

MASTEROPPGAVE

Emnekode: BE307E

Navn: Steffen S.K. Lie

Hvordan finansieres innovative nye bedrifter i
Nordland?

Dato: 18.05.2022

Totalt antall sider: 35

Abstract

This thesis is researching innovative new companies in Nordland County in northern Norway and how these companies are able to acquire enough financial capital to develop their idea and grow their business. This topic was chosen because of a decline in the amount of jobs in the county for the past few years, and is built around the fact that only 1 out of 4 businesses in Norway survive for more than 5 years, while theory suggests that the survivability of new companies are directly correlated to the availability of financial support.

The study is taking the view of the demand side while researching the following research question, with the main aim to show new entrepreneurs different ways of getting financial support, what they need to be able to do so, and the benefits of different financial backers:

How are innovative new businesses in Nordland County financed, and what are entrepreneurs of these companies doing to acquire enough financial support for the development, and growth of their company?

The key findings of the study shows that the most important benefit received from the financial backers are their knowledge, despite initially going to them for money.

The most important financial backer of the researched entrepreneurs in this study was the Norwegian state-owned company, Innovation Norway, because of their ability to teach and publicly verify the businesses potential to succeed.

And as previous theory suggests the findings from this study also points out the importance of having a good business plan. But even more important was the importance of the business being able to build a history around the business that shows the investors that this business really is able to do what their written business plan are saying.

Innholdsfortegnelse

Abstrattract	i
Innholdsfortegnelse	ii
1. Introduksjon	1
1.1 Aktualisering	1
1.2 Problemstilling	3
1.3 Mulige bidrag fra studien	4
2. Litteratur	5
2.1 Ulike typer finansiering	5
2.1.1 Venture Capital-organisasjoner	6
2.1.2 Angel Investors	7
2.1.3 «Crowdfunding»	7
2.1.4 «Bootstrapping»	8
2.2 Fordeler med ekstern finansiering	9
2.3 Vanskelig å være ny entreprenør	10
2.4 Mangel på finansiering reduserer evnen til å introdusere nye innovasjoner til markedet	11
2.5 Hva investorer ser etter	11
2.6 Betydning for nærheten til investorene for finansiering	12
2.7 Oppsummering av litteraturen og forskningsmodell	13
3. Metode	14
3.1 Valg av forskningsdesign	14
3.2 Oppbygningen av intervjuguiden	14
3.3 Valg av informanter	15
3.4 Datainnsamling	17
3.5 Data analyse	17
3.6 Pålitelighet i forskningen	18
3.7 Etske betraktninger ved datainnsamlingen	18
4. Empiri	19
4.1 Ulempene som ny gründer	19
4.2 Fordeler og ulemper med å drive business i Nordland	20
4.3 Kilder for finansiering	22
4.4 Hva har finansieringsaktørene vektlagt ved tildeling av kapital	23
5. Diskusjon	26
5.1 Ulemper som ny gründer i Nordland fylke	26
5.2 Å drive bedrift i Nordland	27
5.3 Beste finansieringskildene	27
5.4 Hva vektlegger finansieringskildene i Nordland?	28
6. Konklusjon	30
Litteraturliste	32

1. Introduksjon

I dette kapittelet vil jeg redegjøre kort for hva jeg skal forske på i denne studien og hvorfor jeg har valgt å forske på dette temaet. Deretter forklarer jeg hensikten med studien samt mulige bidrag fra min studie. Til sist presenterer jeg studiens problemstilling og hvordan jeg har tenkt til å finne svar på denne.

1.1 Aktualisering

For en oppstartsbedrift vil behovet for finansiell kapital være svært viktig, da det kan bidra til vekst, innkjøp av varelager og tjenester, og ikke minst for å bygge tiltro blant kunder og mulige andre investorer om at dette er en potensielt levedyktig bedrift (Lerner, 1999). Disse faktorene blir sett på som viktige for en oppstartsbedrift, og det er hevdet at hvis ikke bedriften klarer å tilegne seg tilstrekkelig finansiell kapital kan det være usikkert i forhold til selskapets evne til å kunne overleve (Hogan and Hutson, 2017). Men det å overbevise investorer til å investere i en bedrift uten allerede et velkjent rykte kan være problematisk, og spesielt hvis det er private investeringsgrupper slik som venture kapitalisert (Hsu, 2004). En av de største grunnene til dette er at private investorer krever informasjon om bedriften og markedet bedriften skal inn i før de vurderer om de ønsker å satse penger på bedriften (Binks & Ennew, 1997).

Statistisk sentralbyrå har forsket på overlevelseshraten til nye firmaer og skrev i 2019 at kun 27,6% av alle bedriftene som ble etablert i 2014 overlevde de 5 første årene, og så lite som under halvparten overlever selv det første året (ssb.no, 2021). To av hovedgrunnene annen litteratur peker på som årsakene til at oppstartsbedriftene mislykkes er dårlig ledelse og mangel på finansiering (Krishna et. al. 2016). Om oppstartsbedriften får finansiering eller ikke, kan ofte ha stor påvirkning på flere faktorer for bedriften, ikke bare som tidligere nevnt om bedriften klarer å overleve, men også den økonomiske veksten i firmaet, prisingen av det bedriften leverer, og relasjonen bedriften har til det markedet den opererer i (Uzzi B. 1996).

Selv om det ofte forventes at mye av driften i en nyoppstartet bedrift faller på intern finansiering, enten fra egne eiere, eller fra familie og venner, ofte referert til som de tre F-ene, family, friends and fools (Abrams, 2017; Kotha and George 2012; Austin, Stevenson, and Wei-Skillern 2006), så er det urealistisk å forvente at eierne selv klarer å stå for noen enorm vekst uten ekstern finansiering, da det ofte kan kreves store mengder kapital i å nå nye markeder, samt eventuell forskning og utvikling som kreves for å produsere nye produkter og tjenester (Manigart and Struyf, 1997). Men ofte kan det være vanskelig å skaffe finansiering

til bedrifter, noe som blir sett på som en stor ulempe for mindre bedrifter (Hoffman et.al., 1998), spesielt om bedriften har store kapitalbehov, uten noen nevneverdige eiendeler å kunne binde opp et lån i.

Rasmussen og Sørheim (2012) skriver at utviklingen av et nytt selskap ofte kan være en periode der mye er uvisst og utviklingen av produkter og tjenester kan bli kostbare. Disse faktorene er en stor bidragsyter til at oppstartsbedriftene trenger å innhente ekstern kapital (Rasmussen og Sørheim, 2012). På grunn av dette så foreslår noen at evnen til å skaffe finansiell kapital kan være direkte korrelert med bedriftens overlevelse (Hogan and Hutson, 2017).

Nordland fylke er et fylke som de siste årene har sett betraktelig nedgang i antall arbeidsplasser. Mye av grunnen til dette kan nok kanskje skyldes på pandemien som nettopp har rammet verden. Ifølge Indeks Nordland har fylket sett en nedgang i antall sysselsettinger på hele 1259 arbeidsplasser fra 2020 til 2021. Det tilsvarer et fall på rett over en prosent fra regionens 116 016 sysselsatte året før (Indeks Nordland, 2022). Indeks Nordland skriver at denne nedgangen har ført til en økende arbeidsledighet fra 1,9% i 2020 til å nå være 3% i 2021. En konsekvens av denne nedgangen i antall arbeidsplasser kan trolig være en av grunnene til at Nordland fylke også har sett en befolkningsnedgang de siste to årene (Indeks Nordland, 2022).

For å kontre utfordringen med fraflytting og nedgang i antall arbeidsplasser vil en god løsning være å fortsette å drive videre satsning på nye bedrifter. Dette er noe vi har sett flere kommuner alt satser på, som blant annet Mo i Rana, hvor det nå bygges batterifabrikken Freyr Batterifabrikk som har som mål å kunne skape hele 1000 nye arbeidsplasser (Indeks Nordland, 2022).

Det er mye litteratur som skriver at det for 30 år siden var de store bedriftene som sto for det å skape nye arbeidsplasser, men at det skjedde et skifte på 90-tallet, hvor vi nå så til entreprenørene for å skape nye arbeidsplasser og økonomisk vekst i samfunnet. Flere forskere er derfor samstemte med viktigheten for at samfunnet satser på disse entreprenørene, og spesielt i tider hvor det er behov for flere arbeidsplasser (Stel, Carree and Thurik, 2005; Acs, 2006; Audretsch, 2018). Innovasjon og teknologisk framgang er hevdet å fungere som hovedvekten for å oppnå økonomisk vekst (Griliches 1979; Landes 1969; Tsai and Wang 2004).

For å skaffe flere arbeidsplasser til fylket vil det derfor være viktig å satse på de gründerne som ønsker å skape flere arbeidsplasser. Men dessverre er det ikke alltid like lett å få tak i tilstrekkelig finansiering til sin bedrift. Hensikten med denne studien er derfor å se på hva som skal til for at bedrifter som har et større behov for finansiering klarer å skaffe nok penger til å kunne starte med sin produksjon, og etter hvert kanskje også skape arbeidsplasser. For å oppnå ønsket resultat har jeg gjennomført 3 kvalitative intervjuer med lokale gründerne som allerede har skaffet finansiering til sitt prosjekt fra en rekke aktører. Disse har bygget opp en god forståelse for behovet investorene har for å vurdere å investere i en bedrift, gjennom selv ha hentet inn millionbeløp. Alle informantene har nettopp vært i en kapitalinnhentingsperiode og informasjonen jeg har fått fra de vil derfor være relevant for nye bedrifter som nå ønsker å hente inn penger.

Forskning på finansiering av oppstartsbedrifter tar ofte en av to sider, enten tilbudssiden eller etterspørselssiden. Denne studien vil finne ut av hvordan gründerne av lokale bedrifter i Nordland fylke opplever finansieringsmulighetene i landsdelen og lære mer om hva disse gründerne har gjort for å få tilgang til tilstrekkelig med finansielle midler. Dermed ser studien på etterspørselssiden.

1.2 Problemstilling

Tidligere forskning har snakket mye om at et selskap med tilgang til finansielle midler har en betydelig økt sannsynlighet for å introdusere nye innovative produkter og tjenester til et marked enn et selskap som har begrenset tilgang til finansielle midler (Khan et. al. 2019). Siden det som nevnt kan være vanskelig for innovative nye bedrifter å skaffe finansiering er det interesse for å økt kunnskap om hvordan de som har større kapitalbehov klarer å innhente denne kapitalen. I denne studien vil jeg se på nye bedrifter i Nordland og hva som må til for at disse klarer å få tilgang til finansiering, og stiller derfor forskningsspørsmålet:

Hvordan finansieres innovative nye selskaper i Nordland, og hva må gründerne av slike bedrifter gjøre for å klare å skaffe til veie tilstrekkelig kapital til oppstart og eventuell vekst?

For å svare på dette forskningsspørsmålet har jeg kontaktet 2 store inkubatorer i Nordland for hjelp til å finne kandidater til kvalitative intervju. Inkubatorene foreslo 2 kandidater hver som alle var bedrifter som alt hadde tilegnet seg betraktelige summer med finansiell kapital til produksjon, forskning og utvikling av sitt produkt. Kun 3 av disse var tilgjengelig til intervju, men i gjengjeld var de nevnte kandidatene godt trent i å hente kapital, og samtlige hadde

hentet inn millionbeløp fra en rekke aktører. Intervjuguiden ble laget basert på relevant litteratur og svarene ble sammenlignet med det tidligere litteratur har foreslått.

Målet med intervjuene var å få en bredere forståelse for hva disse bedriftene har gjort slik at potensielle nye bedrifter kan dra nytte av informasjonen til framtidige prosjekter når de skal skaffe finansiering.

1.3 Mulige bidrag fra studien

Studien er relevant for andre gründere som ønsker å starte opp en bedrift i Nordland fylke, hvor behovet for å få inn nok finansiering er reell. Studien vil gi en god oversikt over de ulike mulighetene en har for å få finansiell kapital, samt hva en bedrift må ha klart før de går til en investor eller søker offentlig finansiering. Studien vil også gi en god oversikt over de fordelene du kan få med å hente penger fra de ulike finansieringsaktørene. Den vil også kunne fungere som et bidrag for investorer og andre som veileder bedrifter til å lære mer om hva som må forberedes før de skal gå til nye investorer, samt hva gründerne ønsker å få igjen fra de aktuelle aktørene, annet enn kun pengene. Den økte kunnskapen studien bidrar med kan også føre til at den nå minkende mengden arbeidsplasser i fylket kontres og at vi igjen kan se folk flytte nord i landet for arbeid.

Det vil også kartlegges hvilke fordeler og ulemper det er med de ulike finansieringskildene, og om finansiering åpner for andre muligheter for bedriften. Jeg vil også finne ut hvilke finansieringsmuligheter som er tilgjengelig for bedriftene i fylket og hvordan det er å samarbeide med statlige finansieringskilder som Innovasjon Norge og kommuner.

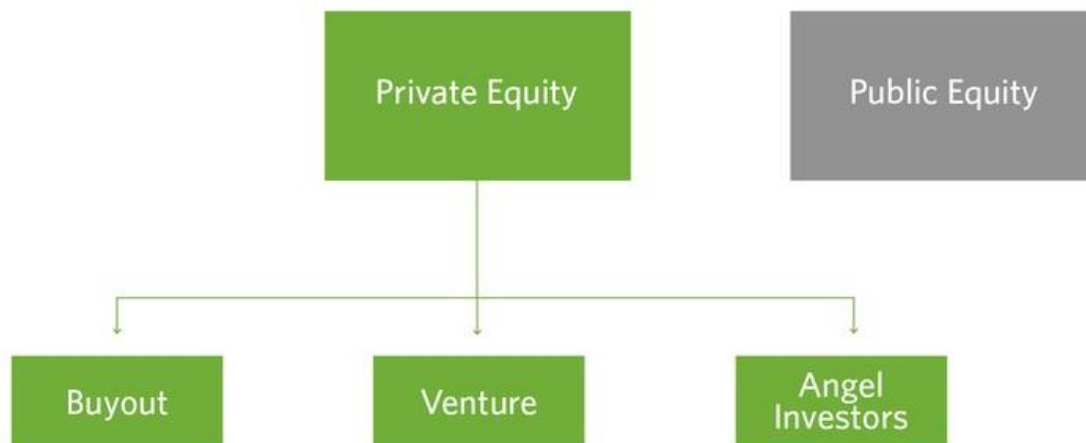
2. Litteratur

I litteraturkapittelet starter jeg med å introdusere ulike kilder til finansiering for oppstartsbedrifter. Jeg benytter så teori som bygger på vanskelighetene med å være ny, og hva «liability og newness» betyr for nye bedrifter. Videre ser jeg på hva teori har sagt om det investorer ser etter når de velger hvilke bedrifter de skal investere i, og fordelene med å starte og drive bedriften nært der investorene holder til.

2.1 Ulike typer finansiering

Finansiering kommer i mange former, og fra mange hold, og deles vanligvis inn i to grupper, «private equity» og «public equity», henholdsvis privat og offentlig finansiering. Privat eksternt egenkapital er finansiell kapital levert av formelle (for eksempel venturekapitalister, investeringsfond) eller uformelle investorer (business angels) for å hjelpe til med å finansiere virksomheter gjennom egenkapital eller egenkapitaltilknyttede investeringer i privateide selskaper, vanligvis i bedrifter som anses å ha vekstpotensial (Berger og Udell, 1998; Gompers og Lerner, 2010). Offentlig finansiering i Norge blir som oftest referert til investeringer fått fra statlige aktører, hvor mulighetene for tilgang til denne typen finansiering varierer noe fra industri til industri, og hvor i landet man befinner seg. I Norge er det hovedsakelig Innovasjon Norge og de aller fleste større kommuner som håndterer offentlige midler til bruk som offentlige investeringer i nyoppstartede bedrifter (altinn.no, 2022). For Nordland fylke kan man på regjeringens nettsider finne at samtlige 41 kommuner i Nordland fylke driver med distriktrettet investeringsstøtte til bedrifter (regjeringen.no, 2022).

Figur 1 viser 3 av de vanligste formene for privat finansiering, «leveraged buyout», som er når en bedrift kjøper seg inn i et selskap med planer om å hjelpe selskapet å bygge opp, for så å selge seg ut etter en viss periode (Kaplan et. al. 2009). Denne type finansiering er ikke relevant for oppstartsbedrifter, og er ikke i fokus i denne studien. De neste to, og kanskje litt mer anerkjente typene privat finansiering for bedrifter i oppstartsfasen er fra «venture capital» og «angel investorer». I tillegg beskrives kort «bootstrapping» som en metode for å holde kostnadene nede, samt «crowdfunding» som en nyere kilde for oppstarts finansiering.



Figur 1, private and public equity. Kilde; naxs.se

2.1.1 Venture Capital-organisasjoner

Venture Capital-organisasjoner er organisasjoner eller bedrifter som henter inn penger fra individer eller institusjoner med formål om å benytte pengene til å investere i tidligfase bedrifter som organisasjonen anser å ha stort potensiale, men hvor investeringen også kommer med høy risiko (Sahlman, 1990). Men det Venture Capital firmaene ofte er ute etter ved å investere i slike høy-risiko firmaer er den potensielle høye avkastningen som kan komme fra risikoen (Gompers, et. al, 2001). Venture Capital industrien har vokst kraftig de siste årene, og spesielt i land som USA, hvor industrien på midten av 70-tallet i praksis var ikke-eksisterende, til på 2000-tallet hvor verdien av industrien hadde oversteget 100 milliarder dollar (Gompers, et, al. 2004).

Gompers, et. al. (2004) skriver i deres bok, «The Venture Capital Cycle» at mye av viktigheten for bedriftene som får investeringer fra disse investeringsfirmaene kommer fra verdien de tilfører firmaet i form av kunnskap, nettverk og lignende. Noe de skriver at ofte er faktorer som fort kan bli oversett av bedriftene, og peker på spesifikke situasjoner som når Boston University investerte 90 millioner dollar i et firma ved å kjøpe ut venture capitalistene i løpet av en 5års periode. Universitetet undervurderte kraftig viktigheten av disse venture capitalistene, noe som førte til at investeringen på 90 millioner dollar hadde en verdi på kun 4 millioner dollar knapt 5 år etter investeringen (Gompers, et, al. 2004).

I Norge har norsk venturekapitalforening (NVCA) hvert år laget en statistikk på verdiskapningen som kommer fra norske venturekapital organisasjoner. På nettsidene deres rapporterte de sist tallene for 2019 som fortalte at porteføljebedriftene til venturekapital organisasjonene i Norge bidro med en samlet verdiskaping på 64 milliarder kroner i 2019, noe de skriver utgjør 2,4 prosent av fastlands-BNP. De skriver også at porteføljeselskapene har skapt omtrent 77 000 arbeidsplasser (nvca.no).

2.1.2 Angel Investors

«Angel investors» eller business engler på norsk, er en annen kategori for privat finansiering som har vokst fram de siste årene og som har økt kraftig i popularitet. Business engler er investorer som også presiserer viktigheten av annen kapital som menneskelig kapital og nettverk i tillegg til finansiering. Businessengler defineres ofte som enkeltindivider med mye kapital, som investerer kapitalen sin direkte inn i en bedrift, enten alene eller sammen med andre, for så å ta aktiv del i firmaets utvikling (OECD, 2011. s29). Den aktive tilnærmingen business englene tar til bedriftene i sin investeringsportefølje er ofte det som kan sees på som de største forskjellene mellom tradisjonelle Venture Capital-organisasjoner og denne typen private investeringer. I tillegg kommer det fram i et intervju gjort av OECD, at motivasjonen for å investere til mange av de spurte engel investorene kom fra et ønske om å gi noe tilbake til markedet eller businessverdene de selv kom fra (OECD, 2011. s33).

Business engler er ofte investorer som selv har oppnådd suksess som entreprenør, og som gjennom deres tid som entreprenør har bygget opp en god del kunnskap og ekspertise innen et eller flere felt, noe som gjør denne typen investor til en attraktiv samarbeidspartner i en bedrift (OECD, 2011. s32).

2.1.3 «Crowdfunding»

En annen og relativt ny måte å finansiere en bedrift på er gjennom «crowdfunding». Selv om det åpenbart er fordeler med eksterne investorer så er det ikke alltid mulig å få tak i de mengdene investeringer bedriften kanskje helst ønsker igjennom de tradisjonelle måtene for finansiering. Det finnes derfor en håndfull måter å klare seg med mindre investeringer, et eksempel på dette er «crowdfunding», folkefinansiering på norsk.

«Crowdfunding er en nyere og relativt moderne metode for å få tak i finansiering til sin bedrift. «Crowdfunding» er en finansieringsmetode som går ut på å samle kapital fra markedet for bedriftens ide, i bytte mot alt fra del-eierskap i bedriften til en eller annen form for «premie» for å støtte utviklingen av produktet (Mollick, 2014). En av de mer populære

metodene for «crowdfunding» er belønningssystemet som er bedriftens metode på å kunne forhåndsselge produktet sitt før produksjon starter. Norsk Crowdfunding Forening beskriver dette belønningssystemet på sin hjemmeside (norskcrowdfunding.com, 2022) som en måte å vise fram sin prototype i håp om at kundene skal forhåndsbestille produktet og i belønning få produktet til en godt rabatert pris, eller muligens en spesiell versjon av produktet. De skriver at et vellykket resultat av «funding»-kampanjen vil verifisere for bedriften at det faktisk finnes et marked for produktet de ønsker å produsere.

Denne metoden for å forhåndsselge har økt veldig i popularitet de siste årene, og ifølge nettsidene til en av de største internasjonale belønningsbaserte crowdfunding-nettsidene, kickstarter, så blir flere titalls bedrifter finansiert igjennom denne metoden via deres nettsider. Og skriver at siden oppstarten av nettstedet i 2009, har de samlet inn over 6,3 milliarder dollar til å fullfinansiere hele 215 000 produktideer (kickstarter.com, 2022).

2.1.4 «Bootstrapping»

Hvis det ikke skulle være mulig for bedriften å få tak i nok ekstern kapital og må klare seg med det lille den har, må bedriften ty til det som kalles «finansiell bootstrapping».

«Bootstrapping» defineres som «bruken av metoder for å møte ressursbehovet til en bedrift, uten behov for langsiktig ekstern finansiering.» (Winborg and Landström, 2001).

«Bootstrapping» beskrives av noen som essensielt for alt entreprenørskap. For å møte ressursbehovet i bedriften transformerer bedriften fordelene og egenskapene menneskene i bedriften innehar (menneskelig kapital) for å bøte mot manglende finansiell kapital (Freear, Sohl, & Wetzel, 1995). Freear et. al (1995) skriver at majoriteten av gründerbedrifter finansieres med bruk av egne sparepenger, kredittgjeld, og lån fra venner og familie. Det er også foreslått at en bedrifts suksess er direkte korrelert med eiernes evne til å utnytte den finansielle kapitalen bedriften har på best mulig måte slik at pengene varer lengst mulig. (Bhide, 1992)

I 2016 ble det skrevet en artikkel av svenske Löfqvist (2016) om 8 måter for en bedrift å skaffe de nødvendige ressursene igjennom en «bootstrapping»-metode. Löfqvist bruker eksempler som å benytte nettverket til bedriften, med blant annet å benytte bedriftens nåværende kunder for å få informasjon om nye markeder og markedsmuligheter, samt å samarbeide med disse kundene for å produsere det produktet de ønsker. Ved å gjøre dette forklarer Löfqvist at du kan knytte kundene til ditt produkt fram til det er ferdigprodusert. Bedriften vil med dette kunne minimere sannsynlighetene for at kundene går til en

konkurrerende bedrift. Forfatteren påpeker også viktigheten av å benytte ressursene bedriften alt har på nye kreative måter, og at det ofte er nødvendig å jobbe overtid, slik at ressursene varer lengre (Löfqvist, 2016).

2.2 Fordeler med ekstern finansiering

I en optimal verden, hvor en entreprenør kan sitte med all verdens kunnskap og evner, og med evig tid til å utføre alt av oppgaver en skulle ønske, ville kanskje ikke finansiell kapital hatt så stor innvirkning på utviklingen av bedriften. Men i en verden hvor tiden ikke er ubegrenset og evnen til å sitte på all informasjon heller ikke er en tilstrekkelig mulighet, vil finansiell kapital kunne bistå i å fylle en rekke av tomrommene disse evnene kunne fylt. Enten i form av å ansette nye smarte hoder, eller for tilgang til ulike tjenester. Men har ikke eierne penger nok å investere selv vil det å skaffe ekstern kapital være en god mulighet, noe som kan komme med både sine fordeler og noen ulemper.

Å skaffe ekstern finansiering til bedriften vil ofte si at gründeren må si fra seg deler av sitt firma. Enten det er å gi delvis gi fra seg eierskap i bedriften, ta opp lån med rentekostnader, eller kanskje dels miste styrerett i egen bedrift. Felles for alle er at gründeren risikere noe for å få tilgang til de eksterne midlene. Det vil derfor alltid være et spørsmål om fordeler og ulemper med innhenting av kapital.

En gründer som mener at en bedrift bør søke ekstern finansiering er gründeren Stephen Dalby. Dalby som selv har erfaring med å hente inn ekstern kapital i multimillion-klassen med sitt selskap Gabb Wireless, skrev en artikkel om fordelene med innhenting av ekstern kapital hos Forbes Magazine (forbes.com, 2020). I artikkelen påpeker han at han i flere år har hørt gründerne si at de ikke føler at bedriften trenger å hente inn kapital. Dette sier Dalby seg uenig i og peker på flere grunner til å hente inn investeringer, andre enn kun behovet for pengene.

I artikkelen gir Dalby flere grunner som han selv har opplevd for å være grunner gode nok til å få inn investorer, om du tror du trenger pengene eller ikke. Han forklarer at med mer kapital kan bedriften vokse kjappere, både siden du kan produsere fortere når du kan kjøpe inn større kvantum, men også siden du har råd til å ansette nye talent for å hjelpe til i bedriften. At penger er et viktig faktum for hurtigere vekst i en bedrift er ingen ny forskning, men også noe annen litteratur har skrevet om. J. Abor et. al (2014) skriver blant annet at når en bedrift vokser kreves enda mer kapital for å finansiere videre vekst, som på et punkt vil tvinge bedriften til å søke ekstern finansiering (J. Abor et. al, 2014). Dalby peker også ut sosial

kapital som en av de viktigste grunnene til å hente inn eksterne investorer. Investorer som investerer i en bedrift sitter ofte på en del kunnskap om det bedriften driver med, og er ofte det man kaller en engelinvestor. En engelinvestor beskrives som en mer «hands-on»-businessinvestor som benytter sin erfaring fra egen tidligere deltagelse i en næring eller industri på å investere og hjelpe nye gründere i denne næringen. Investorene kan derfor hjelpe bedriftene med stor kunnskap om markedet, og med eventuelle kontakter og nettverk (Ramadani, 2012).

2.3 Vanskelig å være ny entreprenør

Det å være ny entreprenør betyr ikke bare at du må avsette mye tid til å engasjere i den nye virksomheten, men ofte så må du som gründer godta å ta på deg ekstra økonomisk risiko til et ofte veldig usikkert formål (Segal et. al. 2005). Denne risikoen kommer som tidligere skrevet fra det faktum at kun et fåtall bedrifter faktisk overlever, og at det ofte kreves at du investerer en del penger både fra egen kapital og kanskje også venners eller familiens kapital inn i bedriften. Ofte beskrives det å være ny entreprenør med den engelske frasen «liability of newness» som direkte oversettes til byrden, eller ulempen, med å være ny. Begrepet ble først introdusert i 1965 av sosiologen Arthur Stinchcombe og har siden blitt skrevet om, og gjenfortalt i en rekke litteratur. Stinchcombe beskrev den gangen 4 faktorer som forklarer hvorfor firmaer sliter med oppstarten av bedriften. Den første faktoren handler om naturen til arbeidet som blir gjort, eller mer spesifikt at det ofte kreves at entreprenørene må tre inn i opptil flere nye roller de kanskje ikke kan nok om, hvor med rollene ofte følger krav om at entreprenøren må benytte mye tid på å lære seg alle de nye studiene. Men Stinchcombe forklarer også at det sjeldent er selvskrevne roller, og at det derfor kreves at man setter seg ned og lager rollene, noe som også kan være både tidkrevende og vanskelig. Den tredje faktoren handler om at bedriften ofte ikke har relasjoner utad. Det betyr derfor at organisasjonen må danne nye relasjoner og tillit med samarbeidspartnere de ikke kjenner. Og den siste faktoren Stinchcombe skriver om er relasjoner med kunder, hvor han poengterer at jo sterkere relasjoner bedriften har med kundene, desto vanskelig er det for nye konkurrenter å etablere seg og forstyrre for din organisasjon (Stinchcombe, 1965).

«Liability of newness» var på mange måter grunnstenen i annen litteratur og et lignende konsept som også skulle forklare hvorfor det var vanskeligere å være en ny og liten bedrift, som ble kalt «liability of smallness», direkte oversatt til byrden, eller ulempen, med å være liten. Litteratur skrevet av Wholey og Brittain (1986) om «smallness»-konseptet forklarer at mye av grunnen til at nye bedrifter kan ha større sannsynlighet for å feile er at de forholdene

som ligger til grunne når gründerne først bestemmer seg for å starte bedriften fort kan forsvinne på grunn av skiftende forhold over tid og at disse forholdene endrer seg (Wholey & Brittain, 1986).

2.4 Mangel på finansiering reduserer evnen til å introdusere nye innovasjoner til markedet

I innledningen ble det forklart at litteratur mener at finansieringen til en bedrift er direkte korrelert med overlevelsessevnen til selskapet. Men i hvor stor grad gjelder dette for alle selskap? I en artikkel skrevet av Khan et. al. (2019) forsket de på sannsynligheten for at selskap med og uten finansiering klarte å introdusere nye produkter og prosessinnovasjoner til et marked. Resultatet viste at selskaper som hadde fått finansiering klarte å introdusere en signifikant større mengde nye innovasjoner til markedet enn det selskapene som ikke hadde tilgang til tilstrekkelig finansiering fikk til. Overaskende gjaldt dette ikke kun de selskapene som man typisk tenker på som selskaper med størst behov for finansiering, slik som teknologiselskaper, men det viste også stor forskjell i selskaper som jobbet innenfor organisasjons- og markedsinnovasjon (Khan et. al., 2019). Videre skriver de at den innovative aktiviteten i bedriften vil øke med gjennomsnittlig hele 11.9 prosent hvis bedriften ikke lider av mangel på finansiering.

Hogan og Hutson (2017) forklarer at innovasjon vil øke sannsynligheten for at et firma overlever. Dette stemmer også overens med forskning gjort i Nederland av Cefis og Marsili (2006), hvor resultatet av forskningen forklarte at innovasjon utgjorde en signifikant forskjell på om selskapene i landet overlevde over tid eller ikke, noe de videre poengterer at er et faktum som øker over tid når selskapene blir større og eldre.

Samlet forklarer denne forskningen at selskaper er nødt til å hente inn nok finansiering hvis de skal være konkurransedyktige og kunne overleve, og at finansiering vil kunne øke sannsynligheten til at disse selskapene overlever med gjennomsnittlig 11,9 prosent.

2.5 Hva investorer ser etter

Det blir ofte sagt at såkalte «Venture Capital» investorer velger sine investeringer svært med omhu, og forskning gjort sier at antallet bedrifter som kommer igjennom nåløyet hos disse investorene er så lite som kun 2% (Fried and Hisrich, 1994). Mye av grunnen til dette kan kanskje skyldes på den høye risikoen som følger en slik investering. Ekstern finansiering er i bunn og grunn risikokapital, eller investert kapital i et prosjekt med høy risiko for tap (snl.no, 2022), både for bedriftseierne og for de som investerer. Bedriftseier må ofte risikere å gi fra seg eiendeler eller potensiell framtidig profitt som bedriften genererer. For investorenes del så

risikerer de det som kan være store summer penger, med en risiko om at de til slutt kanskje kun sitter igjen med deler av eiendelene bedriften har, om det i det hele tatt finnes noen, og det etter at eventuelle kreditorer har fått tilbakebetalt det de har krav på. Dette gjør at en investor ofte vil stille sine krav før de eventuelt skal vurdere å investere i en bedrift. Ofte vil krav om store mengder informasjon om både bedriften og markedet bedriften skal inn i for at investoren skal kunne føle at de har tilstrekkelig informasjon til å veie opp for å risikere pengene sine. Det kan også komme krav fra investoren om kvalitetssikring igjennom evaluering og overvåking. Dette gjør investorene ofte først og fremst igjennom bedriftens businessplan (Binks & Ennew, 1997).

Det blir derfor ofte sagt at en av de viktigste tingene en entreprenør gjør når de starter en ny bedrift er å lage en god businessplan, eller forretningsmodell. Denne forretningsmodellen er ikke bare en konstruksjon av hvordan du som bedrift planlegger å jobbe, men er også noe som de aller fleste investorer, både statlige investorer, samt banker og private investorer, krever for å vurdere en investering i bedriften (Mason & Stark, 2004). Ifølge Innovasjon Norges hjemmesider skal forretningsmodellen kunne fortelle potensielle investorer hva bedriften skal levere, hvem kunden er, bedriftens samarbeidspartnere og konkurrenter, hvordan bedriften planlegger å selge sitt produkt eller sin tjeneste, hvordan de skal ta betalt for det de leverer og hvordan de skal levere det de selger (innovasjon norge.no, 2022).

2.6 Betydning for nærheten til investorene for finansiering

En investering i en ny, liten bedrift blir ofte sett på som en risikabel investering, mye på grunn av usikkerheten som fører med det å være en ny bedrift. I en studie av Bodnaruk (2009) forsket han på risikoen med å investere i en ny bedrift og om det fantes fordeler med å være lokalisert nært de bedriftene investorene vurderte å investerte i. Studien ble utført ved å se på investorer før og etter de hadde flyttet og hvordan resultatene til bedriftene de hadde investert i var, både på det nye og det gamle stedet investorene befant seg på, og før og etter for bedriftene som befant seg på det gamle stedet til investoren. Resultatet av studien var at investorer som nettopp hadde flyttet og valgte å investere i lokale bedrifter på deres nye lokasjon, ga en høyere risikojustert avkastning enn den delen av porteføljen som ikke var lokalisert i nærheten til der investorene nå hadde flyttet til. Det er foreslått at en av grunnene til at nærhet har så mye å si er at det øker muligheten for at bedriften kan møte investoren. Ifølge Lutz et. al. (2013) er det viktig for investorer å møte med bedriftene de skal investere i, selv om investeringssummen ikke nødvendigvis er veldig stor. Dette kan kanskje forklares med investorenes ønske om å være litt mer «hands on», som blant annet blir sett blant engel

investorer (se 2.6.2, Angel Investors). Lutz et. al. (2013) forklarer at investorer som ønsker å være mer «hands on» kan bli nødt til å beregne reisekostnadene med en eventuell investering i investeringssummen for investoren, noe som kan bety et minkende ønske om å investere i bedrifter utenfor nærområdet (Lutz, E. et.al., 2013).

I en artikkel publisert av Lutz et. al. (2013) ble det forsket på nedgangen i sannsynligheten for at en bedrift ville få investeringer fra venturekapitalister hvis avstanden mellom investorene og bedriften økte. Resultatet av forskningen gjort i Tyskland hvor gjennomsnittlig minsteavstand fra investorene til bedriftene var omtrent 70 minutter, var at sannsynligheten for at bedriften ville få investeringer minket med hele 8 prosent hvis avstanden økte med et standardavvik fra der investorene holdt til (Lutz, E. et. al., 2013). Dette blir videre støttet i forskning gjort av Massimo et. al. (2019), som forsket på viktigheten av nærheten til Venture Capital organisasjoner når bedrifter skal få investeringer. Massimos forskning viste at mulighetene for å få ekstern finansiering fra slike organisasjoner ble kraftig redusert med avstanden, helt fram til en avstand på 250 kilometer, hvor tilgjengeligheten til Venture Capital organisasjonene forsvant helt. Dette var også tilfellet når det ble snakk om investeringer på tross av landegrenser og kulturellegrenser (Massimo et. al., 2019).

2.7 Oppsummering av litteraturen og forskningsmodell

I litteraturkapittelet har jeg gått gjennom flere ulike finansieringsaktører og hva disse kan bidra med for gründerne. Jeg vil i min forskning benytte teorien fra disse aktørene i samråd med litteraturen skrevet om vanskelighetene ved å være ny gründer for å se om finansieringsaktørene kan bidra med ulempene som gründerne i Nordland møter. Jeg vil også se på om det er vanskeligheter for gründerne i fylket å få tak i finansiering med tanke på at de jobber i et relativt lite, men langstrakt fylke.

3. Metode

I metodekapittelet vil jeg forklare den metodiske tilnærmingen som ble benyttet som framgangsmåte for å utforske forskningsspørsmålet som ble introdusert i begynnelsen. Jeg vil starte med å forklare hvilket forskningsdesign som ble benyttet for datainnsamling og hvorfor jeg valgte denne metoden, for så å forklare framgangsmåten min med å bygge intervjuguiden og valget av informantene, og hvordan jeg hentet inn dataen. Til slutt forklarer jeg hvordan jeg analyserer dataen, påliteligheten i forskningen min og hvordan jeg håndterer de etiske betraktningene for forskningen.

3.1 Valg av forskningsdesign

Forskningsdesign blir beskrevet som en detaljert plan til bruk som en guide for hvor du skal fokusere din innhenting av data, eller din forskning (Collis & Hussey, 2003). Min forskning har som hensikt å finne hvilke faktorer som går inn i det å hente inn finansiell kapital for innovative og kapitalkrevende bedrifter i Nordland. Da området og målgruppen for datainnsamling ikke er spesielt stor har jeg gått for en kvalitativ tilnærming til datainnsamlingen. Kvalitativ metode blir beskrevet som en god forskningsmetode i tilfeller hvor det å tallfeste meninger og opplevelser ikke lar seg gjøre like lett, og i tilfeller der det kreves ekstra dybde i svarene gitt fra respondentene i undersøkelsen (Dalland, 2007).

På internasjonalt nivå blir det ofte sagt at det er vanskelig å skaffe finansiering, at du må skaffe mye av finansiering enten selv eller fra familie, venner og bekjente (Abrams, 2017; Kotha and George 2012; Austin, Stevenson, and Wei-Skillern 2006). Bedriftene i utvalgsgruppen er bedrifter som jeg har valgt ut på bakgrunn av at de har fått inn ekstern kapital fra andre steder enn kun fra egen familie, venner og bekjente, men fra statlige og private organisasjoner og eventuelle investorer. Det blir også sagt at nærhet til investorer er en større fordel, men Nordland fylke er et fylke med knapt 240 000 mennesker (Indeks Nordland, 2022), noe som kanskje kan bety at det er færre lokale investorer i området. Jeg ønsker derfor med undersøkelsen å se på disse faktorene og hva de spurte gründerne selv har sett på som fordelaktig i sin søken etter ekstern finansiering.

3.2 Oppbygningen av intervjuguiden

For å oppnå gode resultat og finne svar på forskningsspørsmålet lagde jeg en intervjuguide som reflekterte det annen litteratur hadde funnet, om viktigheten av nærhet til investorene og hvilke faktorer de spurte gründerne mente var avgjørende for at de til slutt fikk finansieringen de trengte. Intervjuguiden var delt i 4 hoveddeler, og startet med å finne ut hvilken bakgrunn

og erfaring gründeren hadde fra industrien han/hun gikk inn i. Bakgrunnen var relevant for å lære mer om behovet for å finansiere bedriften, samt behovet for nettverksbygging og annen viktig kapital som noen med mer erfaring enn gründeren kanskje ikke ville hatt like stort behov for. I tillegg ville jeg med dette finne ut om mangel på relevant bakgrunn ville problematisere innhenting av finansiering.

Del 2 av intervjuet var om gründerens egenkapitalfinansiering, mer spesifikt om hvordan gründeren hadde finansiert store deler av driften selv eller med hjelp fra familie og venner, eller om de klarte seg, eller kunne klart seg med kun ekstern finansiering. Del 3 var om ekstern finansiering, hvem de hadde fått finansiering fra, hvorfor disse aktørene, om det var andre grunner enn kun finansiering som gjorde at de ønsket eksterne investeringer. På del 3 forsøkte jeg også å finne ut hva gründerne trodde var viktig for å få finansiering fra de ulike aktørene de hadde oppsøkt for sin finansiering.

Del 4 var en mer avsluttende del, hvor jeg brukte litt tid på å finne ut hvordan de har klart seg i perioder med eventuell mindre finansiell kapital, og hva de har gjort for å la pengene strekke lengst mulig. Her spør jeg også mer åpent hva gründeren tror er de største utfordringene for gründerne generelt for at de skal kunne klare å hente inn tilstrekkelig finansiell kapital, og hva deres beste tips er for å lette på disse utfordringene.

3.3 Valg av informanter

Utgangspunktet for valget av informanter kom fra problemstillingen med vekt på hva jeg definerer som innovative bedrifter med et behov for finansiell kapital. I introduksjonen nevnte jeg at innovative bedrifter ofte var bedrifter som helt fra oppstarten av selskapet ville ha et stort behov for kapital. Dette gjelder ofte bedrifter som skal starte med produksjon av nye, innovative fysiske produkter og bedrifter som driver med teknologisk innovasjon. Produkter som dette kan man i mange tilfeller se at krever dyre maskiner og kanskje også dyrt materiale for selv å produsere prototypen av produktet. Uten en god nok prototype av produktet vil det være vanskelig å overbevise kunder i stor nok grad, noe som kan gjøre at informasjonen om kundesegmentet kan være uvisst. Dette kan føre til at det blir vanskelig å få både lån fra bank og investeringer fra investorer, på grunn av et større krav og behov fra investorer om informasjon om bedriften og markedet.

Siden utvalgsområdet for denne Studien er Nordland fylke tok jeg kontakt med to store inkubatorer i fylket gjennom kunnskapsparken Bodø og kunnskapsparken Helgeland. Begge

inkubatorene var behjelpelig med å finne informanter som de mente matchet godt med kriteriene jeg hadde satt for målgruppen. Jeg gikk ut fra følgende kriterier:

1. Bedriften krever en del kapital helt fra start, dette kan være bedrifter som for eksempel skal drive med produksjon av noe nytt og innovativt.
2. Det bedriften driver med må ha et element av innovasjon.
3. Bedriften må allerede ha hentet inn en del ekstern kapital.
4. Bedriften må være i relativt tidlig fase slik at resultatene fra intervjuene vil ha dagsaktuell betydning.

Informantene som deltok i denne studien var alle oppstarts gründeren i sin bedrift og alle bedriftene har til felles at de jobber med bruk av havet, eller havbruksnæringen, enten som leverandør eller kunde på et eller annet vis. De har også til felles å alle ha fått finansiering fra flere enn en aktør og alle er i overgangsfasen fra utviklingsstadiet til å nå gå over til kommersialisering. Tabell 1 forteller mer spesifikt om hver bedrift og hvilke aktører de har fått finansiering fra.

Hvem	Om bedriften
Bedrift 1	Informant 1 kommer fra en bedrift som produserer innovativt og moderne fiskeutstyr til både hobby- og det profesjonelle markedet av resirkulert materiale. Bedriften har vært i drift i omtrent 4 år og har siden fått finansiering fra Innovasjon Norge, en kommune og handelens miljøfond, i tillegg til å ha fått inn en privat investor på laget. Utvikling og lønn har vært de største kostnadene for denne bedriften til nå.
Bedrift 2	Informant 2 kommer fra en bedrift som produserer en innovativ ny teknologi til bruk i forskning og søk i havet, og har jobbet med denne ideen i totalt 7 år. Gjennom de 7 årene har bedriften hatt flere runder med pengeinnsamling og fått finansiering fra Innovasjon Norge, kunnskapsparken Bodø, og mindre beløp fra flere private investorer. I tillegg til dette har de fått mindre beløp som start-tilskudd fra en kommune i Nordland. Lønn har vært en større utfordring i starten for bedriften, i tillegg til store kostnader med utvikling av produktet.
Bedrift 3	Informant 3 kommer fra en bedrift som benytter seg av et biprodukt fra havnæringen til å produsere et innovativt og attraktivt materiale for kunder

	<p>over hele verden. Ideen til informanten kom opprinnelig i slutten av 2018 og ble jobbet med på idestadiet og gjennom konkurranser når informanten fullførte sin universitetsgrad. Men det var først i slutten av 2019, et år senere at bedriften fikk finansiering og tok av. Bedriften har fått finansiering fra flere private investorer, og fått penger gjennom ulike foretak og ved deltagelse i konkurranser. Bedriften har også fått penger fra en kommune i Nordland og Innovasjon Norge. Lønn til gründer og ansatte, samt materiale og leie av lokale har vært de største kostnadene for denne gründeren.</p>
--	---

Tabell 1. Om bedriftene

3.4 Datainnsamling

Primærdataen fra denne Studien kommer som sagt fra kvalitative intervjuer med relevante kandidater fra Nordland fylke. Intervjuene var basert på en intervjuguide som ble framstilt med bakgrunn i litteraturen, men intervjuene vil bære preg av å være semi-strukturert. Semi-strukturerte intervju er intervju som følger en liste med spørsmål eller overordnede emner, men hvor spørsmålene i stor grad fungerer som oppvarming til påfølgende oppfølgingsspørsmål, hvor mye av de faktiske svarene man er ute etter kommer fra disse oppfølgingsspørsmålene rundt det valgte temaet. Denne typen intervjuer er ofte effektivt i de tilfellene hvor den som samler inn svarene vet hvilke svar den er ute etter (Sekaran, 2003).

Alle 3 intervjuene ble gjort med gründere som selv var daglig leder i firmaene de hadde startet, slik at all dataen reflekterte hele prosessen fra starten av selskapet til der bedriften er i dag. Intervjuene ble holdt i tidsrommet fra mars til slutten av april 2022.

3.5 Data analyse

Det ble underveis i alle intervjuene tatt opptak av samtalen med hver av informantene. Etter intervjuene ble hvert intervju transkribert i full form og senere stegvis systematisk kodet og analysert. Jeg startet med åpen koding av alle svarene jeg mottok og lagde noder i henhold til problemstillingen og tidligere litteratur. Som for eksempel for å finne ut om en eventuell mangel på investorer eller større avstand til de store investeringsfondene ble sett på som problematisk. Ved å kode på denne måten vil jeg dra ut de viktigste elementene fra hvert av intervjuene og effektivt kunne analysere og kategorisere de svarene som ble mottatt, samt å redusere størrelsen på datasettet uten å miste informantenes stemmer (Gioia et al. 2013).

Etter kodingen og kategoriseringen analyserte jeg dataen med å lete etter mønster og sammenhengen mellom svarene. Vekten av analysen var å se på faktorene som gjør at bedriftene får finansiering, om nærheten til investorene har noe å si, hvor mye informasjon de hadde samlet inn før de gikk i møte med potensielle investorer og hva de føler investorene vektlegger. Jeg var også ute etter å finne ut hvilke fordeler de hadde fått fra de investorene eller det virkemiddelapparatet de hadde fått penger fra, og lære mer om hvorfor de foreslo akkurat disse aktørene, framfor andre.

3.6 Pålitelighet i forskningen

For at forskningen som er blitt gjort i denne Studien skal være til å stole på er det viktig å forsikre om at forskningen er pålitelig og troverdig. Påliteligheten viser til hvor pålitelig framgangsmåten ved datainnsamlingen min var, og i hvor stor grad resultatene i min forskning stemmer overens med forskning gjort av noen andre hvis noen andre skulle utført forskning på det samme i framtiden eller under andre forhold (Roberts et al., 2013). For å forsikre om at resultatene i min forskning holdt høy standard av pålitelighet utførte jeg semi-strukturelle intervjuer med relativt åpne spørsmål slik at jeg ikke falt i fellen for å veilede informantene bort fra egne meninger og til et mer «fabrikkert» svar.

3.7 Etiske betraktninger ved datainnsamlingen

Når det skal gjennomføres intervjuer så er det viktig å ta hensyn til respondentenes personopplysninger og annen sensitiv informasjon som deles. Når forskning skal foretas i Norge skal reglene for personopplysninger alltid bli tatt hensyn til, både med innhenting av dataen og bruken. Dette gjøres i samarbeid med Norsk Senter for Forskningsdata (NSD). NSD er en statlig eid organisasjon som bidrar med riktig håndtering av, og bruk av personvern som følger norsk og europeisk lovgivning (nsd.no).

I reglene for datahåndtering blir det beskrevet at navn og annen persondata som gjør at informantene lett kan bli gjenkjent krever strenge retningslinjer hvis det skulle være nødvendig å ha med. I denne Studien har jeg forsøkt å ikke inkludere noe sensitiv informasjon i et forsøk på å holde informantene anonyme. I tillegg til personvern utelater jeg dette for å ikke risikere firmaenes konkurransefordel i de tilfeller der de kan være sårbare for slikt med informasjonen de oppgir.

4. Empiri

I dette kapittelet presenterer jeg funnene fra de gjennomførte intervjuene. Hensikten med intervjuene var å få følge opp det litteraturen fortalte om ulike faktorer som påvirker innhenting av finansiell kapital for bedrifter i Nordland. Kapittelet vil starte med å se på de generelle ulempene gründerne har opplevd som ny bedrift, jeg vil så se på fordelene og ulempene gründerne har opplevd med å være lokalisert i Nordland, og så analysere svarene de ga om de ulike kildene for finansiering som de har jobbet med. Og til slutt vil jeg se på hva informantene mente disse finansieringsaktørene vektla når de tildelte penger til bedriftene deres.

4.1 Ulempene som ny gründer

Forskningsspørsmålet i studien omhandler finansiering av nye bedrifter i Nordland. Men for å forstå hvorfor bedriftene har behov for penger, og den økonomiske risikoen som kommer med å starte en ny bedrift (Segal et. al. 2005), så er det viktig å først forstå de utfordringene gründerne har møtt på veien.

Grunnet dette startet jeg med å spørre gründerne om deres tidligere erfaring fra bransjen. Av informantene kom det fram at ingen av dem hadde noen spesiell erfaring fra bransjen de nå gikk inn i, annet enn at informant 2 kunne fortelle om familiemedlemmer i en nærliggende næring. Men selv for manglende erfaring var det ingen direkte fortalte at dette kom som noen ulempe. Informant 1 hintet derimot om at mer erfaring innen kjernefeltene for hans bedrift, produksjon og erfaring som leverandør, nok hadde vært en fordel.

«Det sier jo seg litt selv at hadde man hatt erfaring fra produksjon så ville man jo vist av alle fallgruvene som fulgte med produksjon av nytt utstyr, og hadde man hatt erfaring fra arbeid med å være leverandør så hadde vi visst hvordan kundene oppfører seg»

Informant 1

Gründerne ble videre spurt om hva de mente var deres største utfordringer som gründer, og om de hadde sett utfordringer med finansiering. Her ble utfordringen med penger gjentatt som en utfordring, og den største utfordringen med behovet for penger var at de som gründer var nødt til å jobbe mange timer ulønnet. Dette var noe som informant 2 ergret seg over, da han kunne fortelle om andre gründerne som valgte å reiste til andre land i EU, hvor de hadde et bedre virkemiddelapparat enn det Norge har, og hvor man kunne få hele lønnen dekt fra staten for utvikling av sin ide.

«Men ja når du jobber med det her løpet uten lønn i flere år og ser venner andre plasser få lønn, så er det litt skremmende, og det er resulter jo i at jeg blant annet har sett mange bedrifter som faktisk har havnet i det her EU-systemet, akkurat på grunn av just det her, altså de har flyttet til ja, Belgia, Portugal og så videre. Så ja jeg kunne fått full lønn hadde jeg flyttet til Portugal. Og jeg kjenner veldig mange som er i en sånn gründerfase, som bare faller av, de klarte ikke å stå i mange år uten det her finansielle.»

Informant 2

Dette med lønn var også noe informant 3 hadde slitt med, informanten kunne fortelle at han hadde unger, og derfor var avhengig av å ha lønn. Så før informanten fikk inn finansiering slik at han kunne ta ut lønn så valgte han å ta opp noen fag på universitetet slik at han kunne få penger fra lånekassen.

«Jeg hadde jo ikke noe lønn eller noe sånn, så jeg jobba jo litt (med fag), og fikk litt fra lånekassen, men jeg tok jo ingen eksamen da, for jeg fikk jo ikke tid til noen ting. Men det gjorde at jeg jo hadde penger til å leve, også kom jo finansieringen på plass til slutt.»

Informant 3

Penger til utvikling var også nevnt som en utfordring, og siden det for informant 2 tok sin tid før finansieringen kom på plass så tok utviklingstiden mye lengre tid enn det hadde trengt, og kunne fortelle at de nok kunne spart opp til et år med utviklingstid med mer finansiering.

4.2 Fordeler og ulemper med å drive business i Nordland

Nordland har som forklart i introduksjonen hatt en betydelig nedgang både i antall sysselsatte, og fylket har også sett en del fraflytting fra fylket de siste årene. For å kontre utfordringen med fraflytting skrev jeg også om ny satsing i fylket på nye bedrifter (Indeks Nordland, 2022). Grunnet dette var jeg interessert i å se hvordan gründerne opplevde å drive bedriften sin i Nordland.

Det første spørsmålet var rettet mot finansiering hvor jeg spurte om informantene mente det var en utfordring å være lokalisert i Nordland fylke med tanke på å få tilstrekkelig med finansiering for bedriften. Men selv for å være et relativt lite fylke i befolkningsmengde basert på hvor langt fylket er så var det ingen som nevnte at de hadde møtt noen vanskeligheter med å skaffe finansiering. Informant 1 fortalte at de store fondene nok var plassert i de store byene som Oslo, men at det var en del fordeler med å være lokalisert i Nord-Norge også.

Informanten fortalte også at det ikke var noe problem å søke på nasjonale tilskudd hvis det gikk tomt for de regionale midlene.

«Nord-Norge har jo fordeler da med å hente tilskudd og sånn der. Det er jo klart at det jo er regionale midler som går tom i alle regioner, men det er jo blant annet ordninger som med Invest i Nord som gjelder spesifikt for Nord-Norge. Også er det jo det med skatt og arbeidsgiveravgift da, så jeg kan ikke si at det har vært noen ulempe.»

Informant 1

Informant 3 hadde også fått inntrykk at det heller var fordeler når det kom til finansiering i Nord-Norge enn ulemper.

«Jeg har ikke sett noen ulemper, heller tvert imot, her får du på en måte mer for pengene du får også, med tanke på billigere leie av lokale enn du ville fått andre steder i landet. Så pengene varer egentlig lengre.»

Informant 3

Informant 3 fortalte også at bortsett fra litt lengre kjøreavstander så var det generelt ganske mange fordeler med å være lokalisert på et mindre sted enn de store byene.

«Nei, det er litt lange avstander, men i storbyer så blir du fort veldig liten, men i små plasser som der vi har vår produksjonsfabrikk så blir du i mye større grad løftet fram og heiet på.»

Informant 3

Informant 2 hadde også et lignende inntrykk av at det heller var fordeler enn ulemper. Hans inntrykk var at nærheten til der kunnskap om fiskerinæringen og store deler av bedriftene i næringen bydde ekstra fordeler som blant annet bøt mot ulempene med mer erfaring innen næringen kanskje ville gitt.

«Nei kanskje heller en fordel. Nord Norge er jo veldig anerkjent for hav og havforskning. Og det tror jeg kanskje kan ha gjort at vi får positive innpass. Altså vi har kjennskap i fiskerinæringen her nord både store og mindre aktører. Vi har større havforskningsinstitusjoner. Så jeg tror heller at det har vært en fordel.»

Informant 2

4.3 Kilder for finansiering

Jeg ønsket også å forske på finansieringskilder, hva man fikk igjen fra disse og hvilke man burde gå til. Det viste seg at alle 3 informantene hadde fått finansiering fra flere ulike kilder. Alle hadde fått penger fra Innovasjon Norge og hver sin kommune i tillegg til å ha fått finansiering fra private investorer, men med litt forskjellig inntrykk.

De ulike inntrykkene kom da jeg stilte spørsmål om den beste aktøren å få penger fra. Basert på litteraturen hadde jeg inntrykk om at nettverket og kunnskapen til de private investorene ville utgjøre den største forskjellen for bedriftene, men overaskende nok var det Innovasjon Norge som fikk mest skryt. Grunnen til dette var den gode hjelpen gründerne fikk både når det gjaldt å søke penger, men også med markeds kunnskap. Informant 2 satt Innovasjon Norge foran alle sine private investorer på listen over beste aktør, mye på grunn av den hjelpen de fikk.

«Den sparringa med de på Innovasjon Norge og de kundebehandlerne som jeg har hatt der, gjennom mange møter og mange telefoner, det har vært helt unikt. Og hadde det ikke vært for dem, like mye som for pengene, så hadde det nok ikke blitt en bedrift heller. Så Innovasjon Norge har vært kjempeviktig»

Informant 2

Informant 3 pekte også ut Innovasjon Norge som den beste de hadde fått finansiering fra, og sa blant annet at:

«Innovasjon Norge, de støtter jo mye med veiledning på blant annet marked, og det er faktisk noe av det sykeste opplegget jeg har vært borti. Det er noe av det beste som finnes.»

Informant 3

Men denne informanten fulgte også opp med å peke på en annen viktig grunn for å søke penger fra Innovasjon Norge, nemlig det at bedriften fikk en form for verifiseringsstempel hvis en bedrift har lyktes med å hente penger hos dem. Noe som Informanten kunne fortelle at kom til veldig god nytte når de skulle hente inn mer penger fra andre kilder.

«De verifiserer prosjektet vårt. Hvis du skal få penger fra Innovasjon Norge så må du ha sjekka av på veldig mange av de tingene som er viktig for en bedrift.»

Informant 3

Men for informant 1 og 3 var også de private investorene veldig viktige, da de hjalp til mye med kunnskap og å hente inn nye investorer. Selv om informant 2 hadde private investorer han og, så skrøt han mer av Innovasjon Norge og Kunnskapsparken som hadde bidratt med sitt nettverk og sin kunnskap, som videre blant annet hjalp han med å hente inn penger fra sine private investorer. Her ble det også nevnt store fordeler med lignende tjenester som Egga og Meløy utvikling. Informant 3, som var den eneste som ikke deltok i et tidligfaseutviklingsprogram som Egga og Meløy utvikling, snakket om den ene venturekapitalist organisasjonen de hadde fått investering fra, og sa at pengene man fikk fra en slik venturekapitalist bare var en brøkdel av det de hjalp med.

«Pengene er på en måte bare en brøkdel av det de har hjulpet oss med. De jobber som en type kvalitetsrådgiver for oss med blant annet viktige sertifiseringer, så kunnskapen de bidrar med er verdt mye for å gjøre oss mer attraktiv på markedet.»

Informant 3

Kommunene var heller ikke veldig mye å skryte av, her kunne informantene fortelle om noe varierende støtte, hvor informant 3 hadde fått maksimalt støtte på 500 000, men fortalte at de da måtte ha minimum halvparten av det i egenkapital. Men det virket på de andre to informantene at å få så store summer var heller unntaket enn regelen. Informant 2 fortalte blant annet at når det ble snakk om de store summene så var ikke kommunen der og stilte opp.

«Ja, det er fort bare den lille gnisten du får i begynnelsen altså du kan få en 50.000 eller hundretusen for å finansiere noen tester og sånn. Men så fort det er snakk om utviklingsfasen hvor det ofte er snakk om millionbeløp, da stiller ikke kommunen.»

Informant 2

Dette var også noe Informant 1 kommenterte også at det ikke var de store summene å hente fra kommunen.

«Og kommunene skal det også være mulig å få penger fra, det gjelder jo her i Bodø også, men fra kommunen er det gjerne ikke så mye å hente.»

Informant 1

4.4 Hva har finansieringsaktørene vektlagt ved tildeling av kapital

Den største og kanskje viktigste delen av forskningsspørsmålet handlet om hva gründerne i Nordland måtte gjøre for å kunne skaffe tilstrekkelig kapital til sin bedrift. Derfor var det for

meg interessant å vite hva de mente de ulike finansieringsaktørene vektla når de ble tildelt kapital.

På spørsmål om dette var det mye enighet om viktigheten med å ha en plan på hvordan du skulle tjene penger på ideen, og en plan på hvordan du skulle presentere dette.

«Sånn rent teknisk for å kunne hente penger så må du jo selvfølgelig ha ideen og ha skrevet en løs plan på hva du skal gjøre og en grei plan på hvordan du skal gjøre business av det her, altså forretningsplanen.»

Informant 1

Grunnen til at det ofte ble mye snakk om forretningsplanen er som informant 2 kunne fortelle, at det var viktig å kunne vise at man hadde et produkt som var verdt å finansiere. Og for å gjøre dette fortalte han at det var viktig å følge de trinnene som gjorde bedriften til en bedrift.

«Du må ha et produkt som du kan vise at det finnes vits i å finansiere. Du må nesten gå trinnene opp og bygge opp ideen, gjerne sånn slik som med Meløy Utvikling og sånn. Så de første to eller tre trinnene så kan man jo få litt enkle små etablerertilskudd, sånn enkle tilskudd for å bygge de første trinnene. Men når det kommer til videre kapital, uansett hvor du ser hen så er du i en fase der du må kunne vise deg søknadsmessig, papirmessig og dokumentasjonmessig på en måte som folk får trua på prosjektet, selv om du kanskje ikke har fått fram produktet.»

Informant 2

Men ikke bare mente informantene at forretningsplanen var viktig, også hvordan du presenterer bedriften er viktig. Dette var spesielt noe informant 3 hadde satset på, og ikke bare å presentere bedriften foran et panel av investorer, men heller mer hvordan bedriften presenterte seg selv i form av å bygge en arbeidskultur, et varemerke og et verdiløfte som ble assosiert med noe som skulle bli bra.

«Det vi gjorde som var helt vesentlig, var, for vi bygger jo et material som skal selge veldig ut i verden og sånn, og den merkevarebyggingen vi gjorde, det å få den assosiasjonen rundt merket til å bli bra. Det handlet om å bygge en arbeidskultur, bygge verdiløftet. Det å bygge alt som ligger rundt ideen og selskapet, det gjør at de som skal jobbe der vet hva de skal og hvor vi skal, og det gjør det enklere for investorene å på en måte kunne se hvor vi vil med prosjektet. Det viktigste for å få kapital er at du er i stand til å kunne fortelle en historie, og at du er god til å overbevise dem (de finansielle aktørene) om at planen du har er gjennomførbar.»

Informant 3

5. Diskusjon

Hensikten med denne Studien var å få svar på hva bedriftene i Nordland gjør for å få hentet inn tilstrekkelig med finansiell kapital til utvikling og kommersialisering av sitt produkt og sin ide. Dette kapitlet består av diskusjon av svarene som ble hentet inn relatert til litteraturen som har blitt skrevet om temaet.

5.1 Ulemper som ny gründer i Nordland fylke

I intervjuene med gründerne forsøkte jeg å finne ut hvilke utfordringer de hadde møtt på veien for å komme seg til der de står i dag. Noe som var interessant med gründerne jeg intervjuet var at ingen av dem hadde noen form for direkte erfaring fra bransjen de nå gikk inn i, annet enn at i noen tilfeller var det familie som drev innenfor et område ikke langt unna der de nå skulle drive. Men felles for alle, selv for mangel på direkte erfaring var deres brennende engasjement for produktet, markedet eller teknologien de nå utviklet. Og selv om gründerne ikke direkte sa at manglende erfaring fra industrien var en ulempe, ble det hintet om at mer erfaring rundt kjerneaktiviteten til bedriften ville gi fordeler for selskapet. Informanten fortalte at det var mye de måtte gjøre som de aldri hadde gjort tidligere, og at de derfor nok ville gjort ting annerledes om de skulle startet på nytt igjen i dag. Dette utsagnet fra informanten beskriver mye av det som Stinchcombe sin teori om «liability of newness» beskriver, hvor en større utfordring gründerne ofte møter på veien nettopp er det med å stadig måtte sette seg inn i nye roller, og gjerne roller med oppgaver du aldri tidligere har vært borti. Men ser vi til svarene vi fikk informantene så viser det seg at disse utfordringene kan lettes på med å benytte seg av tjenester som kunnskapsparter, investorer og resten av virkemiddelapparatet, som Innovasjon Norge og andre hjelpesentre for å tilegne seg informasjon og viktig nettverk. Dette stemmer veldig overens med det litteraturen også skrev om det investorene, eller som informantene nevnte, hjelpemiddelapparatet, kan hjelpe med, Ramadani (2012) skrev at investorene kan hjelpe bedriftene med stor kunnskap om markedet, og med eventuelle kontakter og nettverk (Ramadani, 2012).

En annen utfordring som ble nevnt var utfordringene med penger. Informant 2 forteller at penger var en gjentakende utfordring, og kommenterte at ting gjerne tok betydelig lengre tid enn det ville gjort med mer penger. Denne informanten kunne blant annet fortelle at for bedriften deres var det spesielt utviklingen som tok lengre tid og sa at med mer penger og kjappere finansiering så kunne utviklingstiden blitt redusert med et helt år. Men det største problemet med pengemangel kom fra mangel på lønn. Da blant annet en av informantene gikk til et relativt drastiske tiltak og valgte å ta opp fag på masterstudiet for å få penger fra

lånekassen. Og en annen informant fortalte om en rekke venner og bekjente som flyttet ut av landet for å få støtte til blant annet lønn. For det viser seg å ikke være noen god støtteordning for lønn til utvikling av oppstartsbedrifter i Norge, og det virker å være først når de store summene renner inn fra investorene at gründerne kan ta ut lønn. Det var også poengtert at grunnet dette med problemer med lønn at informantene kjente folk som rett og slett ikke holdt ut og måtte gi opp gründerdrømmen. Kan dette være en av grunnene til at så mange norske bedrifter ikke overlever de første årene? Kan virkemiddelapparatet i Norge forbedres her på dette området? Hvis man blant annet ser til Nav sine hjemmesider så finnes det noen former for støtte ved etablering, men samtlige støtteordninger krever at du mottar arbeidsavklaringspenger allerede, noe som krever at du er uten jobb og det at du er uten jobb er uforskyldt (nav.no). Det vil si at man i Norge ikke kan si opp en jobb for å starte og drive egen bedrift.

5.2 Å drive bedrift i Nordland

Å drive bedrift i Nordland viste seg å være heller gi fordeler enn ulemper for bedriftene i denne studien. Tidligere forskning og teori fortalte om ulemper med finansiering hvis avstanden til investorene økte, men ettersom at ingen av informantene følte på noe mangel på investorer i landsdelen. Det ble nevnt at kanskje de større private fondene var i de store byene, men at det virket som om den norske staten satset på Nord-Norge med Invest i Nord, som en av informantene nevnte. Heller var det ikke noe problem å få penger fra Innovasjon Norges nasjonale midler hvis det skulle gå tomt for de regionale midlene her i Nordland. Det ble tvert imot beskrevet en hel del fordeler med det å drive bedrift her. Blant annet så hadde informantene inntrykk av at pengene varte mye lengre her enn de ville i de større byene. Det ble også poengtert at skulle man drive innen en næring som ble satset på, slik som havnæringen i Nordland, så bydde også dette på fordeler med å være lokalisert i dette fylket. Kunnskap var noe som alle hadde hentet inn fra utsiden for hjelp til å bygge bedriften, og her var det blant annet fortalt at de større havforskningsinstituttene var plassert her i Nord-Norge. Også kunnskapsparken og utviklingssentrene Meløy utvikling og Egga utvikling var ekstremt viktige og nyttige for at bedriftene skulle vokse på veien til dit de er i dag.

5.3 Beste finansieringskildene

De spurte informantene i denne studien var alle oppstarts gründeren i sitt eget selskap og har alle selv stått for mer eller mindre hele innhenting av finansiering til sitt firma. I litteraturen ble det nevnt en rekke ulike måter å skaffe finansiering på, både fra private aktører, men også fra statlige midler, hvorav alle, bortsett fra «Crowdfunding» var benyttet av informantene.

Grunnen til at «Crowdfunding» ikke var benyttet er trolig siden kundene til disse informantene primært var store, men relativt få bedriftskunder, og produktene ikke var direkte rettet mot et større privat marked.

Den mest populære finansieringskilden for gründerne var Innovasjon Norge, grunnen til dette var på grunn av all den hjelpen de fikk fra Innovasjon Norge, i tillegg til pengene. Hjelpen besto av både markedshjelp, men ga også bedriften et verifiseringsstempel, noe som hjalp gründerne med å få inn nye investorer. Det at hjelp fra de ulike finansieringsaktørene ble sett på som viktig var en gjentakende sak, ikke bare hos Innovasjon Norge som gründerne her ofte benyttet helt fra starten av for å bygge kunnskap, men også senere når det kom inn private investorer, hvor det ble nevnt at pengene den ene venturekapital organisasjonen ga bare var en brøkdel av det de faktisk hjalp med. Dette stemmer også overens med teori som beskriver investeringsfirmaer som venturekapitalorganisasjoner som en finansieringskilde, men at mye av mye av verdien disse firmaene tilfører bedriftene som får finansiering kommer fra kunnskapen og nettverket disse firmaene besitter og deler (Gompers, et. al., 2004).

Det var også nevnt at kommuner var en mulighet for å få finansiering, men at tilbudet der var svært begrenset og med et maksimum på 500 000 kroner. Alle informantene hadde søkt finansiering hos ulike kommuner, men kun en av dem hadde fått hele summen på 500 000, noe informanten forklarte at krevde å ha minimum den samme summen i egenkapital. Men å få denne store summen var heller unntaket enn regelen, da de andre to informantene beskrev finansiering fra kommunen som en plass der det jo er mulig å få litt penger, men kun mindre beløp til å utføre tester og bygge kunnskap. Hvorvidt det er verdt å bruke tid på å skrive en søknad til kommunene ville nok vært interessant å forske mer på, da det ikke virker på informantene å være stort ekstra med hjelp å få fra disse. Kravet med å måtte ha samme summen i egenkapital som den summen du søker på for å få innvilget pengene er også noe som kanskje kan by på vanskeligheter, og ofte kan gjøre det nødvendig med å allerede da ha hentet inn eksterne investorer.

5.4 Hva vektlegger finansieringskildene i Nordland?

Når du først har funnet ut hvor du vil gå for å hente penger så gjelder det å vite hva du må ha på plass for å faktisk få innvilget disse pengene. Litteraturen forslår at det å investere i en ny bedrift ofte kommer med høy risiko, og derfor er det kun de færreste bedriftene som kommer gjennom dette nåløyet (Fried and Hisrich, 1994). Det blir derfor foreslått at det ofte kreves en

form for kvalitetssikring av bedriften, noe som gjerne krever en forretningsplan (Mason & Stark, 2004).

Forretningsplanen er selvsagt et svært viktig verktøy for nettopp å få finansiering, siden det er som informantene beskrev det som, en plan på hvordan du skal gjøre business av ideen din. Men den litt mer vesentlige grunnen til hvorfor du kan kunne trenge en forretningsplan er som informant 2 beskrev, å vise at du har et produkt som er verdt å finansiere. Men interessant var mer det at informant 3 ikke nødvendigvis sa at forretningsplanen er alfa og omega. Heller mener han at det viktigste for deres bedrift var måten de bygget arbeidskulturen og varemerket rundt verdiløftet til bedriften. For han mente det viktigste ikke nødvendigvis var de ordene du hadde skrevet på et papirark, men heller at du og bedriften din var i stand til å kunne fortelle en historie som sa at bedriften skulle lykkes og at planen du hadde er gjennomførbart basert på det bedriften har og det bedriften allerede har gjort.

Det informant 3 forteller om dette med å bygge en historie er veldig interessant, da det ikke nødvendigvis følger den standarden med å bygge bedriften rundt den ofte omtalt viktige forretningsplanen. Men dette kan muligens være en av grunne til at denne bedriften var den som hadde fått mest kapital, og kanskje også til og med grunnen til at noen bedrifter kan få større lån enn andre, da du med dette beviser at du jo allerede har historie med å lykkes.

6. Konklusjon

Poenget med denne studien har vært å forsøke å finne svar på følgende problemstilling med et mål om å hjelpe framtidige gründere i Nordland fylke med hva som må til for å hente inn tilstrekkelig kapital til sine bedrifter:

Hvordan finansieres innovative nye selskaper i Nordland, og hva må gründere av slike bedrifter gjøre for å klare å skaffe til veie tilstrekkelig kapital til oppstart og eventuell vekst?

For å svare på problemstillingen har jeg i samråd med kunnskapsparken Bodø og kunnskapsparken Helgeland funnet 3 gründere til å delta på kvalitative dybdeintervjuer. Gründerne har selv alle vært gjennom en lengre kapitalinnhentingsperiode og til sammen hentet inn over 10 millioner kroner, og det allerede før de har startet med kommersialisering og salg.

Selv for at det i intervjuene lite overaskende kom fram at de store investeringsfondene befinner seg i de store byene i landet, og teori som tilsier at avstanden til investorene har stor betydning kunne gründerne fortelle om alt annet enn mangel på investorer i regionen. Grunnen til dette var mulighetene for å hente penger fra for eksempel Innovasjon Norges nasjonale tilskudd hvis det for eksempel skulle gå tomt for de regionale midlene. Det kom tvert imot fram at det var ganske mange fordeler med å være lokalisert i Nord-Norge, hvor blant annet at pengene varer lengre, og at det var veldig mye nyttig kunnskap å hente fra denne regionen.

Funnene i denne studien avdekker også hvordan mulighetene for å få innpass hos flere ulike finansieringsaktører er, og hvorfor Innovasjon Norge har hatt en såpass sentral rolle for gründerne, og ikke bare med tanke på pengene de har fått, men også all hjelpen. Innovasjon Norge, på lik linje med noen av investorene og utviklingsentre, som for eksempel Kunnskapsparkene, var for flere av gründerne i denne studien en absolutt nødvendighet, og tidvis beskrevet som den avgjørende forskjellen for at bedriften til gründerne har overlevd og er der de er i dag.

Gründerne delte også erfaringer med hva som måtte til for å faktisk få finansiering og pekte spesifikt på viktigheten med å ha en god plan. Teorien forklarer at det er viktig med en god forretningsplan når du skal overbevise nye investorer (Binks & Ennew, 1997). Men gründerne her fortalte at ikke bare var det viktig å ha den teoretiske forretningsplanen på plass, men

desto viktigere var det å kunne bygge en overbevisende historie om at dette er noe du faktisk har klarer.

Resultatene av forskningen gjort i denne studien vil fungere som et bidrag til teori om informasjonen investorer behøver for å innvilge finansiering. Da informantene ikke hadde sett stor mangel på investorer i landsdelen vil ikke Studien bidra til eksisterende teori om nærhet til investorene, men forteller mer om fordelene med nærhet til kunnskap, slik som havet og havforskningsinstitusjoner for bedriftene i denne studien, og mer generelt, kunnskapsparker og lignende.

Oppsummeringstabell av hovedfunn

For gründerne i Nordland var kunnskap det viktigste gründerne fikk fra investorene sine som tillegg til pengene. Men dette var også poengtert å være mulig å få fra kilder som kunnskapsparker/inkubatorer og andre utviklingsentre.
Innovasjon Norge var den finansielle aktøren som ga gründerne mest i tillegg til pengene i form av kunnskap og tips, i tillegg til viktig verifisering av bedriften som kom godt med i å hente nye investorer og for annerkjennelse i markedet.
Viktigheten av en god forretningsplan var ikke skygget unna av gründerne i studiet når det kom til ting som var viktig for å få innvilget kapital. Men desto viktigere var det å bygge en historie og verdier rundt bedriften som fortalte at dere som bedrift var i stand til å faktisk få til det dere prøvde å få fram i denne forretningsplanen.

Litteraturliste

- Abor, J. and Biekpe, N. (2014), Small Business Reliance on Bank Financing in Ghana
- Abrams, E. (2017). Security Crowdfunding: More than Family, Friends, and Fools?
- Acs, Z., (2006). How is entrepreneurship good for economic growth. *Innovations*
- Altinn.no (2022). Distriktsmidler. Tilgjengelig på; <https://www.altinn.no/starte-og-drive/stotteordninger/regionale-distriktsmidler/>
- Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J. (2006). Social and commercial entrepreneurship: Same, different, or both? *Entrepreneurship Theory and Practice*
- Berger, A., Udell, G., (1998). The economics of small business finance: the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle
- Bhide, A. (1992), "Bootstrap Finance: The Art of Start-Ups," *Harvard Business Review*
- Binks, M., Ennew, C., (1997). The relationship between UK banks and their small business customers. *Small Business Economics*
- Cefis, E., & Marsili, O. (2006). *Survivor: The role of innovation in firms' survival.*
- Collis, J. & Hussey, R. (2003). *Business Research. A practical guide for undergraduate and postgraduate students.* 2nd ed. London: Palgrave MacMillan Press Ltd
- Dalland, O. (2007). *Metode og oppgaveskriving for studenter (4. utg.).* Oslo: Gyldendal Norsk Forlag
- David B. Audretsch, *Emergence of the entrepreneurial society (2009),* School of Public and Environmental Affairs, Indiana University, 1315 East 10th Street, Bloomington, IN 47405, U.S.A.
- Freear, J., Sohl, & Wetzel, W. (1995), "Angels: Personal Investors in the Venture Capital Market," *Entrepreneurship and Regional Development*
- Fried, V.H., Hisrich, R.D., (1994). *Toward a model of venture capital investment decision making.*
- Gioia, D. A., K. G. Corley, and A. L. Hamilton (2013). "Seeking qualitative rigor in inductive research: Notes on the Gioia methodology."
- Gompers, P. and Lerner J., (2001), *The Venture Capital Revolution*

Griliches, Z. (1979). Issues in assessing the contribution of research and development to productivity growth.

Growth Firms: The Role of Angel Investors. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD).

Hoffman, K., Milady, P., Bessant, J., Perren, L., (1998). Small firms, R&D, technology and innovation in the UK: a literature review

Hsu, D., (2004). What do entrepreneurs pay for venture capital affiliation?

Index Nordland rapport (2022), tilgjengelig på: <https://indeksnordland.no/wp-content/uploads/2022/03/IndeksNordland2022.pdf>

Innovasjon Norge (2022), hvordan lage forretningsmodell, tilgjengelig på: <https://www.innovasjon norge.no/no/verktoy/verktoy-for-oppstart-av-bedrift/hvordan-lage-forretningsmodell/>

Kaplan, Steven, and Per Stromberg, (2009), Leveraged buyouts and private equity, " Journal of Economic Perspectives 23, 121–146.

Kotha, R., George, G., (2012). Friends, family, or fools: entrepreneur experience and its implications for equity distribution and resource mobilization

Krishna, A., Agrawal, A., & Choudhary, A., (2016). Predicting the outcome of startups: Less failure, more success.

Landes, D. S., (1969). The unbound prometheus: Technological change and industrial development in Western Europe from 1750 to the present. Cambridge: Cambridge University Press.

Lerner, J., (1999). The government as venture capitalist: the long-run impact of the SBIR program

Manigart, S. and Struyf, C., (1997). "Financing High Technology Startups in Belgium: An Explorative Study"

Mason, C., Stark, M., (2004). What do Investors Look for in a Business Plan?: A Comparison of the Investment Criteria of Bankers, Venture Capitalists and Business Angels

Massimo, G.C., Diego D., Anita Q., (2019). The geography of venture capital and entrepreneurial ventures' demand for external equity.

Nav.no (2022). Starte egen bedrift. Tilgjengelig på; <https://www.nav.no/soknader/nb/person/arbeid/starte-egen-bedrift>

Naxs.se (2022). Private and public equity. Tilgjengelig på; <https://www.naxs.se/en/private-equity/om-private-equity/>

Norskcrowdfunding.no, om crowdfunding, tilgjengelig på; <https://norskcrowdfunding.no/om-crowdfunding/>

NVCA.no (2021). Verdiskapingsanalyse. Tilgjengelig på; <https://nvca.no/wp-content/uploads/2021/01/Verdiskapingsanalyse-NVCA.pdf>

OECD (Organisational for Economic Co-operation and Development). (2011). Financing High

Ramadani, V., (2012), The Importance Of Angel Investors In Financing The Growth Of Small And Medium Sized Enterprises

Regjeringen.no (2022). Virkeområdet for distriktsrettet investeringsstøtte 2022-2027. Tilgjengelig på; <https://www.regjeringen.no/no/tema/kommuner-og-regioner/regional--og-distriktpolitikk/det-distriktpolitiske-virkeområdet/Virkeområdet-for-distriktsrettet-investeringsstotte/id2362281/>

Sahlman, William A., (1990) The structure and governance of venture-capital organizations

Segal, G., Borgia, D., & Schoenfeld, J., (2005). The motivation to become an entrepreneur. International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research

Sekaran, U., (2003). Research Methods for Business: A Skill Building Approach.

Snl.no (2022), risikokapital, tilgjengelig på: <https://snl.no/risikokapital>

Statistisk sentralbyrå (2022), nyetablerte foretaks overlevelse og vekst, tilgjengelig på; <https://www.ssb.no/en/virksomheter-foretak-og-regnskap/virksomheter-og-foretak/statistikk/nyetablerte-foretaks-overlevelse-og-vekst>

Stel, A.V., Carree, M. and Thurik, R., (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small business economics*

Stinchcombe, A.L., (1965) Social structure and organizations. Economics Meets Sociology in Strategic Management

Tsai, K. H., and J. C. Wang. (2004). R&D productivity and the spillover effects of high-tech industry on the traditional manufacturing sector: The case of Taiwan.

Uzzi, B., (1999). Embeddedness in the making of financial capital: how social relations and networks benefit firms seeking financing.

Wholey, D.R. and Brittain, J.W., (1986). Organizational ecology: findings and implications

Winborg, J and H Landström (2001). “Financial bootstrapping in small business: Examining small business managers’ resource acquisition behaviors”