

Entreprenørskap og regional utvikling i Øygarden

Sahan Shanmugaratnam



Master i økonomisk geografi

Institutt for Geografi,

Universitetet i Bergen

2020

Entreprenørskap og regional utvikling i Øygarden

Sahan Shanmugaratnam

Master i økonomisk geografi

Institutt for Geografi,

Universitetet i Bergen, 2020

Forord

Det har vært en enorm lærerik og spennende reise å gjennomføre dette masterprosjektet.

Jeg vil først og fremst rette en spesiell takk til min veileder Grete Rusten for uvurderlig veiledning og støtte gjennom hele prosessen. Hennes støtte fra start til slutt, både faglig og moralsk, har vært svært viktig for gjennomføringen av dette prosjektet.

Jeg vil også rette en stor takk til Vest Næringsråd i Øygarden for en positiv mottakelse av min henvendelse og for at jeg fikk delta i Øygardenkonferansen. Videre må jeg også takke alle som stilte til intervju og bidrog med kunnskapstilførsler av stor verdi om entreprenørskap i Øygarden.

En stor takk går også til mine gode venner og arbeidskolleger for inspirerende diskusjoner som ga meg nye perspektiver på dette feltet.

Jeg vil gi en stor takk til mine foreldre for den varme støtten og for de gode faglige rådene fra far.

Til slutt vil jeg takke Elisabeth for at du har vært en god støttespiller og diskusjonspartner, og Julian, Mikal og Alex for deres omtanke, tålmodighet og den positive energien dere har gitt meg.

Bergen, 28.05.2020

Sahan Shanmugaratnam

Sammendrag

I løpet av de siste tiårene har entreprenørskap fått en større oppmerksomhet i faglitteratur for økonomi og samfunnsvitenskap, i næringslivet og i politiske sfærer som en viktig driver for skapelse av nye arbeidsplasser og styrket regional økonomisk vekst, utvikling og konkurransevne. Spesielt er fagtradisjonen for økonomisk geografi motivert av å identifisere og forklare hvorfor næringsstruktur og økonomisk konkurransevne varierer mellom byer og regioner og mellom ulike regioner. Hovedmålet med denne masteroppgaven «Entreprenørskap og regional utvikling i Øygarden» har vært å utforske entreprenørskapsfenomenet i Øygarden i perioden 2008-2018 og bidra med kunnskap om dens omfang og endringseffekter på det regionale næringslivet i et omstillingsperspektiv, om hvilke regionale rammebetingelser som både kan fremme og hemme entreprenørskap og om hvilke implikasjoner det kan ha for regional utvikling.

Studien er gjennomført med et formål om å utforske entreprenørskapsfenomenet både på makro- og mikronivå. Den ene delen av studien tilnærmer seg fenomenet i et «fugleperspektiv» og presenterer og diskuterer etableringsaktivitetenes omfang, ytelse og endringseffekter på regionens næringsliv og sysselsetting basert på analyser av sekundærdata. I den andre delen går studien «bak scenen» på fenomenet for å belyse utfordringer og rammebetingelser knyttet til å starte opp og drive egen virksomhet sett fra entreprenørens side. I den forbindelse ble det gjennomført semistrukturerte intervjuer med et utvalg av entreprenører i Øygarden og det regionale virkemiddelapparatet for gründere. Funnene komplementerer hverandre og danner grunnlaget for den endelige diskusjonen i studien.

Hovedfunnene fra studien er at det foregikk høyere grad av etableringsaktiviteter i Øygarden sammenlignet med sine referanseregioner innenfor undersøkelsesperioden. Samtidig er aktivitetene påvirket av økonomiske konjunkturer og faller i årene etter oljeprisfallet i 2014 fulgt med høy ledighetsutvikling. Studien avdekker likevel at sysselsettingsbidraget fra nyetableringene var av det omfang at den kompenserte for arbeidsplasser som gikk tapt i årene 2014-2018. Videre avdekker studiens kvantitative analyse at Øygardens næringsliv ble mindre diversifisert og mer ensidig mot regionens petroleumsnæringer over tid. Slikt sett kan ikke entreprenørskap ha hatt noe endringseffekter med tanke på å dreie regionens næringsliv fra oljeindustrien og over på mindre petroleumsavhengige næringer. En slik analyse gir imidlertid ikke godt nok bilde på det som faktisk kan tenkes å pågå av innovasjoner og nyskapninger i virksomhetene og deres reelle markedsorienteringer i Øygardens næringsliv. Casestudier

illustrerer i stor grad at det skapes nye markeder og nye markedsorienteringer i regi av innovasjon og entreprenørskap i Øygarden. Likevel er ikke de regionale institusjonelle rammeforholdene optimale med tanke på å få ut det fulle potensialet av virksomhetene. Studien foreslår at et styrket offentlig-privat samarbeid vil være nødvendig for å utvikle kunnskap og forståelse om det regionale næringslivets reelle behov. Den videre forskningen på entreprenørskap og regional utvikling bør dermed i større grad legge vekt på å gjennomføre studier i et foretaksperspektiv.

Summary

Over the past decades, entrepreneurship has gained a greater place in the literature of economics and social sciences as one of the key drivers for job creations and regional economic growth and competitiveness. In particular, the tradition of economic geography is motivated by identifying and explaining why business structures and economic competitiveness vary between cities and regions and between different regions. The main objective of this MA thesis on «Entrepreneurship and regional development in Øygarden» has been to explore the entrepreneurship phenomenon in the region in a recent period (2008-2018) and to gain knowledge on its scope and change effects on the regional business sector in a transition perspective, which types of regional conditions can promote and inhibit entrepreneurship, and furthermore, what implications it may have for the regional development.

The study was carried out with the purpose of exploring the entrepreneurial phenomenon at both macro and micro level. One part of the study approaches the phenomenon from a "bird's eye perspective" which, based on the analysis of secondary data and presents and discusses the scope of start-up activities, its level of performances and output effects in terms of its representation and job creations by size relative to the existing regional business sector. In the second part, the study goes "behind the scenes" on the phenomenon by highlighting the local conditions for start-up activities as seen from the entrepreneur's point of view. In this part the data analysis is based on semi-structured interviews with a selection of local entrepreneurs and support agencies for start-up enterprises. The final discussions are based upon these complementary findings.

The main findings in the thesis are that there was a higher degree of start-up activities in Øygarden compared to their reference regions within the research period. At the same time, the activities are affected by economic cycles and drop accordingly to the increasing unemployment

rate during the following years of the fall of oil prices in 2014. The study nevertheless reveals that employment contributions from the new start-ups were to the extent that it compensated for the job losses in the years 2014-2018. Furthermore, the study's quantitative analysis reveals that Øygarden's business sector became less diversified but instead more concentrated towards some of region's existing businesses such as the petroleum industries. In this sense, entrepreneurship may not have had any change effects in terms of orientating the region's economy away from the oil industry into less petroleum-dependent business sectors. However, such quantitative approach does not give the full picture of what is actually going on within the businesses in terms of radical or incremental innovation activities or their true market orientations. On the other hand, the case studies largely illustrate the ongoing market creations and evolving market orientations under the auspices of entrepreneurial activities in Øygarden. Nevertheless, the regional institutional conditions are not optimal in order to realize the full potentials of the local enterprises. The study suggests that stronger public-private cooperation will be needed to develop a better understanding of the real needs of the regional business communities. Thus, further research on entrepreneurship and regional development should place greater emphasis on the enterprise perspective.

Innhold

Figurer.....	XIII
Tabeller.....	XIV
Begreper i oppgaven.....	XVII
1. Innledning.....	1
1.1. Oppgavens tema og problemstillinger	3
1.2. Oppgavens oppbygning	6
2. Teoretisk rammeverk for entreprenørskap og regional utvikling.....	9
2.1. Definisjon på entreprenørskap.....	10
2.1.1. Teoretiske hovedperspektiver – <i>schumpetrianske</i> og <i>kirznerianske</i> tilnærminger.	10
2.1.2. Innovasjon og entreprenørskap.....	13
2.1.3. Definisjonsramme for entreprenørskap.....	14
2.1.4. Når starter entreprenørskap?.....	17
2.2. Hvem er en entreprenør? Den sosial-psykologiske tilnærmingen.....	17
2.2.1. Entrepenørskapets demografi	19
2.2.2. Entrepenørskap og organisasjonsdannelse	19
2.3. Entreprenørens motivasjon	20
2.3.1. Entreprenørskap og arbeidsledighet.....	21
2.4. Entreprenørskap og regional utvikling	23
2.4.1. Entreprenørskap og økonomisk utvikling.....	23
2.4.2. Entreprenøriell økonomi	24
2.4.3. Regional utvikling i Norge.....	26
2.4.4. Entreprenørskapets effekt på sysselsetting	27
2.4.5. Markedets effekt på sysselsetting	28
2.4.6. Bruk av innleide konsulenttenester som strategi	30
2.5. Evolusjonær tilnærming til regional utvikling.....	30
2.5.1. Evolusjonær geografisk tilnærming til økonomisk utvikling	31
2.5.2. Evolusjonær økonomisk geografi og institusjonell utvikling	32
2.5.3. Lokalisering og regional utvikling.....	32
2.5.4. Stiavhengighet og regional innlåsing.....	33
2.5.5. Innlåsing i næringslivet i regionen Øygarden.....	35
2.5.6. Regional konkurransekraft.....	36
2.5.7. Regional økonomisk utvikling gjennom diversifisering.....	36
2.6. «Økosystem» for entreprenørskap.....	37
3. Forskningsdesign, metode og datainnsamling.....	43

3.1. Formålet ved teorianvendelse	46
3.1.1. Utvalgsstrategi - teoritolkende casestudier	46
3.2. Kvantitativ metodisk datainnsamling - innsamling av sekundærdata	47
3.2.1. Definisjon på Øygarden som region og valg av sammenligningsbare regioner	47
3.2.2. Bo- og arbeidsmarkedsregion	49
3.2.3. Operasjonalisering av entreprenørskapsbegrepet.....	49
3.2.4. Begrepsavklaringer av foretak, bedrifter og virksomheter	50
3.2.5. Begrepsavklaring av nye foretak og nyetablering.....	51
3.3. Kvalitativ metodisk datainnsamling – teoritolkende casestudier	52
3.3.1. Utvalgskriterier	52
3.3.2. Intervjuform og intervjusituasjon.....	55
3.3.3. Bearbeiding og analyse av kvalitative datamaterialer.....	56
3.4. Reliabilitet, validitet og generalisering.....	56
3.5. Utrekning av etableringsrate.....	58
3.5.1. Utrekning av etableringsrate fordelt på næringer	59
3.5.2. Utrekning av bortfall og tilvekst av foretak i foretakspopulasjon	59
3.5.3. Utrekning av unge foretaks bidrag til sysselsetting	60
4. Regionen Øygarden.....	61
4.1. Øygardens geografi.....	61
4.2. Øygardens demografi.....	62
4.2.1. Alderssammensetning i befolkningen på Øygarden	65
4.2.2. Utdanningsnivå blant bosatte i Øygarden.....	67
4.3. Næringslivet og arbeidsmarkedet i Øygarden	68
4.3.1. Sysselsettingsutvikling i industrien i Øygarden.....	72
4.3.2. Øygardens næringsstruktur	73
4.4. Pendlingsmønstre og arbeidsplassdekning	75
4.5. Arbeidsledighet.....	78
4.5.1. Industriell innlåsing og arbeidsledighet.....	80
5. Omfang av entreprenørskap i Øygarden	85
5.1. Etableringsrate	85
5.2. Arbeidsledighet og etableringsrate	89
5.3. Nyetableringenes overlevelse	91
5.4. Entreprenørskapets bidrag til sysselsetting.....	96
5.5. En kvantitativ analyse av omstilling i næringslivet.....	98
6. Vilkår og utfordringer for entreprenørskap i Øygarden	105

6.1. Entreprenørenes motivasjon for å etablere eget foretak	105
6.2. Erfaringer og utfordringer med å utvikle og starte eget foretak	108
6.2.1. Etableringsprosessen.....	108
6.2.2. Overlevelse.....	109
6.2.3. Kapitaltilgang.....	110
6.2.4. Markedet	111
6.2.5. Innovasjon og utvidelse av markedet.....	114
6.2.6. Rekruttering og sysselsetting av arbeidskraft	115
6.3. Entreprenørenes opplevelser av «økosystemet» for entreprenørskap.....	117
6.3.1. Lokalisering	117
6.3.2. Sosialt nettverk.....	118
6.3.3. Entreprenørenes erfaringer med det lokale og regionale virkemiddelapparatet ...	119
6.4. Det regionale virkemiddelapparatet for entreprenørskap	121
6.4.1. Oversikt over det regionale virkemiddelapparatet for entreprenørskap.....	122
6.4.2. Virkemiddelapparatets innretning for entreprenørskapsprosjekter.....	124
6.4.3. Regional utvikling gjennom institusjonelle samarbeid.....	126
7. Diskusjon og konklusjon.....	129
7.1. Hovedfunnene fra studien.....	130
7.2. Omfanget av entreprenørskap i Øygarden.....	131
7.3. Entreprenørskapets bidrag til næringsutvikling og sysselsetting i Øygarden.....	134
7.4. Entreprenørskapets påvirkning på næringsstruktur	136
7.5. Konklusjon.....	139
Litteraturliste	141
Vedlegg 1. Intervjuguide for casestudier i Øygarden.....	151
Vedlegg 2: Intervjuguide for intervju med Vest Næringsråd.....	155
Vedlegg 3: Intervjuguide for intervju med Innovasjon Norge.....	157

Figurer

Figur 1. 1 Nyetablerte foretaks sysselsetting i et utvalg av OECD- land.....	2
Figur 2. 1 Nye foretaksdannelser og regionale markedsprosesser	29
Figur 4. 1 Kart over Øygarden	62
Figur 4. 2 Folketallsutvikling i de tidligere kommunene i Øygarden	63
Figur 4. 3 Folketallsutvikling i de tidligere kommunene i Øygarden i relative tall.....	64
Figur 4. 4 Folketallsutvikling i Øygarden, Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet.	65
Figur 4. 5 Befolkningens alderssammensetning i Øygarden.....	67
Figur 4. 6 Utdanningsnivå på personer over 16 år i Øygarden.	68
Figur 4. 7 Sysselsettingsutvikling i Øygarden.....	69
Figur 4. 8 Relativ utvikling på sysselsetting innenfor næringer som er relatert til oljeindustrien i Øygarden.....	72
Figur 4. 9 Sysselsetting fordelt på næringer i Øygarden, Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet sett under.....	73
Figur 4. 10 Relativ utvikling på sysselsetting i periode 2008-2018 i Øygarden, Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet sett under ett.....	75
Figur 4. 11 Oversikt over inn- og utpendlingsmønster mellom Øygarden og arbeidsmarkeder utenfor regionen.	76
Figur 4. 12 Andel helt ledige i de tidligere kommunene i Øygarden målt i prosent av personer i arbeidsfør alder.....	79

Figur 4. 13 Andel helt ledige i Øygarden, sammenlignet med Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet målt i prosent av arbeidsstyrken.....	79
Figur 4. 14 Utvikling på arbeidsledighet blant helt ledige i de ulike yrkesgruppene i Øygarden.	81
Figur 5. 1 Utvikling i etableringsrater.....	87
Figur 5. 2 Etableringsrate i de tidligere kommunene i region Øygarden	88
Figur 5. 3 Utvikling i etableringsrater fordelt på et utvalg av næringer	89
Figur 5. 4 Arbeidsledighet og etableringsrate i Øygarden i periode 2008-2018.....	91
Figur 5. 5 Overlevelsrate for nyetablerte foretak i Øygarden	92
Figur 5. 6 Bortfall og tilvekst av foretak i foretakspopulasjon.....	95
Figur 5. 7 Foretak etablert mellom 2012-2017 (unge foretak) som andel av den totale foretakspopulasjonen ved utgangen av 2017 (foretak med ansatte).....	95
Figur 5. 8 Sysselsatte i unge foretak etablert i perioden 2012-2017 som andel av total sysselsetting i innenfor regionen.	98

Tabeller

Tabell 3. 1 Klassifisering av casene	54
Tabell 3. 2 Antall nyetableringer med ansatte i perioden 2008-2018.....	58
Tabell 3. 3 Antall personer i arbeidsfør alder (15-74 år) dividert på 1000	59
Tabell 3. 4 Nye aksjeselskap registrert i de fire næringene med høyeste etableringsrater.....	59
Tabell 4. 1 Arbeidsplassdekning i de tidligere kommunene i region Øygarden i 2018.....	78

Tabell 4. 2 Endringer i sysselsetting fordelt på yrkestitler	82
Tabell 4. 3 Endringer på sysselsetting av ingeniører i de ulike næringer.....	83
Tabell 5. 1 Etableringsrater og overlevelsesrater	93
Tabell 5. 2 Nyetableringer i Øygarden og overlevelsesrate 5 år etter etablering	94
Tabell 5. 3 Sysselsatte i unge foretak som andel av totalt sysselsatte i privat sektor.....	96
Tabell 5. 4 Utvikling i Øygardens næringsprofil.	100
Tabell 5. 5 Utvikling i sysselsettingsmønster i Øygarden.....	100
Tabell 5. 6 Utvikling i sysselsetting i Øygarden i absolutte tall fordelt på næringsgrupper..	101
Tabell 5. 7 Utvikling i foretakspopulasjon i fem største næringer	103
Tabell 6. 1 Oversikt over et utvalg av tiltak- og støtteapparat lokalisert i Øygarden.....	122
Tabell 6. 2 Oversikt over et utvalg av tiltak- og støtteapparat utenfor Øygarden.....	123

Begreper i oppgaven

Entreprenørskap: Oppgavens definisjon for «entreprenørskap» er nyetableringer av foretak med økonomisk betydning.

Entreprenører: foretakseiere som genererer verdier gjennom etablering og utvikling av nye økonomiske aktiviteter.

Entreprenørielle aktiviteter: Aktiviteter som omfatter selve etableringsprosessen fra oppstart til marked.

Foretak: Foretaksbegrepet benyttes gjennomgående i oppgaven. Den kvantitative delen av studien baserer seg på foretaksstatistikken fra Statistisk sentralbyrå (SSB) og vil omfatte foretak med ansatte. Videre er begrepet definert følgende av SSB (2014): Et foretak er det man oppretter når man registrerer seg for å drive virksomhet i Norge. Standard for næringsgruppering (SN2007) definerer foretak som den minste kombinasjonen av juridiske enheter som produserer varer eller tjenester, og som til en viss grad har selvstendig beslutningsmyndighet». Følgelig er entreprenørene som inngår i casestudien *foretakseiere*.

Bedrift og Virksomhet: En virksomhet er av SSB definert som en lokalt avgrenset funksjonelle enhet som hovedsakelig driver virksomhet innenfor en bestemt næringsgruppe. Hos SSB har virksomhet erstattet det tidligere begrepet bedrift i deres registreringer. Oppgaven bruker i størst grad begrepet «virksomhet» i tilknytning til beskrivelser av faktiske økonomiske aktivitetene som foregår i næringslivet. Begrepet «bedrift» benyttes ved enkelte anledninger der det er naturlig i forhold til konteksten det refereres til.

Nyetableringer og nye foretak: Både «nye foretak» og «nyetableringer» går ifølge SSB under definisjon som næringsvirksomheter. Den første omfatter imidlertid både nyetableringer, altså helt nye foretak og eierskifter. Siden det sistnevnte ikke er å anse som introduksjon av nye økonomiske aktiviteter, baseres studien på statistikken for nyetableringer med ansatte som er korrigert for eierskifter. Nyetableringer med ansatte er også oppgavens operasjonalisering av entreprenørskapsbegrepet.

Unge foretak: Studiens definisjon på «unge foretak» er alle foretak med ansatte som ble etablert i Øygarden i perioden 2012-2017, som var i drift i undersøkelsesåret 2019. Det eksisterende næringslivet omtales som «privat sektor ellers», som vil bestå av foretakene som ble etablert før 2012.

Foretakspopulasjon: Alle aktive foretak innenfor en region som til sammen utgjør en populasjon.

Arbeidsmarked: Studiens forståelse av arbeidsmarked er det samlede tilbud og etterspørsler etter arbeidskraft innenfor et geografisk område. Bevegelse innenfor arbeidsmarkedet kan forstås som arbeidstakeres bevegelser mellom næringer og sektorer og den geografiske mobiliteten i form av inn- og utpendlinger i og utenfor bo- og arbeidsmarkedsregionen.

Arbeidsplassdekning: Forhold mellom antall arbeidsplasser og antall sysselsatte som bor i samme området er angitt som arbeidsplassdekning i regionen, hvor en *dekningsratio* på under hundre prosent vil innebære at regionen har netto utpendling til arbeidsmarkeder utenfor regionen.

Arbeidsstyrken: Arbeidsstyrken er summen av de sysselsatte og de arbeidsledige, det vil si personer som tilbyr sin arbeidskraft i arbeidsmarkedet. I arbeidsstyrken inngår personer i alderen 15-74 år (www.ssb.no/aku). Oppgaven omtaler disse også som personer i «arbeidsfør alder».

Sysselsatte: er personer i alderen 15-74 år som utførte inntektsgivende arbeid av minst én times varighet i referanseuka, og personer som har et slikt arbeid, men som var midlertidig fraværende pga. sykdom, ferie, lønnet permisjon e.l. Personer som er inne til førstegangs militærtjeneste, regnes som sysselsatte. Personer på sysselsettingstiltak med lønn fra arbeidsgiver klassifiseres også som sysselsatte, til forskjell fra personer på andre typer tiltak (kvalifiseringstiltak), hvor det bare utbetales en kursstønad e.l. Ufrivillig helt permitterte, med sammenhengende varighet på inntil 3 måneder, blir regnet som sysselsatte, midlertidig fraværende (www.ssb.no/aku).

Arbeidsledige: er personer uten inntektsgivende arbeid som forsøkte å skaffe seg slikt arbeid i løpet av de siste fire ukene, og som kunne ha påtatt seg arbeid i løpet av referanseuka eller de to påfølgende ukene (www.ssb.no/aku).

1. Innledning

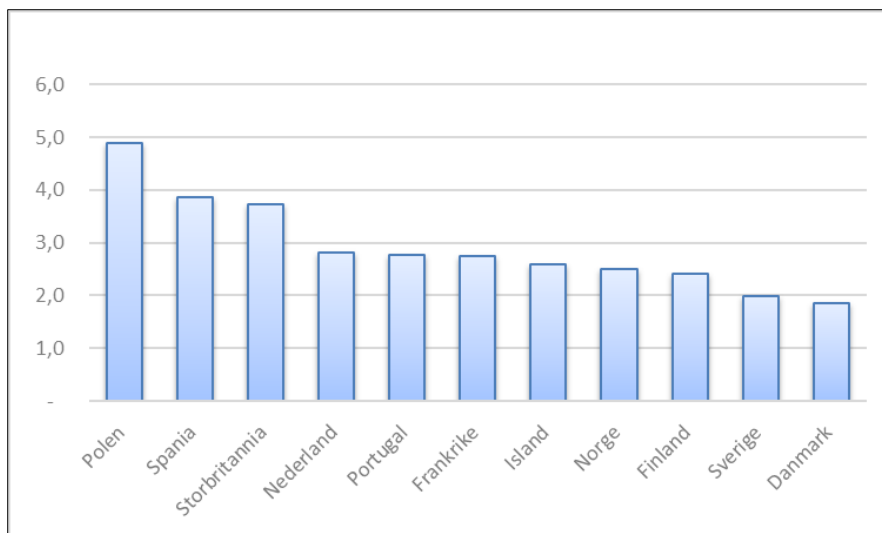
I løpet av de siste hundre årene har norsk økonomi opplevd en formidabel vekst. Spesielt har de siste 50-60 årene av norsk historie vært preget av velstandsutvikling for landet som kan tilskrives en solid ressursbasert økonomi som tradisjonelt har basert på vannkraft med smelteverksindustri, fiskeri, skogbasert industri og skipsindustri. Fra midten av 1960-tallet ble oljefunn i Nordsjøen starten på en omfattende petroleumsindustri, og på 1970-tallet vokste oppdrettsnæringen fram. Etterkrigsperioden har videre hatt en voksende tertiærnæring og offentlig sektor (Bukve et. al. 2006). Norge plasserer seg høyt i verdenssammenheng når det gjelder deltakelse i arbeidslivet, helse og velferdstjenester. Til tross for konjunktursvingninger i økonomien de siste tiårene, har det norske arbeidsmarkedet vist seg å være blant de mest robuste. Mens store deler av vestlige økonomier og arbeidsmarkeder, deriblant USA, Storbritannia, Frankrike, Tyskland og Spania (m.fl.) ble hardt rammet av finanskrisen i 2008, var ledighetsutviklingen i Norge betraktelig lavere enn OECD-gjennomsnittet (OECD, 2017). En vesentlig forklaring ligger blant annet i de enorme olje- og gassinntektene som gir den norske økonomien et handlingsrom, og en økonomisk buffer som få andre land kan sammenligne seg med.

Likevel har produktiviteten vokst svakere det siste tiåret enn tidligere. Historisk sett, har det norske eksportmarkedet satset på åpne, frie og til dels velfungerende markeder internasjonalt, men dette har endret seg gradvis. Ifølge Perspektivmeldingen fra Finansdepartementet (2017), er den norske økonomien i økende grad utfordret av begrenset fremgang innen multilateralt handelssamarbeid og tilløp til voksende proteksjonisme i det globale markedet. Denne utfordringen er forsterket av det kraftige fallet i oljeprisen, slik at olje- og gassektoren ikke kan regnes å løfte veksten i norsk økonomi i samme grad som det historisk har gjort.

Nedgangen i norsk petroleumsindustri og den enorme ledighetsutviklingen som fulgte i enkelte norske regioner i nedgangsårene i kjølvann av oljeprisfallet i 2014, vitner om hvor sårbar fossilavhengig økonomi kan være. I løpet av disse årene ble det mer åpenbart at ensidigheten i den norske økonomien, med spesialiseringer på petroleumsrelaterte industrier kan være en svakhet for fremtidig økonomisk vekst. Vi ser også at enkelte norske regioner stiller seg mer sårbare overfor konjunkturer i det globale energimarkedet enn andre deler med en annen næringsstruktur. Det var i første rekke Rogaland og Hordaland som ble hardest rammet, målt i andel arbeidsledige som direkte konsekvens av oljekrisen. Et slikt ytre økonomisk «sjokk» kan ha bidratt til å fremskynde myndighetenes behov for å utforme nye strategier for

næringsutvikling både nasjonalt og regionalt. Omstilling var allerede et tema knyttet til kriseår for en del ensidige industrisamfunn på 1970-80 tallet, og fikk fornyet oppmerksomhet i den norske offentlige debatten i årene etter oljekrisen i 2014, der et av de største næringspolitiske spørsmålene har handlet om hvordan og hvorvidt den norske økonomien kan dreies fra det ressursbaserte til det kunnskapsbaserte. I den sammenheng er innovasjon og *entreprenørskap* trukket frem som viktige verktøy for å framme regional økonomisk utvikling (NOU 2004: 15, Regional støtte og EØS-reglane, 2004).

I løpet av de senere årene har de sentrale myndighetene utformet konkrete distriktpolitiske føringer for lokal næringsutvikling og finansielle virkemidler som kan stimulere til økt innovasjon og entreprenørskap i norske regioner. I disse føringene knytter det seg forventninger til at foretaksetableringer, både innenfor eksisterende næringer og nye virksomhetsområder, bidrar til økt sysselsetting ved å skape nye arbeidsplasser i regionene (NOU 2015:1, Distriktsmeldingen, 2019). I tråd med dette, er et av Vestland Fylkeskommunes sentrale strategier å *stimulere til at flere lykkes med å etablere egen virksomhet og makter å ta etableringen over i en vekstfase, og i tillegg sikre god samordning mellom virkemiddelapparatet når det gjelder støtte til etablering* (Vestland Fylkeskommune, *Handlingsprogram for innovasjon og næringsutvikling i Vestland 2020*).



Figur 1. 1 Nyetablerte foretaks sysselsetting i etableringsåret 2016 angitt i prosent av total sysselsetting samme året i et utvalg av OECD- land.

Kilde: Statistikk uttrekk fra OECD-Entrepreneurship at a glance (2018)

OECDs studie fra 2016 viser likevel at Norge kan ha et stykke å gå med tanke på å legge forholdene til rette for gode ramme- og vekstforhold for oppstartsbedriftene. Ifølge studiene, er

sysselsettingsbidragene fra nyetablerte foretak lavere i Norge enn i andre land som Polen, Spania, Storbritannia, Nederland og Portugal og Frankrike (figur 1.1). Dels kan dette ligge i olje- og gassnæringenes finansielle og teknologiske dominans i det norske næringslivet som forhøyer inngangsbarrierer for nyskapninger i de etablerte markedene. Også det at arbeidsmarkedet gjennomgående har vært preget av meget lav ledighet sammenlignet med de fleste land forklarer en lavere entreprenørskapsandel. Endelig skyldes lavere entreprenørskapsandel også at den voksende offentlige sektoren som tiltrekker potensielle entreprenører med konkurransedyktig lønn og stabilt arbeidsforhold. Også det at Norge har gode velferdsordninger for arbeidsledige, er med på å dempe omfanget av nødvendighetsdrevet entreprenørskap.

Omstilling handler også om å åpne nye markeder som per i dag ikke eksisterer, noe som i seg selv kan være en utfordrende oppgave for mange potensielle entreprenører. Manglende entreprenørskapsaktiviteter og manglende vekstmuligheter i nyetablerte foretak kan ha negative konsekvenser, både for sysselsettingsutvikling og videre vekst og omstilling av økonomien både regionalt og nasjonalt. Denne problematikken danner et viktig bakteppe for masteroppgavens tema og problemstillinger.

1.1. Oppgavens tema og problemstillinger

Masteroppgavens tema er entreprenørskap og regional utvikling hvor jeg har den nye Øygarden kommune (heretter Øygarden) vest for Bergen som mitt feltområde. Jeg opplever entreprenørskap som et interessant tema da det omfavner et stort spekter av flere fagområder. Fagets koblinger til mikro- og makro- og internasjonal økonomi og innovasjonsforskning gjør det til et komplekst og spennende studiefelt. Jeg mener også at det er interessant å koble entreprenørskap til studier om regional utvikling da temaet etter hvert har fått et større fokus i norske regioners næringspolitikk. I tillegg er entreprenørskap og regional utvikling et voksende forskningsfelt i økonomisk geografi. Min studie er også motivert av et ønske om å kunne tilføre forskningen med nye kunnskap.

Den 1. januar 2020, ble de tidligere kommunene Sund, Fjell og Øygarden slått sammen til storkommunen Øygarden. Selv om datamaterialet som er presentert i oppgaven er fra årene før kommunesammenslåingen, har jeg valgt å benytte «Øygarden» som betegnelse for regionen gjennom hele oppgaven. Jeg vil også kommentere hvorfor akkurat dette geografiske feltområdet ble valgt ut.

Øygarden er et interessant studieområde av flere årsaker. Regionen har utmerket seg som et vekstsenter i Vestland fylke med et delvis ensidig næringsliv som er representert av olje- og gassindustrien. Med åpninger av forsyningsbasen Coast Center Base i 1973, olje- og gassterminal på Sture i 1988 og prosessanlegg for naturgass på Kollsnes i 1996, har Øygarden plassert seg som et av sentrene for olje- og gassindustrien på Vestlandet. Regionen har også utmerket seg som en av de raskest voksende kommunene i fylket målt i folketall. I takt med befolkningsveksten har det vært en betydelig oppgang i sysselsetting innen varehandel, personlig tjenesteyting og offentlig sektor.

Øygarden er blant de regionene på Vestlandet som ble hardest rammet av oljeprisfallet 2014. Reduserte utvinningsaktiviteter og kraftige kutt i investeringer i leverandørindustrien innebar vesentlig svekket lønnsomhet for forsyningstjenestene og tjenesteleverandørene til oljeindustrien, også de som er lokalisert i Øygarden. Og i de påfølgende årene steg arbeidsledigheten kraftig blant arbeidstakere i petroleumsrelaterte næringer. Regionen står dermed overfor store utfordringer knyttet til et næringsliv og et arbeidsmarked som er direkte utsatt for globale konjunkturer. I en slik situasjon kan entreprenørskap spille en viktig rolle. Blant annet kan økte entreprenørskapsaktiviteter bidra til å mangfoldiggjøre Øygardens næringsliv slik at regionen på sikt kan stå bedre rustet i forhold til svingninger i markedet innen en næring.

Dessuten kan etablering av nye foretak med vekstmuligheter være en viktig driver for å skape nye arbeidsplasser og dermed jobb til en del som ellers ville vært uten arbeid. For å kunne møte befolkningsveksten fremover er regionen avhengig av å styrke egendekning av arbeidsplasser og å skape en mer robust næringsstruktur i form av økt diversifisering. Studien, med denne kommunen som utgangspunkt, er dermed også motivert ut fra et ønske om å utforske regional utvikling i et *omstillingsperspektiv*.

For å belyse temaet for oppgaven entreprenørskap og regional utvikling i Øygarden har jeg tatt utgangspunkt i to empiriske deler som henholdsvis bygger på analyse av kvantitative og kvalitative data. Den første delen baserer seg på sekundærdata fra perioden 2008-2018 for å svare på den første problemstillingen:

1. *Hva er omfanget av entreprenørskap i Øygarden kommune og hvordan bidrar entreprenørskap til å utvikle næringslivet og sysselsetting i regionen? Og hva slags betydning har entreprenørskap i forhold til å vedlikeholde, forsterke eller endre regionens næringsstruktur?*

Hovedformålet med denne delen er å foreta en kvantitativ analyse av entreprenørskapsaktiviteter i Øygarden for å belyse hvordan etableringsaktiviteter både i omfang og grader av initiativ til nyetableringer kan tenkes å prege Øygardens næringsutvikling. Jeg presenterer innledningsvis bakgrunnsdata for entreprenørskap i Øygardens, det vil si de demografiske forholdene, næringsstruktur, pendlingsmønster og arbeidsplassdekning og utvikling på sysselsetting og arbeidsledighet. For å belyse omfang av entreprenørskap, undersøkte jeg utviklingen av unge foretak som andel av den totale foretakspopulasjonen og ved hjelp av målingsindikatoren *etableringsrater* belyst grader av initiativ til entreprenørskap i Øygarden. Deretter tok jeg for meg nyetableringers bidrag til sysselsetting. Her foretok jeg en analyse av hvordan tilvekster av nye foretak skaper nye arbeidsplasser i sammenligning med sysselsetting i den øvrige delen av næringslivspopulasjonen. I den siste delen foretok jeg en analyse om hvordan næringsstrukturen i Øygarden har utviklet seg over tid som en effekt av etableringsaktivitetene som har foregått mellom 2008-2018. For å belyse dette har jeg brukt foretaksdata som viser utvikling i størrelser på foretakspopulasjon i de ulike næringene sammen med sysselsettingsstatistikk for tilsvarende næringer.

Den andre delen av empirien består av kvalitativ empiri som bygger på intervjuer jeg har gjort med et utvalg av entreprenører som har etablert foretak i perioden 2012-2017 og et utvalg av virkemiddelapparatet for gründere i regionen. I denne delen av oppgaven har jeg forsøkt å svare på følgende problemstilling:

- 2. Hva motiverer entreprenørene til å etablere nye foretak, hva er erfaringene med etableringsprosessen, og hvordan oppleves og forholder de seg til rammebetingelsene i form av virkemiddelapparat for entreprenørskap?*

Denne delen omhandler entreprenørenes erfaringer og holdninger knyttet til å starte opp og drive egen økonomisk virksomhet i Øygarden. Dette er belyst ved å presentere og analysere entreprenørenes egne tilbakemeldinger om deres motivasjon for å starte opp foretaket og deres erfaringer knyttet til etableringsprosessen, overlevelse, kapitaltilgang, utfordringer i markedet, muligheter for innovasjon og sysselsetting av arbeidskraft. For å danne et større bilde på rammeforhold for entreprenørskap i Øygarden, har jeg supplert analysen med perspektiver på tematikken sett fra virkemiddelapparatets side.

Studien tar for seg noen sentrale teoretiske perspektiver fra entreprenørskapsforskningen og økonomisk geografi. Disse danner også det teoretiske rammeverket for min analyse av empirien. Teorigrunnlaget består av en kombinasjon av noen tradisjonelle

entreprenørskapsteorier, nyere forskning på entreprenørskapets betydning for økonomisk utvikling, noen sentrale teoretiske konsepter fra evolusjonær økonomisk geografi og faglitteratur som omhandler regionale rammevilkår for entreprenørskap.

1.2. Oppgavens oppbygning

Oppgaven består av totalt syv kapitler.

Kapittel to «*Teoretisk rammeverk for entreprenørskap og regional utvikling*» presenterer ulike teoretiske perspektiver for entreprenørskap og regional utvikling som til sammen danner det teoretiske rammeverket for studien. I den første delen presenteres og drøftes tradisjonelle og nyere teorier for entreprenørskap og innovasjon med formål om å sette en definisjonsramme for entreprenørskapsbegrepet for studien. I den andre delen av kapitlet presenteres og drøftes teoretiske perspektiver som omhandler den entreprenørielle økonomien og dens påvirkningskraft på regional utvikling i form av markedskonkurranse og sysselsetting. I denne drøftingen tar jeg også med noen sentrale teoretiske konsepter fra evolusjonær økonomisk geografi og regionale rammevilkår for entreprenørskap.

Kapittel tre «*Forskningsdesign, metode og datainnsamling*» gjennomgår valg av metodiske tilnærminger og forskningsdesignet som danner grunnlag for datainnsamling. Kapitlet tar for seg begrepsavklaringer, operasjonalisering av entreprenørskapsbegrepet og utvalgsstrategi for casestudier. Kapitlet består hovedsakelig av to deler. Den første omhandler den kvantitative metodiske tilnærmingen som er brukt i studien i forbindelse med datainnsamling og bearbeiding av det statistiske materialet, mens den andre delen tar for seg den kvalitative delen av studien og gjennomgår metode for caseutvelgelse, gjennomføring av intervjuer og bearbeiding av kvalitativ data.

Kapittel fire «*Regionen Øygarden*» presenterer bakgrunnsmateriale for Øygarden som kontekst for entreprenørskap. Kapitlet tar for seg temaer som Øygardens geografi, demografi, næringsstruktur, sysselsettingsutvikling, arbeidsplassdekning og arbeidsledighet. Kapitlet danner også et viktig bakteppe for analysene av det empiriske materialet i kapittel fem og seks.

Kapittel fem «*Omfang av entreprenørskap i Øygarden*» presenterer og analyserer den kvantitative delen av empirien som er relevant for oppgavens første problemstilling. Kapitlet består av fem avsnitt som tar for seg omfang av etableringsaktiviteter i Øygarden med etableringsrate som mål, nyetableringenes overlevelsesgrad og representasjon i den totale foretakspopulasjon og deres sysselsettingsbidrag i regionens næringsliv. Kapitlet avsluttes med en kvantitativ analyse av omstilling i næringslivet. Totalt sett vil kapitlet omhandle

entreprenørskapets betydning for Øygardens næringsliv sett i lys av de etableringsaktivitetene som har pågått over tid. Formålet med kapitlet er å gi svar på oppgavens første problemstilling. Denne analysen danner det videre grunnlaget for den endelige diskusjonen og oppsummeringen som er gjort i kapittel sju.

Kapittel sju «Vilkår og utfordringer for entreprenørskap i Øygarden» presenterer resultater fra casestudier og intervju med virkemiddelapparatet som er relevante for oppgavens andre problemstilling. Kapitlet består av fire deler som presenterer og analyserer entreprenørens motivasjon for å starte og drive egen virksomhet og deres erfaringer med etableringsprosessen, finansielle rammebetingelser, rekruttering, næringsmiljøet, og virkemiddelapparatet. Kapitlet avsluttes med å gi en oversikt over det lokale og regionale virkemiddelapparatet for gründere i Øygarden med en analyse om deres innretning for entreprenørskapsprosjekter og om regional utvikling gjennom institusjonelle samarbeid. Formålet med kapitlet er å gi svar på oppgavens andre problemstilling. Denne analysen danner det videre grunnlaget for den endelige diskusjonen og oppsummeringen som er gjort i kapittel sju.

I kapittel sju oppsummeres hovedkonklusjoner fra studien hvor de viktigste funnene fra kapittel fem og seks blir diskutert i lys av oppgavens problemstillinger og det teoretiske rammeverket. Kapitlet gir også en konklusjon for studien.

Litteraturliste og vedlegg finnes til slutt i oppgaven.

2. Teoretisk rammeverk for entreprenørskap og regional utvikling

Formålet med dette kapitlet er å presentere og diskutere sentrale begreper og teorier innenfor entreprenørskapsforskningen. Kapitlet består av to hoveddeler. I den første delen presenteres relevant litteratur og entreprenørskapsteorier som kan være med å sette den teoretiske definisjonsrammen for entreprenørskapsbegrepet i studien (avsnitt 2.1). I denne delen presenteres også noen sentrale teorier om «entreprenøren» i et sosialpsykologisk perspektiv (avsnitt 2.2) og ulike motivasjonsfaktorer for entreprenørskap (avsnitt 2.3). Teorier som presenteres i denne delen er utgangspunktet for studiens operasjonalisering av entreprenørskapsbegrepet og danner det videre grunnlaget for min analyse av empirien for entreprenørens motivasjon for å starte egen virksomhet i Øygarden.

I den andre delen drøftes temaet entreprenørskap og regional utvikling (avsnitt 2.4). Her tar jeg for meg entreprenørskapslitteratur og teorier som kan bidra til å forklare hvordan entreprenørskap kan tenkes å påvirke økonomisk utvikling og utviklingsbaner i næringslivet i en region. I avsnitt 2.4 presenteres litteratur om *entreprenøriell økonomi* og hvilke påvirkningseffekter det kan ha på sysselsetting. Deretter tar jeg for meg noen sentrale teoretiske perspektiver innenfor *evolusjonær økonomisk geografi*. I den sammenheng vektlegges eksterne betingelser og utviklingsbaner for regional økonomi, nærmere bestemt teori om *institusjoner*, *stivhengighet* og *innlåsing* (avsnitt 2.5.4) og *regional diversifisering* (avsnitt 2.5.7). Kapitlet avsluttes med å sette en teoretisk ramme for «*økosystem*» for entreprenørskap som vil være regionale vilkår og rammebetingelser for å starte og drive egen virksomhet (avsnitt 2.6). Til sammen danner dette det teoretiske grunnlaget for min analyse av entreprenørskapets omfang, bidrag til sysselsetting og næringsutvikling og entreprenørens opplevelse og forhold til regionale rammebetingelser.

2.1. Definisjon på entreprenørskap

Når jeg søker opp ordet «entreprenørskap» i Google får jeg umiddelbare treff på konsulenttjenester som reklamerer for nyetablering av bedrifter eller ulike studietilbud innenfor temaet som tilbys av små og store utdanningsinstitusjoner. Temaet omfatter også andre assosierte begreper som «start-ups», «innovasjon» og «gründervirksomhet». Begrepet entreprenørskap har etter hvert fått større plass i offentlige debatter om næringslivspolitik (Finansdepartementet, 2017), distriktpolitikk (Kommunal og moderniseringsdepartementet, 2019), grønn omstilling (Ekspertutvalg for grønn konkurransekraft, 2015). Begrepet entreprenørskap er allment brukt, men med flersidig semantikk avhengig av om det dukker opp i reklamer, politikk og i næringslivet.

Entreprenører har ulike målsettinger for å starte opp sin egen virksomhet, og vil befinne seg på ulike stadier i prosessen for å nå de målene de har satt. Målsettinger med entreprenørskap handler i denne sammenheng både om hva som gjør at personer velger å etablere en bedrift, type virksomhet, og ambisjonene hva angår markedsorientering, sysselsetting og vekst. Slikt sett kan ikke entreprenørskap bare utgjøre det endelige bevismaterialet som vellykket produktlantering på markedet eller ferdigbygde prototyper. Snarere er det mer interessant å betrakte entreprenørskap som selve prosessen entreprenøren går gjennom fra sin spede begynnelse til eventuell operativ drift. Det varierer også om entreprenøren først og fremst vil være opptatt av å starte opp en virksomhet, for så å overlate driften av virksomheten til andre, eller lede den virksomheten de har etablert selv. Blant etablere finner vi både de som gjør dette ut fra et ønske om å etablere virksomhet for å være sin egen arbeidsgiver, til de som etablerer virksomheter på rekke og rad, såkalte seriegründere (Bryson, 2015).

Et overblikk på faglitteraturen som omhandler entreprenørskap viser at det omfatter flere fagtradisjoner som økonomi, sosiologi, organisasjonsvitenskap og økonomisk geografi. Entreprenørskap kan på den måten forstås som økonomisk fenomen så vel som et samfunnsfenomen. Sentrale referanser i faglitteraturen med tematisk relevans til problemstillingen i denne studien er presentert nedenfor.

2.1.1. Teoretiske hovedperspektiver – *schumpetrianske og kirznerianske tilnærminger*

De første fagtekstene som omhandler entreprenørielle fenomener kan spores tilbake til 1700-tallet, hvor entreprenøren blant annet er beskrevet som «*en person som skaffer og fordeler ressurser og dermed bidrar til å bringe økonomien nærmere en likevekt*» (Murphy et. al, 2006; Nielsen et. al, 2017). Inn mot 1800-tallet ble konseptet om entreprenøren utvidet til «*en person*

som planlegger, veileder, organiserer og til med er eier av produksjonsfaktorene» (Coulter, 2003; Nielsen et. al, 2017).

Det er likevel 1900- tallets fagbidrag som preger vår tids forståelse av entreprenørskapets betydning for økonomien. I den sammenheng er Joseph Schumpeter fra den østerrikske økonomiske skolen en viktig bidragsyter med *The Theory of Economic Development* (1934). I følge Schumpeter gikk økonomien gjennom perioder med oppgang og nedgang, og det var nettopp i nedgangstider at grunnlaget for etablering av nye virksomheter ble lagt. I følge Schumpeters teori var ikke likevektsmodellen, som var den rådende teorien på den tiden og tuftet på balanse mellom tilbud og etterspørsel, egnet til å fange opp grunnleggende mekanismer i økonomisk utvikling. Hans teoretiske utgangspunkt omfattet hvordan entreprenørskap gjennom innovasjon kan påføre ustabiliteter som påvirket den eksisterende økonomiske likevekten i markedet. Likevekten forstyrres ved lansering av nye produkter og tjenester, introduksjon av nye produksjonsmetoder, etablering av nye markeder, tilgang til nye råmaterialer og omorganisering av eksisterende industri. Schumpeter hevdet gjennom sin drøfting at nye entreprenørielle organisasjoner ville utkonkurrere eksisterende virksomheter, og derigjennom skape endringsbølger i økonomien. Endringsmekanismen omtales som «kreativ destruksjon». Denne forstyrrelsen av det etablerte omtalt som *disruptiv innovasjon*, omhandler tilfeller hvor nyskaping skaper forstyrrelser i markedet ved å gjøre eksisterende forretningsmodeller i form av produkter og tjenester irrelevante. Noen empiriske eksempler på dette i Schumpeters tid var radio-, radar og telekommunikasjonsteknologi som vant fram i perioden. Nyvinningene gjorde at mer moderne militærindustri utkonkurrerte den tradisjonelle teknologien. Det kan antas at Schumpeters tilnærminger til økonomisk utvikling i stor grad var inspirert av de store teknologiske fremskrittene som skjedde i hans tid og som hadde enorme markedsmessige konsekvenser. Tilsvarende teknologiske innovasjoner knyttet til vår tid er mange. Relatert til digitalisering har for eksempel introduksjon av kunstig intelligens koblet til nettsider og derigjennom automatisering av informasjonsformidling, overflødiggjort personbaserte fysiske kundesentre innen en rekke tjenesteområder. Videre kan mye operativt utstyr innen industrien nå digitalt fjernstyres og overvåkes. Andre aktuelle eksempel i den digitaliserte økonomien er robotisering og 3D-teknologi som kan gi fundamentalt nye måter å organisere produksjonen på. Alle disse eksemplene har gitt, og gir grunnlag for mange typer virksomheter, produkter og tjenester. I vår tid er vi både vitner til de store teknologiske paradigmeskiftene i form av robotisering, nanoteknologi og tingenes internett, men også og de

mindre inkrementelle innovasjonene som også foregår i mindre skalaer på en rekke produkt- og tjenesteområder (Karlsen et. al, 2011).

Israel Kirzner fremhevet nettopp betydningen av slike små og mindre synlige innovasjoner for økonomisk utvikling. Med «Competition and Entrepreneurship» (1973) viderefører han Schumpeters kritiske standpunkt til neoklassiske teorier om økonomisk likevekt, og om hvordan nye virksomheter bidrar til endrede markedsbetingelser for vare- og tjenestehandel (Kirzner, 1973; Davidsson, 2016). Hans teoretiske perspektiv tar utgangspunkt i at menneskers behov og målsettinger aldri er statiske, men er under stadig endring. Et marked for en vare eller tjeneste kan på et gitt tidspunkt være i en perfekt balanse av tilbud og etterspørsel, men dette kan endre seg. Det kan skje ved at kundene mister interesse for varen på grunn av manglende produktforbedring eller at et ytre sjokk som en naturkatastrofe eller økonomisk krise fører til at produsenten mister tilgang til råvaren, eller på andre måter mister produksjonsmulighetene. Det kan også skje ved at virksomheter mister lønnsomheten på grunn av sviktende markedsmuligheter. I slike situasjoner med ubalanse i markedet, oppstår gjerne behov for nye innsatsfaktorer, og nye former for organisering. Slike utfordringer kan blant annet illustreres med den økonomiske nedgangen som traff petroleumssektoren i Øygarden etter oljeprisfallet i 2014, der omstilling til nye markeder, som nye produktområder, tjenester eller geografisk nedslagsfelt, og nye måter å organisere virksomheten i både administrativ og i teknologisk forstand, ble helt avgjørende overlevelsesstrategier for mange virksomheter. Omlegginger kan dessuten omfatte kostnadseffektiviserende tiltak som «slanking» av organisasjonen gjennom nedbemanning, noe som også er velkjent særlig innen bransjer hvor virksomheten står og faller på at en vinner store kontrakter. Dette kjennetegner blant annet bygg- og anleggssektoren og verftsindustrien.

I følge Kirzner (Kirzner, 1973; Davidsson, 2016) vil en entreprenør lete etter og oppdage markedsnisjer. Usikkerheten med hensyn til å lykkes kan samtidig innebære en betydelig risiko for vedkommende, noe som både har finansielle og sosiale implikasjoner. Det er likevel entreprenørens vesen å se muligheter ved å vende utfordringer i samfunnet til sin fordel. I motsetning til Schumpeter som hevdet at entreprenøriell innovasjon kan føre til disrupsjon av eksisterende produkter, mener Kirzner at det like gjerne kan handle om å oppdage andre «mindre sensasjonelle» men smartere måter å organisere og allokere ressurser på. På den måten treffer produkter eller tjenester markedet på en velegnet måte. Begge disse tilnærmingene enes dermed i forståelsen av at entreprenørskap handler om introduksjon av nye varer og tjenester, produksjonsmåter, og nye måter å organisere virksomhet på (Davidsson 2016, s.8).

2.1.2. Innovasjon og entreprenørskap

I faglitteraturen om entreprenørskap er innovasjons- og entreprenørskapsbegrepene ofte sterkt sammenvevd. Innenfor økonomisk geografi er spennvidden i forståelsen av innovasjonsbegrepet stort. På den ene siden kan innovasjoner forstås som oppfinnelse som kan endre markeder og den økonomiske utviklingen betydelig (Schumpeter 1934), innovasjon gjennom å utnytte udekkede behov i markedet (Arrow, 1962) og mindre typer innovasjon som innovasjon basert på *design*, *produktinnovasjon*, *prosessinnovasjon*, *inkrementell innovasjon* og *tjenesteinnovasjon* (Aoyama et. al, 2012). I motsetning til tradisjonell «ny for verden» tilnærming til innovasjon, har begrepsrammen altså fått et utvidet innhold i takt med stadig voksende produkt- og tjenestemarkeder. Det innebærer at vi også kan snakke om innovasjoner der det foregår nytenkninger og forbedringer rundt produkter og tjenester som allerede eksisterer i markedet.

Litteraturen omfatter også bedriftsinternt entreprenørskap, eller *intraprenørskap*, som i motsetning til uavhengig entreprenørskap, definerer et nyskapende fenomen som hovedsakelig foregår innenfor rammen av allerede etablerte virksomheter, gjerne knyttet til dannelsen av nye avdelinger innenfor bedriften eller etablering av nye foretak utenfor det eksisterende. Eksempler på dette er etablering av *fellesforetak* (*joint venture*), knoppskytinger (*spin-offs*) eller *ved at et* morselskap bidrar med risikokapital til en relatert oppstartsbedrift (Sharma og Chrisman, 1999).

Nok en tilnærming tar utgangspunkt i et industrielt- eller nettverksperspektiv som omfatter innovasjoner som utgjør en fellesaktivitet mellom flere foretak. Eksempler på disse omtales blant annet i nyere litteratur innenfor regional utvikling og evolusjonær økonomisk geografi. I denne kategorien inngår blant annet teorier om regionale innovasjonssystemer (RIS) hvor innovasjon og kunnskapsoverføring gjennom nettverkssamarbeid fremmer entreprenørskap, som igjen kan lede til et mer konkurransedyktig regionalt næringsliv (Isaksen og Trippel, 2017).

Innovasjonsbegrepet er med dette svært komplekst. Jeg vil nedenfor diskutere hvordan innovasjonsbegrepet kan bidra til å tydeliggjøre definisjon av type entreprenørskap som særlig har vært fokus i denne studien. I den forbindelse vil jeg hovedsakelig ta utgangspunkt i litteratur ved å koble det opp til ulike forståelser av innovasjon, foreslår hvordan entreprenørskap kan skilles fra øvrige nyetableringer.

I «Researching Entrepreneurship» argumenterer Per Davidsson (2016) for at entreprenørskap kan bestå av både innovasjon og imitasjon, men i begge tilfeller må bedriftens virksomheter ha

en kommersiell verdi for markedet. Det kan for eksempel foregå mye spennende teknologiske innovasjoner innenfor FoU- tjenester uten at det får samfunnsøkonomisk eller markedsmessig betydning. Først når næringslivet velger å ta i bruk ny teknologi, kan en se økning i markedsinngang for nye foretak og større verdiskapninger. Enkelte innovasjoner som internett og e-post har så stor allmenn nytteverdi ved at de adopteres av alle typer næringer og samfunnet ellers, og omtales gjerne som et innovasjonsmessig paradigmeskifte. Mange innovasjoner og nyskapninger foregår imidlertid innenfor et smalere etterspørselsmessig felt hvor et begrenset antall etablerere oppnår et markedsfortrinn. I det nevnte tilfellet kan de såkalte «first movers», som er den første eller de første til å forsøke å kommersialisere det nye produktet eller tjenesten, bane vei for andre som ser egne markedsmuligheter i det samme markedet i en mer moden fase.

Entreprenørskap kan også foregå gjennom imitasjon av innovasjon innenfor det etablerte markedet eller i et nytt geografisk marked. I Davidssons (2016, s. 10) tilnærming til entreprenørskap, kan et nytt foretaks imitasjon eller etterligning av en innovativ næringsvirksomhet også betegnes som innovasjon så lenge det har en økonomisk betydning i form av nye arbeidsplasser, nye kundegrupper og utvidelser eller endringer i markedet. Som nykommer i et etablert marked, må bedriften ofte utføre visse grader av modifikasjoner og forbedringer av sitt produkt eller profilere det bedre for å kunne måle seg med konkurrentene. Ifølge litteraturen kan et *nytt tilbud* til og med handle om et produkt som i seg selv ikke er nytt for markedet, men kan ha en nyhetsverdi på grunn av det kan konkurrere med *lavere priser*, som blant annet IKEA kan være et godt eksempel på. Dette kan også være en form for entreprenørskap (Kirzner, 1973 s. 23-24; Davidsson, 2016 s. 9).

I dette perspektivet blir entreprenøren og entreprenøriell atferd tillagt viktige roller for at innovasjoner blir kommersialisert. Innovasjoner og etableringer av nye økonomiske aktiviteter foregår kontinuerlig. Fenomenet entreprenørskap som nyetablering av foretak omfatter i noen tilfeller virksomheter som er basert på innovasjoner. Entreprenørskap som er basert på innovasjoner som en del av etableringen, er den type som inngår i denne studien.

2.1.3. Definisjonsramme for entreprenørskap

En gjennomgang av hovedtrekkene i faglitteraturen viser at entreprenørskap kan utforskes gjennom mange ulike tilnærminger. Jeg vil gjennom teorikapitlet trekke frem sentrale perspektiver i faglitteraturen, hvorav noen også danner grunnlag for definisjoner og teorier som er relevant for analysen i studien.

I «Researching Entrepreneurship» (2016) anbefaler Per Davidssons at forskeren bør «velge side» i både teoretisk og praktisk tilnærming i studien av entreprenørskapsfenomenet. Davidsson oppsummerer teorimangfoldet med to hovedretninger en forsker bør vurdere før igangsetting av en studie om entreprenørskap:

1. På den ene siden er entreprenørskap etablering av nye økonomiske aktiviteter. I dette perspektivet er entreprenøren en teoretisk abstraksjon og studien vektlegger mest på å utforske den *entreprenørielle aktiviteten* hvor fokuset omfatter prosesser, typer aktiviteter og de effektene disse har på økonomien.
2. På den andre siden handler entreprenørskap om det å starte opp og drive et eget uavhengig foretak hvor en fokuserer på individet *eller gruppe personer* som står bak etableringen.

Definisjonsrammen for begrepet må nødvendigvis avgjøres av hvilke typer kunnskap en vil oppnå med studien og hvordan en måler entreprenørskap. Kan en for eksempel måle entreprenørskap som antall personer som samsvarer med karakteristikk og handlinger (jfr. avsnitt 2.2)? Ahmad og Hoffman (2008) problematiserer nettopp egenskaps- og atferdsperspektivet fordi personlige egenskaper, betingelser og det som trigger en etablering, er mangfoldig. For eksempel er det en god del tilfeller hvor virksomheter blir etablert, men hvor entreprenøren aldri har til hensikt å ha andre sysselsatte. Dette kan omfatte både de tilfeller hvor det er et behov for en formell registrering av virksomhet av skattemessige eller andre reguleringsmessige årsaker, og tilfeller hvor etableringen handler om å utvikle en arbeidsplass for en selv. Det kan også være tilfeller hvor entreprenørskapet ikke var planlagt fra starten av, men hvor innovative løsninger av produkter eller tjenester, gir et behov for å organisere dette i en egen virksomhet. Andre tilfeller igjen kan omfatte entreprenørskap hvor ambisjonen fra starten av, er vekst i form av verdiskaping og flere arbeidsplasser.

Entreprenørskap må altså ha en *økonomisk betydning* i form av at den skaper arbeidsplasser og bidrar til endringer i den regionale økonomien. Og dens økonomiske ytelser kan best måles gjennom å identifisere omfang av entreprenørielle aktiviteter, og om dette gir seg utslag i nevneverdige endringer på næringsstrukturen. Blant andre har Eurostat-OECD forsøkt å definere internasjonalt sammenlignbare indikatorer for entreprenørskap i medlemslandene i EU og OECD (OECD, 2007b; Ahmad og Hoffman, 2008). Entreprenørskapseffekter ovenfor relateres til effekter målt nasjonalt, men tilsvarende kan en også relatere entreprenørskap i form

av regionale effekter, noe som er utgangspunktet for denne studien som tar for seg entreprenørskap i Øygarden.

Denne studien vil i all hovedsak ta utgangspunkt i OECDs (2007) brede definisjoner på entreprenørskap:

Entreprenører er foretakseiere som generere verdier gjennom etablering og utvikling av økonomiske aktiviteter ved å oppdage og utnytte nye produkter, prosesser og markeder.

Entreprenørielle aktiviteter omfatter selve etableringsprosessen fra oppstart til marked.

Entreprenørskap er fenomenet som er assosiert med entreprenørielle aktiviteter.

Studiens problemstillinger fordrer at jeg dels skal utforske og beskrive entreprenørskapets *verdiskaping* i den regionale økonomien. I denne delen vil jeg i hovedsak innta et prosessorientert perspektiv på entreprenørskap, der jeg antar at forklaringer til regional økonomisk utvikling blant annet kan knyttes til foretakenes beslutninger, aktiviteter og handlinger hvor entreprenører er økonomiske agenter. I tillegg er entreprenørskap avhengig av at institusjonelle og politiske rammeverk støtter opp og regulerer slike aktiviteter. Studien skal også dels utforske samspill mellom et utvalg av entreprenører og miljøet de opererer i lys av de eksisterende regionale rammebetingelser for å starte opp og drive egen forretningsmessig virksomhet. Innenfor dette vil jeg blant annet utforske tanker og motivasjoner som ligger bak de entreprenørielle valg og handlinger. Jeg kan med andre ord ikke helt løsrive selve mennesket bak entreprenørskapet. Oppgaven vil derfor ta utgangspunkt i en komplementær tilnærming med vektlegging på følgende operasjonelle definisjoner og perspektiver av entreprenørskapsemnet.

- Entreprenøren er drevet av indre motivasjon og personlig mål om å skape og drive sin egen økonomisk virksomhet.
- Entreprenøren er en økonomisk agent som tilbyr salg av nye varer og tjenester, og bidrar på den måten til etablering og økt konkurranse i et eksisterende marked.
- Entreprenørskap trigges gjennom oppdagelser av muligheter i markedet som er fordelaktig for den eller de som starter opp denne virksomheten.
- Entreprenørskap kan også starte med en forretningsplan som tar sikte på å utvikle et *nytt* marked.
- Entreprenørskap er innovasjoner av varer og tjenester som kan være radikale, inkrementelle eller imitative.

- Vellykket entreprenørskap kan bidra til positive eksterne ringvirkninger i form av nye arbeidsplasser og verdiskaping i en region.
- Entreprenørskap og den geografiske konteksten det foregår i påvirker hverandre gjensidig, der entreprenørskap i enkelte tilfeller bidrar til endringer av de institusjonelle rammeforholdene i regionen.
- Entreprenørskapets kan ha regionale effekter, i form av sysselsettings- og verdiskapingsbidrag, og i tillegg bidra til å forsterke eller diversifisere eksisterende næringsstruktur i regionen.

2.1.4. Når starter entreprenørskap?

«Fødselsdato» for et nytt foretak kan identifiseres og defineres på flere måter. Det starter typisk nok med forretningsidéen til entreprenøren. Videre er det mange retninger entreprenøren kan materialisere denne på. Enkelte gründere velger å registrere seg hos foretaksregisteret uavhengig av virksomhetens stadium av inkubasjonsfasen, mens andre avventer med registreringen til virksomheten er ferdigutviklet og klar for oppstart. Enkelte forretningsidéer kan dessuten bli inkorporert i allerede eksisterende foretak slik at de ikke dukker opp i foretaksregistrene som egne juridiske enheter, mens andre ideer til entreprenørskap blir aldri materialisert. Blant annet er manglende finansiering en årsak til at mange etableringer ikke blir realisert. Dette mangfoldige bildet forteller at det alltid vil være et visst avvik mellom det bildet som statistikken for entreprenørskap viser, og hvordan entreprenørskap utarter i virkeligheten. Først og fremst er entreprenørskap en prosess som består av flere ulike faser som involverer en enkelt eller flere personer. I denne studien har identifisering av nye foretak tatt utgangspunkt i det offisielle foretaksregisteret i Norge (Brønnøysundregistret som er tilgjengelig gjennom Proffdatabasen). Foretakets fødsel vil slikt sett være definert av dens offisielle inngang til foretaksregisteret med dato og år for registrering. Dette vil også være i tråd med OECDs definisjoner for måling av nyetableringer (Eurostat-OECD, 2007). Virksomhetens inngang til foretaksregisteret må likevel ikke forveksles med dens reelle inngang til markedet.

2.2. Hvem er en entreprenør? Den sosial-psykologiske tilnærmingen

På 1960- og 70- tallet fikk studier om entreprenørskap spesielt fokus på det psykologiske aspektet- de personlige egenskapene til entreprenøren, og hvordan disse skiller seg fra ikke-entreprenører. Hornaday og Bunker (1970) var blant de første denne fagtradisjonen som var opptatt av å kartlegge personlighetstrekkene til vellykkede entreprenører. Basert på strukturerte intervjuer med et utvalg av entreprenører i Boston-området, fant forskerne at disse gjennomgående var energiske og hardtarbeidende, hadde høy selvtillit, og et sterkt ønske om å

være sin egen sjef. Studien framhevet også behov for anerkjennelse og villigheten til å ta initiativ og risiko som typiske personlighetstrekk.

Dette forsøket på å definere universelle personlighetstrekk hos entreprenører har imidlertid vært gjenstand for mye kritikk. Blant annet kom dette til i uttrykk i nyere studier på 1980-tallet hvor konklusjonene var at entreprenører i realiteten er svært forskjellige typer personligheter (Brockhaus 1980; Brockhaus & Horwitz 1986; Carsrun, Olm & Eddy 1986; Gedeon 2010). En klar kritikk av «traits skolen» var at den karakteriserte entreprenørens personegenskaper løsrevet fra miljømessige konteksten disse individene var i.

I nyere studier vektlegges entreprenørens kompetanse og kunnskap, men også andre personlige egenskaper som risikovillighet og kreativitet som betydning for evnen til å velge en god posisjon i markedet. Enkelte ganger må entreprenøren ta sjanser eller «gå mot strømmen» i forhold til sine konkurrenter med den hensikt å oppnå en markedsmessig fordel. I den forbindelse kan egenskaper som høy selvtillit og vilje til å ta store risikoer være avgjørende.

Personlige ressurser kommer blant annet til uttrykk i artikkelen «*Entrepreneurship: theory, institutions and history*» hvor Casson (2009) betegner entreprenørskap som selve nøkkelressursen til bedriften. De fleste bedrifter springer ut fra en entreprenørs idé om å utnytte en mulighet. Bedriften utgjør i den sammenheng den institusjonelle strukturen hvor entreprenørens strategier implementeres og avkastning høstes. Entreprenørens evne til å samle kritisk informasjon og utøve god dømmekraft i rett tid og sted, vil kunne avgjøre om bedriften vil lykkes i konkurranse med andre. Noen typer kunnskap kan i den sammenheng være taus, det vil si erfaringsbasert og tuftet på praksis og erfaringer tilegnet over en lengre tidsperiode. Andre former for kompetanse er formalisert og nedtegnet, som for eksempel teoretisk kompetanse på grunnlag av utdanning.

Videre forsøker Casson (2009) å løfte blikket fra personlighetsfokuset gjennom en helhetlig forståelsesramme av entreprenøren og entreprenørskapet. Eksempler på faktorer som nevnes i den sammenheng er:

- *Funksjoner* som innovatør, oppdager av nye muligheter i markedet
- *Roller* som bedriftsleder-, eier, styreleder eller aksjonær
- *Kompetanse* som god dømmekraft bygger på, som etablererfaglig utdanning og naturlig forretningsteft
- *Atferd* som avgjør bedriftens fremtid, som å ta kritiske beslutninger på vegne av hele foretaket

- *Ledelseskultur* som bygger på realistiske holdninger til forretningsmiljøet

I dette perspektivet blir entreprenøren hovedsakelig definert ut fra hvordan personlige egenskaper kommer til uttrykk gjennom praksis ved å drive et foretak. Denne oppgaven har ikke hatt som mål å identifisere og kartlegge entreprenørenes personlighetstrekk. Likevel har jeg under intervju med den enkelte entreprenør forsøkt å finne ut om hans eller hennes motiver for oppstart av eget foretak og opplevelser av prosessene rundt dette.

2.2.1. Entreprenørskapets demografi

En måte å klassifisere og kategorisere entreprenørene på, kan være å koble disse til spesifikke yrkesgrupper og utdanningsnivåer. For eksempel definerer Richard Florida (Florida, 2002; Isaksen, 2005) i «The Rise og the Creative Class» entreprenører som den «kreative klassen» som består av høyt utdannede forskere, ingeniører, kunstnere, arkitekter, ledere og andre som arbeider med problemløsning. Disse personene har ressurser som ifølge Florida, er nødvendige for å styrke innovasjonsevnen i nye og eksisterende bedrifter, som kan hevde seg i en økonomi som blir stadig mer kunnskapsintensivt.

I rapporten «Den kreative klassen og regional næringsutvikling i Norge», bringer Isaksen (2005) begrepet hjem, og tester den i nordisk og norsk kontekst. Floridas klassifisering av typer entreprenører i form av *den kreative kjernen, de kreative profesjonelle og kunstnerne* relateres til inndelingene i norsk standard for yrkesklassifisering og den såkalte *techpoleindeksen*. Den gir grunnlag for å definere kunnskapsintensive næringer, og deretter identifisere regionale konsentrasjoner av den kreative klassen. Isaksen konkluderer i den sammenheng at den kreative klassen i stor grad er et storbyfenomen med høyest lokaliseringkvotienter for Oslo, Bærum, Trondheim og Bergen (Isaksen, 2005, 2014).

2.2.2. Entreprenørskap og organisasjonsdannelse

I faglitteraturen finner vi også retninger som fremhever entreprenørskap i et behavioralt perspektiv. Det er i denne tilnærmingen et særlig fokus på koblingen mellom entreprenøren og foretaket og slik det vokser fram (Gartner, 1988). Entreprenørskapet betraktes først og fremst som et organisatorisk fenomen som kan involvere flere personer. Forskningen i den sammenheng omfatter både retninger som handler om hvilke prosesser som fører til dannelsen av nye organisasjoner, og studier som ser på videre utviklingsforløp (Gartner 1988; Nielsen et. al, 2017). Med andre ord betraktes entreprenørskap som starten på en organisasjonsdannelse. I denne fasen må etablererne (en eller flere personer) ta viktige beslutninger om selskapsform, og fordeling av eierandeler i selskapet. Dessuten handler det om hvordan foretaket skal

organiseres internt og eksternt mot andre samarbeidende bedrifter i verdikjeden, støtteapparat og marked.

Casson (2009) bidrar med en videre utdypning av organisasjonens betydning. Organisasjonen, eller foretaket som i dette tilfellet representerer en juridisk enhet, vil også være et godt egnet institusjonelt rammeverk for regulering av arbeidsmiljø og ryddige ansettelsesforhold. Samtidig vil et godt drevet foretak gi økt kredibilitet utad overfor potensielle finansielle investorer og andre samarbeidspartnere.

2.3. Entreprenørens motivasjon

En del av studiens andre problemstilling er å kartlegge og drøfte entreprenørenes motivasjoner for å etablere eget foretak. Jeg vil derfor i dette avsnittet presentere noen hovedretninger i litteraturen. Det finnes en rekke årsaker og motivasjoner bak en persons beslutninger om å etablere egen virksomhet fremfor å være lønnsarbeider. Studier innenfor slike individfokuserte årsakssammenhenger for entreprenørskap differensierer ofte mellom «pull-faktorer» og «push-faktorer». Pull-faktorer kan ofte være positive motivasjonskilder for entreprenører som for eksempel ønske om å oppnå et personlig mål, anerkjennelse, økonomisk uavhengighet, finansiell suksess og selvrealisering. Push faktorer er på sin side ofte mer negativt ladede motivasjoner som arbeidsledighet eller at en ser på egensysselsetting som et alternativ til å komme ut av en utilfredsstillende arbeids- eller inntektssituasjon (Thurik 2003, s 276-277). I litteraturen blir pull- og push faktorer omtalt som *mulighets-* og *nødvendighetsdrevet* entreprenørskap (Hessels et. al, 2008, s. 325).

Mulighetsdrevet entreprenørskap kan også være drevet av kombinasjoner av positive pull-faktorer og entreprenørens trang til å oppdage nye forretningsmuligheter i markedet. Blant annet tar den mulighetsbaserte tilnærmingen til entreprenørskap utgangspunkt i at informasjon i det økonomiske systemet er ujevnt fordelt, både geografisk og mellom mennesker (Eckhardt og Shane 2003). Her kan selve motivasjon hos entreprenøren være å skaffe særegne og avgjørende kunnskap og informasjon som kan utløse entreprenørielle muligheter som til og med kan resultere i tilførsler av nye produkter, prosesser, markeder og organisasjonsmodeller som er nye for verden (Shane 2003; Nielsen et. al, 2017). Slikt sett kan mulighetsdrevet entreprenørskap assosieres med innovasjon og intraprenørskap. Nødvendighetsdrevet entreprenørskap er det motsatte fortegnet til mulighetsdrevet entreprenørskap der en ser seg nødt til å skape sin egen arbeidsplass av nødvendighetshensyn, med negative push-faktorer som arbeidsløshet, immobilitet og misnøye med nåsituasjon som utløsende årsaker. Denne form for

entreprenørskap assosieres slikt sett i mindre grad med innovasjon. Arbeidsledighet som motivasjon for entreprenørskap blir diskutert nærmere i neste avsnitt.

I den virkelige verden vil det ofte være glidende overganger mellom mulighets- og nødvendighetsdrevet entreprenørskap, og intensjoner hos begynnende entreprenører vil påvirkes av langt flere variabler. Blant annet viser en internasjonal studie i entreprenørskap og økonomisk utvikling av Wennekers et. al. (2005), at økonomisk med-konjunktur generelt sett har en positiv effekt på entreprenørskap. I tillegg kan entreprenørens motivasjoner være påvirket av tilgjengelig teknologi, demografiske forutsetninger som befolkningsvekst, alderssammensetning og utdanningsnivå, offentlige velferdsordninger, skatteregler og tilstedeværelser av entreprenørielle rollemodeller. Foruten entreprenørens indre motivasjon og livssituasjon, kan altså slike utenforliggende økonomiske-, institusjonelle og kulturelle faktorer være noen viktige drivkrefter.

Innenfor spekteret av mulighets- og nødvendighetsdrevet entreprenørskap finner vi også flere typer typologier av entreprenørskap som henspiller på ulike motivasjonsfaktorer hos entreprenøren. Blant annet kan *sosialt entreprenørskap* omfatte aktiviteter og prosesser som oppdager, definerer og utnytter muligheter til å oppnå sosiale verdier ved å skape nye foretak som har et vesentlig sosialt og miljømessig innhold i sitt forretningskonsept (Zahra et. al, 2009). Sosiale entreprenører vil da ofte være drevet av indre ønsker om å bidra til å redusere sosiale forskjeller i samfunnet, og søke etter direkte koblinger mellom deres handlinger og forbedring i livskvaliteten hos målgruppen for tjenesten de ønsker å tilby. Deler av litteraturen peker også på voksende koblinger mellom entreprenørskap og økologisk modernisering / bærekraftig utvikling gjennom *grønt entreprenørskap* eller *økoprenørskap* som kan være drevet av ønsker om å introdusere teknologiske løsninger som kan være med å endre kurs i vårt energiforbruk fra fossilt til fornybart, eller å representere en økologisk livsstil som en motkultur til det energikrevende forbrukersamfunnet (Gibbs, 2009). Felles for slike entreprenører kan være at de bringer med seg en type overbevisning eller ideologi i forretningsmodellen. Det er likevel viktig å ikke nedtone det økonomiske aspektet. For en sosial entreprenør eller en økoprenør vil det fremdeles være av avgjørende betydning at det finnes et økonomisk marked for deres produkter eller tjenester som er til å kunne leve av.

2.3.1. Entreprenørskap og arbeidsledighet

Det finnes en rekke empiriske studier på dynamikker mellom entreprenørskap og arbeidsledighet. Studiene tar i hovedsak utgangspunkt i to grunnperspektiver. Det ene omhandler hvorvidt arbeidsledighet bidrar til økt entreprenørskap gjennom push effekter. Dette

omtales også i litteraturen som «refugee (flyktning)»-effekt (Thurik 2003) der økonomiske nedgangstider tvinger mange til å kompensere for tapt inntekt med egensysselssetting. I dette perspektivet vil entreprenørskap være et *motkonjunkturfenomen* som øker i nedgangstider. Blant andre gjorde Thurik (2003) studie på et utvalg på fem land blant OECD landene funn som understøtter at fenomenet kunne påvises i USA og delvis Storbritannia i perioden 1972-1998, der landene opplevde at andel foretakseiere i befolkningen økte i takt med økende arbeidsledighet. Dette stemmer imidlertid ikke med norske forhold. En studie som ble utført i periode 1999-2007 som sammenligner forhold mellom mottakelse av arbeidsledighetstrygd og initiativ til egenetablering, konkluderer at gode norske trygdeordninger kan virke bremsende på entreprenørskap. Studien gjorde i tillegg funn om at de eksisterende arbeidsmarkedstiltakene i regi av arbeids- og velferdsetaten i størst grad var innrettet mot å formidle arbeidsledige til ordinært arbeid og ikke jobbskaping (Røed og Skogstrøm, 2013).

Det andre perspektivet tar utgangspunkt i at entreprenørskap øker i gode økonomiske tider med lav arbeidsledighet og høyt nivå på bruttonasjonalprodukt per innbygger. I slike perioder kan økning i etterspørsler på varer og tjenester og økt kjøpekraft hos innbyggere bidra til både utvidelser og åpninger av nye markeder for entreprenører. Entreprenørskap vil i så fall være et *medkonjunkturfenomen* som innebærer økning i oppgangsperioder. Dette fenomenet er påvist av blant andre Wennekers et. al. (2005) sine studier, med utgangspunkt i GEM- data fra 36 land i 2002, der det i mange land ble funnet positive korrelasjoner mellom økonomisk vekst, innovative kapasiteter og entreprenørskap. I den sammenheng gjorde også Reynolds et. al. (2005, s. 305) interessante funn med anslag om at så stor andel som 99 % blant alt begynnende entreprenørskap i Norge i 2002 kan sies å være mulighetsdrevet. Resultatet kan muligens skyldes at den rådende kulturen for entreprenørskap i Norge i hovedsak ved måletidspunktet var mulighetsdrevet (GEM Executive report, 2002, s. 17). En viktig årsak kan være den relativt sett høye yrkesdeltakelsen kombinert med lav arbeidsledighet i norsk arbeidsliv sammenlignet med andre land som inngår i studien. Slikt sett kan den etter hvert stigende arbeidsledigheten i årene 2009-2010 som delvis følge av finanskrisen og 2015-2016 og oljeprisfallet i 2014 ha forårsaket endringer i balansen mellom mulighets- og nødvendighetsdrevet entreprenørskap i Norge. I disse periodene kan dermed flere personer ha blitt tvunget over i egenetablering som alternativ til arbeidsledighet. Jeg vil analysere dette mer inngående i avsnitt 5.2 i kapittel 5 med spesielt fokus på forhold mellom arbeidsledighet og etableringsrate i Øygarden.

Berglann et. al. (2011) har også gjort noen interessante funn med utgangspunkt i såkalte proaktive og reaktive entreprenører i Norge i perioden 2000-2005. Forskningen viser at

overgang til egenetablering målt i antall, er større blant arbeidstakere enn arbeidsledige. En viktig forklaringsfaktor kan være at arbeidstakere som er tilknyttet arbeids- og bedriftsmiljøer i større grad er disponert for «entreprenørielle» stimuleringer, og dessuten lettere ser nye forretningsmuligheter enn arbeidsledige uten tilknytninger til slike miljøer. Når det gjelder reaktivt entreprenørskap, altså overgang fra arbeidsledighet til egenetablering, viser Berglann et. al. sine funn at yrkesspesifikke økninger i arbeidsledighet som kan være forårsaket av masseoppsigelser innenfor bestemte bransjer kan virke hemmende på den enkeltes motivasjon til å starte opp egen virksomhet. Arbeidsmarkedet i Øygarden var i stor grad berørt av masseoppsigelser i oljeselskapene i årene etter oljeprisfallet i 2014 der det gikk hardest utover ingeniører og industriarbeidere. Dette vil bli mer inngående drøftet i avsnitt 4.5.1 i kapittel 4 der jeg spesielt tar for meg yrkesgruppen ingeniører og se nærmere på hvordan de kan ha orientert seg i arbeidsmarkedet i Øygarden i perioden 2015-2017.

2.4. Entreprenørskap og regional utvikling

En viktig del av forskningen på entreprenørskap handler om i hvilken grad nye virksomheter bidrar til økonomisk vekst med referanse til ulike geografiske nivåer. Mange av foretakene i det eksisterende næringslivet som bidrar positivt med skattbar næringsinntekt, transaksjoner og nye arbeidsplasser, har alltid startet opp som en eller annen form for entreprenørskap. I de neste avsnittene tar jeg for meg entreprenørskapslitteratur og teorier som kan bidra til å forklare hvordan entreprenørskap kan tenkes å påvirke økonomisk utvikling og utviklingsbaner i næringslivet i en region.

2.4.1. Entreprenørskap og økonomisk utvikling

Litteraturgrunnlaget for forskning på forholdet mellom entreprenørskap og økonomisk utvikling kan oppfattes å være noe uensartet og fragmentert. I følge Audretsch (2018) kan dette komme av at entreprenørskapsforskningen forsøker å innhente sine teori- og kunnskapsgrunnlag fra flere store fagområder, som for eksempel økonomi og innovasjonsstudier. Som presentert i den første delen av kapitlet, kan forskning om entreprenørskapets plass i økonomisk utvikling spores tilbake til Schumpeters «The Theory of Economic Development» (1934) som anerkjente entreprenørskap som hoveddrivkraft bak økonomisk utvikling. Likevel dreide han også etter hvert blikket på fremvekstene av de store industriene som utkonkurrerte mindre foretak gjennom økte sentraliseringer og intensivering av forsknings- og utviklingsbaserte innovasjonsaktiviteter. (Schumpeter 1950; Carrie og Thurik 2008). En blanding mellom plan- og markedsøkonomi (blandingsøkonomi) etter keynsiansk modell ble som følge av depresjonen og kriseårene på 1930-tallet lansert i USA og en del andre

vestlige land. De påfølgende tiårene blir i faglitteraturen gjerne omtalt som den tredje innovasjonsbølgen, hvor blant annet store bilprodusenter og produsenter av elektriske artikler og andre husholdningsvarer gjorde seg gjeldende (Simmie og Martin, 2010). Etterkrigstidens økonomiske modeller handlet slikt sett i større grad om planlagte og målrettede konstruksjoner av industrier som kunne produsere og selge standardiserte forbruksvarer til et nasjonalt og globalt marked. I denne perioden var det altså de store industrikonserner-, karteller og konglomerater som fikk dominere og legge premisser for økonomisk utvikling, mens de små foretakene fikk tillagt mindre roller for økonomien. Audretsch og Thurik (2000) hevder at 1950- og 1960- var preget av sentraliseringer av innovative og økonomiske aktiviteter til storskala industrier eller *oligopoler*, i en æra av såkalt «styrt økonomi» (*managed economy*).

2.4.2. Entreprenøriell økonomi

Fra 1970- tallet og utover har det imidlertid foregått en interessant og viktig perspektivdreining i entreprenørskapsforskningen i takt med endringer i vestlige økonomier, fra de mer styrte-, planlagte og storskala industribaserte økonomiske systemer til det som omtales i litteraturen som *entreprenøriell økonomi* eller «den nye økonomien» (Audretsch og Thurik, 2000). Denne overgangen beskrives ofte også i litteraturen som en næringsmessig omlegging fra faktor- og ressursavhengig økonomi til mer virksomheter basert på desentraliserte og *kunnskapsbaserte* økonomiske aktiviteter (jfr. avsnitt 2.1.1). Faglitteraturen vektlegger også i økende grad betydningen av det territorielle aspektet i entreprenørskap i ulike regions-typer som for eksempel urbane, rurale eller spesialiserte industrielle agglomerasjoner. En viktig årsak til dette næringsstrukturelle skiftet er for det første økt konkurranse fra mer kostnadseffektive produksjonsmuligheter i sentral- og Øst-Europa og Asia som førte til nedbygging av industrier i Vesten fra 1970- tallet. For det andre muliggjorde IT-revolusjon at deler av økonomiske aktiviteter kunne spres på ulike lokaliseringer. Noen kunne drives utenfor sentrale strøk, i rurale områder hvor driftskostnadene inkludert turnover av arbeidskraft var lavere.

Videre påpeker litteraturen at entreprenørskap i regioner kan være fordelaktig siden beslutningstakinger foregår i små foretak og gjennom innovasjon, kommersialisering av kunnskap og fleksible spesialiseringer, er disse mer tilpasningsdyktige overfor skiftende behov i markedet sammenlignet med større industrier. På den måten betraktes entreprenørskap som nødvendige *brikker*, eller «*missing link*» (Audretsch, 2018, s. 643) for regional økonomisk vekst, og som «*agenter for endringer*» (Acs 1992; Carrie og Thurik 2008) som tilfører fleksibilitet i økonomien.

Litteraturen vektlegger dermed at forskning på entreprenørskap må foregå i lys av det økonomiske utviklingsstadium forskningsområdet befinner seg i. For et utviklingsland kan det være en viktig økonomisk strategi å stimulere til at flest mulig tar initiativ til entreprenørskap. I dette tilfellet kan myndighetenes sterke oppfordringer til egenetablering og finansielle støtteordninger for entreprenørskap bidra til at inngangsbarrirer oppleves som lave og det fører til etableringer av mange små foretak. I noen vestlige land kan entreprenørskap spille mindre viktige roller for økonomien total sett fordi næringslivet og arbeidsmarkedet er dominert av store foretak som sørger for høye aktiviteter tilpasset behovet for sysselsetting. I slike tilfeller kan inngangsbarrierer oppleves som for høye for potensielt nye foretak, noe som medfører høye teknologiske og finansielle oppstarts- og investeringskostnader. Mange godt betalte jobber i eksisterende virksomheter, kan også gjøre tilgangen på arbeidskraft til den nye virksomheten utfordrende. Blant annet har dette typisk vært beskrivende for arbeidsmarkedet i Norge, og spesielt for regioner hvor mange virksomheter er knyttet til petroleumsindustrien. Med en høy aktivitet som sluker all sysselsettingsmessig kapasitet regionalt, blir dermed interessen for å satse på entreprenørskap mindre.

Imidlertid kan kombinasjon av innlåsing til eksisterende industrier og mangel på nye entreprenørielle og innovative aktiviteter hindre industriell fornyelse og derigjennom utvikling av mer framtidrettede virksomheter. Porter et. al. (2002) beskriver en slik fase som den mest krevende økonomiske transisjonen, hvor det mest kritiske veikrysset vil være når et land skal skifte fra en investerings- og importorientert økonomi til mer innovasjonsdrevet økonomisk utvikling med nye foretak som kan konkurrere på det globale markedet. Wennekens et. al. (2005) analyserer denne transisjonsutfordringen ved hjelp av 2002- data fra 37 land. Studiet tar utgangspunkt i hypotesen om at relasjonen mellom etableringsrate på den ene siden og bruttonasjonalprodukt og innovasjonskapasitet på den andre siden vil følge en U- formet utvikling over tid. Denne utviklingsformen er kjennetegnet ved at et land, i den innledende fasen av sin økonomiske utvikling, vil være avhengig av høye etableringsaktiviteter. I den neste fasen avtar disse aktivitetene etter hvert som markedene mettes. I den videre fasen vil økonomien igjen være avhengig av nye stimuleringer, men nå med større innslag av etableringer som er basert på innovasjoner, som både kan åpne nye markeder og utvide de eksisterende. Hovedfunnene viste at sør-amerikanske og asiatiske land var blant de med høyeste

etableringsrater, og samtidig de med lavest bruttonasjonalprodukt (BNP¹) per innbygger og lav innovasjonskapasitet. De nordiske landene var blant de med mer moderate etableringsrater, men samtidig de med høyest bruttonasjonalprodukt per innbygger og høy innovasjonskapasitet. Målt i BNP per innbygger er Norge blant landene i verden med sterkest økonomi, hvor vi plasserer oss høyere enn gjennomsnittet for både EU- og G7 landene (OECD statistikkbank, 2018-data).

2.4.3. Regional utvikling i Norge

Slike metastudier med utgangspunkt i OECD sine data og standardiserte målingsindikatorer kan ha overføringsverdier til effektstudier av entreprenørskap i norske regioner. Samtidig har entreprenørskap, som diskutert i forrige avsnitt, ulike funksjoner og betydninger for de ulike økonomiene i verden. Arbeidsmarkedet i Norge har i løpet av de siste 50-60 årene utviklet seg fra å være tung på primær- og sekundærnæringene, til å orientere seg mer mot de voksende næringer innenfor handel og tjenester, herunder kunnskapsintensiv tjenesteyting. Denne endringen kan blant annet forklares med teknologiintensivering og automatiseringer i landbruk og industriproduksjon og dermed redusert behovet for manuell ufaglært arbeidskraft.

Norge som helhet opplever i økende grad omlegging til kunnskapsbaserte og tjenestebaserte næringer målt i sysselsetting og verdiskaping (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2018). Deler av Vestlandet, Sunnhordland, Øygarden og Nordhordland har derimot betydelig virksomhet innenfor olje- og gassektoren, maritime sektor og havbruk. Denne regionale spesialiseringen gir dermed også en sysselsettingsstruktur som ser noe annerledes ut enn det som gjelder for Norge samlet sett (Hordaland Fylkeskommune, 2018).

Ser vi isolert på Øygarden, har regionen de siste 10 årene opplevde en nedgang på sysselsetting i industrien parallelt med oppgang i tjenesteytende næringer og offentlig sektor (se figur 4.7 på i kapittel 4). Spørsmålet blir i hvilken grad dette kan skyldes en økonomisk omstrukturering som innebærer nedbygging av industrien og oppbygging av tjenesteytende- og kunnskapsintensive næringer gjennom entreprenørskap. Eller kan det dreie seg om parallelle utviklingstrekk, det vil si at en del av Øygardens næringsliv er innlåst i eksisterende næringsstruktur, med en periodisk nedgang i industrien etter oljeprisfallet i 2014. Dette skjer samtidig som andre næringer vokser i takt med befolkningsveksten og økende etterspørsler på

¹ Ulike staters økonomiske evner angis ofte i Bruttonasjonalprodukt (BNP) eller Bruttonasjonalinntekt (BNI) dividert på landets folketall. Verdiskaping eller bruttoprodukt er skattbar næringsinntekt i all næringsvirksomhet, offentlig forvaltning og ideelle organisasjoner. Ved å summere alle bruttoproduktene kommer man frem til samlet BNP for landet.

varer og tjenester i det regionale markedet. Dette temaet blir mer inngående analysert i avsnitt 5.5 i kapittel 6.

Jeg har hittil i denne delen av kapitlet presentert og diskutert noen teoretiske perspektiver for utvikling av den entreprenørielle økonomien og hvordan den kan tenkes å endre det regionale økonomien. I de neste avsnittene vil jeg presentere og drøfte entreprenørskapsforskning som omhandler entreprenørskapets bidrag til sysselsetting og de mekanismer som kan ligge bak denne prosessen.

2.4.4. Entreprenørskapets effekt på sysselsetting

Fenomener som foretaksetablering, nedleggelse, overlevelse og vekst er med på å legge premisser for sysselsetting i regionen. Nyere entreprenørskapsstudier vier stor oppmerksomhet til nyetableringers *direkte* effekt på verdiskapninger og sysselsetting. Samtidig omhandler det også *indirekte* effekter på regional økonomisk utvikling og sysselsetting i næringslivet ellers gjennom å stimulere til økt konkurranseforhold i markedet (Fritsch og Mueller, 2004).

Det finnes en håndfull empiriske studier som ser på sysselsettingsutvikling i land som i mer eller mindre grad opplevde omstruktureringer fra plan- eller blandingsøkonomier til modeller som i større grad ligner på markedsliberalisme. Blant disse kan man trekke fram Audretsch og Frisch (2003) sine studier på etableringsrater og sysselsetting i USA, Storbritannia, Nederland og tidligere Vest-Tyskland fra 1980- og 1990- tallet. Studien sammenligner sysselsetting i nyetablerte foretak og næringslivet ellers. Disse tiårene var preget av nedbemanning og utflyttinger i store foretak i dominerende næringer med påfølgende økende arbeidsledighet. Parallelt til dette opplevde landene økende etableringsrater av nye små- og mellomstore foretak. Hovedfunnene i de nevnte studiene er at den voksende «entreprenørielle økonomien» bidro stort til sysselsetting på 90- tallet i samtlige land i studiet og at jobbskapninger i de nye foretakene kan ha vært en viktig drivkraft som dempet på ledighetsutviklingen. Fritsch og Noseleit (2012) gjennomførte tilsvarende interessante og relevante empiriske studier på entreprenørskapets bidrag til sysselsetting i tyske regioner for perioden 1975-2002. Deres hovedfunn forteller at nye foretak i seg selv bidrar med begrenset sysselsetting i de første leveårene, mens de gir økt konkurranse og bidrar dermed indirekte til at sysselsettingen øker i næringslivet for øvrig. Studiene ble også kontrollert for variabler som befolkningstetthet i regionen, andel små foretak i den totale foretakspopulasjonen og deres markedsorientering. Det finnes også empiriske indikasjoner om at det ikke nødvendigvis er antallet nyetableringer, men deres evne til å konkurrere med eksisterende næringsliv og overlevelse som har betydning for regional økonomisk vekst og bidrag til sysselsetting. Det innebærer for eksempel at foretak med

høy overlevelsesgrad har større sannsynlighet for å sysselsette flere enn foretak med lav overlevelsesgrad (Fritsch og Noseleit, 2013).

Slike studier viser at entreprenørskap faktisk *har* stor betydning for regional økonomisk vekst og sysselsetting. Det er likevel også grunn til å tro at ikke alle typer nyetableringer tar like stor del i den regionale økonomien. Faglitteraturen skiller blant annet mellom *levebrødsentreprenører* og *vekstorienterte entreprenører* (Isaksen, 2016), der det førstnevnte kan tenkes å være mer dominert av egensysselsetting mens det sistnevnte kan tenkes å yte positivt for regional utvikling. Forskjeller hva angår foretakets entreprenørielle og innovative ambisjoner, intensjoner om å skape nye arbeidsplasser og ikke minst evne til å overleve over tid, vil være avgjørende for hva virksomheten vil bidra med i form av sysselsetting på sikt.

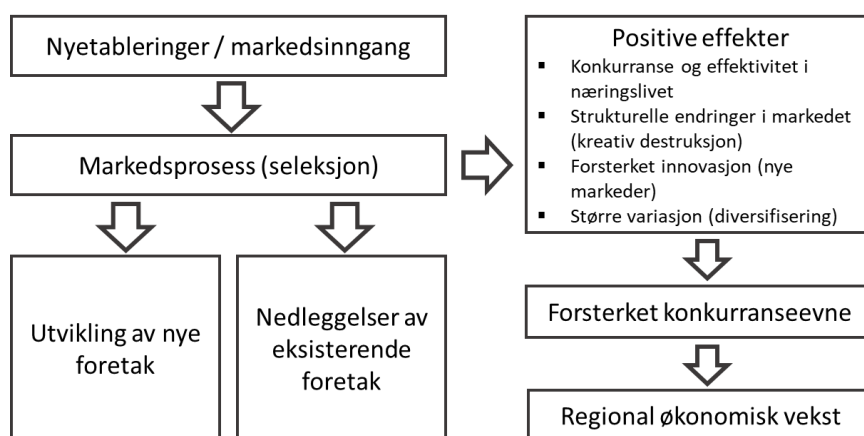
Litteraturen tar også opp typer markedsmekanismer eller *situasjoner* i markedet som kan virke hemmende på entreprenørskap. Den viktigste markedsmekanismen beskrives som «konkurransforholdet mellom de nye foretakene og det etablerte næringslivet». Blant annet kan et svært konkurransedyktig og protektivt næringsliv i seg selv virke hemmende på nyetableringer. Et scenario som beskriver dette kan være at nye blir møtt av svært innovative og imitative konkurrenter i det etablerte markedet slik at de mislykkes med å opparbeide sine markedsandeler, og etter hvert blir nødt til å legge ned. Et sterkt og konkurransedyktig næringsliv kan altså virke hemmende på initiativ til nyetableringer fordi potensielle entreprenører vil oppfatte det som for økonomisk risikofyllt. Gjennom dette poengterer Fritsch og Mueller (2004, s. 963) at et ideelt konkurranseforhold i markedet vil være avhengig av at det kommer nye foretak som både er konkurranse- og overlevelsesdyktige. Dette vil bli diskutert nærmere i neste avsnitt.

2.4.5. Markedets effekt på sysselsetting

Entreprenørskapslitteraturen har også gjennom empiriske studier forsøkt å beskrive hva som kan være en *idealtilstand* av konkurranseforhold i et marked. Blant annet skisserer Fritsch og Mueller (2004) noen sentrale markedsmekanismer som kan regulere sysselsetting i en region over tid. Forfatterne skisserer også en kausalmodell for dette som jeg oppfatter som relevant for den delen av oppgaven som omhandler entreprenørskap og regional utvikling. Modellen er presentert som figur 2.1 nedenfor. Figuren beskriver først og fremst ulike markedsprosesser som kan gi positive effekter som kan bidra til å styrke den regionale konkurranseevnen og videre regional økonomisk vekst.

Den venstre halvdel av figuren beskriver markedsprosesser, eller seleksjonsprosesser gjennom konkurranse som påvirker foretakenes eksistensgrunnlag. Det vil til enhver tid forekomme nedleggelse av nye foretak både som følge av konkurranse i markedet, men også av andre årsaker som kan skyldes fusjon, oppkjøp, frivillig avvikling eller utflytting til annen region. Nyetableringers bidrag til sysselsetting kan være flerdelt: I første omgang kan inngang av nye foretak bidra positivt til sysselsetting ved at den skaper nye arbeidsplasser. Samtidig kan de mest konkurransedyktige av nykommerne også ha negativ netto effekt på sysselsetting ved at de utkonkurrerer eksisterende og andre nyetablerte foretak med dårligere forutsetninger for å overleve, slik at arbeidsplasser går tapt. Nedgang i antall jobber kan også skyldes rasjonalisering i form av økt teknologiintensitet, eller aktivitetsnedgang som gir nedbemanning eller nedleggelse. Forklaringene på slike endringer kan noen ganger være «ytre sjokk» knyttet til råvaretilgang og økte driftskostnader. Det kan også dreie seg om økonomiske motkonjunkturer som fører til redusert kjøpekraft eller bortfall av et helt marked som følge av innovasjon og nyskapninger.

Den høyre halvdel av figuren beskriver de positive effekter som nye foretak kan gi til regionen. En «idealtilstand» i et bestemt marked kan være en situasjon hvor konkurranseforhold mellom nye og eksisterende foretak legger til rette for interne produkt- og prosessinnovasjoner i hele næringen, som bidrar til ytterligere diversifisering og utvidelser av markedet. Videre kan økt lønnsomhet føre til virksomhetsutvidelser og etablering av nye arbeidsplasser. Dette kan både gjelde nykommere og eksisterende foretak som gjennom produktivitetsforbedringer blir mer konkurransedyktige (Fritsch og Mueller, 2004; Carree og Thurik, 2007).



Figur 2. 1 Nye foretaksdannelser og regionale markedsprosesser

Kilde: Effects of New Business Formation on Regional Development over Time (Fritsch og Muellers 2004)

2.4.6. Bruk av innleide konsulenttenester som strategi

Innleieing av tenester fra eksterne konsulentfirmaer (*outsourcing*) er også en viktig marknedsstrategi som tas i bruk av stadig flere virksomheter. Dette kan først og fremst komme av foretakets behov for å forbedre kapasitet og effektivisere organisering av virksomheten, og i enkelte tilfeller hente inn kompetanse for å utvikle nye produkter som krever spesialiserte kunnskap og ekspertiser. Foretaket må evaluere om innkjøp av tenester utenifra, er en mer kostnadseffektiv løsning enn å dekke kompetansebehovet gjennom å ansette nye medarbeidere.

Raske samfunnsmessige og teknologiske endringer og skiftende forbruksvaner kan være noen av drivkreftene som tvinger stadig større deler av næringslivet til å bli mer effektive i alle deler av verdikjeden. Den moderne IKT-løsningen visker også bort geografiske hindringer i slike samarbeid slik at ny organisering av virksomheter er mulig gjennom å *kombinere* kunnskap som til enhver tid er nødvendig for det enkelte foretaks overlevelse og vekst (Rusten et. al, 2004). En indikasjon på det er markante økninger i innkjøp av FoU- tenester i det norske næringslivet mellom 2007 og 2018, der det var økninger på henholdsvis 678 mill. NOK (19 %) og 895 mill. NOK (82 %) i innkjøp fra henholdsvis norske foretak og utenlandske foretak i perioden (SSB tabell 07966 for innkjøpte FoU-tenester i næringslivet i norske foretak). Teknologiintensivering i industrier og land- og havbruk, robotisering og automatiseringer i produksjons-, logistikklinjer og i de digitale grensesnittene for kunderelasjon og innleieing av konsultentselskap i kompetanseressurser for å lære ansatte å jobbe «smartere» og mer effektivt; alle disse vil være eksempler på prosesser som kan ha negative effekter på sysselsetting siden innkjøp framfor intern aktivitet i ytterste konsekvens kan medføre tap av arbeidsplasser i eksisterende foretak.

2.5. Evolusjonær tilnærming til regional utvikling

I denne delen vil jeg presentere litteratur og relevante teoretiske tilnærminger som kan være med å forklare hvordan entreprenørskap kan påvirke territoriell økonomisk dynamikk gjennom å endre næringsstruktur og institusjonell utvikling i en region.

Hvorfor er det territorielle variasjoner i økonomier og hvilke faktorer som gjør dem distinktive? For eksempel er det store ulikheter i næringslivet innbyrdes de tidligere Sotrakommunene, mens selve regionen som helhet har næringshistorikk og næringsstruktur som er preget av regional spesialisering, og dermed mindre mangfoldig sammenlignet med storbyer som Oslo, Trondheim og Bergen. Samtidig kan deler av Øygardens næringsliv sammenlignes med andre regioner i Vestland som Nordhordland og Sunnhordland som har delvis likeartede næringsstrukturer.

Innenfor evolusjonær økonomisk geografi kan økonomien oppfattes å følge et utviklingsforløp som langt fra er lineær og deterministisk, men derimot preges gjennom de utallige variasjoner og kombinasjoner av måter å gripe og forvalte muligheter i markedet på, typer forretningsidéer og måter å organisere nye økonomiske virksomheter på. Videre avgjør virksomhetens evner for læring, kunnskapsutvikling og innovasjon om hvordan den endrer, legger igjen spor etter seg i markedet eller til og med definere en ny *evolusjonsbane* for økonomien. I et evolusjonært perspektiv er økonomien først og fremst *dynamisk, irreversibel* og *selvtransformerende* i nåtid og i fremtid (Boschma & Martin, 2012). Ifølge litteraturen er økonomien selvtransformerende i den forstand at næringer og industrier bidrar til endringer i økonomien gjennom å introdusere nye varer og tjenester, og ved å tilpasse sine virksomheter i forhold til endringer i markedet. «Irreversibilitet» innebærer at fortid og det som skjer ikke kan viskes bort, men derimot danner betingelser for hvordan eksisterende og fremtidige entreprenører vil oppføre seg.

Innenfor evolusjonær forståelse er også *seleksjon* en viktig mekanisme for regional økonomisk utvikling. Oppstartsbedrifter er som regel påvirket av en eller flere seleksjonsmekanismer. For det første er produkt- og tjenestemarkeder arenaer for konkurranse mellom bedriftene, hvor de mest overlevelsesdyktige vinner større markedsandeler, mens andre blir utkonkurrert og forsvinner. I noen tilfeller opplever ikke oppstartsbedriften noe form for motstand eller konkurranse i markedet (jfr. figur 2.1). Årsaken kan være en unik og dermed enerådende markedsposisjon, eller at produktet eller tjenesten som er lansert, ikke er etterspurt. Seleksjonsmekanismer kan dessuten knyttes til virkemiddelapparatet, forretningsengler, såkorninvestorer og andre finansielle støtteordninger som avgjør hvem de vil investere i eller gi støtte til eller avslå. En annen viktig seleksjonsmekanisme kan knyttes til oppstartsbedriftene selv og deres evne til å velge strategisk riktig lokalisering med tanke på å tiltrekke nødvendig arbeidskraft og de spisskompetanser som trengs for å lykkes i markedet (Stam, 2012).

2.5.1. Evolusjonær geografisk tilnærming til økonomisk utvikling

Denne fagretningen har vært særlig opptatt av å synliggjøre det regionale økonomiske landskapet som system. Det består av husholdninger, bedrifter og institusjoner som er sammenvevd både horisontalt og vertikalt gjennom utallige typer nettverk av både formell og uformell art. Endringer i slike nettverk påvirker strukturen i det regionale økonomiske systemet. I evolusjonær økonomisk geografi, kan romlige strukturer som industrielt distrikt, næringsklynger, byer og regionale agglomerasjoner betraktes som strukturelle resultater av *fremvekster* og *tilpasninger* i forhold til økonomiske aktører og organisatoriske initiativer (*selvorganiseringer*) i regionen (Martin & Sunley, 2015). Denne tilnærmingen visker bort

skottene mellom mikro- og makroøkonomier og alle tenkelige aktører og institusjoner som er delaktig i å skape og forme den regionale økonomien. Den vektlegger i liten grad foretaksperspektivet, men vektlegger i stedet samhandling mellom ulike virksomheter. Denne tilnærmingen er også ifølge Martin og Sunley (2015) nødvendig i evolusjonær økonomisk geografi for å bringe frem at informasjonsflyt og produksjon og diffusjon av kunnskap også er viktige nøkkeldrivere for regional økonomisk utvikling.

2.5.2. Evolusjonær økonomisk geografi og institusjonell utvikling

Institusjoner kan være lover og regelverk som regulerer arbeidsforhold (arbeidsmiljøloven), normer for formelle kvalifikasjoner eller krav til sertifiseringer og autorisasjoner hos ansatte, regler for bedriftsbeskatning, regnskapsloven, og helse-, miljø og sikkerhetsreglementer. I tillegg omfatter institusjoner uskrevne samfunnsnormer som definerer normer og praksiser, sosiale omgangsformer, tradisjoner og etikk i arbeidslivet. Institusjoner kan også defineres som etablerte sosiokulturelle, sosioøkonomiske og sosiotekniske spilleregler som former og begrenser atferd hos ulike aktører (Yeung, 2017).

Institusjoner kan påvirke foretakenes praksis på to ulike måter. På den ene siden utgjør det en norm hva angår lovverk og forskrifter knyttet til ledelse og organisering av virksomheten. På den andre siden former institusjonene normer og forventninger om standard på innhold til produksjon, varer og tjenester, og hvordan dette er organisert. Det siste kan for eksempel angå forventninger om at virksomheter skal bidra til fagopplæring eller ha et sosialt engasjement gjennom ansettelse eller deltagelse i fellesprosjekter. Institusjonelle rammebetingelser kan i prinsippet både være hemmende og fremmende hva angår bidrag til regional næringsutvikling. Et eksempel er virksomheter som ser forretningsmuligheter i HMS-opplæring. For eksempel er den maritime industrien pålagt å følge Sjøfartsdirektoratets lover og forskrifter som angår sikkerhet for sjøfolk. Denne typer reguleringer skaper dermed et nisjemarked for personer eller virksomheter som sitter på erfaringer og spisskompetanser innen feltet, og som ser forretningsmuligheter i å selge tjenester i form av sikkerhetskurs til virksomheter som trenger denne type opplæring.

2.5.3. Lokalisering og regional utvikling

Hva er optimale lokaliseringer og organisering av det regionale næringslivet? Hvordan responderer en region hvis det oppstår en uventet økonomisk nedgang, nye teknologiske oppdagelser eller endringer i verdensmarkeder som fører til at regionens egen industri eller næringsliv blir ulønnsom? Denne type spørsmål har dannet grunnlaget for tradisjonelle økonomiske modeller om agglomerasjoner, klynger og regionale innovasjonssystemer.

Mønsteret av lokaliseringer omtales i en regional setting som ensidige eller diversifiserte næringsstrukturer. Dessuten kan teoretiske drøftinger handle om strukturelle effekter i form av stiavhengighet og innlåsing

Tradisjonelle lokaliseringsteorier og teorier for økonomiske agglomerasjoner og næringsklynger står fremdeles sentralt som rasjonelle modeller for økonomisk mest fordelaktige lokaliseringer av virksomheter hva angår tilgang på nødvendige ressurser. Alfred Webers teori (Weber, 1929; Acs & Audretsch 2010) som ble kalt «*lokaliseringstriangelen*» søkte det optimale stedet for produksjon av et produkt, og hvor markedet og to råmaterialekilder er låste faktorer. Teorien søker etter den beste lokaliseringen av produksjonen med hensyn til å minimere kostnader for transport, arbeidskraft og agglomerasjon. Michael Porter (1990) presenterte modell som bygger på agglomerasjonsøkonomi - *konkurransedyktige næringsklynger* som er geografiske konsentrasjoner av sammenkoblede næringsvirksomheter, underleverandører og relaterte institusjoner. Porter pekte på at slike næringsklynger kan styrke sine konkurransefortrinn ved å øke produktivitetene hos virksomhetene, å drive med kontinuerlig innovasjon og å stimulere til skapelser av nye virksomheter innenfor samme næringsområde. Næringspark etableringer, men også større industrielle miljøer i en region er begge eksempler på slike klynger. I Øygarden er CCB-basen på Ågotnes et eksempel på det første, mens mange virksomheter i Øygarden inngår i et større næringsmiljø med andre virksomheter innen offshoretjenester.

Dannelser av nye næringer, næringsklynger og industrier kan i påfølgende oppgangsperioder føre til at det etableres mange nye relaterte foretak innenfor de samme produksjonssystemene og markedene. Litteraturen innen økonomisk geografi omtaler denne type prosesser som en *stiavhengig* næringsutvikling (Brekke, 2015). I enkelte regioner kan slike prosesser gi en spesialisert og ensidig og dermed sårbar næringsstruktur med tanke på konjunktursvingninger som da rammer alle. Denne type regionale effekter drøftes i mer detalj nedenfor.

2.5.4. Stiavhengighet og regional innlåsing

Ulike regioner har ulike betingelser eller forutsetninger for økonomisk vekst. Litteratur for evolusjonær økonomisk geografi forsøker både å forklare prosesser som fører til dannelser av nye næringer i en region og de krefter som sørger for reproduksjon av eksisterende næringsstrukturer. *Stiavhengighetsteorien* baserer seg i stor grad på en forestilling om at stedbunden historie, kultur, institusjoner og eksisterende næringsliv påvirker og bestemmer utviklingsbaner for næringslivet (Martin & Sunley, 2003; Brekke, 2015).

Stiavhengighet, eller stiavhengige beslutningsprosesser, er økonomiske og samfunnsvitenskapelige terminologier som impliserer at beslutninger på et tidspunkt blir historie, og kan på et eller annet tidspunkt bli mindre gunstige. Samtidig blir det vanskelig å komme seg ut av en slik utviklingsbane. Det handler i den forstand både evnen til å tenke nytt, og muligheter og vilje til å investere i type virksomheter som går i en helt ny retning (Martin & Sunley, 2006). De opprinnelige betingelsene kan blant annet dreie seg om naturgeografiske forutsetninger for handel og transport og tilgang på salgbare råvarer og ressurser, kunnskaps- og kompetansebaser, kapital, infrastruktur og kultur for entreprenørskap som opprinnelig muliggjorde etablering og utvikling av visse typer næringer i regionen. For eksempel var det mange fiskerisamfunn som ble etablert ute på kysten nært fangstfeltene. Historiebundne faktorer kan også forstås som langtidseffekter av historisk institusjonaliserte tankesett. Eksemplet er kystkulturen i Øygarden som forsterker og legitimerer etableringen av maritime næringer. Det handler dessuten om politiske føringer på lokal næringslivsutvikling og praksiser som virker definerende og avgrensede for hva som blir foretrukne satsningsområder i næringslivet eller «måter å gjøre det på» (jfr. avsnitt 2.5.2 om institusjoner). Det igjen fører til at visse typer økonomiske aktiviteter blir selektert og tviholdt fremfor andre (Henning, 2018).

Samtidig er det viktig å problematisere mangelen på operasjonalisering og målbare kriterier av stiavhengighet. Blant annet påpeker Martin og Sunley (2006) at teorien mangler en bestemt nedre terskel for minimum avhengighetsgrad for å beskrive en regional næringsutvikling som stiavhengig. Dessuten kan en regional økonomi bestå av mange stiavhengige prosesser innenfor ulike næringer som dels er sammenvevd (interpath coupling), også inkludert økonomiske systemer utenfor regionen. Regional stiavhengighet er dermed i realiteten et komplekst multidimensjonalt fenomen.

Det kan også være misvisende å bruke stiavhengighetsteorien i empiriske studier som baseres på statistisk data som omhandler næringer. Virksomheter kan jo til tross for at de beholder sin opprinnelige næringskode, endre produkt og/eller markedsorientering. For eksempel vil en pumpeutstyrprodusent som tradisjonelt har vært orientert mot offshore, begynne å selge samme type utstyr til fiskeoppdrett eller næringsmiddelindustri. I andre tilfeller kan virksomheter innen offshore helt endre sin teknologi og produktportefølje til helt ny grønn teknologi. Kundene kan i noen tilfeller fremdeles være i offshorebransjen og andre ganger i helt andre næringer. For eksempel kan ROV-teknologi både brukes til å sjekke oljeledninger og lete opp skipsvrak.

En mer inngående forklaring på *regional innlåsing* kan utgjøre en relevant tilnærming for hvordan vi kan forstå «økonomiske moduser» for regioner som er spesialisert innen teknologibaserte industrier. For eksempel beskriver *carbon lock-in* en tilstand av teknologisk innlåsing i petroleumsindustrien, hvor industriens langtidsinvesteringer i anlegg, fartøyer, rørtransportsystemer, og mannskaper bidrar til å reprodusere og opprettholde en «karbonavhengig økonomi og livsstil», og dermed vedlikeholde industrielle prosesser som gir globale klimaendringer. Industriens selvopprettelse til tross for negative innvirkninger på klima, kan blant annet beskrives som rigidifisering eller mangel på nytenkning (Arthur, 1989; Martin og Sunley, 2006;). Med en slik tilstand kan en på sikt risikere å havne i en tilstand der endogene endringer til slutt har opphørt (David, 2001; Martin og Sunley, 2006). Ensidighetens mekanismer kan også være betinget av geografiske kontekst. Det finnes blant annet en studie fra Norge som antyder at næringer i mindre industridistrikter kan være mer utsatt for å havne i negative utviklinger og teknologiske innlåsing enn næringer i storbyer og større regioner med et mer diversifisert næringsliv (Brekke, 2015).

2.5.5. Innlåsing i næringslivet i regionen Øygarden

En betydelig del av Øygardens næringsliv består av transport-, lagrings- forsynings-, reparasjon og vedlikeholdstjenester til offshorevirksomhetene som er avhengig av at oljeselskapene investerer i deres aktiviteter og tjenester. Som følge av oljeprisfallet i 2014, satte de største olje- og gasselskapene imidlertid inn effektiviserings- og rasjonaliseringstiltak som blant annet innebar færre og mindre lønnsomme kontraktstildelinger for leverandørindustrien, og som også førte til reduserte profittmarginer for rederiselskapene (Sysla offshore, 2019-12-12). Deres langtidsinvesteringer på maskiner, subseateknologier, rigg og fartøyer som er spesialisert på forsynings- og vedlikeholdstjenester, utvinnings- og transportaktiviteter gjorde det også nærmest umulig for bransjen å omstille seg til nyere markeder med nyere teknologier. Dette beskriver på mange måter den teknologiske og industrielle *innlåsing* som petroleumsindustrien i Øygarden har lidd under sammen med tilsvarende virksomheter iblant annet Nordhordland, Sunnhordland og Stavanger. Da nedgangen slo inn, valgte oljeselskapene og rederiene nedskjæringer på bemanning som en av de mest nærliggende og nødvendige «økonomiske snuoperasjoner» for å sikre videre eksistens. Masseoppsigelser av industriarbeidere og ingeniører som fulgte i årene 2015-2017 kan slikt sett oppfattes å være dels konsekvenser av den teknologiske og industrielle innlåsing i oljerelaterte næringene i Øygarden.

2.5.6. Regional konkurransekraft

Regional økonomisk robusthet handler altså om regionens evne til å tilpasse seg skiftende konkurranseforhold og teknologiske endringer (Simmie & Martin, 2009). Den evolusjonære tilnærmingen argumenterer også for at økonomisk utvikling avhenger av tilstedeværelse av entreprenører, næringsliv, arbeidsmarked, entreprenørskapskultur, kunnskaps- og innovasjonsmiljøer og et økonomisk og institusjonelt støtteapparat (Martin & Sunley, 2015). I den sammenheng anvendes teoretiske konsepter om *innovasjonssystemer*. Begrepet kan forstås som en normativ modell for hvilke institusjoner som må jobbe sammen for at en region best mulig skal forvalte sine iboende potensialer for utvikling av et innovativt og robust næringsliv. Isaksen og Trippel (2017) påpeker at *regionale innovasjonssystemer* (RIS) kan bestå av to sett av regionale systemer. På den ene siden handler det om industrier og bedrifter som kan være koblet til næringsklynger og nettverk, dessuten handler det om støttetjenester i form av rådgiving og finansielt virkemiddelapparat forsknings- og utdanningsinstitusjoner. I RIS-tilnærmingen spiller igjen entreprenører sentrale roller for kunnskapsproduksjon, diffusjon og kommersialisering av kunnskap, og kan være med på å styrke den regionale kapasiteten for innovasjon, som bidrag til verdiskaping og potensielt et mer diversifisert næringsliv. Klyngesamarbeid kan også bidra til diversifisering, noe som drøftes i mer detalj nedenfor.

2.5.7. Regional økonomisk utvikling gjennom diversifisering

Omstilling i næringslivet er spesielt aktualisert i dagens debatter om hvordan vi kan dreie norsk økonomi fra avhengighet til olje- og gassnæringer til alternative næringer i mer bærekraftige og fornybare retninger. Blant andre hevder Isaksen (2016) at omstillinger i næringslivet krever både gründere og ny kunnskap gjennom forskning for å få dette til. Omstilling angår også næringslivet ellers, hvor bedrifter, næringer og næringslivet som helhet må stadig justere sin kurs eller legge om for å kunne møte behovene i markedet.

Innenfor økonomisk geografi knyttes omstillingsbegrepet til *regional diversifisering* og kan forstås som nye økonomiske utviklingsbaner og forgreninger i næringslivet. Det kan oppstå ved at det enkelte foretak lanserer et bredere spekter av produkter og tjenester såkalt *intern diversifisering* (Frenken & Boschma, 2007). Alternativt kan det skje ved at det etableres foretak som representerer sektorer eller næringer som er helt nye for regionen. Denne formen for etablering av nye stier (path creation) kan også være basert på nye typer varer, tjenester, teknologier eller måter å organisere virksomheten på (Isaksen, 2014). Litteraturen definerer dessuten dannelser av nye næringsstier knyttet til følgende strategier; På den ene siden kan eksisterende foretak gjøre helt nye former for investeringer og eventuelt ekspandere til nye

geografiske markeder og/eller sektorer, for på den måten spre risiko. På den andre siden kan en ny næringssti oppstå ved at nye foretak eller spin-off foretak etableres med det formål å skape eller utnytte en nisje eller nyoppstått markedsmulighet. Den sistnevnte prosessen kan i en del tilfeller også være drevet gjennom av entreprenørens ambisjoner om å kommersialisere innovasjoner basert på forskning- og utviklingsarbeid (Tödtling & Trippl, 2013; Isaksen, 2014). Med utgangspunkt i disse prosesser kan vi dermed plassere diversifiseringer i tre hovedkategorier:

- **Diversifisering innenfor virksomheten** - effektivisering gjennom *produkt-* eller *prosessinnovasjoner* som kan resultere i nye produkter eller tjenester, endringer i organisasjonsstrukturen, endringer i måten arbeidskraften utnyttes på eller dreining av produktporteføljen over på nyere markeder. Utvidelser av virksomheter kan bidra til in-situ vekst i sysselsetting.
- **Diversifisering i hele næringslivet** – omfatter et helt næringsliv ved vesentlige endringer i lover og reguleringer, nye utdanningsprogrammer, etablering av ny kunnskap og kompetanse innenfor banebrytende teknologisk felt gjennom *radikal innovasjon*, slik at det vokser frem nye næringer og nye utviklingsbaner som ikke eksisterte tidligere. Dette kan danne grunnlag for omfattende nyetableringsaktiviteter som bidrar til mange nye arbeidsplasser i regionen.
- **Diversifisering i en næring** - nye typer virksomheter utvider markedet ved å lansere nye produkter og tjenester. Disse kan også erstatte deler av eksisterende næring ved å utkonkurrere dagens tilbud gjennom *radikal* og *inkrementell innovasjon*. Nyetableringer bidrar til å skape nye arbeidsplasser.

I alle disse tilfellene vil foretakene gjerne være drevet av en ambisjon å oppnå økt lønnsomhet. Det igjen kan gi noen viktige «bieffekter» i form av utvidelser av virksomheter og i form av flere arbeidsplasser.

2.6. «Økosystem» for entreprenørskap

I studien av entreprenørskap i Øygarden tar jeg utgangspunkt i entreprenørens avhengighetsforhold og samspill med de stedgitte institusjonelle rammene som Øygarden representerer. Territoriell dynamikk kan være multidimensjonal og økonomiske prosesser er koblet til blant annet sosiale, kulturelle og institusjonelle endringer (Aoyama et. al, 2012). Jeg vil i dette avsnittet presentere hvordan den ressursmessige, sosiale, kulturelle og politiske

dimensjon kan inngå i et sett av betingelser for entreprenørskap i en region. I følge (Malecki, 1994) er dette landskapet komplekst og de ulike dimensjonene både samspiller med hverandre. Samtidig er dimensjonene ikke alltid gjensidig utelukkende.

Ressursdimensjonen er avgjørende for de entreprenørielle aktivitetene i en region. Ressurstilgang kan i denne sammenheng forstås som nærhet til ressurser som både kan være naturgitte (som for eksempel energi og råstoffer) og menneskeskapt (som kunnskap, kompetanse og ferdigheter). I lys av Marshalls (1920) konklusjoner om at eksternaliteter (external economies of scale) vokser fram på regionalt nivå, skiller Audretsch et. al. (2012) mellom to ulike typer eksternaliteter (Marshall, 1920; Audretsch et. al., 2012). For det første omhandler det «*ressurseksternalitet*» som kommer av naturgitte fordeler i form av nærhet til forekomster av naturressurser som vannkraft, olje og naturgass. En region med «*kunnskapseksternalitet*» betegnes derimot som et miljø som tiltrekker smarte mennesker hvor samhandling, kunnskapsutvekslinger og tidligere personlige erfaringer i sum bidrar til å utvikle den lokale kunnskapsbasen. Foretak som dannes i et ressursbasert regime kan betegnes som administrative organisasjoner som har til hensikt å profitere på de tilgjengelige naturressursene. I et kunnskapsbasert regime er foretaket en effektiv mekanisme som skaper og omdanner kunnskap til økonomisk levedyktige produkter og tjenester. Her kan mindre foretak innenfor samme næring finne det mest hensiktsmessig å samlokaliseres i en industriell klynge (Yeung, 2017). Audretsch et. al. sine omtaler av ressursdimensjonen er noe generell, men samtidig er disse ressursperspektivene fundamentale i hvilke valgmuligheter en entreprenør ser, gitt de økonomiske mulighetene som genereres av ressurstilgangene i regionen. Øygarden er muligens et godt eksempel på en region som drar nytte av begge typer eksternaliteter der det kan finnes gode eksempler på kunnskapsbaserte økonomiske aktiviteter som har spunnet ut av og samspiller med den ressursbaserte økonomien. Eksistensen av slike økonomiske agglomerasjoner eller næringsklynger senker terskelen for nye entreprenører som vil «hoppe inn» i foretaksverden.

I den *sosiale* dimensjonen kan man ta utgangspunkt i at entreprenørskap i en region er sosiale aktiviteter som krever tilstedeværelse av nettverk som binder sammen nødvendig kunnskap og kompetanse for å etablere og drive lønnsomme foretak. Litteraturen peker på at sosial støtte og kultur for entreprenørskap for det første kan være betinget av regionens eksisterende næringsstruktur. Et eksempel er gitt av Jakobsen, Rusten og Fløisand (2005) av to norske industridistrikter, Odda og Rubbestadneset. Blant annet forteller deres funn at ensidig industriutvikling og tilstedeværelse av hjørnestensbedrifter som sikrer gode og trygge jobber

kan være noe av årsakene til disse stedene mangler sosial støtte for å velge dette bort og starte for seg selv. På den andre siden, kan noen næringsliv, eller næringsmiljøer, i enkelte regioner være preget av mulighetsdrevet kultur for egenetablering (Rusten, 1997). For eksempel kan tilstedeværelse av entreprenørielle rollemodeller i det lokale næringsmiljøet bidra til å forsterke slike holdninger hos andre som «når naboen klarer det, kan jeg også få dette til».

I følge Malecki (1994) er det ikke nødvendigvis bare tilstedeværelse av økonomiske betingelser i regionen som avgjør om det oppstår nye og vellykkede foretak. Et godt utbygd sosialt nettverk og en tradisjon for entreprenørskap er også en livsviktig katalysator for innovativt entreprenørskap. Mellommenneskelige nettverk er sentrale for informasjonsutveksling fra person til person, fra foretak til foretak innen og mellom regioner. I den sammenheng er gjerne rollemodeller i form av etableringer som har lyktes en viktig inspirasjon og læring for andre.

Et etablert sosialt nettverk mellom entreprenører og kundene som representerer markedet er også nødvendig for å oppnå god produkt- og tjenesteutvikling. Tilstedeværelse av såkalte «portvakter», som er ressurspersoner som gjennom eksterne nettverk gir grunnlag for å holde seg oppdatert om nasjonale og internasjonale utviklingstrender innenfor teknologifelt, er også viktige faglige ressurser for entreprenørskap. En region kjennetegnet av åpenhet i det sosiale samspillet mellom entreprenørene både på individ- og foretaksnivå, utgjør et positivt entreprenørielt klima for etablering av nye virksomheter.

Den demografiske dimensjonen kan spille en viktig rolle for entreprenørskap. Blant annet vil et område med større folketall ha et større potensiale for oppstart av nye økonomiske aktiviteter enn tynt befolkede områder. Typisk nok er det i større byer og urbane strøk man finner inkubatormiljøer som skaper møteplasser og kurstilbud for mennesker som ønsker å skape sine egne arbeidsplasser. Der det er mange mennesker kan det være også være mange potensielle entreprenører. Slikt sett er entreprenører i en by eller et større sted et marked i seg selv for forretningsutviklingsbransjen. På den andre siden kan større urbane konsentrasjoner også virke hemmende på entreprenørskap fordi det her også vil være langt flere andre jobbalternativer. Dessuten vil et betydelig eksisterende konkurransenivå innebære høye inngangsbarrierer for nye produkter og tjenester (Kibler, 2013). Her tar imidlertid teorien ikke høyde for at inntreden ikke bare må sees i sammenheng med hvilket geografisk sted en entreprenør velger som sin lokalisering, men også hvilket geografisk *marked* (lokalt, regionalt, nasjonalt og globalt) virksomheten henvender seg til.

Den *kulturelle* (og historiske) dimensjonen fokuserer på hva som er dominerende verdier blant befolkning i regionen for hvordan de velger å tjene til livets opphold. Sannsynligheten for tilstedeværelse av omfattende etableringsaktiviteter vil være større i en region med historisk sterk entreprenørskapskultur enn i region der kulturen for å være ordinær lønnsinntaker med godt betalte jobber er sterkest.

En viktig motivasjon for egenesyssetting kan istedenfor å gå inn i eksisterende jobb kan også være et ønske om å være sin egen sjef. En slik «ånd» og kultur overføres fra en generasjon til neste og gir grobunn for høy egenetableringsaktivitet. En region med høyteknologisk innovasjons- og entreprenørskapsmiljøer kjennetegnes av en geografisk konsentrasjon av en såkalt «kreativ klasse» (jfr. avsnitt 2.2.1). Den består som regel av høyt utdannende og kompetente personer som ønsker å utnytte sine kunnskaper og ekspertise ved å etablere egen virksomhet (Stam, 2009). På individnivå er også personlig erfaring og personlighetstrekk med tilbøyelighet til å ta risiko viktige faktorer som kreves for å bli en vellykket entreprenør (jfr. avsnitt 2.2). I en region med mange små foretak vil det naturlig finnes entreprenørielle «rollemodeller» som innehar de nødvendige ferdigheter, erfaringer og kunnskap som nye entreprenører kan observere og lære av. En kultur av tillit mellom de eksisterende og oppkommende foretakene er ikke noe som kan finnes opp der og da, men må komme fra en allerede iboende tradisjon og institusjonaliserte verdier for både forretningskultur og mellommenneskelig interaksjon inngår. På den måten er det viktig at vi ikke begrenser forståelsen av stedets kultur til bare entreprenørskap, men ta utgangspunkt i at kultur gjennomsyrrer alle aspekter ved livet i et samfunn (Spilling, 1991; Malecki, 1994).

Med *politisk* dimensjon menes mulighetsrom av insentiver for entreprenørene på grunnlag av offentlige reguleringer, infrastruktur, veiledningsapparat, finansielle støtteordninger og innkjøpspolitikk. Myndighetenes investeringer i virkemiddelapparat som støtteordninger hos blant annet Innovasjon Norge, Norges forskningsråd og SIVA er eksempler på dette. Dessuten er ulike inkubatorer som støtter opp om oppstart av foretak, etablerer møteplasser og interaksjon entreprenørene imellom, også viktig. I inkubatoren kan virksomheter i en oppstartsfasen få rådgivning i forhold til forretningsutvikling og delta i ulike typer kurs og seminarer. Alt dette er eksempler på offentlige tiltak som kan gi positive effekter i forhold til å realisere vellykkede etableringer. Det vil også være i myndighetenes politiske og nasjonaløkonomiske interesse å sikre gode vekstforhold og fornyelse av næringslivet gjennom nye virksomhetsetableringer. Myndighetene har i tråd med dette valgt ut noen tematiske områder som det skal satses spesielt

på. Deler av virkemiddelapparatet har dessuten en spesifikk geografisk orientering (Meld. St. 5, 2019-2020).

På et langsiktig plan prioriterer også nasjonale og regionale myndigheter samarbeid med opplærings- og utdanningsinstitusjoner som gir innovasjonsfremmende kompetanser og kvalifisering og av fremtidig generasjoner entreprenører (Malecki, 1994). En slik modell krever formalisert samarbeid mellom offentlig og privat sektor. Et konkret eksempel på offentlige tiltak slik vi ser det praktisert i Norge, er lærlingordningen for yrkesfaglør i videregående opplærings som er en materialisering av samarbeid mellom fylkeskommunen og bransjebedrifter på det regionale planet, som på det overordnede nivå er regulert gjennom trekantsamarbeid mellom LO, NHO og Staten (Rusten & Hermelin, 2017).

3. Forskningsdesign, metode og datainnsamling

En masteroppgave er et forskningsprosjekt som tar utgangspunkt i de problemstillinger en ønsker å finne svar på. Et *forskningsdesign* er en plan for hvordan et prosjekt skal gjennomføres. Denne planen eller strukturen har to sentrale sider. På den ene siden skal det definere hva som er formålet med prosjektet, altså hva slags kunnskap man vil utvikle om hva. På den andre siden handler designet om hvordan man konstruerer data for å svare på problemstillingene (Bukve, 2016).

Formulering av problemstillingene har slikt sett vært viktig for meg å ha på plass i den innledende fasen. Det igjen peker fram mot hvordan disse skal operasjonaliseres, om de faktisk kan belyses empirisk, og hva som eventuelt skal gjøres av empiriske undersøkelser (Grønmo, 2016).

Mine to hovedproblemstillinger for studien er følgende:

1. *Hva er omfanget av entreprenørskap i Øygarden kommune og hvordan bidrar entreprenørskap til å utvikle næringslivet og sysselsetting i regionen? Og hva slags betydning har entreprenørskap i forhold til å vedlikeholde, forsterke eller endre regionens næringsstruktur?*
2. *Hva motiverer entreprenørene til å etablere nye foretak, hva er erfaringene med etableringsprosessen, og hvordan oppleves og forholder de seg til rammebetingelsene i form av virkemiddelapparat for entreprenørskap?*

Problemstillingene fordrer at jeg tilnærmer meg entreprenørskap som en *fenomenstudie* med utgangspunkt i Øygarden kommune (tidligere Fjell, Sund og Øygarden kommuner) som studieområde.

Formålet mitt med studien er å utforske entreprenørskap som både et sosialt og økonomisk fenomen. Denne vinklingen av temaet baseres på en todelt interesse: for det første vil studien bidra med kunnskap om entreprenørskapets effekter på sysselsetting og næringsutvikling i Øygarden på et *makronivå*. Dernest vil analyser om erfaringer, utfordringer og rammebetingelser ved entreprenørskap i Øygarden bidra til kunnskap slik gründernes selv opplever det, altså på et *mikronivå*. Kombinasjonen av begge perspektiver utfyller hverandre i forhold til det å få en god innsikt i temaene. Med et slikt forskningsdesign har det dermed også

vært nødvendig å kombinere ulike typer data. I den sammenheng har dette omfattet sekundærdata hovedsakelig fra Statistisk sentralbyrå, og primærdata basert på casestudier og intervjuer i felt.

For å skaffe empirisk data som kan gi svar på **problemstilling 1**, har jeg valgt å tilnærme meg entreprenørskap fra et overordnet perspektiv, altså forsøke å forklare entreprenørskapets *omfang* og nyetableringers *innslag i økonomien* ved å redusere studieobjektene til avgrensede enheter som er kvantifiserbare ut ifra hva som finnes av tilgjengelige sekundærdata i SSB Statistikkbanken, og avgrenset til gitte kriterier som etableringsår og næringer og størrelse målt i form av sysselsetting og utviklingsforløp i form av overlevelse. I denne kvantitative delen har jeg tatt utgangspunkt i en populasjonsstudie-tilnærming, der datamaterialet omfatter fullskalatellinger, med relativt få variabler. For å innhente slik data har jeg tatt i bruk *kvantitativ metodisk tilnærming*. Jeg vil utdype dette nærmere i avsnitt 3.2 i kapitlet.

Videre er jeg motivert av å kunne forklare funnene i problemstilling 1, altså synlige trender, strukturer og utbredelser, ved hjelp av faktorer som kan ligge «bak tallene». Dette omfatter *holdninger og motivasjoner, praksis og samarbeid* som former etableringsprosessene og slår ut i kvantifiserbare effekter. Blant annet har jeg gjennom analysen vist at nyetableringers bidrag til sysselsetting i regionen er nokså beskjedent slik det framkommer av statistikken. Kvantitativt har det blant annet sammenheng med omfanget av nyetableringer, og det at disse virksomhetene etter noen år, er målt i størrelse i form av sysselsetting gjennomgående små. Forklaringer på hvorfor det er slik, tar utgangspunkt i «mykere» data innsamlet gjennom intervjuer med et utvalg entreprenører, og tar utgangspunkt i holdninger, betingelser og praksiser. Her vil jeg i større grad være ute etter å finne *meninger og innhold* (Aase og Fossåskaret 2014) bak entreprenørskapsfenomenet. Disse sistnevnte dataene vil særlig være relevant for å svare på problemstilling nr 2.

For å skaffe empirisk data som kan gi svar på **problemstilling 2**, har jeg valgt å utforske entreprenørskapsfenomenet på enkeltindividnivå ved å anvende en *kvalitativ metodisk tilnærming*. Med dette som utgangspunkt, har dette handlet om å skaffe informasjon som fanger opp kompleksiteten hva angår spørsmål og saksfeltet omkring entreprenørenes *motivasjoner, holdninger og opplevelser* av rammebetingelser for entreprenørskap. I følge Bukve (2016) er det mulig å ta i bruk flere typer metoder for datakonstruksjon. Han skiller mellom *variabelsentrerte strategier* og *casesentrerte strategier*. Variabelsentrerte strategier er de kvantitativt orienterte metodene for datainnsamling der datasettet er en populasjon av enheter med variable egenskaper. I dette tilfellet vil slike enheter være foretak. Denne tilnærmingen

omtales også som reduksjonistisk da denne prosessen kan innebære å dekomponere studieobjektene til et enkeltelement eller variabler. Casesentrerte strategier er de kvalitativt orienterte metodene for datainnsamling der datasettet kan bestå av mer sammensatte og komplekse mengder informasjon om en eller noen få studieobjekter. Casene vil i dette tilfellet være entreprenørene bak foretakene. Dette danner grunnlag for utforming av forskningsdesignet og mine strategier for datakonstruksjon.

Et slikt tema som omfattes av problemstilling 2 kan i utgangspunktet utføres som en kvantitativ studie for eksempel med data hentet inn ved hjelp en survey hvor alle entreprenører inngår. I min studie har jeg imidlertid, ut fra utvalgets begrensede størrelse (og dermed mindre robusthet ved omfattende frafall) og type spørsmål jeg ønske å få kunnskap om, ikke minst holdnings- og erfaringsspørsmål, funnet det mest hensiktsmessig med kvalitative intervjuer i felt. Med en *casetilnærming* med et relativt lite utvalg, handler dermed denne delen ikke om å hente inn kvantifiserbare data i statistisk forstand.

Formålet med datainnsamlingen er å til slutt sitte på datasett fra begge undersøkelsesmetodene som kan komplementere hverandre som analysegrunnlag. Kapittel 5 i oppgaven omfatter presentasjon og analyse av entreprenørskapets omfang og ytelser gjennom kvantitative datamaterialer, mens kapittel 6 forklarer funnene med informasjon fra entreprenørene som blir noe mer enn enfaktorforklaringer som ofte kjennetegner statistiske analyser. I stedet har jeg, gjennom det jeg har kunnet innhente gjennom intervjuer, fått et nytt komplementært kunnskapsgrunnlag basert på kvalitative data. En slik tilnærming kalles gjerne for *metodetriangulering* Denzin (1973). Det skjer imidlertid også triangulering på andre måter i studien. Det at studien kombinerer resultater fra ulike intervjuer og ulike typer entreprenørskap, og at noen tema er belyst gjennom intervjuer med personer i virkemiddelapparatet, tilsvarer det som Denzin (1973) omtaler som *datatriangulering*. Dessuten vil det at studien i tilknytning til analysen kombinerer ulike teoretiske tilnærminger, kunne omtales som *teoritriangulering*. I denne kombinasjonen inngår teorier om motivasjon for entreprenørskap (avsnitt 2.3) entreprenøriell økonomi (avsnitt 2.4.2), markeds mekanismer (avsnitt 2.4.5), og noen ulike tilnærminger innenfor evolusjonær økonomisk geografi som institusjoner og regional diversifisering (avsnitt 2.5.7). En annen form for triangulering hos Denzin (1973) baseres på at datainnsamling utføres av flere personer (undersøker triangulering) for å sikre at den innsamlede dataen er mest mulig nøytral. Denne fremgangsmåten har imidlertid ikke vært hensiktsmessig for denne type studie.

3.1. Formålet ved teorianvendelse

Et forskningsdesign hvor teori inngår, innebærer å ta stilling til studien skal ha et *teoritolkende* eller *teoriutviklende* formål (Bukve, 2016 s. 87-88). I teoretisk tolkende prosjekt er formålet å bruke teorier og faglige begrep som ramme for å analysere og gi mening til de fenomenene som vi studerer. I teoriutviklende studier er forskningsformålet å finne fram til nye tolkninger av et fenomen eller nye idéer om sammenhenger mellom fenomen. Hovedformålet med denne studien er å drøfte og forklare entreprenørskap som fenomen i Øygarden ved hjelp av empirisk data og teorier i økonomisk geografi. Fremfor å utvikle nye teorier, har min ambisjon vært å best mulig anvende et eksisterende teorirammeverk for å forklare entreprenørskapets bidrag til næringsutvikling og sysselsetting. I tillegg har det handlet om å forstå betingelser knyttet til rammebetingelsene for entreprenørskap slik det blir erfart blant de etableringene som inngår i min studie fra Øygarden.

Forskningen min har dermed hatt et *teoritolkende* formål hvor eksisterende teorier er basis for min forståelsesramme for videre tolkning av innsamlede data. Studien kan også være av *teoritestende* karakter siden dette i praksis har handlet om å teste ut teoriens holdbarhet mot empirien. Blant annet har det vært problematisk å anvende teorigrunnlaget om mulighets- og nødvendighetsdrevet entreprenørskap i forhold til studiens empiri. I realiteten kan ens motivasjon for å etablere ny virksomhet komme av en kombinasjon av disse. Dessuten er det grunnlag for å mene at teorigrunnlaget ikke i tilstrekkelig grad tar høyde for de geografiske faktorene som kan spille inn på ens motivasjon, som for eksempel tilstedeværelse av gode jobbtilbud i det lokale og regionale arbeidsmarkedet og gode trygdeordninger for arbeidsledige som kan virke hemmende på nødvendighetsdrevet entreprenørskap. På den måten kan deler av teorigrunnlaget ha vist seg å ikke direkte bidra til å analysere funnene, altså at den helt eller delvis er *ugyldig*.

3.1.1. Utvalgsstrategi - teoritolkende casestudier

Ut ifra redegjørelsen i forrige avsnitt, er studiens formål med teorianvendelse å forstå og forklare entreprenørskapsfenomenet ved å analysere det empiriske materialet med utgangspunkt i det teoretiske rammeverket. Studien har dermed tatt i bruk casestudier for teoritolkende formål, der entreprenøren som representerer et foretak utgjøre en selvstendig case. For å finne fram til caser som befinner seg innenfor studiens teoretiske definisjonsramme for entreprenørskap og som er en del av entreprenørskapsfenomenet i Øygarden, brukte jeg en utvalgsstrategi som baserer seg på *strategisk utvelging* av caser (Ringdal, 2014 s. 178).

Videre, var det av interesse å sikre et caseutvalg av flere entreprenører som til en viss grad kunne relateres til hverandre og som kunne komplementere hverandre med hensyn til variasjon i markedsorientering og type entreprenørskap. Et viktig formål med dette var å kunne innhente sammenlignbare data som kunne si noe om typiske trekk ved eller variasjoner innenfor entreprenørskapsfenomenet i Øygarden. Noen eksempler på slik data er et sett med forklaringsvariabler som motivasjon, opplevelser av utfordringer knyttet til markedet og holdninger til regionale rammevilkår. En slik strategi kalles gjerne i litteraturen som *flercasestrategi* (Ringdal, 2014, s. 178). I denne studien inngår casestudier av fem entreprenører, hvilket er relativt lite sammenlignet med å gjennomføre intervjuer av et langt større utvalg av entreprenører basert på tilfeldig utvelging, eller en mer ekstensiv og kvantitativ studie som bygger på survey-undersøkelser. Jeg mener imidlertid at det har vært fordelaktig å begrense antall caser, da det har gitt meg rom for å foreta casestudien på et intensivt plan. Dette var også mest hensiktsmessig med tanke på å utvikle dybdekunnskap om entreprenørskapsfenomenet som kan komplementere det kvantitative materialet. Utvalgs-kriterier for valg av caser vil bli diskutert mer inngående i avsnitt 3.3.1.

3.2. Kvantitativ metodisk datainnsamling - innsamling av sekundærdata

De kvantitative data som inngår i oppgaven baserer seg i hovedsak på sekundærdata fra Statistisk Sentralbyrå (SSB). Jeg har i tillegg til dette fått tilgang på spesialkjøpte sekundærdata om sysselsetting av yrkeskategorier fordelt på næringer på tosifret nivå fra Hordaland Fylkeskommune og ledighetsutvikling fordelt på yrkesgrupper fra NAV Vestland. Jeg har også benyttet Proffdatabasen (www.proff.no) for å supplere med opplysninger om hvilke typer virksomheter som skjuler seg bak næringskoder på to- og tresifrede nivå.

3.2.1. Definisjon på Øygarden som region og valg av sammenligningsbare regioner

Et viktig mål med oppgaven er å få kunnskap om omfang av entreprenørskap i Øygarden og i hvilken grad det kan sies å påvirke nærings- og sysselsettingsutvikling i regionen. I analysen av Øygarden, må dataene relateres til en sammenlignbar geografisk referanseramme. I den kvantitative analysen gjøres dette på to måter, 1) gjennom sammenligning av tilsvarende data for sammenlignbare geografiske områder, 2) ved å sammenligne resultater fra Øygarden med hva som gjelder med referanse til nasjonale tall.

Resultatene fra Øygarden sammenlignes som nevnt med tilsvarende datamaterialer fra andre sammenlignbare geografiske områder. I de statistiske fremstillingene i kapittel 4 og 5, har jeg i den sammenheng valgt å sammenligne Øygarden med Nordhordland, Sunnhordland, og

Bergen, Nordhordland og Sunnhordland er valgt ut ifra en vurdering om at disse vil kunne sammenlignes med Øygarden ut ifra følgende kriterier:

- Regionene er sammenlignbare ut fra størrelse, topografi og bosettingsmønster.
- Regionene er kystnære med deler av næringslivet som er spesialisert mot marin, maritim og offshorenæringer.
- Regionene har et infrastrukturelt knutepunkt / tettsted som Knarvik og Frekhaug i Nordhordland, Leirvik i Sunnhordland og Straume i Øygarden.
- Hver region har en samordnet næringslivssatsing.

Bergen er tatt med i sammenligningsgrunnlaget for å relatere analysen til et urbant geografisk område. Bergen er også naturlig da det er et viktig arbeidsmarked, og dermed alternativ til lokale arbeidsplasser til Øygarden. Bergen har samtidig en viktig rolle i forhold til entreprenørskap i form av kunnskapsmiljøer, inkubatorer og virkemiddelapparat.

Jeg vil nedenfor redegjøre nærmere om hvordan Øygarden, Nordhordland og Sunnhordland er definert og avgrenset som geografiske regioner for studien.

Øygarden er navnet på den nye storkommunen som fram til 31.12.2019 bestod av de tidligere «Sotrakommunene» Fjell, Sund og Øygarden. Etter sammenslåingen fra 01.01.2020 er storkommunens administrasjon samlet i «Øygarden rådhus» på Straume, mens enkelte kommunale tjenester, deriblant sosialtjenester, har publikumsmottak i tidligere Sund og Øygarden. Definisjon av Øygarden som region er for det første gitt på bakgrunn av topografien hvor øyens naturlige avgrensning fra fastlandet gjør til en kystregion. I tillegg har storkommunen, både før og etter sammenslutningen, hatt en felles næringslivssatsing i regi av næringslivsorganisasjon Vest Næringsråd. Ordet «Sotra» er i vanlig bruk både i lokalt media Vestnytt og på folkemunne. For å unngå begrepsforvirringer, benyttet jeg derfor begrepet «Sotrakommunene» under samtaler med informantene da hele regionen var et tema. I oppgaven har jeg likevel bevisst valgt å bruke «Øygarden» siden den nye kommen fra 2020 er en realitet og dermed samsvarer med det som regionens politiske og administrative enhet og det regionale næringslivet nå forholder seg til.

Avgrensning og definisjon på regionen **Nordhordland** tar utgangspunkt i Hordaland Fylkeskommunes (Vestland Fylkeskommune fra 1. januar 2020) definisjon som inkluderer kommunene² Austrheim, Fedje, Masfjorden, Modalen, Radøy, Lindås, Meland, Osterøy og

² Fra 1. januar 2020 er Lindås, Radøy og Meland slått sammen til Alver kommune.

Gulen. Disse kommuner inngår også i *Nordhordland Utviklingsselskap IKS* som er et interkommunalt samarbeidsorgan for videreutvikling av regionen næringsmessig, sosialt og kulturelt (www.norhordland.net).

Studien basere seg tilsvarende på Hordaland Fylkeskommunes definisjon av region **Sunnhordland** som inkluderer kommunene Sveio, Bømlo, Etne, Austevoll, Stord, Fitjar, Tysnes og Kvinnherad. Kommunene inngår også i *Samarbeidsrådet for Sunnhordland* som er et interkommunalt selskap som har som mål å fremme regional utvikling, næringsutvikling og infrastruktur i regionen (www.samarbeidsraadet-sunnhordland.no).

3.2.2. Bo- og arbeidsmarkedsregion

En vanlig forestilling om *region* er gjerne et geografisk avgrenset område som består av et tettsted (eller en metropol) som er koblet med omkringliggende steder gjennom sammenvevde pendlingsmønstre og næringsaktiviteter (Aoyama et. al, 2012). I europeisk sammenheng er region i større grad assosiert med geografisk avgrensede politiske og administrative enheter. EUs økende interesse for de ulike regioners konkurransevner har etter hvert ført til etableringer av felles rammeverk som muliggjør sammenligninger av europeiske regioner i forskningssammenheng (OECD Eurostat, 2007). I norsk sammenheng vil dette tilsvare Transportøkonomisk institutt (TØI) sin utredning om Bo- og arbeidsmarkedsregioner (BA-regioner) i forbindelse med kommune- og regionsreformen. BA-regioner, også omtalt som *funksjonelle* og *økonomiske* regioner er definert slik:

«En BA-region kan forstås som en region med felles markeder for arbeidskraft og arbeidsplasser, der innbyggere ikke trenger å flytte eller bruke vesentlig tid på å reise for å arbeide» (Gundersen et. al. 2019).

I følge TØI sine inndelinger inngår Øygarden, Askøy, Bergen, Osterøy, Vaksdal, Samnanger og Bjørnafjorden i en felles BA-region. Avsnittet 4.4 i kapittel 4 som viser pendlingsdynamikken mellom Øygarden og omkringliggende steder og interaksjon mellom de regionale arbeidsmarkedene, vil i hovedsak basere seg på dette rammeverket for bo- og arbeidsmarkedsregion.

3.2.3. Operasjonalisering av entreprenørskapsbegrepet

En måte å måle entreprenørskapets betydning for økonomien på kunne være å måle nyetableringenes økonomiske ytelse basert på deres regskapsopplysninger. Imidlertid kan det være problematisk å likestille foretakets lønnsomhet med at det har en økonomisk betydning i en samfunnsøkonomisk forstand. For eksempel kan det for noen foretak være en normal praksis

å la overskuddene gå uavkortet til ledelsen eller til eierne fremfor at de reinvesteres i virksomhetsutvidelser eller bemanningsvekst. Lønnsomheten for foretaket trenger dermed ikke å henge sammen med hvorvidt det bidrar positivt til den regionale økonomien.

Derimot oppfatter jeg at sysselsetting vil være det mest egnede målet som kan si noe om regional utvikling i den forstand at det er med å bidra til økt arbeidsinkludering av innbyggere og styrker deres kjøpekraft, og gjennom dette bidrar til økt fordeling av de økonomiske godene og stimulering av den regionale økonomien. På bakgrunn av det er sysselsetting valgt som måleindikator for foretakenes økonomiske betydning. Disse er også type opplysninger som SSB statistikkbank har tilgjengelig på kommunenivå.

Studiens definisjonsramme for entreprenørskapsbegrepet finnes dermed i statistikken i form av nyetableringer. Disse kan i prinsippet utgjøre virksomheter som i praksis bare er et bi-engasjement eller registreringsadresse, til virksomheter som beskjeftiger en person, eller er virksomheter med ansatte. Mitt formål har vært å belyse entreprenørskap som har en viss økonomisk betydning, og jeg har derfor valgt å avgrense analysene til bare å omfatte virksomheter med ansatte. I 2017 var det 796 foretak med ansatte i Øygarden, hvorav 577 var nyetableringer de siste 5 årene (SSB tabell 06707 og 07196).

3.2.4. Begrepsavklaringer av foretak, bedrifter og virksomheter

I den norske dagligtalen brukes begrepene foretak, bedrifter og virksomheter ofte om hverandre. Det er lett å forveksle mellom de tre begrepene. En virksomhet er av SSB definert som en lokalt avgrenset funksjonelle enhet som hovedsakelig driver virksomhet innenfor en bestemt næringsgruppe. Hos SSB har virksomhet erstattet det tidligere begrepet bedrift i deres registreringer. I en studie om entreprenørskap er det naturlig å ta utgangspunkt i etableringer knyttet til eierskap. Jeg har derfor tatt utgangspunkt i foretak slik det er definert av SSB:

«Et foretak er det man oppretter når man registrerer seg for å drive virksomhet i Norge. Standard for næringsgruppering (SN2007) definerer foretak som den minste kombinasjonen av juridiske enheter som produserer varer eller tjenester, og som til en viss grad har selvstendig beslutningsmyndighet» (SSB, 2014).

Med en slik avgrensning vil nyetableringsdataen følgelig ikke omfatte virksomheter som er lokale enheter som er del av foretak lokalisert utenfor kommunen.

I det offentlige enhetsregisteret blir foretaket, eller *hovedenheten*, registrert med et organisasjonsnummer, mens tilhørende virksomhetene blir registrert med virksomhetsnumre.

Foretaksdata i SSBs statistikkbank skiller også mellom foretak og virksomheter. I en slik studie hvor jeg sammenligner foretaksdata mellom ulike kommuner, kan dette skillet føre til flere dilemmaer. Det store flertallet av små foretak er «enlokaliseringsforetak», det vil si at foretaket og virksomheten er lokalisert i samme enhet i samme kommune. Likevel finnes det eksempler der den juridiske enheten og virksomhetene hvor selve produksjoner foregår er lokalisert i ulike kommuner. For eksempel er Equinors prosessanlegg for mottak og behandling av naturgass og utskipingshavn for råolje lokalisert i henholdsvis Kollsnes og Sture i Øygarden, mens hovedenheten for Equinor er lokalisert i Stavanger. Selv om foretaket i realiteten er en svært betydningsfull aktør både økonomisk og for sysselsetting i Øygarden, vil det imidlertid ikke komme med i foretaksstatistikken Øygarden. Når man derimot gjør søk på virksomhetsnivå i Øygarden, vil vi kunne se at deres aktiviteter er synlig under næringskoden «utvinning av råolje og naturgass» sammen med opplysninger om antall ansatte³. På den måten er det en viss fare for at potensielle entreprenører som er lokalisert utenfor Øygarden, men med økonomisk betydning for regionen, ikke teller med i foretaksstatistikken. For fremstilling av Øygardens foretakspopulasjon, mener jeg likevel at det fremdeles vil være mest hensiktsmessig å bruke SSBs statistikk på foretaksnivå, siden studien omhandler entreprenørskap som er initiert i Øygarden.

3.2.5. Begrepsavklaring av nye foretak og nyetablering

I SSBs terminologi er ikke «nye foretak» og «nyetableringer» helt det samme. SSBs definisjon på «nye foretak» er følgende:

«Som et nytt foretak i en gitt periode regner et foretak som er registrert i ER med skipingdato i denne perioden, dersom de registrerte opplysningene tilsier at enheten skal drive næringsvirksomhet. Dersom skipingdatoen ikke er oppgitt, blir registreringsdatoen benyttet» (www.ssb.no).

I statistikk over nye foretak inkluderer SSB også eierskifter av foretak siden disse regnes som nye foretak. Derimot er «nyetablering» alle nye foretak, altså alle nyregistrerte foretak, med unntak av eierskifter:

«Nyetablering er nye foretak korrigert for eierskifte. Det vil si at nye foretak som overtar ei eksisterende virksomhet, ikke blir regnet som en nyetablering, men bare som et nytt foretak» (www.ssb.no).

³ Foretakene rapporterer opplysninger om ansatte via A-ordningen på virksomhetsnivå (Brønnøysundregistrene)

Nyetableringer vil slikt sett være det mest nøyaktige målet for begrepsrammen som er satt for entreprenørskap i oppgaven. Grafiske fremstillinger av etableringsrater i kapittel fem tar dermed utgangspunkt i SSBs statistikk for «nyetableringer».

3.3. Kvalitativ metodisk datainnsamling – teoritolkende casestudier

Oppgavens andre problemstilling må belyses og analyseres ved hjelp av andre typer data enn for den første problemstillingen. Entreprenørers individuelle motivasjoner og opplevelser av sine omgivelser er «myke» data som best kan innhentes gjennom en kvalitativ metodisk tilnærming i et *mikroperspektiv*, der entreprenøren vil være selve undersøkelsesenheten. For å skaffe best mulig empirisk grunnlag til dette formålet, valgte jeg å ta i bruk flercasestudier som strategi for datainnsamling. Jeg vil nedenfor redegjøre for de utvalgsriteriene som ble lagt til grunn for valg av caser.

3.3.1. Utvalgsriterier

Et grunnleggende kriterium for utvalg av caser er at de må være en del av den populasjonen som studien omhandler. Det geografiske utvalgsriteriet er gitt i oppgavens tematikk, altså må casene være lokalisert i Øygarden. Deretter har jeg lagt til grunn en tidsmessig avgrensning for caseutvalg som samsvarer med den tidsperioden som er valgt for statistiske fremstillinger av alle nyetableringer som omfatter perioden 2012-2017 og som har tatt for seg overlevelse (jfr. avsnitt 5.3 i kapittel 5). Tilsvarende tidsperiode ble derfor et naturlig valg for slik jeg har valgt å definere nyetableringer. På den måten vil jeg også være sikret et caseutvalg med foretak med relativt kort fartstid. Nyetableringer som er yngre enn dette har i enda mindre grad kommet i ordentlig drift.

For å velge ut caser benyttet jeg søkeverktøyet Proffdatabasen. Dette er en nettbasert tjeneste som viser juridisk informasjon og regnskapsdata for alle aktive norske foretak som er registrert på Brønnøysundregistrene (www.proff.no). Nettstedet muliggjør filtrering av foretak på kommune, etableringsår, selskapsform, antall ansatte og næringssegmenter etter NACE-koder. Søket mitt ble filtrert etter kriterier om geografisk lokalisering og etableringsår. I tillegg ble søket filtrert til kun å inkludere selskapsformen aksjeselskap med minimum én ansatt.

Deretter var det et viktig utvalgsriterium at foretakene skulle representere en viss bredde i næringer som finnes i Øygarden. På den ene siden var det av interesse å finne caser som representerte petroleumsnæringen i Øygarden, men også etableringer som representerer mer nisjebaserte produkter og tjenestefelt, som også kan betraktes som nye for regionen. I tillegg til dette var det også av interesse å finne frem til entreprenørskapseksempel som har drevet med

innovasjon i en eller annen form (produkt-, tjenesteinnovasjon eller prosessinnovasjon) som omsettes i markedet. Nedenfor er en redegjørelse av søkeprosessen i mer detalj.

Proffdatabasen tillater søk av virksomheter med næringskoder på tresifret nivå, hvilket også innebærer at man kan navigere seg fram til virksomhetsområder på et detaljert nivå. For å finne caser som representerer petroleumsnæringen, ble søket filtrert på næringskoder for offshorebaserte forsyningstjenester, industrimaskiner og -utstyr- installasjon, tjenester tilknyttet olje og naturgass og metallvareindustri. Filtringen med disse nevnte kriteriene gav imidlertid bare noen ganske få virksomheter som var etablert i perioden 2012-2017 innenfor disse næringssegmentene. Blant disse fant jeg likevel frem til tre aktuelle foretak som ifølge egenomtaler på hjemmesidene kunne tolkes å være «konvensjonelle» produkt- eller tjenesteleverandører til oljeindustrien. Proffdatabasen viste seg imidlertid å være svært begrenset hva angår å identifisere virksomheter som kan representere nisjebaserte produkter og tjenester som er ny for regionen. Identifisering av aktuelle nye foretak med en slik orientering, har vært basert på informasjonssanking via nettsiden til Vest Næringsråd (VNR) og lokalmedia Vestnytt. I den forbindelse fant jeg frem til omtaler av lokale gründere som drev med henholdsvis IT-tjenester og bakeri innenfor det som kam oppfattes som nye eller «utradisjonelle» markedsområder både lokalt og regionalt. Gjennom denne fremgangsmåten, fant jeg i tillegg frem til to andre foretak som helt eller delvis kunne tenkes å være orientert mot oljeindustrien og offshorenæringer, men samtidig drev med innovative prosjekter. Samtlige viste seg også å være registrert som aksjeselskap med minimum én ansatt og registrert mellom 2012-2017. Dermed var alle aktuelle for å inngå i utvalget. Jeg hadde totalt syv aktuelle caser.

For å komme i kontakt med entreprenørene bak foretakene, sendte jeg i januar 2019 ut presentasjonsbrev per e-post til samtlige jeg hadde satt opp på listen som aktuelle caser. I den forbindelse, ble samtlige forsikret om at deres anonymitet vil bli ivaretatt i forskningen og at dataen vil bli håndtert og oppbevart i tråd med Norsk senter for forskningsdata (NSD) sine retningslinjer for personvern og datasikkerhet. I alle tilfellene benyttet jeg e-postadressen til den som var satt opp som «daglig leder» på foretakets nettside. Enkelte besvarte innen kort tid per e-post om at de er interessert i å delta i intervju. De øvrige som ikke hadde besvart henvendelsen ble fulgt opp med kontakt per telefon. Der lyktes jeg med å få positive svar fra fem, mens to takket nei. Til slutt hadde jeg fem entreprenører som hadde bekreftet å delta som informanter. Tabell 3.1 nedenfor gir en klassifisering av de fem casene:

Tabell 3. 1 Klassifisering av casene

	Næring (NACE-kode)	Produkt / tjeneste	Markedsorientering	Geografisk marked	Type entreprenørskap
Case 1	Overflatebehandling av metaller / korrosjonsbehandling (NACE: 25)	Industriell overflatebehandling og korrosjonsbeskyttelse	Offshore- og maritim industri og offentlig sektor	Regionalt og nasjonalt	Innovasjon i et konvensjonelt marked
Case 2	Annen teknisk konsulentvirksomhet (NACE: 71)	Produktutvikling innen boringsteknologi	Offshore- og petroleums industri	Nasjonalt og internasjonalt	«Ny for verden» produkt i konvensjonelt marked
Case 3	Annen undervisning (NACE: 85)	Beredskapskurs, akutt krisehåndtering	Offshore- og maritim industri og offentlig sektor («ny for marked- og ny for region» - tjenester i konvensjonelle markeder)	Regionalt, nasjonalt og internasjonalt	Grønt entreprenørskap og miljøvern
Case 4	Produksjon av nærings- og nytelsesmidler (NACE: 10)	Økologiske bakevarer og fritidsopplevelser	Privatpersoner og husholdninger, Privat sektor («ny for marked og ny for regionen» - produkter og tjenester)	Lokalt og regionalt	Økoprenørskap / Livstils-entreprenør
Case 5	Programmeringstjenester (NACE: 62)	Utvikling og drift av digitale hjelpemidler for kommunikasjon	Privatpersoner, husholdninger og offentlig sektor («ny for marked og ny for Norge» - produkter og tjenester)	Nasjonalt	Sosialt entreprenørskap

Kilde: Proffdatabasen og informasjon fra entreprenørene i caseutvalget.

I tillegg til casestudier av entreprenører var det også av interesse å få innblikk på rammebetingelser for entreprenørskap i Øygarden sett fra virkemiddelapparatets side. Blant mangfoldet av tiltaks- og støtteapparater i Øygarden og Bergen, valgte jeg å kontakte Vest Næringsråd (VNR) som driver Gründerparken Vest i Øygarden, og Innovasjon Norge Vestlandets avdeling for gründerteamet. Kontaktpersoner ved begge institusjonene bekreftet å stille til intervju.

Gjennom hele studieperioden har jeg forsøkt å holde meg mest mulig oppdatert på nyhetssaker og hendelser som kan være av interesse for studien. Til dette formålet ble økonomimedia Sysla (nå E24) og Øygardens lokalmedia Vestnytt brukt aktivt. Jeg brukte også Øygarden kommunes nettside som kilde for å søke opp politiske dokumenter og møteprotokoller som kan være relevant for studien. I tillegg deltok jeg i Øygardenkonferansen som ble avholdt i november 2019. Formålet med deltakelsen var å få et innblikk i aktuelle temaområder for næringsutvikling i næringspolitiske satsninger i Øygarden kommune.

3.3.2. Intervjuform og intervjusituasjon

For å innhente data som best mulig gjenspeiler informantenes tanker, erfaringer og holdninger til rammebetingelser for entreprenørskap, og samtidig ha fleksibilitet til å kunne stille åpne spørsmål, ble ansikt til ansikt intervju valgt som intervjuform. Her legger litteratur for samfunnsvitenskapelige metoder spesielt vekt på at samhandling og kommunikasjon mellom forskeren og respondenten må fungere godt, og at intervjuet fortrinnsvis bør foregå på et sted informanten føler seg vel (Grønmo, 2016 s. 170). Med tanke på dette, ble samtlige intervjuer avtalt å bli gjennomført i bedriftens / virkemiddelapparatets egne lokaler.

Et intervju kan gjennomføres på flere måter avhengig av informasjonsbehovet. Jeg vurderte at det vil være nødvendig å stille et felles sett med spørsmålsformuleringer til henholdsvis samtlige entreprenørene og informanter ved virkemiddelapparatet, slik at jeg var sikret å få svar på noen grunnleggende temaer. Samtidig var det av interesse å kunne bevege seg dypere inn i noen temaer, og eventuelt å stille nye spørsmål som ikke var planlagt på forhånd. På bakgrunn av det, valgte jeg å gjennomføre *semistrukturerte intervjuer* basert på *intervjuguides*. Ifølge Grønmo (2016 s. 171), må forskeren i en slik intervjuform sørge for å dekke alle temaene i intervjuguiden i løpet av intervjuet, men står samtidig fri til å vurdere temaenes rekkefølge og formulering av spørsmål ut fra intervjuets utvikling. Mine intervjuer ble gjennomført i henhold til en slik tilnærming. Før intervjuet spurte jeg samtlige om det var i orden at samtalen ble tatt opp på lydopptaker, noe alle samtykket til. Det ble på forhånd klargjort separate intervjuguides for entreprenørene og virkemiddelapparatet (vedlegg 1-3).

Litteraturen peker også på noen typiske problemer en må unngå i en intervjusituasjon. Blant annet er det viktig å unngå å stille ledende spørsmål som kan påvirke informantens svar eller å innta en kommunikasjonsstil som påvirker informanten til å svare på en bestemt måte (Grønmo, 2016 s.173). Av hensyn til dette, forsøkte jeg å opptre mest mulig nøytral, både verbalt, i mitt kroppsspråk og i mine spørsmålsformuleringer slik at informanten opplevde å kunne svare på et saklig grunnlag. Jeg unngikk også konsekvent å stille «ja» eller «nei» spørsmål. Et annet problem kan også være *erindringsfeil*, det vil si at informanten gir feilaktig svar fordi han/hun ikke husker godt nok eller fortrenget deler av virkeligheten. Jeg mener at dette ikke var en problemstilling, siden spørsmålene mine er rettet til den tidsrammen som er interessant i studien, altså årene før og etter foretaksetableringen og tiden frem til intervjutidspunktet. Utover dette unngikk jeg å stille spørsmål som kunne tenkes å utfordre informantens hukommelse.

3.3.3. Bearbeiding og analyse av kvalitative datamaterialer

I den videre prosessen ble opptak av intervjuene gjennomgått og transkribert til tekstfiler. I første omgang ble transkripsjonene utarbeidet som separate Word-dokumenter for hver informant. Deretter måtte jeg foreta et metodisk valg om hvordan jeg ville systematisere datamaterialet. Ifølge Ringdal (2013, s. 248-250) kan man foreta analyse ved hjelp av *datareduksjon* som innebærer å *kode* tekstdata i forhold til likheter mellom svarene og/eller ut ifra teoretisk klassifisering. Jeg benyttet en fremgangsmåte som kombinerer disse, hvor jeg i første omgang lette etter tematiske fellestrekk i informantenes svar, for så å kategorisere disse etter noen sentrale begreper som kan knyttes til oppgavens problemstillinger og teoretiske rammeverk. Noen eksempler på slike kategorier er informantenes utsagn om «sysselsetting/rekruttering», «etableringsprosessen», «markedet», «innovasjon», «overlevelse» og «motivasjon». På den måten, ble tekstdataen systematisert etter kategorier i en omfattende Excel-matrise. Ved gjengivelse av intervjuobjektens utsagn, har jeg i studien foretatt noen redaksjonelle endringer uten at innholdet er påvirket.

3.4. Reliabilitet, validitet og generalisering

Reliabilitet, eller pålitelighet i forskningen handler om at gjentatte målinger med samme metodisk fremgangsmåte gir samme resultat. Det innebærer at jeg må ha utført datainnsamlingene og analyse med en slik pålitelighet at en annen kan etterprøve mitt forskningsdesign og komme frem til de samme resultatene (Ringdal, 2014 s.96). Innenfor den kvantitative delen av studien handler dette i første omgang å vurdere påliteligheten av kilden for sekundærdataen som inngår i studien. Jeg vurderer det statistiske datamaterialet fra Statistisk sentralbyrå (SSB) som pålitelig da deres data igjen er basert på egne undersøkelser og andre offentlige registre (AKU-undersøkelse, Brønnøysundregisteret, Folkeregisteret, A-ordningen og NAV sitt Arena register). Videre må mine statistiske beregninger være etterprøvbare, det vil si at en person kommer frem til de samme resultatene ved å følge den samme fremgangsmåten (test-retest-teknikken). Av hensyn til dette har jeg i avsnitt 3.5.1, 3.5.2 og 3.5.3 redegjort for hvordan jeg har gått frem for å regne ut etableringsrate, andel unge foretak i den totale foretakspopulasjonen og sysselsettingsbidrag fra unge foretak i forhold til sysselsettingsutvikling ellers.

For å sikre reliabiliteten i den kvalitative delen av studien har jeg først og fremst forsøkt å være mest mulig kritisk til kildene jeg har tatt i bruk. Slike kilder er medieoppslag og foretakenes egenomtaler på hjemmesiden. Ved lesing av medieoppslag har jeg vært bevisst på å skille ut personavhengige utsagn fra det som angår fakta i saken. En viss feilkilde kan imidlertid ligge i

journalistens egen fortolkning av saken og at faktaopplysninger er gjengitt feil. Ved bruk av foretakenes hjemmeside som informasjonskilde, forsøkte jeg å skille ut opplysninger av «ladet» karakter, det vil si foretakets salgsargumenter og deres omtaler av egne meritter fra det som angår opplysninger om deres produkter og tjenester.

I en kvalitativ studie vil det derimot være en viss fare for at data blir påvirket av den konteksten det foregår i. Blant annet vil det innebære at data fra intervju med entreprenørene og virkemiddelapparatet ikke nødvendigvis kan reproduseres med samme resultater på to ulike tidspunkter. Ved en gjentakelse av intervju med entreprenørene, kan det vise seg at deres meninger og holdninger til rammebetingelser for å drive egen virksomhet ha endret seg siden forrige intervju på grunn av bedring eller forverring i markedet eller endringer i deres egne livssituasjoner. En slik retesting er imidlertid ikke aktuelt eller hensiktsmessig i denne type studie.

Intern validitet handler om hvorvidt en kan trekke rette slutninger om kausalsammenhenger i datamaterialet. Det må altså være en gjennomtenkt relasjon mellom datasettet og studiens problemstillinger. Blant annet har det vært viktig å vurdere studiens *begrepsvaliditet* (Ringdal, 2014 s. 98), det vil si at jeg faktisk har målt den teoretiske definisjonen for entreprenørskap. Ut ifra mine redegjørelser for operasjonalisering av entreprenørskapsbegrepet i avsnitt 3.2.3 og utvalgskriterier for casene i avsnitt 3.3.1, mener jeg at de innsamlede data er relevante for teori grunnlaget og problemstillingene. En viss svakhet kan likevel ligge i at utvalget kun består av entreprenører som tilsynelatende har klart seg bra. Muligens ville dataen vært mer nyansert og kunnet dekke et større bilde av rammebetingelser for entreprenørskap dersom jeg også inkluderte entreprenører som har måttet legge ned foretaket, og dermed satt på andre typer erfaringsgrunnlag enn det utvalget mitt representerer. Samtidig er studiens hovedmål å utvikle kunnskap om unge foretak som representerer ulike typer entreprenørskap og markedsorienteringer som ved undersøkelsestidspunktet også var aktive, noe som også var styrende for utvalgskritene.

Ekstern validitet innebærer hvorvidt slutninger om årsakssammenhenger i materialet kan generaliseres fra den aktuelle undersøkelsen til andre situasjoner. Blant annet vil det handle om at funnene fra denne studien kan regnes å gjelde for entreprenørskapsfenomener i andre geografiske områder. Studiens fremste mål har vært å utvikle kunnskap om entreprenørskapsfenomenet i Øygarden i en teoritolkende tilnærming. Dette er også styrende for vurdering av funnenes eksterne validitet. Spørsmålet om generaliserbarheten av denne studien vil dermed ligge i hvor godt jeg har koblet teorien og empirien sammen gjennom mitt

forskningsdesign. En utfordring med generaliserbarheten av en slik fremgangsmåte er at funnene vil være kontekstavhengig og kan dermed gi geografiske variasjoner. For eksempel er det grunn til å tro at mine fortolkninger av teorier om mulighets- og nødvendighetsdrevet entreprenørskap (jfr. avsnitt 2.3 i kapittel 2), regional innlåsing og institusjoner i lys av empirien fra Øygarden, ikke nødvendigvis gir de samme teoretiske konklusjonene i en tilsvarende studie i Sunnhordland. Dette kan blant annet komme av geografiske variasjoner i arbeidsmarkedet, næringsstruktur, ledighetsstatistikk, lokal næringspolitikk og tilstedeværelse av virkemiddelapparat for gründere. Dermed handler generalisering av en teoritolkende studie i størst grad om hvorvidt det teoretiske rammeverket viser seg å være gyldig, teoriforsterkende, teoriutviklende eller ugyldig i forhold til ulike empirier. For å kunne vurdere dette måttet jeg ha gjort tilsvarende studier i andre regioner, noe som ikke har vært et mål i denne studien.

3.5. Utregning av etableringsrate

Formålet med etableringsrate er å etablere en kvantitativ sammenlignbar måleindikator som kan angi grader av entreprenørskap blant befolkningen i et geografisk avgrenset område (figur 5.1 i kapittel 5). Jeg benytter etableringsrate som mål for etableringsaktiviteter i Øygarden, Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet sett under ett. Utregning av etableringsrate er foretatt ved å dividere antall nyetableringer med ansatte (SSB tabell 06104) med antall personer i arbeidsfør alder delt på 1000 (SSB tabell 07459) med utgangspunkt i tilgjengelig statistikk fra årene 2008-2018. Med personer i arbeidsfør alder, menes personer mellom 15-74 år i henhold til SSBs definisjon (Statistisk sentralbyrå, Arbeid og lønn, 2020).

$$Etableringsrate = \frac{\text{antall foretak med ansatte}}{(\text{antall personer i arbeidsfør alder}/1000)}$$

Nedenfor er tallgrunnlag for nyetableringer med ansatte er oppgitt i tabell 3.2 og tallgrunnlag for antall personer bosatt i regionen i arbeidsfør alder dividert med 1000 i tabell 3.3 som er brukt i studien.

Tabell 3. 2 Antall nyetableringer med ansatte i perioden 2008-2018

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Øygarden	25	28	26	22	42	34	31	35	29	35	33
Nordhordland	22	23	25	24	24	33	29	37	25	23	38
Sunnhordland	38	44	41	45	50	45	36	57	58	48	53
Bergen	198	185	202	207	344	284	245	261	253	267	232
Hele landet	3714	3423	4093	4363	5980	4784	4294	5342	4537	4678	4733

Kilde: SSB tabell 06104

Tabell 3. 3 Antall personer i arbeidsfør alder (15-74 år) dividert på 1000

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Øygarden	22,3	22,7	23,2	23,8	24,5	25,2	25,9	26,5	27,1	27,5	27,9
Nordhordland	28,3	28,8	29,4	29,9	30,4	31,0	31,5	31,9	32,4	32,7	32,9
Sunnhordland	42,6	43,0	43,7	44,4	45,0	45,5	46,0	46,6	47,0	47,2	47,3
Bergen	183	187	191	195	199	202	206	209	211	212	213
Hele landet	3474	3533	3588	3647	3711	3772	3823	3874	3915	3951	3978

Kilde: SSB tabell 07459

3.5.1. Utregning av etableringsrate fordelt på næringer

For å kunne angi etableringsrate for de ulike næringene i Øygarden, tok jeg utgangspunkt i SSBs tabell 08076 som har data for nye foretak fordelt på næringer (NACE: 00-99). Her var det imidlertid ikke mulig å gjøre data-uttrekk som kunne korrigeres for foretak uten ansatte. Derfor består resultatene i dette tilfellet av foretak både med og uten ansatte. For å redusere mest mulig støy i statistikken valgte jeg kun å se på aksjeselskap. Resultatet over de fire næringene med høyeste etableringsrater vises i figur 5.3 i kapittel 5. Beregningsgrunnlaget er oppgitt i tabell 3.4 nedenfor.

Tabell 3. 4 Nye aksjeselskap registrert i de fire næringene med høyeste etableringsrater i årene 2008-2018

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Omsetning og drift av fast eiendom	33	24	20	31	60	36	21	34	13	16	16
Bygge- og anleggsvirksomhet	26	10	19	17	45	38	36	40	30	26	23
Varehandel, reparasjon av motorvogner	11	11	11	14	14	22	16	19	21	21	23
Faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting	11	6	8	7	27	17	21	17	16	12	20

Kilde: SSB tabell 08076

3.5.2. Utregning av bortfall og tilvekst av foretak i foretakspopulasjon

Formålet med å presentere bortfall og tilvekst av foretak i foretakspopulasjonen i Øygarden er å vise hvor stor betydning nyetableringer har for utvikling av den totale foretakspopulasjonen med ansatte i løpet av perioden 2012-2017. Funnene er presentert i figur 5.6 i kapittel 5.

For det første fant jeg frem til antall foretak i den totale foretakspopulasjon ved utgang av 2011 og 2017 ved hjelp av SSBs tabell 07196. Ved utgang av 2011 bestod populasjonen av 774 foretak, mens det ved utgang av 2017 var 796. Dette gir en nettovekst på 22 foretak. Videre brukte jeg SSBs tabell 06707 for å finne antall overlevde foretak per 2017 som var etablert i perioden 2012-2016. I tillegg ble SSBs tabell 06104 brukt for å finne det antallet foretak som hadde etablert seg i 2017. Summen av disse som utgjør 612 foretak er angitt i figuren som «Tilvekst av unge foretak i perioden 2012-2017». Videre er bortfall av foretak som eksisterte før 2012 regnet ved å subtrahere brutto-veksten på 612 foretak fra nettoveksten på 22 foretak.

3.5.3. Utrekning av unge foretaks bidrag til sysselsetting

Studiens definisjon på «unge foretak» er alle foretak med ansatte som ble etablert i perioden 2012-2017 som også var registrert som aktive i foretaksregisteret i undersøkelsesåret 2019. Unge foretak som inngår som tallgrunnlag i tabell 5.3 er overlevde foretak med ansatte per 2017 som var etablert i perioden 2012-2016. Formålet med å presentere unge foretaks bidrag til sysselsetting er å vise i hvilken grad de skaper arbeidsplasser i det regionale næringslivet.

SSB tabell 06707 inneholder opplysninger om etableringsår, overlevelsår og sysselsetting. Dette gjorde det mulig å ta ut antall sysselsatte i unge foretak i 2017. For å beregne den relative sysselsettingsutviklingen i unge foretak valgte jeg å relatere antall sysselsatte i unge foretak til totalt sysselsatte i privat sektor ved inngang til 2012. SSB tabell 07979 ble brukt for å hente data for det sistnevnte. Siden referansetidspunkt for SSBs sysselsettingsstatistikk er ved utgang av hvert år, brukte jeg sysselsettingstallet for 2011. Sysselsettingsutvikling i unge foretak er angitt som andel (i prosent) av sysselsetting i hele privat sektor ved inngang til 2012 (altså sysselsettingstall per 31.12.2011).

Videre ble SSB tabell 07979 brukt for å finne totalt antall sysselsatte i privat sektor i 2017. Differansen mellom sysselsetting i 2017 og 2012 (sysselsatte i utgang av 2011) vil utgjøre sysselsettingsutviklingen i hele privat sektor. For å komme frem til sysselsettingsutviklingen i privat sektor ellers, ble sysselsatte i unge foretak trukket fra den sysselsettingsutviklingen i hele privat sektor. Sysselsettingsutvikling i privat sektor er angitt som andel (i prosent) av sysselsetting i hele privat sektor ved inngang til 2012.

4. Regionen Øygarden

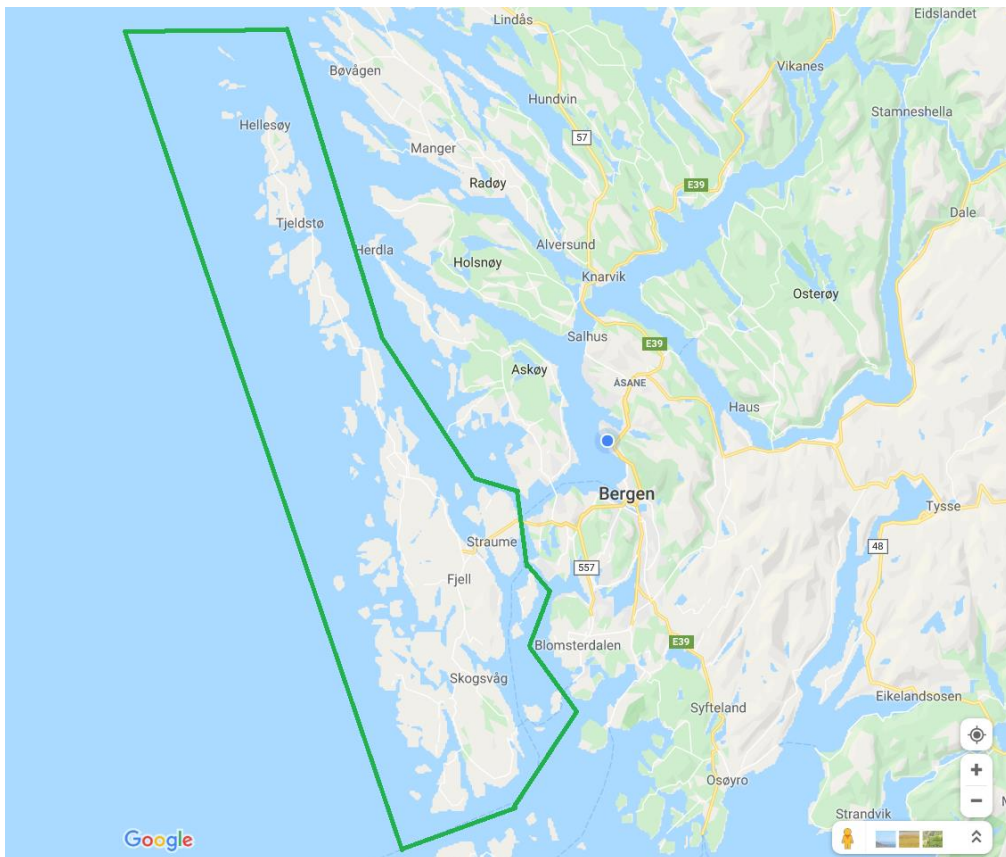
I dette kapitlet presenterer jeg Øygardens geografi, demografi, næringsliv og om forholdene i det regionale arbeidsmarkedet. Dette danner et viktig bakgrunnsmateriale for Øygarden som kontekst for entreprenørskap som mine analyser i kapittel 5 og 6 bygger på. For å sette Øygarden i en større kontekst har jeg valgt å samle regionen med to andre sammenlignbare regioner Nordhordland og Sunnhordland. I sammenligningen inngår også Bergen som et eget geografisk område i tillegg til at nasjonale tall er tatt med som referanse. Den første delen av kapitlet presenterer Øygardens geografi i korte trekk (avsnitt 4.1) og deretter regionens demografi som omhandler folketallsutvikling, befolkningens alderssammensetning og utdanningsnivå (avsnitt 4.2). Den andre delen presenterer regionens næringsliv og arbeidsmarked ved hjelp av statistisk data for sysselsetting, sysselsettingsutvikling, sysselsettingsmønster (avsnitt 4.3) og pendlingsmønstre og arbeidsplassdekning (avsnitt 4.4) og til sist utvikling i arbeidsledighet og en analyse om forhold mellom dette og industriell innlåsing i Øygarden (avsnitt 4.5).

4.1. Øygardens geografi

Øygarden består av et langstrakt øylandskap på 315 km² av store og små øyer. På nordsiden har man Toftøy, Blomøy, One, Alvøy og Seløy som danner den tidligere Øygarden, på vestsiden Algrøyna, Langøy, Lokøy og Syltøy som vender mot Nordsjøen, på sørsiden Tofterøy, Stora Risøy og Stora Vardøy i tidligere Sund og Bildøy, Bjorøy og Litlesotra på østsiden. Naturgeografien i regionen er variert med lune viker med tette skog på østsiden, mens det er goldt og værhardt på vestsiden som vender mot havgapet. Øygarden har en nokså kupert og variert topografi hvor det høyeste punktet er Liatårnet (341 m.o.h.). Kommunen har et raskt voksende bosteds- næringsområder på Straume i tidligere Fjell kommune. Bebyggelsen er tettest i Straume-området og deretter ved små tettsteder som Ågotnes, Rong, Møvik, Solsvik, Skogsvåg og Brattholmen. Ellers er bebyggelsen nokså spredt på nord- og sørsiden av øyen. Sotrabrua gir Øygarden fastlandsforbindelse til Bergen kommune og Bergen er nærmeste storbyen for Øygarden (www.orgarden.kommune.no).

Øygarden har frem til utgang av 2019 bestått av kommunene Fjell, Sund og Øygarden. Den 20. juni 2016 vedtok kommunestyrene å søke om å bli én kommune som en del av regjeringens satsninger om den nasjonale kommunereformen. Etter sammenslåing den 1. januar 2020 utgjør storkommunen Øygarden den nest mest folkerike kommunen i Vestland fylke etter Bergen (www.oygarden.kommune.no). Det foregår byutviklingsarbeid for «Sotra kystby» på Straume med industripark, idrettsanlegg, turområder, kinotilbud, nye boligbyggingsprosjekter og

butikk-, café-, overnatting, restaurant, og opplevelsesnæringer på Sartor senter i Straume og ellers i enkelte små tettsteder i regionen (www.sartorholding.no).

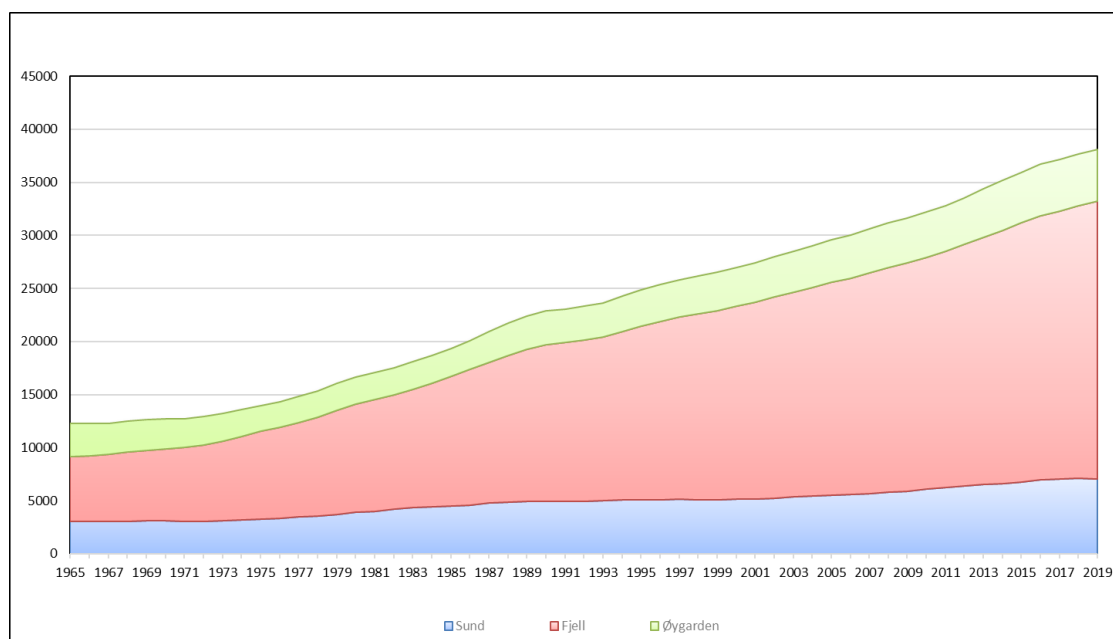


Figur 4. 1 Kart over Øygarden

Kilde: Google kart

4.2. Øygardens demografi

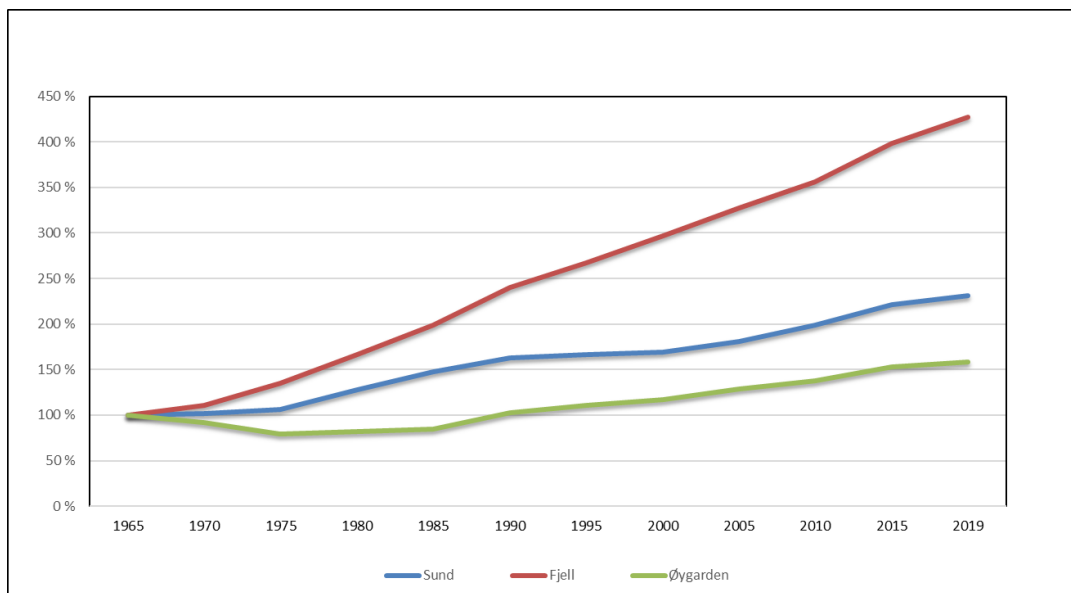
Øygarden har opplevd en markant vekst i folketall siden 1960- tallet. I 1965 var folketallet på totalt 12 274 i regionen, mens det ved siste folketallstelling i 2019 lå på 38117. Det tilsvarer en tredobling av folketall i løpet av vel 50 år. Figur 4.2 viser en relativt jevn kurve for befolkningsveksten i de tre kommunene som inngår denne nye kommunen. Veksten var beskjeden frem mot inngangen av 1970-tallet, for så å vokse med nærmere 5000 innbyggere hvert tiende år på fra tidsperioden 1980-2000. Fastlandsforbindelse med Sotrabra i 1971 og den voksende offshorenæringen rundt CCB- basen på Ågotnes i 1973 er begge viktige faktorer til befolkningsveksten som i betydelig grad har skjedd i form av tilflyttinger. Fra samme periode og framover er det også mange som har bosatt seg i Øygarden, men som jobber i Bergen. Øygarden er dermed også en viktig forstad til Bergen.



Figur 4. 2 Folketallsutvikling i de tidligere kommunene i regionen Øygarden i periode 1965-2019

Kilde: SSB tabell 06913

Den relative folketallsutviklingen i de tre tidligere kommunene er illustrert grafisk i figur 4.3. Figuren viser at bosettingen for det meste har vært konsentrert til Fjell sammenlignet med Sund og Øygarden. Allerede i 1965 bodde halvparten av Øygardens befolkning i Fjell kommune mens det ved sist tilgjengelige folketelling i 2019 utgjorde 26166 personer, altså 65 % av totalbefolkningen i regionen (SSB tabell 07459). Sund og Øygarden har hatt en relativ vekst på henholdsvis 231% og 158 % i perioden 1965-2019. Sammenlignet med Fjell kan folkeveksten i disse tidligere kommunene oppfattes å være moderate. Spesielt gjelder dette situasjonen for tidligere Øygarden kommune som i løpet av 50 årsperiode har hatt en vekst i folketallet fra vel 3000 til nærmere 5000, mens også for folketallet i Sund som i tilsvarende periode har et utgangspunkt på vel 3000 til vel 7000 personer har mer enn doblet seg. Sammenlignet med Sund og Øygarden, utmerker folkeveksten i Fjell seg betydelig. I samme periode vokste folketallet i Fjell fra vel 6000 innbyggere til i overkant av 26 000. Dette tilsvarer en vekst på 427 %. Ut i fra utviklingstrender som vi kan se av figuren kan vi vente at Fjell og delvis Sund vil fortsette å utgjøre sentrum for folketallsutvikling i hele regionen i årene fremover.

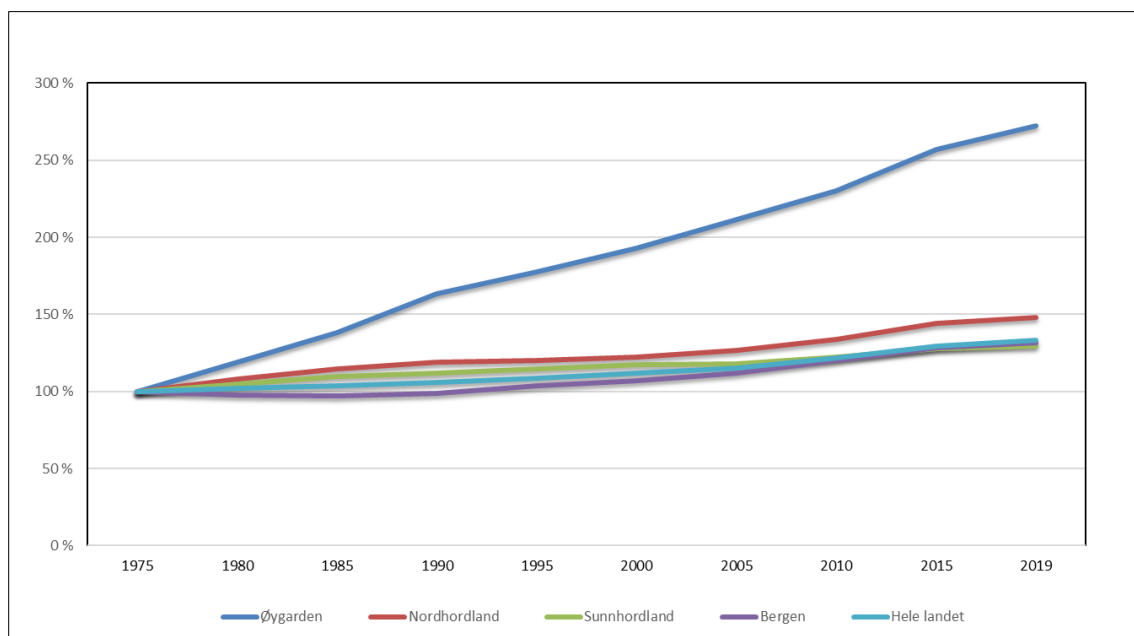


Figur 4. 3 Folketallsutvikling i de tidligere kommunene i regionen Øygarden i periode 1965 – 2019, angitt i relative tall med utgangspunkt i folketall i 1965.

Kilde: SSB tabell 06913

Konsentrasjon av befolkning i Fjell følger en nasjonal og så vel som internasjonal trend som viser vedvarende tendens til at befolkningsvekst er sterkest i sentrale strøk, inkludert forstadskommunene til de større byene, mens mere spredtbygde kommuner ofte opplever befolkningsnedgang (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2018, tallgrunnlag fra perioden 2013-2018). Tilsvarende forskjeller mellom sentrum og periferi vil en også ofte ha innad i en kommune. For Øygarden innebærer det særlig at befolkningen i Straume- området, Angeltveit og Kallestad vokste med henholdsvis 287, 41 og 35 personer fra 2018-2019, mens det var nedgang i grunnkretser som Solsvik, Arefjord / Bratholmen og Foldnes aust på henholdsvis 17, 18 og 21 personer i samme periode (SSB tabell 04317).

Figur 4.4 viser en oversikt over relativ folketallsutvikling i Øygarden sammenlignet med Bergen, Nordhordland, Sunnhordland og hele Norge i perioden 1975-2019. I denne sammenligningen utmerker Øygarden seg helt klart som en vekstregion når det gjelder utvikling i folketall. Der Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet følger en moderat vekstkurve i de 44 årene, opplever Øygarden en tydelig eskalering i den relative folketallsutvikling fra midten av 1970- tallet og frem til i dag.



Figur 4. 4 Folketallsutvikling i Øygarden, Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet i periode 1975 – 2019, angitt i relative tall med utgangspunkt i folketall i 1975.

Kilde: SSB tabell 06913 (N-verdi for 2019 – Øygarden: 38117, Nordhordland: 45072, Sunnhordland: 64853, Bergen: 281190 og hele landet: 5328212)

Befolkningsvekst kan øke muligheter for at eksisterende næringer får et større marked eller ekspandere til nyere virksomhets- og markedsområder. Den kan samtidig bidra til større og mer differensiert lokalt marked for nye typer næringer og åpne opp for nye virksomheter, eventuelt mer pendling (eller begge i kombinasjon). Likevel kan ikke befolkningsvekst og høy befolkningstetthet alene garantere et høyt aktivitetsnivå på entreprenørskap. Innenfor det demografiske perspektivet kan egenskaper som alderssammensetning og utdanningsnivå være med å avgjøre hvor mange reelle eller potensielle entreprenører det kan finnes blant befolkningen i en region. Disse vil bli presentert i de neste avsnittene.

4.2.1. Alderssammensetning i befolkningen på Øygarden

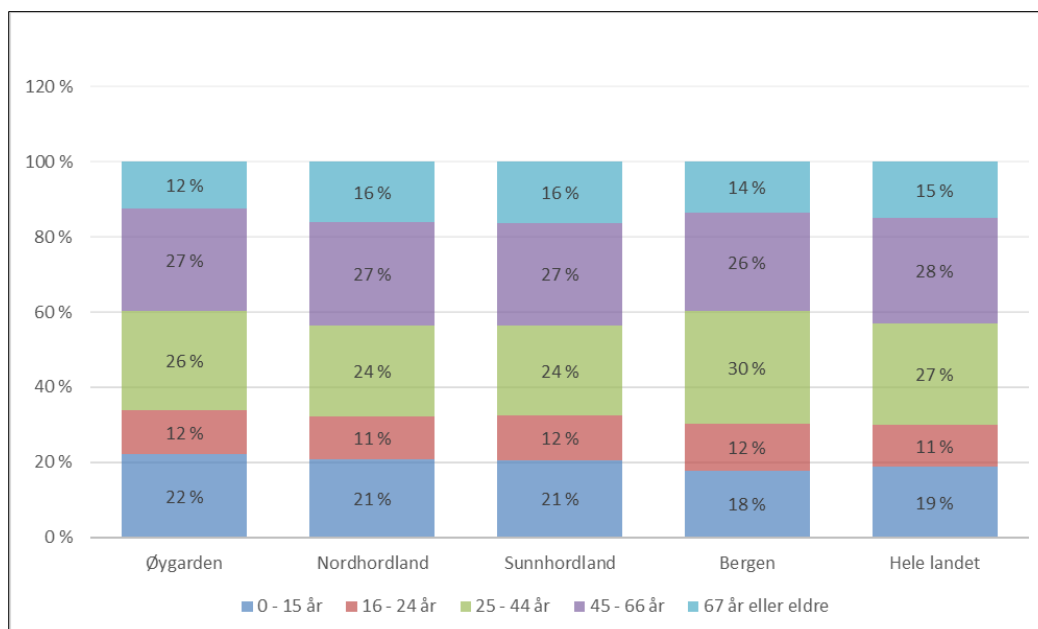
Alderssammensetning kan spille en viktig rolle i regionens evne til entreprenørskap. Blant annet viser SSB sin statistikkdata over etablerere i næringslivet på landsbasis at personer i aldersgruppen 25-66 år utgjorde 94 % av etablerere av aksjeselskap med ansatte i 2017 (SSB tabell 08194, N-verdi: 5322 av 5651 personer). Dataen forteller også at det innenfor disse er størst representasjon av aldersgruppen 25-44 år (57 %) og deretter aldersgruppen 45-66 år (37 %). Eiere av aksjeselskap som er under 16 år eller over 67 år gamle utgjør henholdsvis kun 4 % og 2 %. Det betyr at entreprenørskap i Norge i størst grad kan tenkes å foregå blant personer innenfor aldersgruppen 25-66 år. Dette vil også være en indikasjon på at det kan være

fordelaktig for det lokale næringsliv at regionen har en høy representasjon av denne aldersgruppen i befolkningen.

Figur 4.5 viser en grafisk oversikt over alderssammensetning i Øygarden sammenlignet med Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet i 2019. Hovedtrekkene i figuren forteller at alderssammensetningene er nokså sammenfallende innenfor denne porteføljen. Det vil si at Øygarden og referanseregionene Nordhordland og Sunnhordland følger den nasjonale demografiske trenden i alderssammensetning, så vel som trenden i storbyen Bergen. Går man mer i detaljene på prosentfordelingene, vil vi imidlertid finne noen små skillelinjer. For det første har Øygarden (34 %), Nordhordland (32 %) og Sunnhordland (33 %) noe høyere andel med personer i aldersspennet 0-24 år enn Bergen (30 %) og hele landet (30 %). Den relativt høye andelen med barn og unge mennesker i Øygarden og referanseregionene kan delvis forklares med at randkommuner til Bergen by kan være attraktive bosteder for familier av unge voksne med barn.

Når vi utvider aldersspennet fra 0-44 år, vil vi kunne se at Øygarden (60 %) og Bergen (60 %) har størst andel av disse sammenlignet med Nordhordland (56 %), Sunnhordland (56 %) og hele landet (57 %). Dette forteller at Øygarden, i likhet med Bergen, har befolkning som relativt sett består av unge mennesker. Vi bør imidlertid være oppmerksom på at en del av unge mennesker som inngår i statistikken for Bergen er studenter med midlertidig folkeregistrering. Sammenlignet med omkringliggende regioner, har Bergen et bredt utvalg på utdanningstilbud på universitets-, høyskole- og fagskolenivå som tiltrekker mange unge mennesker fra hele landet. Vi må derfor ta høyde for at det til enhver tid vil være en utskiftende beholdning av personer innenfor denne aldersgruppen der entreprenørskap er fraværende. Samtidig vil en del av disse velge å bli fastboende i Bergen etter endt utdanning. For å illustrere dette kan vi sammenligne andel mennesker i aldersgruppen 19-35 år i 2019. Her har Bergen høyest andel med 27 %, Øygarden med 22 % og både Nordhordland og Sunnhordland med 20 %.

Ser vi isolert på alderskategorien 25-66 år, hvor størst andel entreprenører kan ventes å befinne seg, er denne andelen størst i Bergen (56 %), dernest hele landet (55 %), Øygarden (54 %), Nordhordland (52 %) og Sunnhordland (51 %). Forskjellene er imidlertid for små til å kunne hevde at Bergen bør ha noe høyere etableringsrate enn de øvrige basert på alderssammensetning i befolkningen. Dessuten kan andre forhold tenkes å påvirke grader av initiativ til egenetablering i befolkningen. Disse vil blant annet være regionens næringsstruktur og egendekning på arbeidsplasser, som jeg vil se nærmere på i avsnitt 4.3.2 og 4.4 i kapitlet.



Figur 4. 5 Befolkningens alderssammensetning i Øygarden sammenlignet med Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet i 2019.

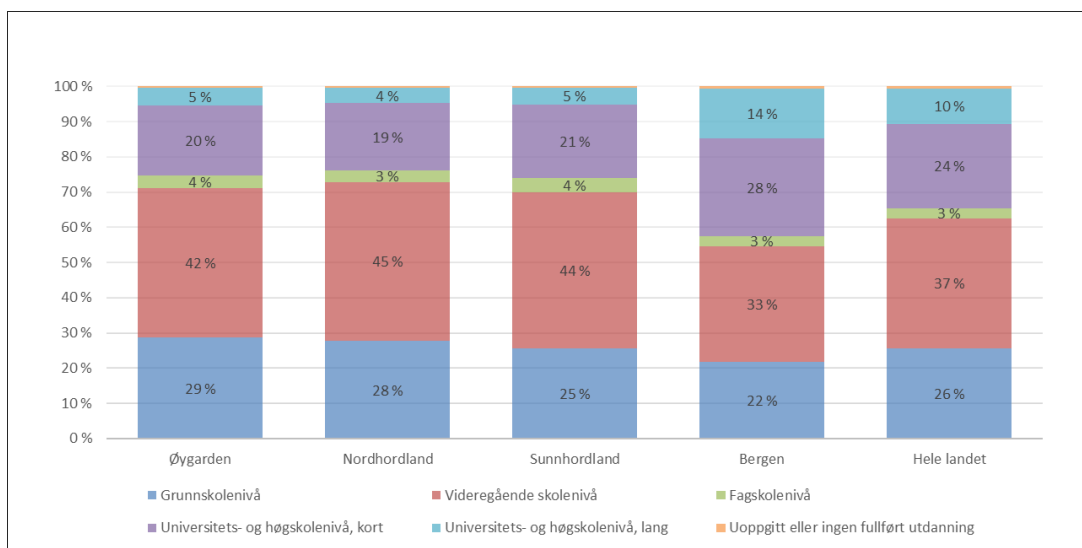
(N-verdi Øygarden: 38 117, Nordhordland: 45 072, Sunnhordland: 64 853, Bergen: 281 190, hele landet: 5 328 212). Kilde SSB tabell 07459

4.2.2. Utdanningsnivå blant bosatte i Øygarden

Utdanningsnivået hos befolkningen kan gjenspeile sysselsettingsmønsteret i det lokale arbeidsmarkedet og samtidig fortelle noe om potensialer for entreprenørielle aktiviteter i en region. Dersom det lokale arbeidsmarkedet er dominert av yrkeskategorier som stiller krav til konkrete fagkompetanser og utdanninger på høyere nivå mens regionens egen arbeidsstyrke ikke er tilstrekkelig kvalifisert til disse stillingene, vil regionen ha et avvik i tilbud og etterspørsel i kunnskap og kompetanse på arbeidsmarkedet og vil være avhengig av å ta inn arbeidskraft fra andre steder. I det motsatte tilfellet kan regionen ha et arbeidsmarked med for lav dekningsgrad på stillinger som er attraktive for personer med høyere utdanning. Dette vil skape en situasjon med utpendling av arbeidskraft til nærliggende byer eller regioner med bedre tilgang på den type jobber de er kvalifisert til (jeg vil se nærmere på pendlingsmønster senere i kapitlet). Mangel på jobbtilbud som passer til ens eget utdannings- og kompetansenivå i det lokale arbeidsmarkedet kan også være en utløsende årsak til at noen velger egensyssetting fremfor å søke på arbeid.

Figur 4.6 viser at Øygarden, Nordhordland og Sunnhordland har høyere andel med utdanning på grunnskole- og videregående nivå enn Bergen og kategorien landet som helhet i 2018. Årsaken til det kan være disse tre regioner også har høyest andel med befolkning i

aldersgruppen 0-24 år i porteføljen og dermed relativt store andeler av befolkning i skolealderen. Når det gjelder høyere utdanning (kort og lang universitets-, høgskole- og fagskoleutdanning) har samtlige tre nevnte kystregioner lavere andeler enn både Bergen og hele landet. Her har Bergen klart høyest andel med utdanning på høyere nivå (45 %), dernest hele landet (37 %), Sunnhordland (30 %), Øygarden (28 %) og Nordhordland (27 %). Den høye andelen av personer med lang universitets- og høgskoleutdanning (utdanning på mer enn 4 år og forskerutdanning) i Bergen kan naturlig nok forklares med at det er her vi finner arbeidsplasser som er tilknyttet utdanningsinstitusjoner som blant annet Universitetet i Bergen, Høgskulen på Vestlandet og Norges Handelshøyskole og akademiske yrker som er tilknyttet forsknings- og utviklingsmiljøer.



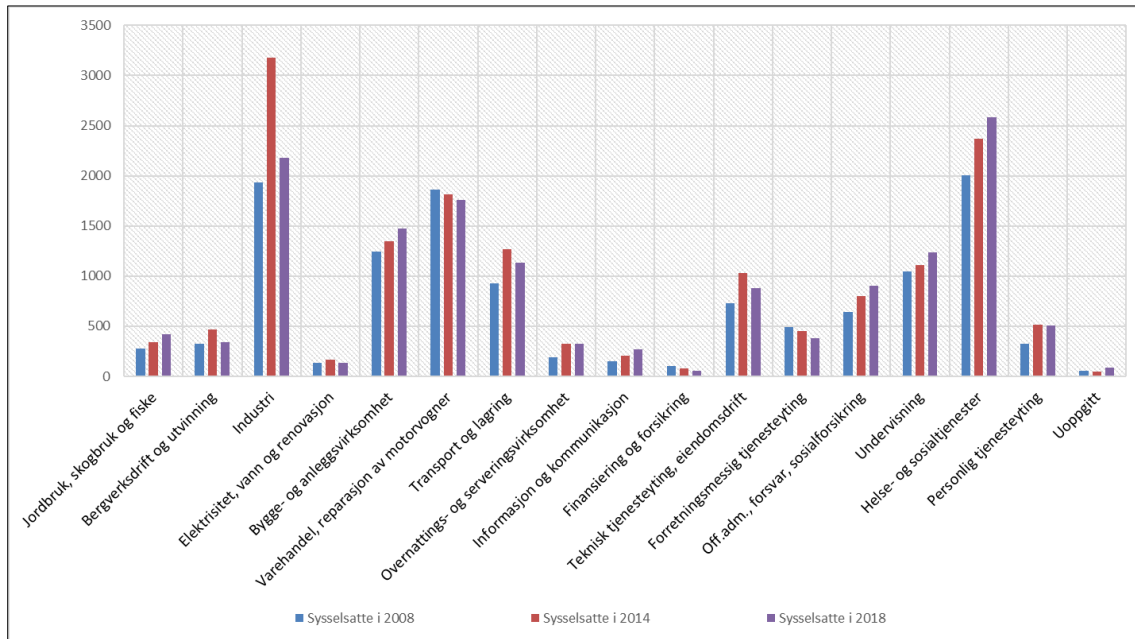
Figur 4. 6 Utdanningsnivå på personer over 16 år i Øygarden sammenlignet med Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet i 2018.

Kilde: SSB tabell 09429

4.3. Næringslivet og arbeidsmarkedet i Øygarden

Figur 4.7 viser en oversikt over antall sysselsatte fordelt på næringer med arbeidssted i Øygarden med målepunkter i 2008, 2014 og 2018. Oversikten har også inkludert offentlig sektor (offentlig administrasjon, helse- og sosialtjenester og undervisning) siden de til sammen utgjør ca. 24 % av arbeidsplassene, som er en betydelig andel. Befolkningsveksten som ble vist i tidligere avsnitt vil være en viktig forklaringsfaktor for vekst i kommunale tjenester innen barnehager, skoler, pleie, helse og omsorg og offentlig forvaltning. Samtidig kan vi spore en vekst i private barnehage- og helseforetak (www.proff.no) i perioden 2008-2018 (SSB tabell 07196) som utgjorde omtrent 10 % av alle som var sysselsatt i helse- og sosialsektoren i 2018. En lignende trend ser vi også i undervisningssektoren hvor vi blant annet kan finne nisjebaserte

private foretak som har spesialisert seg på beredskapskurs, kurs i teambuilding og aktivitetstilbud for ungdommer (www.proff.no). Av alle arbeidsplassene i alle næringer i hele regionen, var 76 % lokalisert i Fjell i 2018. En viktig forklaring på dette vil være at en betydelig andel av befolkningen bor i Fjell. I 2019 utgjorde disse 69 % av den totale befolkningen i Øygarden (SSB tabell 06913).



Figur 4. 7 Sysselsetningsutvikling i Øygarden fordelt på næringer med målepunkter i 2008, 2014 og 2018.

Kilde: SSB tabell 07984

I privat sektor var det i 2018 flest registrerte arbeidsplasser innenfor industri. Ser man nærmere på NACE-kode på tosifret nivå, finner vi flest arbeidsplasser innenfor bransjen for maskinreparasjon og installasjon (NACE-kode: 33) med 1104 sysselsatte som utgjør 7,5 % av alle sysselsatte i Øygarden i 2018 (SSB tabell 08536). En gjennomgang i Proffdatabasen forteller at foretak med maskinreparasjon og installasjon som tilbyr flest arbeidsplasser, stort sett opererer innenfor virksomhetsområder for undervanns- og vedlikeholdstjenester for utstyr til oljeplattformer, boringsanlegg og skipsservice med lokalisering på CCB- basen på Ågotnes i Øygarden. Totalt sett huser bransjen en populasjon på 61 små-, mellomstore og store⁴ foretak (alle selskapsformer). Metallvareindustrien (NACE-kode: 25) utgjør også en del av industrien (308 sysselsatte) med tilknytning til oljenæringen. Blant foretakene med flest arbeidsplasser innenfor metallvareindustrien finner vi virksomheter som leverer tjenester for sveising,

⁴ Ifølge Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO) er små bedrifter definert med 1 – 20 ansatte, mellomstore bedrifter med 21 – 100 ansatte og store bedrifter med over 100 ansatte. Kilde: www.nho.no

konstruksjon av rørsystemer og overflate- og korrosjonsbehandling. Blant en populasjon på 40 foretak finner vi både virksomheter som kun har spesialisert seg på å levere produkter og tjenester til olje- og gassnæringen, og de som også retter seg til flere markeder gjennom mer differensierte produkt- og tjenestekataloger.

Figuren viser også at industri er den næringen med størst svingninger på sysselsetting i perioden 2008-2018. Den har tar med året 2014 for å illustrere dette. For det første viser den en markant sysselsettingsvekst fra 2008 til 2014 med 1239 arbeidsplasser som tilsvarer en økning på 64 % i den nevnte perioden. Fra 2014 til 2018 ser vi imidlertid en markant sysselsettingsnedgang på 991 arbeidsplasser. Endringene tilsvarer en reduksjon på 31 %. Sysselsettingsveksten som vi ser mellom 2008 og 2014 kan dels forklares med 63 % økning i utvinningsaktiviteter på Nordsjøen (www.npd.no) som åpnet et større marked med økt kapasitetsbehov hos leverandørnæringen i Øygarden. Den merkbare oppgangen i sysselsetting i denne bransjen i 2014 kan være et bilde på det. Samtidig kom et fall i oljeprisen på 30 prosent fra 2014 til 2015 (SSB, årsvekst i PPI, 2016) som følge av overskudd på olje på verdensmarkedet. Redusert etterspørsel på petroleumsprodukter og tjenester på verdensmarkedet førte til lavere aktivitetsnivå for leverandørnæringen i spesielt Hordaland og Rogaland. Redusert lønnsomhet gjorde at flere store arbeidsgivere innen oljeindustrien som Equinor, Aker Solutions og FMC i Øygarden valgte å redusere på bemanningen (Vestnytt, 2016-03-14).

Varehandel, reparasjon av motorvogner markerer seg også som en stor næring målt i sysselsetting. I denne kategorien er det spesielt bransjen for detaljhandel (NACE-kode: 47) som dominerer med 1237 sysselsatte som utgjør 8,4 % av den totale sysselsettingen i Øygarden. Proffdatabasen forteller at det stort sett er butikkhandel i tilknytning til Sartor senter på Straume i Fjell, bensinstasjoner og byggevareforretninger som sørger for arbeidsplasser innenfor varehandel. Figuren viser at det var sysselsettingsnedgang i næringen i perioden 2008-2018. Dette kan være en konsekvens av det økende tilbudet på netthandel (SSB, 2018-04-20).

Vi finner også en betydelig andel sysselsatte i bygge- og anleggsnæringen med 1474 personer som utgjør ca. 10 % av den totale sysselsettingen i Øygarden. SSBs statistikkbank har inndelt denne næringen i tre ulike bransjer: oppføring av bygninger, anleggsvirksomhet og spesialisert bygge- og anleggsvirksomhet (NACE-koder: 41-43). Blant de 404 registrerte aksjeselskapene i denne næringen finner vi leverandører av ventilasjon- og rørleggertjenester, bygningshåndverker, bygg- og anlegg og eiendomsforvaltning og utvikling (www.proff.no). Foretakspopulasjonen består hovedsakelig av små bedrifter med færre enn 10 ansatte med unntak av en som har flere enn 100 ansatte.

I næringen for transport og lagring med 1136 sysselsatte (8 %) finner man flest arbeidsplasser ved forsyningsbase (CCB- basen), lagringsterminaler (Sture terminal) og shipping og sjøtransporttjenester som er tilknyttet olje- og gassindustrien. I tillegg finner vi noen transportselskaper som har spesialisert seg på landtransporttjenester for oljeindustrien. Utover dette er de fleste arbeidsplasser innenfor transport knyttet til busselskaper (Tide og Turbuss Vest).

I Fjell og Sund har næringslivet tradisjonelt vært dominert av fiskeri og sjøfart. Begge næringer har gjennomgått betydelige teknologiske endringer gjennom historien som har endret fangst-, produksjon- og foredlingssteknikk og profesjonalisert maritime yrker. På landsbasis er det en nedadgående trend i antall foretak og sysselsetting innenfor den tradisjonelle fiskeindustrien. Studier av utvikling i norsk fiskeindustri viser at fiskefartøyer blir stadig færre i antall, men samtidig større med flere rettigheter og større fangst- og lastekapasitet. Den viser også at spesialisering av mottaks- produksjonsanlegg for store fangstmengder i større grad har foregått i andre fylker enn Hordaland, som Finnmark, Troms, Nordland og Møre og Romsdal (Nofima, 2018). Denne utviklingen kan også forklare den historiske nedgangen i sysselsetting som Øygarden har opplevd innenfor den tradisjonelle fiskeindustrien. I 2018 var det totalt 383 sysselsatte i fiskerinæringen som kun utgjorde 2,6 % av arbeidsplassene i hele denne regionen (SSB tabell 08536).

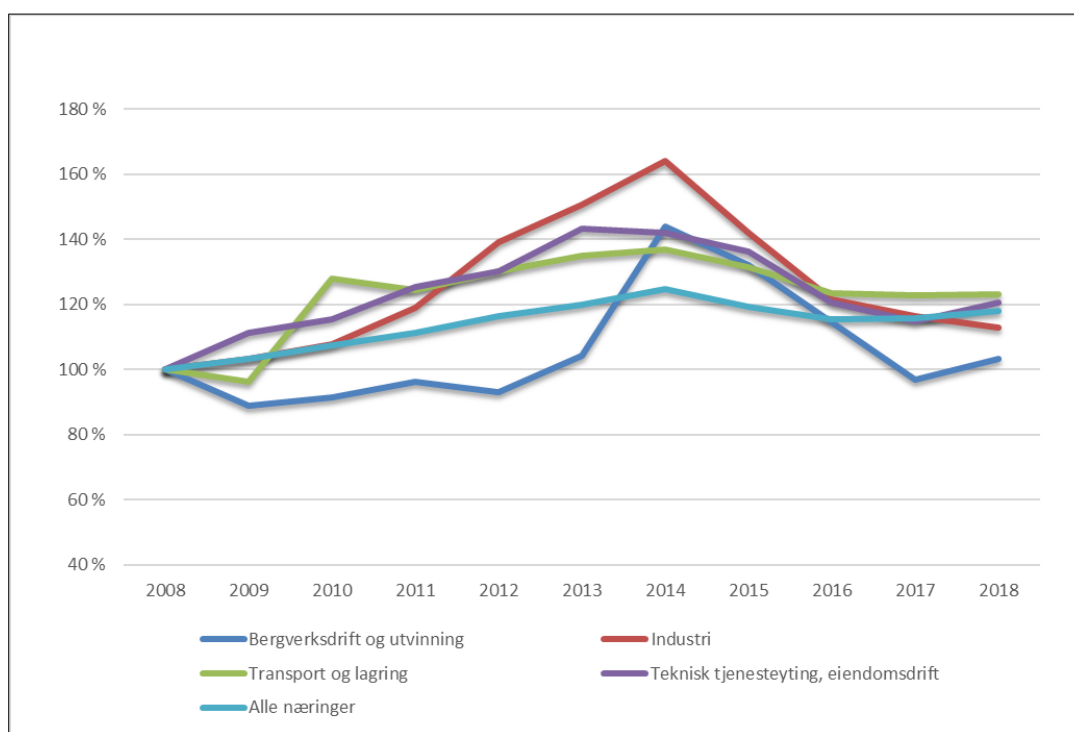
Samtidig er det viktig å påpeke at det har vært en jevn vekst i sysselsetting fra vel 200 til rundt 380 ansatte innenfor fiske, fangst og akvakultur (NACE-kode: 03) i Øygarden i perioden 2008-2019 (SSB tabell 08536), noe som kan være en indikasjon på regionens virksomheter innen akvakultur. Innenfor dette var det i 2019 registrert 19 aksjeselskap innen virksomhetsråde «akvakultur», mens 33 er registrert med virksomhetsområdet «hav- og kystfiske». Her er det også klar dominans av små foretak med under 20 ansatte, med unntak av ett som er registrert med 71 ansatte (www.proff.no). Utover dette består primærnæringen i Øygarden i dag for det meste av sauehold, jordbruk, skogbruk med en marginal sysselsetting på 43 ansatte i 2019. Her består foretakspopulasjonen i hovedsak av enkeltpersonforetak, noe som kan også innebære at ikke alle virksomhetene er drevet som hovedinntektskilder.

Nedgang i sysselsetting i maritime yrker innen sjøfart på nasjonalt plan har også gjort seg delvis gjeldende i Øygarden. Innenfor perioden 2008-2019 var sysselsettingsnedgangen størst mellom 2008 til 2011 fra 274 til 176 ansatte. Per 2019 er tallet på ansatte imidlertid økt til 206 (SSB tabell 08536). Her ligger arbeidsplassene i hovedsak fordelt i de 25 foretakene som er registrert som aksjeselskaper med virksomhetsområdene sjøfart og kysttrafikk med passasjerer og sjøfart

og kysttrafikk med gods (NACE-koder: 50.1 og 50.2). En stor andel av denne næringen er transport- og forsyningstjenester til oljeindustrien på norsk sokkel.

4.3.1. Sysselsetningsutvikling i industrien i Øygarden

Figur 4.8 sammenligner den relative utviklingen på sysselsetting i Øygarden med de næringer som helt eller delvis er relatert til utvinning, lagring og transport av petroleum på norsk sokkel. Av alle næringer, er det i perioden 2008-2018 størst svingninger i relativ utvikling på sysselsetting innenfor bergverksdrift og utvinning, industri, transport og lagring og teknisk tjenesteyting. I tillegg førte Statoils beslutning om å flytte forsyningstjenester til CCB ved Mongstad per 1. juli 2015 til ytterligere reduksjon på arbeidsplasser ved CCB basen på Ågotnes (Sysla Maritim, 2016-05-04). Når vi ser utviklingen over en tiårsperiode, kan også sysselsetningsnivå i disse næringene i år 2008 og 2018 oppfattes å representere normalen, mens toppene som bygger seg i årene 2012-2014 er uttrykk for optimisme i oljebransjen og selskapenes høye investeringer og økt bemanning frem mot utgang av 2014. Figuren kan først og fremst være med å illustrere at flere av næringene i Øygarden er orientert mot oljeindustrien.

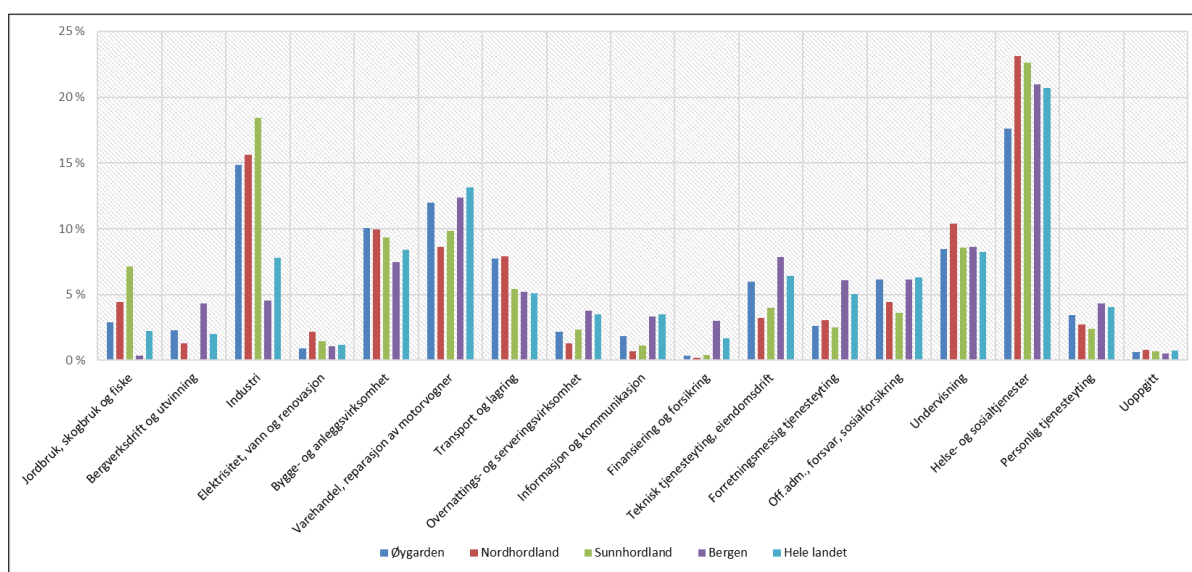


Figur 4. 8 Relativ utvikling på sysselsetting innenfor næringer som er relatert til oljeindustrien i Øygarden i perioden 2008-2018.

Kilde: SSB tabell 07984

4.3.2. Øygardens næringsstruktur

Figur 4.9 viser at Øygarden til en viss grad deler sin «særegenhet» i sysselsettingsmønster med Nordhordland og Sunnhordland når det gjelder sysselsettingsnivå i jordbruk, skogbruk og fiske, sammenlignet med Bergen og hele landet. Samtidig er det viktig å merke at Sunnhordland har større andel sysselsatt i denne næringen enn de to andre regionene. Dette kan være et resultat av regionens tyngde innenfor havbruksnæringen med hovedvekt på yngelproduksjon, oppdrettsanlegg og slakteri- og foredlingsvirksomheter. I næringen for bergverksdrift og utvinning har Bergen høyere andel sysselsatte enn resten av sammenligningsgrunnlaget. Dette kan komme av at en god del store foretak med over 100 ansatte som blant annet leverer boringstjenester på havbunn til både lokale, regionale og internasjonale markeder er lokalisert i Bergen.



Figur 4. 9 Sysselsetting fordelt på næringer i Øygarden, Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet sett under ett i 2018.

(N-verdi for 2018: Øygarden-14674, Nordhordland: 16867, Sunnhordland: 28236, Bergen: 165654 og hele landet: 2681956) Kilde: SSB tabell 07984

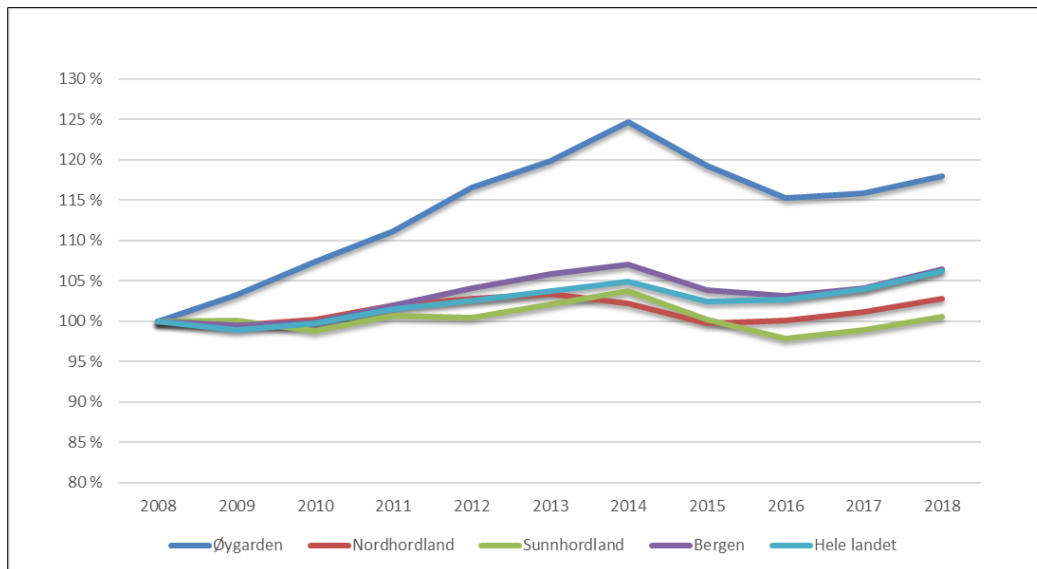
Derneft kommer det tydelig frem av figuren at alle tre regioner har større andeler sysselsatte i industri sammenlignet med Bergen og hele landet. Med sysselsettingsandel i Øygarden, Nordhordland og Sunnhordland på henholdsvis 15 %, 16 % og 18 % kan regionene i høy grad karakteriseres som *industriregioner* sett i forhold til andel sysselsetting i dette næringshovedområdet i hele landet sett under ett. Fellestrekkene mellom regionene er at både Nordhordland og Sunnhordland, i likhet med Øygarden, har offshore- og maritime næringer i industrien som domineres av produkt- og tjenesteleverandører av olje- og gassindustrien. Her

er likheten mellom Øygarden og Nordhordland større siden begge regioner har foretak som driver med utvinning av råolje og naturgass og transport- og lagringstjenester som er tilknyttet disse, som prosessanlegg for naturgass på Kollsnes og Stureterminalen på Øygarden og produksjonsanlegget for oljeraffinering på Mongstad. Sunnhordland har tilnærmet ingen tilsvarende virksomheter, slik det også vises i figuren, men har til gjengjeld flere store leverandører av skipsverft og plattformbyggerier som blant annet leverer til marin og maritim industri. I tillegg finner vi flere store foretak innen akvakultur i Sunnhordland med over 250 ansatte som er registrert med næringskode «næringsmiddelindustri» (www.proff.no). Dette bidrar også til at Sunnhordland totalt sett i denne sammenligningen har høyest andel sysselsatte i næringshovedområdet industri.

Figuren viser også at Øygarden i økende grad følger nasjonal trend og tilsvarende i Bergen på sysselsetting innenfor næringshovedområdene varehandel, informasjon og kommunikasjon og teknisk tjenesteyting og eiendomsdrift.

Øygarden har noe høyere andel sysselsatte i næringen «informasjon og kommunikasjon» (NACE-koder: 58 og 62) sammenlignet med Nordhordland og Sunnhordland, men lavere enn Bergen og hele landet. I foretakspopulasjon finner vi leverandører av programvareutvikling, programmering, internettdesign og IT rådgivning med hovedsakelig færre enn 10 ansatte. Den største arbeidsgiveren som kan oppfattes som «hjørnesteinsbedrift» innen IKT bransjen i Øygarden har ca. 150 sysselsatte (www.proff.no). Regionen har også relativt sett høyere andel sysselsatte innenfor næringshovedområdet teknisk tjenesteyting og eiendomsdrift sammenlignet med Nordhordland og Sunnhordland. Her finner vi blant annet foretak som har spesialisert seg på tekniske konsulentvirksomheter og avanserte teknologiske utstyr, løsninger, produktdesign og prosjekteringer som primært retter seg mot offshore- og den maritime næringen. Denne bransjen hadde 517 sysselsatte i Øygarden i 2018, og vi kan anta at en betydelig andel av disse består av kunnskapsintensive yrker som krever naturvitenskapelige- og ingeniørutdanninger på høyere nivå i tillegg til høy grad av yrkeserfaringer fra industri- og teknologibransjer.

Figur 4.10 viser at Øygarden i samme periode har brattere relativ vekst i sysselsetting sammenlignet med Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet. Dette kan være en kombinasjon av den høye folketallsveksten som bidro til økt behov for bemanning i offentlig sektor og at det ble skapt mange nye arbeidsplasser innenfor olje- og gassindustrien og de relaterte næringene i oppgangsperioden frem til utgangen av 2014.



Figur 4. 10 Relativ utvikling på sysselsetting i periode 2008-2018 i Øygarden, Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet sett under ett.

Kilde: SSB tabell 07984

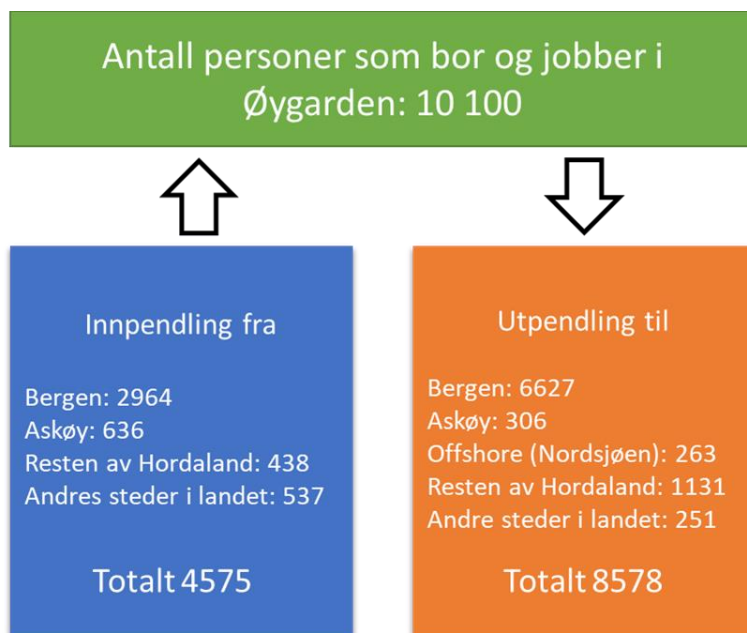
Totalt sett hadde Øygarden en nettovest på 2239 arbeidsplasser i perioden 2008-2018 som tilsvarer en økning på 18 %. Spørsmålet er om denne økningen har bidratt til å forbedre Øygardens dekning på arbeidsplasser, det vil si forhold mellom antall arbeidsplasser og antall arbeidstakere som er bosatt innenfor regionen. Ifølge SSBs statistikkgrunnlag for sysselsatte etter bosted og arbeidssted (SSB tabell 07984), hadde regionen negativ arbeidsplassdekning både i 2008 og 2018, med kun en svak positiv endring fra henholdsvis -4032 til -4006 arbeidsplasser. Det forteller at Øygardens arbeidsplassdekning ikke har holdt tritt med nettovest på arbeidsplasser innenfor regionen i samme periode. Dette vil bli mer inngående analysert i neste avsnitt.

4.4. Pendlingsmønstre og arbeidsplassdekning

Sysselsettingstallene jeg presenterte i forrige avsnitt viser at vi kan spore visse trekk i spesialisering på arbeidsplasser i de ulike regionene og Bergen. Hovedtrekkene i denne sammenligningen viser at arbeidsplassene på i Øygarden, Nordhordland og Sunnhordland i større grad er spesialisert på industriproduksjon og bygg og anlegg enn Bergen, mens Bergen på sin side har høyere andeler med arbeidsplasser innenfor varehandel, overnattings- og serveringsvirksomheter, informasjon og kommunikasjon og teknisk, forretningsmessig og personlig tjenesteyting. Slike geografiske variasjoner i etterspørsler på typer arbeidskraft og tilgang på disse arbeidsplassene er noen av faktorer som bestemmer *pendlingsmønstre* i

arbeidsmarkedet. I dette avsnittet vil jeg presentere pendlingsmønstrene i og områdene rundt Øygarden slik at vi kan danne oss et bilde av hvordan den daglige geografiske forflyttingen av arbeidskraft i bo- og arbeidsmarkedsregionen som Øygarden er del av kan se ut (jfr. avsnitt 3.2.2 i kapittel 3).

Figur 4.11 nedenfor viser en oversikt over inn- og utpendlingsforhold mellom Øygarden og arbeidsplasser som er lokalisert i områder utenfor regionen. Oversikten viser først og fremst at en betydelig andel av arbeidstakere som bor i Øygarden (46 %), har arbeidsteder utenfor regionen. Det kommer også klart frem at den største andelen av utpendlere fra Øygarden har arbeidsted i Bergen (77 %), mens de øvrige fordeler seg til Askøy kommune, offshore og samlekategori «resten av Hordaland» og «andre steder i landet».



Figur 4. 11 Oversikt over inn- og utpendlingsmønster mellom Øygarden og arbeidsmarkeder utenfor regionen i 2018.

Kilde: SSB tabell 03321

Det gjensidig høye inn- og utpendlingsforholdet mellom Øygarden og Bergen kan først og fremst forklares med geografisk nærhet mellom stedene. Samtidig kan den relativt høye samlede utpendlingsraten fra Øygarden indikere at mange arbeidstakere ikke finner passende arbeid innenfor regionen. Utpendingstrenden kan også dels være et resultat av arbeidstakers bevisste valg om å arbeide i Bergen, men bosette seg i Øygarden på grunn av lavere boligpriser. Den nasjonale sentralitetstrenden kan slikt sett gjenkjennes i pendlingsdynamikken mellom Øygarden og Bergen. Med 15 km kjøreavstand og et relativt godt utbygd tilbud på

kollektivtransport, ligger spesielt Straume i Øygarden innenfor pendleavstand til Bergen. De saktegående bilkøene vi kan observere daglig langs riksvei 555 på morgen- og ettermiddagstrafikken til og fra Øygarden er et godt bilde på den stadig økende person-, kollektiv- og tungtransport til og fra regionen.

Arbeidsplassdekning angir forhold mellom antall arbeidsplasser og antall sysselsatte som bor i samme området. Tabell 4.1 nedenfor viser at Øygarden ved utgang av 2018 hadde færre arbeidsplasser enn antall sysselsatte som var bosatt i regionen. Dette gir en negativ arbeidsplassdekning som innebærer at det bor flere arbeidstakere i regionen enn det lokale arbeidsmarkedet klarer å dekke. En dekningsratio på 79 %, altså under hundre prosent betyr at Øygarden har netto utpendling til arbeidsmarkeder utenfor regionen.

Negativ arbeidsplassdekning kan forstås på flere måter. På den ene siden kan det være resultat av mangel på arbeidsplasser i regionen som gjør at overskuddet på arbeidskraften har skaffet seg arbeid andre steder. Her kan blant annet tap av arbeidsplasser i nedkonjunktursperiode i oljeindustrien i Øygarden ha bidratt til at mange søkte seg over til nye arbeidsforhold i Bergen og i andre deler av fylket eller landet. En annen måte å forstå dette på kan være avvik i tilbud og etterspørsler på kvalifikasjoner og kompetanser i arbeidsmarkedet. Det kan bety at næringslivet i Øygarden er for spesialisert og ensidig i forhold til utdannings- og kompetanseprofilene hos arbeidstakerne som bor i regionen. Samtidig kan negativ arbeidsplassdekning også bety at mange arbeidstakere bevisst velger bosted etter noen spesifikke *stedskvaliteter* de ser etter uavhengig av hvor arbeidsstedet ligger. Slike stedskvaliteter kan være overkommelig pendlingsavstand, tilgang på kommersielle goder og kulturelle opplevelser, kommunens bolig- og næringspolitikk og gode oppvekstvilkår.

I tabellen har jeg også valgt å inkludere tallgrunnlagene fra de tidligere kommunene Sund, Fjell og Øygarden. En sammenligning mellom disse gir oss et interessant innblikk på hvordan arbeidsplassdekningen varierer innad i regionen. Her skiller spesielt Fjell seg med høy dekningsratio, mens den derimot kan sies å være spesielt lav for Sund og til dels lav for Øygarden. Blant disse kan det være arbeidstakere som pendler ut av regionen av nødvendighetshensyn, altså at de opplever å måtte søke arbeid et annet sted i mangel på interessante jobbtilbud der de bor. Denne problematikken kan gjelde spesielt utpendlere fra ytre deler av Sund og Øygarden med lengst reisetid.

Tabell 4. 1 Arbeidsplassdekning i de tidligere kommunene i region Øygarden i 2018

	Antall arbeidsplasser	Antall arbeidstakere bosatt	Arbeidsplassdekning	Ratio for arbeidsplassdekning
Sund	1839	3374	-1535	55 %
Fjell	11919	13036	-1117	91 %
Øygarden	1628	2254	-626	72 %
Hele regionen	14658	18664	-4006	79 %

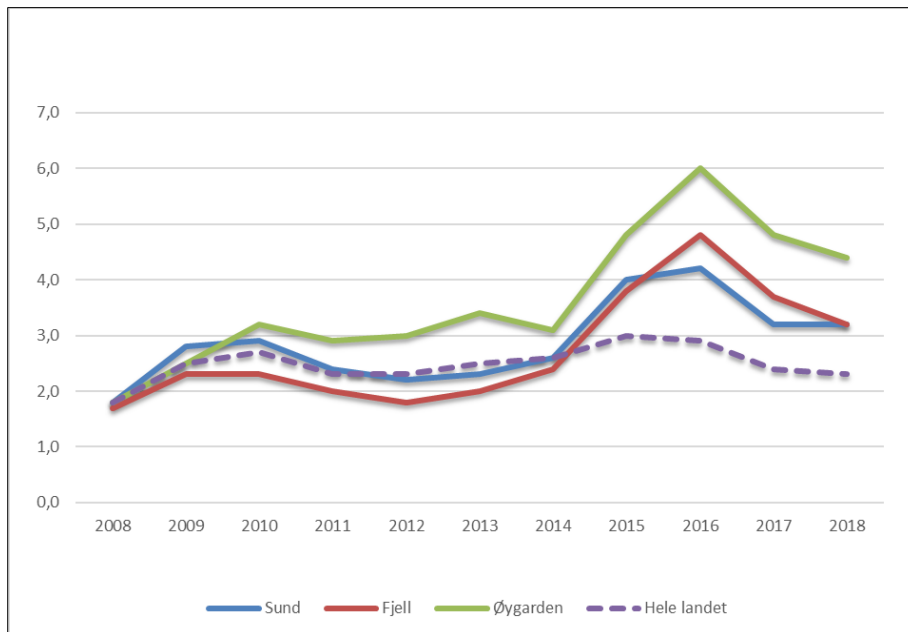
Kilde: SSB tabell 07984

Arbeidstakeres egne opplevelser av regionens arbeidsplassdekning og tilgang på arbeidsplasser andre steder kan også være med å forme entreprenørielle intensjoner hos enkelte. Blant annet kan negativ arbeidsplassdekning innenfor bestemte næringer i regionen og opplevelse av uoverkommelige pendleavstander til relevante arbeidsplasser andre steder tvinge enkelte til å skape egne arbeidsplasser gjennom såkalt *nødvendighetsdrevet* entreprenørskap. Samtidig kan negativ arbeidsplassdekning innenfor en bestemt næring bidra til økt fokus på oppdagelser av uutnyttede muligheter i markedet og på den måten bidra til økt *mulighetsdrevet* entreprenørskap i regionen. Dette vil bli nærmere analysert i avsnitt 5.2 om arbeidsledighet og etableringsrate.

4.5. Arbeidsledighet

Figur 4.12 viser utvikling på arbeidsledighet⁵ blant helt ledige i Øygarden i periode 2008-2018. Vi ser at ledigheten øker merkbart fra utgangen av 2014 og frem mot 2016. Denne utviklingen samsvarer også i stor grad med sysselsettingsutvikling i Øygarden i figur 4.10 som viste at sysselsettingsveksten fikk et markant knekk i 2014. Det kommer også frem av figuren at ledigheten har vært høyest blant arbeidstakere som var bosatt i Øygarden. Sammenlignet med Fjell og Sund, har Øygarden tradisjonelt sett hatt høyere andeler arbeidstakere som er sysselsatt i næringene bergverksdrift og utvinning, industri, bygg- og anleggsvirksomhet og transport og lagring (SSB tabell 07984). Med andre ord var det også Øygarden som ble hardest rammet av nedgangen i oljeindustrien i kjølvann av prisfall i 2014, målt i ledighetsstatistikk på kommunenivå. På høyeste hadde Øygarden arbeidsledighet på 6 % i 2016.

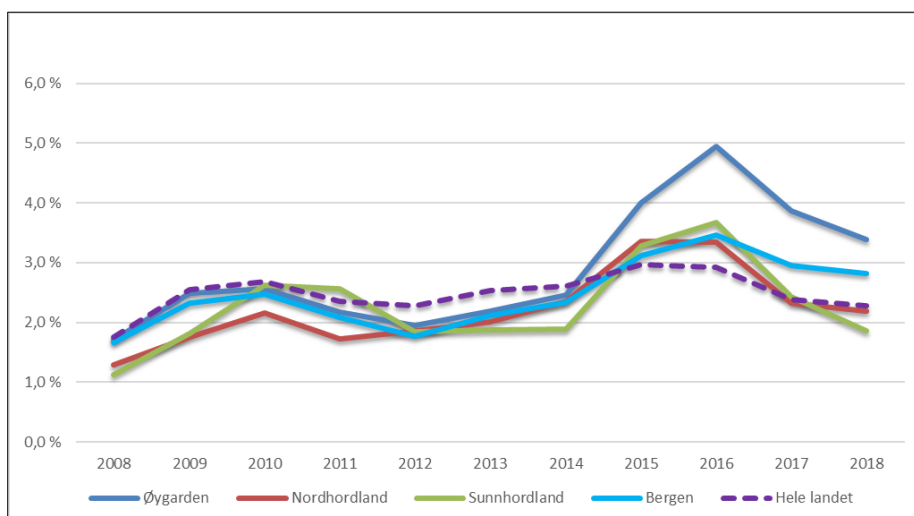
⁵ Statikk over arbeidsledighet i kapitlet er basert på SSB sin data over helt ledige. SSB publiserer dette ved å samordne resultater fra Arbeidskraftundersøkelsen (AKU) og NAV sitt Arena-register for helt ledige. Personer kan av ulike årsaker, deriblant rettigheter på økonomiske ytelser og deltakelse i arbeidsmarkedstiltak, være registrert i NAV, men svare overfor AKU at de ikke er arbeidssøkere. Dessuten teller ikke NAV med personer med fastsatt nedsatt arbeidsevne som arbeidsledige (www.ssb.no).



Figur 4. 12 Andel helt ledige i de tidligere kommunene i Øygarden målt i prosent av antall personer i arbeidsfør alder (15-74 år). Periode 2008-2018.

Kilde: SSB tabell 10540

Figur 4.13 viser utvikling i arbeidsledighet blant helt ledige i Øygarden, Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele lande over samme periode. Hovedbildet i denne sammenligningen forteller at Øygarden hadde den høyeste ledighetsutvikling i periode 2014-2016. Øygardens arbeidsmarked kan slikt sett oppfattes å ha vært mer utsatt og sårbart overfor den økonomiske nedgangen som kan knyttes til oljeprisfallet i 2014.



Figur 4. 13 Andel helt ledige i Øygarden, sammenlignet med Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet målt i prosent av arbeidsstyrken. Periode 2008 – 2011.

Kilde: SSB tabell 10539 og 07984

Den relativt sett lavere ledighetsøkningen i referanseregionene sammenlignet med Øygarden kan delvis forklares med at Nordhordlands industri, målt i andel arbeidsplasser, i større grad er spesialisert på «produksjon av raffinerte oljeprodukter» (33 % av sysselsatte i 2018, SSB tabell 08536) ved Equinors raffineri på Mongstad (www.proff.no) mens Sunnhordlands industri er spesialisert på verfts- og skipsbyggingsindustri som har flere markeder å spille på utover olje- og gassnæringen (45 % av sysselsatte i 2018, SSB tabell 08536) med Kværner Stord i spissen (www.proff.no). Bergen har på sin side mer diversifisert næringsliv enn alle tre regioner og har dermed «flere bein å stå på» når det gjelder robusthet i arbeidsmarkedet. Likevel viser figuren at også Bergens ledighetsutvikling trekkes med av utviklingen i Øygarden, Nordhordland og Sunnhordland. Den spesielt høye ledighetsutviklingen i Øygarden kan forklares med at regionen, i større grad enn de andre områdene i sammenligningen, hadde leverandørnæringer som var *direkte* orientert mot oljeindustrien som ble rammet i tiden etter oljeprisfallet i 2014 og besluttet å sette inn nedbemanningstiltak i årene som fulgte. Dette vil bli nærmere analysert med utgangspunkt i de yrkesgruppene i industrien som ble mest rammet i avsnitt 4.5.1.

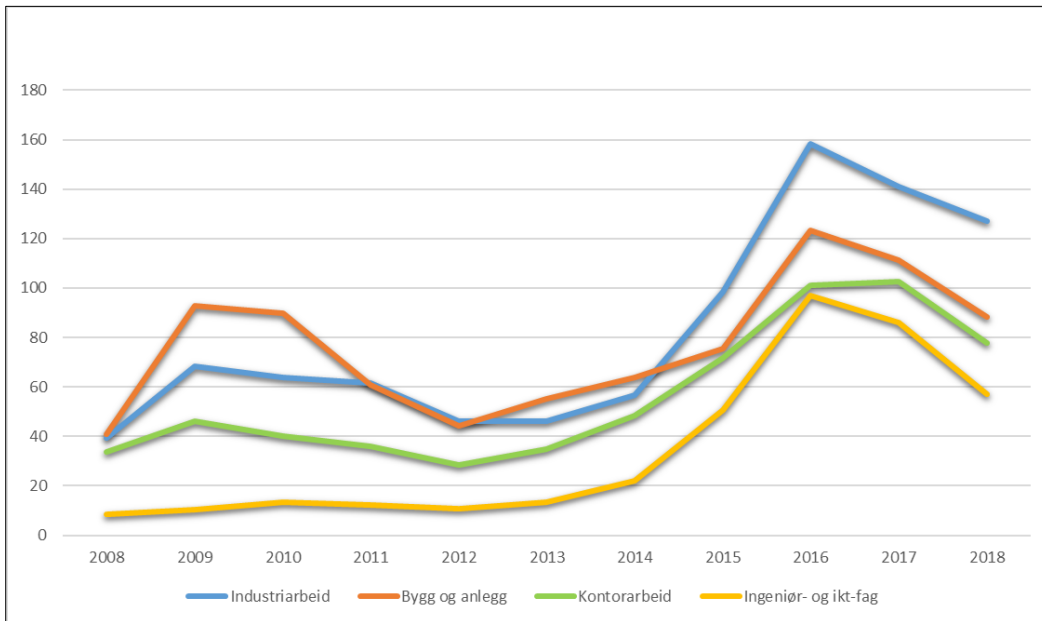
I lys av pendlingsmønstre som ble vist i forrige avsnitt, er også et visst samsvar i utvikling på arbeidsledighet i de ulike områdene et uttrykk for at Øygarden, Bergen og nærliggende kommuner i Hordaland deler et relativt dynamisk og integrert arbeidsmarked med mobil arbeidskraft i form av pendling over kommunegrensene. Det betyr at nedgangstiden i oljeindustrien i Øygarden, Nordhordland og Sunnhordland ikke bare forårsaket økning i arbeidsledighet lokalt, men også blant arbeidstakere som bor i tilknyttede og integrerte bo- og arbeidsmarkedsregioner som spesielt Bergen. I tillegg kan også den generelle økningen i arbeidsledigheten forklares med at det skapes færre arbeidsplasser som følge av usikkerheter i oljeindustrien.

4.5.1. Industriell innlåsing og arbeidsledighet

I dette avsnittet vil jeg se nærmere på de yrkesgruppene som ble hardest rammet av nedbemanninger i næringshovedområde industri i perioden etter oljeprisfallet i 2014. Øygardens relativt sett høyere ledighetsutvikling i disse årene sammenlignet med Nordhordland, Sunnhordland og Bergen kan også ligge i de ulike yrkesgruppenes kompetansemessige *spesialiseringer*. Figur 4.14 viser utvikling blant helt ledige⁶ innen de yrkesgruppene med størst økning i ledighet målt i absolutte tall. Disse er industriarbeidere, bygg- og anleggsarbeidere, ingeniør- og IKT-fagarbeidere og kontormedarbeidere i Øygarden

⁶ Ledighet er angitt i absolutte tall grunnet manglende data for total arbeidsstyrke for yrkesgruppene. Tallene kan være påvirket av årlige endringer i størrelser på yrkesgruppene.

i perioden 2008-2018. Oversikten viser at ledighetsutviklingen blant disse var størst i årene 2015-2017.



Figur 4. 14 Utvikling på arbeidsledighet blant helt ledige i de ulike yrkesgruppene i Øygarden i perioden 2008-2018.

Kilde: Spesialbestilt datasett fra NAV Vestland

Et spesialbestilt datasett fra Statistisk sentralbyrå tillater oss å få nærmere innblikk på endringer i sysselsetting av ulike yrkestitler innenfor ulike næringer i årene 2015-2017. Jeg har valgt å se spesielt på endringer i sysselsetting blant ulike yrkestitler innenfor næringshovedområdet industri på Øygarden⁷ fra året 2015 til 2017. Tabell 4.2 viser en oversikt over 15 av yrkestitler innenfor industrien med størst sysselsettingsnedgang fra 2015 til 2017. Tabelloversikten viser at industrinæringen i Øygarden hadde en bred sammensetning av yrkeskategorier blant ansatte.

⁷ Det spesialbestilte datasettet fra SSB har slått sammen statistikk for Askøy og de tidligere Sotrakommunene under områdenavn «Øygarden».

Tabell 4. 2 Endringer i sysselsetting fordelt på yrkestitler (tosifrede yrkestittelkoder) innenfor næringskoden «industri» (17 næringsgrupper) i Øygarden og Askøy 2015-2017.

Yrkesgrupper med yrkestittelkoder	2015	2017	Endring	Endring i prosent
31 Ingeniører mv.	1032	813	-219	-21 %
13 Ledere av enheter for vareproduksjon og tjenesteyting	269	203	-66	-25 %
74 Elektrikere, elektronikere mv.	279	229	-50	-18 %
33 Medarbeidere innen økonomi, administrasjon og salg	164	127	-37	-23 %
41 Kontormedarbeidere	105	79	-26	-25 %
82 Montører	35	25	-10	-29 %
21 Realister, sivilingeniører mv.	141	131	-10	-7 %
24 Rådgivere innen økonomi, administrasjon og salg	111	102	-9	-8 %
93 Hjelpearbeidere i bergverk, industri, bygg og anlegg og transport	60	52	-8	-13 %
25 IKT-rådgivere	33	27	-6	-18 %
43 Økonomi- og logistikkmedarbeidere	173	168	-5	-3 %
91 Renholdere mv.	21	17	-4	-19 %
12 Administrative og merkantile ledere	46	42	-4	-9 %
73 Presisjonsarbeidere, kunsthåndverkere, grafiske arbeidere mv.	33	31	-2	-6 %
11 Politikere og toppledere	43	41	-2	-5 %

Kilde: Spesialbestilt datasett fra SSB

Tabellen viser også at industrien i Øygarden var godt representert med ingeniører. Målt i antall var det også størst nedgang på sysselsetting blant denne yrkestittelen. Reduksjon på arbeidsplasser for ingeniører foregikk også i andre næringer som bergverksdrift og utvinning og teknisk tjenesteyting og eiendomsdrift med flere i samme periode. Dette utgjorde til sammen 311 arbeidsplasser. Det er viktig å merke seg at nedgangstiden for industrien også førte med seg nedskjæringer i arbeidsplasser for kontormedarbeidere, ledere av enheter for vareproduksjon og tjenesteyting og medarbeidere innen økonomi, administrasjon og salg (Spesialkjøpt datasett fra SSB).

Dette datasettet gir også en unik mulighet til å si noe om yrkesgruppens bevegelser på tvers av næringer fra 2015 til 2017. For eksempel kan reduksjon i sysselsetting for en yrkestittel i én næring i kombinasjon med vekst i sysselsetting for samme yrkestittel i en annen næring fortelle noe om omstillinger som kan ha pågått i det regionale arbeidsmarkedet. Da det ikke er mulig å kontrollere for yrkesgruppens bosteder vil dette kun være en indikasjon på omstillinger i arbeidsmarkedet og ikke en metode for sporing av «jobbskifter» hos en gruppe arbeidstakere som tilhører en bestemt yrkestittel.

Først og fremst er det marginale bevegelser mellom ulike næringer blant de fleste yrkestitlene fra 2015 til 2017 i Øygarden. Som beskrevet i avsnitt 4.3.2 om næringsstruktur i regionen, synes også hovedtrenden her å være preget av nedgang i sysselsetting blant ingeniører og fagarbeidere innenfor industri og økning på sysselsetting i medisinske yrker, undervisningsyrker og pleie-

og omsorgsarbeidere. Det er med andre ord omvendte utviklingstrekk innenfor ulike næringssegmenter og sektorer (offentlig og privat) som ikke er relatert til hverandre. Det kan likevel tyde på at det har vært enklere for arbeidstakere med yrkestittel kontormedarbeidere å skaffe nytt og relevant arbeid, sammenlignet med ingeniører. Som kompensasjon for tapte arbeidsplasser i industrien, var det i 2017 forsiktig vekst i sysselsetting av kontormedarbeidere i næringer for undervisning, helse- og sosialtjenester, jordbruk, skogbruk og fiske, informasjon og kommunikasjon, forretningsmessig tjenesteyting og offentlig administrasjon (Spesialkjøpt datasett fra SSB).

Tabell 4.3 forteller at det også kan ha vært overgang av ingeniører fra næringer som ble truffet av nedgangstiden (venstre side) til næringer som i mindre grad var berørt av den (høyre side). Tabellen viser samtidig at det på langt nær ble skapt det antall relevante arbeidsplasser i disse årene som kunne dekke for det antall ingeniører som per 2015 hadde arbeidstilknytning i Øygarden. Da det også var reduksjon i sysselsetting blant ingeniører med arbeidssted i Bergen i samme periode, er det lite som tyder på at det var umiddelbare muligheter for jobbskifter over kommunegrensene for denne gruppen. Samtidig er det interessant å merke seg at det i 2017 var registrert åtte ingeniører under næringen personlig tjenesteyting mot ingen i 2015. Bak dette kan det ha vært enkelte som forsøkte å skape egen arbeidsplass gjennom egen virksomhet i mangel på bedre alternativer for livets opphold. Her kan enkelte også ha oppdaget muligheter i markedet som få eller ingen andre hadde sett som begynnelse på entreprenørskap.

Tabell 4. 3 Endringer på sysselsetting av ingeniører i de ulike næringer mellom 2015 og 2017 for regionen Øygarden (med Askøy)

Reduksjon i sysselsetting		Vekst i sysselsetting	
Næring	Netto endring i sysselsetting	Næring	Netto vekst i sysselsetting
Industri	-219	Transport og lagring	25
Bergverksdrift og utvinning	-18	Personlig tjenesteyting	8
Bygg- og anleggsvirksomhet	-5	Jordbruk, skogbruk og fiske	4
Teknisk tjenesteyting, eiendomsdrift	-59	Forretningsmessig tjenesteyting	7
Varehandel, reparasjon av motorvogner	-7	Elektrisitet, vann og renovasjon	1
Ofentlig adm., forsvar og sosialforsikring	-3		
SUM	-311	SUM	45

Kilde: Spesialbestilt datasett fra SSB

5. Omfang av entreprenørskap i Øygarden

I dette kapitlet vil jeg presentere og belyse mine funn med utgangspunkt i oppgavens første problemstilling:

3. *Hva er omfanget av entreprenørskap i Øygarden kommune og hvordan bidrar entreprenørskap til å utvikle næringslivet og sysselsetting i regionen? Og hva slags betydning har entreprenørskap i forhold til å vedlikeholde, forsterke eller endre regionens næringsstruktur?*

En viktig driver for regional utvikling er positiv økonomisk vekst både som verdiskapning og som inkludering av flere i arbeidslivet. Et raskt innblikk på de tilgjengelige statistiske tallmaterialene viser at Øygarden har en rik foretakspopulasjon. For å kunne møte befolkningsveksten fremover er regionen avhengig av å styrke egendekning av arbeidsplasser og å skape en mer robust næringsstruktur i form av økt diversifisering. Dette vil måtte skje gjennom omstilling i eksisterende virksomheter (nærings- og markedsmessig), gjennom tilflytting av virksomheter, og i form av entreprenørskap som gir nye foretak.

Kapitlet vil basert på kvantitative analyser belyse *omfanget* entreprenørskap, og hvordan denne type tilvekst bidrar til å skape nye arbeidsplasser og påvirker næringsstrukturen i Øygarden. Omfanget av entreprenørskapet og dens innslag i næringslivet må dermed også relateres til hva som skjer i den øvrige delen av næringslivspopulasjonen i form av sysselsettingsutvikling, tilgang og avgang.

For å belyse omfang av entreprenørskap i Øygarden, vil jeg i avsnitt 5.1 presentere og analysere etableringsrater som mål for etableringsaktivitetene i regionen og sammenligne dette med de andre områdene i studien. I avsnitt 5.2 er utvikling i etableringsraten i Øygarden sammenlignet med ledighetsutvikling i samme periode for å gi en analyse om entreprenørskap i regionen er konjunkturavhengig. Deretter blir omfang av entreprenørskap vurdert mot foretakenes overlevelsesgrad og representasjon av unge foretak i den totale foretakspopulasjonen i regionen i avsnitt 5.3. Basert på denne kohorten av unge foretak, foretar jeg i avsnitt 5.4 en analyse av hvorvidt disse bidrar til sysselsetting, sammenlignet med sysselsettingsutvikling i privat sektor ellers. Til slutt foretar jeg en kvantitativ analyse av omstilling i næringslivet i avsnitt 5.5.

5.1. Etableringsrate

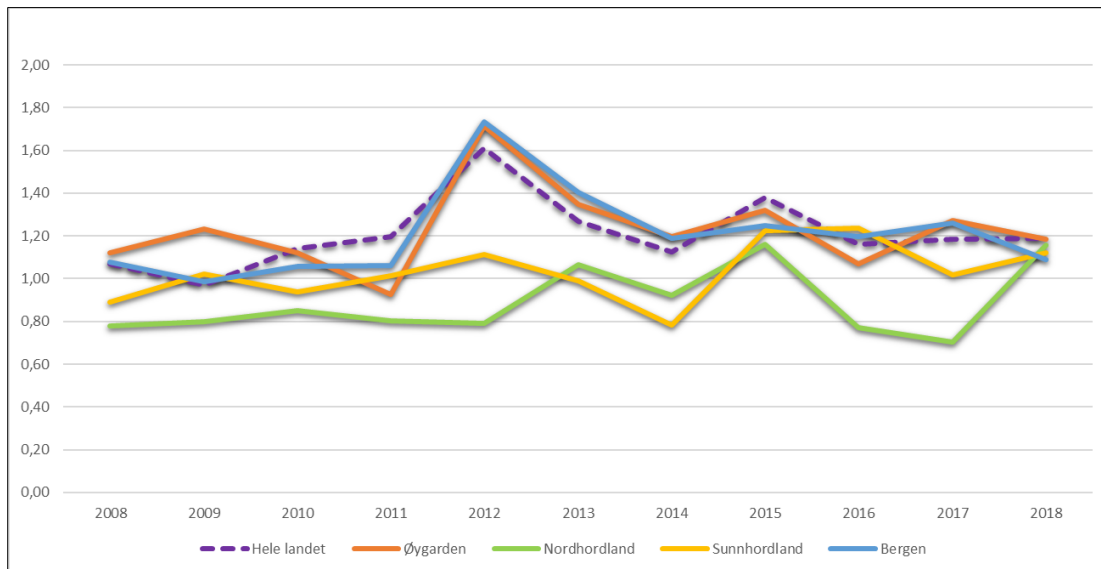
Etableringer eller *fødsler* av nye foretak kan fortelle oss om grader av initiativ og kultur for entreprenørskap i et gitt geografisk område. Jeg vil i dette avsnittet forsøke å belyse graden av

entreprenørielle initiativer blant befolkningen i Øygarden ved hjelp *etableringsrate* som indikator. Dette vil så bli sammenlignet med tilsvarende tallmaterialer for Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og resten av landet. Jeg har redegjort for utregningsmetoden for etableringsrate i avsnitt 3.5.1 i kapittel 3 metode.

I en statistisk tilnærmet studie er kvantifisering av initiativ til entreprenørskap først mulig når entreprenøren registrerer virksomheten i det offisielle foretaksregisteret. Som diskutert i metodekapitlet, må vi her ta høyde for at en del av foretakene som inngår i datagrunnlaget vil falle utenfor oppgavens definisjonsramme for entreprenørskap. Det vil si at ikke alle foretakene i utvalget reelt sett har rukket å gjøre markedsinngang. Samtidig er datagrunnlaget kontrollert for at det kun inneholder foretak med ansatte, slik at det i størst mulig grad ekskluderer de som ikke har til hensikt å skape arbeidsplasser.

Figur 5.1 viser en sammenligning av etableringsrater i perioden 2008-2018 mellom Øygarden, Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet. Ved inngang fra 2008 og frem mot 2011 er etableringsaktiviteter relativt stabile i alle områder sammenlignet med resten av undersøkelsesperioden. Spesielt i Øygarden, Bergen og hele landet er det markante vekst i etableringsaktiviteter frem mot 2012. Dette synker imidlertid mot 2014, for så å flate ut frem mot 2018. Samtidig er det en ny, men moderat topp i 2015 i Øygarden. Figuren viser i tillegg at Øygarden, Bergen og hele landet etter jevnt over har noe høyere etableringsrater enn Nordhordland og Sunnhordland. Denne trenden synes likevel å snu noe for de to sistnevnte regioner sin del, der det vises oppsving i etableringsaktiviteter mot utgang av 2018.

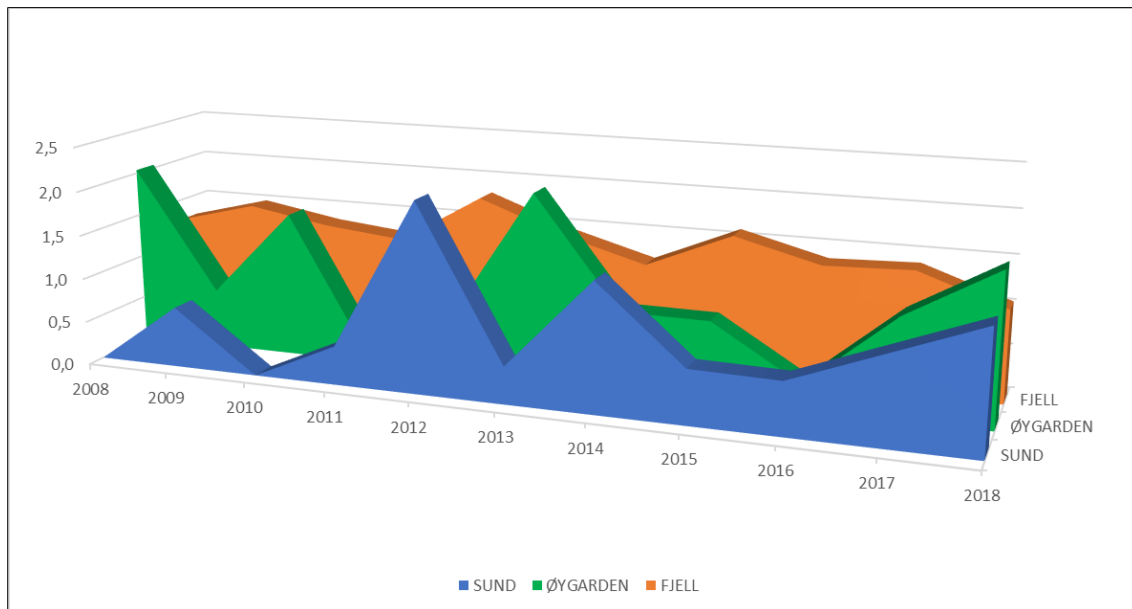
Først og fremst er det interessant at etableringsnivået i Øygarden i mer eller mindre grad følger utviklingen i både Bergen og i hele landet. En viktig forklaring på dette kan for det første ligge i regionens sterke befolkningsvekst, som bidro til å åpne større lokale markeder for varehandel og bygg- og anleggs- og eiendomsbransjen. Vi vil senere i avsnittet se at etableringsrater var størst i disse næringene. Den andre forklaringen kan ligge i regionens sterke interaksjon med Bergen (jfr. avsnitt 4.4) som kan være et uttrykk for at entreprenørene til en viss grad oppfatter Øygarden og Bergen som et felles marked. Spesielt kan dette gjelde i enkelte næringene, deriblant de som er nevnt ovenfor. For det tredje, kan etableringsaktiviteter i Øygarden sies å følge den nasjonale trenden, altså at entreprenørskap på lokalt plan lar seg påvirke av nasjonale (og internasjonale) økonomiske konjunkturer.



Figur 5. 1 Utvikling i etableringsrater (nye foretak med ansatte per 1000 innbygger i arbeidsfør alder, 15- 74 år samme år) i Øygarden, Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet i periode 2008 – 2018.

Kilde: SSB tabell 06104 og 07459 (N-verdier: se tabell 3.5.1 i kapittel 3)

Figur 5.2 viser en oversikt over etableringsrater *internt* i Øygarden. Jeg har valgt å presentere tallene for de tidligere kommunene for å belyse differanser i grader av entreprenørskap innbyrdes i regionen. Figuren viser at det innenfor periode 2008-2018 er store svingninger i etableringsratene i alle de tidligere kommunene. Jevnt over har det vært flere initiativ til nyetableringer blant befolkning i Fjell sammenlignet med resten av regionen. Samtidig ser vi tendens til moderat nedgang i etableringsrate i Fjell siden 2015, mens det i Sund og Øygarden har vært en økning. Ved utgang av 2018 hadde Øygarden den høyeste etableringsraten på 1,7 nyetablerte foretak per 1000 innbygger i arbeidsfør alder. I løpet av denne 11- årsperioden kan initiativ for entreprenørskap oppfattes å ha vært størst blant befolkningen i Fjell, mens denne trenden synes å jevnes mer ut for hele regionen i 2018.



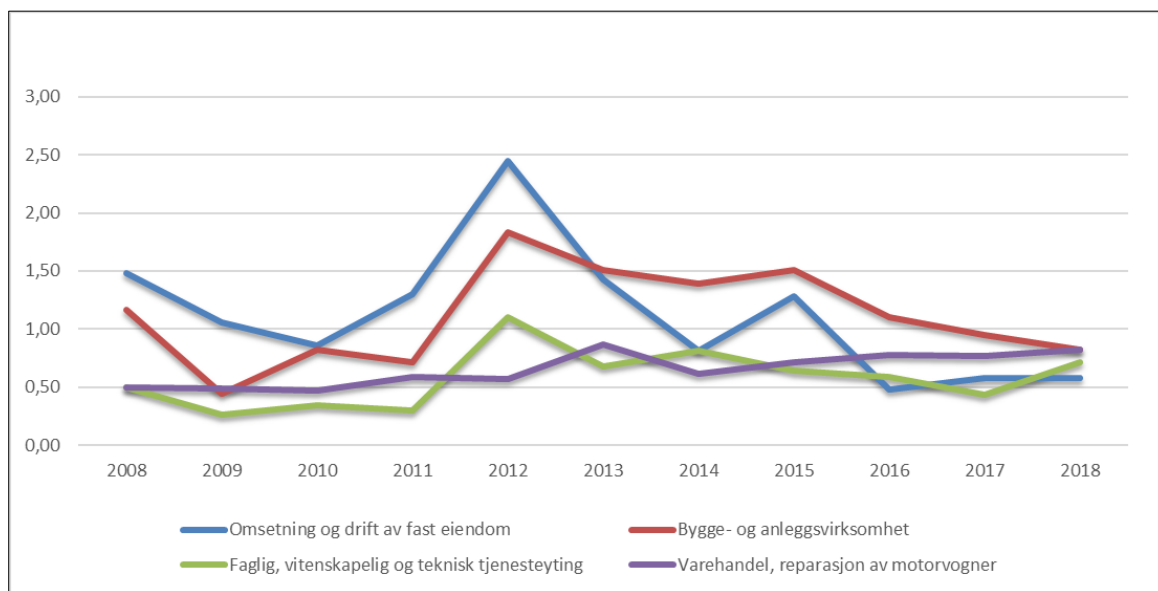
Figur 5. 2 Etableringsrate i de tidligere kommunene i region Øygarden i periode 2008-2018 som med utgangspunkt i etablering av nye foretak med ansatte per 1000 innbygger i arbeidsfør alder 15 -74 år

Kilde: SSB tabell 06104 og 07459. (N-verdi for alle nyetableringer med ansatte i perioden 2008-2018, Sund: 42, Fjell: 259 og Øygarden: 39).

Figur 5.3 gir en oversikt over de fire næringene i Øygarden med høyeste etableringsrater samlet for perioden 2008-2018. I denne statistikken har det ikke vært mulig å filtrere ut foretak uten ansatte. For å redusere «støy» i tallgrunnlaget, har jeg derfor kun tatt med aksjeselskapene. Den nasjonale trenden i kraftig økning på antall nye foretak innenfor bygg- og anleggsvirksomhet, gjør seg også gjeldende i Øygarden i 2012. Her kan vi samtidig spore parallelle utviklingstrekk i etableringsrater mellom næringer for bygg- og anleggsvirksomhet, omsetning og drift av fast eiendom og faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting hvor samtlige har et toppår i 2012. Redusert inngangskapital⁸ for etablering av nye aksjeselskaper, et lavt rentenivå og utsikter til fortsatt vekst i boligprisene i perioden kan alle ha vært vesentlige årsaker til mange nyetableringer i bygg- og eiendomsbransjen i Øygarden. Videre kan denne type etableringer ha bidratt til økt aktivitet og dermed grunnlag også for nye virksomheter innen arkitekt- og tekniske konsulentvirksomheter (NACE-kode: 71). Det var nettopp i disse typer virksomheter det foregikk mest nyetableringer i Øygarden i periode 2008-2018 innenfor næringskoden faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting (grønn linje i diagrammet). I tillegg til de tre næringer som er representert av bygg og anlegg-, eiendomsforvaltning- og arkitektvirksomheter som

⁸ Lovendring i aksjeloven, med ikrafttredelse fra 2012 innebar reduksjon på inngangskapital for etablering av aksjeselskap fra 100 000 kroner til 30 000 kroner (Lovdata, 2011-12-16-63).

både helt og delvis kan tenkes å være relatert til hverandre, var det også i denne perioden høye nyetableringsaktiviteter innenfor agentur-, engros (NACE kode: 46) og detaljhandel (NACE kode: 47). Inn mot 2018 er etableringsrater i bygg- og anlegg og eiendomsnæringer lavere enn 1 nyetablering per 1000 innbygger i arbeidsfør alder, mens utviklingen kan tyde på fortsatt jevn vekst i etableringsaktiviteter innenfor faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting og varehandel.



Figur 5. 3 Utvikling i etableringsrater (nye aksjeselskap per 1000 innbygger i aldersgruppen 15-74 år samme år) i de fire næringene med høyeste etableringsaktiviteter i periode 2008-2018 i Øygarden.

Kilde: SSB tabell 08076 og 07459 (N-verdier: se tabell 3.5.1 i kapittel 3)

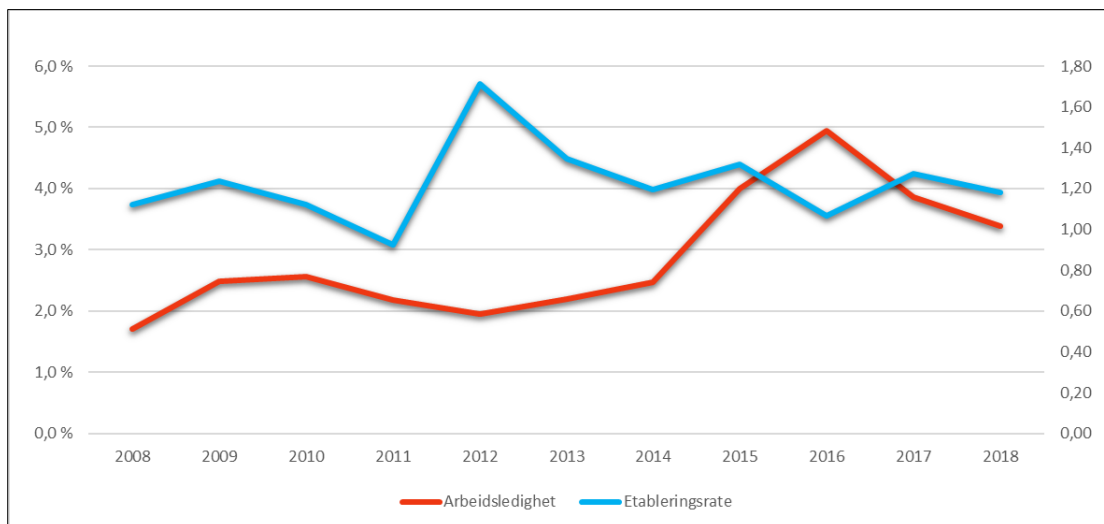
5.2. Arbeidsledighet og etableringsrate

I teorikapitlet presenterte jeg to hovedperspektiver for konjunkturer som kan påvirke etableringsaktiviteter (jfr. avsnitt 2.3.1). På den ene siden kan entreprenørskap være et medkonjunkturfenomen, hvor den øker i økonomiske oppgangstider. Alternativt kan entreprenørskap være et motkonjunkturfenomen som viser økt aktivitet i økonomiske nedgangstider. I dette avsnittet er medkonjunktur angitt som periode med lav arbeidsledighet (0-2,9 %), mens motkonjunktur vil være periode med høy arbeidsledighet (mer enn 3 %). Konjunkturer eller grader av arbeidsledighet i regionen kan påvirke potensielle entreprenørers egne motivasjoner for å starte opp eget foretak i form av henholdsvis mulighetsdrevet eller nødvendighetsdrevet entreprenørskap. Figur 5.4 sammenligner utvikling på etableringsrate og ledighetsutvikling i Øygarden i perioden 2008-2018. Hovedtrekkene i figuren viser motsatte utviklingsmønstre mellom etableringsrate og arbeidsledighet. Det vil si at entreprenørskap i

Øygarden øker i perioder med nedgang i arbeidsledighet, mens den synker i perioder med økende arbeidsledighet. Dessuten kan også økende etableringsrate føre til sysselsetting av flere og dermed forsterke nedgang i arbeidsledighet. Disse tendenser er spesielt fremtredende i årene 2009, 2012 og 2015.

Samtidig viser figuren at det er en viss «treghet» i fallet på etableringsraten i forhold til den tiltakende ledighetsutviklingen etter 2014. Etter topp i etableringsraten i 2012, opprettholdes etableringsaktivitetene til tross for den dramatiske økningen i arbeidsledighet i industrisektoren frem mot 2016. Som vist i forrige avsnitt skyldtes dette primært tiltakende etableringsaktiviteter innen bygg- og anleggsnæringen og omsetning og drift av fast eiendom i året 2015 og vedvarende stigende etableringsaktiviteter innenfor arkitekt- og tekniske konsulentvirksomheter og varehandel (som vist i figur 5.3 over). Til tross for nedgangstider i industrisektoren kan den vedvarende veksten i boligmarkedet og etterspørsler på varer og tjenester innenfor detaljhandel sørget for at etableringsraten ikke ble trukket helt ned med motkonjunkturen. Dette viser at positive pull-effekter eller mulighetsdrevet entreprenørskap også kan inntreffe i nedgangsperiode med økende arbeidsledighet så lenge regionen har et differensiert marked.

Figuren viser at etableringsraten likevel igjen stuper i takt med ledighetstoppen i 2016. Dette kan også være året da de negative ringvirkninger fra nedskjæringer i oljeindustrien virkelig gjorde seg gjeldende for Øygardens regionale økonomi. Blant annet kan usikkerheter rundt forbrukeres betalingsevne i boligmarkedet og deres kjøpekraft generelt ha ført til at det ble etablert færre nye foretak dette året. Reduksjon i etableringsraten kan også dels forklares med Berglanns (2011) studier på entreprenørskap i norsk kontekst som argument om at yrkesspesifikke økninger i arbeidsledighet, som masseoppsigelser innenfor bestemte bransjer kan virke hemmende på entreprenørskap (jfr. avsnitt 2.3.1). Som vist i avsnitt 4.5.1 i kapitlet bestod en vesentlig masse av helt ledige i 2016 hovedsakelig av ingeniører og industrifagarbeidere som enten direkte eller indirekte var tilknyttet olje- og gassindustrien. Fremfor å gå i gang med egenetableringer i et usikkert marked, kan de fleste av disse heller ha valgt å «sitte på gjerdet» og ventet på oppsving i aktivitetene på oljeinstallasjonene og i offshoreindustrien. Den videre utviklingen viser at etableringsraten igjen vokser i takt med synkende arbeidsledighet frem mot 2018.



Figur 5. 4 Arbeidsledighet og etableringsrate i Øygarden i periode 2008-2018.

Kilde: SSB tabell 06104, 07459 og 10540

Basert på dataene som er presentert fra Øygarden er det grunnlag for å hevde at entreprenørskap i Øygarden i størst grad kan oppfattes å være mulighetsdrevet i perioden 2008-2018. Samtidig er det viktig å ta med i analysen at entreprenørskap ofte kan være utløst av kombinasjoner av mulighets- og nødvendighetshensyn. Det vil si at det i årene med stigende arbeidsledighet kan ha vært nyetablerere som så seg nødt til å etablere egen virksomhet grunnet arbeidsløshet, immobilitet eller misnøye med nåsituasjon, men samtidig så nye forretningsmuligheter i markedet. Slike forhold vil bli belyst nærmere gjennom kvalitativ empiri i neste kapittel. I tillegg bør det tas med i analysen at offentlige trygdeordninger for arbeidsledige også kan ha hatt en dempende effekt på entreprenørskap i de årene arbeidsledigheten var størst. En slik inntektssikring vil gi en mindre grunn til å gå i gang med egenetablering av nødvendighetshensyn (jfr. avsnitt 2.3.1 i kapittel 2).

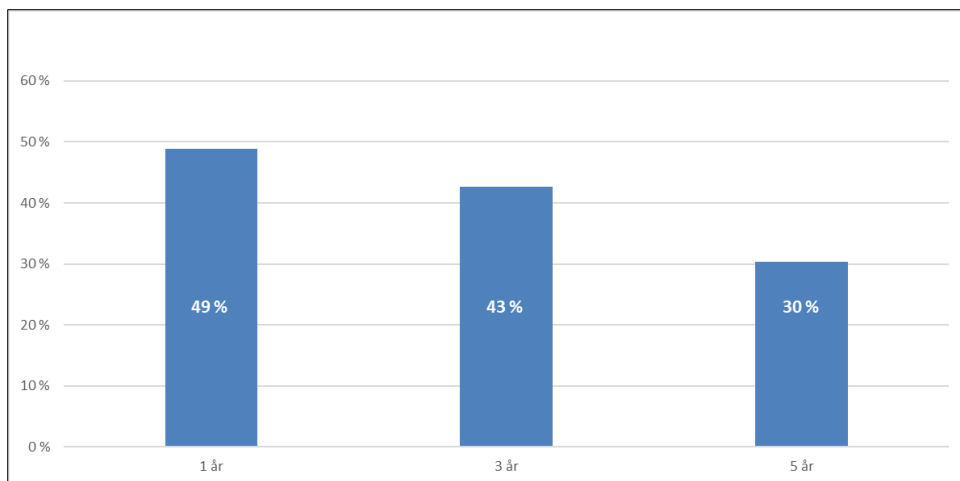
5.3. Nyetableringenes overlevelse

I dette avsnittet blir omfang av entreprenørskap belyst gjennom en analyse av unge foretaks overlevelse og deres representasjon i den totale foretakspopulasjonen. Studiens definisjon på «unge foretak» er alle foretak med ansatte som ble etablert i Øygarden i perioden 2012-2017, som var registrert som aktive i foretaksregisteret i undersøkelsesåret 2019.

Foretakenes overlevelsessevne kan betinges av mange *interne* faktorer som produksjonsevne, kvalitet på produkter og tjenester, innovasjonsevne, økonomisk lønnsomhet og bærekraft, ledelseskultur, organisasjonsstruktur og *eksterne* faktorer som tilgang på nettverk, arbeidskraft, virkemiddelapparat og risikokapital og ikke minst utvikling i markedet. Foretakenes

overlevelsesrate kan slikt sett fortelle oss noe om markedsmessig konkurranseforhold og regionens evne til å støtte oppunder nyetableringene i oppstartsfasen.

Figur 5.5 viser at overlevelsesraten er lavest ett år etter etablering, og deretter fallende. Blant kohorten for alle nyetablerte foretak i Øygarden i 2012, var kun 46 % av dem fremdeles registrert året etter med aktivitet i form av omsetning eller sysselsetting. Det vil si at over halvparten av nyregistrerte foretak ble lagt ned allerede året etter. 5 år etter var overlevelsesgraden for tilsvarende kohort ytterligere redusert ned til 29 %.



Figur 5. 5 Overlevelsesrate for nyetablerte foretak i Øygarden ved 1, 3, og 5 år etter etableringsåret. Etableringsår i 2012.

Kilde: SSB tabell 06707 og 06104 (N-verdi: 358)

Tabell 5.1 viser at overlevelsesrate for nyetablerte foretak i Øygarden i 2012 til en viss grad følger de samme trender som gjelder for hele landet og de øvrige områdene i sammenligningsgrunnlaget. Her peker Sunnhordland seg spesielt ut som den region med høyeste overlevelsesrater både ett år, tre år og fem år etter etablering. Dette kan være et uttrykk for at det i denne sammenligning ble skapt større andel med overlevelsesdyktige foretak i Sunnhordland i 2012. Øygarden synes i størst grad å ha fulgt den nasjonale trenden med relativt sett høye etableringsaktiviteter i 2012 med lav overlevelsesgrad det første året. Det er likevel interessant å merke seg at Øygarden hadde den høyeste overlevelsesraten i overgangen mellom det første og det tredje året etter etablering. Dette kan blant annet komme av at foretakene som overlevde det første året opplevde gode økonomiske og markedsmessige rammebetingelser for videre eksistens. Samtidig forteller tabelloversikten at det foregår en ytterligere seleksjon i overgang til det femte året. «Dødens dal» problematikken synes her å gjelde for de unge foretakene i alle områder i sammenligningen.

Tabell 5. 1 Etableringsrater og overlevelsesrater for alle nyetablerte foretak i 2012 (alle selskapsformer) - Rangert etter overlevelsesgrad 5 år etter etablering

		Etableringsrate i 2012	Overlevelsesrate etter →		
			1 år	3 år	5 år
1	Sunnhordland	1,6	56 %	48 %	36 %
2	Øygarden	1,7	49 %	43 %	30 %
3	Nordhordland	0,8	52 %	43 %	31 %
4	Hele landet	1,1	50 %	39 %	30 %
5	Bergen	1,7	48 %	35 %	26 %

Kilde: SSB tabell 07459, 06104 og 06707. (N-verdi for antall foretak etablert i 2012, Sunnhordland: 503, Øygarden: 358, Nordhordland: 299, hele landet: 55 415, Bergen: 3017)

Etableringsrate kan fortelle noe om intensitet på nyetableringer og dermed være en indikator for aktivitetsnivå i det regionale næringslivet. Vi har tidligere i kapitlet sett at Øygarden i perioden 2008-2018 hadde jevnt over høyere etableringsrater enn Nordhordland og Sunnhordland, mens den ikke skilte seg stort fra Bergen og hele landet (figur 5.1). Samtidig var nyetableringer i Øygarden, som vist i figur spesielt konsentrert innenfor noen enkelte næringer (figur 5.3). Skjerpet konkurranseforhold mellom foretakene som opererer innenfor de samme markedssegmentene kan også bety at det ikke vil være plass til alle virksomhetene når næringene blir møtt med reduserte etterspørsler i markedet. Her vil overlevelse blant annet handle om foretakenes tilpasnings- og innovasjonsevner, hvor de som ikke evner å treffe markedet godt nok mister lønnsomheten og må legges ned. Ut ifra dette resonnerementet bør vi kunne anta at overlevelsesgraden vil synke i takt med økende nyetableringsaktiviteter. Tabell 5.2 viser imidlertid at det ikke var noe klar sammenheng mellom etableringsrate og overlevelsesrate for kohorter av nyetableringer i Øygarden i årene 2007-2012 (korrelasjonskoeffisienten er svak positiv). Her ser vi blant annet at 2007 og 2012 med henholdsvis lavest og høyest etableringsrate hadde nærmest samme overlevelsesrate på henholdsvis 29 % og 30 % for de respektive kohortene. Manglende samvariasjon kan være et uttrykk for at det ikke var en klar kvantitativ sammenheng mellom etablerings- og overlevelsesrate i Øygarden i denne perioden.

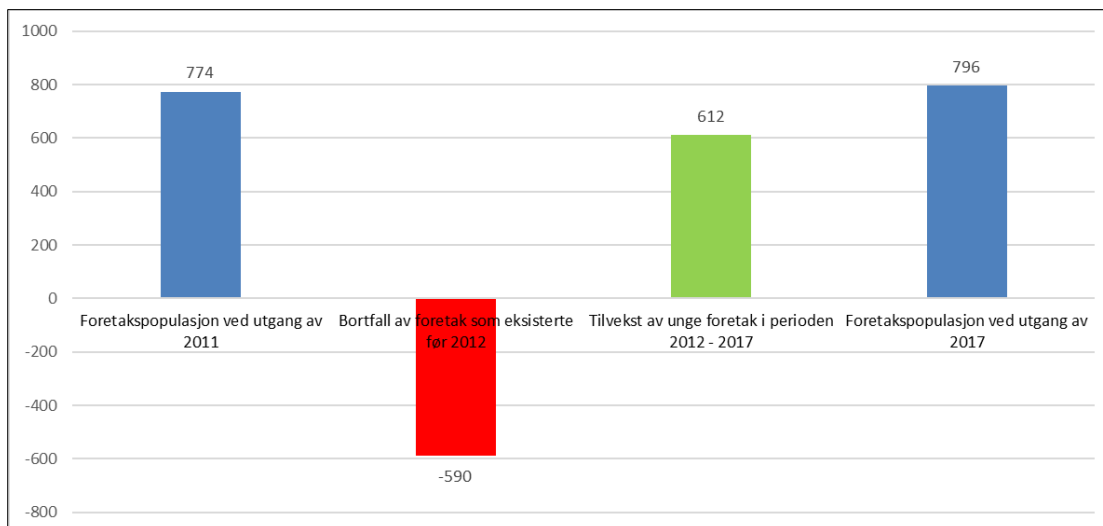
Tabell 5. 2 Nyetableringer i Øygarden i periode 2007–2012 og overlevelsesrate 5 år etter etablering

Kohorter av nyetableringer	Etableringsrate	Overlevelsesrate 5 år etter etablering	Overlevde foretak 5 år etter	Korrelasjonskoeffisient
2007	0,8	29 %	82	0,32
2008	1,1	28 %	81	
2009	1,2	32 %	82	
2010	1,1	28 %	66	
2011	0,9	30 %	78	
2012	1,7	30 %	103	

Kilde: SSB tabell 06707, 06104 og 07459

Det regionale næringslivet er altså avhengig av både initiativ til nyetableringer, altså entreprenørskap og at entreprenørene foretar gode og riktige valg på vegne av foretaket slik at det overlever over tid. For at det skal være en vekst i foretakspopulasjon over en gitt periode, må det etableres flere overlevelsesdyktige foretak enn antall nedleggelse blant de eksisterende.

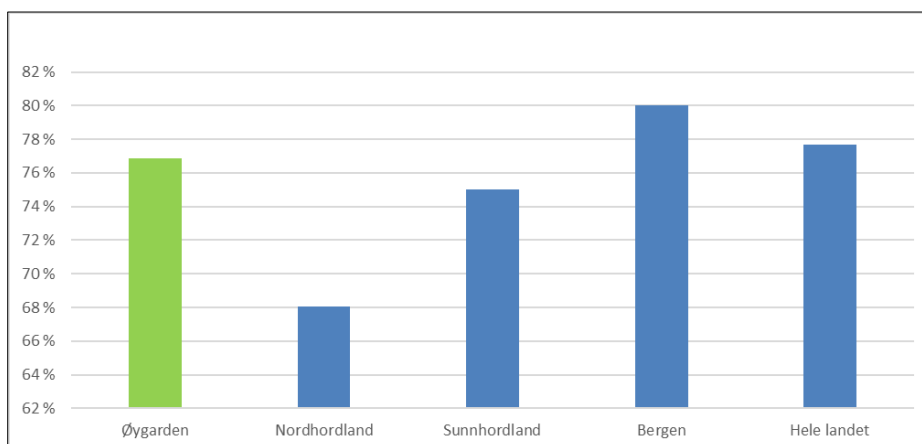
Figur 5.6 nedenfor illustrerer bortfall og tilvekst av nye foretak i Øygardens foretakspopulasjon i perioden 2012-2017. Her er nyetablerte foretak i årene 2012-2016 som fremdeles var aktive ved utgang av 2017 angitt med forklaringstekst «Tilvekst av unge foretak i perioden 2012-2017», mens antall foretak som eksisterte ved utgang av 2012 som i løpet av denne 5 årsperioden ble skiftet ut med de nyetablerte foretakene angitt som «bortfall av foretak som ble etablert før 2012». Alle foretakene i datasettet har minimum én ansatt. I periode 2012-2017 vokste foretakspopulasjon i Øygarden med 22 nye foretak. Bak denne moderate nettovæksten er det et bruttoregnskap med bortfall av 590 eldre foretak og tilvekst av 612 nye. Innenfor kategorien «bortfall» finnes nedleggelse av foretak av ulike årsaker. Enkelte foretak kan ha blitt lagt ned av økonomiske årsaker, enten som direkte eller indirekte konsekvens av konkurranse i markedet, mens andre av årsaker som kan skyldes fusjon, oppkjøp, frivillig avvikling eller utflytting til annen region. Dette gir oss et bilde på en nokså dramatisk utskifting av foretakspopulasjon i denne perioden (jfr. avsnitt 2.4.5 i kapittel 2).



Figur 5. 6 Bortfall og tilvekst av foretak i foretakspopulasjon (foretak med ansatte) i Øygarden i perioden 2012-2017

Kilde: SSB tabell 06707, 06104 og 07196

Figur 5.7 nedenfor viser at unge foretak også utgjorde betydelig del av foretakspopulasjon i Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet sett under ett ved utgang av 2017. I denne sammenligningen er andel unge foretak høyest i Bergen, mens den er lavest i Nordhordland. Det er ellers lite som skiller mellom Øygarden og hele landet sett under ett.



Figur 5. 7 Foretak etablert mellom 2012-2017 (unge foretak) som andel av den totale foretakspopulasjonen ved utgangen av 2017 (foretak med ansatte)

Kilde: SSB tabell 06707 og 07196 (N-verdi for antall unge foretak i 2017, Øygarden: 612, Nordhordland: 643, Sunnhordland: 1107, Bergen: 5741, hele landet: 107601)

I dette avsnittet har jeg analysert omfang av entreprenørskap med utgangspunkt i unge foretaks overlevelse og deres representasjon i den totale foretakspopulasjonen. Basert på funnene som er presentert er det grunnlag for å hevde at entreprenørskap har vært en viktig driver for

oppretholdelse av foretakspopulasjonen i Øygarden. I det neste avsnittet ser jeg nærmere på unge foretaks bidrag til *sysselsetting*.

5.4. Entreprenørskapets bidrag til sysselsetting

I dette avsnittet foretar jeg en analyse om *sysselsettingsutvikling* i unge foretak som kan fortelle noe om deres *sysselsettingsbidrag* til det totale næringslivet. Analysen tar utgangspunkt i sysselsatte i nyetableringer innenfor perioden 2012-2017. Formålet med dette er å se i hvilken grad entreprenørskap kan tenkes å bidra med nye arbeidsplasser og dermed bidrar til sysselsetting i Øygarden.

For å angi sysselsettingsutvikling i unge foretak, er antall sysselsatte hos disse beregnet som andel av den totale sysselsettingen i Øygarden i 2012 (venstre kolonne i tabell 5.3), mens dette sammenlignes med sysselsettingsutvikling i privat sektor ellers⁹ i perioden 2012-2017 (høyre kolonne). Resultatet for Øygarden er videre sammenlignet med tilsvarende data for Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet sett under ett i tabellen.

Tabell 5. 3 Sysselsatte i unge foretak som andel av totalt sysselsatte i privat sektor i 2012 og sysselsettingsutvikling i privat sektor ellers innenfor regionen i perioden 2012-2017

	Sysselsatte i unge foretak som andel av totalt sysselsatte i privat sektor 2012	Sysselsettingsutvikling i privat sektor ellers i perioden 2012-2017
Øygarden	10,9 %	-9,6 %
Nordhordland	9,9 %	-13,4 %
Sunnhordland	8,9 %	-12,6 %
Bergen	11,4 %	-13,1 %
Hele landet	11,7 %	-11,6 %

Kilde: SSB tabell 06707 og 07979

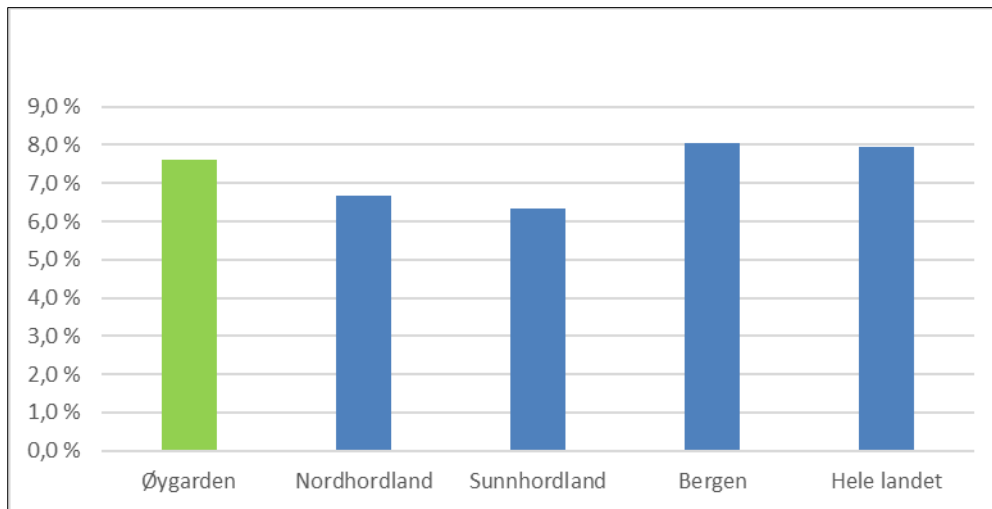
I denne perioden var det sysselsettingsnedgang i privat sektor ellers i alle områder i sammenligningen. Tabelloversikten viser at sysselsettingsandelen hos unge foretak i Øygarden var noe lavere enn det var i hele landet og Bergen, men høyere enn i Nordhordland og Sunnhordland. Tabellen viser også at det er kun i Øygarden og hele landet at sysselsettingsbidraget fra unge foretak kompensere i noe grad for den negative sysselsettingsutviklingen i privat sektor ellers.

⁹ Med «privat sektor ellers» menes næringslivet som eksisterte før 2012 der antall sysselsatte i unge foretak i perioden 2012-2017 er trukket fra.

Et viktig moment som må tas med i analysen er at det i denne perioden var høy ledighetsutvikling (figur 4.13) som spesielt bidro til sysselsettingsnedgang i privat sektor i Øygarden, Nordhordland, Sunnhordland og Bergen. De unge foretakenes relativt sett svake bidragene til sysselsetting kan muligens forklares med den økonomiske motkonjunktoren som traff regionene. I disse områdene kan en stor del av etableringene som foregikk i årene 2012-2014 ha vært basert på mulighetsdrevet entreprenørskap (jfr. avsnitt 5.2 i kapitlet), mens mange av nyetableringer som foregikk innenfor nedgangsårene 2015-2017 til dels kan ha vært nødvendighetsdrevet og ikke arbeidsplass-skapende, og dels entreprenørielt men avholdende til bemanningsvekst. Samtidig er det viktig å merke seg at entreprenørskap i Øygarden faktisk bidro positivt med en nettovekst på 137 arbeidsplasser totalt sett i privat sektor i perioden 2012-2017, sammenlignet med Bergen, Nordhordland og Sunnhordland som hadde negativ sysselsettingsutvikling (se tallgrunnlag i avsnitt 3.5.3 i kapittel 3).

Figur 5.8 viser andel sysselsatte i unge foretak som andel av sysselsetting totalt i privat sektor ved utgang av 2017. Også i denne sammenligningen er resultatene fra områdene noe sprikende. Figuren viser at Øygarden (7,6 %) plasserer seg noe lavere enn Bergen (8,0 %) og hele landet sett under ett (8,0 %), men høyere enn Nordhordland (6,7 %) og Sunnhordland (6,3 %). Igjen bør vi ta med i betraktning at de ulike områdene var stilt overfor ulike grader av turbulens i næringsliv og arbeidsmarkedet. For Øygarden som hadde den høyeste arbeidsledigheten i hele perioden, kan den relativt sett høye etableringsraten (høyere enn Nordhordland og Sunnhordland, jfr. figur 5.1) ha vært en viktig drivkraft bak den svakt positive sysselsettingsveksten i regionen totalt sett i perioden 2012-2017.

Når vi ser på omfang av utskiftninger i foretakspopulasjon som foregikk i disse årene (jfr. figur 5.6) skulle vi tro at nyetableringer likeledes bør ha bidratt til å sysselsette mange. Likevel er sysselsetting i unge foretak som andel av sysselsetting totalt i privat sektor betydelig lavere enn det man kan vente. En viktig forklaring for det lave sysselsettingsbidraget fra nyetablerte foretak kan ligge i at de hovedsakelig startes opp i små skalaer med liten bemanning. Selv for foretakseiere med ambisjoner om å skape nye arbeidsplasser, kan det være en tidkrevende prosess å ha nok økonomiske marginer til å kunne realisere det. Ved utgang av 2017 hadde Øygarden totalt 796 foretak med minst én ansatt, hvorav 60 % var foretak i størrelseskategorien med kun 1-4 ansatte (SSB tabell 07196).



Figur 5. 8 Sysselsatte i unge foretak etablert i perioden 2012-2017 som andel av total sysselsetting i innenfor regionen.

Kilde: SSB tabell 06707 og 07979 (N-verdi for sysselsatte i unge foretak Øygarden: 1096, Nordhordland: 1106, Sunnhordland: 1760, Bergen: 13024, hele landet: 208783)

En oppsummering av dette avsnittet vil være at unge foretak i Øygarden bidro til positiv sysselsettingsutvikling totalt sett i privat sektor i perioden 2012-2017. Per 2017, var andel sysselsatte i unge foretak høyere i Øygarden enn i Bergen, Nordhordland og Sunnhordland. Likevel er det påfallende at sysselsettingsbidraget fra unge foretak både i Øygarden og de øvrige områdene i sammenligningen er lavere enn det man kan vente ut ifra deres representasjonsstørrelser i den totale foretakspopulasjonen. Mulige forklaringer, som spesielt vil gjelde Øygarden, Nordhordland og delvis Sunnhordland, er motkonjunktoren i oljeindustrien i perioden 2014-2017 og usikkerheter i de lokale markedene, som til dels kan ha virket hemmende på deres ambisjoner eller *muligheter* for bemanningsvekst i de unge foretakene. Flere kan bevisst ha startet opp i små skalaer og avvartet et eventuelt oppsving i markedet før de ville ansette flere. Muligens peker funnene også på at det i realiteten kan ta mange år før sysselsettingsveksten virkelig slår inn hos unge foretak.

5.5. En kvantitativ analyse av omstilling i næringslivet

Formålet med regional omstilling kan være å gjøre næringsstrukturen mer diversifisert, flersidig og orientert mot framtidsrettede markeder. Diversifisering kan skje ved intern omstrukturering i det eksisterende næringslivet ved at disse blant annet orienterer seg mot nye produkt, tjenester og markeder og i form av tilflyttinger av helt nye typer virksomheter. Nærmere bestemt, kan slike prosesser foregå gjennom omlokaliseringer, knoppskytinger eller ved at gründere andre steder velger denne kommunen som lokalitet, og gjennom entreprenørskap som oppstår lokalt.

Litteraturen fremhever entreprenørskap og innovasjon som viktige drivkrefter for diversifisering (jfr. avsnitt 2.5.7 i kapittel 2). I tillegg til det som er nevnt over kan det også tilskrives prosesser som leder til *interne* forskyvinger i den regionale næringsstrukturen ved at enkelte næringer gjør seg mer gjeldende over tid i form av vekst i foretakspopulasjon og/eller vekst i eksisterende virksomheter, mens andre stagnerer, svekkes eller opphører. Endring i næringsstrukturen vil følgelig også påvirke sysselsettingen både i antall og hva slags type kompetanse som etterspørres. Er endringer over tid vesentlige, vil dette kunne leses rent kvantitativt av utvikling i foretakspopulasjon og sysselsetting i ulike næringer hver for seg og næringspopulasjonen sett under ett. En slik analyse vil også være interessant med tanke på å undersøke om Øygardens næringsliv i nedgangsårene etter oljeprisfallet i høst 2014, har omstilt seg fra petroleumsrelaterte næringer til en mer diversifisert næringsstruktur. Analysen som presenteres nedenfor baserer seg på statistisk data om utvikling i størrelser på næringsgrupperinger relativt til den totale størrelsen i perioden 2008-2018 for henholdsvis foretakspopulasjon og sysselsetting i Øygarden.

Tabell 5.4 som viser utviklingen av foretakspopulasjon fordelt på næringer i perioden 2008-2014 med toårsintervaller forteller at industri, handel og offentlig sektor har fått svekket sin andel i perioden, mens bygg og anlegg og bedriftsrettet tjenesteyting har styrket seg. For de øvrige næringene har andelsmessig fordeling vært nokså stabil. For industrien var den relative nedgangen gjeldende fra 2010, mens for handel og offentlig sektor kom dette fra 2014 av. For bedriftsrettet tjenesteyting ble andelen særlig større fra 2010 av, mens for bygg og anlegg ble andelen styrket et par år senere. Tallene viser dermed at det har skjedd visse mindre endringer i andeler i noen av næringene i perioden, men ikke nok til å kunne hevde at regionen i løpet av perioden går i en mer diversifisert retning. Ser vi for eksempel på de tre største næringene bygg og anlegg, bedriftsrettet tjenesteyting og handel så utgjorde de 65 % av foretakspopulasjonen i 2008, mens den samlede andelen for de samme tre var økt til 70 % i 2018. Dermed er det med utgangspunkt i analyse av foretakspopulasjonen grunnlag for å hevde at næringsstrukturen gjennom perioden er blitt mindre diversifisert, og i stedet mer ensidig.

Tabell 5. 4 Utvikling i Øygardens næringsprofil i perioden 2008-2018 fordelt på størrelse på foretakspopulasjon i næringsgrupper (SN2007) som andel av total foretakspopulasjon samme år (primærnæringene 01-03 og kategori uoppgitt 00 er utelatt).

FORETAK MED ANSATTE (NACE)	2008	2010	2012	2014	2016	2018
05-09 Bergverksdrift og utvinning	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	0 %
10-33 Industri	10 %	9 %	8 %	8 %	7 %	8 %
35-43 Bygg og anlegg, el. og vannforsyning	25 %	25 %	27 %	27 %	26 %	28 %
45-47 Handel	21 %	19 %	18 %	17 %	17 %	17 %
49-56 Transport, overnatting m.m.	12 %	12 %	10 %	10 %	11 %	11 %
58-82 Bedriftsrettet tjenesteyting	19 %	24 %	25 %	26 %	27 %	25 %
84-88 Offentlig forvaltning, utdanning, helse- og sosialtjenester	9 %	7 %	7 %	6 %	6 %	6 %
90-99 Personlig tjenesteyting	4 %	4 %	4 %	4 %	5 %	5 %
N-verdi (antall foretak med ansatte)	700	749	765	811	785	803

Kilde: SSB tabell 07196 (foretak med ansatte)

Et mer nyansert bilde kan muligens tegnes ved å supplere analysen med data som viser utvikling på sysselsetting i de samme næringsgruppene for samme periode. Opplysningene for dette er presentert i tabell 5.5. Her kan eventuelle endringer i størrelsesforhold mellom næringsgruppene være en indikasjon på omstillinger i *arbeidsmarkedet* ved at arbeidstakere skifter arbeid på tvers av næringer og dermed påvirker deres størrelser. Når det gjelder de tre største næringene innen privat sektor er det denne gang industri, handel og bedriftsrettet tjenesteyting som i 2008 utgjorde 43 % av sysselsettingen, mens den tilsvarende andelen var 38 % i 2018. Dermed går målene for foretakspopulasjon og sysselsetting i ulik retning. Målt i endringsstørrelser på sysselsetting, er det grunnlag for å hevde at næringslivet til en viss grad ble diversifisert mellom 2008-2018. Endringen i størrelsesforhold mellom næringene er imidlertid marginal. Foruten offentlig sektor, er det kun transport, overnatting m.m. som viser en viss vekst i denne perioden.

Tabell 5. 5 Utvikling i sysselsettingsmønster i Øygarden i perioden 2008-2018 fordelt på næringsgrupper (SN2007) som andel av sysselsetting total samme år (primærnæringene 01-03 og kategori uoppgitt 00 er utelatt).

SYSSELSATTE (NACE)	2008	2010	2012	2014	2016	2018
05-09 Bergverksdrift og utvinning	3 %	2 %	2 %	3 %	3 %	2 %
10-33 Industri	16 %	16 %	19 %	20 %	16 %	15 %
35-43 Bygg og anlegg, el. og vannforsyning	11 %	11 %	10 %	10 %	11 %	11 %
45-47 Handel	15 %	14 %	12 %	12 %	12 %	12 %
49-56 Transport, overnatting m.m.	9 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %
58-82 Bedriftsrettet tjenesteyting	12 %	12 %	12 %	11 %	11 %	11 %
84-88 Offentlig forvaltning, utdanning, helse- og sosialtjenester	30 %	30 %	30 %	28 %	31 %	32 %
90-99 Personlig tjenesteyting	3 %	3 %	3 %	3 %	4 %	3 %
N-verdi (totalt sysselsatte)	12436	13358	14489	15510	14339	14658

Kilde: SSB tabell 07984

Ser man på endringer på sysselsetting i absolutte tall, er det større grunn til å tro at bevegelse av arbeidskraft mellom næringer kan ha vært større i perioden 2008-2014 enn i perioden 2014-2018. Tabell 5.6 viser at det totalt sett var netto sysselsettingsvekst (3017) i den førstnevnte perioden, mens det var en betydelig netto reduksjon i den sistnevnte perioden (-973). Reduksjonen var størst i industri (-1000), og deretter bedriftsrettet tjenesteyting (-195), bergverksdrift og utvinning (-129) og transport, overnatting m.m. (-129). Fremfor diversifisering av arbeidsmarkedet, var perioden 2014-2018 i størst grad preget av sysselsettingsnedgang i privat sektor. Dette vil bli diskutert nærmere i nedenfor.

Tabell 5. 6 Utvikling i sysselsetting i Øygarden i perioden 2008-2018 i absolutte tall fordelt på næringsgrupper (SN2007) (primærnæringene 01-03 og kategori uoppgett 00 er utelatt).

SYSELSATTE (NACE)	2008	2014	2018	Differanse 2008-2014	Differanse 2014-2018	Differanse 2008-2018
05-09 Bergverksdrift og utvinning	327	470	341	143	-129	14
10-33 Industri	1935	3174	2174	1239	-1000	239
35-43 Bygg og anlegg, elektrisitets- og vannforsyning	1378	1512	1599	134	87	221
45-47 Handel	1866	1811	1753	-55	-58	-113
49-56 Transport, overnatting m.m.	1112	1593	1464	481	-129	352
58-82 Bedriftsrettet tjenesteyting	1472	1773	1578	301	-195	106
84-88 Offentlig forvaltning, utdanning, helse- og sosialtjenester	3692	4279	4731	587	452	1039
90-99 Personlig tjenesteyting	324	511	510	187	-1	186
N-verdi (totalt sysselsatte)	12106	15123	14150	3017	-973	2044

Kilde: SSB tabell 07984

En sentral forklaring på manglende omstilling i arbeidsmarkedet og dermed svak diversifisering i næringslivet kan blant annet ligge i den kraftige ledighetsutviklingen i regionen i disse årene (jfr. avsnitt 4.5 i kapittel 4). Til tross for økende sysselsettingsbidrag fra offentlig sektor i perioden, var det gjennomsnittlig 770 personer som var registrert som helt ledig i Øygarden i perioden 2015-2018. Dette tilsvarer et ledighetssnitt på 4 % (SSB tabell 10539), som er høyt sammenlignet med «normalår» innenfor 2008-2018 som varierte mellom 1,7 %-2,6 %. Med andre ord stod en betydelig andel av arbeidskraften utenfor det regionale arbeidslivet. Muligens kan dette være et uttrykk for *rigiditeten* i Øygardens arbeidsmarked, det vil si at regionens spesialisering på petroleumsrelaterte næringer gjør det vanskelig for arbeidskraften å bevege seg mellom næringer som arbeidstakere.

På den andre siden, kan omstillinger i arbeidsmarkedet også ha vært hemmet av at deler av regionens arbeidskraft er ensidig i sin *kompetansemessig* spesialisering (jfr. analysen i avsnitt 4.5.1). I nedgangsårene var ledighetsutviklingen høyest blant yrkesgruppene industriarbeidere, bygg- og anleggsarbeidere og ingeniør- og IKT-fagarbeidere (jfr. analysen i avsnitt 4.5.1 i kapittel 4). Til tross for bedring i arbeidsmarkedet for disse fra 2017, var det fremdeles mange

som var arbeidsledige blant disse yrkesgruppene (figur 4.14). Dette gir et visst bilde på «innlåsing» eller manglende fleksibilitet i deler av lokal arbeidskraft, som også kan tenkes å ha forsterket rigiditeten i regionens næringsprofil. I tillegg, kan NAV sine dagpengeordninger for arbeidsledige ha hatt en hemmende effekt på den enkeltes motivasjon for å ta arbeid i nye sektorer i regionen eller i arbeidsmarkeder utenfor regionen. En slik økonomiske buffer kan også ha fått mange industriarbeidere og ingeniører til å utsette jobbskifter eller å starte egen virksomhet, og heller avvente et eventuelt oppsving i oljeindustrien som kunne gi nye jobbmuligheter (jfr. analysen i avsnitt 5.2 i kapitlet).

Til slutt har jeg foretatt en analyse av diversifisering *innenfor de ulike næringer* basert på utvikling i foretakenes størrelsesfordelinger på antall ansatte. Formålet med dette er å se om endringer i foretakspopulasjon innenfor en næring har medført at sysselsetting over tid har fordelt seg til flere foretak i de ulike størrelseskategoriene, eller om den har konsentrert seg hos noen få foretak med mange ansatte. Det første tilfellet kan være et uttrykk for mulig diversifisering innenfor en næring, mens det siste antyder at næringen ble mindre diversifisert. I undersøkelsen har jeg tatt for meg de fem største næringene målt i sysselsetting i 2018. Som mål for diversifisering har jeg beregnet andel foretak innenfor hver næring relativt til dens egen populasjonsstørrelse fordelt på størrelseskategorier 1-19 ansatte, 20-99 ansatte og 100 eller flere ansatte (omtalt som henholdsvis små-, mellomstore og store foretak i analysen) for 2008 og 2018. Resultatene er samlet i tabell 5.7.

Tabell 5. 7 Utvikling i foretakspopulasjon i fem største næringer (etter størrelse på sysselsetting i 2018) fordelt på tre størrelseskategorier på antall ansatte per 2008 og 2018.

10-33 Industri	2008	2018
1-19	78 %	74 %
20-99	22 %	23 %
100 <	0 %	3 %
N- verdi (totalt antall foretak med ansatte)	67	61
35-43 Bygg og anlegg, el. og vannforsyning	2008	2018
1-19	93 %	94 %
20-99	7 %	6 %
100 <	0 %	0 %
N- verdi (totalt antall foretak med ansatte)	176	222
45-47 Handel	2008	2018
1-19	92 %	94 %
20-99	8 %	6 %
100 <	0 %	0 %
N- verdi (totalt antall foretak med ansatte)	144	134
49-56 Transport, overnatting m.m.	2008	2018
1-19	98 %	88 %
20-99	0 %	11 %
100 og over	2 %	1 %
N- verdi (totalt antall foretak med ansatte)	84	90
58-82 Bedriftsrettet tjenesteyting	2008	2018
1-19	95 %	97 %
20-99	3 %	3 %
100 <	2 %	1 %
N- verdi (totalt antall foretak med ansatte)	132	200

Kilde: SSB tabell07196

I industri var det i løpet av perioden 2008-2018 en netto reduksjon i antall foretak. I den perioden var det en reduksjon i andel små foretak, mens det var vekst i andel mellomstore og store foretak. Målt i antall, var det i 2008 ingen store foretak, mens det i 2018 var registrert to nye i denne størrelseskategorien. Dette beskriver et utviklingstrekk der sysselsettingen i industri i løpet av perioden har konsentrert seg om noen få, men store arbeidsgivere. Reduksjon i andel små foretak kan også innebære at det var vanskelig for nye foretak å etablere seg i markedet. Ut ifra dette synes industri å ha blitt mindre diversifisert i denne perioden.

Bygg og anlegg er blant den næringen med størst vekst i foretakspopulasjon i perioden 2008-2018. Tabellen viser at det var vekst i andel små foretak, mens det var en liten reduksjon i andel mellomstore foretak. Bedriftsrettet tjenesteyting synes i stor grad å ha fulgt den samme utviklingen som bygg og anlegg. Med en generell dominans av små foretak i begge næringene

både i 2008 og 2018, er det lite grunnlag for å karakterisere deres respektive utviklingstrekk som diversifisering.

Innenfor handel var det i perioden 2008-2018 en netto reduksjon i antall foretak. Denne reduksjonen gjaldt både små og mellomstore foretak (næringen hadde ingen store foretak). Med tanke på at det også var sysselsettingsnedgang i næringen i samme periode, er det ikke grunnlag for å hevde at den har blitt diversifisert over tid.

Innenfor næringen transport, overnatting m.m. var det en moderat netto vekst i antall foretak fra 2008-2018. Tabellen viser at det var reduksjon i andel små og store foretak, mens det samtidig økte blant de mellomstore foretakene. I 2008 fantes det ingen foretak i den størrelseskategorien, mens det i 2018 var registrert 10 nye. På den ene siden kan dette tolkes som svekkelse av små foretak og konsentrasjon av sysselsetting til de som er større, og dermed mindre diversifisering i næringen. På den andre siden er dette også en implikasjon om at næringsgruppen over tid har fått et større marked for virksomheter av denne størrelsen. Ved et søk i Proffdatabasen, kommer det frem at det var en spesiell økning på etableringsaktiviteter innenfor serveringsvirksomhet (NACE-kode: 56) fra 2012 av i Straume-området i tidligere Fjell kommune (www.proff.no). Muligens kan dette være et eksempel på en form for diversifisering innenfor næringen, uten at det kan fastslås uten en mer inngående undersøkelse om foretakenes reelle markedsorienteringer.

Hovedkonklusjonen fra analysen vil være at næringsstrukturen i Øygarden, basert på en analyse av utvikling i foretakspopulasjon og sysselsettingsutvikling, ble mindre diversifisert og mer ensidig i løpet av perioden 2008-2018. Samtidig er det viktig å påpeke at det er noen svakheter knyttet til en slik analyse. For det første kan omstilling i næringslivet være en mer tidskrevende prosess, slik at det i realiteten forutsetter en forskningsperiode av lengre varighet enn det min studie dekker. I tillegg bør en slik analyse basere seg på en komparativ studie av flere regioner med standardiserte måleindikatorer, da det vil gi et bedre grunnlag for drøfting av den enkelte regions relative *omstillingsevne*. For det andre, viser ikke datamaterialet et nyansert nok bilde på hva slags nyetableringer og nye markedsorienteringer som faktisk foregår innenfor de ulike næringsgruppene. Det kan for eksempel ha vært nyetableringer som var helt nye for næringen, altså nyskapende og ikke imiterende, eller vekstforetak som representerer en helt ny næring (jfr. avsnitt 2.5.7 i kapittel 2) som blir usynlig bak de fastlåste næringskodene. For en slik analyse kreves det data på foretaksnivå. Muligens kan den kvalitative empirien som presenteres i det neste kapitlet bringe oss et stykke på vei.

6. Vilkår og utfordringer for entreprenørskap i Øygarden

I forrige kapittel ble omfanget av entreprenørskapsaktiviteter i Øygarden sammenlignet tilsvarende data fra Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele Norge. Dette kapitlet tar opp noen sentrale regionale rammebetingelser for entreprenørskap i Øygarden, hvor et viktig mål med kapitlet vil være å forsøke å forklare og komplementere hovedfunnene i det forrige kapitlet gjennom kvalitative datamaterialer som representerer entreprenørenes perspektiver på samme tematikk.

Dette kapitlet tar utgangspunkt i datamaterialet som er innhentet gjennom ansikt til ansikt intervjuer med fem entreprenører med eget foretak som ble etablert i Øygarden i perioden 2012-2017. Samtlige fem intervjuer ble gjennomført i løpet av månedene januar-juni i 2019. Foretakene er i størrelseskategorien mellom én ansatte og 23. Oversikten over utvalget finnes i tabell 3.1 i kapittel 3 metode.

Min andre problemstilling for oppgaven er:

Hva motiverer entreprenørene til å etablere nye foretak, hva er erfaringene med etableringsprosessen, og hvordan oppleves og forholder de seg til rammebetingelsene i form av virkemiddelapparat for entreprenørskap?

Kapitlet som tar utgangspunkt i intervjumaterialet, er inndelt i fire hoveddeler. Den første delen drøfter entreprenørenes motivasjon for å starte opp eget foretak (avsnitt 6.1). Den andre delen omhandler betingelsene, prosessen med etableringen og erfaringene entreprenørene har hatt med dette (avsnitt 6.2). Her inngår flere underpunkter som blant annet belyser utfordringer knyttet til overlevelse, finansiering, innovasjon, kunnskap og kompetanse og rekruttering. Den tredje delen vil omhandle entreprenørenes opplevelser av næringsmiljø og virkemiddelapparat knyttet til etableringen de har vært igjennom (avsnitt 6.3). I den fjerde og siste delen drøftes entreprenørskap relatert til intervjuer med representanter i to relevante institusjoner og deres arbeid med entreprenørskap i Øygarden (avsnitt 6.4). Den ene er Vest Næringsråd som er et lokalt virkemiddelapparat i Øygarden, mens den andre er Innovasjon Norge Vestlandet som er lokalisert i Bergen.

6.1. Entreprenørenes motivasjon for å etablere eget foretak

Da intervjuene ble gjennomført i første halvdel av 2019, var det regionale arbeidsmarkedet i Øygarden preget av en positiv utvikling med synkende arbeidsledighet etter nedgangsårene i kjølvann av oljeprisfallet i 2014. Per første kvartal 2019, var arbeidsledigheten i Øygarden på

3,6 % (SSB tabell 10539 og 07984). Regjeringens planer om å sette i drift Johan Sverdrupfeltet skapte også en optimisme i olje- og gassbransjen med utsikter til en gradvis oppgang i service- og forsyningsvirksomheter knyttet til nye utvinningsaktiviteter. Enkelte av entreprenører jeg har intervjuet forsøkte å etablere seg inn mot offshore- og maritim industri i årene 2015 til 2017 omtalt som «bunnperioden» dominert av nedgang i oljerelaterte næringer og høy lokal arbeidsledighet, mens entreprenørene som leverer datatjenester og bakerivirksomhet har jobbet for å skape nye markeder og nisjer som ikke er relatert til disse næringer.

Jeg vil i denne delen drøfte ulike typer motivasjonsfaktorer som kan ha drevet fram initiativer til nyetablering hos de entreprenørene jeg har intervjuet. I forhold til intern motivasjon omfatter dette faktorer som indre skapertrang eller det å være sin egen arbeidsgiver, mens eksterne betingelser kan knyttes til push- (nødvendighetsdrevet) eller det som mer dreier seg og pullfaktorer (mulighetsdrevet) entreprenørskap (jfr. avsnitt 2.3 Kapittel 2). Spørsmålet mitt var formulert som en åpen kategori slik at entreprenørene kunne svare åpent.

Motivasjon for å starte eget selskap kan for det første komme av at en selv blir arbeidsledig eller står i fare for å miste livsgrunnet som følge av at markedsutsiktene for den arbeidsplassen en tilhører er usikre på grunn av nedgang i konjunktorene. En av entreprenørene med tidligere arbeidsbakgrunn fra oljebransjen formulerte seg slik om en av motivasjonsfaktorer for å starte for seg selv sammen med flere:

«Det er jo den oljekrisen som vi hadde fire år tilbake som gjorde at mange selskap, deriblant der vi jobbet, begynte å snuble. Vi så vel at det kom til å gå dårlig. Vi fikk permitteringer og oppsigelser. Og da tenkte vi at nå er tiden inne for å forsøke på egen hånd. Vi hadde en tanke om hvordan vi kunne gjøre det bedre. Vi så at det ikke var så mye risiko med å starte for oss selv med kurs i beredskap med våre laptop'er. Idéen ble positivt mottatt.

Eksemplet illustrerer hvordan nedbemanning i allerede etablerte bedrifter kan føre til nyetableringer av mer spesialiserte små foretak som søker etter nye nisjemarkeder. Blant disse tilbakemeldte en av entreprenørene med virksomhet som leverer tjenester inn mot offshore- og maritim industri følgende om reetablering etter nedgangsperioden:

«.. og så startet jeg selskapet som er her i 2004, og det holdt vi på med til desember 2016 som var andre året etter det store oljeprisfallet kom.. og da var vi tom for penger. Jeg har hatt masse fordeler med å starte opp igjen i desember 2016 kontra med å starte opp for første gang».

I begge de to nevnte etableringene har den økonomiske nedgangen påvirket entreprenørens valg som påvirket av push- faktorer og nødvendighetsdrevet entreprenørskap. Det at begge basert på sin kunnskap, fagkompetanse ser muligheter i det markedet de kjenner, viser også at entreprenørskapet dessuten er mulighetsdrevet. En annen av intervjuobjektene med delvis samme markedsorientering som de to forrige, men innenfor FoU/produktutvikling kommuniserer derimot et mer mulighetsdrevet motivasjonsgrunnlag:

«Nå er det ikke første gangen jeg gjør det. Men årsaken til etableringen av dette selskapet var ulykken i Macondo som tok livet av mange mennesker, og teknologien må gjøres noe med. Og de som leverer denne teknologien kommer ikke til å gjøre noe med det fordi de har så store inntjening på salg av reservedeler og sånne ting, at de tenker ikke den veien der. Det var motivasjon for å starte opp det vi holder på med. Det var for å gjøre boring av brønn tryggere og ikke minst mer effektivt».

Det er i det hele tatt påfallende at flere av de entreprenørene jeg har intervjuet, er drevet av trangen til å skape noe nytt eller å finne en løsning på et problem som ikke er gjort noe med. En annen entreprenør knyttet til digitale tekniske løsninger uttrykte seg følgende om motivet for etableringen:

«Bakgrunnen for at jeg startet selskapet var basert på et behov for noe som vi så som vi trengte, og som vi anså ikke ville bli satt i gang hvis vi ikke gjorde det selv».

Motivasjon for å starte for seg selv, kan dessuten være entreprenørens indre ønske om å kunne ha kontroll over sitt liv og økonomi og samtidig kunne leve av noe som en selv brenner for. Det handler ofte om å få utløp for kreativiteten og skapertrang gjennom å ha en egen virksomhet. En av entreprenørene sa det slik:

«Man tror man har kontroll liksom, full kontroll over eget liv og økonomisk sett, så det er en viss frihet i det. Det ville jeg ikke byttet bort. Kunne ikke gått til fast arbeid igjen.. en kan få utløp for det, skape noe fra en idé og sette det ut til livet og se om det fungerer eller ikke. Det er gøy da, det blir litt sport i det, og det kan man ikke gjøre som fast ansatt. Det blir en slags jobby (kombinasjon av jobb og hobby)».

Det var påfallende få entreprenører av de jeg intervjuet som eksplisitt uttrykte økonomisk profitt som motivasjonsfaktor til etableringer. Her kan deler av forklaringen ligge i min spørsmålsformulering, men også at temaet egentlig ikke er noe folk liker å snakke om. Det å tjene penger oppleves å være tonet ned hos de fleste, samtidig er det implisitt mer eller mindre en underliggende faktor i mange av de svarene som ble gitt.

6.2. Erfaringer og utfordringer med å utvikle og starte eget foretak

I denne delen av intervjuet fokuserte jeg på å skaffe informasjon om entreprenørens beskrivelser av erfaringer og utfordringer knyttet til det å utvikle, starte opp og drive eget foretak. Mine spørsmål hadde i den sammenheng spesiell vektlegging på følgende punkter:

- Etableringsprosessen
- Overlevelse
- Kapitaltilgang
- Markedet
- Innovasjon og utvidelse av markedet
- Rekruttering og sysselsetting av arbeidskraft

6.2.1. Etableringsprosessen

Etableringsprosessen starter ofte med en idé eller skisse til en forretningsplan. Deretter kan prosessen variere fra entreprenør til entreprenør avhengig av hva de vil oppnå med virksomheten og hva slags ressurser som kreves for å starte opp (jfr. avsnitt 2.6 i kapittel 2). Entreprenørens beskrivelser viser at etableringsprosessen kan utarte forskjellig. Slik de har besvart dette temaet, er det tydelig at deres tidligere erfaringer og kunnskap om egenetablering har hatt stor betydning for hva slags form for støtte de har basert seg på i denne oppstarten, og erfaringene rundt dette. Entreprenøren som driver med innovasjonsrettet produktutvikling for internasjonal offshoreindustri opplevde at tilgang til finansiell støtte er det mest utfordrende med oppstarten:

«Når du har erfaringer med de tingene så vet du også hvor problemene ligger, og det er veldig mange problemer. Kanskje skal man ikke kalle det for problemer, men utfordringer. Det er jo dette med å få penger til å ta dette her videre og få gjennomført de tingene man har tenkt. Det er en veldig krevende prosess».

En annen entreprenør skisserer en fremgangsmåte som involverer det å bruke det sosiale og faglige nettverket rundt seg. Han var blant annet avhengig av å ha med flere med på laget for å

styrke bredden i kompetansen. Dessuten har slike kontakter vært nyttige for å teste ut idéene hos potensielle kunder i utviklingsfasen:

«På våren 2017 begynte jeg å leke med tall og begynte å presentere det for mine partnere. Jeg måtte ha med disse to karene for å representere den nødvendige bredden for å treffe et stort marked med mange tjenester. Det gikk ganske fort. Jeg var i min egen boble og hadde fokus på hva vi kunne gjøre og hva vi kunne få til. Jeg var ikke i dialog med folk i samme plass i forhold til løpet opp mot etablering av eget selskap. Hadde mest kontakt med folk som var allerede etablert, og som kunne gi meg tips og råd. Så fisket jeg selyfølgelig med potensielle kunder».

Entreprenøren som opererer innenfor programvareutvikling, nevnte at han søkte støtte i gründermiljøer i Bergen i forbindelse med etableringen av virksomheten. Behovet for disse kontaktene skyldes mangel på kompetanse og muligheter innenfor hans fagfelt i Øygarden. Eksemplene illustrerer i alt behovene for private nettverk, offentlig virkemiddelapparat og inkubatormiljøer for å igangsette foretaksetableringen:

«.. kompetanse og muligheter lå ikke her, men i Bergen. Jeg innledet med å ta kontakt med Etablerersenteret, Business region Bergen. Jeg var imidlertid heldig å komme i kontakt med Bergen Teknologioverføring og Nyskapingsparken i etableringsfasen gjennom noen bekjente. Og det var der jeg fikk hjelp for å komme i gang. Jeg fikk et miljø og sitte der og snakke med folk.. og ble satt videre i kontakt med Innovasjon Norge».

6.2.2. Overlevelse

Bare et mindretall av de foretakene som etableres i Øygarden er fremdeles aktive få år etter (jfr. avsnitt 6.2.2 i kapittel 6). I denne delen vil jeg belyse entreprenørenes strategier for å få virksomheten til å overleve over tid økonomisk. Igjen er svarene fra entreprenørene noe varierende avhengig av deres erfaringsgrunnlag på det med å starte opp og drive foretak for seg selv. Den entreprenøren med lengst gründererfaring, som nå opererer som tjenesteleverandør for offshore- og maritim industri, la vekt på at egenkapital, kostnadseffektivisering og utvidet tjenesteportefølje har vært viktig for overlevelsen:

«Vi har gjort oss mer kostnadseffektive vil jeg si. Men det å komme seg opp på en bred front, og få en større trygghet og mindre avhengig av konjunkturer er et lerret å bleke, og der er vi veldig avhengig av kunnskap og personer. Det har vært avgjørende for oss

i forhold til restarting av selskapet. Jeg har i det hele tatt vært veldig heldig i forhold til mange gründere som starter med tomme never».

Det er også de som nevner at risikospredning ved å satse på flere produkter er viktig for å overleve. En overlevelsesstrategi kan også innebære at en lar være å ta ut lønn i den første tiden. I tillegg nevner flere intervjuobjekter at det finnes flere ulike støtteordninger hos Innovasjon Norge, men opplever det som krevende å finne fram i disse ordningene, og få hjelp i den mest kritiske etableringsfasen (dødens dal- fasen) som gjerne oppstår litt etter oppstart og før en har fått drift som gir tilstrekkelig inntjening til at det går rundt.

6.2.3. Kapitaltilgang

Under dette punktet var spørsmålene hovedsakelig rettet mot entreprenørenes erfaringer og opplevelser med tilgang til kapital i oppstarts- og utviklingsfasen. Enkelte av entreprenørene i min studie nevnte at de hadde mottatt økonomiske støtter i form av markedsavklaringstilskudd fra Innovasjon Norge, etableringsstøtte fra Etablerersenteret og støtte fra Stormfondet (gavemidler fra Sparebank Vest som forvaltes av Vest Næringsråd). Flere nevnte også at de har erfaringer med å legge inn søknader til skattefradragssystemet SkatteFUNN. Foruten det som ble nevnt av entreprenørene, finnes også finansielle investorer innrettet mot selskaper utenfor børs. Det dreier seg om aktive eierfond (private equity), såkornfond, venturefond og oppkjøpsfond. I tillegg kommer kapitalløsninger som kredittlån fra banker, crowdfunding eller å komme i kontakt med engleinvestorer. Slike kapitalinvesteringer kan være aktuelle dersom foretaket ikke har tilstrekkelig likviditet eller at eieren(e) ikke har mulighet til eller ønsker å gå inn med egenkapital.

Kostnader knyttet til det å etablere og drive et foretak vil blant annet avhenge av kapitalbehov for produkt- eller tjenesteutvikling, utgifter til lokaler, lønn til ansatte og innkjøpskostnader. Svarene fra entreprenørene varierte nokså mye, der enkelte hadde sterkere meninger om erfaringer knyttet til utfordringer med det å få kapitaltilgang enn andre. Det kan blant annet også komme av at foretakene har ulike kostnadsrammer i forhold til det som må til finansielt for å starte opp. Spesielt kan virksomheter som befinner seg i en kritisk og kostnadsintensiv produktutviklingsfase eller markeds lanseringsfase, være avhengig av betydelig finansiering utenfra. En av entreprenørene uttalte følgende:

«Når det gjelder banken så kan du bare glemme det. I Bankene i dag snakker de mye fint og lager bøker om hvordan du skal etablere selskap og gjøre ting, men de er jo ikke der når du trenger dem for å få økonomisk støtte og å ta dette her videre. Private Equity

går inn og tar et lite «stake» i selskapet ditt og tar deg med videre på en liten reise. Men du skal helst ha økonomi på bunnstreken for å være med, og da blir det litt som kyllingen og egget. Er du der så trenger du ikke de, og hvis du ikke er der så går de ikke inn med penger likevel. Det å få penger til å gjøre dette produktet ferdig for markedet, det er en stor utfordring».

En annen entreprenør uttrykte seg mer billedlig rundt erfaringer med finansinstitusjoner:

«Jeg kan bare ta et gammelt ordtak som jeg hørte første gangen på 80-tallet da jeg drev for meg selv. Du kan ta en finansinstitusjon og sammenligne det med en mann som kommer bort når solen skinner og låner paraplyen til deg. Og så begynner det å regne og da skal han ha den tilbake igjen. Sånn er finansinstitusjonene».

Inntrykket en får av svarene fra entreprenørene er at finansielle støttespillere er der, men at de kan oppleves som lite risikovillige når foretakene trenger dem mest. Flere opplever også at de ikke oppfyller finansinstitusjonenes vurderingskriterier. En av entreprenørene uttrykte seg følgende som et eksempel på mangel på investorer:

«Ofte har sosiale entreprenører problemer med å få investorer i startfasen for da er bunnlinja tydeligere på det sosiale og ikke på det økonomiske. Vi ansees som en nisjeaktig målgruppe både i norsk og internasjonal standard».

6.2.4. Markedet

Foretakene i studien opererer i ulike markeder som utgjør en stor bredde i nedslagsfelt både sektorielt og geografisk (se tabell 3.1 i kapittel 3). Alle de som inngår i dette datamaterialet kan sies å befinne seg i en reell konkurransesituasjon, og kjenner på ulike grader av press i forhold til det å kontinuerlig fornye og forbedre sine produkter og tjenester. Ulik type markedsorientering gjør at entreprenørene møter litt ulike betingelser hva angår markedsmekanismer, konkurranseforhold og nivåer på konkurranse. Deres strategier i forhold til å møte denne type utfordringer blir derfor litt forskjellig. Flere oppga imidlertid at godt kundeforhold og oppbygging av et positivt omdømme er viktige suksesskriterier. Entreprenøren som er tjenesteleverandør for offshore- og maritim industri, uttrykte seg følgende:

«Kundene vil være enig i at vårt konkurransefortrinn er at vi har tungt engasjement i det vi holder på med. Vi er veldig yrkesstolte, for å si det sånn. Og vi ønsker at kunden skal få det beste. Og hvis vi gjør feil, så finner vi ikke på bortforklaringer. Vi fikser det,

for ellers får vi det rett tilbake på statusen vår. For vi taper bare tid, penger, krefter og anseelse hvis vi begynner å diskutere».

En av entreprenørene ga uttrykk for at hennes markedsstrategi var å gradvis vokse i tråd kundegrunnlaget, og forsøke å prise produktene riktig ved å prøve seg litt fram. Hun vektlegger også at virksomhetens vekst ikke må gå på bekostning av *det ekte* i det hun holder på med, som tross alt er et viktig varemerke for foretaket:

«.. hvis man kommersialiserer for mye så forsvinner kjærligheten til det. Det har jo vokst gradvis år for år, sakte, men sikkert. Kanskje mersalg også. Så tenker jeg mer økonomi-psykologi egentlig. Fortrinnet vårt er at det er kvalitet i det man får her, og så at vi bryr oss om kundene. De får god service. Og vi kjenner dem etter hvert godt også».

En entreprenør som opererer i det internasjonale markedet, svarte at utfordringen er knyttet til de større etablerte aktørene i petroleumsbransjen som opptrer proteksjonistisk overfor konkurranser i forhold til teknologiske innovasjoner av både inkrementell og radikal art. Dessuten er teknologiske nyskapinger ofte ferskvarer, slik at tidspresset for å få produktet ut på markedet kan i seg selv oppleves som en utfordring. Internasjonal:

«.. det er stor hurdle (baug) å komme over for det er store amerikanske selskaper å fighte med. Det eneste fortrinn de har, kommer av størrelser på selskapene De kan sette mye press på å holde oss vekk i fra industrien. Andre utfordringer vi har, er knyttet til konkurrenter. De prøver å ikke få dette til, de prøver regelrett å jobbe mot oss. Det tredje er at tiden går i fra oss. Hvis vi venter ti år til med dette her så er det sikkert andre som har kommet med noe som går forbi vår teknologi».

Det er flere årsaker til at nye og mindre virksomheter kan ha en utfordrende oppgave med å selge teknologi, varer eller tjenester til store veletablerte foretak. I artikkelen til Rusten et. al. (2005) beskrives ulike årsaker: 1) Store profesjonaliserte konsern har gjerne en global innkjøpsstrategi som innebærer at det handler om å finne det beste og det mest kostnadseffektive alternativet uavhengig av geografi. Ved at innkjøpsfunksjonen befinner seg på konsernnivå geografisk andre steder, er heller ikke lokale sosiale relasjoner til stede. På denne måten blir konkurransen for nykommeren en klar utfordring. 2) Profesjonaliserte innkjøpsordninger tilsier også at potensielle tilbydere må legge mye tid og ressurser i anbudsprosessen. Slike prosesser kan være en betydelig utfordring for små virksomheter med knappe administrative ressurser og erfaring. 3) Små nye virksomheter har kanskje heller ikke kundereferanser å vise til. Kanskje har de heller ikke fått nødvendige sertifiseringer og rutiner

for å utarbeide anbud på plass. 4) Innkjøpstrategien til de store konsernene tilsier gjerne også preferanser for kontrakter med større og dermed mer solide selskaper med leveringskapasitet, enn nye mindre virksomheter som i noen tilfeller kan være “døgnfluer” med kort levetid (Rusten et. al, 2005).

En annen entreprenør beskriver hvordan han opererer innenfor et nisjemarked som hovedsakelig består av avtaler med offentlige aktører og privathusholdninger. Hans markedsstrategi er blant annet å utvikle nisjemarkedet så langt som mulig:

«.. for meg er det ekstremt viktig å holde fokus på det markedet vi har nå, og dekke det behovet godt. Det er ikke et massemarked, det er et nisjemarked. På godt og vondt fordi i et nisjemarked vil ikke konkurransen være så stor, da det ikke er så attraktivt for større aktører. Vi holder oss innenfor et nisjemarked, og det vil vi alltid gjøre fordi målgruppa vi har, den er liten».

For en av entreprenørene, kan oppdagelse av nye muligheter og strategisk plassering av virksomheten i et foreløpig uutnyttet (eller lite utnyttet) marked ha vært viktig:

«Det er et spesielt marked vi har. Vi har egentlig ingen reelle konkurrenter. Men det forteller litt om markedet, hadde det vært et stort marked så ville det vært flere aktører også».

Den samme entreprenøren ser også for seg at selskapet etter hvert må innrette seg markedsmessig til en «grønne» omstilling som nå foregår innenfor olje- og gassindustrien. Det omfatter utvinningsaktiviteter og elektrifisering av sjøtransport og gassanlegg på Nordsjøen. Det handler om å gradvis forberede virksomheten på denne type pågående endringer:

«Vi ønsker å bli sett på som et selskap som jobber med grønne utfordringer. Da er det både det å redusere konsekvensen av forurensningen, og være en aktør som kan følge med og være dynamisk. De endringer som kommer nå kan nesten kalles for strukturelle endringer det neste tiåret, kanskje. Det kan bli dramatisk. For oss å være til stede, og være en aktuell leverandør inn mot fornybar energi er høyaktuelt».

Dette viser at entreprenørenes markedsstrategier er svært varierte avhengig av konkurransesituasjonen og hvorvidt de opererer i allerede etablerte markeder med «satte» spilleregler eller ikke. Et skille synes å gå mellom de som opererer innenfor den regionale, nasjonale og internasjonale petroleumsnæringen, og de som opererer innenfor mindre

nisjemarkeder. Den kvalitative empirien som er presentert viser også et nyansert bilde på hvordan entreprenørskap kan utvikle nye markeder innenfor eksisterende næringer, noe som ikke lar seg belyses gjennom kvantitative datamaterialer.

6.2.5. Innovasjon og utvidelse av markedet

«For det først så skal du være gründer, så skal du sette idéen i produksjon. Så er problemet at etter fem år så er det ikke så veldig moderne lenger» (sitat fra en av entreprenørene i utvalget).

Samtlige foretak i utvalget kan sies å ha opprinnelser fra forretningsidéer som er innovative i en eller annen form. Det er en bred representasjon av typer innovasjoner som strekker seg fra produkt- eller tjenesteinnovasjon som i noen tilfeller er nye for regionen, i andre tilfeller for Norge eller verden, eller som er nye for det allerede etablerte markedet regionalt. Basert på svarene fra entreprenørene, synes hovedutfordringen knyttet til innovasjon for dem ofte å ligge i *videreutvikling* av produktene, tjenestene eller virksomheten med tanke på å hevde seg konkurransemessig. Selv om entreprenørene i utvalget opplever konkurransesituasjon i markedet ulikt, er det å satse på videreutvikling av salgsproduktene gjennom produkt- og tjenesteinnovasjon en gjennomgående oppgave. Framgangsmåten er noe forskjellig avhengig av hva som er forretningsområdet. En av entreprenørene sa det slik:

«.. det jeg driver med er ferskvare. Man må jobbe med det i tankene hele tiden. Man må hele tiden tenke på noe nytt, nye produkter, nye ting som kan interessere dem. Man kan ikke slappe av på det man har etablert. Det er nisjemarkedet som er viktig. Så man må passe på å være et hestehode foran. Det blir jo fort en sånn forbildeinnovasjon. Når du ser at andre lykkes, så får du lyst til å prøve selv».

Hos entreprenøren som er en digital tjenesteleverandør har formålet vært å videreutvikle brukergrensesnittet og forbedre brukeropplevelsen for kunden. Han organiserer det ved å leie inn tjenester fra eksterne aktører:

«.. så bruker jeg heller eksterne på spisskompetanse. Derfor har jeg et eksternt selskap som tar seg av videreutvikling av produktet, og så har jeg et team i India som også gjør en del utvikling».

I eksemplet over ser vi dermed også at noe av innovasjonsaktivitetene kan skje utenom egen organisasjon, og involvere fagmiljøer utenfor landets grenser.

Diversifisering ved å satse på en bredere produktportefølje kan være en viktig innovasjonsstrategi for å spre risikoen og på den måten sikre flere markeder. Omtalene som foretakene har om virksomheten på sine nettsider og entreprenørenes egne beskrivelser gjennom intervjuene, tyder på at samtlige har eller vil ha tilleggsprodukter eller tjenester i sin portefølje. For en av entreprenørene handler dette om en diversifisering som i tillegg til å betjene hovedavtalene med større oljeselskaper, går ut på å bygge opp en kundeportefølje for rådgivnings- og kursbaserte konsulenttenester for mindre bedrifter:

«.. det gode er at vi har avtale med alle disse (større) aktørene. Vi kan levere til dem samtidig som vi kan orientere oss til andre grupper. Vi kan ikke overleve på hendelser. Vi må leve på et fredstidsarbeid. Vi må jobbe når det ikke skjer noe også. Det er da vi kommer inn på rådgivning og så videre».

Flere entreprenører svarte under dette punktet at de ønsker å drive med produkt-, tjeneste og prosessinnovasjon, men at de opplever ikke å kunne prioritere utviklingsarbeidet av kapasitetshensyn både økonomisk og tidsmessig. En av entreprenørene uttrykte seg følgende om det å følge planer om produkt- og systemutvikling:

«Ja, vi begynte smått med det i 2016, og det er noe som vi akter å følge videre. Men vi har ikke ressurser til å forfølge det. Vi har så mange dagligdagse utfordringer som gjør at vi ikke kan sette av en uke hvor vi kan sette oss ned og finne ut og eksperimentere. For marginene er såpass lave og inntjening er såpass lav. Likviditeten er såpass anstrengt, at du må prioritere å få inn jobber».

6.2.6. Rekruttering og sysselsetting av arbeidskraft

Nyetableringers bidrag til sysselsetting er et av de sentrale temaene i studien. I teorikapitlet presenterte jeg noen hovedperspektiver fra litteraturen om hvordan konkurranse mellom nye foretak og eksisterende næringsliv kan bidra til økt sysselsetting i næringslivet over tid (avsnitt 2.4.4 og 2.4.5 i kapittel 2). Mine empiriske funn fra sekundærdata viste at nyetableringer i Øygarden til en viss grad bidro til sysselsettingsvekst i regionen gjennom direkte sysselsetting, mens det ikke kan sies å ha hatt noe indirekte positive effekter på sysselsetting i privat sektor ellers i perioden 2012-2017 (tabell 5.3). Samtidig kom det frem at andel sysselsatte i unge foretak ikke er så høy som man kunne vente ut ifra deres representasjon i den totale foretakspopulasjonen (figur 5.7). En av forklaringer for dette kan være at mange nyetableringer starter i små skalaer. I dette avsnittet vil jeg presentere entreprenørenes holdninger og opplevde utfordringer knyttet til rekruttering og sysselsetting av arbeidskraft. Muligens kan deler av dette

kaste et lys over enkelte bakenforliggende årsaker til hvorfor nye foretak skaper så få nye arbeidsplasser i de tidlige leveårene.

Enkelte entreprenører i utvalget hadde ansatt nye medarbeidere i løpet av 2017-2018 og/eller planla å lyse ut nye stillinger i løpet av 2019. Andre uttrykte ambisjoner om å vokse på sikt, men så ennå ikke helt for seg når det kunne bli aktuelt. Ambisjonen med å ha egne ansatte varierte blant foretakene. Det som imidlertid går igjen i utvalget, er det å ansette *riktig*. Det innebærer at en ikke vil ansette for enhver pris. Det gjelder å skaffe kompetanse som kan bidra til utvikling og økonomisk vekst for virksomheten.

En ordinær arbeidsplass er en kostbar investering for et foretak. I tillegg til lønn, påløper faste tilleggsutgifter som feriepenger, arbeidsgiveravgift, yrkesskadeforsikring, og eventuelle pensjonskostnader (www.altinn.no). For flere av foretakene i utvalget synes bruk av innleide konsulenttjenester å være det foretrukne alternativet, fremfor å ta en økonomisk risiko ved å rekruttere egne ansatte. Spesielt for entreprenørene som opererer i mer nisjebaserte markeder kan «slank bedriftsmodell» oppfattes å være den foretrukne måten å organisere virksomheten på. Dette kan være en strategi som styrker foretakets fleksibilitet og muligheter for å justere kapasiteten i takt med omsetningen. Entreprenørene bak foretaket med kun én ansatt ved intervju tidspunktet formulerte seg følgende:

«Vi har ikke ansatt folk, men brukt konsulenter med vilje fordi det er mye mer fleksibelt på arbeidsmarkedet i dag, kan du si».

Vedkommende fortsetter:

«.. jeg prøver å holde en slank linje. Denne bedriften kommer aldri til å ha mange ansatte. Litt fordi vi må ha sunn økonomi mens vi vokser, og det er en risiko å ansette for mange hoder. Og ansetter jeg feil så blir det veldig dyrt. Det kan du til og med risikere å drepe bedriften på».

Når det gjelder utfordringer knyttet til rekruttering av arbeidskraft, fordeler svarene fra entreprenørene seg i to hovedgrupper. Flere entreprenører opplyser at det er vanskelig å konkurrere med større og mer stabile aktører i arbeidsmarkedet som i forbindelse med rekruttering kan tilby høyere lønn. En av entreprenørene oppga dette som et «bransjeproblem», der en etter oljekrisen ser tendenser til hjerneflukt av sveis- og platearbeidere og industrirørleggere til større virksomheter i Øygarden. Entreprenøren uttrykte samtidig at han, i

kraft av å representere en opplæringsbedrift, føler et samfunnsansvar for å rekruttere flere ungdommer til å velge fagopplæringsløp innenfor sitt fagfelt:

«.. derfor har jeg laget presentasjon på videregående skole, og snakket om faget vårt for å bevisstgjøre ungdommen. Og dette har jeg gjort i samarbeid med fylkeskommunen».

Andre grupper utfordringer omfatter teknologibaserte virksomheter som krever tekniske fagutdanninger, og som opplever å ha større utfordringer med å skaffe arbeidskraft med riktig erfaring og kompetanse. En av entreprenørene uttalte følgende:

«Det er rekruttering som er utfordringen, det å få tak i kompetent personell. Vi håndterer særdeles mange forskjellige duppeditter i størrelser og dimensjoner og i geometri, og vi må jo håndtere dette forsiktig. For veldig mye av utstyr er det «one of a kind», som for eksempel subsea juletret. Inne i den er det en blokk, og det er masse spesialstål i den blokk. Ødelegger du den så er det fort en del millioner i kostnader».

Entreprenørenes utsagn viser at utfordringer knyttet til sysselsetting er flerdelt. På den ene siden er de økonomiske marginene fremdeles for små til at rekruttering er aktuelt. Innenfor dette er også ambisjonsnivået blant entreprenørene ulike med tanke på hvorvidt de planlegger å skape nye arbeidsplasser i fremtiden. Det er et gjennomgående trekk at flere velger å ta i bruk innleide konsulenttjenester fremfor å ta risikoen med å ansette feil. På den andre siden tyder det også på at utfordringer knyttet til rekruttering kan ligge i tilgang på kompetent arbeidskraft.

6.3. Entreprenørenes opplevelser av «økosystemet» for entreprenørskap

I denne delen vil jeg belyse entreprenørenes opplevelser av det å starte opp og drive eget foretak i Øygarden. Jeg vil her ta utgangspunkt i deres opplevelser i forhold til tilgang på ressurser, sosialt nettverk og politiske og institusjonelle rammevilkår. Slik entreprenørene har besvart spørsmålene, er det tydelig at de vektlegger de ulike dimensjoner i «økosystemet» (se avsnitt 2.6 i kapittel 2) ulikt, avhengig av som er relevant for dem.

6.3.1. Lokalisering

Entreprenørenes valg av lokalisering kan avhenge av typer behov som de må dekke for at virksomheten skal fungere. Flere av foretakene i mitt utvalg kan karakteriseres som kunnskapsintensive virksomheter som også har søkt nærhet til kunnskapsmiljøer i form av nettverk og infrastruktur som gir tilgang på avansert kunnskap og kompetanse. Et eksempel på en slik infrastruktur er Straume Teknologisenter i Øygarden hvor noen av entreprenørene er

lokalisert. Særlig en av entreprenørene gav uttrykk for at samlokalisering og *nærhet* med andre høyteknologiske virksomheter har vært fordelaktig for utvikling av prosjekter i deres virksomhet.

Andre entreprenører vektlegger tilgang på *naturgitte ressurser* som avgjørende for lokalisering av virksomheten. Dette gjelder blant annet foretak som har bygget konseptet for virksomheten med utgangspunkt i naturopplevelser i tilknytning til turområder og sjøen i landlige omgivelser. For entreprenøren som blant annet er tjenesteleverandør for oljeindustrien, har geografisk nærhet til disse vært avgjørende:

«.. så har jeg hatt en løpende avtale med en stor aktør her på Ågotnes. Så det har vært trygt i forhold til det å starte opp.. Det gjør at vi og andre selskaper i industriparken her, vi klarer oss rimelig greit. Men uten CCB så hadde ikke vi vært her».

6.3.2. Sosialt nettverk

Entreprenørene har sosiale nettverk i både privat og offentlig sektor. Under intervjuene hadde jeg imidlertid kun fokus på hvorvidt de har og benytter profesjonelle nettverk på og utenfor Øygarden, som kan ha betydning for foretakets utvikling. Entreprenørene selv var også opptatt av å vinkle svarene i den retningen. For flere handlet nettverk om samarbeid med andre bedrifter i bransjen, kunderelasjon, privat-offentlig samarbeid i prosjekter og klyngesamarbeid. De sosiale nettverkene hos entreprenørene omfatter alt fra det å være en del av formelle og uformelle miljøer for egenetablerere og næringslivet, til det å engasjere seg i bransjeforeningen lokalt, og det å delta på næringslivsmøter og konferanser. I den sammenheng synes formelle og uformelle kontakter lokalt å gå litt inn i hverandre i Øygarden. Men måten de bygger nettverk på, kan oppfattes som strategiske med hensyn til at det skal «gagne» virksomheten. En av entreprenørene med tidligere tilknytning til inkubatormiljøet formulerte seg slik:

«Ja, vi har samarbeid med bedrifter som var med i akseleratorprogram. Vi har også samarbeid med andre typer bedrifter som også er i markedet, for blant annet å få nedslagsfelt internasjonalt. Det går jo på det å bygge nettverk med andre gründere. I møter treffer du folk som har erfaringer som du ikke har».

En annen entreprenør legger vekt på at samarbeid med andre virksomheter i samme bransje er avgjørende for å lykkes og utvikle seg videre:

«.. det er veldig sann samarbeidsånd, alle hjelper hverandre, og det er litt uvanlig tror jeg. Jeg tror ikke det er spesielt for denne næringen. Man er ikke redd for at noen skal

komme og stjele idéen sin. Det er mye bedre å ha en god samarbeidspartner enn å konkurrere. Det er nyttig og veldig godt for da har man jo et nettverk rundt seg som driver mye med det samme».

For entreprenøren som driver med produktutvikling i offshore- og maritim industri, kan deltakelse i et klyngesamarbeid være synonymt med et sosialt nettverk. For denne entreprenøren er nettverkssamarbeid i teknologiklyngen en viktig arena for kunnskapsdeling og relasjonsbygging med potensielle fremtidige kunder:

«.. men så har du også GCE Ocean Technology i Bergen. De arrangerer oppstartkurs for gründere der de trekker inn industrien, og det syns jeg er veldig positivt. Så får du kanskje møte en potensiell bruker av produktet ditt i det området der».

6.3.3. Entreprenørenes erfaringer med det lokale og regionale virkemiddelapparatet

Tiltaks- og støtteapparater og lokalpolitiske satsninger for gründere er viktige deler av nærmiljøet som er relevant for entreprenører. Vest Næringsråd (VNR) og Gründerparken Vest utgjør det primære virkemiddelapparatet for entreprenørskap lokalt i Øygarden, mens Innovasjon Norge, VIS Innovasjon og Etablerersenteret trekkes også fram som noen sentrale institusjoner relevant for gründerne jeg har intervjuet. Disse sistnevnte institusjonene har lokalisering i Bergen (se tabell 6.2 liste over apparatet).

Flere entreprenører er eller har vært tilknyttet en eller flere av disse nevnte institusjonene. Enkelte har også erfart å få bistand fra kommunen under etableringsprosessen i form av saksbehandling og tilrettelegging til bygg, vann og avløp. De fleste entreprenører i studien er gjennomgående positive til virkemiddelapparatet for oppstartsbedrifter. Imidlertid kom det også frem noen kritiske refleksjoner rundt organiseringen av noen av ordningene både i Øygarden og i Bergen. Entreprenørenes kommentarer med tanke på å få til forbedringer presenteres her. Et samlet inntrykk av svarene fra entreprenørene bærer noe preg av at de er glade for de tilbudene som finnes lokalt, men at det savnes et mer samordnet og oversiktlig virkemiddelapparat med sterkere innslag av offentlig-privat samarbeid. Enkelte entreprenører ga spesielt uttrykk for at de savner større synlighet og engasjement fra kommunen i forhold til lokale oppstartsbedrifter og næringsutvikling.

Entreprenører med positive erfaringer med støtte fra tidligere Fjell kommune, Vest Næringsråd og Gründerparken uttrykte seg slik:

«.. for vår del har Gründerparken og miljøet vært positivt for oss. Du får VNR i ryggen og treffer andre gründere i mer eller mindre samme situasjon, med felles trøst og felles støtte».

«Det begynte vel egentlig med kommunen, de var så hjelpsomme – tilrettela for oss når det gjaldt bygging og tillatelser og slikt. Og så etter hvert kom VNR inn i bildet, og de òg har vært en viktig støttespiller».

En annen entreprenør i studien stiller seg også positiv til det lokale virkemiddelapparatet, men er derimot mer kritiske til at enkelte private aktører profilerer seg som forretningsutviklere og finansielle støttespillere for entreprenører. Han uttrykte seg spesielt kritisk til disse da han mener at flere av dem profitterer på de mer uerfarne etablererne:

«.. deres forretningsmodell er også en slags gründermodell, men deres konsept er - hvordan kan vi leve av gründerne?»

En av entreprenørene uttrykte seg noe kritisk til «kulturen» i deler av gründermiljøer i Bergen:

«.. det skal være så ungt og dynamisk og du skal redde verden og, at du ikke har noe veldig kult å pitche så finner du ikke en plass der. Innovasjon og entreprenørskap er så mye mer! Det appellerer ikke til alle, og kanskje risikerer du at du mister mange som kan være flinke folk, som en traust stril som skal lage en ny krabbetein».

En annen entreprenør, med også lang erfaring som gründer, melder at han opplever finansinstitusjoner og kapitalfond som for lite risikovillige. Han er av den oppfatning at de sprer risikoen til mange små prosjekter som etter hvert viser seg å ikke være liv laga, framfor å satse på større og mer kostnadskrevenne innovasjonsprosjekter med potensialer for internasjonale gjennombrudd. Han uttrykker i den sammenheng at kommunen bør komme mer på banen og innta en større rolle for å hjelpe fram lokale foretak med vekstpotensial:

«Du står helt alene, det er ingen støtte å få i fra kommunen for å si det sånn. Men hvis de ønsker å bygge opp industri og næringsliv i kommunen, må de virkelig stå for det. Det å få på plass en oppstartgarantifond fra kommunen, det ville ha vært til hjelp».

En av entreprenørene savner en oversiktlig og samordnet informasjon- og kommunikasjonskanal for personer som ønsker å starte for seg selv. Han oppgir at det blant annet bør være en dedikert ressursperson, en form for regionsomfattende «portvakt», som koordinerer henvendelser fra potensielle entreprenører:

«.. en egen person som har kontakter og kjenner til hva som skal til, som kan være en rådgiver, en støtte og en døråpner for folk og selskap i en kritisk oppstartsfase. For nå er det veldig fragmentert. Kanskje trenger ikke folk penger i første omgang, kanskje trenger de samtaler - gi dem rette direksjoner».

Entreprenøren som har hatt størst tilknytning til gründer- og inkubatormiljøer i Bergen påpeker at Øygarden (per intervju tidspunkt) mangler et system av tiltak- og støtteapparat som gjenspeiler det mangfoldet av nye forretningsidéer og nyskapninger som finnes i regionen. Dersom en skal satse på noe annet enn «*olje eller fisk*», må en søke seg til Bergen:

«Sotra er jo nær byen Bergen og der er det et veldig godt utviklet miljø og muligheter og ressurser. Så Sotra lider litt under det med tanke på å være en foregangsregion for utvikling og entreprenørskap. Du får ikke det du trenger for å komme godt i gang, Innovasjon Norge, forskning, hub'ene, innovasjonsmiljøer, investormiljøer er i byen - så du må uansett til dit for å knytte nettverk og kontakter».

6.4. Det regionale virkemiddelapparatet for entreprenørskap

Formålet med dette avsnittet er for det første å gi en enkel oversikt over virkemiddelapparatet som er tilgjengelig for entreprenører i Øygarden samt å redegjøre for deres satsningsområder. Virkemiddelapparatene følger noen bestemte føringer som gjør at det satses større på noen typer næringer eller typer virksomheter enn andre. Det andre målet i min drøfting vil derfor være å gjøre rede for virkemiddelapparatets grunnleggende vurderingskriterier. I det vil også mer personavhengige, eller de mer «usynlige» typene vurderingskriterier, bli belyst. For det tredje vil jeg presentere informantenes beskrivelser av noen typer institusjonelle samarbeid som eksisterer i regionen. Særlig vil det gå på å belyse hvordan de opplever eventuelle utfordringer knyttet til institusjonelle nettverkssamarbeid med tanke på å fremme entreprenørskap, regional vekst og utvikling. Datamaterialet som presenteres her er basert på ansikt til ansikt intervjuer med informanter ved Vest Næringsråd (VNR) som drifter Gründerparken Vest i Øygarden og Innovasjon Norge Vestlandet. som er lokalisert i Bergen sentrum. Avsnittet vil være delt i følgende tre deler:

- Oversikt over virkemiddelapparatet og deres satsningsområder
- Virkemiddelapparatets innretninger for entreprenørskapsprosjekter
- Regional utvikling gjennom institusjonelle samarbeid

6.4.1. Oversikt over det regionale virkemiddelapparatet for entreprenørskap

For mange entreprenører kan virkemiddelapparatet være viktige støttespillere både i utviklings, oppstart og driftsfasen av foretaket. Disse er aktører som operer både regionalt og nasjonalt, enten som kommunale, fylkeskommunale eller statlige institusjoner eller som helt private forretningsutviklere. Enkelte aktører er bransjespesifikke og vektlegger gründervirksomhet, andre er mer generelle i forhold til hvilke typer virksomheter og prosjekter de er innrettet mot. Tabell 6.1 viser en oversikt over tiltaks- og støtteapparat som er lokalisert i Øygarden, mens Tabell 6.2 gir en oversikt over tiltaks- og støtteapparat utenfor Øygarden som er tilgjengelig for entreprenører i Øygarden.

Tabell 6. 1 Oversikt over et utvalg av tiltak- og støtteapparat lokalisert i Øygarden

Virkemiddelapparat	Type tilbud og tjenester
Vest Næringsråd	Næringsforening og interesseorganisasjon for næringslivet i Øygarden kommune. Arrangør av «Årets gründer», konferanser, medlemsmøter og debattmøter. Forvalter av Stormfondet (gavemidler fra Sparebank Vest til foretak som har bidratt til nyskapning og omstilling) og driver Gründerparken Vest. VNR er registrert som forening.
Gründerparken Vest	Møteplass og kontorfellesskap for oppstartsbedrifter. Har tilgang til kurs og rådgivning innen forretningsutvikling, nettverksbygging og finansiering. Gründerparken Vest er lokalisert på Straume Teknologisenter sammen med Vest Næringsråd.
Straume Teknologisenter	Utleier av kontorlokaler, kontorfellesskap og felles møtearena for blant annet IT- og subsea- selskaper, flerfaglig opplæringskontor, Vest Næringsråd og Gründerparken Vest. Lokalisert i Straume Næringspark.
Gode Sirklar	Kunnskapsressurs for Øygarden kommune, koordinering og innhenting av fagkunnskap og midler utenfor Øygarden for å bidra til økt innovasjon og omstilling i det regionale næringslivet. Et interkommunalt samarbeid for næringsutvikling for Sund, Fjell og Øygarden i samarbeid med SINTEF. Ble opprettet i 2005 (ble nedlagt våren 2020), og vil fra høsten samme år bli erstattet med opprettelse av en næringsforening for den nye kommunen.
Øygarden kommune	Overordnet politisk og administrativ styring av satsninger på entreprenørskap og næringsutvikling lokalt. Ansvarlig i å tilby næringsfaglige råd til innbyggere med etableringsplaner.

Kilde: Informasjon om tilbud og tjenester er samlet fra internettsidene til de aktuelle tiltaks- og støtteapparatene i april 2020.

Tabell 6. 2 Oversikt over et utvalg av tiltak- og støtteapparat utenfor Øygarden

Virkemiddelapparat	Type tilbud og tjenester
Vestland Fylkeskommune	Overordnet politisk og administrativ styring av satsninger på entreprenørskap og næringsutvikling regionalt i hele fylket. Tilbyder av Etablerersenteret. Forvalter av Etablererfond og tilskudd til innovasjon og næringsutvikling i Vestland Fylke.
Etablerersenteret	Tilbyr kurspakker for etablerere. Senteret består av samarbeid mellom Vestland Fylkeskommune og 22 kommuner i fylket og eies av disse.
Innovasjon Norge	Rådgivningstjenester og finansiering for oppstart av bedrift. Oppstartlån, innovasjonslån, tilskudd til markedsavklaring, kommersialisering og internasjonalisering. Innovasjon Norge eies av eies av staten (51 %) og fylkeskommunene (49 %).
Impact Hub Bergen	Møte- og arbeidsplasstilbud (coworking-hus) for sosiale entreprenører. Impact Hub i Bergen er en del av et internasjonalt nettverk i over 50 land. Impact Hub Bergen AS er et privateid selskap.
VIS Innovasjon Bergen	Inkubator for innovasjon og nyskaping for FoU ved universiteter og høyskoler i regionen. Virksomheten har kontorfellesskap, oppstart- og vekstprogrammer for gründere. Eiere er Universitet i Bergen, Helse Bergen, Havforskningsinstituttet, Høgskulen i Vestlandet, Norges Handelshøyskole, Vestland Fylkeskommune, Bergen kommune og SIVA.
Connect Vest	Tilbyr kompetanse og kunnskapsmessig støtte til gründerbedrifter for kommersialisering av skalerbare, innovative produkter og tjenester. Rådgivningstjenester overfor oppstartsbedrifter, mentortjeneste på vegne av Innovasjon Norge og engleinvestor-tilbud. Connect Vest-Norge er registrert som forening.
NAV	Statlig foretak som i forhold til entreprenørskap tilbyr ordning for å beholde dagpenger eller arbeidsavklaringspenger under etablering av egen virksomhet.
StartupLab	Tilbyr akseleratorprogrammer (gruppebaserte støtte- og opplæringstjenester som bl.a. inneholder såkorninvestering, nettverksbygging, salg og mentortjenester) for oppstartsbedrifter innenfor IT teknologi og fintech. Eiere er OsloTech AS, Bjørnvold invest AS, Keep on Rocking AS, Kjøle Bra AS og Neospinn AS.
SIVA	Statlig foretak som eier og drifter en nasjonal infrastruktur av inkubatorer, næringshager, innovasjonsselskap og industribygg. Tilbyr nettverks- og partnerskapsamarbeid og klyngeprogrammer med mål om å styrke bidragseffektene fra Forskningsrådet, Innovasjon Norge, fylkeskommuner m.fl. til industrier og næringsliv.

Kilde: Informasjon om tilbud og tjenester er samlet fra internettsidene til de aktuelle tiltaks- og støtteapparatene i april 2020. Informasjon om eierskap er hentet fra Brønnøysundregisteret og Proffdatabasen.

Blant virkemiddelapparatet som er nevnt i tabellene 6.1 og 6.2 valgte jeg å gjennomføre intervjuer med Vest Næringsråd i Øygarden og Innovasjon Norge Vestlandet. I avsnittene nedenfor har jeg kort redegjort for deres roller og funksjoner.

Vest Næringsråd (VNR) er en sentral aktør for næringslivet i Øygarden. Næringsrådet er en privat interesseorganisasjon for 426 medlemsbedrifter (per 17. april 2020) og oppgir på sin nettside at deres mål er «.. å være næringslivets stemme og næringslivets samlende aktør. Vi skal være kommunens fremste pådriver for næringsutvikling, som sikrer vekst og verdiskaping» (www.vnr.no). VNR kan oppfattes å være en betydningsfull lokal pådriver for næringsutvikling og koordinerer samarbeidet mellom lokale myndigheter og næringslivet i regionen – som en form for kommunens «forlengede» arm for regional næringsutvikling. De holder en del konferansen for næringslivet. Blant annet var VNR hovedarrangør for Øygardenkonferansen i november 2019 som samlet sentrale politiske representanter, næringslivsaktører og lokale entreprenører for å markere den forestående kommunesammenslåingen den 1. januar 2020. VNR drifter også Gründerparken Vest som er et tilbud med kontorplasser, kontorfasiliteter og kursvirksomhet for et utvalg av oppstartsbedrifter i Øygarden.

Per april 2020 er det Gründerparken Vest og VNR på Straume Teknologisenter som utgjør virkemiddelapparatet for entreprenører i Øygarden. Deres infrastruktur og tilbud er imidlertid ikke tilgjengelig for alle lokale oppstartsbedrifter. Tilgang er søknadsstyrt og søkeren må kvalifisere til et sett av kriterier for å få kontorplass. For mange etablerere handler det om å hente inn ekspertise innen et spesifikt kunnskapsområde, og ikke alt finnes i Øygarden. Den geografiske nærheten til Bergen og fagmiljøene der er derfor i Øygarden viktig for flere, noe som også kom fram i intervjuene. I Bergen finnes en større konsentrasjon av inkubatormiljøer, næringsklynger, kurstilbud for egenetablerere og flere ulike typer finansielle aktører. Blant disse er Innovasjon Norge Vestlandet en sentral aktør.

Innovasjon Norge eies av staten (51 %) og fylkeskommunene (49 %) og, er en sentral forvalter av nasjonale og fylkeskommunale midler som er øremerket til entreprenørskaps- og innovasjonsformål. I tillegg til statlige bevilgninger, forvalter også Innovasjon Norge Vestland stimuleringsmidler for omstillings- og regionalt næringsutviklingsformål på vegne av Vestland Fylkeskommune. Innovasjon Norge Vestland er en sentral aktør for oppstarting av nye virksomheter i Vestland fylke og tilbyr finansielle støtter i garantier, lån og tilskudd til oppstart, markedsavklaring, kommersialisering, innovasjon, og internasjonalisering av produkter og tjenester.

6.4.2. Virkemiddelapparatets innretning for entreprenørskapsprosjekter

Tiltaks- og støtteapparater som inngår i undersøkelsen - Gründerparken Vest og Innovasjon Norge, utgjør til sammen et mangfold av støtteordninger overfor entreprenører som kan plasseres i tre hovedkategorier: finansiell støtte, nettverksbygging og etableringsfaglig

veiledning og kompetanseheving. Disse tilbudene er ikke tilgjengelig for alle nyetablerere. Inngangskriterier i form av vurdering av kvaliteten på søknaden, entreprenørmålgrupper, næringsmessige prioriteringer, geografi (for eksempel distriktpolitikk) og hensyn til konkurranseregler er eksempler på innhold i føringer som regulerer hva slags type nyetableringer som får støtte eller veiledning. Det er heller ikke alle entreprenører som oppsøker eller ønsker hjelp fra tiltaks- og støtteapparater.

Informanten som arbeider i gründerteamet ved Innovasjon Norge Vestland oppgir at bærekraftig næringsutvikling er et av deres viktigste vurderingskriterier på et overordnet nivå. I tillegg vurderes også søkeren etter hvorvidt idéen følger god forretningsskikk og baseres på en forretningsmodell som er bærekraftig rent økonomisk, og i tillegg kan tenkes å bidra positivt til økte sosiale og miljømessige verdier i samfunnet. Innovasjon Norge vurderer også søkeren etter *innovasjonsgraden* av produktet, tjenesten eller forretningsmodellen, det vil si at den enten bør være representere noe helt nytt (være disruptiv) eller ha en viss geografisk nyhetsverdi, lokalt, regionalt eller nasjonalt. Ifølge informanten er det innovative aspektet et svært viktig krav for å unngå tildelinger av midler som kan gi konkurransevidninger i markedet. Samtidig må etablereren ha vekstambisjoner, som blant annet innebærer å skape nye arbeidsplasser utover virksomhet for seg selv. Han formulerte seg slik om dette:

«Vi skal bidra til at Norge skal få flere gode gründere og det skal vi legge til rette for. Det er vårt samfunnsoppdrag. Hvis du skal starte opp en levebrødbedrift og du ikke ser for deg noe videre vekst og ikke har ambisjoner om det, da er det ikke et prosjekt som Innovasjon Norge skal bidra til».

Hensynet til innovasjon og økonomisk, sosial og miljømessig bærekraft synes også å være viktige seleksjonskriterier for Gründerparken Vest. Informanten ved VNR formulerte seg følgende rundt dette:

«Bærekraft er et av våre hovedmål. Vi gjør litt som bankene, vi vurderer de idéene som kommer mye basert på erfaring og hva regionen trenger. Vi ønsker å være en pådriver for at ny virksomhet kommer til regionen vår, ny og moderne virksomhet rett og slett».

Nettverkssamarbeid mellom ulike former for næringstiltak og støtteordninger i regionen synes dermed å være nokså samkjørt i forhold til hva som prioriteres, i hvert fall slik kriteriene kommuniseres på et generelt nivå. Dette forsterkes ytterligere ved at de aktivt samarbeider. Informanten ved Innovasjon Norge Vestland forklarte dette slik:

« .. det blir også en slags prekvalifisering hvis en har vært innom VIS Innovasjon eller innom en næringshage, og de blir ledet videre til oss eller omvendt, så er det et lite kvalitetsstempel ved at de på en eller annen måte går god for dem. Eller hvis vi går god for søkeren før de, så blir det sann gjensidig forsterkende kanskje».

Når det gjelder de mer «usynlige» vurderingskriteriene, men som likevel kan være svært avgjørende betydning foretaks suksess, er entreprenørens personlige egenskaper og evne til å framstille sitt prosjekt på en overbevisende måte. Informanten oppgir at entreprenøren først og fremst må ha tilstrekkelig kunnskap om fagfeltet, inneha bestillerkompetanse for å kjøpe inn eksterne tjenester, og ikke minst kjenne markedet godt. Det som ofte mangler ifølge informanten, er evne til å selge prosjektet overfor potensielle investorer og overfor kundene. Vedkommende trekker også inn at etablererens samarbeidsevne er en viktig faktor i vurderingen av søkeren:

«Det er evne til å jobbe i team. Det er et varseltegn for oss hvis det er en som har sittet muttens alene og utviklet alene uten å fortelle om idéen sin, altså veldig protektive, det er ofte et dårlig tegn.. Det er viktig at de er åpne og lærevillige, altså «coachable». De må være villig til å ta imot råd».

6.4.3. Regional utvikling gjennom institusjonellesamarbeid

I dette avsnittet vil jeg forsøke å belyse noen typer institusjonelle utfordringer, hindringer og mangler som kan virke hemmende i Øygardens potensial for næringsutvikling. Datamaterialet som presenteres tar utgangspunkt i tilbakemeldinger fra informanten ved VNR.

Kommuner og fylker utarbeider egne strategier for næringsutvikling organiserer dette arbeidet på ulike måter. Den nye Øygarden kommunes næringslivsstrategi og organisering rundt dette er per april 2020 ikke avklart. Blant annet finnes det foreløpig ingen informasjon om planer for næringslivet og gründere på kommunens nettside. Ved søk om informasjon fra næringsseksjon, henvises man videre til VNR sin nettside. Ifølge et vedtak fattet av fellesnemda for den nye Øygarden kommune (møteprotokoll, fellesnemnd Nye Øygarden kommune, 16.04.2018), er det fremmet forslag fra de tidligere Sotrakommunene om innstilling til en ny eierskapsmodell for næringsutvikling som innebærer å samordne og samlokalisere det strategiske arbeidet for næringsutvikling i storkommunen. En modell som er foreslått av Øygarden kommune, som per april 2020 ikke er vedtatt, er å organisere dette gjennom det kommunale foretaket «Øygarden Næring og Utvikling AS» (Vestnytt, 2020-03-22), og som kan oppfattes som en etterfølger av

Gode Sirklar. Øygarden kommunes planer for regional næringsutvikling kan slik sett oppfattes å fremdeles være «under utvikling».

Ifølge informanten ved VNR¹⁰, jobber organisasjonen delvis uavhengig sammen med det regionale næringslivet i form av medlemsbedrifter, og delvis på bestilling fra kommunen(e) i Øygarden. Informanten opplever at kommunene er interessert i å opprettholde et organisert etablerermiljø gjennom Gründerparken Vest, og at det kan bli aktuelt med et fremtidig samarbeid med Innovasjon Norge for å etablere inkubator-tjenester for lokale etablerere. Denne organiseringen var imidlertid ikke kommet på plass ved intervju-tidspunktet.

VNR samarbeider regionalt også i allianse med Bergen Næringsråd, Nordhordland Næringsforening, Bjørnafjorden Næringsforening og Stord Næringsråd. Ifølge informanten er samarbeidet mellom regioner godt. Samtidig er det også, ut ifra hans tilbakemeldinger, grunn til å tro at interregionalt samarbeid mellom ulike næringslivsorganisasjoner ikke nødvendigvis fører til direkte målbare synergieffekter i den enkelte region. Derimot kan Øygardens næringsliv ha nytte av å fremme sin egen utvikling gjennom internt samarbeid i næringslivet ved hjelp av «selvorganiserte» og til dels bransjespesifikke organisasjoner med betydelig støtte fra VNR. Samarbeidsånd mellom foretakseiere og ledere kan oppfattes å være sterk i Øygarden. Han formulerte dette slik:

« .. så næringslivet samarbeider vel så bra som det kommunene gjør innenfor dette temaet her. Vi har ekstremt sterke relasjoner mellom medlemmene våre. Det er solide virksomheter som er veldig opptatt av hverandre».

Funnene fra intervjuer med VNR og Innovasjon Norge Vestlandet viser at virkemiddelapparatet i stor grad deler en felles interesse for å støtte fram entreprenører som representerer bærekraft, innovasjon og nyskapning, og som samtidig har vekstambisjoner med tanke på å skape flere arbeidsplasser i regionen. Det har også kommet fram at nettverkssamarbeid mellom de ulike tiltaks- og støtteapparatene kan være viktig for å sikre denne prioriteringen. Når det gjelder gründersatsning i Øygarden, er det grunn til å tro at den fremdeles er under utvikling. Per i dag foregår dette i størst grad i regi av VNR og Gründerparken. Nye Øygarden kommunen planlegger et mer organisert tilbud overfor lokale gründere gjennom et kommunalt foretak (Øygarden Næring og Utvikling AS) men dette er ikke kommet på plass per mai 2020.

¹⁰ Intervjuet med VNR ble gjennomført før kommunesammenslåing, slik at informantens synspunkter vedrørende samarbeid med kommunale aktører kan ha endret seg i ettertid.

7. Diskusjon og konklusjon

I dette kapitlet presenterer jeg hovedfunnene fra studien og diskutere disse opp mot studiens problemstillinger, det teoretiske rammeverket jeg har valgt, metode og data som har blitt presentert. Jeg vil avslutningsvis forsøke å gi noen oppsummeringer og konklusjoner fra studien.

Studien har forsøkt å gi svar på følgende to problemstillinger:

1. *Hva er omfanget av entreprenørskap i Øygarden kommune og hvordan bidrar entreprenørskap til å utvikle næringslivet og sysselsetting i regionen? Og hva slags betydning har entreprenørskap i forhold til å vedlikeholde, forsterke eller endre regionens næringsstruktur?*
2. *Hva motiverer entreprenørene til å etablere nye foretak, hva er erfaringene med etableringsprosessen, og hvordan oppleves og forholder de seg til rammebetingelsene i form av virkemiddelapparat for entreprenørskap?*

Med disse to problemstillingene har studiens hovedmål vært å gi en mest mulig helhetlig forståelse av entreprenørskapsfenomenet i Øygarden. For å gi svar på den første problemstillingen valgte jeg å «heve blikket» og tilnærme meg entreprenørskapsfenomenet på et makronivå. Jeg valgte å se på entreprenørskapets *omfang* og *ytelser* på den regionale økonomien gjennom endringer i næringsstruktur og sysselsetting. I kapittel 5 belyses dette ved hjelp av sekundærdata som er innsamlet gjennom en kvantitativ metodisk tilnærming. For å gi svar på den andre problemstillingen valgte jeg å «gå bak scenen» for å skaffe innsikt, på mikronivå om hva som kan forstås som entreprenørens motivasjoner for å starte opp egen økonomisk virksomhet, og hva de opplever som både hemmende og fremmende rammebetingelser for å realisere dette i Øygarden. I kapittel 6 belyser jeg disse spørsmålene ved hjelp av datamaterialer med intervjuer av fem entreprenører i Øygarden om deres motivasjon, ambisjon og erfaring med oppstartsfasen. I tillegg ble det gjennomført intervjuer med informanter ved to av institusjoner som representerer virkemiddelapparatet for gründere i Øygarden.

På bakgrunn av de begrensningene en har ved bare å ta utgangspunkt i sekundærdata, valgte jeg et strategisk caseutvalg som kan være med å representere den *entreprenørielle økonomien* i Øygarden. Det omfatter typer foretak som oppfyller kriteriet om innovasjon og nyhetsverdier knyttet til deres varer, tjenester eller måten å organisere virksomheten på (jfr. diskusjon i avsnitt

2.1.2 i kapittel 2). En viktig motivasjon for den casebaserte delen av studien har for det første vært å dokumentere at man *faktisk* finner typologier av entreprenørielle aktiviteter i Øygarden som oppfyller oppgavens teoretiske definisjonskriterier. For det andre er eksemplene med på å komplementere analysen basert på det statistiske datamaterialet, som kun sier noe om selve omfanget av nyetableringer. På den måten vil casestudiene bidra til å nyansere helhetsbildet av entreprenørskap i Øygarden, og dessuten gi innsyn i strategier og praksiser som det ikke går an å lese ut fra SSB- tallene. Jeg benyttet dermed casestudien til å innhente opplysninger om entreprenørens egne motivasjoner og intensjoner for å starte opp eget foretak. Dessuten fikk jeg litt innsyn i oppstartsprosessen i møtet med virkemiddelapparatet. Disse svarene er relevante i forhold til studiens teoretiske rammeverk som drøfter entreprenørens motivasjon. Samtidig er deres holdninger svært personavhengig og varierer dessuten ut fra hva slags type virksomhet det dreier seg om, slik også datainnsamlingen har vist. I sum viser det seg å være mange ulike kombinasjoner av motivasjonsfaktorer som gjør seg gjeldende i de ulike entreprenørskapseksemlene.

7.1. Hovedfunnene fra studien

Nedenfor er hovedfunnene i studiet med utgangspunkt i de empiriske materialene som ble presentert i kapittel 5 og 6. Disse vil danne grunnlag for videre diskusjoner i de neste avsnittene. Funnene mine fra den kvantitative delen av studien baserer seg på analyse av sekundærdata som ble innsamlet i løpet av år 2019, mens funnene fra den kvalitative delen av studien er basert på datainnsamling som ble gjennomført i tidsrom januar-juni 2019.

- Etableringsaktivitetene i Øygarden kan sies å være relativt høy i perioden 2008-2018. Regionen følger i stor grad etableringsraten i Bergen og i hele landet sett under ett.
- Entreprenørskap i Øygarden er konjunkturstyrt og kan oppfattes å være mulighetsbasert.
- Nyetablerte foretak skaper få arbeidsplasser i de første etableringsårene.
- Innenfor undersøkelsesperioden er entreprenørskapets bidrag til sysselsetting større enn sysselsettingsutvikling ellers i privat sektor i Øygarden.
- Basert på den kvantitative analysen av utvikling i foretakspopulasjon og sysselsetting, har næringslivet i Øygarden blitt mindre diversifisert over tid.
- Det foregår innovasjonsaktiviteter blant nyetablerte foretak i Øygarden. Samtidig er ikke de regionale institusjonelle rammebetingelser alltid gode nok med tanke på fange opp alle former for innovasjoner. Ordningene er heller ikke alltid tilstrekkelige til hele oppstartsfasen.

For å danne et bilde av hvordan entreprenørskap kan sies å påvirke økonomisk utvikling i Øygarden, valgte jeg tre ulike fremgangsmåter. For det første ble *omfang* av entreprenørskap kartlagt gjennom å regne ut etableringsrater i periode 2008-2018 (avsnitt 5.1). Deretter ble nyetableringers overlevelsessevne belyst ved å beregne overlevelsesrate for foretak som ble etablert i 2012. I en forlengelse av dette, så jeg nærmere på i hvilken grad de overlevelsesdyktige foretakene (unge foretak etablert i 2012-2017) bidro til å opprettholde foretakspopulasjonen i Øygarden (avsnitt 5.3). Videre ble sysselsettingsbidrag fra disse sammenlignet med sysselsettingsutvikling ellers i privat sektor regionen i perioden 2012-2017 (avsnitt 5.4). Til slutt foretok jeg en kvantitativ analyse om hvorvidt Øygardens næringsliv kunne tenkes å ha blitt mer diversifisert i perioden 2008-2018 med utgangspunkt i foretaksdata og sysselsettingsstatistikk. Formål med dette var å se om nyetableringer kan tenkes å bidra til strukturelle endringer i Øygardens næringsliv og hvordan entreprenørskapsaktiviteten varierer over tid (avsnitt 5.5).

Jeg vil også underbygge diskusjonene med funnene fra casestudiene og empirisk data fra intervjuer med virkemiddelapparatene.

7.2. Omfanget av entreprenørskap i Øygarden

For å kunne vurdere omfanget av entreprenørskap i Øygarden, ble etableringsrate fra Øygarden sammenlignet med tilsvarende indikatorer for Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet. Øygarden følger i stor grad utviklingen i både Bergen og hele landet i undersøkelsesperioden 2008-2018. Disse er også områder med høyeste etableringsaktiviteter innenfor undersøkelsesperioden, mens det var jevnt over lavere for henholdsvis Sunnhordland og Nordhordland.

I løpet av denne elleveårs-perioden var det imidlertid store svingninger i etableringsaktiviteter i Øygarden. På det laveste var etableringsraten på under ett foretak per 1000 innbyggere i arbeidsfør alder i 2011, mens den på det høyeste var tilsvarende på 1,7 per 1000 innbyggere i 2012. I 2018 synes nivåene å ha jevnet seg ut for samtlige områdene i undersøkelsen. At aktiviteten av entreprenørskap går i bølger, er imidlertid ikke unik for regionen. Etableringsaktiviteter synes i stor grad å følge konjunktorene i norsk økonomi. Blant annet er det tydelig at etableringsaktivitetene i Øygarden, i likhet med sammenligningsregioner, Bergen og hele landet sett under ett, var relativt lavt i finanskrisearene (2008-2009), fikk et oppsving i takt med oppgang i bolig- og eiendomsmarkedet mot 2012 og opplevde en ny nedgang i årene etter «oljekrisen» i 2014. I nedgangsårene er det likevel mulig å spore en form for stabilitet i

etableringsaktiviteter i Bergen, mens de tilsvarende faller i Øygarden i 2016 da arbeidsledigheten var høyest (jfr. figur 5.1 total og 5.4 ledighet).

I perioden 2012-2015 var det størst etableringsaktiviteter innenfor bygge- og anlegg, omsetning og drift av fast eiendom, varehandel og faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting. Imidlertid synes disse raskt å nå sine «*metningspunkter*» i markedet slik at man ser nedadgående tendenser i nye etableringsaktiviteter innen disse nevnte næringene fra 2015 og utover, med unntak av varehandel. Her er det et viktig moment at mange ulike virksomheter, også de som er innen helt andre næringer har betydelige leveranser inn mot og olje- og gassindustrien. Det som dermed statistisk sett kan framstå som en nokså diversifisert næringsstruktur i form av et mangfold av næringsgrupper, kan dermed i realiteten være nokså ensidig være avhengig aktivitetsnivået i olje- og gass. Det kan blant annet forklare nedgangen i etableringsraten i årene etter oljeprisfallet i 2014. Med andre ord, kan Øygardens delvis åpne økonomi og utsatthet overfor konjunkturer i verdensøkonomien tenkes å ha stor betydning for etableringsaktiviteter lokalt. Den merkbare nedgangen i etableringsraten frem mot 2018 kan også tyde på at potensielle entreprenører ikke så «*alternative*» markeder å gå inn i.

Arbeidsledighet er nevnt som en mulig medvirkende faktor for entreprenørskap i form av push faktor eller nødvendighetsdrevet entreprenørskap i litteraturen (jfr. avsnitt 2.3.1 i kapittel 2). Ut ifra dette resonnementet skulle vi tro at Øygarden med det høyeste ledighetstallet i perioden 2015-2018 sammenlignet med regioner i nærheten, også skulle hatt den høyeste etableringsraten blant disse i denne perioden. Funnene mine tilsier at dette ikke er tilfellet (jfr. analysen i avsnitt 5.2 i kapittel 5). I perioden 2008-2018 er etableringsaktiviteter i Øygarden økende i takt med synkende arbeidsledighet, og tilsvarende synkende i takt med økende arbeidsledighet. Dette gir igjen grunn til å tro at entreprenørskap i Øygarden i større grad er mulighetsdrevet enn nødvendighetsdrevet. Dette kan også være med å forklare de synkende etableringsaktivitetene i Øygarden etter 2015. Denne slutningen er ikke helt fri for feiltolkninger. En feilkilde kan for det første ligge i at det i realiteten er problematisk å skille mellom mulighets- og nødvendighetsdrevet entreprenørskap. Ofte kan entreprenøren være motivert av begge hensynene, det vil si en kombinasjon av arbeidsløshet, immobilitet eller misnøye med nåsituasjon, men òg samtidig se nye forretningsmuligheter i markedet (jfr. avsnitt 2.3.1 i kap. 2 og avsnitt 5.2 i kap. 5). Dessuten kan det ligge flere hemmende faktorer for entreprenørskap som spesifikt kan knyttes til Øygarden. En slik faktor er tilstedeværelse av muligheter eller den enkeltes *forventninger* om muligheter i det lokale arbeidsmarkedet. For eksempel kan veksten innenfor offentlig sektor i perioden 2008-2018 ha tiltrukket flere

potensielle entreprenører, der de så bedre muligheter i mer stabile og trygge yrker fremfor å starte opp i et usikkert marked. Videre kan «vente på gjerdet»- strategien ha gjort seg gjeldende blant mange ingeniører og industriarbeidere som ble overtallige i nedgangsårene, hvor de kan ha valgt å satse på et oppsving i oljeindustrien fremfor å søke nytt arbeid eller etablere egen virksomhet (jfr. avsnitt 5.5). En annen faktor som spesielt bør tas med i diskusjon i norsk kontekst er at tilgangen på velferdsordninger for arbeidsledige sammenlignet med andre land. Ordningene til NAV med sin dagpengeordning hvor en kan motta en inntektssikring i opptil 104 uker, kan i seg selv virke hemmende på initiativ for entreprenørskap. Dette kan også forklare hvorfor det var lite mobilitet å spore blant yrkesgrupper som ble arbeidsledige i nedgangsårene, verken mellom næringer eller i form av egenetablering (jfr. tabell 4.3).

En viktig faktor som også kan tenkes å påvirke omfang av etableringsaktiviteter i Øygarden er regionens *egendekning* på arbeidsplasser, og regionens tilknytning til arbeidsmarkeder andre steder og som er drøftet gjennom analysen i avsnitt 4.4 i kapittel 4. I 2018 var 46 % av yrkesaktive bosatt i Øygarden sysselsatt utenfor regionen, hvorav 77 % av alle utpendlere hadde arbeidsplasser i Bergen. Kort pendleavstand og tilgang på ledige og attraktive stillinger i Bergen kan være medvirkende årsaker til at mange heller velger å være ordinære lønnsarbeidere fremfor å starte for seg selv. En slik etableringsvegring kan gjøre seg spesielt gjeldende i motkonjunkturperioder hvor mange kan oppleve som for risikabelt å investere i eget foretak. På denne måten ser vi også at de tilsvarende mekanismene om mulighetsdrevet entreprenørskap som i teorien refererte til motivasjoner på individnivå, tilsvarende er med på å forklare omfanget av entreprenørskapet for regionen som sådan. Entreprenørskap sett i sammenheng med arbeidsledighet tyder også på at entreprenørskapet ikke i særlig grad er mulighetsdrevet. Sammen med diskusjon under temaet arbeidsledighet over, viser dette at teorigrunnet om mulighets- og nødvendighetsdrevet entreprenørskap (jfr. avsnitt 2.3 i kapittel 2) har vist seg å være noe ugyldig i forhold til studiens empiri, hvilket gir en implikasjon om at motivasjonsfaktorer for entreprenørskap i størst grad bør fortolkes i lys av den geografiske konteksten det foregår i.

Tilstedeværelser av tiltaks- og støtteapparat overfor entreprenører, kan imidlertid være viktige pushfaktorer som stimulerer til økt omfang av nyetableringer i regionen, sammenlignet med en setting uten disse ordningene. I tilknytning til dette kan vi også snakke om en smitteeffekt ved at entreprenørskapsprosjekter hos noen blir en inspirasjon også for andre til å prøve seg. Med flere etableres også et næringsklima og grunnlag for samarbeid for entreprenørskap. Blant annet

kan flere av disse oppstarterne være samlokalisert, sitte i et kontorfellesskap og delta på felles møter, kurs og konferanser (jfr. avsnitt 2.6 i kapittel 2).

Det er likevel ikke slik at alle entreprenører som oppsøker virkemiddelapparatet, og heller er det ikke alle som er interessante for private investorer og/eller som oppfyller vilkårene for å motta offentlig etableringsstøtte. Basert på empirien fra casestudiene er det grunn til å tro at virkemiddelapparatets eksistens og deres aktiviteter har positive «pull-effekter» på noen typer entreprenører, men liten betydning for andre. Disse førstnevnte er oppstartsbedrifter som i en eller annen form oppfyller vilkår om innovasjon, nyskaping, bærekraft og som kommuniserer en vekstambisjon og vekstpotensial. Et samlet inntrykk fra casestudiene tilsier likevel at det er en viss ambivalens knyttet til det «økosystemet» som det lokale- og regionale virkemiddelapparatet representerer. På den ene siden opptrer ordningene inkluderende overfor entreprenører som oppfyller inngangsvilkårene, og på den andre siden står en med de settene av kriterier en har valgt ut, i fare for å ekskludere de med mindre «spennende» forretningsidéer, men som likevel kan ha et vekstpotensial i form av det å skape flere arbeidsplasser. Et annet relevant funn fra studien som kan ha virket hemmende på etableringsaktiviteter med vekstpotensial, er at regionen kan lide under noen *institusjonelle* utfordringer knyttet til det å samordne og koordinere gründeratsningen godt nok i regionen. I undersøkelsesperioden var det foruten Vest Næringsråd og Gründerparken Vest, ingen etablerte inkubatormiljøer- eller programmer øremerket for nyskaping til stede i det lokale næringslivet. Uten et slikt lokalt innslag vil Bergens gründer- og inkubatormiljøer fremdeles tiltrekke entreprenører med potensialer for vekstbidrag. For regionen Øygarden kan det oppfattes som en form for «hjerneflukt».

7.3. Entreprenørskapets bidrag til næringsutvikling og sysselsetting i Øygarden

For å kunne redegjøre for entreprenørskapets betydning for næringsutvikling, og hvorvidt det bidrar til sysselsetting, valgte jeg med utgangspunkt i data fra SSB å analysere omfanget av nyetableringsaktiviteter i både omfang og sysselsettingsbidrag og sammenligne det med sysselsettingsutvikling i regionen ellers for perioden 2012-2017. For også å relatere analyseresultatene, ble nyetableringenes sysselsettingsbidrag i Øygarden sammenlignet med tilsvarende nivåer av nyetableringer for Nordhordland, Sunnhordland, Bergen og hele landet.

Et viktig bakteppe for hvordan vi bør forstå dynamikken for entreprenørskap i Øygarden i undersøkelsesperioden er følgende: I perioden 2012-2017 foregikk det store utskiftninger i foretakspopulasjonen. Bak en moderat vekst på kun 22 foretak med ansatte i denne perioden, var det et bortfall av 590 foretak og tilvekst av 612 unge foretak. I 2017 utgjorde disse unge

foretakene 77 % av regionens totale foretakspopulasjon (796 foretak med ansatte). De store utskiftninger kan blant annet forklares med den relativt sett lave overlevelsesgraden blant foretakene på 30 % (fem år etter etableringsåret i 2012) og etableringsaktiviteter på et nivå som kunne kompensere for dette. I samme periode hadde regionen en betydelig negativ sysselsettingsutvikling ellers i privat sektor i regionen på -9,6 %.

I perioden 2012-2017 var sysselsettingsutvikling i unge foretak på 10,9 % (tabell 5.3) i forhold til total sysselsetting i regionen i 2012. I denne perioden var sysselsettingsutvikling i unge foretak høyere i Øygarden enn i Nordhordland og i Sunnhordland, men noe lavere enn i Bergen og hele landet sett under ett. Analysen viste samtidig at det kun var i Øygarden (i tillegg til i hele landet sett under) nyetableringene hadde bidratt til sysselsettingsvekst i privat sektor totalt sett. Denne veksten var på 137 arbeidsplasser, som er nokså marginal. Det er likevel viktig å fremheve at sysselsettingsbidraget fra nyetableringene var av et slikt omfang at den kompenserte for den betydelige sysselsettingsnedgangen i privat sektor ellers.

Det bør også diskuteres hvorvidt denne perioden kan oppfattes som representativ for entreprenørskap og sysselsetting i Øygarden. Den kraftige sysselsettingsveksten frem mot 2014, og den dramatiske økonomiske nedgangen og ledighetsutviklingen i kjølvann av oljeprisfall samme år, er betydelige hendelser som avviker fra en «normalperiode» med mer moderate konjunktursvingninger. Det bør derfor tas med i betraktning at etableringsaktiviteter kan ha blitt spesielt utfordret i årene 2015-2017 på grunn av usikkerhetene i markedet. Turbulente markedsutsikter og usikre økonomiske utsikter kan også ha bidratt til at en del nyetablerte entreprenører har holdt igjen med tanke på å bemanne opp. Basert på funnene er det på samme tid grunnlag for å hevde at entreprenørskap bidro til å *avverge* et større tap av arbeidsplasser i Øygarden i denne perioden.

Til tross for de unge foretakenes store representasjon i den totale foretakspopulasjon, utgjør andel sysselsatte i unge foretak kun 7,6 % av alle sysselsatte i privat sektor i 2017 (figur 5.7). En grunnleggende statistisk forklaring på det vil være at foretakspopulasjonen (foretak med ansatte) domineres av små bedrifter¹¹ med kun 1-4 ansatte. Basert på entreprenørenes utsagn om deres sysselsettingsplaner, kan forklaringer på lave bemanningsstørrelser ligge delvis i deres bevisste valg om å holde bedriften «slank» for å kunne være fleksibel overfor endringer i markedet, og delvis i at virksomheten ikke har behov for flere ansatte.

¹¹ Ved utgang av 2017 hadde Øygarden totalt 796 foretak med minst én ansatt, hvorav 60 % var foretak med kun 1-4 ansatte (SSB tabell 07196)

I den teoretiske drøftingen i avsnitt 2.4.5 i kapittel 2, ble det påpekt at konkurranseaspektet er en vesentlig faktor som kan fremme sysselsetting både hos nye foretak og næringslivet ellers. I en «idealtilstand» vil inngang av nye konkurrenter i markedet bidra til økte innovasjonsaktivitet både i nye og eksisterende foretak, som igjen kan bidra til høyere aktivitet og bemanning. I denne studien er det imidlertid ikke grunnlag for å kunne fastslå at en slik markeds mekanisme har gjort seg gjeldende i hele det regionale arbeidsmarkedet sett under ett. Samtidig tyder drøftingen basert på casestudien at opplevelser av konkurranseforhold varierer fra næring til næring, og størrelsen på markedet en opererer i. Blant caseutvalget finnes flere små foretak som har skapt strategiske nisjer for spesialiserte produkter og tjenester med foreløpig liten eller ingen konkurranse i markedet. Disse vil også være noen viktige eksempler på *markedsstrategier* eller *adaptasjonsstrategier* som ikke nødvendigvis bidrar til sysselsetting gjennom økt konkurranse.

Til sist må det trekkes frem at foretakenes praksiser for innleieing av konsulent tjenester også kan slå ut negativt på sysselsettingen lokalt, om det er slik at disse tjenestene hentes andre steder. Empirien fra casestudien bekrefter at slik innhenting av ekspertise eller kapasitet er nødvendig for noen helt i startfasen. For noen kan det også dreie seg om at behovet er kortsiktig. Det kan også være slik at ordinær ansettelse er for økonomisk risikabelt gitt at en ikke fullt ut vet hva aktivitetsnivå og inntjeningsnivå vil komme til å ligge på framover. I tillegg er det også en veletablert praksis å hente inn spisskompetanse fra FoU-miljøer for en kortere periode i en utviklingsfase, og slike praksiser framfor å ansette egne folk vil gi færre nye arbeidsplasser lokalt, i tilfeller hvor denne typer tjenester ikke finnes i nærheten.

7.4. Entreprenørskapets påvirkning på næringsstruktur

For å kunne danne et bilde av hvordan entreprenørskap kan tenkes å endre den regionale næringsstrukturen, tok jeg utgangspunkt i statistisk data om utvikling i størrelser på næringsgrupperinger relativt til den totale størrelsen i perioden 2008-2018 for henholdsvis foretakspopulasjon og sysselsetting i Øygarden (avsnitt 5.5 i kap. 5). Et av formålene med analysen var også å se hvorvidt etableringsaktiviteter kan tenkes å bidra til *omstilling* av Øygardens næringsliv fra petroleumsavhengige næringer til en mer diversifisert næringsstruktur i nedgangsårene etter oljeprisfallet i høst 2014.

Hovedkonklusjonen fra analysen vil være at næringsstrukturen i Øygarden hadde blitt mindre diversifisert og mer ensidig i perioden 2008-2018. Fremfor diversifisering, kan regionens næringsstruktur i større grad ha vært gjennom en «turbulens» som ble forårsaket av konjunktursvingninger i oljeindustrien. Slike turbulenser kunne gjenkjennes i svingninger i

størrelsene på foretakspopulasjonen og sysselsetting innenfor de ulike næringsgruppene i perioden 2008-2018 (tabell 5.4 og 5.5 kap. 5), uten at det nødvendigvis hadde ført til at næringslivet som helhet hadde blitt diversifisert over tid. Derimot, bærer utviklingen i perioden preg av ensidiggjøring av næringsstrukturen som primært er forårsaket av vekst i foretakspopulasjonen i næringene bygg og anlegg og bedriftsrettet tjenesteyting og at sysselsetting over tid hadde konsentrert seg om noen store virksomheter innenfor industri (tabell 5.7). Ser vi isolert på sysselsettingsutvikling i perioden 2014-2018, gir analysen heller ingen statistiske implikasjoner om at Øygardens næringsliv omstilte seg fra petroleumsrelaterte næringer til andre mindre petroleumsrelaterte næringer i regionen. En årsak til manglende diversifisering totalt sett i Øygardens næringsliv kan komme av den høye arbeidsledighet i nedgangsårene etter oljeprisfallet i 2014. Med andre ord, kan arbeidsmarkedet (og næringslivet) i Øygarden ha vært vesentlig *understimulert* i disse nedgangsårene.

Et viktig spørsmål er hvorvidt det empiriske materialet presentert ovenfor kan forklares som entreprenørskapets endringseffekter på næringsstruktur i lys av det teoretiske perspektivet om *regional diversifisering*. En hovedutfordring ved en slik analyse basert på sekundærdata er at nye foretak som representerer radikal innovasjon som potensielt er en helt ny næring med nye utviklingsbaner, fremdeles blir skjult bak de låste næringskategorier i statistikken. Potensielt sett kan det statistiske materialet gi en illusjon om at næringene vokser i en *stivhengig* retning, samtidig med at det i realiteten foregår vesentlige endringer ved at foretakene søker seg inn mot nye produkter og markedsområder i Øygarden. På den andre siden kan også en tilsynelatende diversifisering av næringsstrukturen med vekst innenfor «nye» næringer, ikke nødvendigvis innebære et regionalt marked som reelt sett orienterer seg vekk fra den etablerte olje- og gassektoren. For å kunne fange opp et mer reelt og nyansert bilde på hvorvidt nyetableringer bidrar til nye markedsorienteringer eller forsterker det eksisterende, måtte en ha gjort en mer inngående markedsanalyse på foretaksnivå.

Snarere er det viktig å peke på omstillinger i arbeidsmarkedet som ikke kan være forårsaket av entreprenørskap. Her gir sekundærdata (figur 4.7) et godt bilde på at, til tross for dramatiske sysselsettingsnedgang på hele 836 arbeidsplasser mellom årene 2014 og 2018 i privat sektor, var det på samme tid sysselsettingsvekst med 451 arbeidsplasser innenfor offentlig sektor (offentlig administrasjon, undervisning og helse- og sosialtjenester). Dermed bør Øygardens voksende offentlige sektor også kunne regnes å være en betydningsfull aktør i det regionale arbeidsmarkedet som også bidrar til arbeidsplassdekning i regionen.

Andre viktige prosesser på foretaksnivå, som det heller ikke har vært mulig å få innblikk på gjennom sekundærdata, er hvorvidt det er diversifiseringer *innenfor* eksisterende virksomheter i Øygarden. Litteraturen påpeker at omstillinger i næringslivet også kan oppstå gjennom både *radikale* og *inkrementelle* innovasjoner i eksisterende virksomheter som kan bidra til næringsutvikling gjennom nye foretaksetableringer, som for eksempel nye spin-off foretak. Gjennom casestudiene har jeg kunnet påvise at diversifisering gjennom utvidelse av produkt- og tjenestespekteret og inngang til nye markeder, er sentrale strategier for foretakenes overlevelse og videre vekst. Ifølge entreprenørenes tilbakemeldinger er innovasjon, diversifisering og etablering i nye markeder svært kostnadskrevende i form av tid og ressurser. Dessuten oppgir entreprenørene innenfor offshorerelaterte virksomheter at, til tross for en visjon om å utvikle selskapet gjennom forskning og utviklingsaktiviteter, er begrensede profittmarginer, manglende eller utilstrekkelige finansielle støtter fra investorer, virkemiddelapparatet og offentlige myndigheter noen av hindringene for å klare dette. Med disse utfordringene stoppes en del fra å ta «steget videre» mot større og nyere markeder. Fremfor *innlåsing* i industrien, i en næring eller i regionen, synes det dermed å være mer nærliggende å påpeke at innlåsing kan ligge i foretakenes interne mangel på økonomisk og ressursmessig kapasitet, og tilsvarende muligheter til å få slik støtte eksternt. Disse begrensningene medfører at foretakene reelt sett ikke fullt og helt kan opptre som *agenter for endringer* av Øygardens næringsstruktur slik entreprenørskapslitteraturen foreslår.

Entreprenørskapets endringseffekter på regional næringsstruktur kan med andre ord ikke leses godt nok ved bare å ta utgangspunkt i sekundærstatistikk om næringsstruktur. Den kvalitative studien som her omfatter entreprenørskap, er i så måte et lite stykke på vei i å forstå nyanser hva angår markedsorientering. Likevel, for fullt og helt kunne gi svar på om entreprenørskapsaktivitetene som foregår, fullt og helt bredder næringsorienteringen og dermed bidra til en mer robust næringsstruktur enn uten disse nykommerne, krever imidlertid et langt større utvalg av foretaksdata enn det casestudiene har gitt. Det er imidlertid ikke realiserbart med den avgrensningen som nødvendigvis må gjelde for masteroppgaven.

7.5. Konklusjon

Denne masteroppgaven har hatt som mål å skaffe kunnskap om entreprenørskapsfenomenet i Øygarden ved hjelp av ulike målekriterier for entreprenørskapets ytelser i Øygardens regionale økonomi. Ved hjelp av noen sentrale teoretiske verktøy og tilnæringsmåter til empirien i entreprenørskapsliteraturen, har jeg også forsøkt å utforske og identifisere ulike prosesser som kan ligge bak som underliggende drivkrefter for *hvorfor* entreprenørskapsfenomenet eksisterer og *hvordan* det utarter i det regionale økonomiske landskapet.

Basert på mine funn om at entreprenørskapsfenomenet utgjør en viktig del av den regionale foretakspopulasjonen og til en viss grad bidrar til å skape nye arbeidsplasser i Øygardens næringsliv, vil en av konklusjonene fra denne studien være at entreprenørskap bidrar til økonomisk utvikling i Øygarden. Imidlertid bør «utvikling» ikke forveksles med «økonomisk vekst». Slik jeg oppfatter det, er sysselsettingsbidragene fra de nye foretakene for marginale til at entreprenørskapsfenomenet i Øygarden kan assosieres med det sistnevnt i særlig omfang i de første årene. Samtidig er det viktig å minne om at de fleste foretak starter opp på denne måten. I denne sammenheng bør dessuten «utvikling» i større grad forstås i retning av *evolusjon* i økonomien gjennom åpninger av nye nisjemarkeder lokalt og regionalt i regi av foretak med spesialiserte produkter og tjenester, slik noen av casestudiene har vist. Hvorvidt disse og andre nye virksomheter vil utvikle seg til å bli betydningsfulle arbeidsgivere for regionen, må vurderes i et langsiktig perspektiv.

Studien har også utforsket ulike regionale rammebetingelser for egenetablering. Jeg har gjennom casestudien avdekket at entreprenørskap kan være svært mangfoldig i den forstand at entreprenørene løser sine utfordringer med ulike strategier. Samtidig har mine empiriske funn frembrakt at de savner mer samordnet, koordinert og målrettede satsninger fra de lokale og regionale virkemiddelapparater og myndighetenes side som kan hjelpe dem over i en videre vekstfase. Min andre konklusjon fra studiet vil derfor være at: Entreprenørene i Øygarden mangler reelle institusjonelle virkemidler i form av et mer samordnet lokalt virkemiddelapparat for å oppfylle sine ambisjoner om vekst og fornyelse av økonomien. Disse må i stedet i betydelig grad lene seg på denne typer tjenester i Bergen. Da blir dermed også risikoen for hjerneflukt større.

Dermed kan det være aktuelt for videre forskning å se nærmere på virkemiddelapparatets innretninger av tilbud og tjenester overfor gründere i Øygarden. Slik støtteordninger, stimuleringsmidler og tiltakspakker er innrettet i dag, vil det være visse faremomenter for ensretting og rendyrking av kunnskapsintensive og teknologibaserte foretak, mens lokale

entreprenører med andre typer behov havner i bakevjen. En ny problemstilling bør kunne reises fra dette: hvordan kan man best kartlegge behovene i Øygardens næringsliv, og utforme støtte- og tiltakspakker ut ifra det lokale behovet? Det vil bli svært interessant å følge med på hvordan den Nye Øygarden kommune, med fornyet administrasjon og fremtidige konstellasjoner for offentlig-privat samarbeid på næringsutviklingsområdet vil løse denne utfordringen.

Studien har også avdekket at en kvantitativ tilnærming til analyse av omstilling i næringslivet, basert på foretaks- og sysselsettingsstatistikk, ikke gir det fulle bildet på hvordan entreprenørskap reelt sett bidrar til nye markedsorienteringer og dermed til et mer diversifisert næringsliv. Den videre forskningen på entreprenørskap og regional utvikling bør derfor i større grad bygges på studier i et *foretaksperspektiv*.

Avslutningsvis vil jeg kommentere at entreprenører og næringslivet i Øygarden, i Norge og store deler av verden nå står overfor eksepsjonelle utfordringer som følge av den globale pandemien som forårsakes av COVID 19 viruset. Myndighetenes innføringer av restriksjoner og smitteverntiltak har medført enorme økonomiske tap for norske virksomheter. Per mai 2020 er ledighetsstatistikken historisk høy siden andre verdens krig med over 260 000 registrerte som helt ledige. Spesielt er yrkesgrupper innenfor reiseliv og transport, serviceyrker, butikk- og salgsarbeid og industriarbeid utsatt (www.nav.no). I tillegg bidrar svekket kronekurs og kraftig oljeprisfall til nye usikre tider for norsk oljeindustri. Rammeforholdene for entreprenørskap er dermed svært endret siden da jeg påbegynte studien. Dette vil være et svært viktig og interessant bakteppe for nye entreprenørskapsstudier for fremtiden.

Litteraturliste

- Acs, Z.J. & Audretsch D. B. (2010). *Handbook of Entrepreneurship Research*. Tilgjengelig fra: < <https://link.springer.com/book/10.1007/978-1-4419-1191-9>> (Hentet 23.03.2020)
- Ahmad, N. & Hoffmann A.N. (2008). *A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship*. OECD Statistics Working Paper. Tilgjengelig fra < <http://www.oecd.org/std/research>> (Hentet 22.06.2019)
- Aoyama, Y., Murphy J.T., & Hanson, S. (2012). *Key Concepts in Economic Geography*. Sage Publications.
- Arrow, Kenneth J. (1962). *The Economic Implications of Learning by Doing*. Vol. 29, No. 3, s. 155-173. Tilgjengelig fra < <https://doi-org.pva.uib.no/10.2307/2295952>> (Hentet 04.05.2019)
- Audretsch, D. B. (2018). *Entrepreneurship, economic growth, and geography*. Oxford Review of Economic Policy, Volume 34, Issue 4, Winter 2018, Pages 637–651. Tilgjengelig fra: < <https://doi-org.pva.uib.no/10.1093/oxrep/gry011>> (Hentet 15.03.2020)
- Audretsch, D. B. & Thurik, A. R. (2000). *What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies* Industrial and Corporate Change, Volume 10, Issue 1, 1 March 2001, Pages 267–315, Tilgjengelig fra: < <https://doi-org.pva.uib.no/10.1093/icc/10.1.267>> (Hentet 15.03.2020)
- Audretsch, D. B. & Fritsch, M. (2003). *Linking entrepreneurship to growth: The case of West Germany*. Industry and Innovation, volume 10, Number 1, 65-73, March 2003. < https://search-proquest-com.pva.uib.no/docview/201497956?rfr_id=info%3Axri%2Fsid%3Aprimo> (Hentet 19.06.2019)
- Audretsch, D., Falck, O., Feldman, M., Heblich, S. (2012). *Local entrepreneurship in context*. IDEAS Working Paper Series from RePEc, 2012.
- Berglann, H., Moen, E. R., Røed, K., Skogstrøm, J. F. (2011). *Entrepreneurship: Origins and returns*. Labour Economics, 2011, Vol.18(2), pp.180-193. Tilgjengelig fra: < <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2010.10.002>> (hentet 06.01.2020)

- Brekke, T. (2015). *Entrepreneurship and path dependency in regional development*. *Entrepreneurship & Regional Development*, 15 March 2015, Vol.27(3-4), pp.202-218.
- Boschma, R. & Martin, R. (2010). *The Handbook of Evolutionary Economic Geography*, Edward Elgar Publishing. Tilgjengelig fra: <<https://doi-org.pva.uib.no/10.4337/9781849806497>> (Hentet 07.10.2019)
- Bryson, John R. (2015). *Entrepreneurship, Geography of*. Tilgjengelig fra < <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-097086-8.72125-8>> (hentet 19.04.2020)
- Bukve, O, Farsund, A. A. og Amdam, J. (2006). *Næringsliv og sysselsetting i vår tid*. I. (Helle, K. red). Vestlandets historie. Natur og næring
- Bukve, O. (2016). *Forstå, forklare og forandre. Om design av samfunnsvitenskapelige forskningsprosjekt*. Universitetsforlaget.
- Carree, M., Thurik, A. (2008). *The Lag Structure of the Impact of Business Ownership on Economic Performance in OECD Countries*. *Small Bus Econ* 30, 101–110 (2008). Tilgjengelig fra:<<https://doi-org.pva.uib.no/10.1007/s11187-006-9007-0>> (hentet 23.03.2020)
- Casson, M (2009). *Entrepreneurship: theory, institutions and history*. Eli F. Heckscher Lecture, 2009. *Scandinavian Economic History Review*, 58:2, 139-170. Tilgjengelig fra < <https://doi.org/10.1080/03585522.2010.482288>> (Hentet 08.04.2019)
- Davisson, Per (2016). *Researching Entrepreneurship - Conceptualization and Design*. Tilgjengelig fra < <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-319-26692-3>> (Hentet 22.05.2019)
- Denzin, N. K. (1973). *The Research Act: A Theoretical Introduction to Sociological Methods*. Taylor & Francis Group, 2009. Tilgjengelig fra: <<https://ebookcentral-proquest-com.pva.uib.no/lib/bergen-ebooks/detail.action?docID=4925464>> (hentet 10.05.2020)
- Eckhardt J.T. & Shane, S.A. (2003). *Opportunities and Entrepreneurship*. *Journal of Management* 29(3) 333–349. Tilgjengelig fra < [https://doi.org/10.1016/S0149-2063\(02\)00225-8](https://doi.org/10.1016/S0149-2063(02)00225-8)> (hentet 06.04.2019)
- Frenken, K. & Boschma,R. A. (2007). *A theoretical framework for evolutionary economic geography: industrial dynamics and urban growth as a branching process*, *Journal of Economic Geography*, Volume 7, Issue 5, September 2007, Pages 635–649. Tilgjengelig fra: <<https://doi-org.pva.uib.no/10.1093/jeg/lbm018>> (hentet 05.09.2019)

- Fritsch, M., Noseleit, F. (2013). *Start-ups, long- and short-term survivors, and their contribution to employment growth*. *J Evol Econ* 23, 719–733 (2013). Tilgjengelig fra: <<https://doi-org.pva.uib.no/10.1007/s00191-012-0301-5>> (hentet 19.03.2020)
- Fritsch, M & Mueller, M. (2004) *Effects of New Business Formation on Regional Development over Time*, *Regional Studies*, 38:8, 961-975. Tilgjengelig fra: <<https://doi.org/10.1080/0034340042000280965>> (Hentet 28.03.2020)
- Gartner, W. (1990). *What are we talking about when we talk about entrepreneurship?* *Journal of Business Venturing*, 1990, Vol.5(1), pp.15-28. Tilgjengelig fra <[https://doi.org/10.1016/0883-9026\(90\)90023-M](https://doi.org/10.1016/0883-9026(90)90023-M)> (Hentet 18.05.2019)
- Gedeon, S. (2010). *What is Entrepreneurship?* *Entrepreneurial practice review*. Vol. 1. Issue 3 summer 2010.
- Gibbs, D. (2009). *Sustainability Entrepreneurs, Ecopreneurs and the Development of a Sustainable Economy*. *Greener Management International*, Feb. 2009, Issue 55, p.63(16). Tilgjengelig fra: <<https://ebookcentral-proquest-com.pva.uib.no/lib/bergen-ebooks/detail.action?docID=1741782>> (Hentet 13.03.2020)
- Grønmo, S. (2016). *Samfunnsvitenskapelige metoder*. Fagbokforlaget.
- Gundersen, F., Holmen, R. B., & Hansen, W. (2019). *Inndeling i BA-regioner 2020*. TØI rapport 1713/2019. Transportøkonomisk Institutt. Tilgjengelig fra: <<https://www.toi.no/publikasjoner/inndeling-i-ba-regioner-2020-article35650-8.h>> (hentet 07.05.2020)
- Henning, M. (2018). *Time should tell (more): evolutionary economic geography and the challenge of history*, *Regional Studies*. Tilgjengelig fra: <<https://doi.org/10.1080/00343404.2018.1515481>> (Hentet 14.01.2019)
- Hessels, J., van Gelderen, M. & Thurik, R. (2008). *Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers*. *Small Bus Econ* 31, 323–339. Tilgjengelig fra <<https://doi-org.pva.uib.no/10.1007/s11187-008-9134-x>> (hentet 02.01.2020)
- Hornaday, J.A. & Bunker C.S. (1970). *The Nature of the Entrepreneur*. *Personnel Psychology*, March 1970, Vol.23(1), pp.47-54. Tilgjengelig fra <<https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1970.tb01634.x>> (Hentet 05.04.2019)

- Innovasjon Norge (2020). *Oppstart av bedrift* (sitert 20-03-18). Tilgjengelig på: <<https://www.innovasjon norge.no/no/tjenester/oppstart-av-bedrift/>>
- Innovasjon Norge (2020). Risikovurderinger – God forretningskikk. Tilgjengelig fra: <<https://www.innovasjon norge.no/globalassets/0-innovasjon norge.no/verktoy-og-temasider/barekraft-og-etikk/risikovurdering---veileder.pdf>> (hentet 24.04.2020)
- Isaksen, A. (2005). *Den kreative klassen og regional næringsutvikling i Norge*. NIFU STEP Studier av innovasjon, forskning og utdanning. Tilgjengelig fra <www.nifustep.no> (hentet 07.10.2019)
- Isaksen, A. & Aselesen, H. W. (2014). *Klynger for enhver pris? Kunnskapsbaser og innovasjonssamarbeid*. Forskning møter praksis Kristiansand: Portal, cop. 2014
- Isaksen, A. & Trippel, M. (2014). *New Path Development in the Periphery*. Tilgjengelig fra: <<http://www.circle.lu.se/publications>> (Hentet 28.08.2019)
- Isaksen A. (2016). *Omstilling til et mindre oljeavhengig næringsliv*. Plan, 2016(01), pp.16-22. Tilgjengelig fra: <<https://www-idunn-no.pva.uib.no/plan/2016/01>> (hentet 24.03.2020)
- Isaksen A. & Trippel, M. (2017). *Innovation in space: the mosaic of regional innovation patterns*. Tilgjengelig fra <<https://doi-org.pva.uib.no/10.1093/oxrep/grw035>> (Hentet 22.06.2019)
- Iversen, A., Hermansen, Ø., Isaksen, J., Henriksen, E., Nyrud, T. & Dreyer, B (2018). *Strukturelle endringer i fiskeindustrien. Drivkrefter og konsekvenser*. Nofima Rapport 16/2018. Tilgjengelig fra: <<https://nofima.no/publikasjon/1603577/>> (hentet 20.11.2019)
- Jakobsen, S. E., Rusten, G., Fløysand, A. (2005). *How green is the valley? Foreign direct investment in two Norwegian industrial towns*. Canadian Geographer / Le Géographe canadien, september 2005, Vol.49(3), pp.244-259. Tilgjengelig fra: <<https://doi.org/10.1111/j.0008-3658.2005.00093.x>> (hentet 10.05.2020)
- Kibler, E. (2013) *Formation of entrepreneurial intentions in a regional context*, Entrepreneurship & Regional Development, 25:3-4, 293-323. Tilgjengelig fra: <<https://doi.org/10.1080/08985626.2012.721008>> (Hentet 22.09.2019)
- Malecki, E. J. (1994). *Entrepreneurship in Regional and Local Development*. International Region Science Review, Vol. 16, Nos. 1&2, pp. 119-153, 1994.

- Martin, R. & Sunley, P. (2006). *Path dependence and regional economic evolution*. Journal of Economic Geography 6 (2006) pp. 395–437. Tilgjengelig fra: <<https://doi.org/10.1093/jeg/lbl012>> (Hentet 12.10.2019)
- Martin, R. & Sunley, P. (2015) *Towards a Developmental Turn in Evolutionary Economic Geography?* Regional Studies: Evolutionary Economic Geography: Theoretical and Empirical Progress, 04 May 2015, Vol.49(5), pp.712-732. Tilgjengelig fra: <<https://doi.org/10.1080/00343404.2014.899431>> (Hentet 07.10.2019)
- NAV, Arbeid- og velferdsetaten (2020). *NAV Hovedtall om arbeidsmarkedet. April 2020*. Tilgjengelig fra: <<https://www.nav.no/no/nav-og-samfunn/statistikk/arbeidssokere-og-stillinger-statistikk/hovedtall-om-arbeidsmarkedet>> (hentet 05.05.2020)
- Nielsen, S.L., Klyver, K., Rostgaard Evald, M. & Bager, T. (2017). *Entrepreneurship in Theory and Practice*. University of Southern Denmark.
- Nordhordland Utviklingselskap IKS (2020). *Om region Nordhordland* (sitert 2020-05-01). Tilgjengelig på: <<http://www.nordhordland.net/om-region-nordhordland.352350.nn.html>>
- OECD Eurostat (2007). *Manual on Business Demography Statistics*. OECD Publishing. Tilgjengelig fra <<https://www.oecd.org/sdd/business-stats/eurostat/oecdmanualonbusinessdemographystatistics.htm>> (Hentet 29.12.2019)
- OECD (2017). *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OECD Publishing, Paris
Tilgjengelig fra <http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en> (hentet 16.09.2019)
- Oljedirektoratet (2019). *Produksjonstal* (sitert 2019-10-25). Tilgjengelig på: <<https://www.npd.no/fakta/nyheter/Produksjonstal/>>
- Porter, M. E., Sachs, J. D., McArthur, J. W. (1990). *Executive Summary: Competitiveness and stages of Economic Development*. Free Press, London: Macmillan Press, 1990
- Porter, M. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*. London, Macmillian: Free Press.
- Reynolds, P. D., Bygrave, W. D., Autio, E., Cox, L. W. & Hay, M (2002). *Global Entrepreneurship Monitor 2002 Executive Report*. Tilgjengelig fra: <<https://www.researchgate.net/publication/273705516>> (Hentet 02.01.2020)
- Ringdal, K. (2014). Enhet og mangfold. *Samfunnsvitenskapelig forskning og kvantitativ metode*. Fagbokforlaget.

Rusten, G. (1997). *The role of geographic concentration in promoting competitive advantage. The Norwegian furniture industry*. 51:4, 173-185. Tilgjengelig fra: <<https://doi.org/10.1080/00291959708542841>> (hentet 10.05.2020)

Rusten, G., Gammelsæter, H. & John Bryson (2004). *Combinational and dislocated knowledge and the norwegian client-consultant relationship*, The Service Industries Journal, 24:1, 155-170. Tilgjengelig fra: <<https://doi.org/10.1080/02642060412331301182>> (Hentet 31.03.2020)

Rusten, G., Bryson, J. R., Gammelsæter, H. (2005). *Dislocated versus local business service expertise and knowledge: the acquisition of external management consultancy expertise by small and medium-sized enterprises in Norway*. Geoforum, 2005, Vol.36(4), pp.525-539
Tilgjengelig fra: < <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2004.10.002>> (hentet 25.05.2020)

Rusten, G. & Hermelin, B. (2017): *Cross-sector collaboration in upper secondary school vocational education: experiences from two industrial towns in Sweden and Norway*, Journal of Education and Work. Tilgjengelig fra: <<http://dx.doi.org/10.1080/13639080.2017.1366647>> (Hentet 22.11.2018)

Røed, K. & Skogstrøm, J. F. (2013). *Unemployment Insurance and Entrepreneurship*. Labour Vol. 28, Iss. 4, (December 2014): 430-448.
Tilgjengelig fra: < <http://ideas.repec.org/p/iza/izadps/dp7121.html> > (hentet 10.03.2020)

Samarbeidsrådet for Sunnhordland (2020). *Om Samarbeidsrådet for Sunnhordland* (sitert 2020-05-01). Tilgjengelig på: <<https://www.samarbeidsraadet-sunnhordland.no/om-oss>>

Sartor Holding (2019). *Prosjekter* (sitert 2019-10-29). Tilgjengelig på: <<https://www.sartorholding.no/prosjekter/>>

Sharma, P. & Chrisman J.J. (1999). *Towards a Reconciliation of the Definitional Issues in the Field of Corporate Entrepreneurship*. Tilgjengelig fra < <https://doi-org.pva.uib.no/10.1177/104225879902300302>> (hentet 01.06.2019)

Schumpeter, Joseph A. (1934) *The Theory of Economic Development*. Scandinavian Academic Press

Simmie, J. & Martin, R. (2010). *The economic resilience of regions: towards an evolutionary approach*. Cambridge Journal of Regions, Economy and Society, Volume 3, Issue 1, March

2010, Pages 27–43. Tilgjengelig på: <<https://doi-org.pva.uib.no/10.1093/cjres/rsp029>> (hentet 20.06.2019)

Stam, E. (2010). *Entrepreneurship, evolution and geography. The Handbook of Evolutionary Economic Geography*, Edward Elgar Publishing. Tilgjengelig fra: <<https://doi-org.pva.uib.no/10.4337/9781849806497>> (Hentet 07.10.2019)

Statistisk sentralbyrå (2014). *Fra bedrift til virksomhet* (sitert 2020-04-10). Tilgjengelig på: <<https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/artikler-og-publikasjoner/fra-bedrift-til-virksomhet>>

Statistisk sentralbyrå (2020). *Føretak* (sitert 2020-04-10). Tilgjengelig på: <<https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/statistikker/foretak>>

Statistisk sentralbyrå (2020). *Hvorfor ulike arbeidsledighetstall?* Tilgjengelig på: <<https://www.ssb.no/arbeid-og-lonn/artikler-og-publikasjoner/hvorfor-ulike-arbeidsledighetstall--410344>>

Sysla Maritim (2016). «*CCB: Nedjusteringen på Ågotnes blir permanent*» (sitert 2019-11-25) Tilgjengelig på: <<https://e24.no/hav-og-sjoemat/i/70AP84/ccb-nedjusteringen-paa-aagotnes-blir-permanent>>

Sysla Offshore (2019). «*Oljebransjen venter fall i investeringene på norsk sokkel etter 2020*» (sitert 2019-12-15).

Thruik, R. (2003). *Entrepreneurship and unemployment in the UK*. Scottish Journal of Political Economy, Vol. 50, No. 3, August 2003. Tilgjengelig fra <<https://doi.org/10.1111/1467-9485.5003001>> (Hentet 31.12.2019)

Vestnytt (2016). «*Aker kutter igjen på Ågotnes*». (sitert 2019-09-25). Tilgjengelig på: <https://www.vestnytt.no/nyheter/i/er7dR/aker-kutter-igjen-paa-aagotnes?>

Vestnytt (2020). «*Legg ned Gode Sirklar i vår, startar Øygarden næring og utvikling til hausten*.» (sitert 2020-05-02) Tilgjengelig på: <<https://www.vestnytt.no/nyheter/i/na7v3d/legg-ned-gode-sirklar-i-vaar-startar-oeygarden-naering-og-utvikling-til-hausten?>>

Vest Næringsråd (2020). *Om Vest Næringsråd*. (sitert 2020-04-04) Tilgjengelig på: <<https://www.vnr.no/om-oss/>>

Wennekers, S., van Wennekers, A., Thurik, R. et al. *Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development*. *Small Bus Econ* 24, 293–309 (2005). Tilgjengelig på:

<<https://doi-org.pva.uib.no/10.1007/s11187-005-1994-8>> (hentet 23.03.2020)

Yeung, G. (2017). *Firm Foundation and Growth*. Tilgjengelig fra:

<<https://doi.org/10.1002/9781118786352.wbieg0521>> (hentet 22.11.2018)

Zahra, S.A., Gedajlovic, E., Neubaum, D.O., Shulman, J.M. (2009). *A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges*. *Journal of Business Venturing* 24 (2009) 519-532. Tilgjengelig fra:

<<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.04.007>> (Hentet 10.06.2019)

<<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.04.007>> (Hentet 10.06.2019)

Øygarden kommune (2020). *Om kommunen* (sisert 2020-05-02). Tilgjengelig på:

<<https://www.oygarden.kommune.no/>>

Aase, T. H. & Fossåskaret, E. (2014). Skapte virkeligheter. *Om produksjon og tolkning av kvalitative data*. Universitetsforlaget.

Offentlige dokument

Ekspertutvalg for grønn konkurransekraft (2016). *Grønn konkurransekraft*.

Tilgjengelig fra <[https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/gronn-](https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/gronn-konkurransekraft/id2518147/)

<[konkurransekraft/id2518147/](https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/gronn-konkurransekraft/id2518147/)>

(hentet 20.05.2019)

Finansdepartementet (2017). *Perspektivmeldingen 2017*. Meld.St.59. (2016-2017)

Tilgjengelig fra <[https://www.regjeringen.no/no/tema/okonomi-og-](https://www.regjeringen.no/no/tema/okonomi-og-budsjett/norsk_okonomi/perspektivmeldingen-2017/id2484715/)

<[budsjett/norsk_okonomi/perspektivmeldingen-2017/id2484715/](https://www.regjeringen.no/no/tema/okonomi-og-budsjett/norsk_okonomi/perspektivmeldingen-2017/id2484715/)> (hentet 13.05.2019)

Hordaland Fylkeskommune (2018). *Hordaland i tal. Nr. 2 – 2018. Næring, innovasjon og kompetanse*. Tilgjengelig fra: <[https://www.hordaland.no/nn-NO/rapportar-og-](https://www.hordaland.no/nn-NO/rapportar-og-statistikk/hordaland-i-tal/)

<[statistikk/hordaland-i-tal/](https://www.hordaland.no/nn-NO/rapportar-og-statistikk/hordaland-i-tal/)> (hentet 31.03.2020)

Justis- og beredskapsdepartement. Prop.111L (2012-2013) *Proposisjon til Stortinget (forslag til lovvedtak). Endringer i aksjelovgivningen mv. (forenklinger)*. Tilgjengelig fra:

<<https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/prop.-112-l-20162017/id2549742/>> (hentet

15.12.2019)

Kommunal og regionaldepartementet (2004). NOU 2004: 15. *Regional statsstøtte og EØS-reglane*. Tilgjengelig fra <<https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2004-15/id386408/?ch=7>> (hentet 25.05.2019)

Kommunal og moderniseringsdepartementet (2019). Meld.St.5. (2019-2020)
Tilgjengelig fra <<https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/meld.-st.-5-20192020/id2674349/>>
(hentet 13.05.2019)

Kommunal- og moderniseringsdepartementet (2018). *Rapport: Regionale utviklingstrekk 2018*. Departementenes sikkerhets- og serviceorganisasjon 04/2018 – opplag 300.
Tilgjengelig fra: < <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/regionale-utviklingstrekk-rut-2018/id2596450/>> (hentet: 25.03.2020)

Vestland Fylkeskommune (2019). *Vestland, Utfordringar for fylket og for regionane*.
Tilgjengelig fra: < <https://www.vestlandfylke.no/statistikk-kart-og-analyse/rapportar/>> (hentet 06.05.2020)

Vestland Fylkeskommune (2020). *Handlingsprogram 2020, Handlingsprogram for innovasjon og næringsutvikling i Vestland 2020*. Tilgjengelig fra:
< <https://www.vestlandfylke.no/naringsutvikling/tilskot-inn-2020/>> (hentet 18.05.2020)

Øygarden kommune (2018). *Møteprotokoll- Fellesnemnd Nye Øygarden kommune*.
Tilgjengelig fra: <<http://www.nyeoygardenkommune.no/moteinnkalling-og-protokoll/fellesnemnda/>>

Vedlegg 1. Intervjuguide for casestudier i Øygarden

Intervjuguide entreprenør

Innledende spørsmål

1. Navn på foretaket
2. Kan du fortelle litt om dette foretaket?
3. Kva produserer foretaket?
4. Hvor er virksomheten lokalisert? Dersom den er lokalisert flere steder, i hvilke kommuner?

Alt er lokalisert i gründerparken. Vi styrer alt herfra.

5. I hvilke markeder opererer foretaket i? Oppgi andeler i prosent.

	Lokalt (Nordhordland)	Regionalt (Hordaland)	Nasjonalt	Internasjonalt	Marknad
Personer/Husholdninger					
Næringslivet					
Offentlig sektor					

Om entreprenøren og entreprenørskapet

6. Kan du fortelle om din bakgrunn?
7. Kan du si litt om motivasjonen for å starte opp egen virksomhet?
8. Hvordan oppstod ideen til dette /disse produktene?
9. Hvordan var prosessen etter at du hadde bestemt deg?
10. Hvilke kjennskap hadde du til prosessen med å etablere foretaket? Kjente du andre entreprenører?
 - a) Dersom ja, hadde disse noen påvirkning på din beslutning om å etablere foretak?
11. Hva slags form for støtte finansielt, veiledning og tilgang til infrastruktur fikk dere i etableringsfasen?

12. Hvordan opplever du «status» og miljøet omkring det å starte opp egen virksomhet på Sotra.
13. Hvilke produkter /tjenester tilbudte foretaket ved etablering?
14. Hvor mange ansatte har foretaket per i dag? Er det satt et fremtidig mål om bemanningsvekst, og i så fall hvor mange?
15. Introduseres produktet / tjeneste i et allerede etablert marked, eller må dere utvikle markedet selv?
16. Kan du si noe om utfordringene med å nå fram i markedet med dine produkter / tjenester?
17. Hvordan vil du skildre foretakets kapitaltilgang og vilkår i den tidlige fasen av etablering?
18. Hvilke utfordringer vil du trekke fram fra den tidlige fasen av foretaksetableringen?

Nærmere om foretaket og regionale vilkår for entreprenørskap på Sotra

19. Hvilke typer kompetanser etterspør foretaket i forbindelse med rekruttering av nye ansatte?
20. Hvilke typer kompetanser hentes inn som innleide tjenester i virksomheten?
21. Har virksomheten utlyst nye stillinger i løpet av 2017 og 2018?
22. Hvor mange nye ansatte har dere fått i perioden 2016 – 2018?
23. Klarer dere å rekruttere den arbeidskraften dere trenger?
24. I hvilken grad markedsfører dere aktivt foretaket som en attraktiv arbeidsplass, og i hvilke kanaler skjer dette?
25. Foretas rekrutteringsbeslutninger et annet sted enn der denne virksomheten er lokalisert? Hvis ja, hvor?
26. Hva kan du si om det geografiske aspektet når det gjelder rekrutteringer? Fokuserer dere hovedsakelig på å rekruttere lokalt, eller jobber dere på nasjonalt eventuelt internasjonalt nivå?

27. Hvilke offentlige finansieringsordninger og låneordninger kjenner du til?
- Har de benyttet noen av disse ordningene?
 - Hva er ditt inntrykk av de statlige støtteordningene for entreprenører?
28. Hvilke rådgivingsinstitusjoner og kurs kjenner du til for entreprenører?
- Har du benyttet rådgiving fra noen av disse?
 - Hvilke institusjoner?
 - I hvilken fase av etableringen?
 - Hvilke kompetanser eller informasjon var du ute etter når du var i kontakt med disse?
 - Er det noen form for rådgiving eller kurstilbud du savner i regionen?
29. Hvordan har regionens infrastruktur og geografiske plassering påvirket foretakets tilgang til faktormarkeder og salgsmarkeder utenfor regionen?
- Er det noen typer infrastruktur som har vært spesielt viktige?
30. Hvilke underleverandører er foretaket avhengige av i virksomheten?
31. Er det noe form for samarbeid mellom dette foretaket og andre foretak eller institusjoner i og utenfor regionen eller i næringen? (FoU samarbeid, kompetanseutvikling, transport, delproduksjon, markedsføring og uformell kontakt)
- Hvilke typer samarbeid?
 - Hvilken betydning har slikt samarbeid hatt for foretakets utvikling?
32. Dersom foretakets omsetning har vokst siden etablering, har veksten kommet som følge av vekst i kundemassen eller på grunn av mersalg?
33. Hva er de viktigste konkurransekriteriene i dette markedet?
- pris, kvalitet, nisjemarked eller masseproduksjon?
 - Hva er dette foretakets konkurransefortrinn, og hva er konkurrentenes fortrinn?
 - Hvilke aktører er foretakets viktigste konkurrenter?
34. Opplevs det vanskelig å følge (den teknologiske) utviklingen i bransjen?
- Finansielle utfordringer?
 - Tilgangen på relevant arbeidskraft?
 - Mangel på kontakter med et relatert / relevant næringsmiljø?
35. Vurder foretakets potensial for vekst / utvikling de neste 10 årene.
- Hvilke utfordringer / problemer ser du for deg å støte på?

- b) Hvilke muligheter forventer du vil oppstå som du ikke har i dag?
36. Hva slags betingelser og utfordringer møter gründere som vil starte opp egen virksomhet på Sotra generelt?
37. Er det noen spesielle betingelser for etablering dere vil trekke frem? Kan betingelsene spesielt knyttes til lokaliteten Sotra, eller vil du heller si at det skyldes mer overordnede betingelser i forhold til nærings- og arbeidsmarked i Norge?
38. Det er ikke alle entreprenører som lykkes. Dersom du med din erfaring skulle gi råd til regionale og nasjonale myndigheter, hvilke råd vil du gi?

Vedlegg 2: Intervjuguide for intervju med Vest Næringsråd

Intervjuguide

(Vest Næringsråd og Gründerparken)

Om organisasjonen

1. Hva slags tjenester tilbyr dere overfor de som ønsker å starte egen bedrift på Sotra?
2. Er det noen spesifikke næringer som er målgruppen, og kan du i så fall si noe om beslutningene omkring akkurat det. Og hva gjør dere med de tilfellene hvor dere får henvendelser fra andre næringer?
3. Kan du gi en beskrivelse av bedriftsporteføljen dere jobber med, typer produkter / tjenester og markeder de representerer?
4. Kan du beskrive hvordan virksomheten deres er organisert internt?
5. Har dere samarbeid med andre organisasjoner i og utenfor Sotra? Dersom ja:
 - a) Hvordan er samarbeidene formalisert?
 - b) Hvordan gjennomføres samarbeidene i praksis?
 - c) Hva slags møteplasser foregår samarbeidene i?
 - d) Er det noe former for arbeidsdeling mellom dere og samarbeidspartnere?
6. På hvilke måter vil du si at Vest Næringsråd sin virksomhet og samarbeid med andre organisasjoner bidrar til økt gründerskap på Sotra?
7. I hvilken grad ser dere at lokale myndigheter i kommunene satser på entreprenørskap på Sotra?
 - a) Er det noen typer tiltak fra de lokale myndighetenes side du oppfatter som fremmede for entreprenørskap på Sotra?
 - b) Er det noen konkrete tiltak og ordninger dere savner?
 - c) På hvilke måter bidrar regionale institusjoner som Hordaland Fylkeskommune og Innovasjon Norge til entreprenørskap på Sotra?
 - d) Hvordan er arbeidsdelingen mellom Gründerparken, kommunen, Innovasjon Norge og andre relevant aktører i virksomhetens etableringsfase?
 - e) Hvilke finansieringsmuligheter og økonomiske virkemidler vil du trekke frem som betydningsfulle for oppstartsbedriftene?

Om tjenester til gründerne

8. Hva slags infrastruktur, aktiviteter og tjenester får gründerne tilbud om når de får plass i Gründerparken?
9. Har dere noe kunnskap om hvilke typer næringer gründerne kommer fra. Er det noen spesielle næringer som er større representert enn andre?
10. Hva tror du motiverer den enkelte entreprenør til å starte sin egen virksomhet?
11. Hvordan vil du beskrive deres ambisjonsnivåer og målsettinger med å starte egen bedrift?
12. Hvilke typer produkter og tjenester satser de på?
 - a. Kan noe av det beskrives som innovative? – på hvilke måter?
 - b. Kan noe av det beskrives som etablering innenfor grønn og bærekraftig satsning?
13. Hvordan hjelper dere de entreprenørene som ønsker å selge produkter og tjenester som er nye for markedet på Sotra (eller for verden for øvrig)?
14. På hvilken måte legge dere til rette for at den enkelte entreprenør får styrket sitt sosiale nettverk?
15. Opplever du at entreprenørene på Sotra lykkes med å realisere sine drømmer?
 - a. Hva gjør at de lykkes?
 - b. Hva gjør at de mislykkes?

Vedlegg 3: Intervjuguide for intervju med Innovasjon Norge

Intervjuguide

Innovasjon Norge - om tjenesten og gründerne

1. Hva slags tjenester og støtteordninger tilbyr dere overfor de som ønsker å starte egen bedrift (både generelt i regionen og på Sotra)?
2. Kan du beskrive hvordan Innovasjon Norge er organisert internt?
3. Hva er deres definisjon på begrepet «innovasjon»?
4. Hvordan vil du beskrive Innovasjon Norges samfunnsrolle med hensyn til entreprenørskap generelt i regionen og på Sotra?
5. Har dere noe kunnskap om hvilke typer næringer søkerne kommer fra. Er det noen spesielle næringer som er større representert enn andre?
6. Hva tror du motiverer den enkelte entreprenør til å starte sin egen virksomhet?
7. Hvilke personlige egenskaper anser dere som nødvendig for å lykkes som entreprenør?
8. Hvilke andre nøkkelfaktorer foruten personlige egenskaper anser dere som nødvendig for etablering og oppstart av et vellykket foretak?
9. Hvilke typer produkter og tjenester satser de på?
 - c. Kan noe av det beskrives som innovative? – på hvilke måter?
 - d. Kan noe av det beskrives som etablering innenfor grønn og bærekraftig satsning?
10. Hvordan hjelper dere de entreprenørene som ønsker å selge produkter og tjenester som er nye for markedet på Sotra (eller for landet eller verden for øvrig)?
11. På hvilken måte legger dere til rette for nettverksbygging blant entreprenørene og mellom disse og andre ressurser, kompetanser og kunnskaper?
12. Opplever du at entreprenørene på lykkes med å realisere sine drømmer?
 - c. Hva gjør at de lykkes?

d. Hva gjør at de mislykkes?

Om samarbeid med andre aktører

16. Har dere samarbeid med andre organisasjoner i og utenfor Sotra? Dersom ja:

- e) Hvilke aktører samarbeider dere med?
- f) Hva var bakgrunnen for å inngå samarbeid?
- g) Hvilke aktører er involvert i samarbeidet?
- h) Hvordan er samarbeidene formalisert?
- i) Hvordan gjennomføres samarbeidene i praksis?
- j) Hva slags møteplasser foregår samarbeidene i?
- k) Er det noe former for arbeidsdeling mellom dere og samarbeidspartnere?

17. På hvilke måter vil du si at Innovasjon Norges samarbeid med andre organisasjoner bidrar til økt entreprenørskap på Sotra?

18. Er det noen samarbeidsforhold / prosjekter som fungerer spesielt godt?

19. Er det noen typer samarbeidsforhold eller aktører dere savner i dette landskapet med hensyn til å optimalisere støttetjenesten overfor oppstartsbedrifter og andre som er i tidlig etableringsfase?

20. I hvilken grad ser dere at lokale myndigheter i kommunene satser på entreprenørskap på Sotra?

- f) Er det noen typer tiltak fra lokalmyndighetenes side dere oppfatter som fremmende for entreprenørskap på Sotra?
- g) Er det noen konkrete tiltak og ordninger i regi av lokalmyndighetene dere savner?