



Stiftelsen Østfoldforskning

Kunnskapsparker og inkubatorer i Østfold - Mellom utfordringer og muligheter

June Tolsby

Fredrikstad,

OR.04.05

www.sto.no

RAPPORTFORSIDE

Rapport nr: OR.04.05	ISBN nr: ISSN nr: 0803-6659	Rapporttype: Oppdragsrapport
Rapporttittel: Kunnskapsparker og inkubatorer i Østfold - Mellom utfordringer og muligheter		Forfatter(e): June Tolsby
Prosjektnummer: 211190	Prosjekttittel: Kunnskapsparker i Østfold	
Oppdragsgiver(e): Østfold Fylkeskommune og Østfold Energi Oppdragsgivers referanse: Østfold Energi v/Tommy Fredriksen		
<p>Resymé:</p> <p>Resultatene fra evalueringen av den kunnskapsparken og inkubatoren i Østfold som mottar støtte fra Østfold Energi viser at deres hovedutfordringer er:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Å få inn tilstrekkelig med gode ideer, 2) Å få bedret tilgangen på risikokapital 3) Å få styrket sin kompetanse. <p>I tillegg må de fortsatt arbeide aktivt med å knytte seg sterkere til lokale, nasjonale og internasjonale kompetanse- og kapitalmiljø. Kunnskapsparken Østfold Innovasjon og inkubatoren Inkubator Halden som kommersialiseringsenheter, vil i lang tid fremover fortsatt ha behov for jevn tilførsel av kapital til den daglige driften. Da privat kapital til tidlige inkubasjonsfaser er risikoavers, vil kommersialiseringsenhetene være avhengig av at det offentlige stiller risikokapital til rådighet. Noe av dette vil forhåpentligvis skje gjennom det nye såkornfondet som SIVA (Selskapet for Industrivekst) arbeider med. De vil innenfor de nærmeste 4-5 år være begrenset hva kommersialiseringsenhetene selv får inn av kapital gjennom tjenester, og/eller exit av inkubatorbedrifter. Både fordi volumet av inkubatorbedrifter er for lavt, og fordi inkubasjonsprosessen tar tid. I tillegg er det et problem at de store private kompetanse og FoU-miljø i Østfold (IFE, Borregaard m.fl) ikke benytter seg av kunnskapsparkene og inkubatoren. Det er tre sentrale forhold som i større grad kan bidra til økt lokal tillit og bruk av kunnskapsparkene og inkubatoren (begrunnes i kap. 5):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Styring av kompetansen hos ledelsen i kunnskapsparkene og inkubatoren. 2) Sterkere spissing i forhold til satsingsområder 3) Økt antall inkubatorbedrifter. 4) Mobilisering av den private kapitalen i regionen <p>Alle kunnskapsparkene og inkubatoren i Østfold jobber aktivt med å få til økt samarbeide med kompetente miljø (private og offentlige), og spissing av satsingsområdene. I hvilken grad dette arbeidet bidrar til å øke antallet inkubatorbedrifter gjenstår å se. I dag står kunnskapsparkene og inkubatoren overfor mange av de samme utfordringer og det kan derfor være behov for å se på om en sterkere koordinering mellom kunnskapsparkene og inkubatoren vil kunne løse dem mer effektivt. Deres felles utfordringer og delvis overlappende satsingsområder, blant annet området energi, taler for en felles satsing, felles strategi og felles lokalisering er nødvendig for å finne gode løsninger.</p>		
Emneord: Kunnskapsparker, forskningsparker inkubatorer og innovasjon	Tilgjengelighet: Denne side: Åpen Denne rapport: Åpen	Antall sider inkl. bilag: 43
Godkjent dato: 21. april 2005		
June Tolsby		Anne Rønning
_____	_____	
Prosjektleder (sign)	Teamleder (sign)	

INNHALDSFORTEGNELSE

1	FORORD.....	4
2	INNLEDNING	5
	1.1 AVGRENSNINGER OG BETRAKTNINGER KNYTTET TIL DATAGRUNNLAGET	6
3	BEGREPENE KUNNSKAPSPARKER OG INKUBATORER	7
4	KUNNSKAPSPARKER OG INKUBATORER I ØSTFOLD	15
	1.2 BAKGRUNNEN FOR OPPRETTELSEN AV KUNNSKAPSPARKENE OG INKUBATOREN ..	16
	1.3 FINANSIERING AV DEN DAGLIGE DRIFTEN	18
	1.4 LOKALT TILFANG AV GODE PROSJEKTER.....	21
	1.5 TILGANG PÅ RISIKOKAPITAL TIL PROSJEKTENE	24
	1.6 FORHOLDET TIL ANDRE KUNNSKAPSPARKER I ØSTLANDSREGIONEN.....	26
	1.7 FORHOLDET TIL STATLIG INNOVASJONSPOLITIKK	27
5	OPPSUMMERING AV UTFORDRINGER OG MULIGE VEIER VIDERE	32
6	KONKLUSJONER.....	39
7	REFERANSER	41

1 FORORD

Denne rapporten er skrevet på oppdrag for Østfold Fylkeskommune og Østfold Energi. Rapporten foretar en evaluering av de aktive kunnskapsparkene og inkubatorene i Østfold, på tidspunktet for undersøkelsen, ut fra et sett av forhold knyttet til deres driftssituasjon.

Stiftelsen Østfoldforskning benytter anledningen til å takke alle som har bidratt med data og svart på våre henvendelser. Vi retter en ekstra takk til våre informanter for deres bidrag. Vi benytter også anledningen til å takke Østfold Energi v/Tommy Fredriksen for oppdraget.

Vi håper at rapporten kan anvendes som et innspill til diskusjon, rundt den fremtidig utvikling av kunnskapsparker og inkubatorer i Østfold.

Prosjektleder

June Tolsby

Fredrikstad, april 2005.

2 INNLEDNING

I denne rapporten er det gjennomført en evaluering av kunnskapsparkene og inkubatorene i Østfold.

Mandatet for oppdraget var som følger:

”Østfold Fylkeskommune og Østfold Energi er begge interessenter i kunnskapsparkene i Østfold. Østfold Fylkeskommune gir driftstilskudd til kunnskapsparkene. Østfold Energi har, etter oppfordring fra fylkeskommunen, gått inn på eiersiden i to av kunnskapsparkene. Som grunnlag for et konstruktivt fremtidig engasjement i kunnskapsparkene har partene behov for evaluering av eksisterende kunnskapsparker i Østfold.” (STØ, 2005).

Det fremgår av mandatet at Østfold Fylkeskommune og Østfold Energi sitt fremtidige engasjement i dagens kunnskapsparker i Østfold, vil være knyttet til evalueringen av kunnskapsparkene. Målet er at evalueringen skal kunne brukes som en veiledning i forhold til den fremtidige utviklingen av kunnskapsparkene.

Oppdragsgiverne legger vekt på at rapporten fokuserer på følgende tema:

1. Situasjonen mht finansiering av den daglige driften av kunnskapsparkene/inkubatorene.
2. Lokalt tilfang av gode prosjekter i kunnskapsparkene/inkubatorene.
3. Tilgang på risikokapital til prosjektene.
4. Forholdet til andre kunnskapsparker i Østlandsregionen.
5. Forholdet til statlig innovasjonspolitik.

Ut over disse tema er det et ønske fra oppdragsgiver at det blir redegjort for hvordan et mulig Østfold-perspektiv kan benyttes i den fremtidige tilrettelegging for kunnskapsparkene/inkubatorene. I dette ligger at oppdragsgiver som eier og styremedlem i en kunnskapspark og en inkubator, er spesielt interessert i å få evaluert disse, med hensyn til fremtidig engasjement og kapitalfordeling. *Vår rapport har derfor hovedfokus på kunnskapsparken Østfold Innovasjon og på inkubatoren Inkubator Halden.*

1.1 AVGRENSNINGER OG BETRAKTNINGER KNYTTET TIL DATAGRUNNLAGET

Det empiriske datagrunnlaget er i hovedsak basert på intervju med styreleder og daglig leder i kunnskapsparkene og inkubatoren. Et par andre styremedlemmer har også blitt intervjuet. I tillegg kommer dokumentasjon produsert av kunnskapsparkene. Dermed vil innholdet i denne rapporten dels være farget av aktørene som er intervjuet, og dels av det øvrige datamaterialet som er benyttet. Målet har vært å sikre at datagrunnlaget som frembringes er relevant, tilgjengelig og pålitelig. Relevansen er vurdert i forhold til mandatet for prosjektet, og påliteligheten i forhold til hvordan de kildene som er benyttet belyser problemstillingen i prosjektet. Siden problemstillingen i hovedsak er knyttet til å vurdere driftsforhold ved kunnskapsparkene og inkubatoren, vurderes påliteligheten tilstrekkelig ivaretatt gjennom de kilder som her er benyttet innenfor ressursrammene til prosjektet.

I et felt som dette hvor nasjonale, regionale og lokale interesser møtes vil det være vanskelig å få avdekket både hvilke ønsker de ulike aktørene har, og hvordan de arbeider for å få realisert disse ønskene. Både fordi prosessen og virkemidlene er under kontinuerlig endring i forhold til de erfaringer som opparbeides underveis. I tillegg vil ulike aktører ha ulike interesser. Lokale aktører vil naturlig nok være opptatt av å ivareta lokal interesser best mulig, mens regionale og sentrale aktører vil være styrt av regionale og statlige hensyn.

I dette spenningsfeltet kan det oppstå interessekonflikter mellom de ulike aktørene, både fordi de har forskjellig hensyn å ta, og fordi aktørene oppfatter omgivelsene forskjellig. Konsekvensen er at lokale interesser kan ha vansker med å få tilgang til kapital og kompetanse som styres fra regionalt og statlig hold. Dette vil påvirke det lokale engasjementet, forholdet til lokale investorer og myndigheter, forholdet til inkubatorprosjektene og forholdet til andre private og offentlige aktører. Samtidig kan de statlige representanter være bundet av statlige signaler og komme i en slags lojalitetskonflikt i forhold til at de både er en eier/styremedlem og en statlig representant i kunnskapsparkene og inkubatoren.

Både handlingsrommet og handlingsevnen til kunnskapsparkene og inkubatoren som her er under lupen, vil derfor være påvirket av det partnerskapet de inngår i, og de utviklingsmuligheter de tilbys.

3 BEGREPENE KUNNSKAPSPARKER OG INKUBATORER

Kunnskapsparker eller science parks, forskningsparker, inkubatorer eller næringshager er alle *begreper som benyttes for å beskrive hvordan en bestemt organisering av ulike samfunnsaktører kan fremme næringsutvikling*. Tanken er at man gjennom å knytte aktørene sammen, kan få kommersialisert ideer og på sikt skapt nye arbeidsplasser som bidrar til å øke den økonomiske produktivitet i en region. Til tross for alle begrepene som benyttes for å beskrive ulike innretninger for å fremme næringsutvikling, er det et felles mål og et sett av felles innsatsfaktorer som kjennetegner alle begrepene. Nemlig næringsutvikling gjennom riktig organisering og forvaltning av ideer, ressurser, kunnskap og aktører.

Hva er det som skiller de ulike begrepene, inkubatorer, kunnskapsparker og forskningsparker, og hvordan kan de forstås i en Østfold kontekst?

Ifølge Hackett og Dilts (2004) kan en (virksomhets)-inkubator forstås som et felles kontormiljø som har som mål å tilby et strategisk intervensjonssystem til overvåkning og virksomhetshjelp. Likevel er en inkubator ikke bare et fysisk miljø med tilhørende infrastruktur, men representerer også et nettverk av individer og organisasjoner fra ledelsen av inkubatoren til eksterne aktører som andre virksomheter, universiteter/høgskoler, profesjonelle rådgivere og kapitalister (investorer, business angles etc).

”A business incubator is a shared office space facility that seeks to provide its incubates with a strategic, value-adding intervention system (i.e. business incubation) of monitoring and business assistance. This system controls and links resources with the objective of facilitating the successful new venture development of incubates, while simultaneously containing the cost of their potential failure.” (p.57). Ut fra Hackett og Dilts (2004) kan vi konkludere at *en inkubator skal yte hjelp til ny forretningsutvikling ved å bære de økonomiske kostnadene dersom forsøket mislykkes*.

Over tid har rollen til en inkubator endret seg. Inkubatorens rolle i en entreprenørprosess har gått fra å være et kontorfellesskap for nye virksomheter til å kunne tilby utdanning, nettverksbygging og konsulenthjelp, innen alle områder av relevans for firma som er under oppstart. En slik rolleendring har også medført en dreining fra en "non-profit" forretningsmodell for inkubatorene, til en utvikling av inkubatorer basert på en "profit" modell (Peters et al., 2004: 84). Peters et.al. (2004) har identifisert tre typer av inkubatormodeller:

1. "Non-profit" inkubatorer som har fokus på å få til lokal økonomisk diversitet, dette er typiske småbedrifts inkubatorer
2. Inkubatorer som er knyttet til et universitet
3. "Profit" inkubatorer organisert som private organisasjoner, som har krav om å få en del av fortjenesten fra de nye virksomhetene de bidrar til å opprette.

Ifølge Peters mfl. (2004) har *organiseringen av inkubatoren noe å si for hvilke entreprenører de tiltrekker seg*. Typisk vil en non-profit inkubator modell som er tilknyttet et universitet i mindre grad tiltrekke seg entreprenører som ønsker å utvikle et Internett selskap. En del av årsakene til dette er at denne typen av selskaper delvis opererer i et hurtig endrende marked preget av kort utviklingstid på produktene med stor risiko involvert, men hvor behovet for FoU er begrenset. Et samarbeid med universitetsmiljø vil i større grad egne seg for selskaper med mer komplekse produkter som er avhengig av en lengre FoU tid.

Ifølge the American National Business Incubation Association (NBIA) er virksomhetsinkubasjon en dynamisk utviklingsprosess av nye virksomheter. Dette betyr at vi snakker om en utviklingsprosess hvor målet er, å oppmuntre til oppstart av nye firma og støtte utviklingen av nye produkter¹.

Aernoudt (2004) hevder imidlertid at begrepet virksomhetsinkubatorer i økende grad brukes som et paraplybegrep som dekker over en heterogen virkelighet. Dette innebærer at begrepet inkubator brukes for å beskrive institusjoner som har vidt forskjellige mål. Aernoudt (2004) hevder derfor at inkubatorer bør typologiseres ut fra hvilket mål de har, fordi dette ligger tettest på den økonomiske utfordring de prøver å løse. Historisk sett ble inkubatorer etablert for å revitalisere regioner som hadde opplevd stort frafall i industriarbeidsplasser. Denne typen inkubatorer tilbød

¹ Definisjon brukt av NBIA se www.nbia.com

tjenester uavhengig av bransje, og omfattet både lavteknologi, ren industriproduksjon og tjenesteproduksjon (Aernoudt, 2004).

Tabell 1: Typologi over ulike virksomhets inkubatorer adoptert fra Aernoudts (Aernoudt, 2004: 128)

Typer av inkubatorer	Hovedfilosofi bak inkubatoren som skal løses	Hovedmål	Sekundærmål	Sektorer/bransjer involvert
Blandede inkubatorer	Økonomisk gap	Skape oppstartsfirma	Skape arbeidsplasser	Alle bransjer
Økonomisk utviklings inkubatorer	Regionalt eller lokalt utviklings gap	Regional utvikling	Skape nye virksomheter	Alle bransjer
Teknologi inkubatorer	Entreprenørielt gap	Skape/bidra til økt entreprenørskap	Stimulere til innovasjon og oppstart av firma av nyutdannede	Fokus på ny teknologi som IT, bioteknologi m.m.
Sosial inkubatorer	Sosial gap	Integrering av sosiale kategorier	Skape arbeidsplasser	”Non-profit”
Forsknings inkubatorer	Utviklings gap	”Blue-Sky” forskning	Skape spin-offs	Fokus på høyteknologi

Tabell 1 viser at målene og sektorene inkubatorene opererer innenfor er bestemmende for hvilken type inkubator vi snakker om. *Blandede inkubatorer beskriver de inkubatorer som opprinnelig ble opprettet for å kompensere for stort bortfall av industriarbeidsplasser fra 1950-1980* (litt senere i Europa, enn i USA hvor de økonomiske nedgangstidene kom tidligere). Disse er ikke nisjeorientert og hovedmålet med dem var å bidra til nye arbeidsplasser (Aernoudt, 2004).

På midten av 1980-tallet ble inkubatorene et eget instrument som skulle *bidra til økonomisk utvikling og styrking av konkurransevnen i en region. Dermed fikk man fremveksten av de økonomiske utviklingsinkubatorene* (Aernoudt, 2004).

På 1990-tallet var trenden at man skulle utvikle *teknologiske inkubatorer. Disse skulle knyttes til spesielle industrielle og teknologiske klynger med fokus på bioteknologi, informasjonsteknologi, miljøteknologi og/eller tale teknologi.*

Parallelt med denne utviklingen ble det også etablert sosiale inkubatorer. En *sosial inkubator vil ha fokus på å skape arbeidsplasser for individer med få muligheter til selv å finne arbeid*. Det kan være handikappede, personer med lavt utdanningsnivå, eldre arbeidstakere, innvandrere og langtidsledige. Sosial inkubatorer er ikke profitt orienterte (Aernoudt, 2004).

Rene forskningsinkubatorer er basert på at ideer blir utviklet i laboratorium til de er ferdige til å settes ut til økonomisk produksjon. Hensikten med disse inkubatorene er *å overkomme gapet mellom grunnforskning og økonomiske resultater av denne*. Denne typen inkubatorer er basert på en flerfaglig tilnærming og omfatter følgende forskningsområder: Bits, Atomer, Neuroner og Gener. Under denne typen av inkubatorer er den utviklede teknologien tett knyttet til IPR (Intellectual Property Rights)(Arenoudt, 2004).

Når det gjelder kunnskapspark er disse organisert ut fra andre forutsetninger enn inkubatorene. En kunnskapspark (på engelsk science park) etableres ut fra en forståelse av at teknologisk innovasjon har sin opprinnelse i forskning og utvikling (FoU). Kunnskapsparken kan dermed virke som en katalysator for forskningen og bidra til å realisere den i konkret produksjon. I en kunnskapspark legges det derfor stor vekt på å få med teknologivirksomheter som skal bidra til utvikling av teknologi, og dermed gi brukerne av teknologien en konkurransefordel (Lindelöf og Löfsten, 2003). Ut fra det Lindelöf og Löfsten (2003) kan vi konkludere med at *kunnskapsparkene etableres for å bidra til teknologisk utvikling og innovasjon gjennom realisering av FoU resultater*.

Ut fra de teorier som her er presentert etableres inkubatorer og kunnskapspark ut fra ulike forutsetninger. Disse forutsetningene er med på å bestemme hvilke entreprenører som tiltrekkes, hvilke mål og resultater som skal oppnås. Dermed er det ikke likegyldig hvilken modell for næringsutvikling, inkubator eller kunnskapspark, som foretrekkes.

Den modell for næringsutvikling som velges legger føringer på resultater og forventninger.

Hva så med inkubatorer og kunnskapsparker i Østfold?

I Østfold representerer kunnskapsparkene og inkubatorene de organiseringsformene som, de senere år, har vært mest diskutert. Vektingen av de ulike organiseringsformene i denne rapporten vil derfor reflektere dette.

Totalt er det pr.d.d. etablert 5 inkubasjonsmiljø i Østfold.

1. Kompetanseforum i Indre Østfold
2. Kunnskapsparken i Moss
3. Østfold Innovasjon i Sarpsborg (definerer seg selv som en kunnskapspark)
4. Medieparken i Fredrikstad
5. Inkubator Halden i Halden

Det er disse 5 Østfold Fylkeskommune definerer som inkubasjonsmiljø, og som dermed mottar pengestøtte fra fylkeskommunen (Østfold Fylkeskommunes Årsrapport til KRD, 2004). Hvorvidt disse 5 miljøene faktisk kan defineres som rene kunnskapsparker eller inkubatorer vil være avhengig av hvordan man velger å definere disse begrepene.

Inkubator Halden er organisert etter en ”profit” modell løsning. Kunnskapsparken i Moss og Østfold Innovasjon representerer en hybridløsning hvor man kombinerer begrepene kunnskapspark og inkubator, men fortsatt ut fra en ”profit”-modell. Begge de to siste definerer seg som kunnskapsparker, men har hovedfokus på inkubasjonsaktivitet. Østfold Innovasjon bruker dessuten begrepet Teknopark, som omfatter både et Business Senter, en pre-inkubator og en inkubator for å skille sine ulike aktiviteter. Utad, overfor de aktørene man ønsker å få inn i Østfold Innovasjon, kan imidlertid denne begrepsbruken virke forvirrende og uklar. Det er derfor uheldig at det har valgt å bruke begrepet Teknopark som en fellesbetegnelse, fordi begrepet sier lite om den faktiske aktivitet som foregår. Man kan forestille seg at en potensiell entreprenør finner bruken av de ulike begrepene forvirrende. For eksempel kan det fremstå som uklart om Teknoparken er det samme som Østfold Innovasjon, eller noe annet, og hva som i så fall er forskjellen mellom dem.

Ut fra de definisjoner vi har lagt til grunn, kvalifiserer ikke Kunnskapsparken i Moss til å være en kunnskapspark, men fremstår som en inkubator. Østfold Innovasjon med sin kobling til et FoU-miljø (Høgskolen i Sarpsborg) og fokus på teknologisk innovasjon kan definere seg som en kunnskapspark ut fra de definisjoner som er presentert. Inkubator Halden er i ferd med å knytte seg tetter til et FoU-miljø (Høgskolen i Halden) og kan dermed være i ferd med å bli en kunnskapspark. Foreløpig fremstår Inkubator Halden som en rendyrket inkubator.

Når det gjelder Medieparken i Fredrikstad så drives denne av aktive eiere, som selv bidrar til produksjon gjennom egne prosjekter. I tillegg tilbyr Medieparken veiledning og infrastruktur til nye prosjektideer. Det siste tyder på at Medieparken har en inkubatorfunksjon. Imidlertid bærer ikke Medieparken de økonomiske kostnadene til de prosjektideene som mislykkes, men kan bistå med veiledning og lokaler. Medieparken er i ferd med å knytte seg tettere til et FoU-miljø (Høgskolen i Halden), og har et innhold som delvis ligger inn under teknologisk innovasjon. Medieparken tilbyr råd, veiledning og kontorer og har dermed en slags inkubatoraktivitet. Medieparken kan ikke ut fra våre definisjoner betraktes som en ren inkubator eller en ren kunnskapspark, men ligger i grenseland og er vel på vei mot å bli en kunnskapspark.

Kompetanseforum Indre Østfold tilbyr kompetanseutvikling for kommuner, næringsliv og privatpersoner. Kompetanseforum har ingen ansatte, men leier konsulent- og sekretariatstjeneste av Østfold Bedriftsenter². Dette viser at Kompetanseforum Indre Østfold ikke kan defineres som en kunnskapspark eller som en inkubator, men fungerer som en mottaksenhet for gründere.

Hva betyr det å være en inkubator/kunnskapspark/forskningspark i forhold til konkrete resultater?

Ser vi litt historisk på hvordan næringsutvikling ut fra et kunnskapsparks-perspektiv har vært berørt i Østfold før, er ideen om en Forskningshavn for Nedre-Glomma mest nærliggende. Ideen om en forskningspark i Nedre-Glomma er tidligere omtalt i en studie gjennomført av Birgitta Ericsson og June Tolsby (1998). Deres rapport, "Forskningshavn Fredrikstad – Næringsstruktur og potensial i Nedre

² <http://www.smaalensveven.no/Utdanning/Kompetanseforum/Om/>

Glomma”, hadde som mål å vurdere grunnlaget for en eventuell etablering av en forskningspark i Fredrikstad (Ericsson og Tolsby, 1998). Tanken var å revitalisere det gamle FMV (Fredrikstad Mekaniske Verksted)-området etter ønske fra Fredrikstad kommune, derav ideen om en Forskninghavn (forskningsparken ved havneområdet).

Rapporten fra Ericsson og Tolsby (1998) omfatter blant annet en gjennomgang av andres erfaringer med forskningsparker. Vi tar resultatene med her for å illustrere hva som karakteriserer en forskningspark og hvilke forventninger som kan stilles til den. Resultatene fra gjennomgangen av ulike forskningsparker viser blant annet:

- Firma som er lokalisert til en forskningspark ikke kan vise til bedre resultater, enn firma utenfor forskningsparken.
- Forskningsparkene/høyt Teknologi sentra har sysselsettingsmessig minimale konsekvenser, og må eventuelt sees i et langtidsperspektiv i relasjon til mer håndfaste ringvirkninger.
- Det er få resultater som er en direkte konsekvens av etableringen av høyt Teknologi sentra. Bortsett fra at de har potensial til å bidra til teknologioverføring
- Lokale myndigheter er mer opptatt av å skape arbeidsplasser og mindre opptatt av teknologioverføring
- Forskningsparker anlagt av lokale myndigheter er mer planlagte, og har hatt suksess i å trekke til seg internasjonale teknologi firma som ikke er stedbundne. Disse har i mindre grad bidratt til lokale ringvirkninger, enn det som har vært tilfelle når etablererne i forskningsparkene har vært lokale firma
- Ikke stedbundne internasjonale selskaper tiltrekkes regionen på bekostning av en annen lokalisering i samme region og samme land. Dessuten er ofte forsknings- og utviklingspolitikken til internasjonale foretak bestemt utenfor landet, og tar lite hensyn til de regionale prioriteringer. Slike selskaper vurderer hvilket sted som er bedriftsøkonomisk mest gunstig.

På den annen side viser etablering av forskningsparker følgende positive erfaringer:

- Forskningsparker bidrar med bedre muligheter for akademikerer til å få kommersialisert sine forskningsresultater
- Graden av teknologioverføring er høyere i de forskningsparker hvor, det er sterke koblinger til universitet eller høyskole.

- Etableringen av en forskningspark med sterke koblinger til universitet og høyskolemiljø får større betydning for den lokale økonomien
- Selskaper som er etablert på parkene har en sterkere tilknytning til universitetets spesialisering, jo sterkere universitet er involvert i den daglige driften av parken
- Et interessant funn er det forhold at den ekspertise som er tilgjengelig innen ledelsesteamet i parken, påvirker både utviklingen av parken og målene for den
- Universitetspersonalet er mer opptatt av tilrettelegging og prioritering av teknologioverføring, samt å kunne tiltrekke seg forskningsmidler og kontrakter.
- Det er de forskningsparker som er sterkest knyttet til universitetene som har (størst) innvirkning på den lokale økonomien
- Det offentlige har for flere av parkene vi har sett på vært en helt sentral aktør i forhold til finansiering av infrastrukturen i parkene. Det offentlige har bl.a. sørget for driftstilskudd, eller redusert leie.

Ut fra dette ser det ut til at liten og lokal er mest effektiv, både i forhold til økonomi og regionale prioriteringer (investeringer, stimulering, sysselsetting), teknologioverføring, og universitetets forskningsbehov. Erfaringene fra andre forskningsparker tyder på at en viktig forutsetning for å lykkes med en slik næringspolitikk er statlig økonomisk incitament. (Ericsson og Tolsby, 1998; xv-xvi).

Denne gjennomgangen viser at begrepene inkubatorer, kunnskapspark og forskningsparker omfatter et vidt spektrum av aktiviteter, tjenester, innretninger og mål. Vi ser også at det viktig å være oppmerksom på hvilken type organisering som velges, kunnskapspark eller inkubator, fordi det stilles ulike krav og forventninger til den organiseringsmåte man har definert seg inn under.

Når man skal evaluere kunnskapspark og inkubatorer er det derfor viktig at man er oppmerksom på de forskjellene som eksisterer mellom dem, fordi dette har noe å si for hvordan vi kan forstå deres aktivitet.

Ut fra de definisjoner som vi har lagt til grunn har Østfold har i dag total tre fysiske innretninger som definerer seg som kunnskapspark eller inkubator:

1. Inkubator Halden
2. Østfold Innovasjon
3. Medieparken i Fredrikstad
4. Kunnskapsparken i Moss

Medieparken i Fredrikstad har vært omtalt som en mulig inkubator. Medieparken har imidlertid valgt å fokusere på et avgrenset område når det gjelder næringsutvikling, nemlig film og TV produksjon. Dette er et område som pr. i dag ikke dekkes av noen av de andre kunnskapsparkene eller inkubatorene. I tillegg har Medieparken kun private virksomheter som aksjeeier og har pr. d.d. ingen tilknytning til SIVA (Selskapet for Industrivekst) slik som Østfold Innovasjon og Inkubator Halden. I Østfold Innovasjon deltar SIVA som styremedlem, mens i Inkubator Halden deltar SIVA både styremedlem og eier. Medieparken har et rent profesjonelt eierskap og SIVA er ikke inne på eiersiden, dermed står Medieparken friere i forhold til organisering, innhold og økonomi enn de øvrige kunnskapspark og inkubatoren i Østfold. Når det gjelder Kunnskapsparken i Moss så fungerer denne for øyeblikket med en arbeidende styreformann, og SIVA er inne både som eier og styremedlem.

Tabell 1 viser driftstilskuddet Østfold Fylkeskommune gir til det som er definert som 5 inkubasjonsmiljø i fylket. Underforstått at alle disse 5 er involvert i en eller annen form for inkubasjonsaktivitet. Hvor inkubasjonsaktivitet her må forstås som hjelp til utvikling av ideer og/eller prosjekter. Ut fra de definisjoner som vi har lagt frem er kun 3 miljø som kvalifiserer til å bli kalt kunnskapspark eller inkubator. Nemlig Kunnskapsparken i Moss, Østfold Innovasjon og Inkubator Halden.

Tabell 2: Størrelsen på driftstilskuddet fra Østfold Fylkeskommune til alle inkubasjonsmiljøene i Østfold i 2004

Driftstilskudd til kunnskapsparkene og de ulike Inkubatormiljøene	2004
Kompetanseforum i Indre Østfold	50.000
Kunnskapsparken i Moss	200.000
Medieparken i Fredrikstad	100 000
Østfold Innovasjon	200 000
Inkubator Halden	250 000

Kilde: Østfold Fylkeskommunes Årsrapport til KRD – 2004.

Tabell 2 viser fordelingen av driftstilskuddet for 2004 fra Østfold fylkeskommune. Ifølge våre informanter i Østfold Fylkeskommune bidrar SIVA, de berørte kommunene og næringslivet med tilsvarende beløp. Av tabell 3 ser vi at det er de tre miljøene Østfold Innovasjon, Inkubator Halden og Kunnskapsparken i Moss som mottar størst beløp.

1.2 BAKGRUNNEN FOR OPPRETTELSEN AV KUNNSKAPSPARKENE OG INKUBATOREN

Østfold Innovasjon ble etablert i medio mars 2001. Utgangspunktet for etableringen var Næringsplanen for Sarpsborg kommune fra 1997/98 hvor man blant annet ønsket et mer strategisk samarbeid med Høgskolen sin avdeling i Sarpsborg. Målet var å bli bedre i stand til å ivareta de prosjekter som genereres fra studenter og ansatt ved Høgskolen. Gjennom en forstudie i regi av Østfold Byoffensiv ble det konkludert med at ”innenfor HiØ er gode muligheter for betjening av de viktigste basisfunksjonene forutsatt at rett kompetanse kan frigjøres og benyttes i et Innovasjonssenter på dagtid, at samarbeidet mellom avdelingen i Sarpsborg og Halden videreutvikles, at lokaler og annen infrastruktur i eller i umiddelbar nærhet til HiØ kan stilles til disposisjon og at nødvendige administrative ressurser for drift av Senteret sikres” (Normann, 2000: 6). Dette førte til at Østfold Innovasjon ble etablert ved HiØ (Høgskolen) i Sarpsborg. Østfold Innovasjon skulle ”tilby innovatører, entreprenører og bedrifter tjenester for kommersialisering av nye forretningsideer, fortrinnsvis

knyttet til utvikling av ny teknologi innen områdene Energi, Miljø og Life Sciences” (Forretningsplan Østfold Innovasjon AS, 2004).

Inkubator Halden ble stiftet 5. november 2003. Formålet med Inkubator Halden var at selskapet skulle ”stimulere bedriftsetablering og vekst i mindre bedrifter i hovedsak innenfor IKT (informasjons- og kommunikasjonsteknologi) og energi ved å tilby et godt tilrettelagt fysisk, faglig og sosialt miljø. Etablerere og småbedrifter skal tilbys tilgang til service, veiledning, kompetanse og nettverk”. Dette formålet ble senere endret ved ordinær generalforsamling i juni 2004. I den nye formulering av formålet ble det lagt til at Inkubator Halden også skal tilby, ”kapital” og ”tilgang til kapital”, for etablerere og småbedrifter (Protokoll, 2004).

Den spede begynnelse når det gjelder Kunnskapsparken i Moss startet allerede i 1998 da Mossemøllen Eiendom AS kjøpte Møllebyen og i samarbeid med Hareide Designmill startet oppbygging av Møllebyen Industridesignsenter (Teknisk Ukeblad, 2002). Dette samarbeidet strandet, og Hareide Designmill flyttet ut av Møllebyen. I 2003 stod Kunnskapsparken i Moss uten daglig leder, og regiondirektøren for SIVA (Selskapet for industrivekst) overtok som daglig leder. SIVA var på det tidspunktet allerede inne på eiersiden i Kunnskapsparken og satt i styret for Kunnskapsparken. I september/oktober 2004 skjedde en fisjon i Kunnskapsparken. Fisjonen førte til at en del av Kunnskapsparken ble overført til et eget frittstående selskap, Innovasjonsrommet, eid av private eiere. I praksis betydde dette at SIVA satt igjen med inkubatorfunksjonen i Kunnskapsparken og med en leieavtale i Møllebyen. Inkubatorfunksjonen er for øyeblikket under vurdering av SIVA i forhold til om det skal satses videre på industridesign som tema, hvor riktig det er fortsatt å ha en egen lokal inkubator i Moss og/eller eventuelt om denne satsingen må sees i relasjon til andre satsinger i Østfold og/eller Oslofjordregionen.

Dette viser noen av de ulike faglige begrunnelser og motiver som ligger bak etableringen av disse tre kunnskapsparkene og inkubatorene. De tre enhetene tilbyr de samme tjenester, de er alle opprettet som aksjeselskap og de har som mål å kommersialisere ideer. Det siste er grunnen til at de også omtales som kommersialiseringsenheter.

Det som skiller dem er deres faglige vinkling og hvordan de er organisert. Østfold Innovasjon har organisert sin kommersialiseringsdel i en Teknopark. Teknoparken

innholder en inkubator, en preinkubator og et businessenter. Preinkubatoren skal ta seg av prosjekter som er svært uferdige og ikke klar for inkubatoren. Prosjekter som går inn i inkubatoren skal har opprettet et AS, en finansieringsplan for en viss fase frem i tid, og har en godkjent prosjektplan.

Sammenholder vi dette med noen av de teoriene vi har brukt for å definere hva en inkubator og kunnskapspark kan være, ser vi at de alle opererer etter en profittmodell, men at det er Østfold Innovasjon som teoretisk sett ligger nærmest til å bli definert som en kunnskapspark all den tid at de er direkte forankret i et FoU miljø ved å være etablert på HiØ i Sarpsborg og har et fokus på industriell innovasjon. Imidlertid viser våre intervjudata at Inkubator Halden arbeider med en tettere kobling til HiØ. Det fremgår også av deres egne dokumenter at et navneskifte er aktuelt. Det betyr at Inkubator Halden ikke på sikt er et dekkende navn for den fremtidige aktivitet og tilknytning til HiØ i Halden. Vi ser altså her konturene av en kunnskapspark. Kunnskapsparken i Moss har hatt et sterkt fokus på design, men har ikke evnet å løfte dette som et godt satsingsområde i tilstrekkelig grad. I tillegg er fremtiden for Kunnskapsparken i Moss er under utredning av SIVA, og dette har medført av vi i denne rapporten har valgt å holde Kunnskapsparken i Moss utenfor evalueringen.

Av de tre kommersialiseringsenhetene er det kun Østfold Innovasjon og Inkubator Halden som mottar økonomisk bidrag fra vår oppdragsgiver og dermed er av størst interesse å få evaluert. Dette betyr at resten av denne rapporten vil ha hovedvekt på disse to. *De vil heretter bli omtalt som kommersialiseringsenhetene.*

1.3 FINANSIERING AV DEN DAGLIGE DRIFTEN

Finansieringssituasjonen for den daglige driften av kommersialiseringsenhetene er ustabil. Det betyr at for å kunne klare den daglig driften er kunnskapsparken og inkubatoren avhengig av driftstilskudd, i tillegg til at driften for en av dem også finansieres ved å tære på aksjekapitalen. En slik situasjon kan bare vare ved så lenge det er en stadig tilførsel av ny kapital gjennom kontinuerlige driftstilskudd og/eller emisjoner. Siden etableringen i 2001 og ut 2004 har Østfold Innovasjon opparbeidet et udekket underskudd på ca 1,8 millioner. Underskuddet er bevisst oppstått ved at selskapet har konvertert ubetalt arbeidsinnsats til eierandeler i prosjekter/selskaper.

Østfold Innovasjon har nå eierandeler i 5 prosjekter/selskaper med eierandeler som varierer fra 12,5 % til 30 %. Bruk av aksjekapitalen har derfor ikke gått til ordinær drift, men til investering i prosjekter/selskaper.

Tabell 3: Størrelsen på aksjekapitalen i kommersialiseringsenhetene i perioden 2001 til 2004.

Aksjekapitalen i kunnskapsparken og inkubatoren	2001	2002	2003	2004
Østfold Innovasjon	2 600 000	2 600 000	2 600 000	3 750 000
Inkubator Halden	Ikke etablert	Ikke etablert	1 050 000	3 060 000

Kilde: Dokumentasjon fra kunnskapsparkene og inkubatoren.

Tabell 3 over viser størrelsen på aksjekapitalen for Østfold Innovasjon, Inkubator Halden og Kunnskapsparken i Moss over de siste 4 årene. I mars 2005 hadde Østfold Innovasjon en aksjekapital på 4 200 000. I tillegg har styret i SIVA gjort et prinsippvedtak på å kjøpe aksjer for 850 000 i Østfold Innovasjon. Total aksjekapital etter dette vil da være kr 5 050 000.

Tabell 4: Størrelsen på driftstilskuddet til kommersialiseringsenhetene i perioden 2001 til 2004.

Driftstilskudd til kunnskapsparken og inkubatoren	2001	2002	2003	2004
Østfold Innovasjon	360 000	420 000	600 000	598 000
Inkubator Halden	Ikke etablert	Ikke etablert	450 000	1 210 000

Kilde: Dokumentasjon fra kunnskapsparken og inkubatoren.

Tabell 4 viser oversikt over driftstilskuddet til de to mest aktive kommersialiseringsenhetene i Østfold. Vi ser av tabellen at det i hovedsak har vært en stigning i driftstøtten. Tabell 4 viser også at driftstøtten til Inkubator Halden steg betraktelig fra 2003 til 2004. Hovedårsakene til dette er at Halden kommune fikk ekstraordinære militære omstillingsmidler i 2004 som de tilførte inkubatoren. Her må det anføres at Inkubator Halden ble etablert i november 2003 og flere aktører kom inn

med driftstilskudd først i 2004. Av disse aktørene var det først og fremst Regionalt Utviklingstilskudd fra Østfold Fylkeskommune og Halden Kommune som bidro til et vesentlig løft. For Østfold Innovasjon er det Østfold fylkeskommune og Sarpsborg kommune som er de største bidragsyterne til driftstilskuddet.

Grunnen til at vi kan slå fast at det er driftstilskudd og aksjekapitalen som finansierer den daglige driften av kunnskapsparken og inkubatoren er at regnskapstallene viser at det ikke er generert nevneverdig med inntekter som kompenserer for utgiftene til den daglige driften ut fra de tall vi har hatt tilgjengelig. På tross av at Østfold Innovasjon hadde driftsinntekter på henholdsvis 1,8 og 2,4 mill i 2003 og 2004 fra honorarer for prosjektgjennomføringer, hadde de et akkumulert underskudd fra investeringer av arbeidsinnsats i prosjekter.

Dette viser også noe av dilemma ved å drive en kunnskapspark eller inkubator ut fra en "profit-model" (i dette tilfelle som et aksjeselskap). Det er vanskelig å tjene penger på igangsetting av ny næringsvirksomhet, og spesielt når inkubatoren og/eller kunnskapsparken selv er i en oppstartsfasen.

Kommersialiseringsenhetene selv praktiserer inntjening gjennom rådgivningsoppdrag, kurs, utleievirksomhet og salg av eierandeler fra exit bedrifter.

Den siste inntjeningsmuligheten har ikke blitt realisert for noen av kommersialiseringsenhetene ennå. Det er likevel mest relevant å diskutere denne inntjeningsmuligheten i forhold til den kommersialiseringsenheten som har eksistert lengst, Østfold Innovasjon. Etter ca 4 års drift har det ikke vært noen bedriftsexit fra inkubatoren. Imidlertid hevder våre informanter at Østfold Innovasjon først fikk eierandeler i prosjekter/selskaper i 2003, og dette gjaldt ett prosjekt. De resterende 4 kom i 2004. Det er mulig at dette taler for at bedriftexit etter 4 år, er for tidlig.

I følge Østfold Innovasjon satser man på å følge prosjektene så lenge det er nødvendig og at det kan ta inntil 7 år før et prosjekt kan ta exit med fortjeneste for inkubatoren.

Inntjening gjennom exit har også en annen heftelse ved seg ifølge en av våre informanter, nemlig at du blir en investor som dermed løper en risiko. Kun dersom exit av prosjektet blir en suksess, vil man som investor kunne få tilbake sin investering.

På sikt hevder flere av aktørene vi har snakket med at det må *bli større fokus på inntjeningsmuligheter og profesjonalisering. Utfordringen for inkubatoren og kunnskapsparkene vil oppstå i det øyeblikket de får inn mer progressive aktører på*

eiersiden. Det er grunn til å tro at kravene til økonomisk inntjening blir strengere med aktive eiere og et økende krav om utbytte.

1.4 LOKALT TILFANG AV GODE PROSJEKTER.

For å kunne beskrive hvordan det lokale tilfanget av gode prosjekter er det nødvendig å definere hva som menes med henholdsvis, lokale og gode prosjekter. I denne sammenheng vil, lokalt tilfang, omfatte det geografiske nedslagsfeltet som kunnskapsparkene og inkubatoren mener at de skal hente inn sine ideer og gründere fra. Det geografiske området som kunnskapsparkene og inkubatoren henter sine ideer fra er i hovedsak Østfold. Dette er et område med ca 260 000 innbyggere.

Tabell 5: Henvendelser og prosjekter til kunnskapsparkene og inkubatoren totalt i perioden fra 2001 til og med 2004.

	Antallet henvendelser	Antallet prosjekter vurdert	Antallet prosjekter innlemmet i kunnskapsparken/inkubatoren	Antallet prosjekter silt fra
Østfold Innovasjon	140	55	15	9 ³
Inkubator Halden	20	14	2	12

Kilde: Dokumentasjon fra kunnskapsparkene og inkubatoren.

Tabell 5 viser at det kun er *ca 11 % av alle henvendelser til Østfold Innovasjon som fører til prosjekter og blir innlemmet i inkubatoren. For Inkubator Halden er det tilsvarende ca 10 % som blir innlemmet i inkubatoren.*

Flere av aktørene vi har intervjuet i kunnskapsparkene og inkubatoren ser på forhold mellom ide og prosjekt som et forhold på 1 til 10. Hvor de mener at kun 1 av 10 ideer blir til et prosjekt. Som vist i tabell 5 samsvarer dette godt med realitetene så langt. Ifølge Havnes (2003) innebærer avtalen mellom SIVA og inkubatorene som deltar i deres Inkubatorprogram at inkubatorene skal ”ha bidratt til å starte 30 inkubatorbedrifter i løpet av de 5 årene avtalen med SIVA varer”(s.18). *Oversikten i tabell 5 viser at Inkubator Halden som er den eneste av de to som har avtale med*

³ 6 er flyttet ut av inkubatoren, 3 er flyttet over til kontorhotellet.

SIVA har sterkt behov for å øke antallet inkubatorbedrifter om avtalen med SIVA skal kunne overholdes. Østfold Innovasjon vil stå overfor den samme utfordring, dersom de inngår en tilsvarende avtale med SIVA.

Hva som er et godt prosjekt defineres ut seleksjonskriteriene for prosjektene. I prinsippet vil ethvert prosjekt som får en dårlig score på disse kriteriene ikke falle i kategorien gode prosjekter. Ut fra den fremstilling som gis av kunnskapsparkene og inkubatoren i Østfold, er tilfanget av gode prosjekter for lavt. Dette betyr at det er ikke bli etablert nok prosjekter som kan bidra til innovasjon og nyskapning. Det er rimelig å anta at dette kan tilskrives følgende sentrale forhold:

- At de ikke er mange nok nye ideer i Østfold som tilflyter kunnskapsparkene og inkubatoren.
- At de ideene som blir vurdert ikke er gode nok i forhold til de seleksjonskriteriene som benyttes i utvelgelsesprosessen.
- At det mangler ideer FoU virksomheter
- At de gode ideene blir realisert utenom kunnskapsparkene og inkubatoren.
- At det ikke eksisterer en tilstrekkelig god nok kultur for nyskapning i Østfold.

Både kriteriene som brukes til å velge ut gode prosjekter, og konkurransen om det samme idémarkedet vil påvirke tilfanget av prosjekter. Imidlertid kan det tenkes at det ikke genereres mange nok nye ideer i Østfold. Flere av aktørene vi har intervjuet gir uttrykk for at de ønsker seg flere gode ideer. Det er også ting som tyder på at det er behov for en koordinasjon av idé-massen mellom kommersialiseringsenhetene.

Dette behovet oppstår, fordi en av kommersialiseringsenhetene mottar henvendelser på produktideer som ikke faller inn under deres satsingsområder. Blant annet finnes det ifølge våre informanter eksempler på at Østfold Innovasjon har mottatt henvendelser fra Inkubator Halden og videresendt prosjekter til Inkubator Halden. I Dessuten har Østfold Innovasjon også mottatt medierelaterte ideer fra Medieparken i Fredrikstad

Utfordringen for kommersialiseringsenhetene er å finne en balanse mellom tilfanget av prosjekter og seleksjonskriteriene for prosjektene. Dersom kriteriene for å velge ut prosjekter er for strenge, kan det medføre at for mange produktideer blir sortert bort. Seleksjonskriteriene er definert ut fra den virkelighet som selskapene vil møte når de skal hente inn privat kapital. Å fire på seleksjonskriteriene for å få flere prosjekter

inn til inkubasjon, oppfattes derfor som en dårlig strategi. Bruk av seleksjonskriteriene bidrar, ifølge våre informanter, til at de som henvender seg med produktideer, oppdager at de ikke har tenkt gjennom at produktet skal selges i et marked med de krav det stiller til produktkvalitet. Det tyder på at seleksjonskriteriene er nødvendige for å sortere ut ideer og for å kunne opprettholde et fokus på de kjerneområder for nye prosjekter, som den enkelte kunnskapspark og inkubator har definert.

Et annet moment i forhold til prosjektideer er hvorvidt kommersialiseringsenhetene har nok tillit til at de blir brukt. I Østfold finnes det flere store FoU miljø blant annet IFE (Institutt for Energiteknikk), Borregaard og Peterson. Når disse ikke eller i liten grad bruker kommersialiseringsenhetene så kan det tyde på at de ikke er attraktive nok i forhold til de behov disse FoU miljøene har. Ifølge en av våre informanter kan det tenkes at kommersialiseringsenhetene er for små, og ikke har den nødvendige kritiske masse, når det gjelder kompetanse og miljø.

Både styrking av egenkompetanse, samt sterkere kobling til eksisterende kompetanse i regionen vil kunne bidra til styrke idétilfanget til kommersialiseringsenhetene.

Hvorvidt det dårlig idétilfanget også kan begrunnes med at det i Østfold ikke finnes en tilstrekkelig nyskappingskultur, er vanskelig å vurdere. Ifølge våre informanter har andre kunnskaps- og forskningsparker, som Forskningsparken i Oslo og IT-Fornebu, også problemer med å få nok gode ideer. Imidlertid utelukker ikke dette at Østfold kan være preget av en arbeidstakerkultur og ikke av en gründerkultur.

Ericsson og Tolsby (1998) har omtalt dette i forhold til hvordan folks livsform på forskjellige steder bidrar til betingelser for hvordan kulturer i ulike lokalsamfunn utvikler seg for eksempel i forhold til entreprenørskap, hva som er akseptert levebrød osv. Støtte for et slikt syn finnes hos Thomas Højrup (1983) inndeling av husholdninger etter hvilken livsform de lever i. Måten han kategoriserer livsformene på sier noe om sannsynligheten for hvor man kan forvente å finne gode/dårlige kår for nyetableringer og entreprenørånd. Højrup (1983) har definert tre sentrale livsformer med utgangspunkt i arbeidsforhold:

- *Arbeidstakerlivsformen* – blant representantene for denne livsformen er arbeidet et middel til å oppnå en meningsfull fritid, som ofte brukes sammen med slekt og venner. Her er skille mellom arbeidstid og fritid

meget klart. Denne livsformen finnes i sin mest utpregede form på industristeder og steder med stort innslag av industrivirksomhet.

- *Selvstendighetslivsformen* – praktiseres av eiere/familie som driver familiebedrifter, bønder og enkelte håndverkere. Her skilles det ikke mellom arbeidstid og fritid. Jobben er en livsstil, og selvstendighet og frihet er viktige verdier. Hjembygda og lokale nettverk er også viktige. Denne livsformen finnes helst i distriktene og på små tettsteder.
- *Karrierelivsformen* – skiller ikke mellom arbeidstid og fritid. Representanter for denne livsformen har arbeidet som et middel til å nå mål i fritidsfæren. Representanter for karrierelivsformen er svært mobile og omgangskretsen er mer preget av bekjentskap enn vennskap, og de er ikke knyttet til hjem(bygda) slik som representanter for selvstendighetslivsformen.

Dette viser oss at bedrifts- og næringsstrukturene er med å bestemme livsformene i et område, og omvendt. Ut fra dette hevder enkelte at det er mindre gunstige forhold for fremvekst av småbedrifter i områder som er dominert av storforetak, prosessindustri, hjørnesteinsbedrifter og lignende. Delvis skyldes dette selve produksjonsorganiseringen, men også slike bedrifters plass og funksjoner i lokalsamfunnet (Vonlanthen, 1997; Isaksen, 1993). I praksis kan vi ut fra dette argumentere for at entreprenørskap trolig vil ha bedre forutsetning for å komme til overflaten i områder som er dominert av selvstendighetslivsformen, og der det er tradisjon for egen foretaksvirksomhet. Søker en derimot den høyt kvalifiserte forskerkompetansen, er den mest sannsynlig framfor alt å finne blant karrierelivsformen (Ericsson og Tolsby, 1998: s. 37-38). *I forhold til kunnskapsparken Østfold Innovasjon og Inkubator Halden betyr dette at de er etablert i et området som tradisjonelt har vært dominert av arbeidstakerlivsformen. Begge disse to befinner seg i områder med storforetak og hjørnesteinsbedrifter. Det samme kan også sies om Kunnskapsparken i Moss. Medieparken i Fredrikstad derimot er i større grad etablert i et område dominert av karrierelivsformen.*

1.5 TILGANG PÅ RISIKOKAPITAL TIL PROSJEKTENE

Ifølge aktørene i kommersialiseringsenhetene vi har vært i kontakt med er tilgangen på risikokapital dårlig. Det oppgis flere grunner til dette:

- *Innovasjon Norge avdeling Østfold har for lite midler.* Dette gjør at det kun bevilger beskjedne beløp til hvert enkelt prosjekt. For eksempel er den totale potten på Inkubatorstipend ca kr 800.000 i følge våre informanter. Disse pengene skal fordeles på flere miljøer og prosjekter og dermed blir det lite på hvert enkelt.
- *Det mangler såkornkapital* som kan bidra til en bedre tilgang på risikokapital. Mangelen på kapital forsinker prosjektene og en oppfatning er at prosjektene raskere kunne ha kommet frem til exit om det var såkornkapital til prosjektene.
- *Mangler private investorer* som er villige til å gå inn i en tidligfase. Konsekvensene ifølge en av informantene er at prosjektene presenteres tidligere enn normalt for det organiserte investormarkedet.
- *Mangler insitamentet for en investor til å satse på oppstartsbedrifter.* I USA får man ifølge en av informantene skattefradrag for å investere i nystartede bedrifter, og dette bidrar til at det finnes mye kapital. I Norge er det ifølge vedkommende mer lønnsomt å investere i fast eiendom.
- *Risikokapitalen går etter vinnerne.* Risikokapitalen oppfattes av enkelte aktører som litt risikoavers. Det betyr at risikokapitalen vil helst investere i vinnerne. Hvem som blir vinnerne er ikke mulig å forutsi tidlig i en inkubasjonsprosess.
- *Politiske forventninger for høye for tidlig.* De politiske ytre forventningene til kommersialiseringsenhetene oppfattes som urealistiske i forhold til hvor tidkrevende og ressurskrevende inkubasjonsprosessen er. Ifølge en av våre informanter forventer politikerne at når man setter penger inn i den ene enden og så kommer det automatisk arbeidsplasser ut i den andre. Når resultatene uteblir, forverres dermed tilgangen på kapital. Når tilgangen på risikokapital forverres vil, ifølge våre informanter, kommersialiseringsenhetene lever fra hånd til munn.
- *Når idétilfang i er knapt så er det også knapphet på muligheter for å tenke langsiktig, fordi driftskapitalen ikke er god nok.* Konsekvensen, ifølge en av våre informanter, er at kommersialiseringsenhetene vil ta inn alle ideer som kommer, gode eller dårlige, uavhengig av om ideene har treff på den nisje man har definert seg innenfor. Dermed er ikke kommersialiseringsenhetene lenger kritiske og strategiske i forhold til hvilke ideer de jobber bevisst med i forhold til private og offentlige aktører, i forhold til universitet, høyskoler og forskningsinstitutter for å få ut ideer derfra.

1.6 FORHOLDET TIL ANDRE KUNNSKAPSPARKER I ØSTLANDSREGIONEN

Så langt vi har kunnet bringe på det rene har både Østfold Innovasjon og Inkubator Halden arbeidet med å få til samarbeid, prosjekter og forpliktelser med andre kunnskapsparken og FoU miljø i Østlandsregionen. Imidlertid har de to kommersialiseringsenhetene i Østfold arbeidet ut fra ulik tilnærming. Inkubator Halden har arbeidet mye med å få inn andre FoU miljø på eiersiden og i forhold til potensielle mulige prosjektområder. Inkubator Halden har arbeidet bevisst med å definere seg en geografisk nettverksakse av kunnskapsmiljø som går fra Campus Kjeller, IFE Halden, Tjærnø marinbiologiske laboratorium i Sverige via STØ til Ås-miljøet. Inkubator Halden har også etablert kontakt med Oslo Teknopol, Forskningsparken og IT Fornebu. Her må det legges til at Inkubator Halden kun har fungert i 11/2 år.

Østfold Innovasjon har tett samarbeid med de miljøene som er nevnt under Inkubator Halden, hvor flere prosjekter er drøftet. I tillegg er det innledet konkret samarbeid om enkeltprosjekter med Kunnskapsparken på Gjøvik og Kongsberg Innovasjon. Både Gjøvik og Kongsberg har fokus på industriell innovasjon, og dette er i tråd med den profil som Østfold Innovasjon også har.

I forhold til utenlandske miljø har Østfold Innovasjon knyttet seg til Innovation Centre ved University of North Dakota i USA blant annet som en følge av at Sarpsborg kommune og Grand Folks i North Dakota er vennskapsbyer. Som et resultat av denne tilknytningen er Scandinavian Gateway etablert. Dette er et prosjekt som skal bistå bedrifter i Østfold med å komme inn på det amerikanske markedet og motsatt. Ifølge våre informanter har 3 bedrifter til nå vært med i dette prosjektet, og en av de flytter sannsynligvis inn i Inkubatoren på Innovation Centre 1. august 2005.

I tillegg har Østfold Innovasjon arbeidet aktivt mot lokale og regionale investorer i et forsøk på å få etablert et business-angles nettverk. Tanken er at man på den måten kan få mobilisert noe av den private kapitalen i regionen inn på eiersiden i kunnskapsparken. Dette viser Østfold Innovasjon sine resultater i forhold til samarbeid med andre kunnskapsparken i Østlandsregionen, etter 4 års drift.

Ut over dette inngår både Østfold Innovasjon og Inkubator Halden i SIVAs nettverk for Kunnskapsparken/Inkubatorer og i tillegg er de knyttet til Connect. Connect er en non-profit organisasjon som har som mål å matche entreprenører med investorer og

personer med kunnskaper om entreprenørskap⁴ etter modell fra San Diego California, USA.

Dette viser at de to kommersialiseringsenhetene i Østfold har arbeidet aktivt med å styrke og bygge opp koblinger til andre kunnskapsparker i Østlandsregionen, men med ulike strategier, mot ulike aktører og med ulike resultater. Av aktørene fremstår Inkubator Halden som den som har arbeidet mest mot kunnskapsparker i Østlandsregionen.

1.7 FORHOLDET TIL STATLIG INNOVASJONSPOLITIKK

I begge de to kommersialiseringsenhetene er SIVA statens utøvende organ gjennom sitt engasjement som styremedlem i Østfold Innovasjon, og som eier samt styremedlem i Inkubator Halden.

Inkubatorprogrammet 2000-2008

Det er gjennom Inkubatorprogrammet at SIVA har engasjert seg som eier i kommersialiseringsenhetene i Østfold. Inkubatorprogrammet 2000-2008 er initiert av Kommunal- og regionaldepartementet og administreres av SIVA. Programmet skal bidra til utvikling av norske inkubator-konsepter, samt til etablering og drift av et tyvetall inkubatorer rundt om i landet, og er basert på avtaler av 5 års varighet mellom SIVA og individuelle forsknings-, kunnskaps- eller næringsparker. I avtaleperioden skal SIVA dekke halvparten av kostnadene til inkubatoren (Havnes, 2003).

Ifølge Havnes (2003) har inkubatorprogrammet til SIVA som mål å bidra til at inkubatorene kan være selvfinansierende etter 5-årsperioden. Imidlertid viser erfaringer fra utlandet at det tar mellom 5 og 10 år å etablere en inkubator, og dette tilsier at SIVA må være villig til å påta seg et økonomisk ansvar som varer lenger (Havnes, 2003).

Østfold Innovasjon mottar på samme måte som Inkubator Halden indirekte støtte fra SIVA ved at 50 % av driftsmidlene fra fylkeskommunen kommer fra SIVA

Flere av de intervjuede aktørene ser på SIVA som viktig i forhold til hvilken rolle og plass, de ulike kunnskapsparkene og inkubatorene i Østfold skal ha. Når SIVA har

⁴ <http://www.connectnorge.no>

valgt å gå inn på eiersiden i flere av kunnskapsparkene og inkubatorene i Østfold, så skapes det forventninger til at både penger og kompetanse følger med et slikt engasjement. SIVA oppfattes av våre informanter som en aktiv og engasjert eier. I tillegg oppfattes SIVA også som viktig i forhold til det nettverk av kunnskaps- og forskningsparker de representerer. Det er imidlertid for tidlig å si noe om hvilken reell betydning SIVA sitt engasjement i kommersialiseringsenhetene i Østfold har hatt. Da deres engasjement som, styremedlem og eier i Halden Inkubator og som styremedlem i Østfold Innovasjon, ikke har vart mer enn henholdsvis 1½ og ½ år. SIVA er formelt ikke ennå på eiersiden i Østfold Innovasjon, men har gjort et prinsippvedtak på å gå inn med en aksjekapital på kr 850 000, men venter på midler til å kunne gjøre det.

Ser vi i forhold til Kunnskapsparken i Moss, som er det sted i Østfold hvor SIVA har vært engasjert lengst, er det ikke oppnådd noen konkrete resultater. Konkrete resultater er her å forstå som exitbedrifter fra Kunnskapsparken i Moss.

Den statlige innovasjonspolitikken utfordringer

Enkelte av våre informanter har fremhevet at den statlige innovasjonspolitikken er uforutsigbar ved at det skifter hvert 4-år og ikke i tilstrekkelig blir fulgt opp med virkemidler.

I dette ligger at til tross for SIVA sin aktive deltagelse på eiersiden innen kommersialiseringsenhetene, har de begrenset handlingsrom. Ifølge våre informanter er årsaken til dette er at intensjonene og visjonene i innovasjonspolitikken ikke blir fulgt opp med nødvendige kapital fra staten. I tillegg har ansvaret for SIVA blitt flyttet fra KRD (Kommunal og Regional Departmentet) til NHD (Nærings- og Handels Departementet). Dette har ifølge enkelte av våre informanter medført at fokuset til SIVA har flyttet seg fra en klar distriktsprofil, til et større fokus på innovasjon og FoU-miljø i de sentrale strøk. Ifølge enkelte av våre informanter har NHD heller ikke kommet med noen egne tiltak over de siste 3 årene, ut over å dekke SIVA sitt akkumulerte underskudd. Begge kommersialiseringsenhetene setter derfor sin lit til at etableringen av et såkornfond og innovasjonsselskapet ”Oslo-fjorden rundt”, skal bidra til at det blir mulig å skaffe mer kapital til regionen.

Innovasjonsselskapet ”Oslo-fjorden rundt” er et SIVA- initiativ for å samle sine eierandeler i forsknings- og kunnskapsparkene Oslo-fjorden rundt i ett selskap som skal tiltrekke seg privat kapital, som skal brukes til investeringer i de gode innovasjonsprosjektene. Det gjenstår imidlertid å se hva realitetene i dette blir og om

det bidrar til økt engasjement og frigjøring av ressurser til innovasjon og investeringer.

Hva er så kjerneelementene i den statlige innovasjonspolitikken og hvordan henger dette sammen med virkemidlene?

STEP-gruppen gjorde i 2002 en gjennomgang for Norges Forskningsråd Område for industri og energi når det gjelder norske innovasjonspolitiske virkemidler (NFR, 2002). STEP-gruppen sin gjennomgang viser at det på regjeringsnivå er flere hovedaktører med ansvaret for innovasjon og FoU. Det finnes blant annet ikke noe eget forum for samordning av innovasjonspolitikken, selv om kirke-, utdannings- og forskningskomiteen håndterer den ”brede FoU-politikk” (NFR, 2002: 7). Selve ansvaret for FoU er fordelt på flere departement og hovedaktørene er:

- Utdannings- og forskningsdepartementet
- Nærings- og handelsdepartementet
- Kommunal- og regionaldepartementet
- Helsedepartementet
- Miljøverndepartementet
- Forsvarsdepartementet
- Fiskeridepartementet
- Mat- og landbruksdepartementet

En utfordring her er at *FoU-politikken er sektorbasert* og det innebærer at hvert enkelt departement har anledning til å fremme og finansiere forskning innenfor eget område. *En slik organisering gir ikke insitamenter til samordning og koordinering av tiltakene.*

Når det gjelder forvaltningen av midler, evaluering av forskningen og definering av viktige forskningsområder ligger ansvaret for dette hos Norges Forskningsråd.

Fra 1.januar 2004 ble SND, Norges Eksportråd, SVO(Statens veiledningskontor for oppfinnere) og Norges Turistråd slått sammen til *Innovasjon Norge*. Dette innebærer at virkemidler knytt til innovasjon i form av såkornkapital, garantier for lån, lån til innovasjonsrettede aktiviteter eller omstillingsaktiviteter, bistand til internasjonale teknologisamarbeid, råd og stipend til oppfinnere, administreres under ett organ.

I tillegg har vi SIVA som skal bidra til å fremme forretningsmuligheter og øke sysselsettingen ved å tilby investeringskapital, kompetanse og nettverk.

Av andre viktige aktører i det nasjonale innovasjonslandskapet har vi Teknologisk Institutt (TI), VINN (Veiledningsinstituttet i Nord-Norge), Forskningsparkene, Argentum, Norsk Designråd, GIEK, Eksportfinans og den øvrige statlig FoU sektoren som omfatter universitetene, høyskolene og forskningsinstituttene (NFR, 2002).

På tross av endringer i det politiske landskapet, så er det sterk politisk enighet om behovet for å øke FoU investeringene i Norge. Det er derfor grunn til å tro at uansett regjeringens politiske valør, vil følgende plattform være gjeldende når det gjelder innovasjonsaktiviteter og FoU-innsatser:

- Norske FoU investeringer skal opp på OECD-gjennomsnitt
- Antallet forskerrekutter skal økes
- Finansiering av vitenskapelig utstyr skal styrkes
- Skattefradrag for næringslivets FoU-investeringer
- Fondet for forskning og innovasjon skal fortsatt styrkes
- Kunnskapsoverføring mellom universiteter/høgskoler styrkes
- Innovasjon Norge skal styrkes og fortsatt fokusere på innovasjon og kompetanse tilførsel til bedrifter herunder også vektlegging av såkornoppbygging
- Kontinuerlig overvåking av moms og skatte politikken i forhold til bedrifter
- Samordning av innsatser og virkemidler med fokus på regional utvikling

(Adoptert og justert fra NFR, 2002: 11-12).

Ut over den nasjonale politikken eksisterer det et utall virkemidler som alle har til hensikt å styrke ulike sider av innovasjons og FoU innsatsen. I praksis er de ulike initiativene og virkemidlene innrettet ut fra to forhold:

- Styrke den allmenne forståelsen og engasjementet for FoU
- Bidra til at virksomhetene selv er aktivt med og kan definere sin behov i forhold til FoU.

Noen av de virkemidlene som skal bidra til å realisere den første av disse målsettingene er Nysgjerrigper, Forskningsdagene, forskningsrådets RENATE og PUST (Public Understanding of Science and Technology). I tillegg kommer Venture Cup konkurransen og Start Norge. Start Norge skal sørge for at studenter som er

interessert i å skape noe får tilgang til informasjon, og er et samarbeid mellom NHH, UIO, NTNU, UMB, BI, HiØ og UiS.

Når det gjelder virkemidler for å øke bedriftenes medvirkning til og bruk av FoU så omfatter dette blant annet FRAM som støtter grunnleggende læring i SMBer (Små og Mellomstore Bedrifter), ENT (Etablering med ny teknologi), BIT (Branseorienterte IT-prosjekter), Verdiskapning 2010 (VS 2010) bedriftsutvikling gjennom bred medvirkning i samarbeid med organisasjonsutviklings forskere samt Isbryterordningen som skal gi råd og økonomiske støtte til bedrifter som bruker design for første gang (NFR, 2002).

Ut over dette inneholder også det statlige virkemiddelapparatet via Norges Forskningsråd en hel del programmer som skal bidra til å styrke aktørene i innovasjonssystemet sine kunnskaper om innovasjon. Inne under dette faller KUNI (Kunnskapsgrunlaget for nærings- og innovasjonspolitikken), MOBI (Mobilisering av FoU-relatert innovasjon) som også inneholder TEFT (Teknologiformidling fra forskningsinstitutter til små og mellomstore bedrifter) og RIP (Regionale Innovasjonspiloter) som skal stimulere utviklingen av regionale innovasjonssystemer og næringsklynger.

Andre økonomiske virkemidlene som administreres gjennom ulike programmer, omfatter blant annet Skattefunn som gir skattefradrag på deler av kostnadene i FoU prosjekter, OFU/IFU (Offentlige forsknings- og utviklingskontrakter) og FORNY (Forskningsbasert nyskapning) hvor SIVA og Innovasjon Norge (avd. internasjonalisering) samarbeider. SIVA gjennom sitt Inkubatorprogram og satsing på forsknings- og kunnskapspark. I tillegg kommer Etablererstipend og Inkubatorstipend som administreres av Innovasjon Norge (NFR, 2002).

Denne summariske oversikten over innholdet i den nasjonale innovasjonspolitikken og virkemiddelapparatet viser en vilje til å satse som har et langsiktig perspektiv (de finnes langsiktig og varige programmer med i oversikten). *Den statlige innovasjonssatsingen er derfor rimelig forutsigbar innholdsmessig, og har til rådighet et bredt spekter av virkemidler. Imidlertid kan dette innovasjonslandskapet fremstå som noe uoversiktlig, og dermed gjøre det vanskelig for mindre aktører å finne frem.*

5 OPPSUMMERING AV UTFORDRINGER OG MULIGE VEIER VIDERE

I dette kapitlet gis det en oppsummering av de største utfordringene kunnskapsparkene/inkubatoren i Østfold står overfor i henhold til det datagrunnlaget vi har lagt til grunn. Vi finner det hensiktsmessig å knytte diskusjonen om kunnskapsparkene/inkubatoren opp mot den fremtidige organiseringen av kunnskapsparkene i Østfold, fordi utfordringene peker på noen problemer som kan løses ved en re-orientering av dagens kunnskapsparker /inkubator.

Utfordringen for kunnskapsparkene og inkubatoren i Østfold er deres innretning. Innretningen av kunnskapsparkene og inkubatoren er en av de viktigste forutsetninger for at de kan lykkes med sine aktiviteter. Med innretning menes følgende:

1. Organisering
 - Idétilfang
 - Kapital
 - Kompetanse
2. Samarbeid
 - Lokalt
 - Regional
 - Nasjonalt
 - Internasjonalt
3. Lokalisering
 - Virtuelt
 - Fysisk

Mangel på ”gode ideer” er en utfordring for alle kunnskapsparkene/inkubatorene i Østfold. ”Gode ideer” vil være ideer som oppfyller utvalgskriteriene som anvendes og er utviklet av kunnskapsparkene/inkubatoren, for å skille gode ideer fra mindre gode ideer. I praksis betyr dette at en ide må tilfredstille et sett av kriterier for å få tilgang til den kompetanse og kapital som kunnskapsparkene/inkubatoren representerer. Det

vil være fordeler og ulemper med å anvende slike seleksjonskriterier. Når seleksjonskriterier anvendes, betyr det at noen ideer fjernes uten at det nødvendigvis er godgjort at disse ikke hadde livets rett. Ideene passet bare ikke inn i de fastsatte seleksjonskriteriene. Seleksjonskriteriene er tenkt å skulle fungere som en kvalitetssikring av de ideene som kunnskapsparkene/inkubatoren velger å ta inn i sin portefølje. Fordelen ved å anvende et sett av utvalgs-kriterier er at risikoen ved å investere og utvikle ideen reduseres. Det innebærer at ideen har en rimelig sjanse for å bli realisert i et konkret produkt, tjeneste eller prosess. Imidlertid vil seleksjonskriteriene ikke gi garanti for at ideen likevel kan tenkes å være lite egnet for realisering.

Ut fra det fremlagte datagrunnlaget synes det klart at både *kapital og kompetansetilgang kan styrkes, ved et tettere samarbeid mellom dagens kunnskapspark/inkubatorer*. Et tettere samarbeid bør være mer en felles overbygning, det må omfatte en tettere integrasjon med det regionale FoU miljøet, felles møteplasser, felles retningslinjer for drift og en felles strategi. Samarbeidet med det regionale FoU miljøet er ytterst viktig da det kan bidra til å styrke kompetanse og nettverket for kunnskapsparkene/inkubatoren. Både private og offentlige aktører som driver med FoU relaterte oppgaver, må knyttes til kunnskapsparkene/inkubatoren.

Når det gjelder samarbeid så viser intervjuene at det er ulik geografisk fokus i forhold til samarbeid med andre. I tillegg er det variasjon i forhold til hvor bevisst den faglige profilen til den enkelte kommersialiseringsenhet, påvirker hvem de velger å samarbeide med. Det er tatt ulike initiativ til samarbeid mellom kommersialiseringsenhetene. Gjennom felles arrangement hvor daglig leder og andre aktører i de to kommersialiseringsenhetene deltar, skapes det en felles forståelse for hverandre og for hver enkelts egenart. Når det gjelder kommersialiseringsenhetene forhold til andre lokale samarbeidspartner, så er det først og fremst Inkubator Halden som har arbeidet mest aktivt med dette. I den grad de har lykket så har dette ført til at blant annet IFE og HiØ har gått inn på eiersiden. Når det gjelder det regionale samarbeidet så sitter ingen representanter for det regionale nivå på eiersiden, dette til tross for at Østfold Fylkeskommune er en vesentlig bidragsyter når det gjelder kapital til kommersialiseringsenhetene. Dersom det forholder seg slik at Fylkeskommune ser på Østfold Energi som i varetaker av det regionale nivå, så er

dette en svakhet. Her burde Østfold Fylkeskommune gått inn som en aktiv og verdifull eier. Vi tror at det kunne bidra til å styrke samarbeidet mot det regionale nivå og skape større forståelse for hvilke utfordringer kommersialiseringsenhetene står overfor. I forhold til det nasjonale nivå er dette ivaretatt gjennom SIVA som er inne på eiersiden og som aktivt styremedlem.

For Inkubator Halden er det en ytterligere styrke i forhold til samarbeids- og relasjonsbygging at det har med andre forskningsparker fra Østlandsregionen. Her bør Østfold Innovasjon jobbe mer aktivt om de ønsker å inngå i samarbeid med andre forsknings- og kunnskapsparker i Østlandsregionen.

På det internasjonale plan jobber begge kommersialiseringsenhetene aktivt.

Imidlertid ligger det en fare i at avstanden til det internasjonale kan blir for lang, både kulturelt og geografisk. Dette kan medføre at det er vanskeligere å overføre kunnskaper, bygge varige relasjoner og overføre resultater tilbake til Norge og Østfold.

Vi tror det på sikt vil styrke miljøet i kunnskapsparken/inkubatoren om de var lokalisert på samme sted. I dag er kunnskapen, kapitalen og utfordringene spredt. Vi vet ut fra det vi har fremlagt her at kommersialiseringsenhetene står overfor mange av de samme utfordringene. Det betyr at de samme problemene må løses flere steder, det må en innsats til (ressurser) for å få dem løst og dette tærer på ressursene i kunnskapsparkene/inkubatoren. En samlokalisering vil kunne gi muligheter for å få frem flere ideer gjennom å se synergieffekter mellom ideene. Her kan man forestille seg at flere vil være involvert i å evaluere ideen med ulik bakgrunn og kunnskaper. Det vil kunne bidra til nye ideer ved at ideer fusjoneres, eller at de utvikles i andre retninger. Imidlertid stiller dette krav til bemanningen av kommersialiseringsenhetene. De må ha tilgang til personer med kunnskaper som er i stand til å se synergieffekter mellom ideene, og dermed kan bidra til å skape nye ideer. Dette krever et tettere samarbeid mellom kunnskapspersonell i de regionale/lokale FoU-miljøene og det personellet i kommersialiseringsenhetene. For at disse to aktørgruppene skal kunne få til synergi må kunnskapsnivået i kommersialiseringsenhetene være høyt. Dette støttes også av forskningsfunn som viser at den ekspertise som er tilgjengelig i ledelsesteamet i forskningsparken/kunnskapsparken påvirker både utviklingen av parken og målene for den (Ericsson og Tolsby, 1998).

Havnes (2003) har antydnet at rammebetingelsene for inkubatorene er bestemmende for deres egenart. Det betyr at både kilden til forretningsideen, tettheten til næringsmiljøet og kapasiteten til inkubatoren er bestemmende for hva den gjør og hva den oppnår innen hvilke områder. Kapasiteten til inkubatoren vil dermed være avhengig av både hvor stor den er og hvor mye ressurser verstinstitusjonen bidrar med. Ifølge Havnes (2003) viser undersøkelse gjennom EUs benchmarking-rapport at inkubatorer ikke bør være mindre enn at de har 18 inkubatorbedrifter. Østfold Innovasjon og Inkubator Halden hadde ved utgangen av 2004 til sammen 17 inkubatorprosjekter. *Sett under ett er kommersialiseringsenhetene tett på kravet om minst 18 inkubatorbedrifter i en og samme inkubator for at den skal kunne være 'liv laga'.*

Det er en åpenbar ulempe for kommersialiseringsenhetene at de må ha et såpass sterkt fokus på kapitalbehovet. Vi er av den oppfatning at dette er med på å redusere kommersialiseringsenhetene innsats for å få frem gode ideer, mulighetene for å samarbeide med andre og sikring av egen kompetanseoppbygging. Det betyr i praksis at det er den kortsiktige overlevelsessevnen til kommersialiseringsenhetene som er det reelle fokus, og ikke prosjekter og resultater. Kommersialiseringsenhetene må ha en rimelig kapitalbase i ryggen for at det i det hele tatt skal være mulig å oppnå resultater. Deres fokus må være på å hjelpe inkubatorbedriftene, ved å tilføre kunnskaper og kapital.

Vi er også av den oppfatning at kommersialiseringsenhetene i større grad må få til et samarbeid med lokale fyrstårn. Med lokale fyrstårn mener vi bedrifter og/eller enkeltpersoner som har lykket med ideer og som representerer en solid kompetanse. Innenfor energi, design og industriell nyutvikling har alle de fire byene Fredrikstad, Sarpsborg, Moss og Halden, gode bedrifter og enkeltpersoner som kan virke attraktivt ikke bare i forhold til andre grundere, men også i forhold til større virksomheter og FoU-aktører i regionen. Noen av de mest sentrale fyrstårnene i regionen vi ser som aktuelle er Peterson, Borregaard, Bård Eker, Hareide Design, OM-HEX og IFE med flere. Disse aktørene har ikke alle egne FoU-miljø, men representerer likevel et nettverk og en kompetanse som det kan være aktuelt for kommersialiseringsenhetene å knytte til seg. De kommersialiseringsenhetene vi har hatt fokus på har forsøkt å få til samarbeid med en eller flere av disse aktørene, men bare en av dem har lykket og kanskje ikke i den utstrekning den ønsket seg.

Hva er årsaken til at det er så vanskelig for kommersialiseringsenhetene å oppnå et tettere samarbeid med lokalt/regionalt kompetanse miljø?

Vi tror det finnes flere grunner til at kommersialiseringsenhetene bare i begrenset grad har lyktes med å etablere samarbeid med lokale/regionale kompetansemiljø. Ut fra det som fremkommer fra informantene selv så er det to forhold som er sentrale:

- 1) Attraktivitet
- 2) Tillit

Attraktiviteten er blant annet knyttet til hva kommersialiseringsenhetene har å tilby de regionale/lokale kompetansemiljøene som gjør at de vil søke til kommersialiseringsenhetene med sine ideer. Det er rimelig å anta at både *kompetanse, kapital og resultater vil ha noe å si for hvor attraktiv kommersialiseringsenhetene er*. Mangel på kapital og/eller kompetanse på et nivå som matcher de ideer og/eller behov som de regionale/lokale kompetansemiljøene måtte har, vil påvirke attraktiviteten til kommersialiseringsenhetene i negativ retning. Det kan altså være en skalaforskjell mellom kommersialiseringsenhetene muligheter, og behovene hos de lokale/regionale kompetansemiljøene. Det tar tid å bygge opp kommersialiseringsenhetene og det er grunn til å tro at attraktiviteten vil påvirkes av hvilke resultater de oppnår.

Nå kan det tenkes at andre forhold så som tette personlige relasjoner og kontaktnett, vil kunne kompensere for manglende kompetanse og kapital. Til en viss grad er det tilfellet for en av kommersialiseringsenhetene, hvor man har lyktes med å få representanter fra lokale/regionale kompetansemiljø inn på eiersiden. Hvorvidt dette vil styrke idétilfanget, kapitalen og kompetanse i kommersialiseringsenheten er for tidlig å si noe om.

Det andre elementet som kan bidra til å knytte kommersialiseringsenhetene tettere til lokale/regionale kompetansemiljø er tillit. Tillit handler delvis om hvilke betingelser som gjør at vi har tillit til andre og i hvilken grad vi er villig til å stole på andre (Jones, 1996). Dessuten handler tillit om individenes forpliktelser og interesser. I praksis betyr dette at tillit kan støttes opp av regler og konvensjoner, eller simpelthen av en egeninteresse i å opprettholde visse relasjoner (Hardin, 1996). Å ha tillit til noe eller noen er basert på respekt, kompetanse, forpliktelser og interesse. Lover, regler, konvensjoner og normer kan bare til en viss grad underbygge

tillit, fordi *tillit handler om noe man bygger opp og gjør seg fortjent til, ikke noe man får.*

For å opparbeide seg tillit må kommersialiseringsenhetene arbeide aktivt med å bygge opp kompetanse og få til resultater. Kun når kommersialiseringsenhetene lykkes med dette i form av konkrete suksesshistorier, vil de få tillit fra aktørene i det lokale/regionale kompetansemiljø.

Vi har så langt drøftet noen av de mest sentrale utfordringene og muligheter blant kommersialiseringsenhetene i Østfold. Ut fra vårt mandat gjenstår det å vurdere hvordan et mulig Østfold-perspektiv kan benyttes i den fremtidige tilrettelegging for kunnskapsparkene/inkubatorene.

Hvordan kan et Østfold perspektiv benyttes i den fremtidige tilretteleggingen for kunnskapsparkene/inkubatorene?

Dette spørsmålet legger opp til at man ønsker å se på kunnskapsparkene /inkubatoren ut fra et felles Østfoldperspektiv. En slik tilnærming kan gjøres gjeldende på to måter:

- 1) Full innretning av kunnskapsparkene/inkubatoren mot en Østfoldmodell
- 2) Delvis innretning av kunnskapsparkene/inkubatoren mot en Østfoldmodell

Vi har tidligere skissert at vi med innretning mener *organisering, samarbeid og lokalisering*. Legger vi Østfoldperspektivet på toppen av dette vil det si at en full innretning av kunnskapsparkene/inkubatoren innebærer at følgende forhold må sees ut fra en Østfoldmodell: idétilfang, kapital, kompetanse, lokalt, regionalt, nasjonalt og internasjonalt samarbeid. I tillegg kommer lokaliseringen av kunnskapsparkene/inkubatoren. De felles utfordringer som kunnskapsparkene/inkubatoren i Østfold står overfor taler for at man bør se på hvordan *en bedre organisering kan bidra til å få løst problemer knyttet til idétilfang, kapital og kompetanse*. I tillegg har kunnskapsparkene og inkubatoren på ulike måter arbeidet for å få til samarbeid med andre. Det vil være *en styrke dersom denne innsatsen og nettverkene, var tilgjengelig for alle kunnskapsparkene og inkubatoren.*

Hvorvidt en felles innretning med et Østfoldperspektiv i tillegg krever en fysisk relokalisering av nåværende kunnskapsparker og inkubatorer, kan selvsagt diskuteres. Forskningen på område som vi har referert til, tilsier at kobling til universitet/høgskolemiljø er viktig for utviklingen av forsknings- og kunnskapsparker. Både i forhold til teknologioverføring, og i forhold til den lokale økonomien.

Ut fra eksisterende kunnskapsparkene/inkubatoren i Østfold er det derfor nødvendig å sørge for at man lykkes med å etablere et tett og nært samarbeid med høgskolemiljøet. Høgskolemiljøet i Østfold er spredt både geografisk og faglig. Når kunnskapsparkene og inkubatoren i tillegg har valgt ulike faglige satsingsområder, vil en eventuell samlokalisering være vanskelig, dog ikke umulig. Ifølge en av våre informanter ligger rundt *70 % av lærekreftene og studentene ved Høgskolemiljøet i Østfold i Halden*. En andel som vil øke når miljøet fra Høgskolen sin Automasjonsavdeling i Sarpsborg flytter til Halden. I tillegg er koblingen mellom Østfold Innovasjon og Høgskolemiljøet i Sarpsborg ennå under oppbygging. Det er derfor begrenset i hvilken grad samarbeidet mellom Østfold Innovasjon og Høgskolemiljøet i Sarpsborg vil bli skadelidende, ved en eventuell samlokalisering med Inkubator Halden.

6 KONKLUSJONER

Ut fra det vi har dokumentert i denne rapporten, finnes det argumenter som taler for en felles Østfoldmodell for kunnskapsparkene/inkubatoren. En slik felles Østfoldmodell innebærer bedre muligheter for synergi, økt idétilfang, felles koordinering av ressurser og kontakter. Modellen forutsetter at ledelsen i kunnskapsparkene og inkubatoren har muligheter for å omgås og ha regulær kontakt. Det er viktig å være oppmerksom på at kompetansen i kunnskapsparkene/inkubatoren er viktig for de resultater som oppnås. Det betyr at det må være tilgang til et faglig apparat som er i stand til å bedømme det faglige innholde i de ideer som kommer til kunnskapsparkene/inkubatoren. Verken Østfold Innovasjon eller Inkubator Halden har en bemanning fra et aktivt FoU miljø. Det betyr at *de er avhengig av å koble seg til et eller flere FoU-/Høgskolemiljø (eller FoU personell), for å vurdere, og følge opp det faglige innhold i ideene og aktivitetene de har.* En samlokalisering til et FoU-/Høgskolemiljø vil kunne ivareta både egen kompetanseoppbygging og styrke det faglig nettverket til kunnskapsparkene og inkubatoren. Forutsatt at FoU/Høgskolemiljøet har den faglig kompetanse som kommersialiseringsenhetene til enhver tid har behov for.

Det kan være grunner til at man på nåværende tidspunkt ikke ønsker å samlokalisere kunnskapsparkene og inkubatoren i Østfold. En slik grunn kan være at de har eksistert i for kort tid, til at man entydig kan slå fast deres felles grenseflater og behov. Kommer man frem til at en samlokalisering er urealistisk, kan det likevel være behov for en viss felles koordinering. En delvis innretning av kunnskapsparkene og inkubatoren kunne derfor være en annen løsning. En *delvis innretning av kunnskapsparkene og inkubatoren i Østfold innebærer å fortsette som i dag, men uten en samlokalisering. I forhold til koordinering av ressurser, idétilfang og kapital kan dette oppnås ved å etablere en felles møteplass for kunnskapsparkene/inkubatoren. Dette er imidlertid langt på vei slik disse to kommersialiseringsenhetene samarbeider i dag.*

På tross av de ulikheter som finnes mellom kunnskapsparkene og inkubatoren i Østfold og deres korte levetid, er vi av den oppfatning at deres fremtidige eksistens vil være avhengig av felles koordinering, felles etablering og kobling til det regionale FoU-/Høgskolemiljøet. På samme måte som Bjøru og Svendgård (1999) hevder at næringshager ikke vil være egnet alle steder hvor det er finnes problemer med næringsutvikling, er det heller ikke sikkert at kunnskapspark og inkubatorer vil være egnet alle steder hvor man ønsker å få til inkubasjonsvirksomhet. Kanskje må det en helt annen type satsing til. Velger man imidlertid å satse, som man nå har gjort i Østfold, må innsatsen koordineres og kapitalen økes i langt større grad. Dette innebærer at det også må stilles krav til statlige og regionale aktører i forhold til kompetanse- og kapitaltilførsel. Så lenge det er et fokus på de tidlige faser av inkubasjonsprosessen vil det være vanskelig å få private investorer på banen, og dermed er kunnskapsparkene og inkubatoren avhengig av offentlig støtte. *Først når resultatene blir synlige vil kommersialiseringsenhetene få en tillit som kan gjøre dem attraktive for lokale/regionale/nasjonale kompetanse- og kapitalmiljø. Felles strategi, felles satsing og felles lokalisering for kommersialiseringsenhetene kan være nødvendige skritt på veien for å oppnå resultater (ant exit bedrifter), økt kompetanse, attraktivitet og tillit.*

7 REFERANSER

Aernoudt Rudy (2004), *Incubators: Tools for Entrepreneurship*, Small Business Economics 23: 127-135, 2004.

Bjørn Tor og Svendgård Ole (1999), *Næringshager Kompetansemiljøer i distriktene*, SIVA-rapport nr 1 1999.

Ericsson Birgitta og Tolsby June (1998), *Forskningshavn Fredrikstad Næringsstruktur og potensiale i Nedre Glomma*, OR.45.98, Stiftelsen Østfoldforskning.

Forretningsplan Østfold Innovasjon AS, (2004), *Forretningsplan Østfold Innovasjon AS. Vedlegg til Prosjekt og tegningsinnbydelse 2004*, 04.05.2004.

Hackett Sean M, Dilts David M (2004), *A Systematic Review of Business Incubation Research*, Journal of Technology Transfer, 29: 58-82, 2004.

Hardin, Russell (1996), *Trustworthiness*, Ethics Vol 107, No 1, Oct(1996), p.26-42.

Havnes, Per-Anders (2003), Ni norske inkubatorer. Midtveisgjennomgang av første pulje i SIVAs program, FOU-rapport nr.6/2003, Agderforskning.

Højrup, Thomas (1983), Det glemte folk. Livsformer og centraldirigering, Statens Byggforskningsinstitutt, København i Ericsson Birgitta og Tolsby June, 1998, *Forskningshavn Fredrikstad Næringsstruktur og potensiale i Nedre Glomma*, OR.45.98, Stiftelsen Østfoldforskning.

Isaksen, Arne (1993), Diskusjon om framvekst av nye produksjonsformer og nytt lokaliseringsmønster, i Spesialiserte produksjonsformer i Norden, Nordisk Samhällsgeografisk Tidsskift, Uppsala i Ericsson Birgitta og Tolsby June, 1998,

Forskningshavn Fredrikstad Næringsstruktur og potensiale i Nedre Glomma, OR.45.98, Stiftelsen Østfoldforskning.

Jones, Karen (1996), *Trust as an Affective Attitude*, Ethics Vol 107, No 1, Oct(1996), p.4-25.

Lindelöf Peter, Löfsten Hans, (2003), *Science Park Location and New Technology-Based Firms in Sweden – Implications for Strategy and Performance*, Small Business Economics 20: 245-258, 2003.

NFR (2002), *Norske innovasjonspolitiske virkemidler En oversikt utarbeidet av STEP-gruppen*, Norges Forskningsråd Industri og energi, 2002.

Normann, Steinar (2000), *Innovasjonssenter ved HiØ Forstudie Sluttrapport*, Januar 2000, Østfold Byoffensiv.

Protokoll, 2004, Inkubator Halden AS - Protokoll fra ordinær generalforsamling 15.06.2004.

Peters Lois, Rice Mark, Sundararajan Malavika (2004), *The Role of Incubators in the Entrepreneurial Process*, Journal of Technology Transfer 29: 83-91, 2004.

Stiftelsesdokument for Inkubator Halden, 2005, *Stiftelsesdokument for Inkubator Halden AS*, Halden 05.11.2003.

STØ, 2005, Tilbud fra Stiftelsen Østfoldforskning (STØ): *Kunnskapsparker i Østfold – Hvor står vi og hvor går vi?* Evaluering som underlag for en god fremtidsløsning For Østfold Fylkeskommune v/Næringsavdelingen og Østfold Energi AS av 17.02.05.

Teknisk Ukeblad, 2002, *Reiser norsk designsenter ved Veslemøy Nestvold*, 27.juni 2002, <http://www.tu.no/nyheter/bygg/article15666.ece>

Vonlanthen Peter, (1997), *Funksjonell og geografisk restrukturering av reiselivet*, Mellomfagsoppgave i Samfunnsgeografi, Universitet i Oslo i Ericsson Birgitta og

Tolsby June, 1998, *Forskningshavn Fredrikstad Næringsstruktur og potensiale i Nedre Glomma*, OR.45.98, Stiftelsen Østfoldforskning.

.

Østfold Fylkeskommune, (2004), *Årsrapport til KR D (Kommunal- og Regional Departementet)*, 2004.