd om den offentlige innsatsen ikke hadde blitt iverksatt.

Informasjon fra prosjektdatabase, spørreskjemaundersøkelse og casestudiene gir holdepunkter som underbygger sannsynligheten for at RIP har hatt høy addisjonalitet når det gjelder å utløse ressurser og mobilisere aktører til økt samhandling om innovasjon og entreprenørskap i regionen. RIP har finansielt utløst mellom 2,5-3,5 ganger eget støttebeløp til slik aktivitet (medfinansiering basert på egeninnsats, annen privat og offentlig finansiering).

I survey spurte vi prosjektlederne om RIP-støttens betydning for oppstart og gjennomføring av prosjektet. Her kom det fram at de fleste (63%) svarte at «prosjektet ikke ville blitt startet og gjennomført uten RIP-støtten». Denne påstanden er vanlig indikator for «høy addisjonalitet». Videre kom det fram at 60% av prosjektene «i stor grad hadde ført til økt samarbeid mellom innovasjonsaktører i Oslo/Akershus» (92% om man også «i noen grad» inkluderes), og 58% «i stor grad til økt kunnskaps- og nettverksutvikling med relevans for entreprenørskap og innovasjon blant aktører i Oslo og Akershus» (89% om man også inkluderer «i noen grad»). Disse sistnevnte målene indikerer en betydelig «atferdsaddisjonalitet» (se kapittel 5.7).

I forlengelsen av dette, og annen informasjon i survey og casestudier, understøtter dermed at RIP derfor må ha hatt betydelig «resultataddisjonalitet», dvs. RIP har vært viktig bidragsyter for å styrke økosystemet og samhandlingen for ulike typer innovasjon og entreprenørskap i regionen i perioden. RIP har utløst, framskyndet og forsterket prosesser som har bidratt til kapasitetsbygging for innovasjon i etablert næringsliv og nye framvoksende næringer i regionen.

Figur 23 «Hva tror du ville skjedd dersom dere ikke hadde fått RIP-støtte til prosjektet? Kryss av for den påstanden som er mest riktig av de tre under». (survey, n=81)

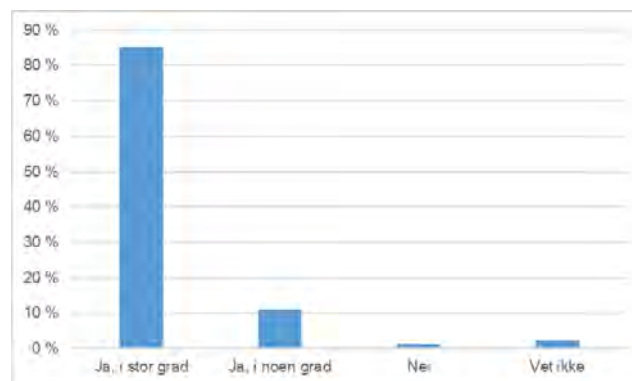


7.2 Rolle og funksjon i virkemiddelapparatet

Evaluering av offentlige tiltak og virkemidler bør også ha med vurderinger av tiltakets rolle og funksjon i en bredere virkemiddelkontekst. Dette innebærer å vurdere tiltakets funksjon og rolle i virkemiddelapparatet og mulige grenseflater til andre virkemidler, herunder komplementariteter og overlapp til andre virkemidler³⁴.

I spørreundersøkelsen spurte vi direkte om prosjektlederens vurdering av RIP kontra andre virkemidler. Et stort flertall av respondentene svarte at RIP hadde hatt viktig funksjon når man sammenholder det med andre virkemidler (se figur under).

Figur 24 «Mener du RIPen har en viktig funksjon og rolle i regionen sammenlignet med andre virkemidler (eks. Innovasjon Norge, NFR, osv.)?» (survey, n=81)



På dette spørsmålet kom det også inn mange utdypende tekstsvar der gjennomgangstonen var at RIP var et viktig komplementært virkemiddel til andre ordninger og virkemidler forvaltet av de store virkemiddelaktørene som IN, NFR og SIVA. RIP fylte viktige huller i virkemiddelapparatet som bidro til å mobilisere flere aktører og utløse større offentlig og private ressurser til innovasjonsaktivitet i regionen. Det bidro her også til å styrke lokale aktørers konkurranseevne på nasjonale og internasjonale arenaer for innovasjon- og FoU-støtte og program. De mange svarene om RIP sin komplementære rolle i virkemiddelapparatet kan grovt sorteres slik tematisk innenfor følgende hovedfelt:

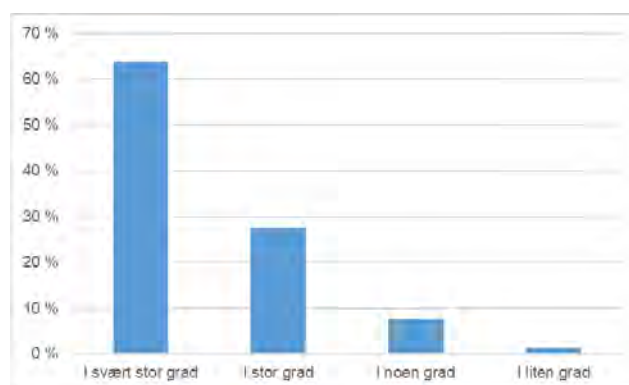
1. eneste virkemiddel rettet eksplisitt inn for å styrke økosystem og samhandling for innovasjon og entreprenørskap i hovedstadsregionen spesielt med fokus på regionens fortrinn og behov,
2. viktig, og tilnærmet eneste, virkemiddelet som kan fange opp og gi tidligfasestøtte til utvikling av nye klynger, oppstarts- og vekstmiljøer på felt regionen har spesielle fortrinn og potensialer, herunder utradisjonelle koplinger på tvers (relatert diversifisering)

³⁴Et velfungerende virkemiddelsystem vil ha grenseflater mellom ulike virkemidler, men som er tydelige og avklarte. Det skilles prinsipielt mellom tre typer: 1) der det ikke er berøring mellom ulike virkemidler og deres forvaltere, som retter seg mot ulike problemstillinger og målgrupper, og man har en klar arbeidsdeling mellom forvalterne, 2) der det er berøringspunkter mellom ulike virkemidler og forvaltere, men uproblematisk og til dels ønskelig fordi virkemidlene går mot litt ulike utfordringer og forvaltes av aktører i ulike roller, selv om de ulike virkemidlene bistår samme virksomheter/miljøer. Dette er funksjonelt om problemene som skal løses er sammensatte og krever blandet virkemiddelbruk der flere ulike virkemidler gir en gjensidig forsterkende effekt. Dette vil ofte være tilfelle når man står ovenfor flersidig markeds- og/eller systemsvikt. 3) situasjoner der det er mer problematiske overlapp av virkemidler eller der virkemiddelaktørene er dårlig koordinert. Slike forhold vil ofte kunne bidra til å svekke effektiviteten i den samlede virkemiddelbruken.

3. friere, mer fleksibelt og lavere terskel for støtte til innovasjonsmiljøer, kunnskaps- og koplings-arenaer og samhandling mellom aktører i regionen, enn de nasjonale ordningene (IN, Siva, NFR m.fl.)
4. et virkemiddel som kan fange opp langt flere og ulike innovasjonsaktører og entreprenører som potensielt kan utvikles til nye virksomheter og særlig vekstbedrifter i regionen, og som ikke de nasjonale ordningene har muligheter til å fange opp i samme grad.

På et generelt spørsmål om RIP 2014-19 hadde hatt betydning for framtidig næringsutvikling der regionen har fortrinn svarte over 60% bekreftende på dette («I svært stor grad») (se figur under).

Figur 25 «Mener du et Regionalt innovasjonsprogram slik man har hatt i Oslo/Akershus i 2014-19 er av betydning for å styrke framtidig nyskaping og næringsutvikling på felt der regionen har spesielle fortrinn?» (survey, n=81)



På et annet spørsmål spurte vi også om RIP framover burde avvikles og heller erstattes av nasjonale ordninger, var hele 90% av respondentene negative til den tanken om å avvikle RIP.

Det var imidlertid et par respondenter som svarte bekreftende på avvikling fordi «midlene var for små og prosjektene for korte», «båndene mellom RIP- administrasjon og "the usual suspects" var for tette», og «virkemidlene for lite koordinerte og burde vært tilgjengelig for flere».

7.3 RIP-administrasjon og -sekretariat

I spørreskjemaundersøkelsen spurte vi om hvordan prosjektlederne kunne vurdere hvordan RIP-administrasjonen hadde fungert etter en skala og vi ba også om begrunnelser i tekst. Her var det god tilbakemelding fra 79% (dvs. 44 prosent svarer «veldig bra» og 35 prosent svarer «Bra») og mer negativ tilbakemelding fra 12% (se tabell under).

Tabell 2 «Hvordan mener du RIP-administrasjonen har fungert?» (survey, n=78)

	Andel	Antall
Veldig bra	44 %	34
Bra	35 %	27
Middels bra	10 %	8
Mindre bra	1 %	1
Dårlig	1 %	1
Vet ikke	9 %	7
Totalt	100 %	78

I surveyens tekstbokser kom det inn et 40-talls tekster under «veldig bra/bra»-svarene som stort sett omhandlet programadministrasjonens funksjonsmåte med slike begrep som:

- god og lett tilgjengelighet
- god serviceinnstilling og hjelpsomhet
- god rådgiving og veiledning i søknads- og rapporteringsprosesser
- kunnskapsrike personer
- smidig rapportering og dialog

I surveyens tekstbokser kom også inn 10-12 tekster under «middels bra/dårlig»- svarene som stort sett omhandlet programadministrasjonens funksjonsmåte med slike begrep som:

- Kommunikasjonen og informasjonsflyten kunne vært bedre og mer effektiv.
- Veiledning og oppfølging inkludert interesse for resultatene kunne vært bedre.
- For mye politisk framfor innovasjonspotensialet i fokus, og for mye administrasjonens subjektive oppfatninger og relasjoner oppover i systemet
- Økt grad av byråkrati gjennom programperioden
- Behov for mye bedre info rundt oppsett og ny organisering ifb. Viken

7.4 Hva har fungert «bra» og «mindre bra» ifølge brukerne?

I spørreskjemaundersøkelsen har vi spurt prosjektledere og -eiere hva de mener har fungert «bra» og «mindre bra» i RIP 2014-19. Det kom inn et omfattende tekstmateriale som vi i det følgende omtaler under noen hovedtema under hver at hovedkategoriene.

Hovedtemaer under det som framheves av prosjektlederne å ha fungert «bra» har særlig vært at RIP har:

- truffet viktige lokale/regionale behov for støtte til innovasjon og nyskaping
- bidratt avgjørende til å utvikle innovasjonsmiljøer og økosystemer for innovasjon i regionen

- vært en ubyråkratisk og enkel ordning å forholde seg til for brukere
- vært et virkemiddel med forvaltere som har god kunnskap om lokale og regionale fortrinn, innovasjons- aktører og behov
- bidratt til redusert risiko og utløst større ressurser til innovasjonsaktivitet
- har gjort det mulig med en helhetlig strategi for innovasjon og nyskaping i en funksjonell arbeidsregion

Hovedtemaer under det som framheves av prosjektlederne å ha fungert «mindre bra» har særlig vært at RIP har:

- for mange små og korte prosjekter, årlige søknader og tilskudd
- søknadsbehandlingen tar for lang tid, skaper usikkerhet og forsinkelser
- planer og strategier for videreføring etter prosjektslutt burde inngå for tilskudd
- kommunikasjon og oppfølging av prosjekter kunne vært bedre
- erfarings- og kunnskapsdeling mellom grupper av mottakere, mottakere og tildeler, burde vært bedre
- behov for bredere markedsføring av RIP til flere miljøer
- Oslo blir i litt mye "seg sjøl nok" - kunne med stor fordel engasjert seg mer i regionen
- registreringssystemet under "Regionalforvaltning" er lite brukervennlig
- bedre oppfølging og inngang til offentlig sektor
- flere «kommersielle prosjekter» burde støttes, høy egenandelen og lave timepriser hemmer mange private aktører fra å delta

Noen innspill til forbedringer fra brukerne

I spørreskjemaundersøkelsen fikk prosjektlederne også muligheter til å komme med synspunkter til hvordan programmet kunne forbedres framover. Selv om mange mener programmet stort sett har fungert bra, kom det her inn mange innspill til mulige forbedringer. Under har vi grovsortert dette i noen hovedgrupper rangert etter ca-antallet innspill i hver.

Programmets profil. På dette feltet kom det inn ganske mange kritiske innspill til at programmet la opp til for mye små og kortvarige prosjekter. Mange mener 1-årige prosjekter blir små og kortvarige, og etterlyste bedre muligheter for å søke om prosjekter av 2-3 års varighet. Dette ville også gitt større effekter for bl.a. innovasjon og verdiskaping hevdet flere. Litt i samme gate var innspill om at midlene var orientert mot litt mange mål og hensyn som kombinert med små prosjekter endte med å bli smurt for tynt utover. Enkelte innspill gikk også ut på at man burde satse på å prekvalifisere miljøer for å konsentrere noe av ressursbruken på søknader og sikre stabil aktivitet og videreutvikling av særlig viktige innovasjonsmiljøer i regionen. Selv om det var mange innspill knyttet til økt konsentrasjon til flere større prosjekter og utvalgte fokusområder, var også noen innspill klare på at man i tillegg måtte sikre kortere midler som fortsatt stimulerte til mangfoldet av initiativ og tiltak, og ellers ha fleksibilitet for å kunne møte nye behov og utfordringer som ville dukke opp også i utkanten av innsatsområdene i strategiske planer og program. Det bør være noe rom for det uforutsette og uplanlagte i entreprenør- og innovasjonsprosesser, og som kan dukke opp som følge av nye kombinasjoner, endrete behov og rammevilkår.

Administrative funksjoner. Mange ønsker raskere søknadsbehandling og -avklaringer i tid og hevder en prosess med innlevering primo november til avklaring i mars/april er noe ugreit for mange prosjekter og særlig når disse gjerne bare er på ett år. Da kommer man knapt i gang før prosjektene skal rapporteres og ofte må i gang med nye søknader med litt nytt innhold for å kunne videreføre noe. Det er også ønsket fra flere brukere at programmets ansvarlige/kontakter har en noe bedre/tettere kommunikasjon om endringer i rammevilkår,

gjennomføring, resultater og effekter samt mulige strategier for videreføring. Enkelte har også etterlyst en litt mer brukervennlig webside for programmet. Det er også enkelte innspill på at markedsføring av programmet kunne vært bedre både ved bredere utlysinger og ellers omtaler av resultater og effekter.

Erfarings- og kunnskapsdelingen kunne vært bedre tilrettelagt på programnivå hevder flere. Det etterlyses mer kunnskaps- og erfaringsutveksling mellom (grupper av) mottakere, og mellom mottakere og forvaltning. Det kan være nyttig i gjennomføring av prosjekter og utvikling av nye og bedre prosjekter, samt styrker nettverk og samarbeid på tvers. Det finnes mye kompetanse blant brukerne og andre relevante aktører, som i større grad kunne utveksles til nytte for prosjektgjennomføring, nye prosjektinitiativer, nettverk og samarbeid mellom aktører. Programmet kunne i større grad tilrettelagt for årlige lærings- og nettverks-seminarer knyttet til ulike innsatsområder og på tvers av disse.

Andre momenter som har blitt nevnt av enkelte respondenter er et ønske i programmet om å sikre et bedre samspill mellom innovasjonsaktører i ulike deler av regionen og herunder en viss frykt for at i litt for mye kan konsentreres til aktiviteter og dynamikk til sentrale miljøer i Oslo. Det er viktig at innovasjonsmiljøene og prosjektene i storbyen og småbyene rundt samspiller godt, og stimuleres til det i programmet. Enkelte andre trekker også fram at programmet i større grad bør prøve å mobilisere flere av bedrifter og private innovasjonsaktører til deltakelse i programmet, og man hevder også at litt mange prosjekter har gått til aktører og miljøer i de offentlig støttede delene av de etablerte innovasjonssystemer.

8.Syntese og konklusjoner

I dette kapitlet trekkes trådene sammen i syntese og der vi trekker ut våre konklusjoner som svar på de evalueringsspørsmålene og -kriteriene som ble omtalt innledningsvis. Vi bygger dette på et evalueringsopplegg som har vært basert på bruk av flere metoder og ulike datakilder. Sentralt har vært analyser av dokumenter, en spørreskjemaundersøkelse og caseanalyser med intervjuer av prosjektledere, programadministrasjon og virkemiddelaktører. Programmets egenskaper gjorde standardisert mål-effektevaluering basert på målbare indikatorer mindre relevant.

8.1 Måloppnåelse, resultater og effekter

Regionalt innovasjonsprogram (RIP) har vært Oslo kommune og Akershus fylkeskommunes felles virkemiddel for innovasjon- og næringsutvikling i regionen 2014-19. Formålet med RIP har vært å bidra til:

- A. Styrking av innovasjonssystemet i Oslo og Akershus
- B. Å bedre den internasjonale konkurransekraften blant kunnskapsintensive bedrifter i regionen
- C. Økt innovasjon gjennom samhandling mellom næringsliv og kunnskapsmiljøer, og offentlige institusjoner (herunder kommuner) i regionen
- D. Tilrettelegging for etablering av arbeidsplasser i hovedstadsregionen

Programmet har fordelt midler til prosjekter som har skullet bidra til «å løse de viktigste næringspolitiske utfordringene for Oslo og Akershus i samsvar med innsatsområdene/ programområdene i Regional plan for innovasjon og nyskaping i Oslo og Akershus frem mot 2025» (iflg. utlysningstekstene 2014-19). De fem viktigste næringspolitiske utfordringene og korresponderende innsatsområdene har vært knyttet til:

1. Klynge- og nettverksutvikling: Styrke kompetanseoverføring og innovasjon innad og på tvers av klynger og næringsnettverk, samt styrke internasjonalisering i alle klynge- og nettverksinitiativ.
2. Entreprenørskap og vekstbedrifter: Styrke innsats for etablering av nye bedrifter med vekstmuligheter i et internasjonalt marked.
3. Leverandørutvikling og tjenesteinnovasjon: Å utvikle flere og bedre metoder og møteplasser mellom offentlige innkjøpere og leverandørmarkedet, fra behovsidentifisering, via utvikling og til kommersialisering av produkter og tjenester.
4. Tidligfase finansiering: Bedre tilgangen på risikovillig kapital for nye kunnskapsbedrifter i tidligfase.
5. Kommersialisering av forskningsresultater: Utvikle bedre nettverk mellom forskningsmiljøene og bedrifter og økt kommersialisering av forskningsresultater som resulterer i nye bedrifter.

RIPen har kunnet støtte både for- og hovedprosjekter innenfor en klart avgrenset periode, og de kan ha hatt «fokus på utprøving, initiering, utvikling og innovasjon» (iflg. utlysningene 2014-19). Videre har intensjonen med støtten vært at den skal ha «utløsende effekt, dvs. det vil si at støtten skal medvirke i vesentlig grad til oppstart og/eller gjennomføring av prosjektet, og ikke til å opprettholde et tilbud» (op.cit). Programmets målgrupper har vært 1) organiserte bedriftsnettverk, klynger og næringsforeninger, 2) innovasjonsmiljøer/selskaper og/eller

forsknings- og utdanningsinstitusjoner, i samarbeid med bedrifter eller kommuner, og 3) kommuner og regionråd.

Evalueringen viser at RIP (2014-19) har bevilget 112 millioner kroner til 238 prosjekter. Det har vært mange små prosjekter (gj.sn. støttebeløp i underkant av 0,5 mill.kr.) men også betydelig spennvidde i størrelser og støttebeløp (0,05-1,5 mill.kr). Flere av prosjektene har også bygd på hverandre over flere år, og samlet gitt en tyngre innsats innenfor knipper av flere ettårige prosjekter fra tidligfase til forsterkning. Prosjektene har hatt 120 unike prosjektledere som igjen har vært forankret til 81 prosjekteiere (søkerorganisasjonen). Av de sistnevnte har hovedgruppene vært ulike innovasjonsselskaper/miljøer (målgruppe 2) samt klynge- og nettverksorganisasjoner (målgruppe1). Det er ikke bevilget midler til enkelt-bedrifter og deres interne virksomheter, men mange virksomheter har deltatt i aktiviteter og tjenester som er utviklet i RIP-prosjekter.

Når det gjelder RIPens resultater og effekter kan oppsummeres som følger for de fem innsatsområdene:

1. Klynge- og nettverksutvikling (33 mill.kr.). Prosjektstøtten har utløst og forsterket aktiviteter som har bidratt til utvikling av nye klynger, økt dynamikk og internasjonalisering i enkelte etablerte klynger, økt samhandling mellom klynger/kunnskapsmiljø om kompetanse og innovasjon, samt nye innovasjonsnettverk og -samarbeid mellom privat og offentlig sektor. RIP har hatt vesentlig betydning for styrket klynge- og nettverksutviklingen på felt regionen har hatt fortrinn og potensialer, slik som innen helse/velferdsteknologi og -sektor, livsvitenskap, læringsteknologi, fornybar energi og miljøteknologi, matvareemballasje, bærekraftigere byutvikling. Det er vært stor deltakelse av aktører i privat og offentlig sektor i aktiviteter knyttet til RIP-prosjektene på feltet, og prosjektene har bidratt til å styrke grunnlaget for framtidsrettet nyskaping og verdiskaping på felt regionen har fortrinn og utfordringer.

2. Entreprenørskap og vekstbedrifter (57 mill.kr.). Prosjektstøtten har bidratt til å utvikle nye og styrke etablerte oppstarts- og inkubatormiljøer for ulike typer av gründere og vekstbedrifter i regionen. Mange av prosjektene har ellers handlet om å utvikle mer profesjonelle akselerasjonsprogrammer, kompetanse- og koplingsarenaer, for ulike typer gründere, vekstbedrifter, investorer og markeder. RIP har bidratt til å utvikle et større mangfold av slik miljøer og tjenester rettet mot virksomheter/sektorer der regionen har fortrinn og muligheter (kreative næringer, IKT, helseteknologi, miljøteknologi, høy-teknologiske virksomhet for øvrig). Mens mye fokus tidlig i RIP var på gründerskap og oppstartsmiljøer har innsatsen blitt noe forsterket mot vekstbedrifter og internasjonalisering. RIP-prosjektene har bidratt til å mobilisere ressurser og flere aktører i økosystemet (gündere, vekstbedrifter, investorer) til økt kunnskapsdeling, samhandling og samarbeid for å utvikle flere nye bedrifter og styrke deres vekstevne på felt regionen har fortrinn og utfordringer.

3. Leverandørutvikling og tjenesteinnovasjon (5 mill.kr.). Feltet har hatt få RIP-prosjekter, men støtten har i noen grad bidratt til framskynde og forsterke kompetansedeling, modellutvikling og samhandling mellom offentlig og privat virksomhet om prosess- og tjenesteinnovasjoner knyttet til bedre helse- og sosialtjenester, mer klimavennlig bygg/anlegg og smartby-utvikling. Enkelte prosjekter har også vært koplet til klynge- og nettverkssatsinger. Prosjektene har bidratt med verdifull kompetanseoppbygging, modellutvikling og pilotering for involverte aktører og noen spredning gjennom formidling og annet oppfølgingsarbeid.

4. Tidligfase finansiering (6 mill.kr.). Feltet har hatt få RIP-prosjekter og har hatt fokus på å styrke kompetansetilbud og koplingsarenaer for både investorer og gründere i regionen. Mangel på slike tilbud og arenaer ble i RIP trukket opp som en mangelvare i regionen, som hemmet flere oppstartsbedrifter til å bli vekstbedrifter. RIP-prosjekter på feltet bidro i noen grad til å fylle litt av dette hullet i systemet, og arbeidet skal i noen grad ha styrke tilgangen på tidlig

finansiering til flere gründere og oppstartsselskaper som deltok. Det ble utviklet ny koplings-kunnskapsarena mellom gründere, investorer og etablert næringsliv i perioden. Prosjektene skal ha bidratt til å forsterke utviklingen av regionens økosystem for oppstartsbedrifter gjennom eksplisitt å kople investorer direkte på aktiviteten, og som den femte hovedaktøren i penta-helixen som trengs for å bygge og utvikle gründere til vekstbedrifter.

5. Kommersialisering av forskning (11 mill.kr). Det å utvikle forskningsbasert kunnskap og teknologi til produkter/tjenester som tas i bruk i større skala med jobbskaping og verdiskaping som effekter tar vanligvis lang tid. RIP-støtten har her gått til enkelte prosjekter (innen miljøforskning, kreftforskning, energiforskning m.m.) som har bidratt til a) å styrke aktivitet og tjenester ved enkelte inkubatorer koplet til forskningsmiljøer, understøttet deres attraktivitet for oppstartsbedrifter, og i andre tilfelle b) styrket tverrfaglig samarbeid om kvalifisering til nasjonale program (SFI) og internasjonale program, og som har gitt noe gjennomslag i form av mer langsiktig annen finansiering til arbeidet med å kommersialisering av forskning, selv om nye bedrifter/arbeidsplasser ikke kom i løpet av RIP-prosjekt.

Samlet har RIP-prosjektene derfor gitt betydelig resultater og effekter særlig på de to førstnevnte innsatsområdene. Dette har også vært de innsatsområdene hvor RIP har brukt klart størst midler og bidratt til å mangfoldiggjøre og styrke viktige deler av økosystemet for ulike typer innovasjon og entreprenørskap, både i etablerte og nye næringer og klynger der regionen har fortrinn og potensialer. RIP-innsatsen har vært langt mindre og resultatene naturlig nok langt mer beskjedne innenfor de sistnevnte innsatsområdene. Enkelte av prosjektene under disse tre siste innsatsområdene har imidlertid vært høyst relevante tematisk og på sin måte bidratt noe til å styrke kunnskapsdeling, kompetanseutvikling og samarbeid mellom nøkkelaktører i økosystemet for vekstbedrifter og leverandørutvikling i offentlig innkjøp.

RIP-prosjektene under ett har således bidratt til å styrke deler av den myke infrastrukturen i økosystemet for innovasjon og entreprenørskap på noen felter der regionen har hatt fortrinn, utfordringer og potensialer. Ressurs- og prosjektinnsatsen i RIP har uten tvil bidratt til å utløse og forsterke utviklingsprosesser med relevans for oppnåelse av programmets mål A), C) og D). Dette gjelder også delvis mål B) («å bedre den internasjonale konkurransekraften blant kunnskapsintensive bedrifter³⁵ i regionen»), selv om man ikke kan si noe eksakt om graden av dette med henvisning til robuste kvantitative indikatorer. Men som vi så tidligere i surveyen (kapittel 5.6) oppga imidlertid 18% av prosjektlederne at RIP-prosjektet «i stor grad» (og 26% «i noen grad») hadde bidratt til «økt internasjonal konkurranseevne for kunnskapsintensive bedrifter». Det er ellers grunn til å regne med at mange av prosjektene som har handlet om å styrke deler av klynger, nettverk og økosystem for innovasjon og entreprenørskap på sikt vil ha positive effekter for konkurranseevnen til kunnskapsintensive bedrifter ellers i regionen. Mange av disse vil være internasjonalt konkurranseeksponert både på hjemme- og utemarkedet. De fleste RIP-prosjektene har vært orientert mot innovasjon og/eller entreprenørskap i regi av, deltakelse av og med effekter primært for det som må kunne betegnes som kunnskapsbasert gunderskap, virksomheter og næringer.

Det som er omtalt om resultater og effekter av RIP har ellers bidratt til å styrke noe av grunnlaget for delvis måloppnåelse i Regional plan for innovasjon og nyskaping fram mot 2025. RIP har imidlertid på ingen måte «løst» de fem næringspolitiske utfordringene slik de omtales i planen og senere handlingsprogram, men RIP har gitt viktige bidrag for å «møte» flere av disse utfordringene på relevante måter, dvs. særlig ved å understøtte og styrke innovasjonsmiljø-, klynge- og nettverksutvikling for økt innovasjon i etablerte bedrifter,

³⁵Planen og programmet omtaler ikke forståelsen av begrepet kunnskapsintensive bedrifter nærmere. Generelt må dette tolkes som den delen av næringslivet der kunnskap og kompetanse er den klart viktigste ressursen for innovasjon og verdiskaping, og som er virksomheter og næringer i høykostland særlig kan utvikle konkurranseevne innenfor. Stort sett hele næringslivet vil i en mer kunnskapsbasert økonomi være avhengig av kompetanse og kunnskap for å innovere og konkurrere. Begrepet er ikke entydig definert i faglitteratur heller, men ofte operasjonalisert til formelle indikatorer som virksomheter med en høy andel ansatte med UoH-utdanning og/eller høy FoU-intensitet (investeringer i andel av verdiskaping).

etablering av nye bedrifter og utvikle flere til vekstbedrifter. Men utfordringene innenfor de fem utfordrings- og innsatsområdene er altså ikke «løst» med RIP 2014-19.

8.2 Addisjonalitet og levedyktighet

Det er vanlig å belyse grad og form for addisjonalitet ved evaluering av offentlig tiltak. Dette handler enkelt sagt om en innsats' grad av merverdi og eventuelt på hvilken måte. Dette knyttes til det kontrafaktiske om hva som ville skjedd om den offentlige innsatsen ikke hadde blitt iverksatt.

Informasjon fra prosjektdatabase, spørreskjemaundersøkelse og casestudiene gir holdepunkter som underbygger sannsynligheten for at RIP har hatt høy addisjonalitet når det gjelder å utløse ressurser og mobilisere aktører til økt samhandling om innovasjon og entreprenørskap i regionen. RIP har finansielt utløst mellom 2,5-3,5 ganger eget støttebeløp til slik aktivitet (medfinansiering basert på egeninnsats, annen privat og offentlig finansiering).

I survey spurte vi prosjektlederne om RIP-støttens betydning for oppstart og gjennomføring av prosjektet. Her kom det fram at de fleste (63%) svarte at «prosjektet ikke ville blitt startet og gjennomført uten RIP-støtten». Denne påstanden er vanlig indikator for «høy addisjonalitet». Videre kom det fram at 60% av prosjektene «i stor grad hadde ført til økt samarbeid mellom innovasjonsaktører i Oslo/Akershus» (92% om man også «i noen grad» inkluderes), og 58% «i stor grad til økt kunnskaps- og nettverksutvikling med relevans for entreprenørskap og innovasjon blant aktører i Oslo og Akershus» (89% om man også inkluderer «i noen grad»). Disse sistnevnte målene indikerer en betydelig «atferdsaddisjonalitet» (se kapittel 5.7).

Dette, og annen informasjon i survey og casestudier, understøtter at RIP ellers har hatt betydelig «resultat-addisjonalitet», dvs. aktivitetene og resultatene fra en stor andel av programmets prosjekter ville ikke kommet uten programstøtten. RIP har utløst, framskyndet og forsterket samhandlingen om innovasjon og entreprenørskap, og andre aktiviteter som har bidratt til å bygge myke infrastruktur og innovasjonskapasitet i regionens økosystem.

Levedyktighet går på det langsiktige perspektivet om hvorvidt det er sannsynlig at prosjektenes resultater og effekter vil opprettholdes, videreføres og -utvikles etter prosjektslutt, og gi positive effekter for samfunnet og overordnede samfunns mål på lang sikt.

Hele 95 prosent av prosjektlederne mener at deres prosjekter vil ha «langsiktige positive effekter etter prosjektslutt». Dette begrunnes med prosjektene har bidratt til etablering og utvikling av (1) flere og bedre innovasjonsmiljø og -tjenester (akselerasjons-, inkubator- og vertskapsprogram etc.), (2) nye møteplasser, samarbeid og nettverk mellom innovasjonsaktører i økosystemet som man vil bruke framover, (3) økt kompetanse hos aktørene i ulike deler av økosystemet om hvordan utvikle innovasjonskapasitet, ulike typer entreprenørskap og flere vekstbedrifter med internasjonalt potensiale, (4) sterkere og mer dynamiske etablerte og nye klynger samt flere formaliserte klyngesamarbeid, (5) bedre kultur for gründerskap og innovasjon i regionen er utviklet, og ellers er naturlig nok (6) et antall nye bedrifter, arbeidsplasser, innovasjons- og FoU-prosjekter med mer langsiktige finansiering, blitt etablert både direkte og indirekte som følge av mange av RIP-prosjektene. Samlet er dette resultater og effekter som har verdi og effekter utover RIP-prosjektets ofte korte varighet på 1-2 år. Hovedbildet er at således at programmets prosjekter uten tvil har bidratt til å utvikle regionens myke infrastrukturer og kapabiliteter (kompetanse og kapasiteter) for innovasjon, entreprenørskap og vekstbedrifter som vil bidra til økt verdiskaping og jobbskaping også på lengre sikt innenfor en del felt der Oslo/Akershus har spesielle fortrinn og potensialer. Hvor

stort dette ekstrabidrag fra RIP er på lang sikt i forhold til det kontrafaktiske (nullalternativet) er det er imidlertid krevende og nesten umulig å gi et godt kvantitativt estimat på. Dette har også ligget utenfor rammene for denne evalueringen.

Når det er sagt er det samtidig opplagt at programmet i utlysinger og prioriteringer av prosjekter i enda større grad kunne lagt vekt på å prosjektenes forventede effekter og planer for hvordan man tenker seg å sikre levedyktighet av tiltak/institusjoner m.m. etter prosjektslutt.

8.3 Rolle og funksjon i virkemiddelapparatet

Som tidligere omtalt bør evaluering av ett offentlig virkemiddel sees i sammenheng med andre ordninger og aktører innenfor en noe bredere virkemiddelkontekst. Dette går på å belyse grenseflater til andre virkemidler herunder mulige komplementariteter og overlapp (se kap.7.2, og note 30). Det er flere virkemidler som er rettet inn mot å styrke næringsutvikling, innovasjon og entreprenørskap på regionalt og nasjonalt nivå.

På det regionale nivået har særlig fylkeskommune/kommune gjennom RIP en særskilt rolle, men det er grenseflater mot virkemidlene særlig til Innovasjon Norge, SIVA og NFR. Disse er i hovedsak komplementære til RIP mht. fokus/faser og til dels målgrupper, men det er også noe flytende overganger (eks. knyttet til klyngeutvikling) og til dels mindre overlapp.

Norges Forskningsråd (NFR) forvalter virkemidler blant annet knyttet til Senter for forskningsdrevet innovasjon (SFI) og Forskningsbasert innovasjon i regionene (FORREGION). Sistnevnte skal styrke regionale innovasjonssystemer (RIS) gjennom forsterket samarbeid mellom bedrifter, FoU-miljø og virkemiddelaktører tilknyttet etablerte klynger i utvalgte regioner. Forregion i Oslo/Akershus støtter per nå slike samarbeidsprosjekter forankret til klyngeorganisasjonene Norway Health Tech, Life Science Cluster, Solklyngen, Oslo Ed-tech og Fremtidens mat. De fire førstnevnte har hatt klynge- og nettverksprosjekter støttet også av RIP og de tre førstnevnte er senere tatt opp i INs klyngeprogram (NCE og ArenaPro).

Innovasjon Norges klyngeprogrammer (Arena, ArenaPro, NCE, GCE) har fokus på å utvikle sterkere klynger på strategisk viktige områder der landet har spesielle fortrinn, og støtter per dato 4 Arena/Arena-pro-prosjekter, og 2 NCE prosjekter i Oslo og tidligere Akershus fylke. Siva, Selskapet for industrivekst, er det statlige foretaket som utvikler, eier og finansierer en nasjonal infrastruktur for innovasjon og næringsutvikling bestående av inkubatorer, næringshager, katapultsentre, innovasjons-selskaper og -sentra samt industribygg. SIVA er i hovedstadsregionen involvert på eier- og driftssiden i flere av inkubatorene.

Regionale forskningsfond eies av fylkeskommunene og er finansiert av Kunnskapsdepartementet. Fondet forvaltes av et styre nedsatt av fylkeskommunene i de aktuelle fondsregionene. Formålet med fondet er å styrke regionens forskningsevne gjennom tilskudd til forskning og innovasjon, og gjennom mobilisering til økt FoU innsats i næringslivet.

Målet er å styrke regionens innovasjonsevne og næringslivets internasjonale konkurransekraft, blant annet gjennom forsknings- og innovasjonsprosjekter initiert av næringsliv og/eller offentlig sektor. I hovedstadsfondet (RFF-Oslo/Akershus) har mye av fondets midler blitt utlyst og brukt til bedrifts- og offentlig sektorprosjekter for å utvikle nye/bedre produkter og tjenester m.m. Fra 2020 er det tidligere hovedstadsfondet, i forbindelse med regionreformen, blitt splittet i to dvs. RFF-Oslo og RFF-Viken.

Regionalt innovasjonsprogram (RIP) har i utgangspunktet et bredere fokus enn de omtalte, og da med fokus på å utvikle sterkere økosystemer for entreprenørskap og innovasjon der regionen har spesielle fortrinn, utfordringer og muligheter – herunder støtte tidligfase-utvikling

av nye klynger, framvoksende næringer og nye vekstbedrifter. IN har ingen slike virkemidler som er rettet mot klynger i en tidligfase eller nye koplinger på tvers/horisontalt mellom klynger/innovasjonsmiljø i regioner. Her har RIP potensielt en viktig rolle og funksjon.

Evalueringen viser at RIP så langt har bidratt til å utvikle nye og/eller bedre arbeidsfellesskap («co-working spaces»), inkubatorer og akselerasjonstjenester, kunnskaps- og koplingsarenaer (gündere, investorer, etablert næringsliv, offentlig sektor). RIP har også bidratt til noe økt kompetanse-delning og nettverksbygging mellom etablerte klynger og innovasjonsmiljø i området, samt i noen grad til utvikling av nye klynger og næringer på tvers av og i mellomrommene til de etablerte klyngene. Flere av IN-klyngene har således mottatt RIP-støtte i tidlige utviklingsfaser (Solenergiklyngen, EdTech, NHT/Life Science Cluster, Energy Valley), og enkelte også forsterkningsmidler etter at klyngene er tatt opp i INs nasjonale klyngeprogram.

RIP har hatt en viktig komplementær rolle til øvrige nasjonale og regionale virkemidler rettet mot innovasjon, entreprenørskap og FoU i næringsliv og offentlig sektor. RIPen har hatt et eksplisitt fokus på å redusere regional systemsvikt og å styrke økosystemer for innovasjon, entreprenørskap og verdiskaping forankret til regionens næringsmessige fortrinn, utfordringer og potensialer samt politiske mål og planer på feltet. Det er ingen andre virkemidler med samme fleksibilitet og eksplisitt fokus på deler og helhet i det regionale innovasjonssystemet i Oslo/Akershus, som akkurat dette programmet. Det er imidlertid flere berøringspunkter til andre virkemidler. Dette gjelder særlig Innovasjon Norges virkemidler (klyngeprogram, bedriftsnettverk) og NFR sine virkemidler (Regionale forskningsfond og Forregion).

Gjennom det regionale partnerskapet (Oslo kommune, Akershus fylkeskommune, Innovasjon Norge, NFR og SIVA) har virkemiddelaktørene samarbeidet om å videreutvikle handlingsprogrammet for Regional plan for innovasjon og nyskaping, og ellers samarbeidet om å koordinere og vurdere søknader til RIPen der det har vært berøringspunkter mellom dem og behov for avklaringer.

Som nevnt har RIP i flere tilfeller bidratt til å støtte utvikling av nye klynger, og utvikling av sterkere etablerte klynger, og som har bidratt til at de senere har klart å kvalifisere seg til INs nasjonale klyngeprogram (Arena, ArenaPro og NCE) og dermed mer langsiktig finansiering av klyngeledelse, -aktiviteter og ekspansjon internasjonalt. RIPen har også bidratt til å støtte opp under utviklingen av endel nye typer gründerfellesskap og innovasjonsmiljøer som det tradisjonelle offentlige virkemiddelapparatet ikke har støttet opp under. Dette har bidratt noe til det større mangfoldet av innovasjonsmiljøer og -tjenester som er utviklet i området mot flere formål og målgrupper (eks. gründerkap og vekstbedrifter i ulike sektorer, sosialt entreprenørskap og bærekraftig byutvikling). Enkelte RIP-prosjekter har også lagt grunnlag for samarbeid som har ledet til utvikling av nye prosjekter og gjennomslag i NFRs FoU- og senterprogrammer (SFI). Det tar imidlertid som regel lang tid fra forskningen til vellykka kommersialisering med jobbskaping. Her er nasjonale rammevilkår, program og virkemidler fortsatt viktigst i det lange løp, når det skal utvikles nye bedrifter og robuste næringer med basis i forskningsmiljøer i området. Her er RIP helt avhengig av å kunne spille på lag med slike nasjonale aktører og FoU-program.

Framover blir det enda viktigere enn før å se RIP i tettere sammenheng med de øvrige virkemidlene for FoU, innovasjon og nyskaping i regionen. Foruten INs klyngeprogrammer gjelder dette NFRs programmer (FORREGION m.fl.) og de to nye Regionale forskningsfond i henholdsvis Oslo og Viken. Utfordringene blir å få til en god samordning av strategier og virkemidlene rettet mot de ulike delene av innovasjons-økosystemene både i Oslo og Viken, og ikke minst hovedstadsregionen som helhet.

8.4. Relevans

Vurdering av relevans vil vi her knytte til spørsmålet om hvorvidt programmet har (1) hatt fokus på viktige nærings- og samfunnspolitiske utfordringer i regionen, (2) truffet reelle brukerbehov i regionen og (3) fylt viktige roller og funksjoner i virkemiddelapparatet som ikke har blitt dekket av andre virkemiddelordninger og -aktører i systemet.

Til det første punktet må man si at både Regional plan og RIP i utgangspunktet har hatt mål og innsatsområder for å styrke grunnlaget for innovasjon og verdiskaping i regionen som har vært av stor samfunnsmessig relevans i perioden. RIP har vært forankret til Regional plan for innovasjon og nyskaping (2014-25) som har hatt som visjon at «Oslo og Akershus skal være en av verdens mest bærekraftige, smarte og innovative regioner» og som hovedmål at «Oslo og Akershus skal utnytte regionens vekst og utløse innovasjonspotensialet som ligger i forsterket samspill mellom bedrifter, forsknings- og kunnskapsmiljøer, talenter, kapital og offentlig sektor, for å oppnå økt verdiskaping og konkurransekraft». Dette er generelle formuleringer, men som har vært operasjonalisert gjennom det som ble definert som sentrale næringspolitiske utfordringer og korresponderende innsatsområder med delmål knyttet til å utvikle flere sterke næringsklynger, flere kunnskapsbasert vekstbedrifter, innovasjon og leverandørutvikling gjennom mer bevisste offentlig anskaffelser, bedre tilgang på risikokapital til kunnskapsbedrifter i tidligfase samt flere nyetableringer basert på forskningsresultater. I regional plan skal flere sektorer og virkemidler sees i sammenheng. I RIP har man hatt et særskilt fokus på å styrke regionalt innovasjonssystem og samhandling i systemet som grunnlag for kunnskapsintensive vekstbedrifter og jobbskaping. Utover i perioden har mål og innsats i noen grad blitt forsterket når det gjelder utfordringene knyttet til det å få utviklet flere vekstbedrifter blant en stor flora av oppstartsbedrifter, og ellers utøse et større innovasjonspotensial for bærekraftig nærings- og samfunnsutvikling i regionen.

Samlet har altså RIP vært høyest relevant i arbeidet for å styrke hovedstadsregionenes evne til innovasjon og nyskaping på framtidsrettede felter der man har fortrinn og potensialer. Selv om man nå mangler en del oppdatert kunnskap og analyse over den økonomisk utviklingen og næringspolitiske utfordringer i regionen, tyder mye på at utfordringene fra Regional plan, RIP og senere års handlingsprogrammer, fortsatt har relevans i flere år framover selv om det er behov for faktabaserte oppdateringer, justeringer og presisering av mål og innsatser til dagens forutsetninger og endrede rammevilkår i årene som kommer. Et spørsmål kan eksempelvis være å vurdere om «kommersialisering av forskning» og «tidligfase finansiering» fortsatt bør ha en naturlig plass i innovasjonsprogrammet framover, og eventuelt hvordan gitt mer begrensede midler og visse behov for fokus i innsats. Flere av planens og programmets mål og innsatsområder vil kreve midler enda i mange år for å kunne være tilnærmet «løst» som samfunnsutfordring.

Det andre relevanspunktet går på vurdering av hvorvidt programmet har møtt et reelt behov i regionen hos målgruppe og brukere. En indikasjon på dette kan være det relativt store antallet søknader (ca. 500 i perioden, om lag 90 søknader og 25 innvilget hvert år) om støttemidler til denne typen samarbeidsprosjekter. Det har deltatt 121 unike prosjektledere forankret til 81 søkerorganisasjoner. Søknadsvolumet kunne antakelig vært enda større med en mer offensiv markedsføring av utlysingen. I evalueringen har vi fått mye informasjon om programmets brukere gjennom prosjektdatabase, survey og casestudier. Her kommer det fram et relativt entydig bilde om at prosjektstøtten har vært viktig for oppstart og gjennomføring av flertallet av prosjektene og også bidratt til god addisjonalitet på programnivå (se 8.2). Slik sett mener vi at programmet også hatt god relevans med utgangspunkt i brukerbehov vi har kunnskap om.

Det tredje relevanskriteriet kan knyttes til vurderinger om programmet har hatt en fornuftig plass og rolle i virkemiddelapparatet som helhet. Vi har tidligere omtalt RIP som et viktig komplementært virkemiddel til andre (særlig nasjonale) ordninger i det norske virkemiddelapparatet. RIPen sitt særskilte virkemiddelfokus på å styrke regionspesifikt økosystem i en hovedstadsregion med særskilte fortrinn, utfordringer og muligheter, har fylt et viktig hull i virkemiddelapparatet som ellers er fylt av mange nasjonale ordninger og vertikale strukturer. RIP bidratt til å utløse større regionale og nasjonale ressurser i området, som har forsterket innovasjonsaktivitet og – kapasitet i regionen. RIP må derfor kunne sies også å ha vært relevant vurdert innenfor en helhetlig virkemiddelkontekst.

8.5 Vellykkethet – en samlet vurdering

Når man skal vurdere om en offentlig programsatsing har vært vellykket er det vanlig å skille mellom operasjonell, taktisk og strategiske vellykkethet, før man så gir en samlet vurdering av disse kriteriene.

Med operasjonell vellykkethet vurderes ofte hvorvidt et program er gjennomført som avtalt og på en mest mulig kostnadseffektiv måte (produktivitet). Vår evaluering av RIP har ikke analysert kostnadseffektiviteten i dybden. Men vi har vist at RIP har blitt gjennomført i henhold til intensjon, mål og rammer i Regional plan for innovasjon og nyskaping. Når det gjelder programadministrasjon og sekretariat har denne i all hovedsak fungert godt for de fleste brukerne, men vi har tidligere også berørt enkelte forbedringspotensialer slik som effektiviteten i søknadsbehandling, sluttrapporteringen fra prosjektene, kunnskapsutveksling i programmet samt styrket markedsføring av program ved utlysning og ellers synliggjøre oppnådde resultater. Utifra effektivitetsbetraktninger kan man si at det nok har vært visse ulemper med en todelt administrasjon/sekretariat forankret til Oslo kommune og Akershus fylkeskommune med noe ulike vedtaksmodeller (og virkeområder). Dette har nok blant annet bidratt til det mange oppfatter som lang behandlingstid av søknader og sikker avklaring av tilsagn. Programadministrasjon og -sekretariatet har bestått av en person i hver av institusjonene, men ved søknadsbehandling har flere fagpersoner i de respektive avdelingene blitt trukket inn. Samordningen og koordineringen av programsekretariatet i de to enhetene virker imidlertid å ha fungert godt og effektivt ut ifra de gitte forutsetningene. Det samme gjelder koordineringen og samordningen med de andre virkemiddelaktørene i regionen (særlig IN, NFR). Programsekretariatet har også fått gode tilbakemeldinger fra et stort flertall av tilskuddsmottakerne, særlig med hensyn til å gi god tilgjengelighet, serviceinnstilling, høy kompetanse og gode dialoger. Det betyr ikke at det også er enkelte som mener man kunne fulgt prosjektene bedre opp og hatt større interesse for resultater og effekter. Det har også en del som har etterlyst (bedre/flere) arenaer for erfarings- og kunnskapsutveksling for mottakere og forvaltning i RIP. Når det gjelder mål- og resultatstyringen i programmet kunne noe av denne vært forbedret (og enklere) med større prosjekter (2-3 år) samt bedre systematikk på sluttrapportering (mht. resultater/effekter), men også krav i søknader til planer for videreføring eller levedyktighet etter prosjektslutt. Tilgangen på søknader har vært relativt god i perioden, men programutlysningene kunne antakelig vært enda bredere markedsført. Interessante program- og prosjektresultater kunne muligens også fått bedre oppmerksomhet og formidling utad underveis. Konklusjonen for programmets gjennomføring og administrative funksjoner er at det har vært operasjonelt ganske vellykket, selv om det naturligvis kan være enkelte forbedringspotensialer. Det har heller ikke vært noen spesiell fordel at programmet har vært forankret til to ulike institusjonelle system, selv om koordineringen har fungert rimelig bra. Både for effektiv virkemiddelbruk og brukerne har det vært viktig at Oslo og Akershus har stått

sammen om et felles regionalt innovasjonsprogram som ha gitt en helhetlig strategi for mye av hovedstadens funksjonelle bo- og arbeidsmarkedsregion.

Med taktisk vellykkethet vurderes vanligvis hvorvidt programmer har nådd de målene man satte seg (måloppnåelsen), om innsatsen har vært formålstjenlig og nyttig for brukerne (brukereffekter) og om programmet har hatt merverdi (addisjonalitet). Med basis i det informasjons- og datagrunnlaget vi har hatt, og metodene som er brukt i denne evalueringen, kan vi med ganske stor sikkerhet si at måloppnåelsen i RIP har vært god, og som også har bidratt til å nå målene i Regional plan for innovasjon og nyskaping innenfor de fem næringspolitiske utfordrings- og satsingsområdene med sine delmål. RIPen har bidratt til å styrke samhandlingen og fylle «huller» innenfor det regionale økosystemet for innovasjon og entreprenørskap. Og RIPen har vært særlig viktig med god måloppnåelse når det gjelder de to første delmålene i Regional plan, dvs. knyttet til å understøtte (1) klynge- og nettverksutvikling, og (2) utvikle bedre og flere innovasjonsmiljøer for oppstarts- og vekstbedrifter, på områder som regionen har hatt spesielle fortrinn og potensialer. RIPen har også gitt enkelte viktige resultater og effekter på de andre satsingsområdene (leverandørutvikling/offentlig anskaffelser, tidlig finansiering, kommersialisering av forskning), selv om både ressursinnsats og effekter på disse områdene har vært mindre.

Ut i fra data og informasjon i denne evalueringen kan vi si at programmet også i høyeste grad har vært «formålstjenlig og nyttig for brukerne» (brukereffekter), dvs. et stort flertall av de mange innovasjonsaktørene som har vært direkte involvert i RIP-støttede prosjekter (121 prosjektledere/81 prosjekteiere). Det dokumenteres også i evalueringen av programmet har hatt høy addisjonalitet, det vil si at flertallet av aktivitetene ikke ville blitt gjennomført uten RIP-støtten. Programmet vurderes å ha hatt betydelig merverdi, dvs. addisjonalitet når det gjelder å utløse langt større midler til innovasjonsaktivitet enn man ellers ville hatt, og til å mobilisere flere innovasjonsaktører til økt samhandling for å styrke økosystemene i regionen enn man ellers ville hatt. Dette har igjen bidratt til endret atferd (atferdsaddisjonalitet) og gitt viktige resultater og effekter (resultataddisjonalitet) som man ellers ikke ville hatt.

Vi har ikke kvantifiserbare indikatorer for de samlede verdiskapingseffekter av programmet (eller antall nye bedrifter og arbeidsplasser som direkte kan tilbakeføres til programmet). Det er flere grunner til at dette ikke har vært mulig. Det ville blitt en mye større evaluering, og om man hadde prøvd ville det hatt noe begrenset verdi på grunn av måleproblemer og stor usikkerhet. En ting er at det i seg selv er utfordrende å dokumentere innovasjons- og verdiskapingseffekter av økt læring, kunnskapsflyt og samhandling. Dette er svært komplekse prosesser og fenomen påvirket av mange faktorer i et prosjekt, miljø og område. RIP har også bestått av mange små og kortvarige prosjekter der sluttrapportering ofte handler mest om å beskrive gjennomførte aktiviteter og deltakelse. Det er ofte vanskelig å dokumentere kvantitative effekter for innovasjon og verdiskaping av slike tiltak ved prosjektslutt, og det gis da også ofte lav prioritet fra støttemottaker. Det er i seg selv krevende å si noen om isolerte effekter RIP-støtten har for slike prosesser og mulig målbare fenomen. Av det målbare har vi her bare kunne si noe om det som er av utløst merfinansiering og addisjonalitetsnivå for oppstart/gjennomføring av prosjektene, og disse indikatorene har gitt høy score for programmet. Det er også for en del av våre case-prosjekter dokumentert også vesentlig kvantitative resultater og effekter målt i antall deltakere i prosjektenes aktiviteter blant gründere, oppstartsselskaper, investorer og andre innovasjonsaktører, representanter fra bedrifter og offentlig sektor. Men av de nevnte grunnene har mye av evalueringen handlet om å dokumentere resultater og effekter mer kvalitativt. Konklusjonen samlet sett for måloppnåelse, brukereffekter og addisjonalitet er at RIP i all hovedsak må vurderes som taktisk vellykket.

Når det gjelder strategisk vellykkethet vurderes det gjerne hvorvidt programmer har relevans for å møte viktige samfunnsutfordringer eller bidrag til samfunnsmessig ønsket utvikling på lang sikt og på samfunnsøkonomisk effektiv måte. Evalueringen vår kan primært gi noen velbegrunnede vurderinger til de to førstnevnte momentene her. Det er ingen tvil om at RIPen har hatt stor relevans med hensyn til fokus og innsatsområder rettet mot noen av de mest sentrale næringspolitiske utfordringene man har hatt i Oslo/Akershus i perioden 2014-19. RIP har bidratt til dette gjennom å særlig styrke klyngeutvikling og økosystemer for innovasjon og entreprenørskap på områder der regionen har hatt spesielle fortrinn og potensialer. Innsatsen har bidratt til å styrke regionens myke infrastrukturer og kapasiteter for økt innovasjon og verdiskaping på lang sikt. Programmet har hatt fokus på å utvikle og utnytte regionale fortrinn, behov og muligheter for innovasjon og nyskaping som bidrag til å «løse» noen av de store samfunnsutfordringene knyttet til verdi- og jobbskaping via flere nye bedrifter og særlig vekstbedrifter med internasjonalt potensiale, omstillingen til nye «grønnere» næringer, mer innovative offentlig anskaffelser og leverandørutvikling, økt sosialt entreprenørskap og helhetlig bærekraftig byutvikling (miljømessig, sosialt, økonomisk). Uten at vi har vurdert samfunnsøkonomisk effektivitet, er vår konklusjon når det gjelder RIPens relevans og bidrag til samfunnsmessig ønsket utvikling, at den også har vært strategisk vellykket.

Samlet vurdering av de operasjonelle, taktiske og strategiske vurderingskriterier er derfor at RIP (2014-19) i stor grad har vært et vellykket program, selv om vi også har omtalt enkelte forbedringspotensialer.

8.6 Avsluttende kommentarer og anbefalinger

For å styrke regioners og næringsmiljøers innovasjonsevne er det generelt viktig med noe offentlige midler som understøtter utviklingen av sterkere økosystemer for innovasjon og entreprenørskap tilpasset områdespesifikke forutsetninger, som i dette tilfellet i et stort, allsidig og fragmentert hovedstadsområde. Slike midler er viktig for å redusere system- og transformasjonssvikt som ellers svekker omstillings- og nyskapingsevnen i et område.

Regionalt innovasjonsprogram for Oslo og Akershus (RIP) har vært det eneste områdestyrte og tilpassede virkemiddelet med eksplisitt fokus på hovedstadsregionens næringspolitiske utfordringer. Regional plan og RIP har muliggjort en samordnet helhetlig strategi og satsing for å møte sentrale innovasjonsutfordringer og utløse innovasjonspotensialer på tvers av kommune- og fylkesgrenser i landets største bo- og arbeidsregion. Det har således vært viktig å ha et felles innovasjonsprogram der man ser Oslo og omkringliggende funksjonelt integrerte kommuner, nærings- og kunnskapsmiljø, i en sammenheng.

I hovedstadsregionen har det også de senere årene utviklet seg et sterkere og mer allsidig økosystem for oppstarts- og vekstbedrifter, klynger og andre innovasjonsmiljø. Regionen har de senere årene rangert høyt i enkelte internasjonale indikatorbaserte sammenlikninger, som en regional «innovasjonsleder» og et regionalt «hotspot for nye framvoksende næringer». Regionen har hatt sterk vekstkraft særlig i kunnskapsintensive tjenester, men også IKT-sektor, kreative næringer, bygg/anlegg og helsesektor. Men deler av regionens innovasjonssystem er fortsatt preget av barrierer, sårbarheter og andre utfordringer. Innovasjonssystemet for vekstbedrifter og eksportnæringer kan nok styrkes ytterligere sammenliknet med en del andre innovative storbyområder i Norden og andre europeiske land.

Skal regionale innovasjonsprogram som RIP fungere er de avhengig av en stabil og forutsigbar langsiktig finansiering. Det har vært en økende utfordring at staten over flere år har redusert bevilgninger til regional utvikling og har trukket seg tilbake som stabil bidragsyter til denne typen «myke» innovasjonsprogrammer på regionalt nivå. Om linjen fortsetter vil det stille økte

krav til egeninnsats av midler fra fylkeskommune/kommune for å holde oppe et nødvendig volum på denne typen områdetilpassede innovasjonsprogram. Dette er som nevnt vesentlig for å styrke utviklingen av en innovativ og bærekraftig hovedstadsregion på lengere sikt.

Framover blir det naturligvis viktig at aktuelle regionale planer for innovasjon og nyskaping, og operasjonaliseringen gjennom regionale innovasjonsprogram, forankres til gode rutiner for å oppdatere utfordringsbildet basert på analyse, kunnskap og erfaringer hos relevante aktører og grupper i økosystemet. Den eksisterende regionale planen har vært ganske generell, men hatt en relevant innretning på utfordringsområder i perioden. Handlingsprogrammene etter hvert har sørget for en viss presisering og oppdatering av utfordringer. Framover har planens opprinnelige fem utfordrings- og innsatsområder fortsatt relevans om enn i litt varierende grad, men bør utvikles videre som antydnet.

Regional plan og RIP har vært forankret til en brede visjoner og næringspolitiske utfordringer operasjonalisert til fem utfordrings- og innsatsområder. I RIP har dette også blitt åpnet noe mer opp med formålspunktet om «å tilrettelegge for arbeidsplasser i hovedstadsregionen», dvs. i tillegg til punkt om «å bedre konkurransekraften til kunnskapsintensive bedrifter i regionen». Det er sistnevnte som særlig omtales i Regional plan for innovasjon og nyskaping. Dette har dette åpnet for en ganske stor spennvidde av relevante tiltak, som eksempelvis fra å utvikle flere kunnskapsintensive vekstbedrifter med internasjonale potensialer til mer lavterskel jobbskaping og sosialt entreprenørskap inkludert. Gradvis har RIP i utlysingene også i økende grad etterspurt søknader for prosjekter for innovasjon og nye «grønne» næringer som bidrar til en mer bærekraftig verdiskaping og samfunnsutvikling. Bidrag til bærekraftig regional verdiskaping og utvikling i helhetlig forstand (mht. miljø, sosialt, lønnsom) er overordnet RIP, selv om de tre dimensjonenes integrasjon i programmet og rolle i tildelingskriterier ikke har vært helt klar. Men en implikasjon av dette er også at prosjektporteføljen i RIP er blitt noe utvidet fra sitt opprinnelige sterke fokus på økosystem for å utvikle nye og sterkere günder- og klyngemiljøer, til også enkelte prosjekter med der målet er en mer helhetlig bærekraftig bydelsutvikling der günderkap, sirkulærøkonomi og sosial integrasjon koples sammen.

Stor spennvidde i tiltaksområder og mange små prosjekter har skapt visse utfordringer med fragmentering av innsats og dokumenterte effekter. På den annen side har nettopp noe av RIP sin styrke vært stor fleksibilitet og muligheter for å støtte opp under og styrke en variasjon av initiativ og tiltak tilpasset skiftende kontekster og utfordringer i en region med en svært allsidig nærings- og kunnskapsbase og mye desentralisert kreativitet. Det kan være utfordrende å finne den rette balansen mellom konsentrasjon og spredning av begrensede offentlige midler til innovasjonsfremmende tiltak som skal gi verdiskapingseffekter i regionen. Det finnes ikke noen klar fasit på dette og synspunktene varierer ofte både faglig og politisk. På et generelt grunnlag kan man imidlertid si at man bør være forsiktig med å smøre små regionale innovasjonsmidler for tynt utover på for mange og små prosjekter og tiltak om målet med innsatsen er å skape effekter i form av robust verdi- og jobbskaping. Det å utvikle nye robuste arbeidsplasser og næringer på framtidsrettede områder vil kreve langsiktig innsats for å bygge økosystemene rundt. Med små regionale innovasjonsmidler må disse brukes strategisk og fokusert, samtidig som man må ha vilje til å ta en viss risiko på nye områder. Det blir samtidig helt avgjørende at man klarer å bruke regionale innovasjonsmidler på en måte som styrker samspill og utløsende effekter opp mot andre regionale og nasjonale virkemidler.

Et spørsmål for forvaltning av regionale innovasjonsmidler framover er om ikke midlene bør konsentreres noe mer til færre prosjekter, dvs. noe større og lengre prosjekter, innenfor noen prioriterte fokusområder der regionen har fortrinn og potensialer. Begrensede offentlige innovasjonsmidler og ressursbehovet som kreves til langsiktig satsing for å utvikle nye næringer og markeder, kan tale for dette. Dette betyr ikke at hele potten bør bindes opp bare i store og lange prosjekter, men en større del av potten enn tidligere. Det er samtidig viktig at

man beholder noe midler til mindre prosjekter og tiltak for å stimulere tverrgående kunnskaps- og koplingsarenaer samt innovasjonsaktivitet, men også kunne møte nye behov som dukker opp ved raskere endringer i rammevilkår og utfordringer.

Framover er blir det viktig fortsatt å ha offentlig virkemidler som innrettes for å styrke innovasjonsmiljøer og -systemer som understøtter bærekraftig, smart og innovativ nærings- og samfunnsutvikling i hele regionen. Relevante utfordrings- og innsatsområder må drøftes nærmere av de ansvarlige og relevante aktører, men evalueringen her kan tyde på at følgende tidligere og nyere områder har relevans i de vurderingene:

(1) å utvikle flere kunnskapsbaserte arbeidsplasser og vekstbedrifter med internasjonale potensialer på framtidsrettede felt (dvs. både fra oppstartsmiljøer, etablerte virksomheter/knoppskyttinger og FoU/UoH-miljøer).

(2) å utvikle nye og sterkere klynge- og innovasjonsmiljøer på framtidsrettede felt med internasjonale potensialer, og der regionen har spesielle fortrinn og muligheter,

(3) framtidsrettet leverandørutvikling gjennom innovative offentlig innkjøp,

(4) å utvikle innovasjonsmiljø- og system for sterkere sirkulærøkonomi i regionen,

(5) å utvikle systemer og modeller for innovative, smarte og attraktive lokalsamfunn, byer og regioner der bærekraftdimensjonene er tett integrert i nærings- og samfunnsutviklingen.

Et regionalt innovasjonsprogram med et visst volum kan bidra til å styrke økosystemer og kapabiliteter for innovasjon og jobbskaping på disse feltene.

I evalueringen har vi omtalt hvordan RIP har en komplementær rolle og funksjon i forhold til andre nasjonale og regionale virkemidler for innovasjon og entreprenørskap i næringslivet og offentlig sektor. For regioner som i hovedstadsområdet, karakterisert av stort mangfold av nærings- og kunnskapsmiljøer samt betydelige institusjonell oppsplitting, har RIP en viktig rolle for å stimulere og tilrettelegge for innovasjonsarenaer, -nettverk og -samhandling mellom aktører i regionen, og å kople dette videre til nasjonale og internasjonale nettverk, markeder og programmer. Regionale program som RIP har både et spesielt ansvar, og muligheter for å utløse innovasjonspotensialer, gjennom å understøtte slik horisontal kunnskapsdeling, nettverksutvikling og samhandling mellom flere av de veletablerte sterke klynge- og innovasjonsmiljøene man har i området. I hovedstadsregionen er det mye relatert og urelatert kompetanse i differensierte nærings- og kunnskapsmiljøer, og der det er betydelige potensialer for kompetanse- og teknologioverføring av betydning for innovasjon og ny næringsutvikling i «mellomrom» og nye kombinasjoner.

Om en ny RIP skal utvikles for Oslo og Viken er ikke avklart. Viken fylkeskommunes status etter kommende stortingsvalg er også usikker. Det vil uansett være viktig for ressursbruk og effekter i Oslo/Viken-regionen at man framover også utvikler en eller annen form for felles eller godt samordnet strategi og handlingsprogram for regional innovasjon og entreprenørskap der Oslo kommune og omkringliggende bo- og arbeidsmarkedsintegreerte kommuner og fylker. Næringsmiljøer, klynger og innovasjonssystemer går på tvers av kommune- og fylkesgrenser i området – og særlig mye mellom Oslo og nærområdene i tidligere Akershus, men også deler av Østfold og Buskerud. Strategier for å styrke regionale økosystemer for innovasjon og entreprenørskap i området bør være forankret til perspektiver og kunnskaper om helheten i de systemene som klynge- og innovasjonsaktørene og miljøene i dag inngår, samt helheten i ressursgrunnlaget, fortrinn og potensialer i området, på tvers av kommune- og fylkesgrensene.

Oslo og Viken omfatter som kjent et større og allsidigere omland til hovedstaden enn det bare Akershus gjorde. Oslo pluss Viken har en langt større spennvidde i sentralitet og

næringsstrukturer, bo- og arbeidsmarkedsregioner, enn Oslo pluss Akershus. Osloregionen sentralt vil forbli et kjerneområde for kunnskapsintensive forretningstjenester (KIFT), IKT og kreative næringer, mens innslaget av teknologisk avanserte industrier, reiselivs- og landbruksmiljøer, vil bli mye sterkere i Viken-Oslo-konstellasjon. Dette er ulike lokaliserte næringsmiljøer som komplementerer hverandre godt internt i en større Oslo-Viken-region. Et felles innovasjonsprogram for Oslo og Viken åpner større muligheter for at regionale myndigheter og offentlig midler skal bidra reelt til utvikling av «en av verdens mest bærekraftige, smarte og innovative regioner», slik visjonen er formulert i Regional plan for innovasjon og nyskaping fram mot 2025. Nye utfordringer med samordning av RIP-midler, forskningsfond etc. vil man få, men ikke nødvendigvis mye større enn tidligere.

Den politiske plattformen i Viken ga et forsterket fokus på FNs bærekraftsmål og bærekraftig utvikling i vid forstand (økonomisk, sosialt, miljømessige) samt visjoner om at Viken, sammen med Oslo, skulle ta et lederskap i det «grønne skiftet» og omstillingene mot en mer bærekraftig samfunnsutvikling. Det matchet Oslo egne visjoner og planer godt. Det er innlysende at Oslo og Viken med sine store FoU- og innovasjonsressurser, sterke befolknings- og næringsvekst, byutvikling og urbanisering, både disponerer store potensialer og har et nasjonalt hovedansvar for omstillingene landet må igjennom i årene som kommer.

Et siste innspill basert på erfaringer fra denne evalueringen er at oppdatert dokumentasjon om regionale utviklingstrekk, innovasjon og vekstmekanismer i hovedstadregionen (dette er noe mer enn ulike indikatoroversikter) samt dokumenterte effekter av offentlig virkemiddelbruk for entreprenørskap og innovasjon, kunne vært noe bedre gjennomført i tidligere år. Langsiktige regionale innovasjonsprogram bør legge inn nok midler til slik kunnskapsinnhenting og oppdatering underveis for å styrke kunnskapsbasert og effektiv forvaltning av innovasjonsmidler i en kunnskapsøkonomi.

Referanser

Akershus fylkeskommune og Oslo kommune (2015): «Regional plan innovasjon og nyskaping i Oslo og Akershus fram mot 2025».

Akershus fylkeskommune (2016): Retningslinjer for regionalt innovasjonsprogram 2017-20.

Akershus fylkeskommune og Oslo kommune (2019) Handlingsprogram 2019 for Regional plan for innovasjon og nyskaping i Oslo og Akershus mot 2025.

Akershus fylkeskommune og Oslo kommune (2014-19): Årlige utlysning av prosjektmidler - Regionalt innovasjonsprogram.

Akershus fylkeskommune og Oslo kommune (2014-19): Årlige prosjektkataloger – Regionalt innovasjonsprogram.

Alsos og Ljungren (2018) «Betydningen av innovasjon og entreprenørskap i norsk arbeidsliv – kunnskapsstatus og veien videre», Søkelyset på arbeidslivet årgang 35, nr.3-2018.

Barca, F., McCann, P. & A. Rodriguez-Pose (2012): The Case for Regional Development Intervention: Place-Based Versus Place-Neutral Approaches. *Journal of Regional Science*, vol. 52, no. 1, 2012, pp. 134–152.

Boschma, R. and Frenken, K. (2011). Technological relatedness, related variety and economic geography, in Bathelt and et.al.; *Beyond Territory. Dynamic geographies of knowledge creation, diffusion, and innovation.* (s.64-81). London and New York, Routledge.

Cooke, P. (2002): *Knowledge Economies. Clusters, learning and cooperative advantage.* Routledge, London.

EU (2019): *European Panorama of Clusters and Industrial Change*

Fagerberg m.fl. (2012): Exploring the emerging knowledge base of 'the knowledge society'» *Research Policy*, 41, 1121-1131.

Isaksen, A. (2016): Omstilling og innovasjon i norsk næringsliv. Kap.7 i Fitjar m.fl. (2016); *Politikk for innovative regioner.* Cappelen Damm Akedamika.

Menon (2018): *Innovasjon, vekst og bærekraft i de nordiske hovedstadsregionene.* Rapport nr.64/2018.

NIBR (2019): *Viken og delregionene – samfunnsutvikling og bærekraft, utfordringer og muligheter.* NIBR-rapp.2019:17.

NIBR (2017): *Innovasjonsmiljøer og -politikk på Østlandet – fortrinn, utfordringer og noen muligheter for smart spesialisering.* NIBRrapport 2017:17.

NIBR-AFI-HSØ (2018): *Regional nettverksorganisering og innovasjon. En studie av fem næringsmiljøer på Østlandet.* Samarbeidsrapport.

OECD-Territorial Review of Megaregion Western Scandinavia (2018)

Stortingsmelding: *Berekraftige byar og sterke distrikt – Melding til Stortinget nr. 18 (2016-2017)*

Reve, T. (2017): «Arbeidsplassene skapes i de nye vekstbedriftene» - Sluttrapport fra MIT Reap South West Norway project. Handelshøyskolen BI.

Yin, R.K. (2009): Case study Research: Design and Methods. 4th edition. Newbury Park, Calif.:Sage Publication.

VEDLEGG

Informantliste

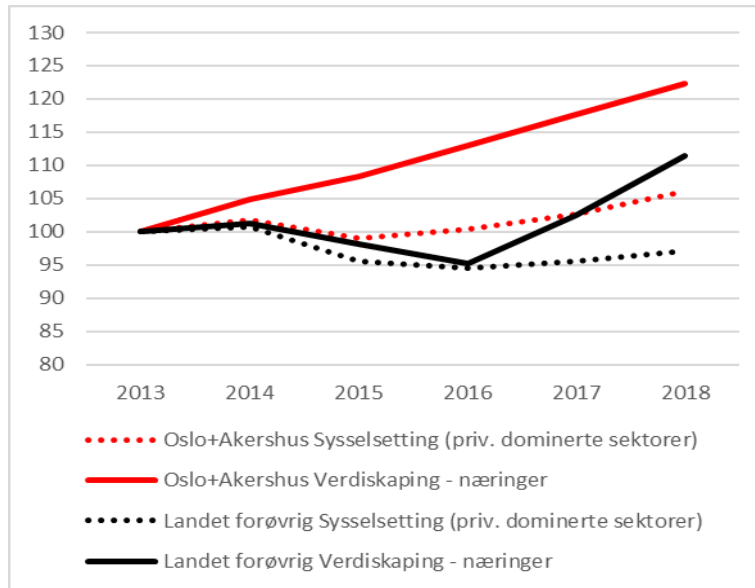
Prosjekter/program		
	Prosjektleder	Prosjektinstitusjon (eier/søker)
1	Anniken Fjelberg	Oslo 657
2	Aslaug Ingeborgrud Syvertsen	Shifter
3	Bjørn Klem	Oslo Cancer Cluster Incubator
4	Bjørn Langvik	AskersHus AS
5	Camilla Watz Johannessen	656 Oslo
6	Erling Nordbø	Aleap Helseinkubator AS
7	Fredrik Syversen	IKT-Norge
8	Gørill Horigmoe	NHO Oslo og Akershus
9	Harald Olderheim	Kjeller Innovasjon
10	Inga Blæsterdalen	Kunnskapsbyen Lillestrøm
11	Jørgen Ingeberg	Emballasjeforeningen/Nofima Mat (Ås)
12	Karl Kristian Wickstrøm	Mesh Holding
13	Kathrine Myhre	Norway Health Tech
14	Katrine Vetlesen	Energy Valley
15	Knut Wien	Angel Challenge AS
16	Kristine Løvflaten Koslung	Kjeller Innovasjon
17	Marianne Reime	Kunnskapsbyen Lillestrøm
18	Paul Bø	tidl.AskersHus AS
19	Per Einar Dybvik	StartupLab AS
20	Preben Strøm	Energy Valley
21	Rune Rasset	AskersHus AS
22	Sjur Tveite	WEAG
23	Sondre Malde Pederen	Kjeller Innovasjon
24	Thomas Berman	SoCentral
25	Trine Kopstad Berentsen	Kunnskapsbyen Lillestrøm
26	Trine Radmann	Norway Health Tech
27	Waqar Ahmed	Norway Health Tech/NFR
Program/virkemiddelapparatet		
	Person	Institusjon
1	Olav Bardalen	Innovasjon Norge
2	Tom Skyrud	NFR
3	Tore Østgård	Viken fylkeskommune (tidligere Akershus fk)
4	Ingvild Lundvall	Viken fylkeskommune (tidligere Akershus fk)
5	Morten Fraas	Oslo kommune

Intervjuguide

RIP-støttede prosjekter

1. Bakgrunn - prosjektets initiering og kontekst
2. Prosjektets hovedelementer (mål, målgrupper og hovedtiltak/aktiviteter) – flere prosjekter i sammenheng?
3. Ledelse, organisering og forankring
4. Økonomisk ramme og finansiering
5. Gjennomføring – forhold som fremmet/hemmet gjennomføring
6. Resultater og effekter - kvalitative og kvantitative
7. Måloppnåelse (inkludert forhold som har fremmet/hemmet måloppnåelse)
8. Merverdi (addisjonalitet og kontrafaktiske vurderinger)
9. Virkninger og levedyktighet på lengre sikt (etter prosjektslutt)
10. RIPens relevans ift. bruker- og samfunnsbehov? Hva kan/bør endres?
11. Erfaringer og lærdommer fra prosjekt/program med relevans for prosjekt/program framover

Tabell V.3 Relative endringer i sysselsetting og verdiskaping i privat dominert sektor i Oslo/Akershus og landet for øvrig 2013-18 (2013=100)

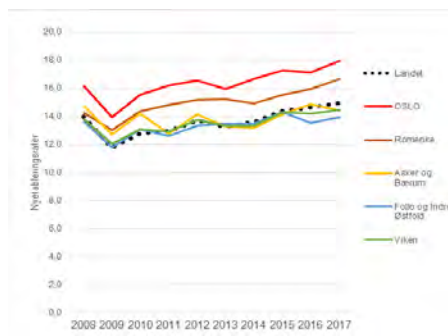


(Datakilde:SSB- fylkesfordelt nasjonalregnskap på næringer og sektorer)

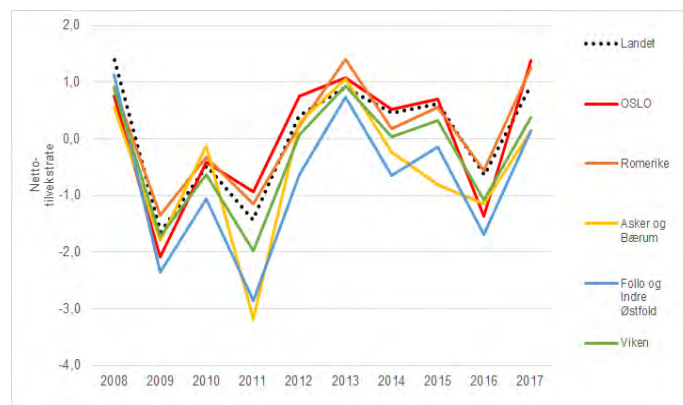
Tabell V4. Etablerings- og nedleggingsrater i Oslo, Akershus og Viken 2009-17.(Datakilde: SSB)

		Tilgang, avgang og netto-tilvekst foretak 2008-17	Etablerings- og nedleggings-rater*	Bruttorater
Landet	Nyetableringer	519 204	13,6	27,1
	Nedleggelseser	516 688	13,5	
	Netto-tilgang	2 516	0,1	
Oslo	Nyetableringer	112 764	16,3	32,6
	Nedleggelseser	112 300	16,3	
	Netto-tilgang	464	0,0	
Romerike	Nyetableringer	26 807	15,0	29,8
	Nedleggelseser	26 555	14,9	
	Netto-tilgang	252	0,1	
Asker og Bærum	Nyetableringer	25 054	13,8	28,2
	Nedleggelseser	25 978	14,3	
	Netto-tilgang	-924	-0,5	
Follo og indre Østfold	Nyetableringer	18 511	13,3	27,3
	Nedleggelseser	19 526	14,0	
	Netto-tilgang	-1 015	-0,7	
Hele Viken	Nyetableringer	117 378	13,5	27,3
	Nedleggelseser	119 623	13,8	
	Netto-tilgang	-2 245	-0,3	

Figur V1. Nyetableringer i prosent av årlige foretakspopulasjoner 2008-2018 (Datakilde: SSB)



Figur V2. Nettotilvekst av foretak (nyetableringer minus nedlegginger) i prosent av årlige foretakspopulasjoner 2008-2018. (Datakilde: SSB)



Underlagsnotat - et utvalg av RIP-støtta prosjekter (case)

Innhold

1.0 Generelt	84
1.1. Satsingsområde: Entreprenør- og vekstbedrifter	84
1.1.1 Kunnskapsbyen Lillestrøm – noen RIP-prosjekter	84
1.1.2 Kjeller Innovasjon AS – noen RIP-prosjekter	86
1.1.3 Startup Lab (Forskningsparken Oslo) – noen RIP-prosjekter.....	90
1.1.4 Mesh – noen RIP-prosjekter.....	91
1.1.5 657 Oslo - noen RIP-prosjekter.....	92
1.1.6 Aleap - noen RIP-prosjekter	94
1.1.7 Tøyen Startup Village - noen RIP-prosjekter.....	95
1.1.8 Katapult Accelerator – støtte til RIP-prosjekt.....	97
1.2. Satsingsområdet: Klynge- og nettverksutvikling	98
1.2.1 Norway Health Tech (tidl.Oslo Medtech) – noen RIP-prosjekter.....	98
1.2.2 Oslo EdTech Cluster - noen RIP-prosjekter	101
1.2.3 Energy Valley - noen RIP-prosjekter	103
1.2.4 Solenergiklyngen – noen RIP-prosjekter	107
1.2.5 Nofima Mat (Ås) – noen RIP-prosjekter.....	109
1.2.6 SoCentral – noen RIP-prosjekter	110
1.3. Satsingsområde: Kommersialisering av forskning	112
1.3.1 Weag solutions AS – støtte til et RIP-prosjekt.....	112
1.3.2 Oslo Cancer Cluster Inkubator - RIP-prosjekter.....	114
1.4. Satsingsområde : Tidligfase-finansiering.....	115
1.4.1 Angel Challenge - noen RIP-prosjekter.....	115
1.5. Satsingsområde: Leverandørutvikling og tjenesteinnovasjon.....	116
1.5.1 NHO - noen RIP-prosjekter	116
1.5.2 IKT-Norge - noen RIP-prosjekter.....	117

1.0 Generelt

I dette underlagsnotatet omtales et representativt utvalg case³⁶ i form av et 30-talls RIP-prosjekter av totalt 238 prosjekter i RIP 2014-19³⁷. Omtalene av prosjektene er organisert under hver av fem utfordrings- og innsatsområdene (i Regional plan for innovasjon og nyskaping) og videre under eierorganisasjonen (prosjektsøker). I prosjektene innplassering på utfordrings- og innsatsområde har vi i hovedsak fulgt den innplasseringen de har fått i programmets database i regi av programadministrasjon. Inndelingene gjenspeiler ikke noen absolutte og skarpe grenser. Mange prosjekter har hatt flere typer mål og tiltak med relevans for flere av de fem utfordrings- og innsatsområdene. En del påfølgende prosjekter har også over tid endret fokus og karakter (eks. fra tidlig fase til forsterkning) og hvilket av de fem utfordrings- og innsatsområdene de hører mest til. Eksempelvis har enkelte prosjekter i tidlige faser hatt mål og tiltak med fokus på «Entreprenørskap og vekstbedrifter», men i senere faser hatt mål og tiltak med fokus på «Klynge- og nettverksutvikling», og omvendt. I slike tilfeller har vi i omtalen i hovedsak plassert prosjekter sammenhengende under det utfordrings- og satsingsområdet de primært har sortert under de siste årene.

Informasjons- og datagrnnlaget for omtalene er prosjektdokumenter (søknader/sluttrapporter) og 25 informantintervjuer med prosjektledere (i noen få tilfeller også prosjekteier der leder har sluttet e.l.) (se egen informantliste i tidligere vedlegg). Det er viktig å understreke at fokuset i våre beskrivelser og analyser er rettet mot RIP-prosjektene og ikke prosjekteierne (søkerorganisasjonene) som sådan. Det ville krevd en utvidet evaluering.

1.1. Satsingsområde: Entreprenør- og vekstbedrifter

«Entreprenørskap og vekstbedrifter» er det av satsingsområdene som har blitt tildelt størst midler og flest prosjekter i perioden 2014-19 (56,5 mill.kr, fordelt på 110 enkeltprosjekter, gjennom snittstørrelse kr. 512.000). Dette har ofte vært prosjekter med den hensikt å utvikle slike tilbud og tjenester i regi av ulike typer lokaliserte miljø i form av inkubatorer og «co-working spaces» som arbeider med gründerskap og vekstbedrifter på ulike områder. Prosjektene har vært fordelt på et 40 prosjekteiere/søkere hvorav et titalls av dem har hatt flere prosjekter. De ni største prosjekteierne (fleste prosjekter/størst andel støtte) har vært i rangert rekkefølge: StartupLab, Kjeller Innovasjon, Simula Research Laboratory, Kunnskapsbyen Lillestrøm, Aleap/Helseinkubator, Mesh Holding, 657Oslo, Tøyen Startup Village, Asker Næringsråd og AskersHus AS. Vi understreker at vi ikke evaluerer institusjonene til prosjekteiere/søkere, men bare RIP-støtta prosjekter. I det følgende omtales noen slike prosjekter sortert under søkerorganisasjonen.

1.1.1 Kunnskapsbyen Lillestrøm – noen RIP-prosjekter

Kunnskapsbyen Lillestrøm (etabl.2000)³⁸ er en virksomhet som finansieres av et partnerskap mellom næringsliv, kunnskapsvirksomheter og kommuner i området. Målet er «å bygge bro og utvikle nettverk på tvers for å skape innovasjoner i regionen som vil sikre etablering av et attraktivt og bærekraftig næringsliv. Kunnskapsbyen finansieres av 120 medlems-virksomheter samt grunnfinansiering fra Skedsmo kommune. I tillegg mottas prosjektmidler fra kommuner, fylker og EU». Per i dag har Kunnskapsbyen sekretariatet for Solenergiklyngen, GreenVisits Osloregionen og Norsk Hydrogenforum, og satser framfor spesielt på bærekraftige energiteknologier.

Kunnskapsbyen Lillestrøm (KL) har vært prosjekteier for 23 prosjekter med RIP-støtte (2014-19, samlet 9,4 mill.kr., dvs. 27% av prosjektene totalbudsjetter). Prosjektene har sortert under flere av RIPs fem satsingsområder, men de fleste under «Entreprenør- og vekstbedrifter» og «klynge- og nettverksutvikling». En del prosjekter har hatt fokus på generelle tilretteleggingstiltak på disse feltene, mens en god del har hatt spesielt fokus på energi-, miljøteknologi- og sirkulær økonomifeltene. I det følgende omtales et mindre utvalg av disse kronologisk.

Kunnskapsbyen Lillestrøm der ORREC³⁹ var lokalisert har vært utgangspunkt og base for mange av RIP-prosjektene som har vært knyttet til Solenergiklyngen (RIP 2014-19). Disse omtales nærmere under RIPens satsingsområde «Klynge- og nettverksutvikling» omtales de senere der (kapittel 1.2.4).

Her starter vi isteden med en omtale av RIP-prosjektet «sirkulærøkonomi» (RIP 2016-17, 1,3 mill.kr, 46% av totalbudsjettet). Dette tok utgangspunkt i avfallsbransjens roller i den sirkulære økonomien og målet var å fremme kompetanse om sirkulær økonomi og bioøkonomi i regionen. Prosjektet skulle identifisere nye muligheter for samarbeid og innovasjon gjennom felles aktiviteter, erfaringsdeling og diskusjoner mellom aktører fra det regionale næringsliv, academia og offentlig sektor på tvers av avfallsbransjen og andre bransjer (prosjektet var en oppfølging av tidligere prosjekt «En sluttet sirkel»). Målet var å knytte

³⁶Kriterier for utvalget har vært knyttet til satsingsområde, prosjektstørrelse (støttebeløp og nivå), prosjektyper og geografisk fordeling.

³⁷Programmets heterogene prosjektportefølje, mange småprosjekter og noen utfordringer med databasen, har gjort det nødvendig å omtale og analysere såpass mange som 30 prosjekter. En del av disse prosjektene henger imidlertid sammen. I RIP-databasen 2014-19 er det registrert 238 prosjekter med eget identitetsnummer innenfor de fem innsatsområdene. Programmet har bare tildelt prosjektmidler for et år av gangen, slik at prosjekter som har hatt som intensjon å gå over to-tre år, har måttet søke på nytt hvert år. Tallet 238 prosjekter refererer således til alle prosjekter med eget identitetsnummer med årlig tilskudd et år, men blant disse 238 prosjektene henger et betydelig antall prosjekter med ulikt identitetsnummer sammen, eller bygger på hverandre over tid dvs. fra å være tidligfase-prosjekter til å bli mer videreutviklings- og forsterkningsprosjekter senere år.

³⁸Kunnskapsbyen ble etablert etter et initiativ fra Skedsmo kommune, og på bakgrunn av en rapport fra Cambrigde som var bestilt av Oslo Teknopol som konkluderte med at Kjeller-miljøet hadde en høy faglig ekspertise som matchet internasjonalt toppnivå, og at området dessuten hadde et stort potensial for å skape nye arbeidsplasser. Utfordringen var at man ikke utnyttet de åpenbare muligheter. «Kjeller-miljøet» hadde for lite kontakt og samarbeid med industrien. Miljøet hadde rett og slett liten kontakt med samfunnet rundt seg (iflg.hjemmeside).

³⁹ Oslo Renewable Energy and Environment Cluster (OREEC) (etabl.2007) ble vedtatt nedlagt av styret i 2019 fordi det ikke lenger fantes et operativt grunnlag, økonomisk/strategisk, og videreføre virksomheten. I den forbindelse skal nytt konsept for å utvikle et «næringsdrevet grønt klyngenettverk innen CleanTech i Stor Oslo» være spilt inn til Oslo kommune. Prosjekter som har vært drevet i ORREC-regi videreføres i Kunnskapsbyen. (Iflg.Protokoll årsmøtet, 8.11.2029)

avfalls- og gjenvinningsbransjen tettere sammen med andre bransjer under paraplyen «sirkulær økonomi med fokus på innovasjon og næringsutvikling som drivkraft», og mente regionen hadde gode muligheter i den sirkulære økonomien (CE). Prosjektet skulle involverer mange ulike aktørgrupper; sørge for kompetanseheving; igangsette nye samarbeider og gjennomføre en bred dialog for å avklare muligheter for en sirkulær økonomi kompetansesenter. Prosjektet hadde følgende delmål:

1. Ta initiativ for å belyse mulighetsrom for å formalisere en plattform for sirkulær økonomi og kompetansesenter
2. Holde aktivitetsnivået oppe for å heve kunnskap, engasjere og involvere på felles arenaer
3. Tilrettelegge for dialog mellom privat og offentlig sektor i avfallsbransjen og mellom avfallsbransjen og aktører i andre deler av verdikjedene, for å utløse samarbeids- og innovasjonspotensialer.
4. Øke fokus på sirkulær økonomi og skape synlighet for regionens 'beste praksis'
5. Bidra som en ressurs overfor regionale aktører som ønsker kontakt med samarbeidspartnere, muligheter for støtte og i utvikling og implementering av lokale og regionale klima- og energistrategier.

Det ble arbeidet med aktiviteter som støttet delmålene og som langt på vei ble nådd iflg.sluttrapport. Sirkulær økonomi gikk fra å være et nytt konsept til å være på "alles" lepper i løpet årene rundt prosjektperioden, og det kom seminarer og konferanser på feltet i 2016 og 2017. Behovet for kontekstualisering og forankring skal ha blitt viktigere, samtidig så man at både avfallsbransjen og flere andre gjerne ville være navet, som bidro til mange spredte initiativ og posisjoneringsbehov. En videre satsing ville måtte trekke med ulike aktører ble det hevdet (både avfallsbransje, designere og andre aktører), og møte et fortsatt stort behov for å utvikle dialog, partnerskap og allianser. Prosjektet hadde iflg.PL nytte for fem målgrupper:

- Næringsliv innen design, vareproduksjon, emballasje, avfall/gjenvinning og andre miljøteknologibedrifter
- Kommunale og interkommunale avfallsselskap og etater, samt aktører innen vann- og avløp
- Vitenskapelig ansatte ved Universitets- og undervisningsmiljøer, Forskningsinstitutter, (studenter)
- Kompetansemiljøer som konsulentseksjoner og rådgivning
- Nettverk og organisasjoner innen bærekraft, grønn vekst og klima- og miljø

Gjennom prosjektet ble alle målgrupper involvert som mottakere av informasjon/kunnskap og deltakere i samtaler og diskusjoner. Prosjektet hadde 136 deltakere til ulike aktiviteter (Studietur: 20 deltakere, Clean Tuesday1: 36 deltakere, Clean Tuesday2: 52 deltakere, Circulab:28 deltakere), foruten 120 deltakere på en større konferanse sammen med IN. Utover dette mange 1-til-1 samtaler, møter og samlinger, samt tilhørere på konferanser og forelesninger som ikke er tatt opp. Gjennom å bruke ulike møteplasser og formater for samtale og diskusjon, skal målgruppene ha blitt involvert på flere måter. Mye handlet om kunnskapsdeling og kompetanseheving på sirkulær økonomi og se egne muligheter og utfordringer for ulike målgrupper og samarbeid. Prosjektet har rettet seg mot alle målgrupper med praksisnær kunnskapsdeling og kompetanseheving. Samtidig har det vært fokus på å bygge tettere relasjoner og bredere kontakflate på tvers av aktørgrupper. Man antar at dette har gitt spire til innovasjon hos deltakende virksomheter. Prosjektet førte ikke til bedriftsetableringer det året det varte, men gjennom tilrettelegging for åpne møteplasser for kompetansedeling og -heving, kontak- og nettverksbygging mellom både etablerte virksomheter og gründere, vil det ha vært viktige bidrag til innovasjon og nye bedriftsetableringer senere. 113 bedrifter deltok i prosjektet, de mest involvert har vært bedriftene som bidro i arbeidsgruppen og i organiseringen og gjennomføringen. I tillegg har mange aktører fra forskning, offentlig og semioffentlig sektor (IKS) og foreninger/nettverk deltatt. Prosjektet har introdusert og formidlet nye metodikker og modeller for å tenke innovasjon, innovasjonsprosesser og nye forretningsmodeller på feltet sirkulærøkonomi. På sikt kan det skapes ringvirkninger av dette som kan føre til nye produkter og/eller nye, mer bærekraftige måter å drive sin virksomhet. Utover om lag 60% privat medfinansiering til prosjektet, har det antakelig også senere utløst finansiering i form av nye kontrakter inngått mellom aktører som har kommet i kontakt gjennom prosjektets aktiviteter.

Iflg. informant (PL) bidro prosjektet i sterk grad til å sette CE på agendaen, og var tidlig ute med å sette fokus i en tid der interessen for CE-arrangementer begynte å øke betraktelig. Man fikk mobilisert ulike typer aktører, og det var et bredt spekter av virksomheter som meldte seg, både offentlig og privat. Det var imidlertid utfordrende å få etablert samarbeidsplattformer på så kort tid som prosjektet varte (1-2 år) (det ble her eksempelvis vist til at det fem-seks år før Solenergiklyngen fikk utviklet en struktur å bygge på). Etablering av arbeidsplasser var ikke et mål i prosjektet, men prosjektet bidro til økt samhandling, kontakter og styrkede koplinger mellom forskning og næringsliv. I tillegg skal prosjektet økt bevisstheten blant mange aktører om at Norge hadde konkurransekraft og noe å fare med ift andre internasjonalt. Ifølge informant var RIP-midlene utløsende for det første av disse to prosjektene (slutte sirkel/sirkulærøkonomi) og ville ikke blitt startet uten RIP-midlene. Midlene til det andre prosjektet hadde en forsterkende rolle ved kunnskapsdeling, kompetanseheving og arenaskaping, og som gjorde at man kom opp og kunne stå på feltet. Men det var vanskelig å få noe slikt til å leve lenger når man bare har finansiering i ett år av gangen, men innrømmer også at det hele muligens ville vært enda mer levedyktig med en sterkere spissing mot en kjerne å gå videre med.

Prosjektet Grønn kapital (RIP 2017-støtte 0,5 mill.kr., dvs. 31%) hadde som målsetning å få opp andelen fornybarinvesteringer i Osloregionen og å bli regionens foretrukne møteplass for grønne vekstbedrifter og relaterte kapitalintensive miljøer innen finans og industri. Prosjektet skulle også bidra til å profilere Oslo og Akershus som konkurransedyktig cleantech-region med internasjonalt nedslagsfelt samt å skape synergier for videre satsing på fornybarinvesteringer med Kunnskapsbyen Lillestrøm og OREEC⁴⁰. Målgruppene var (1) lovende, grønne vekstbedrifter i kommersialiserings- og akselerasjonsfasen, og (2) investorer og industriaktører med forretningsinteressen innen fornybarfeltet. Prosjektaktivitetene bestod av:

⁴⁰Se note 4

1. Utarbeide rapport med oppdatert oversikt over grønne vekstbedrifter og risikovillige kapital- og industrimiljøer i Oslo-regionen og nasjonalt.
2. Initiere minimum tre samarbeid og mellom vekstbedrifter og industri-/kapitalmiljøer.
3. Arrangere to Grønn kapital-seminarer der lovende grønne vekstbedrifter profileres og kapitalmiljøer får mulighet til å formidle løsninger, teknologier og bedrifter de ser etter. Målet var 150 deltakere på disse to seminarerne.
4. Organisere og gjennomføre Cleantech-konferanse med internasjonalt nedslagsfelt. Målsetning om 150 deltakere, nasjonal mediedekning og at konferansen skaper blest og bygger omdømme for Cleantech-næringen i regionen.

I følge sluttrapporten deltok 126 bedrifter i prosjektet og møteplasser etablert der investorer og større industribedrifter fikk møte og kontakt med lovende «grønne» vekstbedrifter. I tillegg ble det utviklet en møteplass bare for investorer via en arbeidsgruppe i prosjektet. De to viktigste resultatene av prosjektet skal ha vært iflg. sluttrapport at prosjektet bidro til bedre organisering av arbeidet med å finne felles interesser mellom investorer og næringslivet i hovedstadsregionen, og redusere terskelen for samarbeid mellom mindre vekstbedrifter og «grønne» investorer. Kanaler mellom investorene og vekst-bedrifter ble utviklet, testet ut og ga OREEC viktige erfaringer å bygge videre på som at vellykket næringsutvikling basert på «grønne» investorer og mindre vekstbedrifter krever inngående forståelse av de ulike investorers behov og koblinger til riktige bedrifter og utviklings-trinn, dvs. det gir lav uttelling å koble investorer sammen med tilfeldig grupper av vekstbedrifter. Investorene innen ulike felt jobber veldig forskjellig. Kjennskapen til aktørene og kartleggingen av aktørenes behov er avgjørende for å lykkes med å øke andelen fornybarinvesteringer. Det krever gode forberedelser og kontakt med bedriftene og investorene mellom arrangementene, som må spisses faglig slik at de er relevante for både vekstbedrift og investor. Godt forberedte og faglig spissede møteplasser gir større utbytte for alle aktørene og bedre investeringer. Kartlegging av investormiljøer i hovedstadsregionen gjorde det også klart at viktige investormiljøer utenfor Norge er vel så viktige og aktuelle å mobilisere til utvikling av grønne bedrifter i regionen. Å styrke samhandling med internasjonale miljøer har betydning for å øke andelen fornybarinvesteringer i regionen. Et naturlig skritt for videreføringen av «Grønn Kapital» ble derfor signalisert til å bygge ut nettverket internasjonalt - først i Skandinavia deretter Europa for øvrig. Å utvikle et opplegg for å vise frem regionens lovende grønne bedrifter for internasjonale investormiljøer og andre aktører ble angitt å være aktuelt å utvikle og samarbeide videre om, og å utvikle «Grønn Kapital» som et selvgående investorprogram for grønne investeringer i hovedstadsregionen.

Prosjektet «Regionalt Næringsssenter for Scale-ups» (RIP-2019-støtte:0,5 mill.kr., dvs. 34% av totalt prosjektbudsjett) har vært et prosjekt for å utvikle et regionalt næringsssenter for utvalgte oppstartsbedrifter og gründere med internasjonalt vekstpotensial som enten har vokst ut av Business Lillestrøm, eller blitt kvalifisert gjennom veilednings-/akselerator-tilbudet som er etablert i regionen (dvs. Etablerertjenesten i Akershus eller Kjeller Innovasjon). Senteret skal jobbe for styrket kompetanseoverføring og innovasjon innad og på tvers av næringsnettverk, og gjennom samlokalisering av vekstgründere, eksisterende næringsliv og regionale investorer. Et viktig mål med senteret er å «beholde og utvikle gründere/oppstartsselskaper med internasjonalt vekstpotensial i regionen og øke verdiskaping i regionalt næringsliv gjennom samhandling og vekst i et akseleratormiljø». Prosjektets delmål har vært å arbeide for å styrke samhandling mellom nytt og eksisterende næringsliv, investormiljøer og Innovasjon (innovasjonsselskap med FoU partnere) for å styrke innovasjon og jobbskaping i regionen. Ved prosjektslutt hadde RIP-støtten og -prosjektet (iflg.sluttrapport) bidratt til etableringen av den nye Regionalt Næringsssenter for ScaleUps (ScaleUp Lillestrøm AS, etabl. 2019), og hadde i løpet av senterets første 9 måneder 21 bedrifter som leide plass i lokalet. I samarbeid med SIVA-inkubator Kjeller Innovasjon ble det også gjennomført flere nettverksbyggende aktiviteter og arrangementer (eks. Investor Breakfast Club med 80 deltakere med gründere, etablert næringsliv og FoU-miljø der nye koblinger ble etablert). Senteret har på kort tiden etablert seg som et viktig vekstsenter i regionen ved lokalisering av flere bedrifter og selskaper fra regionen og lendet for øvrig. Iflg. sluttrapport nådde prosjektet målene, og la grunnlaget for videre satsing og utvikling i regionen. Kunnskapsbyen signerte en 5 års leiekontrakt så driften av ScaleUp Lillestrøm vil fortsette. I tillegg har man sendt inn en egen søknad om nye RIP-midler for å videreutvikle ScaleUp-tilbudet etter en ny modell bestående der ulike HUB'er spisset på aktuelle bransjer og slik at man har noe å tilby de som vokser ut av senteret og ønskes beholdt i regionen.

1.1.2. Kjeller Innovasjon AS – noen RIP-prosjekter

Kjeller Innovasjon AS (KI) er et innovasjonsselskap (etabl.1995) som arbeider for utvikling av nytt næringsliv ved kommersialisering av forskningsresultater, inkubasjons- og akselerasjonstjenester samt noe fonds- og porteføljeforvaltning⁴¹ der man investerer risiko- kapital utvalgte oppstartsselskaper i inkubatoren. Slik sett er Kjeller Innovasjon også en aktiv eier og pådriver for å utvikle verdier i selskapene de investerer i. KI har lokaler i Lillestrøm og Ås kommuner i Akershus samt leier plass i Oslo House of Innovation, som man var med å initiere. De senere år har KI ellers blitt etablert som landets inkubator for romteknologi (ESA BIC NORWAY) og etablert tidligfasefondet Kjeller Horisont blant annet samarbeid med European Investment Fund (EIF).

KI drifter inkubator på Kjeller og er deleier i inkubatoren på Ås. KI er av landets mest erfarne inkubatorer for teknologiorienterte oppstartsselskaper med program rettet mot gründere og oppstartsbedrifter med internasjonalt vekstpotensial. Selskaper som tas opp i inkubatoren følges tett opp av forretningsutviklere med søkelys på verdiskaping, forretningsmodell og markedsforståelse. Programmet er åpent for oppstartsselskaper i ulike bransjer. Inkubatoren inngår som del av SIVAs nasjonale innovasjonsprogram og har vært støttet av fylkeskommunen.

RIP har bidratt til å gjøre KI relevante og å ligge i forkant av behovene. Det finnes i dag ingen andre finansieringskilder som kunne dekket dette. Innovasjon Norge, NFR, EU, osv finansierer gründere, forskere, oppstartsselskaper og institutter/universiteter. Kjeller Innovasjon har over mange år assistert og utviklet nye oppstartsselskaper. Dette er selskaper eller caser som har blitt kjøpt opp av eksisterende næringsliv, og de har bidratt til å skape nye arbeidsplasser. KI har i sin levetid etablert over 120 egne oppstartsselskaper basert på FoU resultater som omsetter for over 6 milliarder kroner pt. RIP 2014-19 har bidratt til å styrke denne satsingen.

⁴¹ Sammen med Akershus fylkeskommune etablerte Kjeller Innovasjon Akershus Teknologifond i 2008. Fondet investerer i oppstartsselskaper, og der porteføljen utvikles i samarbeid med Kjeller Innovasjon med mål om å skape vekst i selskapene det investeres i, og avkastning til fondet.

Kjeller Innovasjon har hatt 16 prosjekter⁴² med RIP støtte i perioden 2014-19 (6,5 mill.kr., dvs. 23 % av prosjektenes totalbudsjetter). Dette har vært prosjekter under flere av RIPens satsingsområder, som entreprenørskap/vekstbedrifter, klynge/nettverksutvikling og kommersialisering av forskning. Prosjektene har ofte vært relaterte prosjekter innenfor noen hovedområder (eks. INNY, Techmakers og ESA-BIC). I det følgende omtales noen av disse.

Prosjektene «INNY Ide» (2015-16) og «INNY Prosjekt og bedrift» (2015-16) var to relaterte prosjekter med RIP-støtte over to år (i alt 2,5 mill.kr., dvs. 50% av totale prosjektbudsjett). Prosjekter sorterte egentlig under RIPs satsingsområde «kommersialisering av forskning», men vi omtaler dem her. Utgangspunktet for prosjektet INNY Ide (2015-16) var dette: «Kjeller Innovasjon benytter seg av flere ulike offentlige virkemidler for å drive et aktivt kommersialiseringsseringsarbeid i regionen, mot forskningsinstitutter, høyskoler, universitet og næringsliv. INNY-Ide prosjektet fokuserer på ideutvikling fra samtlige av våre partnere. De siste årene har antall samarbeidspartnere Kjeller Innovasjon arbeider med økt betydelig, og muligheten for økt idétilfang er åpenbar. Prosjektet har to innsatsområder; nettverksarbeid og ideutvikling» for å «stimulere vekst og nyskaping gjennom aktiv kopling av forskningsmiljøer og kunnskapsbasert næringsliv gjennom kreative møteplasser». I det relaterte prosjektet «INNY Prosjekt og bedrift» heter det at «målet er å utvikle kunnskapsbaserte ideer fra forskningsmiljøer og kunnskaps-basert næringsliv» gjennom fire innsatsområder: «prosjektarbeid, oppfølging av etablerte selskaper, selskaps-etableringer og finansiering av oppstartsselskaper». Videre «Det genereres årlig rundt 100 til 150 nye ideer i miljøene tilknyttet Kjeller Innovasjon. Av disse ender 15 til 20 opp som (delvis) finansierte utviklingsprosjekter, og 5 til 8 nye bedriftsetableringer. Basert på de ideer (nye og gamle) som er identifisert, skal prosjektet utvikle disse til nye bedrifter med stort, internasjonalt potensial» (iflg.søknad til RIP 2016).

Kjeller Innovasjons inkubatorer skal først og fremst øke verdiskapingen i samfunnet ved å etablere og utvikle bedrifter med utspring i offentlig finansiert forskning. Det er kritisk for inkubator drift at man har en jevn strøm av kvalifiserte ideer, som de kan videreutvikle til gode prosjekter og selskaper. INNY-prosjektene har her vært viktige og RIP-støtten avgjørende viktig for dette arbeidet. Hovedhensikten med INNY Ide var å økt tilfang av ideer og prosjekter fra forskning og industri. I november 2016 hadde Kjeller Innovasjon så langt det året 229 registrerte ideer (128 er fra forskning og 101 fra næringsliv) og 24 nye prosjekter hvorav 5 var INNY-prosjekter (Xsim, Kråkebolle, Smarte vinduer, M-E-R, Inven2Biologics). Gjennom en fokusert idé- og prosjektarbeid oppnådde KI i 2016 derfor følgende kommersielle resultater (iflg.INNY slutt rapport 2016): 6 selskaps-etableringer (4 som følge av kommersialisering av forskningsresultater, 2 INNY-etableringer) følge av samarbeid med industri og næringsliv, 21 nye inkubatorselskaper.

Både prosjekt- og inkubator teamet har jobbet aktivt med gründerne for å videreutvikle forretningsideer til verdiskapende prosjekt og selskaper. Man har særlig jobbet med oppfølging av INNY-bedrifter og utvikling av ideer som kvalifiserer til nye prosjekter. I løpet av året har INNY-bedriftene solgt 5 lisenser (POX-Diagnostikk, Kråkebolle- og BelleVacc-prosjektene), og KI har etablert to nye INNY-selskaper (Iglou Innovation AS, NEO Subsea AS). Kjeller Innovasjon har generelt hatt stort fokus på styrking av nettverksrelasjoner for å sikre tilgang på forretningsideer av høy kvalitet gjennom nasjonale og internasjonale samarbeidspartnere og nettverk. Her har arbeidet i prosjektet også vært koplet opp til samarbeidet med Angel Challenge og Startup Norway, som blant annet resulterte i etableringen av Oslo House of Innovation (OHOI) som co-workingspace og møteplass for gründerne, næringsliv, tidligfase investorer og forretningsengler. Noe av målet med dette skal ha vært å prøve å bevare kompetansen i Oslo og Akershus ved å knytte miljøene på Kjeller og Ås tettere sammen med næringslivet i Oslo og industrien på Fornebu.

KIs inkubator tok i 2016 inn 22 nye oppstartsselskaper (høyteknologi, energi, IKT-systemer etc.) Man har arbeidet med å utvikle inkubatorprosessen og -programmet slik at det tilpasses behovet i selskapene til enhver tid. Her har bidro INNY-prosjektene i utviklingen ved siden av akseleratorprogrammet Techmakers hvor oppstartsselskaper kunne møte mentorer, industripartnere og investorer.

Prosjektene TechMakers (2016-19). Techmakers var landets første akseleratorprogram for å hjelpe teknologiorienterte oppstartsselskaper raskere ut i markedet. Programmet ble etablert og utviklet ved Kjeller Innovasjon inkubator fra 2015 og framover. Akseleratorprogrammet var basert på ideer og inspirasjon fra Silicon Valley/USA. RIP ga støtte til flere Techmakers-prosjekter for å utvikle programmet spesifikt for bestemte sektorer. Selve programmet skulle styrke og supplere inkubatorvirksomhet til Kjeller Innovasjon, og deltakende selskaper kunne være i inkubatoren både før og etter programmet, men ble fulgt opp av forretningsutviklere gjennom hele programperioden.

TechMakers Energy 2015 var pilotprosjektet med fokus på teknologiske oppstartsselskaper innen olje/gass/energi⁴³. Senere kom prosjektene «Green Techmakers» (RIP 2016-støtte 0,7 mill.kr., dvs. 50%) og «Videreutvikling av Techmakers akselerasjonsprogram (RIP2017-støtte 1,0 mill.kr., dvs. 12%)». I det følgende ser vi litt nærmere på disse siste.

Prosjektet «Techmakers Green» (RIP 2016) hadde til hensikt å utvikle et akseleratorprogram for oppstartsselskaper innen «grønn teknologi/næring». Oppstartsselskaper som deltok skulle kobles med industripartnere, investorer, mentorer, forskningsinstitutter og tilført forretningsutviklingskompetanse. Prosjektet ble ledet fra KI og gjennomført i samarbeid med Oreec og Kongsberg Innovasjon. ⁴⁴ Prosjektet skulle bygge videre ut Techmakers, men her som teknologiakselerator for grønn sektor.

⁴²Tittelen på disse er ESA BIC, Etablering av tidligfasefond i samarbeid med EIF, INNY Ide, INNY Prosjekt og bedrift, Intra-prenørskap satsning for etablert næringsliv i Oslo Akershus 2019, Techmakers - akselerasjon av oppstartsselskaper og innovasjonsprosjekter fra næringsliv, Techmakers Oil & Gas, Green Techmakers, Videreutvikling av Techmakers akselerasjonsprogram, Kompetanseakselerator for Kjeller Innovasjon, Kunnskaps- og industribasert produktutvikling.

⁴³TechMakers Energy 2015 resulterte (iflg. slutt rapporten) i at 3 av 6 av oppstartsselskapene sikret seg investorer i løpet av og etter programmet, 5 av 6 skaffet seg betalende kunder og 4 av 6 jobbet med industripartnere også etter prosjektslutt.

⁴⁴ Prosjektet skulle bygge videre ut Techmakers, men her som teknologiakselerator for grønn sektor. Før dette hadde Techmakers vært gjennom en vellykket pilotering og gjennomføring av programmet i 2015 innenfor sektoren olje og

GreenTech-prosjektet benytter metodikken videre til å lage et tilsvarende program for oppstartsselskaper innen ren energi- og miljøsekskaper våren 2016 i samarbeid med OREEC og Kongsberg Innovasjon.

Følgende aktiviteter og delmål inngikk : 1) Programutforming, rekruttering og markedsføring (rekruttere 15 mentorer som er til disposisjon for prosjektene, rekruttere minst fem industriselskaper som partnere, vurdere minst 20 oppstartsselskaper/ prosjekter), 2) Seleksjon og to-dagers work shop (gjennomføre en to-dager workshop, velge ut seks selskaper eller prosjekter med internasjonalt potensiale til å delta i programmet, koble minst én eksternt mentor på hvert prosjekt), 3) Akselerasjon av deltagerprosjekter/ oppstartsselskapene (gjennomføre minst åtte faglige samlinger med alle oppstarts-selskapene, utvikle finansieringsplaner for hvert av de seks oppstartsselskapene, presentere de seks oppstartsselskapene for minst fire ulike finansieringsmiljøer, gjennomføre tre events med nettverksbygging som formål (Techmakers Mentor Mixer, Techmakers Industry Day og Techmakers Investor Demo Day), og gi minst 2 av bedriftene mulighet til å møte potensielle internasjonale kunder, samarbeidspartnere og/eller investorer gjennom OREECs internasjonale nettverk).

Techmakers Green programmet ble gjennomført som planlagt og fikk veldig positiv respons fra både deltakere, mentorer og industripartnere. Gündere som deltok i programmet ble koblet sammen med industripartnere, investorer, mentorer, forskningsinstitutter og tilført forretningsutviklingskompetanse. I programmet var 7 deltakende selskaper med, 9 industripartnere Statkraft, Kongsberg gruppen, Scatec, DNV-GL, ABB, Siemens, Eidsiva, Eltak, Oslo kommune), 11 eksterne mentorer (tidligere gründere med suksess innen olje og gass), mange eksterne foredragsholdere fra industrien og tidligere gründere innen den grønne sektoren. Industri og eksterne mentorer ønsket å delta også i neste program. Det ble planlagt ny Green Techmakers 2017. Lean Startup metodikk ble benyttet i programmet.

Prosjektet ble meget vellykket. Alle aktiviteter ble gjennomført og alle resultatmål ble nådd. Programmet bidro til at flere av oppstartsselskapene jobbet videre med fikk nye kontakter av industripartnere og internasjonale kunder. Prosjektet bidro til programmet som i tillegg til 63 møter mellom industripartnere og oppstartsselskapene gjennomførte over 80 møter mellom deltagende selskaper og potensielle kunder og partnere i løpet av programmet. To av oppstartsselskapene fikk like etter programmet inn nye investorer og flere av selskapene startet med kommersielle salg av produktene.

Uten RIP-støtten hadde dette prosjektet ikke blitt gjennomført (iflg.PL-informant). Prosjektet har særlig bidratt til å utvikle nyetableringer og flere arbeidsplasser basert på innovasjon. Samarbeidet med Kongsberg Innovasjon og OREEC har også bidratt til økt kjennskap, tillit og tettere relasjoner mellom ansatte i organisasjonene, og dette igjen har ført til flere andre samarbeidsprosjekter innen andre områder i ettertid.

Prosjektet «Videreutvikling av Techmakers akselerasjon» var rettet mot å finansiere videre- utvikling og gjennomføring av Techmakers akseleratorprogram rettet mot oppstartsselskaper i perioden 2017-2019. Det ble planlagt å gjennomføre to programmer i året. KI hadde tidligere arrangert programmer innen energi og den grønne sektoren og ønsket her å kjøre programmer mot flere andre bransjer.

Techmakers Programmet var det første akseleratorprogrammet i Norge av sitt slag. Flere andre har sett på programmet og startet lignende programmer. KI så det derfor som viktig at programmet fortsetter å utvikle seg slik at det fortsatt er det ledende akseleratorprogrammet i Norge. Et av målene for dette prosjektet er å utvikle Techmakers til å bli Nordens ledende og mest anerkjente akseleratorprogrammer for selskaper innen våre satsningsområder.

Programinnholdet i Techmakers er utformet etter analyser og intervjuer med deltakere av akseleratorer i Silicon Valley i USA, og der man tok det beste fra disse og tilpasset for Norge og andre industrier enn IT. KI valgte å lage programmer for en type sektor om gangen og gjennomførte Techmakers innen energi, og grønn sektor/miljøteknologi. Deltakende gründere, industripartnere og mentorer skal ha gitt tilbakemelding om at det er verdifullt å ha program som kobler sammen «en sektor/felt» av gangen.

Prosjektet «Etablere kompetanseakselerator for Kjeller Innovasjon» (RIP2018, 0,7 mill.kr., dvs. 50%). KI arbeider med å kommersialisere forskning og utvikling av innovative selskaper i en tidlig fase. For at oppstartsselskapene skal lykkes er de avhengig av entreprenører som kan dra ideen fra tidligfase til verdiskapende selskaper i vekst. Prosjektet hadde til hensikt å bidra til å etablere en kompetanseakselerator for KI sin portefølje av høyteknologiske oppstartsselskaper, og rekruttere team til 'gründerløse' selskaper fra Kjeller Innovasjon.

KIs erfaring med kommersialisering av forskning er at mangelen på entreprenørkompetanse i selskapene utgjør en betydelig flaskehals i prosessen med å dra selskapet fra tidligfase til verdiskapende selskaper i vekst. Kommersialisering av forskning er preget av høy teknologisk, organisatorisk og finansiell risiko. Entreprenørskap er svært arbeidsintensivt og kapitalkrevende. Ethvert selskap er avhengig av solid gjennomføringsevne og drivkraft for å kunne lykkes med å få teknologien inn i industrielle, og tidvis konservative, markeder. Et etablert entreprenørteam er dessuten en forutsetning for å få nødvendig finansiering til selskapet. Kjeller Innovasjon skal derfor utvikle og etablere en ressurspool for rekruttering av eksterne team til vår portefølje som består av case og selskaper spunnet ut fra våre FoU-partnere. Porteføljen har per i dag tung FoU-, vitenskaps og ingeniørkompetanse, men mangler i stor grad entreprenør-, markeds- og kommersiell kompetanse. Poenget er å sikre riktige ressurser og team inn i case og selskaper til riktig tid. KIs operasjonelle fokus er i idéutvikling- og prosjektutviklingsfasen, samt at vi har en viktig rolle i å hjelpe gründere i den tidlige utviklingsfasen av selskapet (inkubasjonsfasen). KI har ikke ressurser til å ta operasjonelle roller i selskapene. KI har et inkubatoroppdrag (finansiert bl.a. av Siva), som innebærer tilbud om hjelp, støtte og rådgivning til oppstartsselskaper. Dette er utfordrende når selskapene er "gründerløse", dvs. mangler nødvendig entreprenørkompetanse.

Prosjektet hadde følgende delmål og aktiviteter:

gass/energi. GreenTech-prosjektet skulle benytte metodikken videre til å lage et tilsvarende program for oppstartsselskaper innen ren energi- og miljøsekskaper våren 2016 i samarbeid med OREEC og Kongsberg Innovasjon.

1. Seleksjon av case⁴⁵ som er klare for tilførsel av ekstern kompetanse
2. Markedsføring av case og rekruttering
3. Seleksjon av ressurser
4. Gjennomføre 8 ukers studentprogram "Innovasjon i praksis"
5. Evaluering og overlevering

Seleksjon av case resulterte i to case (Previwo AS og Visavi AS) som ble identifisert og koplet til eksternt Rådgivningsselskap DFIND AS i prosjektet. RIP-støtten ble her brukt til å engasjere, utfordre og selge inn behovet for teamutvikling til gründerne. Teamutvikling er en av flere viktige oppgaver under en inkubasjonsfase. Her ble RIP-midlene brukt til å utvikle kontakt og nettverk til organisasjonsutviklere og rekrutteringsselskaper som var egnet til å forstå utfordringer og muligheter som relevante høyteknologiske oppstarts- og vekst-selskaper har m.m. For seleksjon av ressurser utviklet man en sjekkliste for å rekruttere, analysere og selekere kandidater for ulike typer ressurser som sommerstudenter («Summer Internships»), «entrepreneurial in residence», mentorer og faglige ressurspersoner ellers. I neste siste fase gjennomførte man et 8 ukers studentprogram "Innovasjon i praksis" der 4 studenter gjennomførte «Summer Internship» program, og «Entrepreneurial in Residence» ble identifisert og engasjert på FORNY-prosjektet LEOPARD.

Gjennom dette RIP-prosjektet fikk Kjeller Innovasjon utviklet nettverk og metodikk som styrket organisasjonens evne til å utvikle og engasjere seg i såkalte «caser» knyttet til eksempelvis NFRs FORNY-program. Dette handler om utfordringer med å kommersialisere forskning. Dette er snakk om case som ofte er «hodeløse» prosjekter, dvs. forskere som ikke vil eller er egnet til å være entreprenør i et oppstartsselskap. En engasjert gründer er egnet og sterk på noe og svak på andre. Det kreves derfor team av personer og ressurser som komplimenterer gründeren – inkludert komplementerende nettverk og kunnskaper utover det KI har internt. Derfor utviklet man en "a la carte meny" over ressurser og nettverk som man kan trekke på, og denne oversikten er senere kontinuerlig videreutviklet.

RIP prosjektet bidro til et fundament og KI har siden prosjektslutt arbeidet systematisk for å komplimentere nettverket og ressurstilgangen. I prosjektet gjorde man flere erfaringer. Menneskelige ressurser i denne sammenheng er ferskvare, dvs. mennesker er i bevegelse. Det er vanskelig å holde på ledige ressurser som er villig til å ta nøkkelroller i et oppstarts-selskap. Livssituasjoner kan endre seg, noe får bedre jobbtilbud annet sted og noe blir rett og slett gründer med nok på eget felt. Det tar tid å utvikle poolen av nøkkelpersoner og holde dem engasjert. «Entrepreneur in Residence» er også en type ressurser som kan være kritisk for FORNY-baserte prosjekter, som skal kommersialiseres. Men dette er en type ressurser som ønsker eierandel og styringsmulighet av et oppstartsselskap. Det kan være utfordrende for FoU-miljøet å gi slipp på sine rettigheter eller at de endrer strategi. Da kan de oppleve at FORNY-prosjektet kan komme til å konkurrere med deres egne aktiviteter.

ESA-BIC har vært tre relaterte utviklingsprosjekter med RIP-støtte 2017-19 (RIP-støtte på 1,4 mill. kr, dvs. 11% totalbudsjettet).⁴⁶ Utgangspunktet for prosjektene var Kjeller innovasjon sitt arbeid med å få etablert European Space Agency Business Incubation Centre (ESA BIC) Norway. Dette skulle være et nasjonalt samlingspunkt for innovasjon, teknologioverføring og kommersialisering av romteknologi til andre markeder i Norge og internasjonalt samt bringe fram romteknologiske forretningsmuligheter. Med hjelp av de RIP-støttede prosjektene «ESA BIC Norway» og «ESA BIC Hovedfase» fikk man ekstra trykk på arbeidet som gjorde at Kjeller Innovasjon i 2018 fikk forhandlet fram et avtaleverk med ESA om etableringen av ESA BIC Norway. Gjennom prosjektene fikk man også etablert og utviklet en plattform for å øke forståelsen om muligheter for nyskaping i tilknytning til rommet, dvs. teknologi og data relatert til romteknologi som kan benyttes i andre forretningsmuligheter på jorden og motsatt at tar i bruk og kommersialiserer teknologi og løsninger spisset inn mot romteknologien. Med Kjeller Innovasjon i føringen og administrativt ansvarlig utviklet man senteret gjennom tette samarbeid med egen inkubator og inkubatorene i Validé (Stavanger), Norinnova (Tromsø) og Startuplab (Oslo). Allerede det første året med rominkubatoren kom 3 nyetableringer med 10 arbeidsplasser direkte (Forestify) og indirekte (Heimdal Satellite Technologies, og Vake) av aktiviteten, 27 bedrifter deltok i prosjektet herunder flere oppstartsselskaper (Vake, Digifarm, Ntention, Heimdal Satellite Technologies, Orbital Machines, uSEA, Arct, Tunable, Sunami Solar, Nordic Analysis) og ellers flere større partnere (Equinor, Airbus, Hafslund E-co, DNV GL, Microsoft, NILU, Meteorologisk institutt, Kartverket, Norsk Regnesentral), videre ble 7 internasjonale prosjekter utløst mye som resultat av prosjekt inkludert samarbeid mellom norske oppstartsselskaper og European Space Agency, og ellers ambassadørvtale med ESA.

RIP-støtten var utløsende for ESA-BIC-prosjektet og svært viktig for å ta ned risikoen i prosjektet og dermed få realisert hele rominkubatoren (iflg.PL pers.med). «Uten RIP-støtte vil det ikke blitt noen ESA-BIC-inkubator. De øvrige virkemiddelaktører (IN, SIVA) var ikke villige til å gå inn med kapitalstøtte til dette».

Oppfølgingsprosjektet «ESA BIC Norway kompetansedelning og nettverksutvikling» (2019, RIP-støtte på 0,4 mill.kr, dvs.50% av totalbudsjettet) hadde som mål å utvikle innholds-tjenestene i den nye rominkubatoren. I prosjektet styrket man arbeidet med akselerator-tjenester, arrangementer, utvikle metoder og dataoversikter. Her utviklet man også samarbeidet med Business Lillestrøm, StartupLab og Kjeller Innovasjon sine inkubatorer. Sentralt i prosjektet var å gjøre «space» forståelig og attraktivt for innovasjons-aktører. Sentralt var å informere utad om nytteverdien av satellittdata for virksomheter og nye oppstartsselskaper innen maritim, energi, landbruk og automatisering. I løpet av 2019 fikk man opp 32 ideer og selskaper på lista over potensielle ESA BIC Norway Kandidater, hvorav seks ble tatt opp i inkubatoren etter strenge kriterier. Prosjektet bidro til stor medieoppmerksomhet og bedre muligheter til å utvikle seg som merkevare. Man er blitt mer attraktive for oppstartsselskaper og andre også fordi man har jobbet tett opp mot Norsk Romsenter og forskningsmiljøene. Gode resultater bidro også til at ESA tildelte Kjeller Innovasjon det norske ambassadøransvaret for programmet «ESA Business Applications», som gjør det mulig å arbeide også med bedrifter som benytter seg av satellittdata. Man har videre etablert klynge-samarbeid med aktører i Finland, Sverige, Danmark og Estland, og arbeidet med en EU-søknad for å etablere en nordisk «space-hub» med et felles akseleratorprogram

⁴⁵ Begrepet «case» her betyr initielt arbeid med en forretningsidé, og der man går videre ved positiv verifisering av teknologi og marked til å opprette et selskap, som videre krever initiell kapitalinnhenting og videre kommersialisering.

⁴⁶ Disse har vært «ESA BIC Norway», «ESA BIC hovedfase» og «ESA BIC Norway kompetansedelning og nettverksutvikling».

fra 2021. ESA BIC Norway sin aktive deltakelse på arrangementer i Oslo/Akershus har ført med seg stor interesse fra andre aktører. Oppsummert bidro prosjektet i prosjektperioden til:

- Opptak av 6 selskaper til ESA BIC Norway
- Etablering av et nordisk «space cluster»
- Blitt tildelt rollen som norsk ambassadør for «ESA Business Application»-programmet
- Arrangert og deltatt på over 25 arrangementer
- Fasiliterte tettere samarbeid mellom forskningsmiljø, industripartnere og startups
- Oppnådd riksdekkende medieoppmærksomhet

De foregående ESA BIC-prosjektene med RIP-støtte har vært viktig for etablering av inkubatoren og god tilstrømming av selskaper som er interessert i rom- og satellitteknologi. Det har vært viktig med RIP-støtte også for å gjennomføre dette siste ESA-BIC-prosjektet ved å utvikle senteret videre med bedre tjenester, høyere aktivitetsnivå, økt oppmerksomhet og attraktivitet for oppstartsselskaper og andre som styrker utviklingen av «Spaces-Huben» og merkevaren (iflg.PL pers.med).

Ifølge informant (PL) var RIP-midlene «svært viktig for å få satt i gang denne typen prosjekt og virksomhet som hadde stor risiko og der andre (nasjonale) virkemiddelaktører ikke ville gå inn med risikokapital. Etableringen og vellykkede utviklingen av ESA-BIC senere viser at RIP hadde en viktig rolle i å få i gang denne typen innovasjonssenter og -nettverk med betydelig potensialer for å generer regionale og nasjonale innovasjon og verdiskaping på nye framtidsrettede områder.

1.1.3. Startup Lab (Forskningsparken Oslo) – noen RIP-prosjekter

Startup Lab (etabl.2012) er en inkubator med akselerator- og støttetjenester for å hjelpe teknologiorienterte oppstartsselskaper til å bli vekstbedrifter. Virksomheten ble etablert av OsloTech (/Forsknings-parken) og har hatt driftsstøtte av Oslo kommune gjennom en partnerskapsavtale⁴⁷ (finansiert med RIP-midler) og SIVA, men hovedinntektene kommer fra medlemsavgifter og noen grad prosjekter (inkludert RIP-støttede prosjekter). Akseleratorprogram som tilbys medlemmene er et komprimert intensivprogram som hjelper oppstartsselskaper med kompetanse, nettverk, rekruttering, kapital og investorer, kunnskaps- og forskningsmiljø. StartupLaben er til for oppstartsselskaper med skaleringssevne og vekstpotensial, og stiller høye krav til medlemskap. StartupLaben arbeider hele tiden med å utvikle økosystemet for sine oppstartsselskaper. StartupLaben i Oslo har 60 selskaper som medlemmer pt. og har siden starten støttet mer enn 300 «technology startups» hvorav «74% vokser fortsatt» (iflg.hjemmesiden).

Startup Lab har mottatt RIP-støtte til 6-7 prosjekter i perioden⁴⁸ (4,5 mill.kr., dvs. 35% av prosjektenes totalbudsjetter). Dette er i hovedsak prosjekter som faller inn under innsatsområde entreprenørskap og vekstbedrifter. I det følgende omtales noen av dem.

Prosjektet Oslo EdTech Cluster (RIP 2014-støtte: 0,6 mill.kr., dvs. 50%) var prosjekt for klyngeutvikling som hadde utgangspunkt i at flere lovende EdTech-bedrifter (e-læring/læringsteknologi) i 2013 var blitt lokalisert i Startup Laben, og man så kimen til en klynge som man søkte RIP-midler for å utvikle til et sterkere klyngemiljø. Klyngen fikk tidlig utviklingsstøtte fra RIP, og ble etablert og videreutviklet som egen forening utenfor StartupLaben. Klyngens utvikling i ulike faser, samt RIP- og Arena-støtte underveis, omtales derfor litt nærmere i delkapittelet under satsingsområdet «klynge- og nettverksutvikling».

Prosjektet Startups-Meet-Corporates (RIP2015-16, 40%) hadde som mål å utvikle flere møteplasser og metoder hvor det etablerte næringslivet kunne møte oppstartsselskaper med det formål å bidra til at de skulle få sin første kunde fordi verdien av en referansekunder ofte er langt viktigere enn NFR- eller IN-stipender å vise til. Samtidig ville dette kunne bidra til at etablerte næringsliv får mer interesse for åpen innovasjon. StartupLab hadde prøvd dette noe ut og ønsket i prosjektet å utvikle et konsept som dekker hele Oslo i samarbeid med de andre miljøene i området. Den andre året med RIP-støtte jobbet man med å skape møteplasser for startups og etablert næringsliv. Man opplevde responsen som «utelukkende positiv det første året, og ønsket nå andre året å videreutvikle konseptet: eksperimentere med nærliggende konsepter og formater, samt å utvikle en løsning som tillater oss å gjøre flere koblinger mer effektivt fremover».

Prosjektet ble gjennomført som planlagt dvs. man utviklet «en møteplass mellom små og store bedrifter, og har ilar. prosjektperioden fasilitert mer enn 200 koblinger. Prosjektet har gitt veldig gode resultater, og konseptet videreføres i organisasjonen».

Det ble bl.a. gjennomført 2 større møteplasser, en på våren og en på høsten som en del av Oslo Innovation Week. Ved første arrangement gjorde vi 72 koblinger mellom oppartsbedrifter og etablert næringsliv, mens vi ved andre arrangement gjorde nesten dobbelt så mange koblinger. Grunnet redusert støtte tok vi ikke arrangementet ut av Norge i år, men dette vurderes inn i neste år da vi ser at konseptet som er utviklet tilfører enormt med verdi for alle involverte aktører».

⁴⁷Denne har via RIP-programmet 1.mill.kr./år i driftstøtte 2015-19. Partnerskapsavtalen har som mål å skape merverdi for Oslo Kommune og StartupLab gjennom «å bidra til å sikre best mulig vilkår for tidlig fase i selskaper, skape positive assosiasjoner og bidra med og til ideskapning begge veier. Oslo Kommune ønsker gjennom samarbeidet også å profilere seg som en aktiv støttespiller for fremvekst av nye vekstkraftige bedrifter i Oslo-regionen, og bidra til å bygge et internasjonalt ledende it- og teknologi-startupmiljø i Oslo».

⁴⁸Bl.a. Oslo EdTech Cluster (utvikle EdTech-klynge), Pilot for åpen innovasjon som kobler norsk næringsliv og oppstartsselskaper, StartupLab Industry Experts, Startups-Meet-Corporates, Startups-Headhunting, Etablering av Smart City & IoT InnovasjonsLab for startups og næringsliv, Etablering av Data Science Lab (nettverksklynge og inkubator), Etablering av Startup Scouting Service, HardwareLab (åpen prototypinglab og verksted).

Ambisjonen med prosjektet var å koble nytt og etablert næringsliv i større grad - da dette ville øke sannsynligheten for at førstnevnte fikk en første kunde, mens sistnevnte ville øke innovasjonsevnen gjennom å bli eksponert for nye teknologier. De mer enn 200 koblingene som ble gjort viser at man klarte å gjøre dette, men for å undersøke om disse koblingene førte til noe mer enn utveksling av visittkort ble det som del av arrangementene derfor lagt inn en undersøkelse i etterkant for å måle mer reelle effekter. Ved første arrangement i mars viste det seg at 2/3 (63%) av oppstartsselskapene fikk oppfølgingsmøter. To måneder etter arrangementet hadde en av fem (18%) koblinger ført til et reelt samarbeid, og ytterligere ca 30% av var fremdeles i dialog. Resultatene fra andre arrangementene foreligger ikke.

Prosjektansvarlige mener de nådde prosjektets mål om 1) Å skape engasjement i næringslivet slik at de i større grad bidrar til å løfte norsk oppstartsvirksomhet, og til at 2) flere startups fikk sin første kunde. En første kunde ansees som en viktig referanse for å lykkes i å kommersialisere produktene/tjenestene og bidrar til mål 3) Om å stimulere næringslivet til å tenke mer som gründere – utenfor boksen og utfordre det satte. Bidra til at disse selskapene jobber mer som gründere ifm produkt-/tjenesteutvikling. Når det gjaldt prosjektmål 4) Etablere et nordisk samarbeid som tildobler "første-kunde" markedet til StartupLabens oppstartsselskaper, ble dette nedprioritert grunnet begrensede ressurser - men skal være noe man ønsket å videreutvikle framover etter prosjektsslutt.

Prosjektet «HardwareLab - åpen prototypinglab og verksted» (RIP 2019/38%). Målet var å tilrettelegge for at flere oppstartsbedrifter innen hardware, elektronikk og robotikk etablerer seg i StartupLaben og Forskningsparken gjennom å etablere «en unik og ledende prototypinglab, verksted og testarena i Oslo-regionen». Prosjektet nådde målene i løpet av 2019 med å etablere en prototypinglaboratorium med avansert verktøy og utstyr åpent for selskaper i StartupLab, Aleap og andre selskaper i Forskningsparken. En rekke aktiviteter ble gjennomført⁴⁹. StartupLab har ansatt en 100% stilling som Program Manager med ansvar for programmet og selve prototypinglaboratoriet. En rekke teknologiprodusenter og komponentleverandører har tatt en aktiv rolle med å tilby kompetanse, utstyr og materiell til prototypinglabben. 40 samarbeids- og produksjonspartnere bidrar med mentorhjelp, lab-fasiliteter eller kommersielle produksjons-tjenester. Samtidig er det blitt etablert et stort nettverk av design- og produksjons-selskaper som bidrar med sin kompetanse for å hjelpe gründerne. Effekten av dette er at de fleste oppstartsselskaper velger lokale produksjonspartnere fremfor å velge kinesiske produsenter, som igjen har skapt store nye inntekter og arbeidsplasser for lokale produsenter.

HardwareLab har nå blitt etablert som et permanent tilbud for oppstartsselskaper i StartupLab, Aleap og Forskningsparken. I dag søker flere hardware-selskaper seg til StartupLab. Aleap har inngått leieavtale med StartupLab som gir tilgang for deres oppstartsselskaper. P.t har 23 selskaper tilgang hvorav 8 av disse har faste plasser. Et av målene med satsingen har vært å stimulere til at flere norske oppstartsselskaper benytter seg av lokale norske produsenter fremfor å benytte kinesiske produsenter. Norske produsenter, som er med bidrar med råd og veiledning pro-bono. Effekten har vist seg stor da mange oppstartsselskaper har valgt å bruke nettopp disse produsentene som igjen har skapt betydelig ringvirkninger i form av nye inntekter og arbeidsplasser for disse produsentene (iflg.informant og sluttrapport).

Effekter har vist seg allerede ganske kort tid etter etablering ved at HardwareLab er blitt attraktivt tilbud til selskaper i StartupLab, Aleap og Forskningsparken, flere selskaper har søkt innpass til StartupLab pga. av tilgangen til HardwareLab og StartupLab har blitt mer attraktiv for norske produksjonspartnere og ellers ulike teknologi- og komponentleverandører. Prosjektet har vært en suksess og vil bli videreført og forsterket i årene som kommer som en viktig del av tilbudet i StartupLab og Forskningsparken. Videre drift vil finansieres ved utleievirksomhet, utstyr- og verktøydonasjoner fra leverandører og sponsorer.

1.1.4. Mesh – noen RIP-prosjekter

MESH⁵⁰ (etabl.2012) ble etablert som det første såkalte «co-working space» i Oslo (iflg. informanter og hjemmesiden) dvs. uavhengige entreprenørinitierte kontor- og arbeids-felleskapet for oppstartsbedrifter. Gjennom medlemskap får man kontorplass i et günder-miljø med enkelte profesjonelle tjenester og «event»-avdeling. Tanken er å dra fordeler av samlokalisering for kompetanseheving og nettverksutvikling som kan forenkle og effektivisere arbeidet med å starte nye bedrift. MESH startet som et kontorfellesskap for 15 gründere i 2012, og utviklet siden en «innovasjonsplattform» i Oslo sentrum bestående av avdelingene: Coworking, Makerspace, Events og Cafe. De første årene arbeidet man med å profesjonalisere driften og utvide tilbudet til medlemmer betraktelig, og medlemsmassen økte fra 150-300 medlemmer de første årene. Samtidig formaliserte man samarbeidet internasjonalt og knyttet norsk og internasjonale investormiljøer til det norske gründermiljøet. Man utviklet et mer helhetlige tilbud videre noen år, men måtte så erkjenne behovet for å konsentrere om sin «kjernevirksomhet», redusere leiearealer og overlata større arrangementer til profesjonelle eventselskaper. Mesh har ikke hatt noen form for offentlig driftsstøtte og er avhengig av medlems- og prosjektinntekter samt private partnere. De siste årene er konkurransen fra andre «coworking space» i Oslo økt samtidig som koronaviruset skaper spesielle utfordringer.

⁴⁹Eks. bedriftsbesøk med samarbeids- og produksjonspartnere, «meet-ups» og seminarer (Meetup med tema «IoT i Vei og anlegg», IoT Hackathon, 8 Tech talks, Oslo IoT meetup (vertskap og fasilitator), Telenor IoT day og seminarer med Energy Valley 2019, deltakelse China High Tech Fair 2019 m.m. (iflg. sluttrapport)

⁵⁰På hjemmesiden omtaler Mesh seg som "The leading startup community in Oslo. With a vibrant community, technology, and real estate, we create next-generation workspaces and meeting places. We gather individuals, startups, and growth companies with an entrepreneurial mindset – who want to make a positive impact on the future. It has become the leading independent initiative for Norwegian entrepreneurs and leads the way in bringing important, topical and relevant discussions, talks and conferences..... As part of Mesh Community, we aim to be the best startup hub in Oslo and the most valuable network connected to the Nordic startup scene. You can explore new opportunities, expand your network, and accelerate your business".

Mesh fikk RIP-støtte til tre prosjekter (RIP-2014-18 på 1,6 mill.kr.2014-18, dvs. 15% av totalbudsjett)⁵¹. I det følgende omtales et par av disse.

Prosjektet «Plattform for moderne vekstbedrifter» (RIP2014, 16%). Mesh beskrev bakgrunn for prosjektet slik: «Infrastruktur og tjenester for gründere i Norge er ikke godt nok tilpasset moderne gründeres behov. Norske gründere mangler en felles møteplass, og de ønsker og behøver en tettere og bedre kobling med hverandre og mot relevante ressurser som mentorer, investorer, virkemiddelapparat, kunder, tjenesteleverandører og internasjonale oppstartsmiljøer. Vi ønsket å utvikle flere, samt videreutvikle og profesjonalisere eksisterende kompetanse- og nettverksbyggende aktiviteter og arrangementer for medlemmer/gründere og for miljøet rundt MESH. Samtidig ønsket vi å videreutvikle og forbedre eksisterende samarbeid i partnerskapet nasjonalt og internasjonalt, og øke kommunikasjons- og profileringsarbeidet. Dette prosjektet var en del av et større prosjekt. Det større prosjektet er helheten til alle de ulike avdelingene og delprosjektene i MESH».

Prosjektets overordnede mål var å (1) Forenkle og effektivisere oppstartsprosessen for moderne vekstgründere og innovatører i tidlig fase, (2) Få flere personer (spesielt unge) til å starte vekstbedrifter ved å gjøre det mer attraktivt og enklere å starte vekstbedrift i Norge (vha nettverk, miljø, møteplasser, tjenester, ressurser), (3) Påvirke norske verdier og holdninger rundt innovasjon, nyskaping og entreprenørskap generelt, (4) Sette Norge på kartet internasjonalt og skape flere koblinger mellom norske gründere og de største og viktigste innovasjonssentrene i verden.

Prosjektet skal ha resultert i utvikling at et bedre tilbud til sine medlemmer og andre innovasjonsaktører. Dette bidro til den sterke økningen i antall medlemmer (fra 150 til 300), som var mye mer enn man forventet. Prosjektet ga videre økt aktivitet gjennom flere arrangementer i miljøet (141 stk.), økt kjennskapen til Mesh (flere gjester og besøkende, over 30.000 i 2014). Dette ga nok primært merverdi for medlemmene, men også aktører i et utvidet innovasjonsmiljøet ble invitert til arrangementer med medlemmene. Samme år formaliserte man også internasjonalt samarbeid slik at man kunne tilby et større internasjonalt nettverk til medlemmene. Det viktigste resultatet av prosjektet var et bedre tjenestetilbud til medlemmene samt enkelte eksterne innovasjonsaktører. Dette bidro til sterk økning i antall medlemmer. Mesh mener selv at dette virksomhet deres som dette prosjektet bidro til å forsterke var «et av flere gode initiativer i Norge som bidro til at det ble mer populært å starte egen bedrift».

Prosjektet «Møteplasser for innovasjonsmiljøer i Oslo og Akershus» (RIP2018-støtte: 0,35 mill.kr., dvs. 14%). Mesh sammen med Shifter og The Creators Community fikk RIP-støtte til et prosjekt med mål om å utvikle et fast arrangement i form av en åpen møteplass som «samlet økosystemet i Oslo og Akershus der gründere, innovatører og investorer kunne møtes jevnlig og få aktuelt innhold profesjonelt presentert». I løpet av 2018 gjennomførte The Creators Community, Mesh og Shifter fire arrangementer under tittelen «The Creators Shift» med 1000 deltakere fra ulike deler av økosystemet for entreprenører i Oslo/Akershus. Også internasjonale investorer besøkte eventene og har ble introdusert for noe av kjernen av det entreprenørielle miljøet i regionen. Målet med dette prosjektet var å videreutvikle økosystemet for entreprenører i Oslo/Akershus ved å etablere en fast møteplass for kunnskapsdeling (mellom erfarne og ferskere gründere), koble gründerselskaper fra regionen med regionale og internasjonale investorer, inspirere og bidra med rammer, kunnskap og nettverk for gründerskap blant studenter, nyutdannede og ansatte.

The Creators Shift ble altså etablert som et fundament for en fastere arena og møteplass for økosystemet rundt entreprenører. Prosjektet ga viktige lærdommer om slike arrangementer som er tids- og ressurskrevende å vedlikeholde og må bygges på et kommersielt fundament for at verdien skal være langsiktig. Dette vil blant kreve høyere økonomisk terskel for å delta. Gjennomføringen fungerte greit, men organiseringen var ikke optimal med tre ansvarlige aktører⁵², dvs. bedre å ha en aktør i førersetet slik at ideer og konsepter kan gjennomføres med tilstrekkelig kraft. Senere trakk derfor Mesh seg fra videreføring og etterlot det til medie- og eventselskapet Shifter på egen hånd.

Videreføring. Deltakende aktører i prosjektet tok med seg erfaringen videre med hvordan man kan og bør jobbe med slike eventer framover. Det ble da besluttet at det er Shifter som skal videreutvikle et litt endret arrangement på egen hånd. Man vil legge større vekt på et godt faglig innhold med relevans for vekstbedrifter og investorer nasjonalt og internasjonalt, og for å få det til å gå rundt økonomisk ha en høyere terskel for deltakelse mht.avgiften.

1.1.5 657 Oslo - noen RIP-prosjekter

657 Oslo er av de tidlige etablerte arbeidsfelleskap («coworking space») (etabl. 2012) for entreprenører og små bedrifter i Oslo, og det første innen innenfor kreative næringer (kommunikasjon, kultur, kreativitet og formidling). 160 personer som representerer 50 bedrifter er lokalisert i 657s lokaler i Oslo (2020). Dette er landets største arbeidsfelleskap for kreativ næring, hvorav om lag en tredjedel av medlemmene er oppstartsselskaper (startups) med større vekstambisjoner mens resten av medlemmene er kreative selskaper uten nødvendigvis å være vekstbedrifter.

657 fasiliteter møteplasser, koblingsarenaer, kurs og møter der fag og erfaringsdeling står i fokus. Gjennom samlokalisering og tjenestetilbud er hensikten å styrke entreprenørenes og småbedriftens kompetanse og nettverk. Flere selskaper startes årlig i lokalene gjennom at ulike selskaper kobles med hverandre og utvikler nye forretningsideer. Også en del oppstartsselskaper og gründere som har vært innom akseleratorer og inkubatorer kommer til dem. Det er gjerne gründere som har kommet et stykke og har et par pilotkunder på plass, men trenger hjelp videre. Gründere har ofte stor tro på eget produkt, men undervurderer det som må til i det store «kalde» markedet. Overgangen fra produktutvikling til salg og skalering kan være krevende. 657 tilbyr startups de tjenestene som er relevante i salgs- og skalerings-fasen. 657 har også ansvaret for å arrangere den globale startup-konkurransen Creative Business Cup i Norge hvert år. 657 har ellers lansert «The Creative Industry Brief» som er en medie-

⁵¹Dette var først prosjektet «En plattform for moderne vekstgründere» for å utvikle Mesh som plattform for vekstgründere og deretter de to prosjekterne «Node lanseringevent» og «Møteplasser for innovasjonsmiljøet i Oslo og Akershus» for å forsterke tilbudet gjennom arrangementer etc. Disse siste prosjektene ble gjennomført i samarbeid med medie- og eventselskapet Shifter.

⁵² Shifter stod for innholdsproduksjon, Mesh for lokaler og gjennomføring og The Creators Community for administrasjonen.

plattform for alle relevante bransjer både nasjonalt og internasjonalt. Selskapet har utviklet et godt internasjonalt nettverk og samarbeid ellers med andre landingssteder for selskaper som ønsker å skalere ut av Norge.

657 har fått RIP-støtte til 6 prosjekter (tot. RIP-støtte 2014-19 på 3,4 mill.kr, som utgjorde 19% av prosjektenes totalbudsjetter)⁵³. Prosjektene med RIP-støtte har gått på å etablere og videreutvikle aktiviteter, tjenester og ekspansjon knyttet til 657s virksomhet. Prosjektstøtte er gitt hvert år til «nye» prosjekter som har bygd på hverandre som ledd i å tidlig utviklingsfase til videreutvikling og forsterkning av 657s virksomhet. I det følgende omtales det siste prosjektet.

Prosjektet «Videreutvikling av G2M hub, ekspansjon og mentorplattform» (RIP2019) skulle bidra til 657s overordnet mål om å styrke entreprenører og nye bedrifter i kreative næringer sitt driftsgrunnlag og posisjon i norsk næringsliv. Prosjektet hadde følgende tre mål- og resultatområder:

1: Å utvikle en digital mentor-matching-tjeneste (SprinterWing): en effektiv og attraktiv veiledningstjeneste som kobler entreprenør med riktig mentor. Resultatet var at man i 2019 lanserte en nye versjon av Sprinterwing. Ved prosjektslutt var det 6 grupper i løsningen med totalt 100 registrerte mentorer og 100 «mentees». Sprinterwing ble tatt i bruk av flere «hubs» i tillegg til Oslo Kommune. SprinterWing ble ellers etablert som et eget aksjeselskap slik at selskapet kunne ansette egne ressurser for å sikre fokus og vekst (657 Oslo AS har ikke som formål å eie andre selskaper). Sprinterwing fikk overført halvparten av prosjektmidler til videre teknisk utvikling, mens de resterende ble brukt til arrangementer ifm. «Creative Tech Hunt». I 5 norske byer ga 657 CreativeTech startups muligheten til å møte relevante partnere, både nasjonale og regionale. I forbindelse med arrangementene har vi rekruttert alle deltakere inn på Sprinterwing, for at de kan fortsette couplingen og nettverksbyggingen.

2: Å utvikle 657 Scale for vekstselskaper - skalerings-tjenesten «Go-To-Market-Hub». Har utviklet man innholdet og standardiserte prosesser for å hjelpe gründere til markedet på en overkommelig ("affordable") måte for dem samtidig som det gir et produkt av høy kvalitet. Etter en omfattende strategiprosess utviklet man et kurstilbud til gründere spisset inn mot go-to-market og utvikle lokalt mer skreddersydd for å gjennomføre slike workshops. Scale Room benyttes av 657 Oslo til egne workshop og kurs, og leies av coworkere og corporates. Så gjennomførte man Growth Challenge Creative Industries (i samarbeid med Innovasjon Norge og Angel Challenge) spesielt rettet på startups innen kreativ næring. 10 startups innen kulturell og kreativ næring fra hele Norge deltok i seks samlinger. 657 Oslo sto for innholdet i modulene som dekket markedsføring, salg, kommunikasjonsplattform, kundevalidering, organisasjon og organisering. Kurset videreføres i 2020 med navnet «Fundraising for Startups – Creative Industries Edition». Prosjektet bidro til å utvikle skalerings-tjenester som har nådd ut til 100 oppstartsselskaper og som eksponert mot investorer, og samarbeidet med Angel Challenge m.fl.

3: Ekspansjon nasjonalt av 657s tilbud – og på sikt til nordiske land. Støttebehov for å bruke tid og krefter på å identifisere og bli kjent med miljøer man kan samarbeide med i andre byer for å styrke medlemmenes sjanser for å lykkes nasjonalt og internasjonalt, og 657s tilstedeværelse utenfor Oslo. Har gikk RIP-midlene til deltakelse i nettverket Coworking Norge, har arrangementer «pop-up coworking» på SHE Conference og Oslo Business Forum arrangert under «Startup Extreme» eventen og ellers turné til 5 byer ifm Creative Tech Hunt⁵⁴. På Startup Extreme inviterte 657 til og gjennomførte arrangementet «Why Invest in CreativeTech» i samarbeid med Nordic Vagabonds. Der inviterte 657 oppstarts-selskaper innen kreativ næring til å møte relevante investorer. Arrangementet var det som hadde flest forhåndspåmeldinger under Startup Extreme og det deltok 50 mennesker (50/50 startups og investorer). Dette arrangementet ble starten på 657 sitt arbeid med å etablere CreativeTech som en ny investeringsarena i Oslo, og ble fulgt opp i 2019 med Creative Tech Hunt, en form for videreføring av Creative Business Cup, der man satt oppstartsselskaper innen kreativ næring som tar i bruk skalerbar teknologi i sentrum, og fokusert på å gi disse verdi gjennom «powercoupling». Det er kun benyttet prosjektmidler til å utvikle konseptet for turneen. I tillegg til dette ble 657 Oslo høsten 2019 kåret til Best Coworking Space in Norway, av Nordic Startup Awards, begrunnet med vårt unike tilbud og store engasjement for gründere. Dette er andre år på rad vi mottar denne prisen.

657 hadde et svært høyt aktivitetsnivå i 2019. Ved å formidle og spre aktivitetene gjennom sosiale medier og arrangementer har 657 oppnådd mye synlighet og ifølge dem sel en «forsterket posisjonen som Norges største «coworking space» for kreative entreprenører». Etablering av CreativeTech som investeringsarena i Norge har vist seg å være etterspurt gjennom stor interesse fra oppstartsbedrifter, investorer og virksomheter. Arbeidet gjennom året for å fremme kreativ næring og CreativeTech har iflg. 657 vist at det er et stort behov for å spre kunnskap om næringen, særlig blant investorer.

Videreføring. Sprinterwing er blitt et eget selskap, men fortsetter å være en plattform for medlemmene på 657 Oslo og plattform for å videreføre Creative Tech Hunt, slik at oppstartsselskaper enkelt kan få tilgang til relevant nettverk, ressurser og mentorer. Ellers fortsetter 657 å arbeide med sitt mål om å hjelpe gründere ut i markedet og til å vokse. Det er imidlertid ved prosjektslutt ikke avklart hvordan 657 eventuelt skal ekspandere nasjonalt og nordisk, men de fortsetter sin nasjonale tilstedeværelse gjennom relevante aktiviteter.

Informantene (PL og daglig leder) hevder RIP-støtten har «vært svært viktig for utviklingen av 657s kompetanse, nettverk og innholdstjenester. RIPen var særlig viktig de første årene fra etablering og tidlige utviklingsfaser. Uten RIP-støtte ville 657 «ha kommet kortere med hensyn til kompetanse og nettverk, og vært et mer umodent fellesskap». 657 er en virksomhet som er

⁵³«Oslo Coworking Space» (RIP 2014-15 – 0,8 mill.kr, dvs.8%), «657 Oslo Coworking Space: Inkubasjon/kompetanseprogram for gründere & nasjonal ekspansjon/franchise»/«657 Oslo Inkubasjon, ekspansjon og mentorordning»/ «657 Oslo som ledende "hub" i Oslo og Norge for gründere innen kreativ næring» (RIP 2016-18: 2,0 mill.kr., dvs. 21% av total prosjektbudsjett), «657 Oslo: Videreutvikling av G2M hub, ekspansjon og mentorplattform» (RIP 2019 0,6 mill.kr., dvs. 26% av totalbudsjett)

⁵⁴**CreativeTech Hunt** der 657 Oslo (i samarbeid med DnB, Virke, Angel Challenge m.fl.) har besøkt flere byer (Stavanger – Bergen – Trondheim – Tromsø – Oslo) for å vise fram kreative næringer, "De mest lovende CreativeTech Startups" og ellers en plattform for hvordan dynamiske CreativeTech-startups kan ta ideene videre. Målet har vært å styrke CreativeTech-gründere ved å koble dem til bedrifter, investorer, oppstartskosystemet og samfunnet i byene.

avhengig av markeds-inntekter og har ingen fast offentlig støtte. Informant understreker også at «noen av det viktige med RIP er det representerer lokale/regionale innovasjonsmidler, som er veldig viktig som supplement til de nasjonale fordi alle regioner/byer er spesielle og har ulikt næringsliv, næringsmiljø og potensialer og som de nasjonale virkemiddelaktørene og midlene i liten grad klarer å fange opp og stimulere innovasjon i. For å stimulere de lokale-regionale økosystemene og «fiske opp vekstbedrifter» er det svært viktig med slike lokale/regionale innovasjonsmidler som RIP-programmet er et eksempel på» (isic).

1.1.6 Aleap⁵⁵ - noen RIP-prosjekter

Aleap (etabl.2016) er en non-profit inkubator som arbeider for å fremme økosystemet for innovasjon, oppstarts- og vekstbedrifter innen helse- og omsorgsfeltet i regionen spesielt, men også noen grad i landet for øvrig. Aleap eiere er Oslo Tech /Forskningsparken, Inven2 og Norway Health Tech. Aleap finansieres gjennom medlemsavgift og prosjekter samt støtte fra SIVA, Innovasjon Norge og Oslo kommune for å fremme økosystem for helseoppstart og innovasjon. Aleap skal utvikle og akselerere lovende kunnskapsbedrifter innen helse- og velferds- området frem mot kommersialisering og salg, nasjonalt og internasjonalt. Målet er å legge til rette for innovasjon og verdiskaping ved å utvikle et økosystem for helseentreprenører og bedrifter for å skape nye produkter bedre og raskere. Tanken er at entreprenørskap og vellykkede startups vil dra nytte av samarbeid i et tverrfaglig miljø med proaktiv deling. Aleap hjelper og guider oppstartsselskaper for å nå vekstmål gjennom utvikling, finansiering eller kommersialisering. Dette gjøres ved å tilby hjelp til strategi og forretningsutvikling, nettverksbygging, kundekontakt, «matchmaking» mot offentlig og privat kapital m.m. Inkubatoren arbeider med hele økosystemet i Oslo og Akershus særlig, men også i resten av landet, dvs. FoU- og inkubatormiljøer, tjenesteleverandører, industriaktører, ressurspersoner og investornettverk. Aleap jobber strategisk og operasjonelt for å nå deres overordnede mål som er:

1. Aleap har som hovedmål å bidra til oppstart og utvikling av nye vekstkraftige kunnskapsbedrifter innenfor helse med internasjonalt potensial.
2. Aleap skal også bidra til leverandørutvikling og tjenesteinnovasjon gjennom et tett samarbeid med FoU miljøer, kunder (sykehus, kommuner og pasienter) og andre leverandører av produkter og tjenester i Oslo- og Akershusregionen, for eksempel design, prototyping, produksjon, etc.
3. Aleap skal videre bidra med å hjelpe bedriftene å få på plass tidligfase finansiering.

Siden starten har Aleap støttet mer enn 100 helseoppstartsbedrifter og har etablert seg som det ledende norske inkubatormiljøet innenfor helse med 42 medlemsbedrifter som oppstartsselskaper og ca. 130 personer tilknyttet inkubatoren (2019). Utviklingen av Aleap har aktør- og nettverksfokus gått fra å være regionalt til mer nasjonalt og internasjonalt, som man anser vesentlig for å bidra til å skape mange nye arbeidsplasser på feltet. Hovedtyngden er imidlertid fortsatt oppstarts- og vekstselskapene med forankring i regionen.

Det var klyngeforeningen Oslo Medtech (senere Norway Health Tech, se egen omtale) i samarbeid med Inven2 og OsloTech som initierte arbeidet og fikk etablert helseinkubatoren Aleap der det RIP-støttende prosjektet «Life Science Akselerator» (RIP-støtte 2016: 0,4 mill.kr av 1,4 tot.budsjett) var viktig i initeringsfasen. Dette prosjektet ble beskrevet slik: «Oslo Medtech og Inven2 ønsker å etablere en akselerator innen Life Science. Samarbeidspartnerne har identifisert et hull i verdikjeden når det gjelder utvikling og kommersialisering av idéer og bedrifter innen Life Science i Oslo- og Akershusregionen. Akseleratoren vil utvikle lovende oppstartsbedrifter frem mot kommersialisering, ved å hjelpe bedriftene med nettverk, kundekontakt, forretningsutvikling og kapital mm. Dette inkluderer samarbeid med aktører nasjonalt og internasjonalt».

Etter at Aleap var etablert har inkubatoren vært prosjekteier for tre prosjekter med RIP-støtte (RIP-støtte 2017-19 på 2,4 mill.kr, dvs. 30% av et totalt prosjektbudsjett⁵⁶). Dette har vært påfølgende ettårige prosjekter for oppbygging og utvikle av inkubatorjenestene.

Det første året (RIP-støtte 2017, 1 mill.kr) til etablering og utvikling av helheten til inkubatoren og driften. Delmål i dette prosjektet var å:

12. Rekruttere nye lovende selskaper til inkubatoren
13. Videreutvikle metodikk for forretningsutvikling av helseselskaper
14. Etablere et formalisert nettverk av kontakter mot finansieringskilder
15. Utvikle et akselerasjonsprogram for bedriftene i Aleap
16. Sikre ytterligere langsiktig finansiering og utvikle en bærekraftig modell for drift av Aleap.

Det andre året (RIP-støtte 2018, 0,5 mill.kr) gikk med til å bygge opp et møte- og nettverksprogram, og det tredje året (RIP-2019, 0,9 mill.kr) til å spisse et møte- og nettverksprogram mot investormiljøet. I det følgende ser vi litt nærmere på disse to.

⁵⁵Noen av bakgrunnen for Aleap og søknad RIP-støtte 2018 er beskrevet slik (kilde: søknad 2018): «Norske oppstartsselskaper innen helse lider under begrenset tilgang på nøkkelkompetanse, risikokapital og erfarne ledere fra medisinsk bransje med erfaring. Det er relativt få suksesshistorier fra det norske miljøet, hvilket forklarer hvorfor det er en mangel på bransjekunnskap og investorinteresse Som en helsefokusert inkubator har derfor Aleap en viktig rolle for framveksten av norske oppstartsbedrifter innen helseområdet, vi bidrar med kompetanse, nettverk og kapital som er helt nødvendig for å lykkes nasjonalt og internasjonalt. Aleap ser seg selv som en viktig partner og redskap som skal bidra til realisering av viktige og ambisiøse planer for verdiskaping og nye kunnskapsbaserte arbeidsplasser i regionen. I tillegg ønsker Aleap å bidra til en helt nødvendig effektivisering av framtidige helse- og omsorgstjenester i Oslo og Akershus. Aleap er en langsiktig aktør i dette økosystemet med formål å sikre Oslo og Akershus et langt høyere antall vekstselskaper i årene som kommer».

⁵⁶ Prosjektene: Aleap: Helseinkubator 2017 (RIPstøtte 1,0 mill.kr.), ALEAP Helseinkubator 2018 (RIP-støtte på 0,5 mill.kr, Aleap Helseinkubator 2019 (RIPstøtte på 0,9 mill.kr).

Prosjektet «ALEAP Helseinkubator 2018» (RIP-støtte på 0,5 mill.kr) ble primært knyttet til gjennomføring av et fokusert møte- og nettverksprogram for å styrke Aleaps kjernetilbud. Dette ble knyttet til 3 møteformater:

6. Frokostmøter. Korte (1,5 time) fokuserte frokostmøter som arrangeres hver 14. dag. Disse er primært rettet mot Aleap's medlemmer som får møte spesielt inviterte komptansemiljøer.
7. Temamøter. Halvdags temamøter (3 timer) som arrangeres månedlig, med et bredere tema hvor flere miljøer utenfor Aleap inviteres.
8. Heldagsmøter. Større heldagsmøter (halvårlig) hvor en bred problemstilling med relevans for større deler av helseindustrien og helsenæringen diskuteres. Vi kombinerer her profilerte norske og internasjonale bidragsytere med presentasjon av uvalgte Aleap selskaper.

Dette møte/nettverksprogrammet hadde direkte relevans for Aleaps hovedaktiviteter, og fikk stor oppslutning og ga selskapene tilgang til viktig informasjon, kontakter og nettverk. RIP-støtten bidro til å utløse også midler fra Aleap's øvrige bidragsytere, og til å styrke tilbudet.

Prosjektet «Aleap Helseinkubator 2019» (RIPs-tøtte på 0,9 mill.kr). var å støtte opp under arbeidet med å nå de overordnede målene for Aleap og konkret gitt prosjektstøtten i 2019 særlig til å videreutvikle et mer fokusert møte- og nettverksprogram. Dette har vært workshop, nettverksmøter og arrangementer, dvs. 15 workshops /ca. 15 deltagere per møte, 1 fagmøte / 80 deltagere per møte og 8 temamøter / 30 deltagere per møte. Serien av workshops har hatt fokus på bedriftsidentifiserte problemstillinger, månedlige temamøter som berører en gruppe av medlemsbedriftene samt halvårlege fagmøte som adresserer mer overordnede problemstillinger for helsenæringen og oppstartsmiljøet. Det har vært stor oppslutning om møtene i 2019 og selskapene har fått tilgang til viktig informasjon, nyttige kontakter og nettverk. I 2019 har man her også fokusert på bygging av et nasjonalt inkubatornettverk for å sikre oppstartselskapene tilgang til de beste kompetanser/tjenester uavhengig av geografi. I denne sammenheng har Aleap i samarbeid med SIVA og andre norske inkubatormiljøer etablert et formelt samarbeidsform ved Norsk Helsekonsortium. Partnere i konsortiet har mulighet til å skreddersy tjenestepakker på områder hvor de har topp kompetanse, og tilby disse til alle i tilknyttede miljø. På denne måten stimulerer konsortiet til kunnskapsdeling på tvers av geografi. Gjennom dette nye nasjonale nettverket har Aleap kommet kontakt med over 30 helsestartups utenfor Aleap og hjulpet 11 av de med deres ekspertise. Et annet innsatsområde i denne fasen har vært å utvikle samarbeid med ulike investormiljøer i Norge og der man har jobbet mer målrettet med å trekke inn investor-grupper som presenteres for et knippe av Aleaps selskaper. Et viktig gjennomgående tema har vært internasjonalt samarbeid og å bidra til at norske helseoppstarts bedrifter må tenke globalt fra dag en for å lykkes internasjonalt⁵⁷. Det er andre lovverk og modeller som fungerer i de forskjellige regionene og derfor må Aleap som det norske helseinnovasjonssenteret ha et sterkt internasjonalt partnerskap for egen kompetanseheving og døråpning for norsk industri. Viktige markeder Aleap jobber mot er USA, Tyskland, Israel og de nordiske landene.

Som en industrispesifikk helseinkubator har Aleap hatt en rolle for framveksten av norske oppstartsbedrifter innen helseområdet gjennom å bidra med kompetanse, nettverk og kapital som er helt nødvendig for å lykkes nasjonalt og internasjonalt. Et av Aleaps satsnings-områder for å tilrettelegge for talent inn i en ny helseindustri er samarbeid med nasjonale og internasjonale universitetsmiljøer. Man jobber som fasilitatorer, tilretteleggere og ufarliggjør det å starte eget selskap for å skape industri og arbeidsplasser. Aleap bruker sin ekspertise til å avdekke mangler og svakheter i gründerenes planer og strategier, og identifiserer viktige fokusområder og milepeler. I partnerskap med våre tjenesteleverandører kan Aleap da adressere disse ved å utarbeide workshops og gi adgang til kritiske kompetanseområder som juss, regnskap, finansiering, prototype design og utvikling og kommunikasjon.

Gjennom Aleaps aktiviteter i 2019 fikk 11 selskaper medlemskap i inkubatoren. Aleap er en tidligfase inkubator hvor de fleste selskapene er i produkt/ tjeneste-utviklingsfasen. 6 av deltagende bedrifter (Aleap medlemmer) har i 2019 lansert nye produkter/tjenester i markedet. 9 av de 11 er registrert og basert i Oslo / Akershus. 7 av de 11 selskapene hadde ingen etablert selskapsstruktur (AS eller enkeltmannsforetak) før rådgivning og råd fra Aleap. Selskapene er nyetablerte som opprettet et selskap i forbindelse med etablering av sitt Aleap medlemskap. Uten støtte gjennom inkubatoren hadde deres utvikling tatt lenger tid og noen hadde ikke blitt etablert på grunnlag av manglende ressurser/ kompetanse. Per 2019 har Aleap 42 medlemsbedrifter, med ca. 130 personer tilknyttet inkubatoren. Gjennom den internasjonale satsning og prosjekter har man tilknyttet tre internasjonale selskaper med base i Spania, USA og England som ønsker en fot inn i Norge.

RIP-støtten har vært «veldig viktig» for arbeidet med å etablere og utvikle Aleap som helse-inkubator og utvikle et sterkere økosystemet for helse-oppstartsselskaper og innovasjon i regionen (iflg.PL). «Uten RIP-støtten ville møte- og nettverksprogrammet i svært liten grad/mye mindre grad blitt gjennomført» (iflg.PL). Med andre ord uten prosjektene med RIP-støtte ville aktiviteten ved Aleap vært på et lavere nivå i perioden og inkubatoren utviklet seg over lengre tid.

Informant (PL) hevder «RIP-støtten har vært veldig viktig for oppbyggingen og utviklingen av inkubatoren, og har spilt en særlig viktig rolle når det gjelder å utvikle et stadig bedre møte- og nettverksprogram som involverer de ulike aktørene i økosystemet – og som har åpnet opp for flere aktører i dette systemet». «Uten RIP-støtten ville møte- og nettverksprogrammet i svært liten grad/mye mindre grad blitt gjennomført». Og videre framføres det at det er «Svært viktig med regionale midler for å få opp nye ting, og som kan løftes opp til nasjonale programmer og konkurransearenaer. RIP er viktig bidragsyter som fødselshjelper for nye bedrifter/næringer/klynger, men støtte til slike prosjekter bør også raskt utfordres på et nasjonalt nivå.»

1.1.7 Tøyen Startup Village - noen RIP-prosjekter

Tøyen Startup Village (etabl.2017) er en lavterskel arbeidsfelleskap for gründerne og småbedrifter. Virksomhet ble initiert av en person i IKT-Norge sammen med lokale krefter og politisk støtte i Oslo kommunen som et ledd i arbeidet med å øke

⁵⁷Eks. (1) Lean Launchpad som er en akselerator program rettet mot selskap i kommersialiseringsfasen inn mot USA, og (2) NOME som er et nordisk mentornettverk med nordiske life science selskaper, helseinkubatorer og akseleratorprogrammer i Norge, Sverige og Danmark. Som norsk partner får bl.a. Aleaps oppstartsbedrifter bedre tilgang til profesjonelle mentorer innen Life Science.

Tøyenrådets attraktivitet som bo-, arbeids- og besøkssted. TSV ble et ledd i en strategi for helhetlig bydels-, kultur- og næringsutvikling – og var delvis inspirert av modeller fra bydeler i London (Trampery) og Austin-Texas (Hackeny). IKT-Norges engasjement var knyttet til et ønske om «å bidra til den positive utviklingen som er i gang i Tøyenområdet, gjennom å etablere Tøyen Startup Village som en infrastruktur for gründere til å lykkes og dermed bidra til nærmiljøet gjennom arbeidsplasser, verdiskaping, positiv oppmerksomhet og som gode rollemodeller».

I utgangspunktet hadde man ganske høye ambisjoner med TSV som attraktiv lokalitet og samlingspunkt for gründere og vekstbedrifter med internasjonalt potensiale, og nasjonalt samlingspunkt for norske «co-working paces». Etter hvert har økonomien til TSV blitt mer utfordrende (men sikret av partneren Entra Eiendom) og ambisjonene med hensyn til å utvikle innholdstjenester for å utvikle vekstselskaper med internasjonale potensialer blitt tonet noe ned. Til gjengjeld har TSV blitt viktigere som miljø og aktør for gründerskap og jobbskaping blant unge med ambisjoner og mangel på arbeid. IKT-Norge har trukket seg ut av TSV.

TSV har fått RIP-støtte til 4 prosjekter (2016-19), dvs. fire påfølgende prosjekter fra etablering og senere utvikling/forsterkning av virksomheten (tot. 2,8 mill.kr. dvs. 42% av totalt prosjektbudsjett på 6,8 mill.kr).

Den første RIP-støtten (2016) var ledet av IKT-Norge. Utgangspunktet var det økte fokuset på Tøyen-området og der IKT-Norge ønsket å bidra til en positiv utvikling i lokalmiljøet ved å etablere Tøyen Startup Village som skulle være «en infrastruktur for gründere og bidra til nærmiljøet gjennom arbeidsplasser, verdiskaping, positiv oppmerksomhet og som gode rollemodeller» (iflg. sluttrapport). Prosjektet ble forankret til samarbeidspartnere og tiltak som Tøyenløftet, Tøyenkampanjen, «500 start Ups», The Trampery (London), Oslo kommune, ulike bedrifter og coworking-aktører i regionen og nasjonalt. Prosjektstøtten gikk blant annet til å ansette en utviklingskoordinator som arbeidet med å rekruttere og følge opp bedrifter og partnere, var talerør for miljøet og drev nettverksbygging også ut, nasjonalt og internasjonalt.

RIP-prosjektet 2017-18 ble ledet av TSVs daglige leder. Fra søknaden om RIP-støtte 2017 heter det «Det er nå 36 mennesker som har sin arbeidsplass i oppstartslandsbyen på Tøyen. På nyåret åpnes en Workbar på gateplan og skal være et lavterskeltilbud for alle i området som vil starte opp egen bedrift. TSV har en markedsorientert tilnærming til byutvikling, og ønsker å styrke konkurransekraften blant gründere som sitter på TSV. Dette vil gi positive ringvirkninger i nærmiljøet og regionen gjennom arbeidsplasser, verdiskaping, positiv oppmerksomhet og gode rollemodeller». I søknad for videreføring i 2018 heter det «Det er nå 91 personer som har sin arbeidsplass på Tøyen Startup Village, i tillegg kommer tidligfase gründere og andre som jevnlig jobber fra TSV Workbar, som ligger midt på Tøyen Torg. TSV ønsker å legge til rette for nye vekst- og verdiskapende virksomheter og styrke konkurransekraften blant alle gründere som sitter på TSV. Dette vil fortsette å gi ringvirkninger i nærmiljøet og regionen gjennom flere arbeidsplasser, verdiskaping, sektorsamarbeid og gode rollemodeller for unge i nærmiljøet».

I den siste søknad for RIP-støtte (2019, 0,5 mill. dvs. 36% av totalbudsjett) heter det «det er nå 73 personer som har sin arbeidsplass på Tøyen Startup Village, i tillegg kommer tidligfase gründere og andre som jevnlig jobber fra TSV Workbar, som ligger midt på Tøyen Torg. TSV ønsker å legge til rette for nye vekst- og verdiskapende virksomheter og styrke konkurransekraften blant alle gründere som sitter på TSV. Dette vil fortsette å gi ringvirkninger i nærmiljøet og regionen gjennom flere arbeidsplasser, verdiskaping, sektorsamarbeid og gode rollemodeller for unge i nærmiljøet».

Fra sluttrapporten heter det at «prosjektet har hatt som mål å styrke samhandlingen mellom kunnskapsmiljøene som er tilknyttet TSV nasjonalt og internasjonalt, samt å bidra til at ungdom i nærmiljøet skal kunne få tilgang, innsikt og arbeidserfaring innenfor de oppstarts-bedrifter som er i TSV's nettverk. TSV har gjennom prosjektet lagt til rette for nye vekst- og verdiskapende virksomheter, og bidratt til å styrke konkurransevnen blant flere av gründere som sitter på TSV. Dette har også gitt ringvirkninger i nærmiljøet gjennom flere arbeidsplasser, verdiskaping, sektorsamarbeid og gode rollemodeller for unge i nærmiljøet. Gjennom TSVs internasjonale samarbeid har flere av medlemmene benyttet seg av muligheten til å jobbe gratis/uten avgift på flere «coworking spaces» i utlandet. Prosjektet har støtte opp under mange suksesshistorier i godt samspill mellom ungdommer og startup-bedriftene i TSV, som har vært lærerikt, engasjerende og fått gode tilbakemeldinger fra ungdommene». «Det er 73 personer som har arbeidsplass ved TSV ved prosjektets slutt. 25 partnere⁵⁸ har deltatt i gjennomføring av ulike deler av prosjektet. Tre internasjonale samarbeid er et direkte resultat av prosjektet. Videre har 6 ungdommer fra psykiatrien og barnevernet fått 4 ukers arbeid side om side med oppstarts-bedrifter hvor de ble vist alternative måter å jobbe på (2018), 6 andre ungdommer har laget designkontor på TSV workspace i en måned hvor de løste reelle designoppdrag ved hjelp av prosjektleder fra TSV. (2019), 2 av disse ungdommene fikk nytt oppdrag i bydelene som et resultat av prosjektet.

«TSV workspace har vært en suksess ved at man har klart å skape gode relasjoner mellom lokalmiljøet og oppstartsbedrifter, samarbeid mellom bedrifter og til at Tøyen er blitt et mer attraktivt sted ha å utvikle og lokalisere bedrifter. Prosjektet har styrket samhandling mellom bedriftene, som har økt både den kulturelle- og relasjonelle kapitalen i bydelen Tøyen. I tillegg har TSV banet ve for flere andre oppstartsmiljøer i bydel gamle Oslo som er etablert i løpet av 2019 -Kulturstedet, Gamlebyen Loft og Tøyen Factory er noen av de som er etablert seg i løpet av 2018 og 2019. Greenhouse er også godt etablert fra 2017. Alle disse miljøene er viktige for å skape et miljø for tidligfase verdiskaping i bydel gamle Oslo og alle er etablert etter etableringen av TSV» (iflg.sluttrapporten).

Videre heter det «vi har fått til et fint og merkbart samarbeid med lokal ungdom og startups. Det har til og med resultert i at ungdommer har fått oppdrag etter endt prosjekt. På et år er det naturlig at noen forventede samarbeider ikke forankrer seg som forventet ved oppstart av prosjektet, men på samme tid har dette skapt plass til andre og vel så verdifulle samarbeid. Dette har resultert i flere fagrelaterte eventer, gode ungdomssatsninger og utstillinger» ... og videre «Gjennom våre internasjonale

⁵⁸Disse er IKT-Norge, Bydelen Gamle Oslo, Byverkstedet, Ungdomsverkstedet, Gatehospitalet Tøyen, Den franske Skole, Trampery London, Betahaus Berlin, Betahaus Barcelona, K1 Aktivitetshus, KIGO, SeFi, Nedenfra, Byantropologene, Tøyen Bazar, DNT Ung, Losæter, Sivapoomi, My Ugly Baby, Jungel Pizza, Glad bakst, Oslo Met, Gamingkontakten og Natural State Operasjon Dagsverk.

samarbeid har våre medlemmer benyttet seg av muligheten med å jobbe gratis fra andre coworking spaces i utlandet. Våre medlemmer har jobbet fra våre samarbeidspartnere Tramperry i London, Betahaus Berlin og Betahaus Barcelona. Slik får våre medlemmer muligheten til å bygge et internasjonalt, faglig nettverk. Avtaler som er gjort for året som kommer og nettverking opp mot nærmiljø, kommune og ungdom. Gjennom vårt nettverk har vi brukt tid på å lage avtaler om bruk av workbaren opp mot lokale initiativer og sosiale entreprenører.

TSV har vært i flere møter for å bygge nettverk og tilby kafeen som en arena for initiativer og ideer med sosial verdi. I tiden som kommer så vil sosialentreprenører fra K1 aktivitetshus bruke TSVs workbaren enda mer aktivt. TSV har inngått en avtale med KIGO (driftes av Bydel Gamle Oslo), som driver musikkopplæring blant barn og ungdom i bydelen. De kommer til å bruke Workbaren vår som konsertarena for å vise frem sine unge talenter. TSV er også i tett dialog med SeFi (senter for flyktningekompetanse og integrering). De vil bruke workbaren aktivt fremover for sosialt samvær og workshop aktivitet for sine ungdommer. Ungdommene som er tilknyttet SeFi har kommet til Norge på egenhånd. Behovet for en sosial arena er dermed stort. TSV har også startet egenprodusert podcast live fra workbaren der oppstartmiljøer og samarbeid mellom organisasjoner i nærmiljøet står i fokus. Eventer er gjennomført i samarbeid med ulike aktører der TSV har bidratt med organisering, gjennomføring og promotering. TSV har også stilt med gratis leie av lokale (workbaren) til foreninger og organisasjoner som jobber med og for innovasjon, nærmiljø og bærekraft.

I samarbeid med ulike foreninger etc. har TSV hatt flere seminarer om aktuelle tema gratis og åpent for alle (eks. «Byutvikling og maktfordeling», «Hvordan knekke koden som innvandrer og gründer i Norge», «Menneskefokustert by- og samfunnsutvikling», «Gjenbruk og bærekraft», «Grøn fredag», «Sri Lankisk aften» etc.) TSV har også utviklet et samarbeid med OsloMet som gir studentene, lærerne og forskere tilgang på lokalet. Gjennom TSVs lokale er her det gjennomført flere workshops og undervisning for OsloMets studenter fra linjene barnevern, psykologi og pedagogikk etc.

TSVs prosjektleder (iflg. sluttrapport) er «veldig fornøyd med resultatene av prosjektet, og anser det som en suksess. Vi mener vi har truffet ganske bra på milepælene som ble satt fra start av, men noen skjær i sjøen har det vært. Men vi opplevde underveis at i en Gründer- og oppstartsverden kan et helt år inneholde både oppstarter og avsluttede bedrifter. Dette gjør at gjennomføringen av den grunn ikke gikk helt som planlagt fra starten av. I den sammenheng var det vanskelig å planlegge ett år frem i tid. Men dette løste vi med å bruke nettverket vi har rundt TSV på å lage nye, og ofte bedre eventer enn de som forelå i den opprinnelige planen. Vi har totalt sett vært tro mot grunnlinjene, mengde arbeid og antallet gjennomførte eventer i prosjektet. Det har imidlertid vært et kostbart prosjekt der budsjetttrammene er overskredet med god margin. Ekstra kostnader er blitt tatt over daglig drift, og er blitt finansiert av samarbeidspartnere som EntraEiendom, IKT-Norge, Oslo Met og Natural State».

Alt i alt er det grunn til å anta at prosjektet har understøttet utviklingen av flere oppstartsbedrifter, arbeidsplasser, produkter/tjenester ved TSV, styrket samarbeidet med lokalmiljøet som har gitt arbeidserfaring og kunnskapsutvikling blant barn og unge i bydelen.

Etter prosjektslutt har intensjonen vært å forsøke «å opprettholde TSV workbar og bydelsresepsjon som et samlende punkt for gründere, startups og næring på Tøyen og i Gamlebyen. Vi har videreført vår kunnskap om å bygge landsby rundt gryende bedrifter til flere coworking spaces i nabolaget, og ser verdien av samarbeid med andre bedrifter i samme segment som TSV. Her kommer spesielt dette med å være en aktiv part på knutepunktet og det offentlige bydels sentrumet og torget med koblingen mot alle de nå nye aktive oppstartsmiljøene i Bydel Gamle Oslo. Å koordinere ledige arealer mot oppstart bedrifter og tidlig fase bedrifter vil vi fortsette arbeidet med i TSV. Koblingen opp mot etablerte miljøer og inn mot store bedrifter blir viktig» (iflg. sluttrapport).

Informant (og tidligere PL for TSV-prosjektet) har hevdet at «Tøyen Startup Village har skapt samfunnsverdier langt utover de RIP-tilskuddene vi har fått. Etter at det ble etablert i 2016 har 200 mennesker hatt sin arbeidsplass her og det har vært jobbet med etablering av rundt 75 selskaper. Vi har vært i en kontinuerlig utvikling og det er skapt mye læringsverdi i prosjektet for alle parter, inkludert alle aktørene i oppstartøkosystemet i Tøyenområdet». (Finansavisen nov.2019). Dette sitatet hadde fortsatt gyldighet ifølge informant (pers.med.juni 2020).

1.1.8. Katapult Accelerator – støtte til RIP-prosjekt

Katapult Accelerator (etabl. 2017) er en virksomhet som tilbyr et 3 måneders akselerator-program for oppstartsselskaper. Man hjelper selskaper med skalering, kompetanse og nettverk som gjøre selskapene investeringsklare. Her inngår faglig program og kontakt med mentorer/eksperter/investorer i lokale/globalt nettverk. Virksomheten ble etablert av personer med bakgrunn fra investor- og entreprenørmiljø, bedrifts- og teknologiutvikling samt 'impact investment' (sosiale og klimamessig ansvarlige investeringer). KA ble etablert «ut ifra en tro på at godt kommersielt entreprenørskap og teknologi kan bidra til å løse globale klima- og samfunnsutfordringer, og at Oslo og Norge har en egnet posisjon som sentrum for denne typen virksomhet» (iflg. søknad til RIP-2019).

Katapult Accelerator har hatt to prosjekter med RIP-støtte 2018-19 (støtte på 1,0 mill.kr, dvs. 7% av totalt prosjektbudsjett).

Prosjektet Katapult Accelerator I (2019: 0,7 mill.kr, 6%) omtaler et overordnet mål om «å bidra til å løse de globale samfunnsmessige utfordringene vi står overfor, gjennom godt kommersielt teknologiseret entreprenørskap. Videre å gjøre Oslo, regionen og Norge til et naturlig globalt samlingspunkt for denne typen aktiviteter, med bakgrunn i Oslo- og Norges fordelaktige posisjon»... Videre mer konkrete «mål å forsterke og akselerere deltagende selskapers virksomheter, resultater og vekst gjennom akselerasjonsprogram samt reist kapital også etter endt program for å skalere virksomhetene ytterligere».

På resultatsiden viser KA til (iflg. sluttrapport) «to vel gjennomført akseleratorprogram, som har bidratt til å skape verdier for de 23 selskapene som deltok, for Katapult Accelerator og for det norske økosystemet. Prosjektet hevdes også å ha medvirket til å sette Oslo og Norge på det globale kartet som et aktivt og viktig hovedsete for 'impact investeringer' (sosialt- og klimamessig ansvarlige investeringer), og til økt global anerkjennelse innenfor teknologi- og gündermiljøet for å være en av de ledende aktørene som investerer i- og hjelper oppstartsselskaper med å skalere og ha en større positiv påvirkning på mennesker og miljøet». Ett sentralt mål var å gjøre deltagende selskaper mer investeringsklare, og veilede og hjelpe dem i prosessen med å

hente ny kapital også etter programslutt. Selskapene som gikk gjennom KAs to programmer i 2018 har fortsatt vekst etter prosjektslutt og flere av selskapene fikk inn ytterligere kapital inn og økte investeringer for oppskalering like etter programmet: for de 23 selskapene som deltok i KA-program i 2018 fikk seks selskaper (Diwala, FlowVR, Oizom, RxAll, SimbaPay og State of Place) som følge av dette ytterligere investorer kort tid etter KA-programmets slutt. Videre, har KA lyktes med å få flere tradisjonelle investorer til å 'konvertere' til å gjøre «impact investeringer» gjennom KAs investeringsfond og Katapult Accelerator AS (de har blitt investert i av totalt 21 institusjonelle investorer og 38 individuelle investorer i løpet av 2018 der majoriteten ikke har gjort tidligere «impact investeringer», dvs. sosialt- og miljømessig ansvarlige investeringer). Ellers har KAs arrangementer også vært «suksessfulle mht. stor oppslutning, dvs. to demo dager i 2018 hadde 420 investorer i lokalet» (iflg.sluttrapport).

Ved prosjektet slutt var det ikke etablert nye bedrifter, men 23 tidligfase bedrifter deltok og som og som en direkte konsekvens programmet og vekst i disse ble flere arbeidsplasser etablert i Norge. De norske selskapene inn i KA har styrket sin posisjon nasjonalt og fått bedre fotfeste internasjonalt. Flere av dem har også fått på plass eller er i prosess med å få på plass ytterligere investeringer og flere partnere og kunder, som vil hjelpe dem med dette ytterligere. En annen oppnådd effekt er også at vi har 'konvertert' flere tradisjonelle investorer til å investere i sosialt- og miljømessig ansvarlige selskaper, i tillegg til at vi har klart å bygge opp Katapult Accelerator til å bli et attraktivt program også for internasjonale selskaper. Fremtidige effekter vil sannsynligvis være at man klarer å tiltrekke oss flere høy-kvalitets selskaper fra både Norge og resten av verden, som bidrar til å styrke posisjonen Oslo og Norge har innenfor teknologiutvikling og «impact investeringer» samt styrke det lokale og nasjonale økosystemet for slike investeringer.

På bakgrunn av at etableringen og videreutviklingen av Katapult, og gode erfaringer med hvor bra selskapene i KA-programmene gjøre det etter at de er ferdige hos Katapult, valgte man å forsøke å etablere den første vertikal-fokuserte akselerator kun med fokus på hav-teknologi, og startet selskapet Katapult Ocean hvor Katapult Accelerator er hovedeier. Det er også videre planer om å etablere flere vertikal-fokuserte selskaper som bygger på 'suksessmodellen' til Katapult Accelerator.

Prosjektet Katapult Ocean (RIP-2019-støtte: 0,3 mill.kr/13%)⁵⁹ skal bidra til «å sette Oslo på kartet som en verdensledende hovedstad for havgründere og innovasjon. Katapult Ocean (KO) er et nyetablert akselerator-program for oppstartsselskaper innenfor havnæringene. Med utgangspunkt i Norge som en internasjonal havnasjon, vil vi tilby et tre måneders vekstprogram til 12 oppstartsselskaper fra hele verden. Programmet skal utføres i tett samarbeid med næringslivet, kunnskapsmiljøer og offentlige instanser, med fokus på skalering og vekst av selskapene» ... «Katapult Ocean skal gjøre dette ved å hjelpe og skalere oppstartsselskaper som utvikler produkter og tjenester med en positiv påvirkning på havet. Det er et overordnet mål å bidra til det grønne skiftet gjennom å demonstrere at det å investere i bærekraft er forenlig med god avkastning. FNs bærekraftsmål 14 - Livet under vann, er et nav i vår aktivitet, og selskapene som inngår i akseleratorprogrammet skal bidra til dette og/eller andre bærekraftsmål» (iflg.Søknad til RIP 2019).

Prosjektet mer konkret beskrives slik: «KO skal også bidra til økt kunnskap om havets betydning for mennesker, miljø og økonomi, og vise at det ligger store forretningsmuligheter i å løse felles utfordringer. Dette prosjektet nås gjennom å etablere et økosystem av kunnskapsmiljøer, forskning, næringsliv og gründere rundt akseleratoren. Videre skal KO jobbe med formidling, blant annet gjennom sosiale medier og arrangementer».

KO skal utvikles i tett samarbeid med næringslivet, kunnskapsmiljøer og offentlige instanser (inkludert Oslo kommune), og utvikle et globalt økosystem bestående av mentorer, partnere fra næringslivet, kunnskapsmiljøer og offentlige instanser, pilotkunder og investorer. Dette skal skape et innovasjonsmiljø og -plattform som støtter opp under Katapult Oceans målsetting om å løfte fram lønnsomme og grønne bedrifter. Økosystemet man allerede har bygget opp er en viktig for denne forankring.

KO skal hjelpe gründere bygge og skalere selskaper for bærekraftige løsninger, og forventet resultat er 24 selskaper med høy økonomisk avkastning, som også leverer løsninger og eller tjenester som bidrar til vårt mål om å bidra til bruk av hav- og marine ressurser på en bærekraftig måte og for å beskytte disse økosystemene fra landbasert forurensning, samt å håndtere virkningene av havforsuring (FN bærekraftsmål nummer 14).

Når KO har bidratt til å utvikle lønnsomme selskaper som bidrar med bærekraftige løsninger i havet har man forventet effekter i form av 1) Økt innovasjon nasjonalt, lokalt og globalt der man KO har bidratt til det grønne skiftet ved satsning på innovasjon og entreprenørskap i havrommet med norske samarbeidspartnere og globale selskaper, 2) Skapt arbeidsplasser i hovedstadsregionen gjennom etableringer og selskapsutvikling i Katapult Ocean og maritim sektor i Oslo.

1.2. Satsingsområdet: Klynge- og nettverksutvikling

«Klynge- og nettverksutvikling» er det satsingsområde som det har vært bevilget nest mest midler til og hatt nest flest prosjekter (32,7 mill.kr. fordelt på 76 prosjekter, dvs. kr. 430.000, - og 35 eier/søkerorganisasjoner). Prosjektene har her vært fordelt på 35 prosjekteiere/søkere hvorav et titalls stykker har hatt flest prosjekter/størst nominelle støtten) i rangert rekkefølge: Kunnskapsbyen Lillestrøm, Norway Health Tech, Nofima Mat (Ås), SoCentral AS, IKT-Norge, Energy Valley (tidl.Subsea Valley), Oslo Media House AS, Ocean Industry Forum Oslofjord, ES Consulting International og StartupLab AS. I det følgende 8 ulike hovedprosjekter forankret i 6 forskjellige klyngemiljøer.

1.2.1 Norway Health Tech (tidl.Oslo Medtech) – noen RIP-prosjekter

Norway Health Tech (tidligere Oslo Medtech, etabl.2009) er en non-for-profit klynge- og nettverksorganisasjon med 270 medlemmer fra ulike deler av verdikjeden til helsesektoren. Foreningen ble utviklet fra en regional til en nasjonal forening for noen år siden, selv om tyngdepunktet ligger i Oslo/Akershus fortsatt. Foreningens visjon er å gjøre Norge til verdens beste arena for «helseinnovasjon» og er opptatt av «all areas of human health – with an eye for technology» (iflg. hjemmesiden). Søkelyset er rettet mot «å utvikle bedre helseløsninger for alle gjennom spredning av innovative løsninger som svar på udekte

⁵⁹ Katapult Ocean (KO) er et selvstendig selskap, men også en del av et større økosystem med tilgang på sterke ressurser. KO ledes av CEO og co-founder, som har startet Katapult Ocean sammen med fire medeiere. Samtlige av disse partnerne har et omfattende nettverk i norsk og internasjonalt næringsliv, og bred erfaring fra å hjelpe oppstartsselskaper.

medisinske behov», og «sikret at medlemmene har de beste kontakter og relasjoner til relevante aktører i det globale økosystem».

Norway Health Tech har hatt 9 prosjekter som har fått RIP-støtte (RIP-2014-19 støtte på 3,9 mill.kr., dvs. 27% av totalbudsjett for disse prosjektene). RIP-støttede prosjekter kan i stor grad fordeles på 4-5 hovedtema der det innenfor hvert gjerne er flere påfølgende 1-årig prosjekter som henger sammen fra igangsetting til tidlig utvikling før forsterkning. Prosjektene det er snakk har hatt følgende titler:⁶⁰ I det følgende omtales noen av disse.

Prosjektet Life Science Akselerator (RIP 2016) skulle støtte under et initiativ fra Oslo Medtech og Inven2 om å etablere en akselerator for oppstartsselskaper innen Life Science. Samarbeidspartnerne hadde identifisert et hull i verdikjeden når det gjelder utvikling og kommersialisering av idéer og bedrifter innen Life Science i Oslo- og Akershusregionen. Akseleratoren skulle utvikle lovende oppstartsbedrifter frem mot kommersialisering, ved å hjelpe bedriftene med nettverk, kundekontakt, forretningsutvikling og kapital mm. Dette inkluderer samarbeid med aktører nasjonalt og internasjonalt. Dette la grunnlaget for etableringen av Aleap som inkubator med akselerator tjenester (se egen omtale av Aleap foran).

Prosjektet EUROVATION (RIP 2014-16) står for "Innovation in Norwegian healthcare sector by establishing collaboration and project financing using European funds". Prosjektet bygget på tidligere suksesser med EU-prosjekt ved Oslo Medtech, og står for "Innovation in Norwegian healthcare sector by establishing collaboration and project financing in the European framework program Horizon 2020 and the Structural Funds". Prosjektet ville bidra til å styrke den internasjonale konkurransevnen til helseindustrien i Oslo-Akershus gjennom deltakelse i EU-prosjekter. Det ville åpne dører for internasjonalt samarbeid med europeiske FoU-miljø og industrier, bedre tilgang til risikokapital og stimulere bedrifter til å nå det internasjonale markedet. Prosjektet sprang ut av et behov hos NHT for å bygge kompetanse på å håndtere søknadsprosesser og få midler fra EU-systemet, og sette NHT i stand til å støtte og fasilitere norske selskaper til å søke og få midler fra Horizon 2020. De søkte midler fra RIP, NFR og Innovasjon Norge, fikk tilslag fra RIP først og satte i gang. Første steg var å gjøre selskaper klar for EU-støtte og i den sammenheng avdekke gap mellom situasjonen hos selskapene og hva som kreves for å vinne fram i H-2020 konkurranse. Dette var da en silingsprosess (screening), og man kom fikk fram relevante kandidater. For å skrive søknaden ville det være nødvendig med midler også fra andre kilder. Dette kunne være from NFR og egne midler hos selskap. Det kreves en til tre måneders arbeid å skrive en god søknad. De var involvert i 50 til 60 søknader. I de to første prosjektene dreide det seg for det første om å støtte selskaper i å søke EU-midler, samt å bygge samarbeidsrelasjoner.

De erkjente at en bærekraftig forretningsmodell krevde et mer systematisk opplegg, og det var grunnlaget for det tredje prosjektet. De søkte kontakt med «European Institute of Technology» som med støtte fra EU hjelper selskaper i å skrive søknader til EU-program. De har åpne utlysninger for bedrifter for å finansiere oppstart. Målet var her å knytte det nasjonale opplegget under NHT (og medlemsbedriftene) med det europeiske opplegget i regi av EIT, som hadde et «nav» i Stockholm, dvs. gjøre Norge til en del av et skandinavisk system, med en person i Norge som jobber med prosjektsøknader.

NHT-medlemmer var «beneficiaries», men ikke partnere. Man hadde med seg Oslo universitetssykehus og offentlige aktører i regionen, pluss medlemmer fra industrien, dvs. de som kom igjennom utvelgelsesprosessen. Hovedresultater fra prosjektet var:

For NHT bidro det til bygge kapasitet og kompetanse til å håndtere kompleksiteten i EU-søknader, og til å utvikle en bærekraftig forretningsmodell for å støtte og bidra til at bedrifter vinner midler i EU-konkurransen. Prosjektet bidro til å senke barrieren for medlemmer til å ta del i EU-programmer, og har knyttet NHT tetter mot europeiske miljøer. Prosjektene har bidratt til økt internasjonalt samarbeid ved at søknader til Horisont-2020 må inkludere partnere fra flere land i Europa. Prosjektet skal ha bidratt til å styrke innovasjonskapasiteten i deler av helseindustrien. De har hatt generelt hatt fokus på kunstig intelligens, stordata, og maskinlæring, pluss bioteknologi (life medicine).

I følge PL var EUROVATION-prosjektet «helt avhengig av RIP-støtte for å bli gjennomført». Prosjektet hjalp til med å bygge allianser, og de ville ikke greid å gjøre det samme uten disse midlene, dvs. bygge et økosystem som gjør at de kan hjelpe medlemmene i NHT til å få midler fra EU-programmer. Et slikt økosystem kjennetegnes av «non-profit».

PL hevder RIP-støtten har vært grunnleggende viktig for arbeidet med å hjelpe regional helseindustri til å søke og få EU-midler. Selv om det i seg selv ikke er store summer, hjelper det til å bygge strategier som i neste fase kan gi opphav til store prosjekter. Informanten mener imidlertid at større beløp til et mindre antall prosjekter enn hva er tilfellet i dag kan være nyttig (for eksempel 1 million istedenfor 300) som vil gjøre at man greier å oppnå noe langt større. Et prosjekt med 500' over tre år kan også være bra, men da må det prosjektet utformes med det for øye. Alternativt kunne det vært 1 million for ett år. Slike alternativer vil redusere transaksjonskostnadene.

Prosjektene «Markedsintroduksjon, akselerasjon og skalering i USA for norsk helseindustri» og «Norsk helseindustri akselererer i Tyskland» (RIP 2018-19: 0,6 mill.kr., dvs. 22% av tot.budsjett).

USA-prosjektet handlet om at NHT skulle etablere et program for markeds-introduksjon, akselerasjon, skalering og vekst av norsk helseindustri i det amerikanske markedet. Dette skulle gjennomføres i samarbeid med Aleap, de amerikanske samarbeidspartnerne RQR Partners, Gray Plant Mooty og Medical Alley, Norway House og Oslo Kommune. Hensikten var å f en varig plattform for å sende selskaper til å gå inn i og skalere opp aktiviteten i US-markedet. Sentralt her står nettverk og relasjoner som følger opp selskaper som forsøker seg, dvs. et økosystem som omfatter skole, inkubator, leverandører osv. Da

⁶⁰Dette er følgende prosjekter «Næringslivs koordinator» (RIP-2014; 0,6 mill.kr.), «Life Science Accelerator» (RIP-2016: 0,4 mill.kr.), «Eurovation» (RIP 2014-16: 0,95 mill.kr.), «Leverandør- og nettverksutvikling innen velferdsteknologi» (RIP 2015 og 2018: 0,7 mill.kr.), «Internasjonalisering Tyskland/USA» (RIP 2018-19, 0,6 mill.kr.) og «Utvikling av Oslo og Akershus Health Innovation Hub» (RIP2019: 0,7 mill kr).

sluttrapporten ble levert, var arbeidet så vidt startet opp. Etter det har opplegget blitt utviklet, og Minneapolis er et senter, men de besøkte og inkluderer også Austin. Nettverket strekker seg bredere enn disse to stedene, dvs. de betjener satsninger i andre deler av USA.

Tysklandsprosjektet handlet om at NHT skulle etablere et program for markedsintroduksjon, akselerasjon, skalering og vekst av norsk helseindustri i Tyskland. Dette skulles gjennomføres i samarbeid med Aleap, de tyske samarbeidspartnerne HeathCare Futurists, BIOCon Valley, Oslo Met og Oslo Kommune. Man brukte her tid på å lære seg/forstå det tyske helsesystemet, og fikk en forståelse av de regionale variasjonene. De driver direkte «match-making» mot det tyske markedet, og har blant annet også dradd veksler på den norske ambassaden i Berlin, og har kontakter i flere byer, som for eksempel Hannover og Rostock. For den norske helseindustrien er Tyskland markedet som ligger nærmest oss, og de jobber hele tiden gjennom det økosystemet som er bygd opp for å drive forretninger i det tyske markedet. Mange relasjoner og nettverk er blitt etablert. Også Oslomet inngår i dette økosystemet. Regner med at Innovasjon Norge etter hvert kommer inn.

I helsesektoren skiller det mellom hvem som er kjøper, betaler, leverer tjenester og er brukere. Det institusjonelle systemet varierer mellom land. Norge er singelpayer, med en sentral rolle for det offentlige. I både Tyskland og USA spiller forsikringselskaper en sentral rolle som kjøper og betaler. Mens innovasjonsforskning og kunnskapssystemer, der medisin/helse kjennetegnes av å være global, er industri offere forankret i ulike institusjonelle systemer med sine nettverk. Det potensielle globale markedet for norsk helseindustri er stort, men NHT-lederen mente man i utgangspunktet bør se til steder som likner på det norske og bygge videre fra disse. Det første markedet de rettet blikket mot var det kanadiske fordi det likner mest på Norge. Deretter rettet de blikket mot USA og Tyskland som to store markeder, men institusjonelt forskjellige. Ved å gå inn i og få erfaringer fra disse markedene, har man blitt bedre rustet til å gå inn i andre markeder, dvs. det åpner dører til andre markeder.

I en første undersøkelse blant medlemmer HTN viste at over 60% var interessert i USA. De gjennomførte «screening» og den viste at noen av bedriftene var for unge til å gå inn, andre passet veldig bra, mens andre igjen passet noe bra, men kostnadene kunne fort bli for store for dem (noen har senere gått opp denne løypa og tatt steget). Generelt er det riktig å gå inn i ett marked av gangen. I Tyskland er den digitale løsninger i markedet ikke like utbredt som i Norge, for eksempel i kommunikasjonen mellom pasient og klinikere, dvs. befolkningen er ikke like vant med å bruke digitale kommunikasjonskanaler/hjelpemidler som i Norge. Derfor ikke gå tungt inn med den type løsninger. Poenget er at det er en læreprosess og man bør ikke gå inn for tidlig, men til riktig tid.

Samarbeidet med Oslo kommune og Minneapolis som USA-prosjektet la grunnlaget for videre samarbeidet med norsk-tysk handelskammer i begge retninger. Prosjektene har «i aller høyeste grad bidratt til innovasjoner i Oslo/Akershus» (iflg, informantene (prosjekteier og prosjektleder).

Prosjektene har levert i forhold til programmålene. NHT-leder understreker at de jobber med SMB som søker seg ut i et marked, og den hjelpen får de via RIP-programmet, der også negative tilbakemeldinger bidrar til å styrke konkurransevnen ved at de ikke kaster bort midler på initiativer som er fånyttede, men kan bruke midlene på andre ting. I den sammenheng nevner PL også den plattformen som er bygd rundt Norway House i Minneapolis, som bedrer innovasjonsmulighetene. Mange bedrifter har økt virksomheten og ansatt flere medarbeidere på grunnlag av den hjelpen de har fått. Den internasjonale skaleringen skaper også flere arbeidsplasser i Norge, også hos dem som produserer produkter. Myhre nevner også EU-programmet, der bedrifter har enorme utviklingsmuligheter, og når bedriftene først har kommet inn i økosystemet, blir de del av et miljø. Ifølge informantene (PL og PE) var disse internasjonaliseringsprosjektene «helt avhengig av RIP-støtte for å bli gjennomført».

Prosjektet "Leverandør- og nettverksutvikling innen velferdsteknologi" hadde som⁶¹ overordnede mål er å:

1. Styrke den internasjonale konkurransevnen til bedrifter i Oslo og Akershus ved å etablere et velfungerende hjemmemarked som fungerer som et referansemarked for Oslo og Akershus-bedrifter som utvikler og selger helse- og omsorgsteknologiske løsninger og tjenester b) Stimulere leverandørutvikling, tjenesteinnovasjon og kommersialisering av helse-teknologiske løsninger og tjenester i Oslo og Akershus gjennom fasilitering og implementering av modell for innovative innkjøpsprosesser i helse- og omsorgssektoren (prosjektet kombinerte RIP-innsatsområder "Klynge- og nettverksutvikling" og "Leverandørutvikling og tjenesteinnovasjon"). Prosjektet hadde delmål (1): Kartlegge behovet for løsninger og tjenester innenfor helse- og omsorgsteknologi i Oslo og Akershus,
- 2.. Etablere velfungerende dialog- og møteplasser mellom offentlige innkjøpere og leverandørmarkedet, og øke samhandlingen, kompetanseoverføring og innovasjon innad og på tvers av/mellom aktørene,
3. Identifisere eksisterende teknologi, løsninger og tjenester som leverandørene i Oslo og Akershus utvikler og tilbyr – og løsninger og tjenester det er behov for men som ikke tilbys på markedet.
4. Identifisere 10-20 FoU, innovasjons og pre-kommersielle innkjøpsprosjekter i samhandling mellom bedrifter, FoU og offentlige helseaktører i regionen, og kommersialisere disse ved at løsningene kjøpes av helse- og omsorgsaktørene i Oslo og Akershus (lgangsetting av disse prosjektene forutsetter finansiering fra eksterne finansieringskilder),
5. Gjennomføre 2-4 innovative innkjøpsprosesser,
6. og dermed ta i bruk innovative innkjøpsprosesser, etablere et velfungerende marked for helse- og omsorgsløsninger i samarbeid mellom offentlige og private aktører, og der markedet vil tjene som et referansemarked for både bedrifter og andre

⁶¹Å videreutvikle det regionale velferdsteknologiske næringslivet ved å utvikle nettverk, samhandling og dialogen mellom sentrale aktører i verdikjeden kombinerte de to utfordringsområdene" Klynge- og nettverksutvikling" og "Leverandørutvikling og tjenesteinnovasjon" i RIP. Gjennom nettverksutvikling, leverandørdialog og innovative innkjøpsprosesser i kommunene i Oslo og Akershus. Dette inkluderte å hjelpe kommunene å identifisere hovedutfordringene de står overfor giit kommunale strategiske planer innen helse/omsorg/velferdsteknologi, sammen velge ut sentrale problemstillinger, vurdere og planlegge innovative innkjøpsprosesser med leverandørdialog og verdi for deltagende kommuner. Prosjektet skulle gjennomføres i samarbeid med regionens sykehus.

offentlige helse-aktører. I fremtiden gjennomføres ca 40% av alle innkjøp i helsesektoren i primærhelsetjenesten som innovative innkjøpsprosesser,

7. Etablere 1-3 bedriftsnettverk som verktøy for å mobilisere helse-teknologinæringen i Oslo og Akershus til å etablere seg i det internasjonale markedet,

8. Stimulere og forsterke klyngesatsingen innen helse- og omsorgsteknologi i Oslo og Akershus. Flere kommuner, sykehjem og bedrifter fra Oslo og Akershus slutter seg til satsingen og melder seg inn i Oslo Medtech.

Fire hovedresultater trekkes fram i sluttrapporten:

- Planlegging og gjennomføring av flere store møteplasser for leverandører av velferdsteknologi der de har fått vise fram teknologi og komme med innspill til anskaffelsesprosessen.
- Fasilitering og igangsetting av anskaffelser i Lørenskog, Sørum og Oslo kommune.
- Prosjektering og beslutning av profesjonelle testfasiliteter/livinglab i Oslo for velferdsteknologi
- Deltakelse fra 9 selskaper på Vitalis messen i Gøteborg

Informant (PE) hevder ellers at «RIP-midlene har vært avgjørende for aktivitetsnivået i Norway Health Tech ... RIP-midler var helt avgjørende for Inkubatorprosjektet (Aleap, se egen omtale kap. 6.1.6) og at de har kommet med i et EU-program. Der RIP-midler har hatt betydning for oppstart og skalering av virksomheter. RIP-midler har gjort det mulig for at klyngen har kunnet spille en rolle i få til økt aktivitet, og RIP-midler har sammen med klyngestøtte fra INs klyngeprogram bidratt til å utløse 600 millioner fra EU». ⁶² Informant beskriver videre at «Helseindustrien først og fremst er lokalisert til de større byene med store universiteter som har fokus på helse. I Oslo/Akershus er det en i nasjonal målestokk stor helseindustri, og her har klynge- og inkubatoriltak hatt mye å si for utviklingen av et sterkere vekstmiljø. Det har i mindre grad skjedd i andre storbyregioner i landet, selv om flere av disse har store sykehusmiljø» ⁶³. Informant (PE) hevder ellers at «uten RIP ville noe av samarbeidet i klyngen ha smuldret bort i regionen og færre bedrifter ville økt kompetanse og lært slik RIP-prosjektene har bidratt til for deltakere. Selv om klyngen NHT etter hvert er nasjonal er den klart sterkest i Oslo/Akershus. Et eget regionalt program som RIP har vært helt vesentlig for denne regionale klynge- og nettverksutvikling, og burde være et eksempel til etterfølgelse for andre regioner i Norge. RIP komplementerer NFR og IN».

1.2.2 Oslo EdTech Cluster - noen RIP-prosjekter

Oslo EdTech Cluster (OEC) (etabl.2015) er «et nettverk for bedrifter og aktører innenfor læringsteknologi. Klyngen jobber med markedsaktiviteter, kobling mot FoU, synliggjøring og kommunikasjon for deltakerne – nasjonalt og internasjonalt» og «Ett av delmålene i Oslo Edtech Cluster er å koble næringsliv med forskning og utvikling for å teste, dokumentere og utvikle de mange spennende læringsverktøyene som aktørene i nettverket vårt jobber med å produsere og distribuere. (hjemmeside: 2020).

OEC har i årene 2014-19 mottatt støtte til klyngeutvikling fra RIP og IN, men har i dag ingen slik offentlig støtte lenger. I det følgende omtales de to RIP-prosjektene som OEC har fått støtte til.

Prosjektet Oslo EdTech Cluster (RIP 2014-støtte: 0,6 mill.kr., dvs. 50%). Flere EdTech-bedrifter (e-læring/læringsteknologi) hadde lokalisert seg i Startup Laben i 2013, og man bestemte seg for at Startup Laben skulle søke RIP-støtte til et prosjekt for å utvikle et sterkere klyngemiljø, dvs. utvikle «kimen til en klynge av EdTech-bedrifter i Oslo og Startup Lab. til en sterkere levedyktig og internasjonalt ledende klynge». Hensikten med prosjektet var å rekruttere og samlokalisere flere EdTech-bedrifter, utvikle klyngen og samarbeidet og bidra til bedrifter som kan bli internasjonale profiler i bransjen. Prosjektet bestod av følgende delmål og aktiviteter:

1. Danne et formelt klyngesamarbeid.
2. Rekruttere minst 10 bedrifter til samlokalisering i StartupLab i et eget område
3. Gjennomføre flere aktiviteter med klyngebedriftene og eksterne interessenter
4. Arrangere en årlig pristildeling for årets EdTech-bedrift i Norge

Delmålene 1-3 ble gjennomført som planlagt. Prosjektarbeidet med 40 bedrifter engasjert, og nært samarbeid med IKT Norge resulterte i at klyngeforeningen Oslo Edtech Cluster (OEC) ble formelt etablert rett etter prosjektslutt (2015). Totalt 8 bedrifter var ved prosjektslutt samlokalisert i StartupLab og flere var på vei inn der. StartupLaben jobbet videre med å tilrettelegge og utvide arealene for dette. Gjennom IKT Norge ble det arrangert 10 samlinger og flere seminarer, foruten deltakelse på BETT/London (også med noe støtte fra Innovasjon Norge). En del av prosjektmidlene ble også benyttet til samarbeid og utvikling av en god Arenasøknad til IN klyngeprogram. Dette for å sikre finansiering for klyngeutvikling i tre år. Av delmålene nevnt over ble arbeid med den årlige prisutdelingen nedprioritert i 2014. Prosjektet ble således i hovedsak gjennomført som planlagt og RIP-støtten var viktig utløsende midler i denne tidlige fasen av utviklingen av en ny umoden klynge innenfor det man antok var en ny framvoksende næring med potensial for økt jobb- og verdiskaping i regionen. Støtten fra RIP-programmet var viktig for å komme i gang og forsterke innsatsen for å styrke klyngeutviklingen. I 2015 ga søknaden til Arena-programmet uttelling, som sikret tilskudd til klyngeutviklingen i tre år framover. OEC kom også året etter med i FORREGION-programmet (NFR) 2017-2019. Da Arenaperioden (2015-18) nærmet seg slutten meldte behovet seg for å sikre videre finansiering for utvikling. Man søkte RIP-2019 (IKT-Norge som søker) om støtte, som søker mente ville bidra til å møte flere av de

⁶²Informant (PE) nevner også at «NHT har også engasjert seg overfor kommunene rundt Oslo, og nevner LHL-prosjektet ved Gardermoen som står med Ullensaker kommune som prosjekteier. NHT kom inn via LHL som er medlem i NHT-klyngen. Tilsvarende prosesser har skjedd i Lillestrøm og Bærum, dvs. det er også et nettverk blant de virksomhetene som har fått midler via RIP. De jobber opp mot helsetjenester, noe ingen andre gjør i like stor grad».

⁶³Dette dokumenteres også delvis i Menon-rapporten HELSENÆRINGENS VERDI 2020. Rapport NR. 50/2020.

næringspolitiske utfordringene som adresseres i Regional plan for innovasjon og nyskaping mot 2025. Det førte til det neste prosjektet med RIP-støtte:

Prosjektet «Videreutvikling av Oslo Edtech Cluster - tilrettelegging for økt vekst i norsk edtechnæring» (IKT-Norge) (RIP-2019: 0,7 mill.kr., 35%) hadde som mål «å videreutvikle klyngeorganisasjonen og innsatsen som et ledende, nasjonalt nettverk som tilrettelegger for vekst i og profilering av den norske næringen». Gjennom felles aktiviteter og prosjekter i klyngen skulle man forsterke kunnskapsdelingen og samspillet mellom medlemmene og andre viktige aktører i innovasjonssystemet. Man skulle også arbeide videre med å utvikle klyngen som «en nøkkelaktør i det globale edtech-landskapet, sikre tilgang til de beste samarbeidspartnere, investorer og markedsmulighetene og styrke sektorens bærekraft og konkurransefortrinn - nasjonalt og internasjonalt». Prosjektet hadde tre overordnede mål- og resultatområder:

1: «Å videreutvikle en robust og bærekraftig klyngeorganisasjon». I prosjektperioden fikk klyngen mer egne inntekter enn forventet gjennom medlemsinntekter og koordinering av store arrangementer (primært The Norwegian Classroom på BETT). Det ble inngått intensjonsavtaler med noen andre aktører i innovasjonssystemet (Høyskolen i Østfold, Oslo Met, Startup Norway) men medlemskapene ble ikke formalisert bl.a. p.g.a. uilstrøkelig finansiering for videreføring av klyngen i sin daværende form.

2: «Å skape økt verdi og vekst for medlemmene». Ambisjonen var å etablere en arena for testing, utvikling og validering av nye produkter og tjenester. Man jobbet tett spesielt overfor Oslo kommune Utdanningsetaten, men også andre kommuner og miljøer inkludert høyere lærerutdanning. En formell testarena kom ikke på plass, men tettere samarbeid ble utviklet mellom medlemmene og brukere om testing og utvikling. I tillegg ble samarbeid med partnere i Sverige utviklet der OEC kom med inn i testinitiativer og nye møteplasser. Ellers har OEC gjennom FORREGION-prosjektet arbeidet målrettet med kompetansemegling og mobilisering til FoU-prosjekter, som har gitt betydelige uttelling. Klyngens medlemmer har tiltrukket over 20 millioner i FoU-midler, og dermed nådde man mer enn forventet resultat på det feltet. Under deltakelse i nye samarbeidsprosjekter var oppslutningen også stor med over 50% medlemsdeltakelse på klyngens møteplasser. Dette har bidratt til at det er inngått flere store formelle samarbeid knyttet til kunnskapsdeling og innovasjon. Møteplasser mellom leverandører og kunder ble også tilrettelagt i prosjektet bl.a. i forbindelse med konferansen BETT/London.

3: «Å tilrettelegge for internasjonalisering og synliggjøre norsk edtechnæring internasjonalt». Som et ledd i dette deltok klyngeleder som speaker og paneldeltaker på edtechXeuropa i London og Israel Edtech Week, som er anerkjente møteplasser for det internasjonale edtech-miljøet. I tillegg var klyngeleder speaker og paneldeltaker på Innovasjon Norges årlige Norway Tech Day i Brasil 2019 med edtech som hovedtema. Det ble mindre internasjonal mediaomtale og omdømmeanalyser, og Global Growth var et mål som ble prioritert ned. Årsaken var dels nedjustert budsjett og at det var utfordrende å prioritere ett marked som tilstrekkelig antall medlemmer har interesse av (her er mange ulike markeder).

OEC hadde tidligere initierte Nordic Edtech Alliance, som man videreutviklet i 2019. Der får klyngens medlemmer kunnskap om og tilgang til de andre nordiske markedene, samt større synlighet på internasjonale arenaer under det nordiske merkevaren. Nordic Edtech Alliance startet også Nordic Edtech Award, som ble delt ut for tredje gang i november 2019. OEC har også inngått samarbeid med Redd Barna om et prosjekt som går på retningslinjer for innkjøp og bruk av læringsteknologi i humanitært arbeid, og som er tatt videre på nordisk nivå. I 2019 var OEC en av initiativtaker for å prøve å formalisere samarbeidet i Europa for øvrig. Man arrangerte sammen med kollegaer fra Sverige, Frankrike og Estland en workshop for å se på muligheten for samarbeid (aktører deltok fra Norden, Frankrike, Baltikum, Storbritannia, Tyskland, Nederland, Spania, Østerrike). Oppfølgingen ledet til European Edtech Alliance.

Prosjektet i 2019 bidro ikke til kjente bedriftsetableringer, men klyngens aktivitet tiltrakk seg 12 nyetablerte bedrifter som medlemmer – både lokale/nasjonalt og globale – og antallet nådde 60 medlemmer (2019). Siden klyngen ble opprettet i 2015 har medlemmene i snitt økt driftsinntektene sine med 13% hvert år (2015-2018), og i kontrast til tidligere år da bedriftene hadde gjennomsnittlig vekst på 4% (2012-2015). Antall ansatte har i samme periode økt fra 350 til 600. Markedet for læringsteknologi er i sterk utvikling og nye produkter, tjenester og prosesser er vanskelig å ha en oversikt over. Midler til utvikling av nye læremidler er tilført mange av bedriftene, og man har måttet utvikle og tilpasse sine produkter og tjenester til endringene og de nye kravene til digital kompetanse som kommer. Med svært mye nytt i næringen har klyngeorganisasjonen jobbet med å koordinere informasjon mellom leverandør- og bestillersidene. Oppsummert har Oslo Edtech Cluster levert på store deler av de forventede resultatene fra søknaden til RIP-2019.

OEC representerer en ny næring der teknologi, kompetanse og kunnskap er i konstant utvikling og nye verdikjeder skapes. Mye av arbeidet i klyngen drives gjennom utvikling av relasjoner mellom aktørene som i stor grad er gjensidig avhengige av hverandre for å vokse og tilpasse seg nye krav til og behov for digital læring. Klyngearbeidet har gjort at medlems-bedriftene styrker nettverkene sine blant annet via møteplasser med tilgang til større bruker-grupper. Møteplassene har gitt tettere relasjoner mellom disse aktørene og lagt til rette for økt salg og bedre digital kompetanse på pedagogisk bruk og høyt læringsutbytte.

I klyngen kartla man ellers hva medlemmene anså som største utfordringer, hva de ønsker at klyngen skal prioritere høyest, og graden av ressursbruk de har kapasitet til i klyngen. En hovedutfordring er at en stor andel av medlemsbedriftene er små bedrifter (under 10 ansatte) med stort operasjonelt fokus og press på tid og ressurser. Sammen med liten klyngeadministrasjon og knapphet på ressurser er det en god del prosjekter man ser behov for som ikke lar seg gjennomføre. Det blir preg av mye aktiviteter i form av møteplasser av ulik art og størrelse, tilrettelagt av klyngeledelsen. Disse er «viktige og verdifulle, men det blir mer tilfeldige resultater av det, og ikke nødvendigvis alltid langsiktige, strukturerte samarbeid som bidrar til utvikling av og økt modenhet i markedet. Løsningen er trolig å i langt større grad opprette arbeidsgrupper og tydelig rolle- og ansvarsfordeling. Men også til å initiere dette trengs det mer ressurser i en tidlig fase» (iflg. slutt rapport).

Foruten gjennomførte aktiviteter som omtalt arbeidet man i 2019 med søknad til Arena Pro-programmet for mer langsiktig finansiering. Det ble ikke gjennomslag denne gangen. Dette innbar at man ikke lenger hadde tilstrekkelige midler til å videreføre

noe av dette under IKT-Norges EdTech-forum fra 2020. Der er hovedfokus på politikk, men i nettverk videre arbeidet med FoU-prosjekter (FORREGION ut 2020) og samarbeid man partnere i det Europeiske edtech-miljøet for å søke finansieringsstøtte gjennom EUs European Cluster Collaboration Program.

Oppsummert har RIP- og Arenaprojektene i perioden 2014-19 bidratt til å styrke utviklingen av Oslo Ed-Tech-Cluster gjennom et høyere aktivitetsnivå via fysiske og digitale møteplasser og nettverk, og til bedre kjennskap og samhandling mellom aktører i det norske og internasjonale edtech-landskapet. Edtech er av nyere fremvoksende næringer som ved klyngens oppstart hadde et lite utviklet innovasjonssystem. Klyngearbeidet har bidratt til å øke samspillet mellom medlemmene og andre aktører i innovasjonssystemet, og til å skape et mer funksjonelt system. OEC er pt det ledende nasjonale nettverket for aktører i den norske edtechnæringen og dets innovasjonssystem, og arbeider med å utvikle bedre vilkår for næringens vekst og profilering nasjonalt og internasjonalt.

1.2.3 Energy Valley - noen RIP-prosjekter

Energy Valley (tidligere Subsea Valley) er en næringsklynge og nettverk av bedrifter opprinnelig innen olje og gass med nærmere 200 medlemmer i området fra Oslo til Notodden. I Akershus er blant andre Aker Solutions, TechnipFMC, og GE Oil & Gas medlemmer. I tillegg til å ha med noen av de aller største aktørene i bransjen har klyngen også en rekke små- og mellomstore bedrifter og mange av aktivitetene til klyngen retter seg spesielt mot dem. I 2018 fikk klyngen status som NCE Energy Technology i Innovasjon Norges klyngeprogram. Klyngens visjon fram mot 2025 er «å knytte sammen og utvikle medlemmer, investorer, FoU-institusjoner og politiske institusjoner til et globalt anerkjent økosystem for engineering og energiteknologi. Forskning, utvikling, innovasjon og internasjonalt samarbeid er forankret som strategiske satsings-områder i klyngen. Et sentralt element er en omstilling fra å være en bransjeklynge for subsea-bedrifter til å bli en kompetanse-klynge for avansert engineering innenfor hele energisektoren» (iflg. hjemmesiden).

Subsea Valley/ Energy Valley har hatt 4 prosjekter med RIP-støtte i perioden 2016-19 (2,1 mill.kr., 31% av totale prosjektbudsjetter). I det følgende omtales disse.

«Samarbeidsarena Inven2» (2016, RIP-støtte på 0,3 mill.kr.) var et prosjekt der Subsea Valley og Inven2⁶⁴ etablerte en samarbeidsarena for teknologi- og industrimiljøene i Subsea Valley og innovasjons- og fagmiljøene ved teknologiorienterte institutter ved UiO representert via Inven2. I en tid med økt omstillings- og innovasjonsbehov i økonomien ønsket å bidra med en samarbeidsarena for to av landets sterkeste kompetansemiljø. Samarbeidsarenaen ble gjennomført som to ettermiddagsseminar med 10 innlegg fra forskning og industri. Seminar 1 ble markedsført som 'IndustryScience Meetup' (2016) var et samarbeid med UiO ved Institutt for Informatikk der Fagmiljø fra UiOs Institutt for Geofag (GEO), Insittutt for Informatikk (IFI) og Fysisk Institutt (FYS) ble inkludert og invitert, for å treffe bredt og få med blant annet feltene som jobber med BigData Analytics inn mot energinæringen. Det finnes mange tverrfaglige grupper og miljø som krysser hverandre her. Arrangementet ble gjennomført i Forskningsparken med 60 deltakere fra både industri og akademia, og 10 foredrag fra begge sider. Seminar 2 (2017) av 'IndustryScience Meetup' var en oppfølger av seminar 1 i samarbeid med UiO:Energi, og de relaterte instituttene for å få med blant annet feltene som jobber med CO2 og BigData Analytics inn mot energinæringen. Her finnes også mange tverrfaglige grupper og miljø som krysser hverandre her. Det var 75 deltakere fra både industri og akademia, og det ble holdt 11 foredrag fra begge sider.

Arrangementene bidro til å gjøre klyngen med NCE-status og flere relevante fagmiljø ved UiO synliggjort og bedre kjent med hverandre. I etterkant av arrangementene har man distribuert påmeldingslister og deltakerlister med kontaktinformasjon, og kjenner til flere gode møter er gjennomført mellom enkeltpersoner og enkeltbedrifter i etterkant. De vitenskapelige miljøene innen geofag har for øvrig lange tradisjoner for direkte og indirekte industrisamarbeid som de organiserer på egen hånd. Man har også erfart at oppfølgings- og kartleggingsarbeidet er noe utfordrende. Man har ønsket å følge dette opp og sikre videre finansiering av videreføringen.

Dette har ført til at det Energy Valley i samarbeid med UiO har gjennomført «Industry-Science Meetup» hvert år siden og etablert dette som en fast årlig fellesarena mellom industri og vitenskap på energifeltet. På hjemmesiden til Energy Valley ble denne omtalt bl.a. slik til 2019-arrangementet: "About Industry-Science Meetup: The aim of this event is to create an arena where regional high-tech industry players from the energy and engineering sector can meet and interact with strategic research initiatives and interdisciplinary research and science groups from UiO. We encourage more interaction and collaborative development activities between industry and science, which ultimately can lead to increased growth and innovation in the region".

Ifølge informant (PL) utgjorde «RIP-støtten en relativt beskjeden andel av Inven2-prosjektet, men var allikevel av avgjørende betydning for å få gjennomført dette som et mobiliserings- og arenaskapings-prosjekt mellom industri og forskning innen energifeltet. Prosjektet har ført mye med seg og gitt mer verdi langt utover det beskjedne støttebeløpet siden».

«Samarbeidsarena Tech Transfer» (2017, RIP-støtte 0,2 mill.kr) ble initiert av Valley NCE Energy Technology som et samarbeidsprosjekt med Oslo Medtech/Norway HealthTech, Oslo Cancer Cluster (OCC) og Norsk Romsenter om et felles engasjement innenfor teknologi-overføring - etter en modell som kalles Pumps & Pipes basert i Houston. Dette er et tverrfaglig samarbeid mellom sterke teknologi- og fagmiljø innen medisin, energi og romfart, med fokus på teknologi- og kompetanseoverføring. Det er identifisert et stort innovasjons-potensial for bedriftene ved å legge til rette for samarbeid på tvers.

Aktiviteter i samarbeidsprosjektet skulle omfatte deltakelse på hverandres konferanser og møtearenaer for å identifisere felles muligheter og mål, samarbeid om matchmaking for innovasjon- og teknologisamarbeid mellom SMB'er som er medlemmer i

⁶⁴ Inven2 er Norges største innovasjonsselskap, og er eid i fellesskap av Universitetet i Oslo og Oslo Universitetssykehus. Inven2 håndhever rettigheter, innovasjoner og kommersialiserer forskning og teknologi fra eierinstitusjonene, primært gjennom lisensiering og selskapsetablering. Inven2 administrerer også kliniske studier på vegne av OUS/Helse Sørøst. Inven2s kontor ligger i Forskningsparken med nærhet til UiO, OUS og samarbeidspartnere i økosystemet for innovasjon.

klyngene, felles samarbeid mot det europeiske romprogrammet, etablering av modeller og utvikling av verktøy for utveksling av kompetanse og teknologi, gjennomføring av workshops og etablering av tverrfaglige prosjektgrupper.

Overordnet var målsetningen å akselerere teknologi- og kompetanseoverføringsprosesser gjennom målrettet arbeid med å forstå behov, teknologi og forretningsmodeller i andre bransjer, for å bidra til omstilling og verdiskaping i en utfordrende tid for Energy Valleys medlemsbedrifter med høyteknologisk kompetanse. Prosjektet hadde følgende mål: 1) Å forankre nasjonale og internasjonale målsetninger for teknologioverføring også i Oslo/Akershus-regionen, 2) Etablere Oslo/Østlandet som aktør i Pumps & Pipes Norway og Pumps & Pipes Houston, 3) rekruttere bedrifter til deltakelse på klyngenes respektive innovasjonsarenaer, 4) Gjennomføre felles møter og workshops, 5) Utrede 3 ulike teknologi- og kompetanseområder egnet for samarbeid, 6) etablere 1 felles utviklingsprosjekt, og 7) bidra til at 3-4 bedrifter inngår et forpliktende samarbeid.

Gjennomføringen. Energy Valley hadde god dialog med og kontakter med Pumps & Pipes Houston og klyngen var i 2017 involvert i etableringen av Pumps & Pipes Norway. Prosjektleder fra Energy Valley var med i styringsgruppen for Pumps & Pipes Norway fram til hovedtyngden av dette initiativet ble flyttet til Stavanger. Videre etablerte man et tverrfaglig prosjektsamarbeid og arrangerte i samarbeid med Norway Healthtech og Oslo Cancer Cluster på Intervensjonssenteret på Oslo Universitets-sykehus, en teknologidemonstrasjon. 15 deltakere fra medlemsbedrifter i de ulike klyngene deltok på denne demonstrasjonen.

Energy Valley arrangerte videre et større medlemsmøte med foredrag fra Rikshospitalet, Intervensjons-senteret og SopraSteria om HoloLens-teknologien der 40 personer fra medlems-bedrifter, Universitetet i Sørøst-Norge og Olje- og Energidepartementet deltok. Dette bidro til god mobilisering for videre arbeid. I arbeidet med å utrede ulike teknologi- og kompetanseområder for samarbeid har OCC og Energy Valley vært i dialog og møter med EON Reality (Internasjonalt Virtual Reality-firma med avdeling i Norge, og som jobber mot utdanning og helse) omkring deres opplærings- og kompetanseplattform (Augmented Reality), og som i neste omgang har resultert i et pilotprogram med Ullern Videregående skole for å utforske hvordan VR kan brukes aktivt i undervisning, med brukereksempler fra medisin og industri.

Fokuset på AR/VR som område for teknologioverføring resulterte også i en egen workshop hos Energy Valleys medlemsbedrift TechnipFMC (her fikk man også noe støtte fra Buskerud Fylkeskommune, men koordinert med et helhetlig fokus på teknologioverføring mellom ulike anvendelsesområder. Energy Valley har utviklet dialogen også med EON Reality som er svært relevant for teknologiselskapene i Energy Valley. Energy Valley og Norsk Romsenter har også jobbet sammen for å koble bedrifter i klyngene opp mot konkrete utfordringer definert av European Space Agency (ESA). Relevante teknologiselskaper i klyngen er introdusert til Norsk Romsenter og romsenteret har en egen dedikert ressurs som jobber med kartlegging av koblinger mellom tematiske satsinger i ESA og bedriftene i regionen. Flere av bedriftene i Energy Valley er nå registrert som kvalifiserte leverandører til ESA's utlysninger. Romsenteret og Energy Valley mobiliserte sammen til åpen dag på Romsenteret i 2018 med mulighet for en-til-en kartlegging av koblingsmuligheter mellom problemstillinger og teknologitviklere. Videre arrangerte Romsenteret og Energy Valley seminaret «To the moon, mars and beyond» i 2019 for å gi mer detaljert informasjon om hvordan bedriftene kan registrere seg i ESA's systemer og hvordan man går fram for å svare på utlysninger fra ESA.

Energy Valley har i flere år hatt et samarbeid med Aerospace Valley i Frankrike. Deres fokus på luftfart sammen med Energy Valley's høykompetente teknologibedrifter er grobunn for teknologioverføring mellom olje og gassindustrien og luftfartsindustrien. Sammen med Aerospace Valley(F), Fransk-Norsk Handelskammer, Oslo kommune, Toulouse Metropole (F), Den Norske ambassaden i Frankrike, Den Franske ambassaden i Norge, Institute Francais d'Oslo, Forskningsrådet, Innovasjon Norge og Norsk Industri organiserte Energy Valley «The French-Norwegian Digital and Artificial Intelligence Forum» i Toulouse i Frankrike i 2019 for å styrke samarbeidet mellom de to landene og se på muligheter for teknologioverføring. En stor delegasjon bestående av representanter fra norske myndigheter, bedrifter og klynger deltok på dette arrangementet. Programmet omfattet i tillegg til en faglig konferanse om robotisering og digital omveltning, en rekke bedriftsbesøk hos franske bedrifter innen luftfart, droneteknologi og transport.

Resultater fra det RIP-støttede prosjektet kan oppsummeres med dette: Pumps & Pipes Norway ble etablert, teknologidemonstrasjon på Intervensjonssenteret i samarbeid med Norway Healthtech og Oslo Cancer Cluster, medlemsmøte på HoloLens-teknologi, Workshop på Augmented Engineering ble gjennomført foruten deltakelse på konferanse om teknologioverføring til luftfart inkludert delegasjonsreise til Toulouse. Videre ble pilotprosjekt initiert på Ullern Videregående skole og EON Reality på opplærings i AR/VR-teknologi, og videre ble et samarbeid med Norsk Romsenter etablert og ellers ble etablert samarbeid med Aerospace Valley styrket.

Ifølge informant (PL) var RIP-støtten også her relativt beskjeden i andel av totalbudsjettet «men utløsende for å komme i gang og viktig for å få mobilisert aktører, skape møteplass for drøfting og kompetanseoverføring på tvers av sterke klynger og teknologimiljøer i regionen (energi, helse, romteknologi, VR/AR)».

Prosjektet «Utvikling av capability matrix på tvers av bransjer i regionen for økt innovasjon og verdiskaping» (2018, 0,350 mill.kr., 12,5%)⁶⁵. De tre industriklyngene Energy Valley, Solenergiklyngen og NCE Smart Energy Markets inngikk sammen med Universitetet i Oslo, Handelshøyskolen BI og Institutt for Energiteknikk en samarbeidsavtale

⁶⁵ Prosjektet tar utgangspunkt i at hovedstaden og regionen rundt har et stort antall teknologibedrifter med svært høy kompetanse innenfor sine bransjer. Dette er bygget opp over tid i et stabilt voksende marked med en vesentlig tyngde på maritim sektor og olje- og gassindustrien. Bedriftene har tilgang til en bred base av ekspertise og teknologier internt og gjennom nettverk med andre bedrifter i regionen. De siste årenes økte fokus på det grønne skiftet og mulighetene for økt digitalisering på alle områder skaper utfordringer for bedriftene mht. behov for ny kompetanse, nye samarbeids-partnere og forretningsmodeller. Industriklyngene i regionen har en rolle som nettverksbyggere som kobler fagmiljøer i bedriftene sammen for å styrke regionalt næringsliv og stimulere til økt innovasjon, økt omsetning og nye arbeidsplasser. I tillegg har klyngene en unik mulighet til å være

(MoU) i 2018 hvor ambisjonen var å bidra til at Oslo-regionen skal bli en global energihovedstad. I ettertid har også SINTEF Digital og Universitetet i Sørøst-Norge sluttet seg til avtalen.

For å konkretisere avtalen og gjøre det lettere for aktørene å utnytte hverandres kapasiteter og ulike spisskompetanser skulle man i prosjektet med RIP-støtte gjennomføre en bred kompetansekartlegging av medlemsbedriftene i klyngene. Dette er gjennomført. Sentralt i kartleggingen er hvilken kompetanse og hvilke konkurransefortrinn teknologibedrifter og andre fagmiljøer i regionen har i dagens markeder og hvilke kompetansebehov de har for å forbli konkurransedyktige i et marked i endring. Videre hvordan bedriftene håndterer rekruttering av kompetanse og intern kompetanseheving for å posisjonere seg i eksisterende markeder i endring og for å gå inn i nye markeder. Kompetansekartlegging av bedriftene og fagmiljøene har gitt innsikt i hvilken spisskompetanse de ulike organisasjonene sitter på og hvilke fagområder og problemstillinger de fokuserer på. Dette er nyttig informasjon for å sette riktige fagmiljøer i kontakt med hverandre. Både med tanke på uformell kompetanseutveksling mellom fagmiljøene og en mer strukturert tilnærming til hvilke tematiske områder forsknings- og utdanningsinstitusjonene er sterke på og kan tilby i form av kurs eller lignende til bedriftene.

Resultater. De fagområdene og domenene den enkelte virksomhet har krysset av for at de har høy kompetanse på blir registrert i klyngens database over medlemsbedriftene. Dette gjør at klyngen lett kan søke opp bedrifter og fagmiljøer med aktuell kompetanse for å koble relevante kompetansemiljøer sammen og for å knytte nye partnere til innovasjonsprosjekter. Den spesifikke informasjonen om virksomhetenes spisskompetanse vil i tillegg være et svært verdifullt verktøy for klyngen ved invitasjon til seminarer, medlemsmøter og arbeidsgrupper innen målrettede fagområder og domener. På lengre sikt ønsker klyngen også å gjøre de registrerte kompetanseområdene for den enkelte virksomhet direkte tilgjengelige for andre medlemmer i klyngen. Da kan virksomheter som søker partnere eller fagmiljøer selv søke opp disse uten å gå veien om administrasjonen i klyngen. For å legge til rette for denne forenklede koblingen har vi i spørreundersøkelsens spørsmål 18 bedt virksomhetene svare direkte på om de godkjenner dette. Av de 89 svarene man fikk inn, er det bare 5 som svarte negativt på dette.

Universitetet i Sørøst-Norge (USN) har med støtte fra Energy Valley og som en del av prosjektsamarbeidet søkte om og fikk midler til å utvikle et nytt kurs på Mastergradsnivå i New Energy Systems. Dette i tråd med analyser i prosjektet om hvilke kompetansebehov bedriftene i regionen har. Energy Valley ble også kvalifisert som Digital Innovation Hub (DIH) innenfor EUs plattform for smart spesialisering. Dette innebar målrettet satsing på å øke den digitale modenheten hos medlems-bedriftene og hjelpe bedriftene til å tilpasse seg og dra nytte av en økende digitalisering av industrien. Sentrale partnere i DIH er SINTEF Digital, UIO:Energy og industrielle partnere som tilbyr en digital infrastruktur og kunnskapsoverføring til resten av medlemmene i klyngene.

Når effekter skal vurderes har kartleggingen fra et klyngeperspektiv bidratt til få fram en del kompetanseområder som er sentrale for at bedriftene skal være konkurransedyktige i dagens og morgendagens markeder, og i noen grad hvordan kompetansemiljøer i ulike bedrifter kan utfylle hverandre og mulige effekter det kan ligge i å koble partnere sammen til nye innovasjonsprosjekter. Framover vil det bli helt essensielt å samarbeide og dele kompetanse på tvers av industrier og bedrifter for å for å gå inn i nye forretningsområder, kapitalisere på nye muligjgende teknologier og kommersialisere nye produkter og tjenester for andre sektorer. Kartleggingen har også i noen grad bidratt til å avdekke en del grunnleggende kompetansebehov bedriftene har for å forbli konkurransedyktige i et marked i endring, og der man har hatt fokus på rekruttering, opplæring og samarbeid og hvilke utfordringer bedriftene står overfor i sitt arbeid med kontinuerlig kompetanseheving. Det er også avgjørende for regional vekst å avdekke SMBer med unik nisje-kunnskap og ekspertise slik at de kan kobles på relevante samarbeidsprosjekter og bidra til en bredere kompetanseutveksling. Fra et opplæringsperspektiv er vi interessert i å avdekke de spesifikke behovene bedriftene har for kurs, metoder og rammer for opplæring. Det være seg om det finnes kurs som dekker spesielle behov, eller om det bør utvikles nye kurs i regi av en utdanningsinstitusjon for å dekke nye kompetansebehov. Det er også av interesse å kartlegge bedriftenes forutsetninger for å gjennomføre kurs og hvilken rolle de rigide etter- og videreutdanningskursene som tilbys av universiteter og høyskoler kan ha i en digitalisert industri. Dynamikken og endringene som digitaliseringen medfører i industrien vil også påvirke utdanning og opplæring. I en travel hverdag er det lettere å gjennomføre ti-minutters videokurs, enn å reise to-tre dager på eksternt kurs.

Prosjektet baserer seg på litteraturstudier, erfaringer fra interne og eksterne workshoper, intervjuer med eksterne kompetansemiljøer, spørreundersøkelse til medlemmer i klyngene, intervjuer med utvalgte medlemmer og diskusjoner mellom partnerne i prosjektet. Prosjektet ble avsluttet desember 2019, men nye aktiviteter som bygger på erfaringene er planlagt for 2020.

Følgende aktiviteter har blitt gjennomført i prosjektet:

1. Dokumentanalyse omstilling i olje- og gassindustrien, digitalisering i industrien og det grønne skiftet i Norge.
2. Kartlegging av regionale forsknings- og utdanningsinstitusjoner.
3. Intervjuer med 20 bedrifter i Energy Valley og møter med utvalgte kompetansemiljøer som USN, UIO, SINTEF Digital, Digital Norway og andre klynger i regionen for å identifisere spisskompetanse, behov og potensial for kurs og opplæring.
4. Seminarserie med forskere fra industri og universiteter for kunnskapsdeling og nettverksutvikling
5. Spørreundersøkelse til medlemmene i samarbeidende klynger (89 innkomne svar)
6. Intervjuer med større kompetansebedrifter i Energy Valley (valgt ut i samarbeid med UIO).
7. Analyse av innkomne svar og sammenstilling av kompetansefelt og -gap foruten synergieffekter mellom klyngene.

Kompetansekartleggingen er et samarbeid mellom Energy Valley, Solenergiklyngen, NCE Smart Energy Markets, Cluster for Applied AI, Universitetet i Oslo og Universitetet i Sørøst-Norge. Energy Valley har ledet prosjektet og fungert som bindeledd mellom partnere og andre bidragsytere i prosjektet.

Med hensyn til videreføring er en naturlig utnyttelse av resultatene fra kartleggingen er å ta tak i bedriftenes spesifikke kompetansebehov. Kartleggingen tyder på at de største bedriftene har ressurser til å håndtere opplæring internt, mens de små

bindeledd mellom bedriftene og forsknings- og utdanningsinstitusjoner som har spisskompetanse innen aktuelle fagfelt og pedagogisk forståelse for å etablere og tilby relevante kurs for industrien.

og mellomstore bedriftene mangler kompetanse og ressurser til nødvendig opplæring. Kartleggingen kan brukes til å utforske om det finnes et felles behov for kompetanse for å møte omstillingen blant små og mellomstore teknologibedrifter i regionen. Dette omfatter både hvilke faglige temaer bedriftene har behov for økt kompetanse i og hvilken tilrettelegging av opplæringen som er best. Basert på identifisert felles behov er hensikten å utvikle kurs, metoder og rammer for opplæring som dekker dette behovet. Noen anbefalinger man viser til er:

1. Hackathon hvor de store aktørene tar rollen som problemeiere og presenterer konkrete problemstillinger for innovative aktører i næringskjeden.
2. Arrangere møteplasser og seminarer som samler fagkompetanse fra både industri og academia. Industry-Science MeetUp er et godt eksempel på denne typen seminarer.
3. Formalisere DIH-samarbeid om digital opplæring av SMBer i klyngene og regionen (SINTEF Digital, Digital Norway). DIH-status legger til rette for å søke midler fra EUs nye Digital Europe program for å støtte digital opplæring av SMBer og kompetansedeling over landegrensene.
4. Koble bedrifter i klyngene til eksisterende etter- og videreutdanningskurs ved USN som dekker identifiserte kompetansebehov.
5. Utvikle nye kurs i samarbeid mellom universitetene og klyngene basert på identifiserte kompetansebehov. USN og Energy Valley har sammen søkt om midler til å utvikle og organisere et utdanningstilbud for små og mellomstore bedrifter som svarer
 1. direkte på dette.
 2. Tekna Big Data kan tilby kurs basert på ekspertise internt blant sine engasjerte medlemmer.

For klyngenes videre arbeid med å koble relevante kompetansetilbud sammen anbefales det at det hentes inn informasjon om hvilke fagområder og domener bedriftene har høy kompetanse på også fra de medlemsbedriftene som enda ikke har svart på spørreundersøkelsen. Selv om analysen i prosjektet allerede er gjennomført på de 89 innkomne svarene vil det ha stor verdi for klyngene å hente inn ytterligere svar på disse punktene fra medlemmene. Ved å inkludere denne informasjonen i klyngenes databaser vil man da sikre økt treffsikkerhet ved søk etter relevant kompetanse.

Prosjektet «Energy Invented: Inkubator Fornebu» (RIP 2019, 1,2 mill. kr. dvs.42% av tot.prosjektbudsjett) baseres på forpliktende og strategisk samarbeid mellom Energy Valley NCE Energy Technology, Norwegian Solar Energy Cluster og Kjeller Innovasjon, der førstnevnte er prosjektleder. Prosjektets mål var å etablere og utvikle en internasjonalt rettet innovasjonsplattform og inkubatorfunksjon for energiteknologi på Fornebu. Prosjektet og plattformen fikk navnet "Energy.invented" og skal utvikle et unikt tilbud og nettverk til oppstartsselskaper innen energiteknologi, og være innovasjonsarena for etablerte selskaper i klyngene. Et viktig delmål med prosjektet er å bidra til at regionen blir anerkjent internasjonalt som verdensledende på energiteknologi ved å forene sterke miljøer på energi, teknologi og engineering basert på et økosystemperspektiv. Gjennom samarbeid mellom aktørene skal man ta ut synergieffekter.

Energy.Invented har fokus på energi og teknologi og da særlig innovasjon og nye muligheter for mer bærekraftig og effektiv i energiproduksjon og forbruk. De viktigste resultatene fra prosjektet per 2019 er :

- Det er etablert en fysisk infrastruktur i form av en inkubatorfunksjon med felles kontorfasiliteter og kontorplasser, både i landskap, flere mindre, egne kontorer og møterom.
- 18 oppstartsselskaper med innovativ teknologi og/eller tjenester for energisektoren er valgt ut, invitert inn og bruker nå lokalene daglig.
- Det er etablert inkubator-tjenester og innovasjonsprogrammer.
- Det er gjennomført flere store events som har fått stor oppmerksomhet
- Det er gjennomført en rekke mindre events.
- Det er etablert et mentor-program
- Det har vært besøk av store industriaktører og politikere
- Det er etablert navn og grafisk profil, logo og tilstedeværelse på egne nettsider og sosiale medier (www.energyinvented.com).

Energy.invented er profilert som del av regionens økosystem for innovasjon, blant annet i samarbeid med Oslo Business Region. Prosjektet har hatt et nært samarbeid med akseleratorprogrammet Techstars Energy i partnerskap med Equinor, Kongsberg og Cap Gemini. Man har konkrete resultater av samarbeidet mellom klyngene Energy Valley og Solenergiklyngen, ved at Energy.invented tiltrekker seg selskaper på tvers av sektorer, og at økosystemet for energi begynner å fungere og etablere seg. Energy.invented har ellers fått oppmerksomhet i regionale og nasjonale medier. Det er også initiert et utvekslingsopplegg for startups med Aerospace Valley-klyngen i Toulouse, som del av samarbeidet mellom Oslo kommune og Toulouse metropole, og MoUen mellom klyngene. Samarbeidspartnerne jobber kontinuerlig med å utvikle best practice metodikk for inkubator-tjenester og innovasjonsprosessen. Det gjenstår også å ferdigstille en felles bærekraftstrategi og etablering av flere kompetanseprogrammer. Mentorkonseptet skal også videreutvikles for oppstartsselskapene i inkubatoren. Energy.invented har fått mye positiv oppmerksomhet i regionen og blant industriaktørene i Energy Valley og Solenergiklyngen. Lokalene er allerede fullbooket med oppstartsselskaper, og vi er i prosess for å flytte til større lokaler med større kapasitet for å møte etterspørselen.

Alle delmål tilhørende aktivitet 1 "Utvikling av fysisk infrastruktur og avtaleverk" er oppnådd (kontorfasiliteter etablert, tilstedeværelse på web og sosiale medier, 18 oppstartsselskaper er valgt ut til innovasjons-plattformen og inkubatoren, som bruker denne daglig og det er stor aktivitet på tvers, det er læring på tvers av de tre partnerne Energy Valley NCE Energy Technology, Solenergiklyngen og Kjeller Innovasjon, det er god utnyttelse av nærheten til tunge industriaktører på Fornebu, og her er det identifisert et stort potensial for videre utvikling). Målene under aktivitet 2 "Etablering av innovasjonsprosess" er levert og arbeidet fortsetter i 2020. Aktivitet 3 "Utvikling av felles bærekraftsatsing" er videreutviklet høsten 2019, og en første versjon av bærekraftstrategien er laget. Det gjennomføres i januar 2020 kurs i bærekraftmetodikk for SMBer. Det er gjort mye forarbeid via Solenergiklyngen koblet blant annet til EU sine endringer i reguleringer, og også gjennom klynge-til-klynge samarbeid med aktører i Stavanger. Det er utviklet samarbeid med nasjonale og internasjonale aktører på området som blir viktig videre blant annet med The Ocean Opportunity Lab og UN Global Compact Norway. Aktivitet 4 "Arbeide med

oppstartsbedrifter⁶⁶ er oppnådd. Det er rekruttert og mobilisert ideer, startups, scaleups og entreprenører, og samtidig er det utviklet programmer og metodikk. Så langt er det 18 oppstartsselskaper som er tilknyttet Energy.invented. Aktivitet 5⁶⁶ Corporate innovation⁶⁶ er har delvis god måloppnåelse. Det er etablert et mentorprogram som knytter flere av de store klyngebedriftene til oppstartsselskapene, og det er gjennomført flere sesjoner for å koble store og små selskaper. Opplegget rundt disse sesjonene videreutvikles i 2020. Aktivitet 6⁶⁶ Vertskapsattraktivitet⁶⁶ har god måloppnåelse og vi har oppnådd økt synlighet av klyngene og energimiljøene i regionen, samt kontakt mot internasjonale startupmiljøer og -programmer.

Med dette har aktørene forent krefter og samlet oppstarts- og innovasjonsmiljø, vekstbedrifter, akseleratorprogram og næringsaktører innen energi i en felles inkubatorsatsing for energi og teknologi på Fornebu. Siden lanseringen i 2019 av Energy.invented har prosjektet fått stor oppmerksomhet for ambisjonene og aktivitetene. Prosjektet legger til rette for og inspirere til bruk av kompetanse og teknologi på tvers av bransjer, og effektene blir energi-transformasjonen i praksis. Dette har bidratt til å styrke innovasjonsevne, kapasitet og kompetanse i en energinæring for fremtiden, og samtidig verdiskaping for regionen og næringen. Dette vil kunne bety at nye grønne jobber skapes i Norge og utvikling av en ny eksportsatsing som Norge sårt trenger.

Energy.Invented har allerede trukket til seg nye aktører til klyngene som bidrar til å utvide økosystemet, og økt kompetanseutveksling mellom flere ulike aktører. Dette vil bidra til å akselerere energitransformasjonen. Prosjektet har ellers lykket med og synliggjort potensialer og effekter av flere nyetableringer, knoppskytninger og nye forretningsområder. Etter det første året i prosjektet er det iflg. prosjektleder sterke signaler fra aktørene i økosystemet om at dette er en viktig og riktig satsing for å skape framtidige effekter for energi-transformasjon og tilhørende bedrifter. Det er også etablert internasjonalt samarbeid med Rice University i Houston som har en av verdens ledende forretningsplankonkurranser for energi. Flere lignende samarbeid med internasjonale miljøer og aktører er under planlegging. Energy.invented er særlig effektivt grunnet den unike koblingen mellom oppstartsselskaper og større bedrifter, og samarbeid på tvers av energisektorer med utgangspunkt i bransjeutfordringer og markedsmuligheter. At energiklyngene står bak prosjektet, gjør denne unike koblingen mulig.

Prosjektet har levert aktiviteter iht planen, og er bra i gang med 3 årsplanen. Men stor pågang og interesse for Energy.invented har skapt noen utfordringer med kapasitet knyttet til ressurser hos samarbeidspartnerne. Med Arena PRO-status tildelt Solenergiklyngen vil det antakelig være noe mer ressurser som kan følge opp og videreutvikle Energy.invented i 2020 og fremover.

Suksesskriteriene for gjennomføringen har vært flere ting:

- forutsigbar finansiering, som har gjort satsingen mulig.
- samarbeid på tvers av sektorer, som synliggjør teknologi- og kompetanseoverføring, og
- energitransformasjonen i praksis.
- store ambisjoner, som har gitt stor oppmerksomhet
- sterkt klynge-til-klynge samarbeid
- genuin tro på prosjektet og mulighetene fremover for energibransjen
- identifisering av et veldig tydelig behov for en slik satsing

En av utfordringene har vært behovet for å tenke langsiktig selv med kortsiktig finansiering. Derfor har man tidlig startet arbeidet med å få inn industripartnere til videreføringen av prosjektet på lang sikt. Gjennom Energy.invented og prosjektet har klyngene gjort seg flere erfaringer med de større og etablerte selskapene, og hvordan de jobber med oppstartsselskaper. Her er det store variasjoner i hvor langt / evt kort selskapene har kommet i å være gode partnere for oppstartsselskaper. En annen utfordring har vært å kommunisere bredt nok og koordinere innsatsen til flest mulig interessenter. Dette har klyngene jobbet med jevnt og trutt, og mer systematisk nå mot slutten av første året i prosjektet.

Prosjektet er tenkt videreført. Det er søkt RIP over en treårshorisont og man går inn i år to i 2020. Deretter er målet at prosjektet er selvfinansiert med privat kapital som basis. Det er allerede gjort mye arbeid mot mulige industripartnere til videreføringen av prosjektet på lang sikt, særlig forankring av ambisjonene og muligheter fremover koblet til energitransformasjonen og økosystemet for energiteknologi.

Iflg. informant (PL) var RIP-støtten her «svært viktig for å komme i gang med dette prosjektet som potensielt vil kunne få stor effekt. Prosjektet har truffet et behov, og det er et stort behov for å fortsette, men også en utfordring med økonomiske midler. Dette er i utgangspunktet ett 3-årig prosjekt der vi tar stor risiko, og der det er et problem at RIP bare kan garantere støtte for ett år av gangen. RIPen 2020 har for gitt betydelig usikkerhet pga. halvering av støtten» «Generelt har RIP vært viktig for å komme i gang med prosjektene som de har fått RIP-støtte til i disse årene».

1.2.4. Solenergiklyngen – noen RIP-prosjekter

Solenergiklyngens nettverk⁶⁶ ble startet i 2013 av aktører i bransjen som ønsket å skape en arena for samarbeid og redusere samarbeidsbarrierer. I en utviklingsfase for klyngen søkte de om RIP-midler, som de også fikk 2014-15, og senere støtte for flere forsterknings- og vekstprosjekter 2016-19.

Prosjektet Solenergiklyngen (RIP 2014-15, 1,3 mill.kr (dvs. 49% av totalt prosjektbudsjett). Ett av målene med de tidlige RIP-støttede prosjektene var å utvikle seg fra nettverk til klynge og avansere til det nasjonale klyngeprogrammet. Det klarte man da

⁶⁶ Kunnskapsbyen Lillestrøm bidro aktivt med å legge til rette for solenergisamarbeidet da et knippe aktører – blant annet fra Interreg Norge-Sverige-prosjektene FEM og ecoINSIDE – ønsket å bygge opp en arena for samarbeid innen solenergibransjen. Solenerginettverket ble startet i 2013 og sekretariatet for solenergisatsingen ble lagt til Kunnskapsbyen på Kjeller. Oppbyggingen ble finansiert av Akershus fylkeskommune og initiativet fikk også støtte av OREEC-nettverket, IFE og bedriftene. Slik sett har kunnskapsbyen Lillestrøm/Kjeller vært viktig for utviklingen av klyngepartnerskapet og det som etter hvert har blitt en nasjonalt ledende klynge. Sentrale virksomheter i starten var og er fortsatt kjernepartnere; Elkem Solar (REC Solar Norway), Scatec, Scatec Solar, Eltek, Solcellespesialisten, FUSen, Multiconsult og Asplan Viak. IFE, Glava Energy Center og OREEC var sentrale fasilitatorer. Partnerskapet i Solenergiklyngen teller i dag 100 virksomheter som har ambisjoner om å gjøre Norge til verdens beste arena for innovasjon og testing innen sol og energisystemer.

man fikk Arena-status i 2016 og Arena Pro-status i 2019⁶⁷. Sistnevnte innebærer at klyngen har fått finansiering ytterligere fem år for å forsterke klyngearbeidet de nærmeste årene. Tidlig i 2020 vedtok partnerskapet i klyngen også å etablere seg som en formalisert, frittstående klyngeforening.

Målet for for det første RIP-støttede prosjektet (Solenergiklyngen- RIP2014) var å:

1. Bedre samarbeid mellom bedrifter som leverer prosjekter, løsninger og tjenester innen solenergi i Norge
2. Øke kompetansen innen solenergi i hele verdikjeden fra utdanningssystemet, håndverkere, ingeniører, offentlig forvaltning og til media men særlig på bruk av solenergi i Norge.

Sentrale aktører i styringsgruppen var IFE, NMBU, Multiconsult, Akershus Energi, Link Arkitektur, Solenergiforeningen. Nettverket ble koordinert av OREEC ved Kunnskapsbyen Lillestrøm, som også var formell prosjekteier. Følgende aktiviteter ble finansiert med prosjektet: (1) Administrasjon: Koordinering av nettverket inkl rapportering, gjennomføring av nettverksmøter/aktiviteter styringsgruppemøter og prosjektleder møter, samt og rapportering. (2) Studietur: En studietur til Tyskland, Freiburg eller Munchen trolig, for etablering av samarbeid og erfaringsutveksling, (3) To nettverkssamlinger, inkludert årskonferanse, og (4) generert prosjekter med involvering fra partnerne og virkemiddelapparatet, (5) utarbeide kompetanse- og kommunikasjonsplan for økt kunnskap blant aktører og kunder av solenergi i Norge, inkludert medierettede tiltak om muligheter for solenergi markedet i Norge og en solenergi-web (nettsted for solenergi).

I sluttrapporten hevder man prosjektet bidro til økt kompetanse og interesse for solenergi i Norge, flere leverte solenergianlegg med norske produkter og tjenester og økende interesse for solenergi som alternativ energikilde i Norge. Dette er imidlertid ikke dokumentert statistisk eller på annen måte enn gjennom påstander fra prosjektets sluttrapport.

Det andre RIP-støttede solenergi-prosjektet (Solenergiklyngen 2015) var en videreutvikling av det første prosjektet, og hadde som «Hovedmål: Utvikling av en næringsklynge for solenergi». Det ble i søknaden vist til at: «selv om store solenergiselskaper har hatt problemer i Norge de siste årene, er sektoren i sterk vekst internasjonalt. Innovasjon og kompetanse innen solenergiområdet vil være mye etterspurt internasjonalt i overskuelig fremtid. Med nedbygging av norsk solcelleindustri har mye kompetanse blitt frigjort, og det er viktig å ta vare på denne kompetansen innen solenergi. Solenergiklyngen har fungert som et nettverk som har hjulpet til med å bygge opp bedrifter og kompetanse om barrierer og muligheter for å få til vekst og verdiskapning innen solenergi i Norge».

Hensikten med prosjektet var å forsterke grunnlaget for å utvikle en sterkere næringsklynge på solenergi basert på det nettverket som er bygget opp gjennom to år, og gjennom å bruke den kompetansen man har fått gjennom å avdekke barrierer og muligheter for markedsutvikling.

Prosjektet ble gjennomført som planlagt der man fikk bedre kartlagt og etablert grunnlaget for en næringsklynge innen solenergi, bygget kompetanse innad og utenfor klyngen, og jobbet fram strategier for klyngen og økt internasjonalisering. I prosjektet gjennomførte man delmålene (1) bedriftskartlegging, (2) verdikjedekartlegging, (3) klyngeanalyse og (4) strategianalyse av solenergibransjen, muligheter og utfordringer. Delmål (5) å etablere et innovasjonsforum (for å akselerere innovasjon for aktuelle solaktører, samarbeid med investorer, GreenTechmakers etc) ble på startset, men krever tid og skulle følges opp etter prosjektslutt. Delmål 6) 4 løp for bedriftsnettverk lykkes man ikke med, angivelig på grunn av mangel på finansieringsmidler til dette i IN, delmål 7) etablere tettere samarbeid med finanssiden ble påstartet, 8) internasjonal strategi basert på en studie som er lagt fram i strategiprosessen, 9) 5-7 kjernepartnere og 15 klyngepartnere er rekruttert, 10) klyngestrategi er utviklet og forankret, og utvikles videre etter prosjektslutt, delmål 11) kompetansebygging er gjennomført gjennom 3 nettverksmøter på utvalgte tema og kurskonsept under utvikling, som følges videre opp etter prosjektslutt.

Prosjektet har hatt fordeler av enkelte synergier til noen andre prosjekter. Dette gjelder særlig Interreg ecoINSIDE hvor man har bygget på eksisterende partnerskap og VRI-prosjektet der man kunne hente litt av metodikken og en del spor tas videre. Man bruker nettverket til å spre budskapet og dele erfaring. Når det gjelder offentlighet har man markedsført til enhver tid aktiviteter på Kunnskapsbyens, OREECs og partneres hjemmesider. I tillegg er sosiale medier, Facebook og twitter brukt. Men utover dette har man ikke fokusert på å få media oppslag da dette krever mye arbeid og dette ikke er ønsket prioritert.

Solklyngeprosjektet 2015 med tilhørende aktiviteter ville ikke blitt gjennomført dersom «støtten fra offentlige instanser (fylkeskommune, kommune, regionråd eller andre offentlige instanser) hadde uteblitt» (iflg. PL/sluttrapport). Effekten av prosjektet har både kommet i Akershus og enkelte steder utenfor i landet.

Prosjektet «Seeing is believing – en mulighetstudie for etablering av en solenergipark i Oslo/Akershus» (RIP-2018-støtte, 0,25 mill.kr. /21% av totalbudsjettet). Hovedmålet var kartlegge mulighetene for etablering av en solpark i Oslo/Akershus. Å få etablert en slik park sentralt i Østlandsområdet vil være et stort skritt på veien for å vise frem teknologi på solenergi og relaterte teknologier. Dette vil være et springbrett for test, verifisering og kommersialisering av ny teknologi og for kompetansebygging og eksport. Det vil kunne bli den første bakkemonterte solparken i Norge og en åpen innovasjonsarena med data om produksjon og teknologi. Løsningen vil vise vei for ny anvendelse av solenergi i Norge. Det vil også vise vei for andre tilsvarende aktører som ROAF med nedlagte deponier som kan brukes til et nytt og bedre formål. Detaljplaner og forretningsmodell for drift blir å utvikle i neste fase av prosjektet.

⁶⁷ Arena Pro er et femårs program som IN opprettet fra 2019. Arena Pro delen av klyngeprogrammet skal stimulere klyngene til videreutvikling av klyngens strategiske betydning utover å være en koblings- og en samhandlingsarena. Klyngens betydning økes gjennom at de i større grad tar ansvar for å mobilisere, koordinere og gjennomføre utviklingsprosjekter knyttet til samarbeidsbaserte fellestiltak i klyngen. Klynger som søker opptak i Arena Pro må ha et ressursgrunnlag og utviklingsstrategi som består av fellestiltak som skal løfte klyngens strategiske betydning utover driftsaktivitetene.

Delmål 1. Fasilitere samarbeid, dialog og koordinere regionale aktører innenfor næringsliv, forskning og det offentlige, samt involvering av andre klynger og FoU miljøer innenfor og utenfor regionen ble gjennomført i tråd med planen i mulighetstudiet. Det ble satt ned en arbeidsgruppe bestående av aktører fra næringslivet, offentlige og FOU. Vi søkte Enova støtte allerede i mulighetsstudiet fordi arbeidsgruppen identifiserte at en slik solpark kun var gjennomførbar dersom dette kunne realiseres økonomisk med delfinansiering gjennom Enova.

Delmål 2. Kartlegge og synliggjøre eksisterende norsk teknologi innenfor solenergi og energisystemer, samt avdekke gap i verdikjeden. Man har kartlagt hva som er ønsket teknologi i solparken, tidlig fase for forskning og testing, opprinnelig var det ønskelig å bruke kun norsk teknologi, men man har ikke klart å identifisere norsk teknologi bortsett fra på et par områder som styringssystemer og kabler. På andre områder i verdikjeden vil man måtte søke etter mulighet for å bruke norsk innhold. Eksempelvis innsatsfaktorer som silisium og wafere. Utover dette vil det være nødvendig å bruke teknologi i tråd med hva som er "state of the art" - det betyr at man må bruke den nyeste og mest innovative teknologien for å oppnå hovedmålet om å en innovativ solpark i et globalt perspektiv.

Delmål 3. Etablere en plan for etablering av en solenergi-park i Oslo/Akershus: Man har fått positivt vedtak for bygging inkl. investering hos ROAF IKS. Man har søkt og fått Enova midler for å dekke deler av finansieringen. Det som gjenstår til neste fase er å bygge solparken og utvikle denne som en arena for forskning, innovasjon, testing, læring og besøksmål. De fleste resultatene og effektene av prosjektet vil således måtte komme i gjennomføring av hovedprosjektet (neste fase) og at solparken blir bygget, satt i drift og tatt i bruk som innovasjons- og profileringsarena. Den viktigste effekten av prosjektet vil da være utvikling og gjennomføring av et hovedprosjekt: bygging av solparken som en innovasjons- og profileringsarena.

Det fjerde solenergi-prosjektet som har fått RIP-støtte er «Kapitalstrategi og etablering av global akselerator solenergi» (2019, 0,7 mill.kr, dvs. 47% av totalbudsjettet). Solenergiklyngen har med dette prosjektet hadde som overordnet mål 1) å skape økt kapitaltilgang for oppstarts- og vekstbedrifter ved blant annet å arrangere flere investorforum og etablere gruppe med foretningssengler med kompetanse og nettverk innen sektoren, og 2) øke innovasjonsevne og konkurransekraft til norske selskaper i næringen gjennom å etablere et globalt akseleratorprogram for innovative oppstartsselskaper fra hele verden innen området solenergi og energilagring.

Prosjektet ga følgende resultater:

1. investormiljø og kapitalbehov ble kartlagt
2. investornettverk med foretningssengler (100 deltakere) ble etablert
3. Investorforum for solenergi ble utviklet – et forum klyngen skal fortsette å arrangere.
4. opplæring hos en gruppe investorer ble gjennomført
5. skisse til et akseleratorprogram ble utarbeidet (mht. eiere, organisasjon og partnere)
6. kontakt med internasjonale investorer og interessenter i akseleratorprogram ble etablert

Prosjektet har bidratt til økt interesse for investeringer i solenergi- og energilagringssektoren, og bidratt til kunnskap på feltet og økt nettverkene mellom investorer og bedrifter innen sektoren. Arrangementene har bidratt til å engasjere nye investor- og finansmiljøer som har gitt nyttige nettverk for solenergiklyngens medlemmer. Prosjektet bidro også til å utvikle samarbeid med Oslo Børs som vil etablere seg som en ledende børs i verden innen grønn energi (bl.a. ved «grønne obligasjonslån» som bla. gir selskaper i klyngen kapitaltilgang til større prosjekter). Prosjektet bidro til tettere samarbeid for klyngen med Intersolar/SolarPromotion, arrangøren av ledende konferanser og messer innen solenergi over hele verden. Det bidro også til tettere samarbeid med InnoEnergy som er EUs satsing på å akselerere teknologier innen grønn energi i EU. I prosjektet har man også invitert FoU miljøer som bidragsyttere på arrangementer og styrket kontakt og samarbeidet mellom FoU-miljø og selskaper i Solenergiklyngen. En effekt fra prosjektet er ellers at flere norske oppstarts- og vekstselskaper innen området solenergi og energilagring har fått kontakt og styrket nettverk med investorer som kan bidra til raskere vekst. Ved prosjektslutt hadde det gitt nye driftsetableringer (1 BIPV Norway AS) og 2 arbeidsplasser 1 BIPV Norway AS, 1 i SafeDesign AS), 3 nye produkter og prosesser som er innført hos deltagende bedrifter eller i markedet: 3 (Norsproduserte BIPV elementer, Taksikring, Norsun). Prosjektet har hatt 18 deltagende bedrifter, utløst annen privat finansiering (BIPV Norway AS, Safe Design, Sunami Solar) og 2 internasjonale prosjekter (InnoEnergy og Intersolar/Solar Promotion - Sverige/Tyskland). Samlet har således prosjektet hatt god måloppnåelse selv om mange resultater og effekter av slike kortvarige prosjekter først vil komme i årene etter prosjektslutt.

Utviklingsarbeid av denne typen krever ressurser og tar tid, og man trenger mer ressurser for å fortsette arbeidet i 2020. Det er derfor søkt om forlengelse av prosjektet i RIP 2020, der det er særlig behov for å videreutvikle investornettverk inkl. foretningssengler, og samle nok investorkapital til å gjennomføre minst to akseleratorprogrammer. Arbeid med kapital er en av de viktigste behovene vi kan løse for solnæringen viser tilbakemelding. Medlemmer i klyngen ønsker at man skal fortsette med investoropplæring og arbeid med et vekstprogram knyttet til miljøet i Oslo Viken. I en ny søknad til RIP omtales ellers synergier man vil få til Arena Pro-prosjekt som man fikk tildelt fra Innovasjon Norge i 2019.

Ifølge informant har RIP-milder vært en viktig fødselshjelper for solenergiklyngen og å forsterke aktiviteter i og rundt klyngen. Det understrekes også at RIP har en viktig funksjon, i forhold til andre virkemidler, i å støtte «skarpe» prosjekter med lokal/regional forankring».

1.2.5 Nofima Mat (Ås) – noen RIP-prosjekter

Nofima (etabl.2008) ble etablert etter en politisk vedtatt fusjon mellom fire forsknings-institutter og eies av staten, stiftelsen for landbrukets næringsmiddel-forskning og Akvainvest. Det er i dag et av Nord-Europas største institutt (394 ansatte) som driver forskning og utvikling innen fiskeri-, havbruks- og matnæringene. Instituttet leverer "internasjonalt anerkjent forskning og løsninger som bidrar til næringslivet konkurransefortrinn langs hele verdikjeden". «Bærekraftig mat til alle» er Nofimas visjon. (iflg. Hjemmeside 2020). Nofima har hatt eierskap til tre prosjekter med RIP-støtte perioden (RIP-støtte på 1,7 mill.kr., dvs. 28% av totalbudsjett).

Prosjektet «Klyngebygging - Arena mat for bedre helse» (RIP-2014: 0,3 mill.kr, dvs.15% av totalbudsjettet). I prosjektet ønsket et utvalg av bedrifter og forskningsmiljøer i regionen sammen å legge til rette for møteplasser for regionale

næringsmiddelbedrifter, kunnskapsinstitusjoner, storhusholdning, helseinstitusjoner og leverandører til næringsmiddelbransjen med mat og helse i fokus. Det skulle skapes et miljø for innovasjon, erfaringsutveksling, kompetanseheving og prosjektsamarbeid som vil kunne utløse og forsterke samarbeidsbaserte innovasjonsprosesser i regionale klynger. Det to påfølgende prosjektene med RIP-støtte har vært basert på en videreutvikling av klyngearbeidet når det gjelder emballasje.

Prosjektet «Innovativ klyngeutvikling – smartPACK» (2017, 0,7 mill.kr, 33%) hadde som mål å bidra til å utløse noe av potensialet for vekst som ligger i den emballasjerelaterte industrien i regionen gjennom å øke innovasjonskraften, styrke robustheten og forsterke verdiskapingen i den regionale klyngen av bedrifter og forskningsaktører innenfor feltet. Klyngen ønsker med utgangspunkt i sin og regionens sterke posisjon å være proaktiv ift trender i internasjonal varehandel og utnytte regionens fortrinn til å være drivende i å utvikle morgendagens emballaseløsninger.

Prosjektet hadde sitt utspring i Emballasjeforsk⁶⁸ men ble formelt lagt til Nofima Ås som prosjekteier. Sentrale partnere var Tine, Bama og Orkla. Videre er ROAF sentral, og på råstoff siden er Billerud-Korsnes sentral, i FoU er det Nomer i Bamble, Østfoldforsk og Nofima. Også noen av de små er sentrale fordi de er bedre på snu seg rundt ift innovasjon.

Målet med prosjektet var å «løse ut potensialet for vekst som ligger i den emballasjerelaterte industrien i regionen gjennom å bidra til innovasjonskraften, bygge felles kompetanse basert på endringsimpulser, legge strategier for å være drivende i fremtidige innovasjonsløp samt å legge til rette og konkretisere samarbeids-områder, spesielt innen sjømat, landbruk og biobaserte næringer. Delmålene var knyttet til (1) å utvikle felles kompetanse/analyser basert på endringsimpulser fra omgivelsene (endrede handelsmønstre, nye tekniske løsninger, endrede rammebetingelser mm.). (2) utvikle strategier for å være drivende i framtidige innovasjonsløp for emballasje som mulig-gjør gjennom å utvikle emballaseløsninger som sikrer trygg og sikker mat, bærekraft og smarte løsninger, og (3) Bidra gjennom tilrettelegging, konkretisering og prosjektutvikling til å styrke regionens verdiskaping med emballasje som muliggjør. Særlig fokus på å finne og konkretisere samarbeidsområder som for eksempel sjømat, landbruk og biobaserte materialer ved å legge til rette for kunnskapsutveksling med flere bransjer og fagmiljøer, og dermed bidra til industriens internasjonale konkurransekraft.

Prosjekt «smartPACK - videreutvikling av regional næringsklynge Oslo/Akershus og Østfold» (RIP-2019, 0,7 mill.kr, 36%) var som navnet en videreutvikling av forrige prosjekt om smartPACK næringsklynge der det overordnede målet var å utvikle Oslo/Akershus/Østfold til et nasjonalt kraftsentrum for bærekraftig utvikling og innovasjon innen emballering og distribusjon av mat og drikke. Klyngen har siden 2017 bygget opp et fungerende nettverk av 36 aktive medlemmer samt partnere innen forskning, utvikling og akademia. Det er i 2019 utviklet til et fungerende nettverk og møteplass for erfaringsdeling, kompetanseheving og nye prosjekter som bidrar til innovasjoner som bidrar til økt materialgjenvinning, mer bruk av fornybare ressurser, redusert matsvinn og styrket omdømme.

Det RIP-støtta prosjektet har bidratt til et mer velfungerende samarbeid mellom medlemmene i klyngen. Det er også inngått en joint venture for utvikling av mer bærekraftige emballeringsløsninger som er et direkte resultat av dette utviklingsprosjektet inkludert investert betydelig i produksjonskapasitet og seks nye medarbeidere i bedrift på kort tid. I prosjektet har man gjennomført fire heldags workshops i perioden og ett kveldsmøte. Arbeidsgruppene har gjennomført fire arbeidsmøter og holdt åtte bedriftsmøter. Det er gjennomført 21 møter og arrangementer mellom klyngen, medlemmer og partnere i forbindelse med seks aktive prosjekter. Det er nedlagt mange timer til aktiviteter med kompetansedeling. Klyngeleder har gjennomført flere bedriftsmøter for å informere og drøfte om støtteordninger, søknader, samarbeidspartnere og kontakter, nasjonalt og internasjonalt. Alt i alt er den viktigste effekten av prosjektet et styrket nettverk, økt fortroligheten mellom deltakerne og større villigheten til å dele kunnskap og kompetanse for å nå felles mål. Samarbeidet har også bidratt til flere konkrete prosjekter⁶⁹ sammen på denne måten og gjennom arbeidet lagt grunnlaget for utviklingsavtaler i nettverket mellom vareprodusenter og leverandørindustri, som vil kunne styrke næringsutviklingen lokalt og nasjonalt.

Det nye prosjektet SmartPack 2030 søkte derfor i 2019 Innovasjon Norge om Arenastatus, men nådde foreløpig ikke opp. Ambisjonen om å få Arena-status i Innovasjon Norge, og deretter ArenaPro. Derfor søkte man Viken og Oslo om RIP-midler for å sikre videreføring inntil evt. status som Arenaklynge. Det gir en mer forutsigbar økonomi, flere ressurser til klyngens utvikling og det utløser også betydelig større egenbetaling fra medlemmene iht. vedtak på årsmøtet. Visjonen er å etablere et kraftsenter for arbeidet med mat og emballasje som skal omfatte landet, men med tyngdepunkt i Osloregionen og Viken.

Ifølge informant (PL) har prosjektet «helt klart hatt en merverdi. Selv om de store deltakerne har kapasitet og midler til egen FoU, tjener de mindre aktørene helt klart tjent på å være med i dette klyngearbeidet. Dette er tilfellet selv om deltakelse for de små relativt sett koster mer, de får nok mer igjen fra deltakelsen». «Det har en merverdi å ha noen som organiserer og driver klyngeplattform» og her har RIP-støtten til prosjektet bidratt til å «forsterke pågående prosesser og trukket nye aktører til klyngen fordi de ser at det er interessant å være med».

1.2.6 SoCentral – noen RIP-prosjekter

SoCentral (etabl.2012) er et aksjeselskap som driver rådgivings- og inkubatorvirksomhet rettet mot «kommuner, statlige aktører, entreprenører og private virksomheter som vil utvikle nye løsninger på komplekse utfordringer» ... «SoCentral ble etablert for å

⁶⁸ Emballasjeforsk (etabl.1998) er et nettverk for forskningsbasert innovasjon innenfor emballering – et organ for samarbeid og koordinering av emballasjeforskning i Norge. Emballasjeforeningen har sekretariatet for Emballasjeforsk, og aktivitetene i Emballasjeforsk finansieres gjennom innbetalt medlemskontingent til foreningen. Emballasjeforsk «skal arbeide for å fremme bærekraftig og innovativ emballering gjennom forskning og utvikling. Gjennom samarbeid mellom næringsliv, forskningsmiljø og myndigheter skal vi bidra til økt verdiskaping og styrket konkurranseevne». (iflg. hjemmeside).

⁶⁹Det gjelder klyngeprosjekter som bl.a. omfatter termoemballasje i fiber, papiremballasje med oksygenbarriere til snacks og tørrvarer, eksportemballasje av fiber til fisk, resirkulering og reduksjon av plastfraksjoner. Her har man også fdratt nytte av Interregprosjektene The BioEconomy Region og BioSirk. Klyngen og studenter fra OsloMet har også gjennomført et prosjekt for mer bærekraftig emballering av vasket salat, og samarbeider ellers med NTNU om bedre LCA-analyser, NMBU og NIBIO for emballasje av bjørk.

bidra til omstilling av samfunnet, vårt mål er økt bærekraft» ... «Vi kjemper for nye arbeidsformer som utfordrer den tradisjonelle sektorinndelingen, utløser innovasjonspotensialer og hjelper offentlige sektor med å teste ut nye roller og strukturer» (iflg.hjemmeside). Virksomheten profilerer seg ellers som «et transparent selskap der alle kan få innsyn i lønnsbetingelser, samarbeids-avtaler og strategier» og «kunnskap og modeller vi er med å utvikler skal være fritt tilgjengelig for alle» (iflg.hjemmeside). Man driver to hovedaktiviteter, for det første Fasilitator og tilrettelegger for samarbeid om eksperimenter «der målet er å utvikle og prøve ut nye løsninger på viktig og komplekse samfunnsutfordringer, som bærekraftig byutvikling, inkludering og miljø. Som samarbeidspartner kan de bidra med et bredt nettverk, samle ressurser, folk og kunnskap om innovasjon og endring i både offentlig og privat sektor». For det andre driver man Nordisk inkubator for samfunnsinnovasjon (etabl.2016) der medlemmer får «muligheten til å samarbeide, utvikle og dele ideer og kunnskap med andre som jobber med å utvikle et mer bærekraftig og rettferdig samfunn». Inkubatoren ble kåret til Norges beste kontorfellesskap i Nordic Startup Awards i 2017.

SoCentral har hatt 4 prosjekter med RIP-støtte 2016-19 (i alt 2,4 mill.kr. i RIP-støtte, 32% av prosjektenes totalbudsjett). Dette er i stor grad støtte til et og samme utviklingsprosjekt som de siste årene har gått under navnet Pådriv. Partnerskapet Pådriv (etabl.2017) er et innovasjonsnettverk for bærekraftig byutvikling som har sitt utspring fra SoCentral og som fra 2020 går fra å være et prosjekt i SoCentral til å bli en egen juridisk enhet. I det følgende omtales prosjektrekken litt nærmere.

Prosjektet «SoCentral – Innovasjonsmiljø» (RIP-2016:0,2 mill.kr/40%) hadde som «mål å utvikle et innovasjonsmiljø for å fremme entreprenørskap og intraprenørskap innenfor samfunnsinnovasjon gjennom kunnskap, kompetanse og nettverksbygging og en plattform for utvikling og samarbeid mellom ulike sektorer». Dette ble etterfulgt av prosjektet «Utvikling av åpne innovasjonspartnerskap - bærekraftig byutvikling» (RIP2017: 0,5/49%) som hadde som «mål å utvikle et praksisnært metodeverk for etablering og drift av åpne innovasjons-partnerskap, for å gjøre SoCentral bedre stand til å jobbe med komplekse samfunns-utfordringer». Metodeverket skulle utvikles og utformes som en integrert del av PÅDRIV⁷⁰ som er et initiativ og nettverk for en mer bærekraftig byutvikling med Hovinbyen som pilot. Utvikling av mer bærekraftige byer krever løsninger på «komplekse problem» (“wicked problem”), ... «men med enorme muligheter for bærekraftig vekst i et globalt marked» heter det i deres prosjekttale. Dette ble så etterfulgt av prosjektet «PÅDRIV - Et partnerskap for bærekraftig byutvikling» (RIP2018:1,0 mill.kr/42%). Partnerskapet Pådriv er innovasjons-nettverket for bærekraftig byutvikling som arbeider med bærekraftig byutvikling med Hovinbyen som pilot. Prosjektet skulle videreutvikle og utprøve metode og praksis for mobilisering av aktører på tvers av sektorer, beboere og lokale næringslivsaktører, samt aktivisering av kompetanse i nettverket gjennom fysiske og digitale arenaer. Og dette er grunnlaget for det siste prosjektet «PÅDRIV - Utvikling av Hovinbyen som en innovasjonsarena for bærekraftig byutvikling» (RIP2019:0,7 mill.kr/20%). I 2018 mobiliserte man aktører på tvers av sektorer, beboere og lokale næringslivsaktører, samt la til rette for kompetanse-delning i nettverket gjennom fysiske og digitale arenaer. Nettverket bestod av 143 personer og 38 virksomheter. Til prosjektet i 2019 søkte man RIP-tilskudd for å utløse flere innovasjonsprosjekter og utvikle Hovinbyen som en nasjonal innovasjonsarena for bærekraftig byutvikling.

Utgangspunktet for PÅDRIV-prosjektet var slik de selv formulerte det i søknaden at «Bærekraftig byutvikling er krevende, fordi verken problemet eller løsningen er kjent og ingen aktør kan forstå eller løse oppgaven alene. Samarbeid må til for å finne løsninger som fungerer, men verken tradisjonelle privat-offentlige samarbeid eller innovative anskaffelser er tilstrekkelig. Det vi trenger er arenaer der borgere, private og frivillige aktører går sammen med offentlige aktører, for å forstå utfordringen og finne løsninger».

I 2018 ble strategisk plan for Hovinbyen vedtatt i Oslo kommune, og der man trekker fram at Hovinbyen har kvaliteter og utfordringer som gjør området til en spennende plattform for innovasjon, og at løsningene som utvikles her kan være relevante for byer verden over. Her går det fram at Oslo kommune ønsket å se om deler av Hovinbyen som er et nasjonalt utviklings-, test- og demonstrasjonsområde for bærekraftig byutvikling. Gjennom RIP-støtten til Pådriv-prosjektet ville dette arbeidet kunne forsterkes og nye modeller for byutvikling utprøves. Det overordnede målet for prosjektet (iflg. prosjektdokumenter) er «å bidra til et markant skifte i hvordan man samhandler om floker som bærekraftig byutvikling, men Pådriv antar at de vil trenge årene fram til 2030 for å lykkes med dette. Nettverket skal på sikt fullfinansieres av samarbeidspartnere i nettverket, men vil de første par årene ha behov for tilskudd for å utvikle metodikk, verktøy og infrastruktur for samhandling om bærekraftig byutvikling. Det RIP-støttende prosjektet i 2019 har som hovedmål å «utvikle, hjelpe frem og synliggjøre konkrete og synlige prosjekter og løsninger som viser vei mot en mer bærekraftig by, og derfor vekker nasjonal og internasjonal oppmerksomhet, og utvikler Hovinbyen som en nasjonal innovasjonsarena for bærekraftig byutvikling» gjennom å:

- Videreutvikle Vollebekk som et byområde for testing og demonstrasjon av løsninger innen delingsøkonomi og sirkulærøkonomi, i samarbeid med nøkkelaktørene i området.
- Utvikle demonstrasjoner innen mobilitet og bærekraftig industri på Økern.
- Bidra til at det utvikles minimum ett pilotprosjekt innen 3.boligsektor i Hovinbyen.

⁷⁰Partnerskapet Pådriv (etabl.2017) er et innovasjonsnettverk for bærekraftig byutvikling, dvs. «byutvikling som er inkluderende, grønn og lønnsom», og ble opprinnelig startet som et forprosjekt finansiert av NFR/BIA i samarbeid med bl.a. Abelia, DOGA, Oslo kommune og SoCentral. Pådriv anser seg selv som et supplement til eksisterende organisering i samfunnet, og utfordrer dermed vante tanke- og handlingsmønstre knyttet til nettverk og samfunnsutvikling. Aktører i andre storbyer i landet skal ha interesse for Pådriv-metoden. Pådriv har fokus på bærekraftig utvikling av Hovinbyen i Oslo som pilot, og som er et Oslos og landets største utviklings- og transformasjonsområder, og der Pådriv bidrar med nye ideer og løsninger.

Målgruppene for prosjektet er 1) Befolkning og næringsliv i Hovinbyen og Oslo for øvrig, 2) Potensielle og eksisterende samarbeidspartnere (offentlige virksomheter, private virksomheter, entreprenører, inkl. sosiale entreprenører), og 3) Potensielle og eksisterende Pådrivere.

Følgende hovedaktiviteter ble planlagt for 2019:

1. Hovinbyen - videreutvikle konseptet i samarbeide med Oslo kommune (innovasjonsdistrikter)
2. Vollebekk fabrikker - videreutvikle inkubator for delingsøkonomi og sirkulærøkonomi, og etablere en varig driftsmodell
3. Mobilitet i Hovinbyen - utvikle og lansere et testsenter i samarbeid med Ruter
4. Urban industri - utvikle og lansere en pilot på bærekraftig urban industri i samarbeid med SIVA/NMBU
5. 3.boligsektor - identifisere prosjekter om egner seg som pilot og bidra aktiv til at minimum et prosjekt settes i gang i 2019
6. Spredning - presentere Pådriv-modellen på internasjonale og nasjonale konferanser/arenaer
7. Rekruttere personer som pådrivere og frivillig med kompetanse og erfaringer i prosjekter
8. Partnerskap - videreutvikle og styrke partnerskapet, samt rekruttere av nye partnere.

Resultatene man forventet i løpet av 2019 var:

1. Samarbeidet med Oslo kommune om Hovinbyen lansert – som et område for byutvikling, testing og demonstrasjon.
2. Vollebekk Fabrikker – driftsmodell og inkubator for delingsøkonomi og sirkulærøkonomi utvikles
3. Lansert testsenter for mobilitet, pilot for bærekraftig urban industri og pilot for 3.boligsektor
4. Modeller og erfaringer så langt formidlet nasjonalt og internasjonalt
5. 100 personer meldt seg som pådrivere, hvorav min. 30 av beboere i Hovinbyen
6. Ytterligere 15 partnere meldt seg inn i Pådriv.

Av prosjektet forventes effekter ifølge prosjektledelsen blant annet 1) økt kompetanse, hastighet og kvalitet i transformasjonsarbeid innen bærekraftig byutvikling (i Hovinbyen, Oslo og Norge), 2) bedre og bredere arenaer for involvering av individer og virksomheter i samskaping, (3) nye bærekraftige løsninger for byutvikling, (4) økt synlighet internasjonalt av Oslo som innovasjonsby.

I følge informant (PL) har RIP-støtten de to første årene (2016-17) var «svært viktig for å utvikle SoCentrals rolle som arbeidsfellesskap (co-working) og innovasjonsmiljø for samfunnsinnovasjon og nye løsninger på komplekse samfunnsutfordringer knyttet til bærekraftig byutvikling. Og RIP-støtten til Pådriv-prosjektet de to siste årene (2018-19) har vært avgjørende viktig for å utvikle en praksisnær og åpen modell for samhandling og iverksetting for en mer bærekraftig byutvikling (miljømessig, sosialt og økonomisk) – og med Hovinbyen som pilotområde». Og videre ... «I Pådriv-prosjektet legger vi vekt åpenhet for personer og innovasjoner av ulike typer, dvs. mer et variert innovasjonsmiljø enn mer spesialiserte/småe klynger. I prosjektet legger vi mye vekt på innovative virksomheter og gründere som på ulike måter bidrar til å styrke en sirkulær økonomi og/eller ved sosialt entreprenørskap bidrar til integrasjon, mangfold og økt sysselsetting for ulike grupper i lokalsamfunnet».

Pådriv er iflg. informant «et innovasjonsnettverk for bærekraftig byutvikling og ser på seg selv som en ny type infrastruktur for samfunnsinnovasjon og -transformasjon som etterspørres i mange offentlige dokumenter og politiske taler. Det etablerte virkemiddelapparatet (IN, SIVA, NFR) har ikke virke-midler som møter dette behovet for samfunnsreformasjon der man integrerer miljøhensyn, sosial integrasjon og økonomisk lønnsomme virksomheter i lokalsamfunn- og byutviklingsammenheng. RIP er det eneste virkemiddelet gjør dette, dvs. er villig til å ta ned risiko ved utviklingsprosjekter for helhetlig og inkluderende bærekraftig byutvikling. Det finnes ingen statlige virkemidler som møter dette behovet som RIP gjør».

1.3. Satsingsområde: Kommersialisering av forskning

RIP-programmet har her gitt støtte til 21 prosjekter (11 mill.kr., gjennomsnitt kr. 495.000/årlig prosjekt) på dette området og stadig færre prosjekter utover i perioden 2014-19. RIP-støttede prosjekter har vært fordelt på eier/søkerinstitusjoner, hvorav de som har hatt flest prosjekter er Kjeller Innovasjon/Ås Inkubator, Oslo Cancer Cluster Incubator, WEAG Solutions AS, NMBU og Oslotech/Forskningsparken AS. I det følgende omtales et par av hovedprosjektene på feltet. I annet kapittel er også et prosjekter seom egentlig hører inn under satsingen «kommersialisering av forskning» også omtalt (se INNY-prosjektene til Kjeller Innovasjon, kap.6.1.2.).

1.3.1 Weag solutions AS – støtte til et RIP-prosjekt

WEAG AS (tidl.WAG) er et fellesforetak eid av forskningsinstituttene NILU, NIVA, IFE og NGI. Bokstavene i navnet reflekterer den enkeltes spesialitet (Water, Energy, Air og Geology). Selskapet har fokus på kommersialisering av miljøteknologisk forskning.

WEAG har mottatt prosjekt-støtte fra RIP for årene 2016-2018, og til prosjektet «WEAG – kommersialisering av miljøteknologi» (RIP-støtte på 1,6 mill.kr., dvs.18% av prosjektenes totalbudsjett).

Utgangspunktet for prosjektet var at NILU, NIVA, NGI og etter hvert IFE utviklet og etablerte fellesforetaket WAG AS, og som man i samarbeid med Kjeller Innovasjon ville bruke til å kommersialisere på miljøkunnskap og forskning. RIP-støtten gikk mest til å finansiere utviklingssamarbeidet mellom instituttene og ut mot partnerbedrifter nasjonalt og internasjonalt, og med fokus på å identifisere synergier å ta ut innenfor prioriterte markedsområder gjennom kommersialisering av miljøteknologi basert på EU-søknader.

En viktig hensikt var å opparbeide nødvendig tillit og forståelse mellom de fire instituttene til å utarbeide felles EU-søknader der man sammen ville kunne skape en sterkere og mer slagkraftig enhet. Noe av innovasjonen i dette var at de fire instituttene skapte et aksjeselskap som skulle bistå i utvikling av konkurransedyktige søknader gjennom å finne partner og identifisere

brukerbehov. Det fordret i tillegg at de fikk til et samarbeid med FoU-miljø i andre land og ikke minst klarte å rekruttere offentlige instanser og private selskaper til å være med på søknaden. Anvendte store forskningsprosjekter i EU-program er mye rettet mot produktutvikling med et kommersielt potensial. WEAGs PL hevdet derfor RIP støtte var relevant både fordi dette utløste nye midler som de ellers ikke fått for egen aktivitet og fordi denne forskningen igjen ville kunne skape ny produksjon, arbeidsplasser og inntekter.

I praksis har det vist seg vanskelig å inkludere alle fire institutter i en og samme EU-søknad pga. budsjettrestriksjoner. RIP midlene har derfor i stedet understøttet arbeidet med å utarbeide flere søknader der et mindre antall WEAG partnere er med i hver. Prosjektets gikk på å organisere EU H2020 søknader der man la til rette for de fire instituttpartnerne i WEAG gjennom (i) Partnersøk (ii) Partnerbesøk (iii) Miniseminar (iv) Workshops og møter og (v) Skisser og EU-søknader.

WEAG sin rolle er innovasjon og forretningsutvikling, og har derfor ingen forskere ansatt i seg selv. Aksjonæravtalen mellom de fire instituttene som eier WEAG regulerer hvem som har rett til resultatene fra aktiviteten. Andelen skal reflektere innsats (fotavtrykk) av det enkelte institutt i hvert enkelt tilfelle. Prosjektet ble forankret i de fire instituttene blant forskerne selv som ønsker å delta. Kulturen innen forskning bidrar ikke alltid til å dele informasjon med potensielle konkurrenter, forskerne vil ikke gi fordi vet ikke om får tilbake. WEAGs strategi i prosjektet var derfor å invitere identifiserte enkeltpersoner som var mest samarbeids-villige, omtrent 20 stykker fra de fire institusjonene, for dermed å bygge opp tillit gjennom interaksjon. Et viktig element var å søke EU om H2020 sammen, og deretter å samle seg om en søknad om å danne et Senter for forskningsdrevet innovasjon (SFI). Det resterende er egeninnsats hos instituttene. Det er ikke kommet inn noen form for annen offentlig eller privat finansiering. Instituttene har foretrukket å legge inn ressurser fra egne partnere i stedet for å søke eksterne midler.

Resultater og effekter. WEAG opplyser at de har utarbeidet 5 EU søknader i løpet av RIP perioden. De har vært nødt til å realitetsorientere seg for hvordan samle fire miljøer og gi konkurransekraft siden H2020 utfordring krever budsjetter med stor norsk andel. Derfor ble noe av innsatsen vridd over mot å utarbeide mer en SFI- søknad i stedet for. Fikk derfor igjen for partnerskapet som var utviklet, som var den virkelig store gevinsten, mye ferdighetsutvikling. WEAG var innledende øvelse for mer forpliktende samarbeid som nå går mot konserndannelse og samlokalisering ved Ullevål stadion, prosjektsamarbeid har gitt mer tillitt, med styre og eiere i WAG.

Et av de viktigste resultatene fra prosjektet med RIP-støtte er at det bidro til å styrke samarbeidet mellom fagmiljøene om tverrfaglige prosjektsøknader, her under H2020, SFI og infrastrukturordningen. Særlig innsendelse av SFI søknad regnes som et viktig resultat, noe som bar frukter da prosjektet «earthresQue» ble innvilget i juni 2020 og skal vare i en 8års periode (totalt 230 mill. kr. er mobilisert inn i SFI-prosjektet, hvorav 82 mill. kr. fra brukerpartnere, 52 mill. kr. fra FoU-partnere og 96 mill. kr. fra Forskningsrådet).

Med andre ord bidro RIP-prosjektet til å komme sammen felles søknad, utvikle erfaringer og opparbeide tillit som man kan bygge på videre. Prosjektet har ikke resultert i nye innovasjoner, bedrifter eller arbeidsplasser så langt. Dette skal komme senere fra selve den søkte forskningen er mer langsiktig. I RIP-prosjektet skulle man altså ikke kommersialisere eldre forskning. Som sådan har prosjektet først og fremst bidratt til å styrke grunnlaget for økt innovasjon på sikt gjennom samhandling mellom aktører i kunnskapsmiljø og næringsliv (RIP-mål 1 og 3).

Når det gjelder måloppnåelse har prosjektet bare delvis oppnådd sine mål om antall H2020 søknader, men har i tillegg lagt betydelig arbeid ned i en søknad om Senter for forskningsdrevet innovasjon (SFI) til NFR. Det ble også skissert at oppnådd finansiering av forskningsprosjekter, igjen skulle skape forskning som igjen skulle skape nye selskaper med nye kommersielle produkter. Siden de hittil ikke har fått satt i gang forskningsaktiviteten, har de heller ikke skapt noe ny kunnskap som kan kommersialiseres skal lage nye bedrifter.

Merverdi. RIP midlene har gjort det mulig å få samlet forskere fra de fire instituttene nok ganger og over lang nok tid til at det er blitt opparbeidet tilstrekkelig tillit for å inngå i samarbeid om søknader til H2020 og andre steder. Det er imidlertid forventet at forskningsinstitusjoner skal oppnå slikt samarbeid på egenhånd uten finansiering. Det er også mulig for dem å søke «nettverksmidler» og annet fra Norge Forskningsråd. Etter at WEAG fikk innvilget RIP har de prioritert prosjektutvikling framfor å søke om slike nettverksmidler fra andre aktører. Det er derfor mye mulig at WEAG kunne fått midler fra disse kildene hvis RIP ikke ga dem penger, dvs. kun delvis addisjonalitet. På den annen side har slike samarbeidsinitiativ en tendens til å smuldre bort hvis det ikke er tilstrekkelig midler/tid til rådighet. I dette tilfellet har partnerne oppnådd en stor grad av samarbeid gjennom å få innsendt EU søknader og ikke minst en større strategisk satsning fra NFR. Det er derfor mye trolig at RIP midlene hadde en avgjørende effekt for at instituttene oppnådde dette resultatet, og at de neppe ville ha klart å få sendt inn disse søknadene uten RIP midler. Selv gir de svaralternativet «Prosjektet ville blitt gjennomført, men i mindre omfang eller over et lengre tidsforløp eller startet senere».

Levedyktighet. Et opparbeidet samarbeid kan forvitte over tid hvis partnerne ikke aktivt sørger for videreføring. I dette tilfellet virker partene relativt godt samkjørt og derfor større sannsynlighet for videreføring når RIP midlene avsluttes. De fire partnerne diskuterer om de skal samle seg i et felles konsern, en prosess om dypere integrering hvor det RIP finansierte EU prosjektsøknad samarbeidet kan ha hatt en forsterkende effekt.

WEAG har siden RIP ble avsluttet brukt egne ressurser til å videreføre arbeidet, bl.a. i prosessen med å utarbeide SFI søknaden. WEAG har også inntekter fra salg av utstyr og instrumenter som instituttene har utviklet på vegne av eierinstituttene som en ren salgsorganisasjon. Bidrag fra eierne, fortsatt noenlunde samme aktivitetsnivå, rett og slett en salgsorganisasjon som del av forretningsmodellen siden slutt, noe vi kan flyte på. Egenfinansiering mer troverdig når har fundament å bygge på.

WEAG mener at RIP er et godt program som passet godt inn i deres egen strategi om mer samarbeid. De var derfor ikke nødt til å justere sine egne planer. Det ville vært vanskeligere hvis de hadde søkt midler fra andre potensielle partnere som for eksempel Innovasjon Norge med en «ett selskap, et produkt»-tilnærming.

1.3.2 Oslo Cancer Cluster Inkubator - RIP-prosjekter

Oslo Cancer Cluster (OCC) er en onkologi forsknings- og næringsklynge som arbeider for å akselerere utviklingen av ny kreftdiagnostikk og behandling. OCC er en nasjonal non-profit medlemsorganisasjon med 90 medlemmer av ulike typer som sykehus, forskningssentre, pasientorganisasjoner, næringsliv (oppstarts- og bioteknologiselskaper, globale legemiddel- og teknologiselskaper, investorer, finansinstitusjoner) og samt tjenesteleverandører, som alle arbeider innenfor kreftfeltet. Aktørene dekker hele verdikjeden fra utforskende forskning til nye terapeutiske midler og diagnostikk. Om lag 30 medlemmer er lokalisert i OCC Incubator (OCCI), som er et selvstendig selskap med SIVA som deleier (41%) og basert på inntekter fra offentlig støtte og utleie av lokaler. Inkubatoren er lokalisert i OCCs Innovasjonspark sammen med Kreftregisteret og Ullern videregående skole og nær Radiumhospitalet (Oslo universitetssykehus) og Institutt for kreftforskning, som er et ledende kreftforskningssenter i Nord-Europa. OEC samarbeider tett med sykehuset, Institutt for kreft-forskning og Kreftregisteret, og har et langsiktig skole-industrisamarbeid med Ullern videregående skole (iflg.hjemmeside).

OCC har hatt 5 prosjekter med RIP-støtte 2016-18 (3,05 mill.kr., dvs. 13% av totale prosjektbudsjett)⁷¹. I det følgende skal vi se litt nærmere på ett av disse.

Prosjektet "Growing oncology companies" hadde som formål å «støtte utviklingen av nye vekstselskaper med internasjonalt potensiale ved å styrke tidligfasefinansiering, mentoring og tilgang til «state-of-the-art» laboratorie-service». Prosjektet var en forlengelse av tidligere RIP-støttet prosjekt ved Institutt for Energiteknikk (IFE) på Kjeller som utviklet radio-farmasøytiske produkter (prosjektet «Strålebehandling og radiofarmasi i kampen mot kreft»). Fra OCCIs side ønsket man å gjøre mer innen stråling, og IFE på sin side ønsket å komme nærmere sykehussektoren ved å flytte inn i OCC-miljøet på Ullern. Man fikk Oslo Universitetssykehus (OUS) og IFE til å møtes og hadde en rolle som tilrettelegger i prosessen mellom dem. Dette spesifikke RIP støtteste prosjektet bidro til å styrke innovasjonssystemet for oppstartsbedrifter innen kreftforskningfeltet gjennom å utvikle mentorordninger, oppbygging av laboratorier og finansiering av enkelte oppstartbedrifter i en tidlig fase. Prosjektets gikk ut på drive mentorering av nystartede bedrifter, dvs. hjelpe dem med å søke offentlig støtte, skaffe investorer og stille et nettverk til disposisjon så bedriftene kunne komme i kontakt med andre som kunne hjelpe dem videre med kunder, investorer, markedsadgang, kunnskap, etc. Samtidig ville man tilby infrastruktur som laboratorier, kontorer, etc. i inkubatorens lokaler. Prosjektet ble gjennomført etter planen, og enkelte deler er videreført uten RIP finansiering i påfølgende år. OCC Incubator ønsket finansiering over tre år, men fikk bare for to år. Mentorordningen videreføres også uten finansiering, og man fikk ikke ansatt egen person for å skaffe tidligfase investorer, men laboratoriene ble fullført som intendert.

Resultater og effekter. Prosjektet bidro til å styrke aktiviteter rundt det å starte og styrke nye selskaper herunder rettlede dem også til å finne fram til relevante investorer og offentlige støtteordninger for kommersialisering av forskning. Det har styrket OCCI arbeid med å sette oppstartede selskaper i kontakt med investorer, som er viktig når de skal ekspandere og offentlige støtte bortfaller og kontrakter ennå ikke er inngått. De har også etablert Nordic Mentorship Program (NOME) i Norge, finansiert av NOVO Nordisk fond, og selskapet står som administrator for dette nettverket her i landet. De prioriterte å bruke egne midler til å videreføre denne aktiviteten selv om vi ikke får støtte fra RIP lenger. OCCI presenterer selskapene så attraktive som mulig for at normale investorer kan fatte interesse for å gå inn med kapital. Det er imidlertid gjerne det mest risikovillige segmentet av investorer som er mest aktuelle, og det kan være av ulike typer, men som OCCI gjerne har opparbeidet relasjoner til. OCCI har en uformell garantistisk rolle for begge parter om at den andre er seriøs, dvs. reelt interessert og ikke bare ønsker å tilegne seg den opparbeidede kunnskapen gratis for så å utvikle et tilsvarende produkt selv. Videre legger de også mye vekt på å oppnå patentrettigheter, bl.a. har de en egen patentjurist på huset og de tilstreber å bygge en patentportefølje som gjør det vanskelig å kunne omgåes ved at de finansierer innleie av en. OCCI hjelper dem å bli synlig overfor investormiljøet, som noen forskere ofte er dårlig til selv. Investorer vil ofte bare ha 3-4 punkter som grunnlag før de eventuelt får lyst til å lese mer. Nettverket utvikles med bakgrunn i tillit og ved dårlige erfaringer trekkes de ikke med neste gang.

Måloppnåelse. Den overordnede målsetningen er å hjelpe kreftpasienter. Virkemidlet i prosjektet er å støtte oppstartsselskaper som er den direkte målgruppe for inkubatoraktivitetene. Mht. RIP målsetninger mener selskapet at de har (i) Bedret den internasjonale konkurransekraften blant kunnskapsintensive bedrifter i regionen (ii) økt innovasjon gjennom samhandling mellom næringsliv og kunnskapsmiljøer, og offentlige institusjoner ved at OUS nå samarbeider med selskaper om å utvikle konkrete produkter og (iii) har etablert arbeidsplasser i hovedstadsregionen siden selskapene ansetter folk.

Merverdi. RIP-støtten har hatt addisjonalitet ved at aktiviteten ved OCC Incubator ville vært mindre uten RIP støtte, både færre aktiviteter og realisert i mindre omfang, noe som sannsynligvis ville betydd at satsningen ville gått mye saktere og i verste fall stoppet opp pga. manglende resultater. Det er vanskelig for inkubatorer å få penger, så det er lite trolig at RIP tilskudd har fortrengt andre finansieringskilder.

Levedyktighet. To selskaper er tatt opp i MENO nettverket, med den understøttelse det medfører fra NOVO. Et viktig element er her at NOVO åpner sitt nettverk i USA for selskapene under et lengre opphold for å finne partnere der. OCC Incubator har også fått direkte kontakt med nordiske sentere i Stockholm (Karolinske instituttet), Helsinki, København gjennom dette nettverket som igjen gir et utvidet investornettverket,

De har hjulpet flere selskaper til finansiering fra Norsk forskningsråd (NFR) og Innovasjon Norge (IN). Man har klart å få private finansiering til noen selskaper, men generelt vanskelig å identifisere om det er vår innsats eller noe annet som er utslagsgivende. Resultater måles også av SIVA. En uttalt målsetning er å få inn penger fra tredjepart til å legge inn penger, noe vi delvis har oppnådd bl.a. ved at Ultimax hentet 160 millioner til klinisk aktivitet. Et viktig element i de svenske kjøpernes vurdering var at dette var et «OCC selskap», noe som borger for at tilknytning til oss i praksis er et varemerke for kvalitet.

Iflg.informant (PL) har støtten fra RIP «vært viktig for omfanget på driften ved inkubatoren. RIP var spesielt viktig i oppstartsperioden siden man hadde få andre inntekter, bl.a. stod mange av våre kontorer tomme. Nå har vi større pågang av startup bedrifter og andre leietakere som gir inntekter til OCC Incubator. OCC Incubator framstår nå som en vital organisasjon

⁷¹4 prosjekter under satsingsområdet «Kommersialisering av forskning»: Strålebehandling/radiofarmasi i kampen mot kreft» (2016-17; 1,05 mill.kr.), «Growing oncology companies in Oslo Cancer Cluster/Growing health care companies in Oslo Cancer Cluster» (2017-18: 1,5 mill.kr.) Og 1 prosjekt under satsingsområdet «Entreprenørskap og vekstbedrifter»: Entreprenørskap og forretningsutvikling i norsk biotek» (2018: 0,5 mill.kr.).

som omfatter stadig nye oppstartsselskaper. De utvikler nå også andre samarbeids initiativ som kan styrke driften. RIP har vært en bidragsyter til å få opp noe av aktiviteten i OCC Incubator».

1.4. Satsingsområde: Tidligfase-finansiering

RIPen har hatt få og små prosjekter på dette innsatsfeltet (6,2 mill.kr. og 13 prosjekter), selv om flere av disse små prosjektene henger sammen over noen år. For å få til etableringer i regionen er man avhengig av et sterkt investormiljø som ett av flere virkemidler. Regionen har tidligere manglet arenaer for trening og utdanning av investorer, og gode koplingsarenaer mellom investorer og gründere, oppstarts- og vekstselskaper. Dette har vært fokus for prosjektene her. Vi har sett litt nærmere på et par av disse.

1.4.1 Angel Challenge - noen RIP-prosjekter

Angel Challenge (AC) tilbyr flere typer opplærings- og veiledingsprogrammer for oppstartsselskaper og investorer. Siden starten i 2015 har man kjørt 30 Angel Challenge-programmer i 9 byer i Norge med over 400 investorer og 700 gründere (iflg.hjemmeside). «Vi tror at investering er best lært "av investorer for investorer" og at ved å bringe de beste globale investorene til de lokale økosystemene, kan vi dele kunnskap til neste generasjon investorer» og «Vi mener at entreprenørskap er best trent "av gründere for gründere" og har vært fokusert på å koble erfarne entreprenører dele sin kompetanse tilbake med nye entreprenører inn i økosystemet». «Vi er samfunnsbyggere i hjertet, og skapte Angel Challenge for å støtte og styrke oppstartssystemet. Siden 2011 har vi startet Startup Norway og har siden gitt økosystemet aktiviteter og kunnskap for å støtte neste generasjon vekstentreprenører fra våre regioner». (op.cit). Angel Challenge-teamet er en blanding av gründere og ventureinvestorer med ekspertise fra mange aspekter ved å drive en oppstart, investere i oppstartsbedrifter og skape engasjerende opplæringsseminarer for oppstartssystemet.

AC har hatt 4 prosjekter som har fått RIP-støtte 2016-17 (1,95 mill.kr i støtte, dvs. 38% av totalt prosjektbudsjett). Dette er fire ettårige prosjekter som bygger på hverandre.

«Angel Challenge 2016» (RIP-støtte 0,2 mill.kr) var støtte til utvikling av 2 måneder langt "learning by doing" program for investorer og startups som ønsket å lære om engleinvestering. Formålet var å få flere investorer til å drive med engleinvestering, og dermed rute mer smart kapital inn i tidligfase investering i regionen. «Angel Challenge 2017» var å utvikle og levere et oppfølgingstilbud til for investorer som har blitt introdusert til startup-investering. Prosjektet «Angel Challenge 2018» hadde til formål å fortsette satsingen på å arrangere aktiviteter og møteplasser for engleinvestorer og startups ved å profesjonalisere nettverket og videreutvikle tilbudet basert på læring, og spesielt å styrke prosesser for dealflow til investorer. Det siste prosjektet «Angel Challenge – etablere bransjestandard» (2019) skulle være en del av arbeidet med å engasjere flere til å investere profesjonelt i startups. «Det er stor og økende interesse, men det mangler arenaer for trening og utdanning av investorer» heter det i søknaden. Man hadde hadede den senere tid utviklet en ny metode for å investere sammen, som søker i RIP-prosjektet støtte for å tilgjengeliggjøre denne til alle investorer i regionen som en bransjestandard for å investere sammen.

Det framgår av sluttrapport at det er vanskelig å dokumentere effekter etter ett års prosjekter, men at potensialet på lengre sikt er lovende. PL viser til at i tiden etter oppstart av Angel Challenge i 2015, er det en klar positiv effekt, selv om det vanskelig å måle i en klar årsak-virkning analyse. Det har vært et mål for prosjektet å engasjere nye investorer som ser på start-up som aktuell, og han mener han at de ser et økt antall investorer med gjør det, dvs. investorer som legger 10% av porteføljen i start-ups. Å dokumentere det krever en skikkelig analyse, og han antyder at de skal gjøre det ved anledning. Nasjonalt har de hatt over 500 investorer inne på kurs. Noen av de som var med i starten er nå venture-investorer, dvs. De har gått fra å være hobby-investorer med litt penger i oppstart til å bli profesjonelle venture-investorer. Det er også tall som viser at en av fem investorer ønsker å bli venture-investorer. Han sier de er stolte over å se en slik effekt av det de har gjort, og at de har bidratt til å utdanne 30 til 50 investorer i regionen.

For å få til etableringer i regionen er man avhengig av et sterkt investormiljø som ett av flere virkemidler. Angel Challenge har iflg. PL vært et redskap for å bygge et slikt bredt investormiljø, og forsøke å stimulere et investormiljø med «gode verdier», dvs. som også ser verdien av å få til regionale etableringer, selv om noen startups vil forsvinne ut av landet – noen produkter er laget for verden (liten del av en stor kake eller en stor del av liten kake). Kort sagt, resonnementet deres er at et bredt/større og sterkere investormiljø vil føre til et større rom for regionen.

PL hevder utviklingen de siste 15 årene egentlig har vært en revolusjon. Han ser en økonomi der det å starte opp virksomheter har blitt langt lettere, og mange flere blir entreprenører. Kapitalbehovet var mye større før, dvs. det krevdes stordrift mye tidligere før. Det var mye mindre å «vedde på» for investorene og derfor vanskelige å få den nødvendige avkastningen. Det betyr at porteføljebredden er mye bredere nå. I tillegg er det en ny generasjon gründere som ikke føler avhengighet til større industrikonsern for å starte opp noe. Det har blitt en mer demokratisk tilgang til kompetanse, dvs. man har lettere tilgang til det globale markedet for kompetanse – man kan like gjerne skaffe seg nødvendig kompetanse selv uten å gå om større konsern.

Utfordring er å etablere tilstrekkelig tillit til å få til et investormiljø. PL seier utfordringen er å bygge en tillitsgruppe som er bredere enn bare de som er med i ett program. For eksempel, de starter med en gruppe på 15-20 investorer for å bygge en tillitsgruppe. Innad i den gruppen er det sjelden at alle like glade i hverandre. Så ender de opp med mellom fem og ti investorer som vil være med videre i et program. De bygger tillit mellom en gruppe investorer i løpet av et to måneders startups-program (som går sammen i et syndikatororganisert investorprosjekt). Utfordringen blir dermed å skape et bredere og langsiktig nettverk. De har jobbet med å utvikle lead-investorer, dvs. en eller to som sier at jeg leder og bygger opp en investorgruppe som stoler på disse. Utfordringen er da å skalere dette tillitsnettverket til å omfatte flere.

Måloppnåelse for prosjektet har vært god. Når det gjelder programoppnåelse, peker PL på at de har bidratt til målet om å styrke innovasjonssystemet i Oslo og Akershus, dvs som del av Startup Norway bygge opp et sterkere startup-økosystem. PL viser til en MIT-modell der fem elementer trengs for å bygge opp rundt gründere og få til vekst, hvorav investorer er en del. De har konsentrert seg om denne delen. Indirekte vil de også bidra til flere av de andre programmålene.

RIP-midlene har vært helt avgjørende for prosjektutviklingen. Måten Oslo/Akershus har designet programmet er meget godt. AC-folkene har kommet i gang med noe som de ellers ikke vill greid. O/A har sagt at de ønsker å styrke innovasjon i regionen

og bedt om forslag til hvordan det kan gjøres. Som privat bedrift som er avhengig av å betale lønn osv. har RIP-støtten bidratt til å styrke grunnlaget for dette. De har naturlig nok også hatt andre finansierings- og inntektskilder, som Innovasjon Norge som har vært av deres største kunder, og inntekter fra gründerkurs som ligger i en fase før Angel Challenge.

1.5. Satsingsområde: Leverandørutvikling og tjenesteinnovasjon

Det er det satsingsområde som er tildelt minst RIP-midler og færrest prosjekter i perioden (4,8 mill.kr. og 12 prosjekter). Det har vært snakk om få og små prosjekter her, selv om enkelte av prosjektene som programmet har plassert under klynge- og nettverksutvikling, også innebærer leverandørutvikling og tjenesteinnovasjon gjennom samarbeid mellom offentlig og privat sektor. I det følgende omtales bare et par av hovedprosjektene som er sortert under dette satsingsområde i programmet.

1.5.1 NHO - noen RIP-prosjekter

NHO er Norges største interesseorganisasjonen for bedrifter. Medlemsbedriftene er både store og små, fra hele landet og fra de fleste bransjer. Organisasjonen består av NHO sentralt, 10 regionkontorer og 16 landsforeninger som bistår med juridisk rådgivning, arbeidsgiverspørsmål m.m., og representerer bedriftene i lønnsoppgjør og andre politiske saker. NHO og KS etablerte for ti år siden nasjonalt program for leverandørutvikling som kan vise til gode resultater. Programmets rolle har vært å være prosessveileder i skjæringspunktet mellom kjøper- og selgersiden skal ha virket etter intensjonen.

NHO har vært prosjekteier for seks prosjekter med RIP-støtte (2014-19, 2,3 mill.kr, dvs. 6% av totale prosjektbudsjett). Dette har vært ettårige prosjekter innenfor samme tematikk (Leverandørutvikling og innovative offentlige anskaffelser i hovedstadsregionen) og som har fulgt hverandre kronologisk. Formålet med disse prosjektene har vært å styrke kompetanse og prosesser for «å løse utfordringer for hovedstadsregionen, gjennom innovative offentlige anskaffelser utvikle bedre offentlige tjenester, generere næringsutvikling og nye arbeidsplasser».

I prosjektet «Leverandørutvikling Hovedstadsregionen (LUHO)» (RIP på 0,7 mill.kr, dvs. 30% av totalbudsjettet) heter det at målet er «å løse utfordringer for hovedstadsregionen, gjennom å bruke innovative offentlige anskaffelser som et strategisk verktøy». Innovative anskaffelser involverer kommuner, fylkeskommuner, næringslivet, virkemiddelapparatet, bransjer og klynger i regionen. I søknaden heter det at «om man lykkes med innovasjon i offentlige anskaffelser vil det gi bedre offentlige tjenester, utvikle næringslivet og et hjemmemarked for bedriftene. Samlet øker det hovedstadsregionens innovasjonskraft og konkurransekraft».

Resultater. Flere offentlige virksomheter skal ha tatt i bruk innovative anskaffelser som strategisk redskap, og flere leverandører er i dialog med det offentlige. Prosessene har begynt å spre seg i regionen, og dette arbeidet tas videre ut i Norden og resten av Europa. Det skjer mye innenfor miljø, og offentlige aktører i Oslo/Akershus er offensive og tar stadig nye steg. Leverandørutviklingsprogrammet spilte blant annet en sentral rolle i prosjektet «Utslippsfrie bygge- og anleggsplasser». Dette kommer frem i en rapport som om verdens første utslippsfrie anleggsplass i Oslo (<https://innovativeanskaffelser.no/wp-content/uploads/2019/12/prosessanalyse-utslippsfrie-bygge-og-anlegg.pdf>). Nøytralitet, koblinger og handling trekkes frem som de tre viktigste bidragene fra Leverandørutviklingsprogrammet i rapporten). Nasjonalt er det blitt gitt ut rapporter på temaet, med gevinstanalyser totalt og med fokus på de tre feltene klimagevinster, nye arbeidsmåter og offentlige besparelser. Flere bedrifter har møtt sine offentlige kunder, og søkt på midler for innovative partnerskap hos Innovasjon Norge.

Den viktigste effekten av prosjektet er iflg. PL et økt fokus på innovative anskaffelser og leverandører, dvs. det har vært i løpet av den perioden de har gjennomført prosjektet vært en stor vekst i antallet aktører som har fokus på dette. En effekt som sprer seg. Det er blitt skrevet inn i stortingsmeldinger og støtteordninger, blant annet Innovasjon Norge og innovative partnerskap.

Leverandørutviklingsprogrammet (LUP) har vært avgjørende viktig for utvikling av utslippsfrie byggeplasser i Oslo (og ellers elferger på Vestlandet). «Det er slik vi vinner klimakampen» sier PL og vidre «Innovasjon gjennom offentlige anskaffelser virker best når kommunen som innkjøper og næringslivet som leverandør jobber sammen og utfordrer hverandre, da finner vi nye løsninger på samfunnets utfordringer. Nøkkelen til suksessen ligger i LUPs eier- og driftsform som et frittstående partnerskap mellom likeverdige aktører».

Programmet videreføres. Man jobber med å skalere bruken av innovative anskaffelser som et strategisk virkemiddel i omstillings- og innovasjonsarbeidet i Norge. Arbeidet skal lede til at det offentlige effektiviserer og fornyer sine tjenester og løsninger samtidig som næringslivet innoverer og skaper nye arbeidsplasser. Arbeidet skal bidra til at Norge løser nasjonale og regionale behov/utfordringer, samt når sine forpliktelser knyttet til FNs bærekraftsmål på områdene klima og miljø, helse og digitalisering.

Prosjektet har hatt god måloppnåelse. Når det gjelder programmålene sier PL at det første «å styrke innovasjonssystemet i Oslo og Akershus som de har bidratt til, men også det tredje på «økt innovasjon gjennom samhandling mellom kunnskapsmiljøer og næringsliv» (blant annet samarbeid med OREEC, Kunnskapsbyen Lillestrøm. Når det gjelder det andre om å «bedre internasjonal konkurransekraft» kan fokuset deres på «utslippsfrie byggeplasser», som er et nasjonalt program men som gjennom RIP-støttet prosjektet har kunne sette forsterket fokus på Oslo og Akershus i dette tilfelle. Når det gjelder det fjerde målet om «bedre tilrettelegging for etablering i av arbeidsplasser i regionen», «ser de» iflg. PL at de som har deltatt i leverandørprogrammer gjør det bedre i konkurransen.

PL hevder at RIP-støtten ikke var avgjørende for gjennomføringen av prosjektet, men «prosjektet ville blitt gjennomført, men i mindre omfang eller over et lengre tidsforløp eller startet senere.» Når det gjelder hva RIP-midlene har bidratt til av merverdi, er det i hovedsak på resultatsiden, men det har også vært en viss afferdsendring gjennom økt samhandling om innovasjoner. Satsingen på et Nasjonalt program for leverandørutvikling har vært viktigst, men PL framhever at RIP-midlene «var kjempeviktige de to-tre første årene for å komme i gang. De siste fire-fem årene har de hatt tre hovedkilder: (i) Nasjonalt program for leverandørutvikling, (ii) regionale partnere (bl.a. kommunene Oslo, Bærum og Nittedal) og (iii) RIP-midler. De kommer til å fortsette arbeidet.

I iflg. informant (PL) har «RIP hatt relevans for brukere knyttet til dette feltet (Leverandørutvikling gjennom innovative offentlig anskaffelser) og det er viktig med noe slike regionale midler både for utløse og forsterke flere slike samarbeidsprosesser og

utvikle lokale/regionale systemer på feltet»...«prosjektet og programmet følges for øvrig opp framover på ulike nivå i landet med fokus på tre hovedfelt: (i) klima og miljø (utslippskutt), (ii) digitalisering, og (iii) helse»....«Når det gjelder klima og miljø har særlig mange etterhvert deltatt i deres opplegg, og her har piloten i Oslo med bærekraftig byggeplass vært viktig» (iflg. informant)

1.5.2 IKT-Norge - noen RIP-prosjekter

IKT-Norge er en uavhengig interesseorganisasjon for små og store bedrifter i ulike næringer over hele landet med et felles ståsted i teknologi og digitale løsninger. Medlemskap tilbyr næringens største nettverk, juridisk rådgivning og arbeidsgiverservice, men IKT-Norge er ikke en arbeidsgiverforening og ellers uavhengige av partene i arbeidslivet. Foreningen arbeider for «å gjøre markedet større og fjerne hindre for våre medlemmer, øke verdi-skapingen i næringen, bistå med internasjonalisering og kapitalisering, bidra til å minske medlemmenes risikoeksponering og med FoU-samarbeid, tilgang på midler og konsortier». IKT Norges overordnede mål er å sørge for bedre, mer forutsigbare ramme-betingelser for medlemsbedriftene, et velfungerende marked med klar rollefordeling mellom offentlig og privat sektor, og et lov- og regelverk som er tilpasset digitale tjenester og bedrifter. Man jobber med temaer som teknologikompetanse, sikkerhet, personvern, regulatoriske saker og generell næringspolitikk, og utarbeider og formidler rapporter og analyser til medlemmer m.m. (iflg.hjemmeside).

IKT-Norge har vært søker og prosjekteier for 7 prosjekter med RIP-støtte i perioden (RIP-støtte 2014-19 på 3,7 mill. kr., dvs. 39% av totalbudsjett for prosjektene). Dette har vært prosjektene TechNordic (2014-15), Tøyen Startup Village (2016), Triangelsamarbeidet - Osloregionen - Hackney(London) og Austin (Texas) (2016-17), Videreutvikling av Oslo Edtech Cluster (2019) og Oslo SmartCity (2019). Prosjektet Tøyen Startup Village med påfølgende videreføring er omtalt foran under omtalen av Tøyen Startup Village som har overtatt ansvaret selv for videreutviklingsprosjekter av denne. Prosjektet Oslo Edtech Cluster er også omtalt foran under, men under StartupLaben der arbeidet startet med kimen til klyngen før klyngeutviklingen fikk Arena-støtte fra IN, og deretter søkte RIP-støtte i 2019 til videreutvikling, og da med IKT-Norge som prosjekteier. Siden har Ed-Tech ikke fått noen ny offentlig støtte til klynge- og netteværksutvikling, og lagt EdTech-Forumet inn under IKT-Norge-paraplyen. I det følgende gis en kort omtale av det siste prosjektet med RIP-støtte som IKT-Norge hadde eierskap til.

Prosjektet Oslo SmartCity (OSC) (RIP2019: 0,5 mill.kr, dvs.44% av totale budsjettstøtte). Et samarbeidsprosjekt mellom IKT-Norge, Reodor Oslo AS og Folk Oslo AS med mål om å tilrettelegge for økt satsning og initiativ fra norsk næringsliv på utvikling av Oslo som smartby. Prosjektet tar utgangspunkt i en dugnad fasilitert gjennom den digitale plattformen Brukerdugnad for tett dialog med byens befolkning, oppstartsselskaper, academia og kompetansemiljøer.

IKT-Norge, Oslo kommune og Reodor og arrangerte høsten 2019 «Bydugnad – sammen om et smartere Oslo» – et innovasjonsprosjekt hvor man sammen med mange aktører fra både offentlig og privat sektor jobbet med utvikling av nye, intuitive og smarte løsninger for Oslo basert på innspill fra innbyggerne selv. Sammen med kommunen ønsket vi å inkludere befolkningen i byen i å identifisere behovene, utfordringene og mulighetene for å gjøre Oslo til en smartere by. For å sikre denne innbyggerdialogen utviklet vi bydugnad.no, som bygger på Reodor sin crowdsourcing-plattform Brukerdugnad, et verktøy som er blitt brukt av flere store selskaper til å samle ideer og innsikt fra kunder, ansatte og andre stakeholders. Gjennom bydugnad.no fikk vi inn over 150 modererte, kvalitetssikrede innspill og flere tusen stemmer; alt fra smartere trafikklys og enklere tilgang på hjertestartere, til løsninger for demente som glemmer å kjøpe billett på trikken.

Gjennomføring. Etter en omfattende prioritering og sortering av innsendte forslag, ble problemstillingene så presentert til Telia, Coop, Fortum, Sopra Steria og Entra, som i løpet av 5 ukentlige samlinger skulle skape mulige løsninger. Innovasjonsprosessen bestod av følgende fem dager: Dag 1 – Problemforståelse og definering, Dag 2 – Idé og verdiforslag, Dag 3 – Prototyping og testing, Dag 4 – Forretningsmodellering, Dag 5 – Pitch og verdiforslag

Utvikling av pitch til Demo Day på Oslo Innovation Week. Reodor hadde under Bydugnad det fulle ansvaret for prosjektledelse og gjennomføring. Dette inkluderte blant annet:

- Initiativ med IKT-Norge og involvering av Oslo kommune
- Konseptualisering og design av innovasjonsprosessen
- Utvikling og drift av nettplattformen Bydugnad.no, basert på Reodor sin egenutviklede digitale plattform for innsiktsinnhenting
- Identifisering, invitasjon og involvering av næringslivspartnerne Coop, Entra, Fortum, Sopra Steria og Telia
- Koordinering av alle involverte stakeholders i prosjektet, omtrent 50 personer fra offentlig og privat sektor
- Posisjonering inn mot Arendalsuka, med tilstedeværelse og eget arrangement
- PR og kommunikasjon

Reodor hadde også videre ansvar i prosjektene som ble videreført, i varierende roller:

- Fasilitator og kobler mellom prosjektene og relevante offentlige aktører for pilotering
- Strategisk rådgivning rundt implementering av innovasjonen i bedriftene
- Ledelse av arbeid med videreutvikling av forretningscasen, prototyper og beslutningsgrunnlag for videre satsing

Kompleksitet. Selv på kort tid medfører en slik innovasjonssprint, især med et så stort antall interessenter, komplekse utfordringer både på overordnet nivå og inn i hvert enkelt prosjekt. En så åpen kvantitativ innsiktssanking som gjennomført via Bydugnad.no krever etterprøving og analyse for å sikre at problemstillingene er reelle, og ikke minst sikre at de er passende med strategien, gjennomføringsevnen og ressensene til selskapene som skal løse dem. Med flere hundre problemstillinger å plukke fra krevde dette et forarbeid fra Reodor sammen med selskapene, før man landet på et utvalg problemstillinger. Selv etter et slikt forarbeid handler en innovasjonssprint om å – på systematisk vis – prøve, feile, forkaste, erfare og iterere frem til

man finner mulighetsrommet. I denne prosessen sikret vi dette gjennom å kontinuerlig sikre avsjekk mellom i) validerte behov hos brukerne, ii) løsningens strategiske og forretningsmessige verdi for den utførende bedriften, og iii) teknisk og prosessmessig gjennomførbarhet. Det var blant annet en slik tilnærming som sikret en viktig og stor pivotering for Fortum, som nærmere forklart under.

Løsninger og resultater. Prosjektet var en innovasjonssprint som tok utgangspunkt i en dugnad fasilitert gjennom en digital plattform for tett dialog med byens befolkning, oppstartsselskaper, academia og kompetansemiljøer. Mål var å trigge gode løsninger for byen gjennom samarbeid og strukturert innovasjonsarbeid. I lys av prosjektet ble tre av fem ideer/forslag direkte videreført inn i bedriftens innovasjonstrakt og en ide/forslag bidro til en intensivert dialog rundt 5G mellom Telia og Oslo kommune. I tillegg skapte prosjektet ny dialog mellom aktører i Telia og Fortum rundt Datadrevet elbil-parkering. Prosjektet skapte også en agendasetting av verdien av samskaping og effektivt, strukturert innovasjonsarbeid (via Arendalsuka, NRK, Shifter m.m).

Nedenstående løsninger ble presentert under Oslo Innovation Week 2019.

- Entra har konseptualisert en plattform for tilgjengeliggjøring av ledig arealplass i næringsbygg til ansatte.
- Sopra Steria har i samarbeid med startupene No Isolation og Jodacare jobbet med en kommunikasjonsplattform/chatbot for dialog mellom pårørende og helsepersonell/hjelpepleiere. Prosjektet var i dialog med Helseetaten om pilotering.
- Coop har sett på en løsning på utfordringen knyttet til trygg og enkel parkering av sykkel.
- Telia jobber med å løse raskere parkering for el-biler, gjennom å tilby en tjeneste med oversikt over ledige parkerings-/ladeplasser i sanntid og bruk av data til å predikere når man burde ha avreise hvis man ønsker å finne parkeringsplass for eksempel i nærheten av jobben. Sammen med Oslo kommune utforsker Telia nå flere bruksområder for slik sanntidsdata.
- Fortum så først på bedre utnyttelse av fritidsarealer, men gjennom innsiktsarbeidet pivoterte de i retning en markeds plass for friluftaktiviteter og opplæring i alt fra jakt og fiske til svømming og sykling. Prosjektet er tatt inn i innovasjonsporteføljen til selskapet.