

StartupTRD



Økosystemrapport 2023





Brian Stead (Bryte Batteries) og Borgar Ljosland (Proventure) på StartupTRDs Demo Night.

«Hello World» - StartupTRD 2023

Etter at den forrige økosystemrapporten ble publisert i 2021 ble flere initiativ tatt for å møte funnene med konkrete tiltak. StartupTRD var det største av dem og ble tuftet på et etablert samarbeid mellom de sentrale aktørene i økosystemet, med det velklingende navnet «Trondheimsmodellen». Det som opprinnelig var et slags koordineringsprosjekt med et relativt beskjedent ambisjonsnivå, skulle nå bli et felles verktøy for å løfte hele økosystemet i Trondheim.

Deltakerne var coworkingspacene DIGS, Work-Work, Faktry og Gründerbrakka, og prosjektet ble ledet av SIVA-inkubator 6AM. Partnergruppen fikk viktige støttespillere som SpareBank1 SMN og Trondheim kommune i ryggen,

og delprosjektfinansiering fra Trøndelag Fylkeskommune og Siva via 6AM. Til sammen representerer nå StartupTRD miljøer med over 200 bedrifter.

I mars 2023 ble prosjektet formelt lansert på et arrangement på DIGS, og i skrivende stund har vi nylig levert rapport på det første året.

Hvordan har StartupTRD jobbet siden oppstarten?

Prosjektmidlene har blitt lagt i en pot og prioritert til konkrete prosjekter innen fire hovedgrener – (1) Kultur og Community, (2) Støttenettverk, (3) Bransjesatsinger og (4) Data og dokumentasjon. Til sammen endte prosjektporte-



Lars Erik Fagernæs (Aviant) på drone-verkstedet deres på Faktry.



Stemningsbilde fra Demo Night.

føljen til StartupTRD på en verdi på ca 8,5 MNOK i 2023, noe som viser at prosjektet har utløst mer midler enn det har finansiert selv. Det er vi svært fornøyde med.

Noen høydepunkt har vært de nye bransjesatsingene på fornybar energi og proptech, som nå har egne møteplasser der bransjen, gründere og investorer kan finne hverandre. Disse møteplassene er nasjonale, og har hatt bidragsyttere og publikum fra hele landet. Slik flytter vi fjellet til Muhammed, gitt at Muhammed er en trøndersk proptech-grunder som vurderer å flytte til Oslo. Vi har også videreført Tech, Hugs & Rock'n Roll (som nærmer seg status som egen institusjon), Demo Night (som har blitt Trondheims viktigste pitchevent),

Gründerdagen, og Startup Gathering, og vi har også bidratt med finansiering til underskog av små og mellomstore arrangementer i regi av gründere og aktører i økosystemet. Internasjonalisering er et viktig satsingsområde, og vi vil ikke at gründere skal tenke at veien til verden nødvendigvis går via Oslo når utenlandsterminalen på Værnes fungerer utmerket. Derfor arrangerte vi flere delegasjoner i 2023, til blant annet Slush i Helsinki og Silicon Valley, hvor gründere fikk møte økosystemene i verdens fremste startupbyer. Allerede første år har dette resultert i både investeringer og partnerskap. Vi har også fått opp et unikt tilbud, der gründere kan søke om lavterskelfinansiering til konferanser, kundemøter og investortreff.



I satsingsområdet støttenettverk blir helheten av tilbudet i byen lagt under lupen. Nisjemiljøene er viktige for at byens økosystem ikke skal bli for ensrettet, og sørger for et bredere tilbud til gründere. StartupTRD kan gjennom prosjektaktiviteter sørge for at disse har midler til å sette i gang aktiviteter og utviklingsprosjekter.

I forrige økosystemrapport ble det fokusert mye på kapitaltilgang, og i kjølevannet av dette har det blitt etablert flere nye tidligfasefond. Kreditt her skal selvsagt gå til initiativtagerne og investorene, men gjennom rapporten kan vi identifisere hull og mangler og slik stimulere til tiltak. I 2024 vil det eksempelvis bli etablert et nytt tilbud for byens spillnæring.

For at alle tiltakene og prosjektene skal lede oss frem til varige positive endringer og flytte nåla, som det heter, må vi ha gode styringssignaler for hvordan midlene best skal brukes. Derfor satt vi i gang et databaseprosjekt som skal gi oss det vi kaller «sektordata» for startupmiljøet i Trondheim. Databasen er nå live og ligger på StartupTRD.no.



Pitching på NTNU Gruva under Student Investor Day.

Målene for prosjektet er definert i en rekke kvantitative KPIer som revideres årlig. På overordnet nivå er det første sentrale målet en årlig sektorvekst på 5 % gjennom prosjektperioden. Denne økningen skal komme som et resultat av aktivitetsporteføljen vår, i form av bedre tilbud, relevante møteplasser og attraktive miljøer. Klart, noen eksterne makrofaktorer som kollaps i finansmarkedet, pandemier og krig er det vanskelig å justere for. Men vi prøver.



Det andre målet handler om finansiering og nå vil jeg at dere i etablert næringsliv skal følge ekstra godt med. Startupmiljøene i de store byene Trondheim liker å sammenligne seg med er en viktig arena for innovasjonsarbeidet til etablert næringsliv og industri. Nettopp derfor er disse miljøene velfinansierte gjennom partnerskap, hvor de tilbyr tilrettelagte møteplasser og dealflow til fremoverlente bransjeaktører som leter etter nye løsninger som kan gi dem konkurransefordeler i markedet. Noen av disse har sågar egne investeringsselskaper, såkalt CVC, der de leter etter relevante startups for pilotering, testing, læring og gjerne også oppkjøp hvis forholdene ligger tilrette for det etterhvert. Slik skaper startupmiljøene verdi for næringslivet.

I Trondheim er startupmiljøene tuftet på store hjerter og slanke lommebøker, men dessverre lider de under begrensede ressurser og utfordrende betingelser. Uten betydelig



Trondheim eksporterer i dag en konstant strøm av innovasjon gjennom lovende oppstartsselskaper og ambisiøse gründere til andre byer.

frivillig innsats ville disse miljøene ikke kunne overleve. Selv om det er beundringsverdig med en kultur av frivillighet som beriker miljøet, på linje med det man ser innen idrett og kulturliv, er det dessverre ikke økonomisk bærekraftig på lang sikt. På et tidspunkt har noen i Trondheim besluttet at innovasjon primært er et offentlig ansvar. Det er på tide å endre denne oppfatningen.

Trondheim eksporterer i dag en konstant strøm av innovasjon gjennom lovende oppstartsselskaper og ambisiøse gründere til andre byer. Vi mener det er på tide at vi for alvor begynner å selv høste effektene av å ha landets ledende tekniske universitet i byen. Derfor har et av StartupTRDs viktigste prosjekter i 2023 vært etableringen av Corporate Innovation Forum, et sted hvor partnerskapsmodeller mellom startups, startupaktører og etablert næringsliv kan utforskes. Vi håper at dette skal føre til flere nye partnerskap mellom økosystemet og etablert næringsliv, og slik gi miljøet i Trondheim økonomisk soliditet når prosjektet er ferdig innen 2028.

Derfor er vi særlig takknemlige for bidragene fra SpareBank1 SMN og Trondheim kommune til dette viktige arbeidet. Det bidrar til å styrke initiativets troverdighet ved å ha støtte fra både privat og offentlig sektor. En stor takk går også til alle involverte i prosjektgruppen, samt ikke minst til gründere som har gitt sin helhjertede støtte til vårt arbeid. Sammen har vi skapt den største pakken med tiltak for gründermiljøet i Trondheim noensinne, og vår reise har bare så vidt begynt.

Hvis du bidra som partner til StartupTRD, ta kontakt på epost.

Introduksjon



Thor Richard Isaksen.

Det foregår en kapitallekkasje fra Norges teknologihovedstad. Trondheim er kjent for sitt fremragende forsknings- og utdanningsmiljø, noe som i lang tid har bidratt til å gi byen status som nettopp teknologihovedstad. Kunnskapsmiljøene i Trondheim er i verdensklasse, og befinner seg på forskningens spydspiss innenfor en rekke disipliner. Forskningsfronten komplementeres av et dynamisk innovasjonsmiljø som tillater utvikling og kommersialisering av ideene som oppstår. Byen besitter engasjerte studentorganisasjoner, inkubatorer,

co-working spaces, offentlige virkemiddelaktører, klynger, nettverk, og tilgang på kapital, i tradisjonell forstand, men også sosial og kompetent kapital. Summen av dette er et svært attraktivt økosystem som danner et konkurransedyktig grunnlag for å etablere og drive virksomhet. Likevel velger halvparten å flytte etter et par år.



Det foregår en kapitallekkasje fra Norges teknologihovedstad.

Rapporten skal bidra til en bedre forståelse av situasjonen i Trondheim. Statistikken kan oppdateres og utvides ytterligere i kommende år, for å gi et mer nøyaktig bilde på oppstartsbedrifters relokalisering, samt deres betydning for samfunnsøkonomisk utvikling. Rapporten er en oppfølging av 6AMs økosystemrapport fra 2021. Den tok for seg oppstartsbedrifter etablert i perioden 2016 til 2020. I år er datagrunnlaget utvidet i begge ender, og omfatter bedrifter fra 2014 til 2021. Dette gir oss et mer helhetlig bilde av situasjonen, og styrker grunnlaget for å kunne identifisere trender rundt, og årsaker til fraflytting og kartlegge omfanget av kapitallekkasjen.

I perioden 2014–2021 har i gjennomsnitt 50 % av aktive bedrifter med opphav fra NTNU relokalisert sin virksomhet. Dette representerer et stort regionalt tap av samfunnsbidrag, kjøpekraft og sysselsetting. Bedriftene fra denne perioden som har flyttet fra regionen genererte et samlet samfunnsbidrag på 464 MNOK, og 216 MNOK i økt lokal kjøpekraft i sine respektive regioner. Dette er verdi som potensielt kunne blitt realisert og videre investert i produksjonen av varer og tjenester i Trondheim. Nesten ¾ av bedriftene som flytter velger Oslo som nytt tilholdssted. Derfor har rapporten et særskilt fokus på å sammenligne Trondheim og Oslo.

Rapporten er utformet av 6AM. 6AM er en SIVA-inkubator som tilgjengeliggjør kompetanse, nettverk og rådgivning til gründere. For lovende bedrifter tilbyr 6AM et intensivt akseleratorprogram med en skreddersydd utviklingsplan for hver enkelt bedrift, og tilgang på utløsende kompetanse,



I perioden 2014–2021 har i gjennomsnitt 50 % av aktive bedrifter med opphav fra NTNU relokalisert sin virksomhet.

nettverk og kapital. 6AM jobber med innovative tidligfase teknologibedrifter med en skalerbar forretningsmodell, tydelig internasjonalt potensial og bærekraft som et sentralt perspektiv i bedriften.

StartupTRD er et partnerskap bestående av de viktigste startup-aktørene i Trondheim, og er den største og ledende aktøren på feltet med over 200 bedrifter tilknyttet. StartupTRD innbefatter åpne tilbud og communities for tidligfase startups — inkubatorer, akseleratorer, co-working space og makerspace.

Rapportens datagrunnlag dekker NTNU-bedrifter fra perioden 2014–2021, og inkluderer bedrifter som fortsatt er aktive i dag. Flere steder i rapporten er tre bedrifter tatt ut av datamaterialet for å øke lesbarheten av modellene, og for enklere å kunne tolke datamaterialet. De tre bedriftene kan ansees som statistiske uteliggere, som har økonomiske ringvirkninger

langt over gjennomsnittet. De tre aktuelle bedriftene er Tise, Kaupang Krypto og Remarkable.

Innledningsvis presenteres karakteristikk ved oppstartsbedrifters vekstfaser, og disse fasenes betydning for tilgang på kapital. Videre redegjøres det for datainnsamling, metodiske valg og svakheter ved datamaterialet. Her presenteres også grunnlagstallene for DNBs ringvirkningskalkulator, kriteriene som avgjør hvilke bedrifter som er med i kalkulatoren, og hvordan disse kriteriene påvirker datamaterialet rapporten bygger på. I rapportens tredje del diskuteres funnene fra datamaterialet. Det presenteres en prosentvis oversikt over bedriftenes relokalisering, deres regionale samfunnsbidrag og hvordan oppstartsbedrifters verdiskapning kan forventes å utvikles over tid. Siste del diskuterer kapitaltilgangen i Trondheim, og belyser hvordan kapitallekkasjen også synliggjøres i porteføljene til Trondheimsbaserte investorer.

Oppstartsbedriftenes vekstfaser

Det følgende er et kortere sammendrag av 2021-rapportens redegjørelse av oppstartsbedriftenes vekst/finansieringsfaser: pre-såkn, såkn, og serie A, B og C.

De aller fleste oppstartsbedrifter er avhengige av en ekstern tilførsel av kapital for å lykkes. Hvilken finansieringsfase en gitt bedrift tilhører, avhenger av hvor de befinner seg i utviklingsforløpet. Den første fasen er pre-såknfasen, der oppstartsbedrifter i hovedsak arbeider med å utvikle prototyper av produktet eller tjenesten, kartlegging av markedsmuligheter og utarbeiding av en forretningsplan. Her hentes kapitalen hovedsakelig fra grunnleggerne selv, samt venner og familie, engleinvestorer eller inkubatorer.

Den neste vekstfasen, såknfasen, er ofte den første formelle finansieringsrunden for en oppstartsbedrift, hvor kapitalen kommer fra tidligfaseinvestorer. Det er ikke uvanlig å hente mellom 1 og 5 millioner kroner i denne fasen. På dette stadiet har bedriften gjerne opplevd noe validering for produktet eller tjenesten fra markedet. Med tilstrekkelig kapital kan bedriften gjennomføre markedsundersøkelser, ferdigstille forretningsstrategi og anskaffe nødvendige ressurser for videre vekst. I såkn-



Den neste vekstfasen, såknfasen, er ofte den første formelle finansieringsrunden for en oppstartsbedrift, hvor kapitalen kommer fra tidligfaseinvestorer.



Gründer Matehus Severino Johansen (Denthelp).

fasen hentes gjerne også kompetent kapital i form av oppstarts-, teknologi- og bransjeeerfaring, samt sosial kapital. Suksess i denne fasen øker bedriftens kredibilitet og gjør den mer attraktiv for større investorer.

Det er i de påfølgende finansieringsfasene, serie-A, B og C, at det forventes en reell verdiskapning. Investorene i disse fasene kommer vanligvis fra mer tradisjonelle venturekapital- og risikokapitalforetak som spesialisere seg på investeringer i senere utviklingsfaser. I en serie-A runde hentes typisk alt fra 5 til 30 millioner kroner, og i de påfølgende rundene kan beløpet være alt fra 30 millioner kroner til flere hundretalls millioner. I serie-C-fasen kan også hedgefond, aktive eierfond og investeringsbanker gå inn med kapital i selskapet. Finansieringen brukes til å optimalisere brukerbasen og produkttilbudet, videreutvikle produkter og forberede selskapet for økt etterspørsel i markedet. I tillegg kan finansieringen brukes til sammenslåing med konkurrenter, oppkjøp av andre selskaper og utvidelse av markedet.



Mingling under et gründer-event på DIGS.

Kapitallekkasjen fra Trondheim

Rapporten tar utgangspunkt i lekkasjen av oppstartsbedrifter med opphav fra NTNU. 2021-rapportens datagrunnlag bestående av bedrifter etablert i 2016-2020 har blitt oppdatert og utvidet til å omfatte de som ble etablert i 2014, 2015 og 2021. Dessuten er informasjonen om bedriftene fra 2016-2020 oppdatert. I arbeidet med kartleggingen har vi vært i kontakt med NTNUs Entreprenørskole (ES), NTNU Technology Transfer AS (TTO), Spark* NTNU og Gründerbrakka. Det kan ikke garanteres at vi i arbeidet med datainnsamlingen har kartlagt samtlige oppstartsbedrifter fra NTNU i nevnte periode. Det må derfor tas høyde for at enkelte bedrifter kan mangle i datamaterialet, og at dette kan påvirke rapportens funn.

Datagrunnlaget er styrket sammenlignet med 2021-rapporten, og er godt egnet til å belyse lekkasjen av oppstartsbedrifter og økonomiske ringvirkninger som følge av dette. Grunnlaget vil dog styrkes ytterligere i videreføring av rapporten, og hver utgave vil gi et mer presist og helhetlig bilde av situasjonen.

Om kartleggingen

Ved bruk av Brønnøysundsregisteret har vi undersøkt hvilke av de kartlagte bedriftene som har relokalisert sin virksomhet i perioden 2014–2023. Blant bedriftene som har underavdelinger har vi valgt å ta utgangspunkt i hvor hovedavdelingen er registrert. I tillegg er det flere bedrifter som har forretningsadresse i Trondheim, men postadresse i Oslo.

Da har hovedregelen vært å plassere dem der de har postadresse, ettersom at dette kan vitne om en forsinket oppdatering av forretningsadresse. En annen årsak kan være at en av gründerne har satt egen hjemmeadresse som forretningsadresse. I tilfellene hvor vi har vært usikre, har vi innhentet riktig informasjon fra økosystemet.

I motsetning til 2021-rapporten har vi ikke inkludert tall fra fjorårets oppstartsbedrifter, ettersom at de som regel består av gründerne som ennå ikke, eller akkurat er uteksaminert, og fortsatt har tilhold på NTNU. Mange nyoppstartede bedrifter blir ett år lenger på NTNU, grunnet det attraktive tilbudet til Gründerbrakka.

Om beregning av ringvirkninger

Etter å ha kartlagt oppstartsbedriftene fra NTNU og deres fraflytting har ringvirkningskalkulatoren fra DNB blitt benyttet til å beregne oppstarts-bedriftenes økonomiske bidrag. I det følgende redegjøres det for DNBs ringvirkningskalkulator, grunnlagstall modellen bygger på, hvilke kriterier som avgjør om bedrifter er med i kalkulatoren, og hvordan disse kriteri-ene påvirker datamaterialet rapporten bygger på. Redegjørelsen er hentet fra DNBs sider om ringvirknings-kalkulatoren.¹

Ringvirkningskalkulatoren viser hvordan små og store private bedrifter bidrar til å finansiere velferdsgoder og -tjenester i Norge. Ved hjelp av en generisk ringvirkningsmodell, Wider Economic Impact Model (WEI-modell), synliggjøres de positive økonomiske effektene bedriftene har på skatter og avgifter, kjøpekraft, sysselsetting, underleverandørenes vilkår, samt resten av økonomien. Denne modellen bygger på nøkkeltall fra årsregnskapet til private bedrifter, nasjonalregnskapet, kryssløpet til Statistisk sentralbyrå og relevante skatte- og avgiftssatser.

Oppstartsbedrifter stimulerer positive økonomiske ringvirkninger gjennom både direkte og indirekte verdi-skapning. DNB definerer de direkte virkningene som omsetning, kjøp av varer og tjenester, skaping av arbeidsplasser, merverdiavgift og skatter som innbetales til stat og kom-mune fra bedriften og fra de ansatte. Utover dette inkluderer også ringvir-kningskalkulatoren bedriftens effekt på kjøpekraft, forstått som brutto lønnsinntekt fratrukket avgifter og skatter. Økt kjøpekraft blant bedriftens



Oppstartsbedrifter stimulerer positive økonomiske ringvirkninger gjennom både direkte og indirekte verdiskapning.

ansatte bidrar til ytterligere verdiskap-ning og arbeidsplasser i kraft av at den aggregerte etterspørselen etter varer og tjenester forventes å øke som et resultat av økt lokal kjøpekraft. Bedriftens effekt på samfunnsbidraget stimuleres også gjennom dens etterspørsel etter varer og tjenester fra norske underleverandører, samt øvrig verdikjede. Her avgrenses det til aktiviteten som befinner seg i Norge, korrigert for import av tjenester og varer fra utlandet.

Kalkulatoren gjelder private, norsk-registrerte bedrifter² med tilgjengelig årsregnskap og aktivitet for 2021. For 2021 er årsregnskapet for alle bedriftene i databasen hentet fra Regnskapstall.no som har hentet sine tall fra Brønnøysundregistrene. Videre er tilgang- og anvendelses-tabeller og nasjonalregnskapstall fordelt etter undergruppe hentet fra

Statistisk sentralbyrå (2021). Fra skatteetaten er det hentet satser for arbeidsgiveravgift fordelt etter kommune. Selskapsskattesats og gjennomsnittlig skattesats for person-inntekt er fra Prop. 1 LS Skatter, avgifter og toll 2021. Netto produkt-skatter (MVA) fordelt etter næring er fra nasjonalregnskapet. Tall for gjennomsnittlig årslønn for lærere samt andre budsjettkostnader er hentet fra SSB, Finansdepartementet, Kulturdepartementet, dinside.no og kommunenes sentralforbund.

Bedrifter som ikke har et godkjent regnskap for 2021 er ikke med i oversikten, og det samme gjelder bedrifter uten aktivitet. Da data-basen bygger på informasjon fra enhets- og foretaksregisteret hos Brønnøysundregisteret er heller ikke bedrifter som ikke har oppgitt steds-kommune og/eller bransjetilhørighet med i oversikten. Utvalget av bedrifter benyttet i beregningen av økonomiske ringvirkningseffekter i Trondheim, vil derfor basere seg på de bedriftene som oppfyller kriteriene, og som er med i ringvirkningskalkulatoren.

Kalkulatorenes beregninger er basert på årsregnskap og detaljerte tall på bransjenivå, men bedriftenes skatte-bidrag følger av gjennomsnittstall. Dette innebærer at lønnskostnaden benyttes uten at det er justert for spredningen i lønnsnivået mellom de ansatte i bedriften. Det samme gjelder for bedriftens import ved at bransjens gjennomsnitt brukes i kryssløpet for å beregne indirekte aktivitet. Eventuelle feil eller avvik i bedriftens årsregnskap, samt i bedrif-tens egen innrapportering av ansatte er ikke justert for.

Lekkasje av NTNU-oppstartsbedrifter etablert i 2014–2021

År	Er i Trondheim	Flyttet fra Trondheim	Flyttet til Oslo
2021	50,0 %	50,0 %	33,3 %
2020	60,9 %	39,1 %	39,1 %
2019	58,8 %	41,2 %	35,3 %
2018	42,9 %	57,1 %	50,0 %
2017	44,0 %	56,0 %	40,0 %
2016	45,5 %	54,5 %	36,4 %
2015	54,5 %	45,5 %	36,4 %
2014	25,0 %	75,0 %	25,0 %
Snitt	49,3 %	50,7 %	37,7 %

Tabellen viser en oversikt over plasseringen til NTNU-bedrifter etablert i perioden 2014–2021. Den illustrerer andelen bedrifter som har flyttet fra regionen per år, og hvor mange av disse som nå er registrert i Oslo.



Leaderteam i proptech-raketten Arealize - Gründer Sophie Irgens (t.h) leder selskapet ennå.

1 <https://ringvirkninger.dnb.no/om-utregningen>
2 AS, ASA, ANS, DA, BB, ENK, GJ, KS, NUF, SA, VPF, Sparebank og partrederi

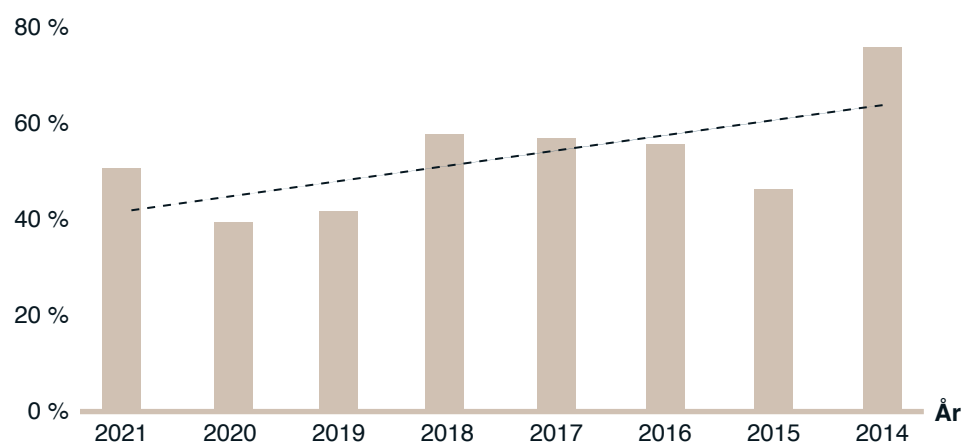
2021-rapporten kunne vitne om at 44,1 % av bedrifter stiftet mellom 2016 og 2019 hadde flyttet fra regionen, i gjennomsnitt. To år senere har andelen økt til 45,8 % for bedrifter stiftet mellom 2018 og 2021, og ved å utvide datamaterialet havner snittet på 50,7 %. Blant kartlagte NTNU-bedrifter stiftet mellom 2014 og 2021 har 68 blitt værende i regionen, og 70 flyttet. I 2021-rapporten så vi kun på lekkasje av bedrifter stiftet mellom 2016 og 2019. På daværende tidspunkt var bedriftene fra 2020 og 2021 i sine første og andre leveår og fortsatt tilknyttet NTNU. En stor andel av bedriftene var enten fortsatt NTNU-studenter eller benyttet NTNU sin gründerbrakke som arbeidsplass og forble dermed en del av student-innovasjonsmiljøet i Trondheim. I 2023- rapporten har vi av samme årsaker valgt å utelukke 2022- og 2023-bedriftene.

Av de 19 kartlagte bedriftene fra 2021 har allerede halvparten valgt å flytte fra regionen. Dette kan blant annet skyldes økonomiske og finansielle utfordringer knyttet til globale hendelser de foregående årene. 2021-bedriftene hadde sine første leveår i pandemiens avsluttende fase, og fikk et andreår preget av krig og politisk uro. Som resultat av dette kan bedriftene, som har befunnet seg i de kritiske finansieringsfasene pre-så-korn og såkorn, ha sett seg nødt til å flytte sørover for å maksimere mulighetene for kapitalinnhenting. Én biotech-bedrift fant dog ut at mulighetene var bedre i København, én marinbedrift fulgte kråkebollene opp til Tromsø og de resterende flyttet sin virksomhet til Oslo. Likevel er det kanskje ikke kapitaltilgangen som virker å være den mest utslagsgivende årsaken, men heller at insentivene for å bli igjen i regionen ble svekket under pandemien.

Kulturen er Trondheims mest tiltalende argument for at oppstartsbedrifter skal bli værende. Entreprenørskapsøkosystemet i Trondheim er preget av lite spisse albuer, omfattende støtteapparater og en sterk kobling mellom forskning- og utdanningsmiljø og næringsliv. Pandemien svekket nettverkseffekter i regionen og synligheten av disse fordelene. Dette kan også være en mulig forklaring på hvorfor tallet er høyere for 2021 enn de to årene før. Til sammenligning hadde kun 21,4 % av bedrifter etablert i 2019 flyttet fra regionen ved utformingen av forrige rapport.

Foruten 2021 følger de resterende årene trenden som ble identifisert i 2021-rapporten. Blant bedrifter stiftet i 2020 er en relativt stor andel fortsatt å finne i regionen, før andelen øker år for år til 2017, slik trenden var i forrige rapport. Trendlinjen for samtlige år viser at andelen bedrifter som flytter i snitt øker årlig.

Prosentvis andel som har flyttet fra Trondheim per år



Figuren viser hvor mange av bedriftene i tallmaterialet som har flyttet fra Trondheim, sortert etter stiftelsesår. Stiftelsesårene langs x-aksen synker mot høyre for å illustrere at andelen fraflyttede bedrifter i gjennomsnitt stiger jo lenger det er siden bedriften ble stiftet.

Tallene fra 2014 til 2017 viser at det er ganske stor variasjon i hvor mange som flytter fra år til år, og det kan være mange årsaker til dette. I 2015, for eksempel, hadde en stor andel av de kartlagte bedriftene opphav fra TTO³. Dette er ofte bedrifter med lange utviklingsløp og en sterk forankring i det lokale forskningsmiljøet, i tillegg til at ansatte ved NTNU gjerne er involvert i bedriftene. Til tross for variasjonen er det tydelig at de fleste oppstartsbedriftene etterhvert velger å relokalisere, og at en stor andel velger å flytte til Oslo.

Kartleggingen illustrerer en lekkasje av oppstartsbedrifter fra NTNU. Videre vil rapporten belyse hvordan dette materialiserer seg i en kapitallekkasje i form av tapt samfunnsverdi for regionen.

³ NTNU Technology Transfer (TTO) bistår forsknings- og kunnskapsbaserte oppstartsbedrifter med blant annet rettighetsavklaring, forretningsutvikling, prototyping med mer. Dessuten forvalter de de immaterielle rettighetene til NTNU.

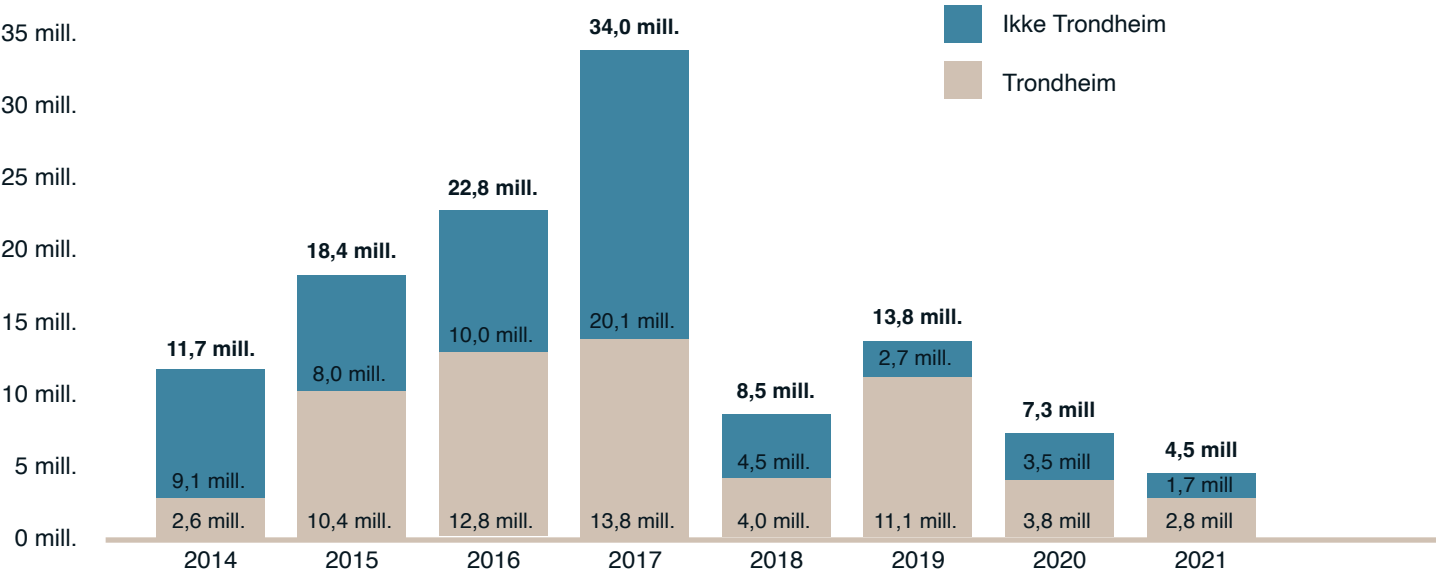


Finansieringsekspert Håvard Belbo sjekker planverket til gründerne i Enve. Bildet fra kursuka til 6AM.



Av de 19 kartlagte bedriftene fra 2021 har allerede halvparten valgt å flytte fra regionen.

Tap av samfunnsverdi



*Tise, Remarkable og Kaupang Krypto er tatt ut fra henholdsvis 2014, 2016 og 2017



Total generert samfunnsverdi med statistiske uteliggere: kr 538 mill.

Modellen viser samfunnsverdien som de kartlagte bedriftene skapte i 2021, henholdsvis i og utenfor Trondheim. For at tabellen skal være mer leselig er Tise, Remarkable og Kaupang Krypto tatt ut av modellen. Årsaken til eksklusjonen er at de ovennevnte bedriftene var de eneste som genererte mer enn 15 000 000 kr i 2021 og dermed bør ansees statistiske uteliggere som har økonomiske ringvirkninger langt over gjennomsnittet. Modellen er utledet fra ringvirkningskalkulatoren fra DNB.

NTNU-bedriftene fra 2014 til 2021 har til sammen generert samfunnsbidrag på over en halv milliard norske kroner, inkludert de tre uteliggerne. I tillegg bidrar de 138 bedriftene med nesten 300 millioner i økt lokal kjøpekraft, og skaper 1181 arbeidsplasser i andre bedrifter. Det er verdt å nevne at Remarkable AS står for godt over halvparten av samfunnsbidraget, og bidro med hele 367 millioner norske kroner til samfunnet i 2021.

Bedriftene etablert i 2014, 2017 og 2018, som har flyttet fra Trondheim, genererte mer samfunnsverdi enn de gjenværende. Bedriftene fra de resterende kartlagte årene, som har blitt igjen i regionen, har generert mer samfunnsverdi enn de som har flyttet ut. Det totale samfunnsbidraget fra bedriftene som har valgt å bli i regionen er 61 millioner kroner, og blant utflytterne er tallet på 47 millioner.

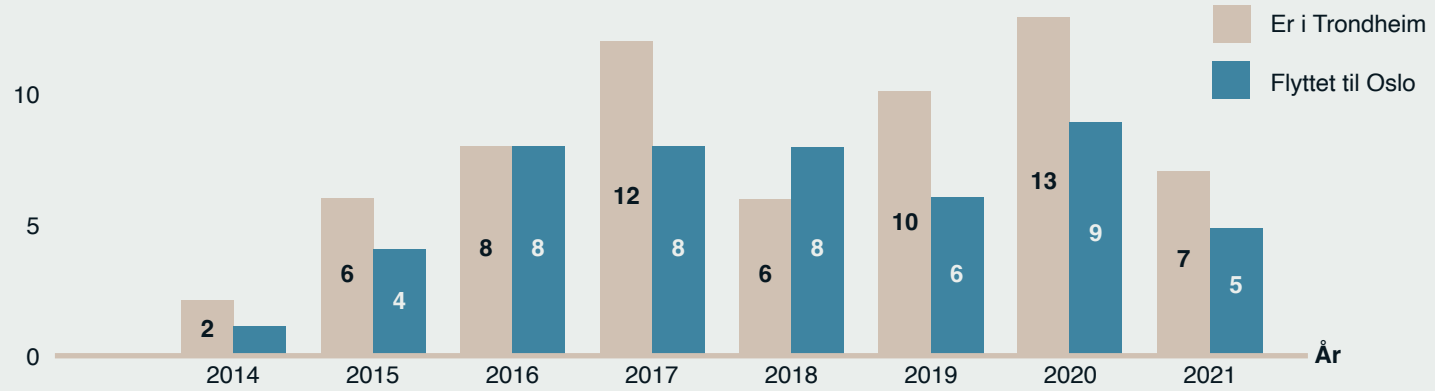
Dette er riktignok uten uteliggere. Legger vi til dem, øker totalsummen for utflytterne til 464 millioner. I et tenkt scenario hvor insentivene til å bli i regionen var sterke nok til at samtlige bedrifter ble værende, kunne denne summen, samt 200 millioner i kjøpekraft tilfalt Trondheim. Med andre ord kan kapitallekkasjen i 2021 sies å ha kostet regionen en halv milliard norske kroner, uten å ta høyde for alle NTNU-bedrifter etablert tidligere enn 2014.



Med andre ord kan gründerlekkasjen i 2021 sies å ha kostet regionen en halv milliard norske kroner.

En nærmere sammenligning av Trondheim og Oslo

Lokalisert nå	Oslo		Trondheim	
År	Snitt samfunnsverdi	Sum samfunnsverdi	Snitt samfunnsverdi	Sum samfunnsverdi
2014	Kr 1 400 000	kr 1 400 000	kr 1 300 000	kr 2 600 000
2015	kr 1 975 000	kr 7 900 000	kr 1 731 325	kr 10 387 949
2016	kr 1 007 430	kr 7 052 010	kr 1 602 436	kr 12 819 490
2017	kr 2 375 232	kr 19 001 853	kr 1 258 363	kr 13 841 998
2018	kr 777 427	kr 5 441 987	kr 445 013	kr 2 670 078
2019	kr 442 185	kr 2 653 111	kr 1 236 614	kr 11 129 525
2020	kr 384 693	kr 3 462 233	kr 294 765	kr 3 831 940
2021	kr 274 786	kr 1 373 930	kr 401 963	kr 2 813 742
Totalt	kr 1 027 343	kr 48 285 124	kr 969 270	kr 60 094 722



Tabellen og diagrammet viser en oversikt over hvor mange av de kartlagte oppstartsbedriftene som er lokalisert i Trondheim og hvor mange som har flyttet til Oslo. Videre vises hvor mye samfunnsverdi de genererte totalt, og per bedrift i gjennomsnitt. Oversikten er basert på aktive bedrifter med økonomiske ringvirkninger i 2021, og er uten uteliggere.

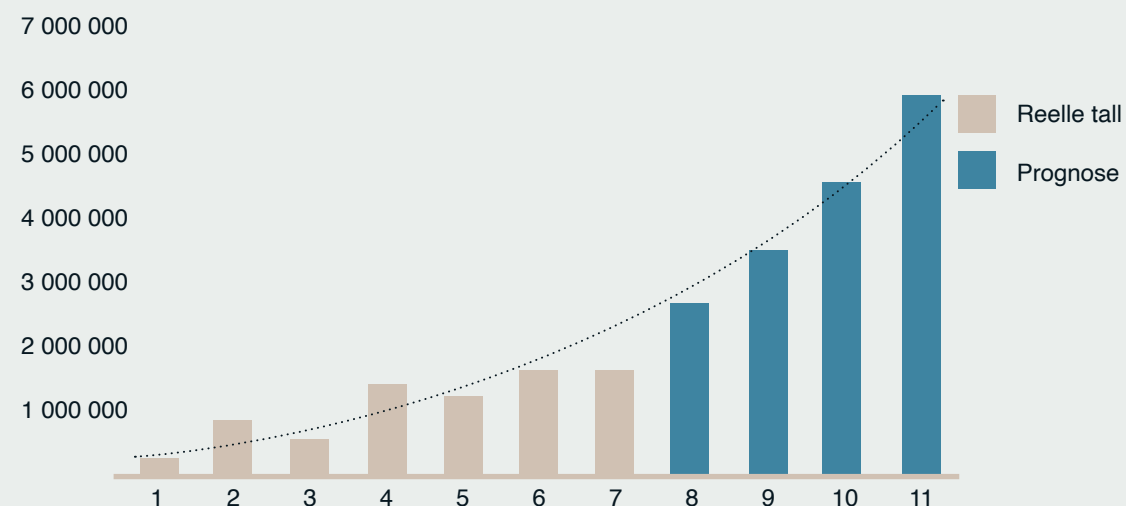
70 av de 138 kartlagte bedriftene fra 2014–2021 har flyttet fra Trondheim,

og blant disse flyttet 52 bedrifter til Oslo. Vi har foretatt en nærmere sammenligning av disse byene, ettersom at de fleste velger å relokalisere til hovedstaden.

Tallene uten uteliggere viser så vidt høyere gjennomsnittlig samfunnsverdi skapt blant bedriftene som har flyttet til Oslo, enn de som har blitt i regionen. Det samme gjelder for hvert år unntatt 2016, 2019 og 2021. Blant bedriftene etablert i 2017 har dessuten et lavere

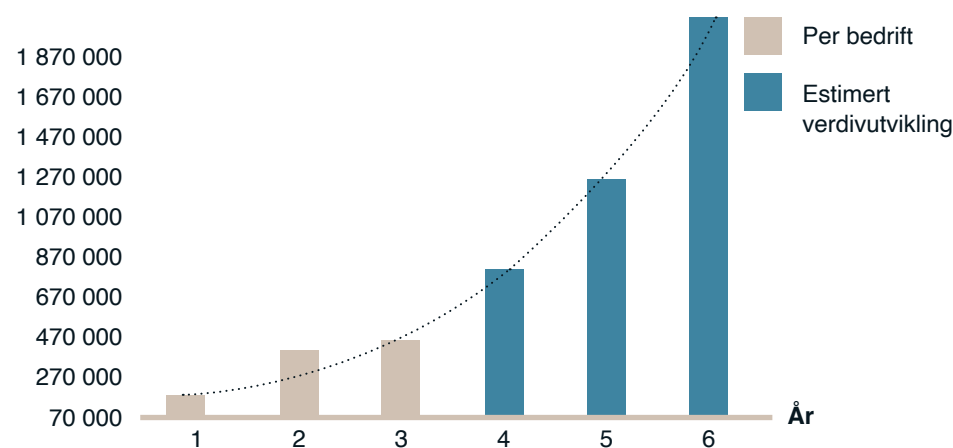
antall bedrifter i Oslo skapt et større samlet samfunnsbidrag enn bedriftene i Trondheim. Tar man med de statistiske uteliggerne i beregningen, gjelder dette også for 2014 og 2016. Med inkluderingen av uteliggere ser altså Trondheimsbedriftene seg slått av Oslobedriftene alle år, unntatt 2019 og 2021. Summen av dette kan peke på mer gunstige vekstvilkår i Oslo, som kan være en del av kreftene som står bak kapitallekkasjen.

Utviklingsmodell samfunnsverdi



Figuren viser utviklingen i gjennomsnittlig generert samfunnsverdi for bedrifter i ulike leveår.

Vekst- og verdiskapningspotensialet som oppstartsbedrifter bærer i seg, forventes særlig å materialiseres på sikt, og flere bedrifter opplever en tilnærmet eksponentiell vekst. År 1 i modellen refererer til gjennomsnittlig skapt samfunnsverdi per kartlagt bedrift i 2020, år 2 til 2019 og så videre. Her er gjennomsnittstallene fra hvert år lagt inn i en eksponentiell regresjonsmodell for å illustrere estimert verdiutvikling og hvordan denne akselererer med tiden. Også her er de statistiske uteliggerne utelatt.



Figuren viser hvordan tilsvarende modell så ut for to år siden, og danner grunnlaget for sammenligning.

I 2021-rapporten så tilsvarende regresjonsmodell slik ut. En sammenligning av modellene gir flere interessante funn. Bedriftene fra 2019 (år 2) i nåværende datagrunnlag har sett en usedvanlig rask vekst sammenlignet med 21-rapportens år 2-bedrifter. Snittet ligger oppunder en million, som er nærmere den estimerte verdiutviklingen for år 4-bedrifter, ifølge 21-rapporten. Sammenligner man år 6 i begge modellene, har tallene stabilisert seg. Estimert verdiutvikling på 2021-modellen sine 2015-bedrifter ligger tett oppunder to millioner og den reelle verdiutviklingen av 2017-bedriftene i 2023-rapporten er tilnærmet lik.

Som nevnt er DNBs ringvirkningskalkulator, og dermed tallene om generert samfunnsverdi, basert på regnskapstall for 2021. 2020-bedriftene i nåværende modell refereres følgelig til som år 1, ettersom 2021 var deres første fullstendige leveår. Gjennomsnittet for skapt samfunnsverdi blant disse bedriftene ligger på om lag 330 000 kr. De neste snittverdiene er henholdsvis ca. 920 000 kr for 2019, 600 000 kr for 2018, 1 480 000 kr for 2017, 1 270 000 kr for 2016, 1 670 000 kr for 2015, og omtrent det samme for 2014.

Deler av hensikten med denne rapporten er å illustrere det samfunnsøkonomiske tapet Trondheim lider når halvparten av alle NTNU-oppstartsbedrifter flytter. Den regresjonsbaserte utviklingsmodellen belyser et viktig poeng, nemlig at den virkelig store verdiskapingen en



oppstartsbedrift står for, først genereres flere år etter at bedriften har kommet seg på beina. Med andre ord er det viktig for den samfunnsøkonomiske utviklingen i Trondheim å fasilitere for et økosystem som sikrer levedyktighet og regional forankring for oppstartsbedriftene. Kun slik kan regionen kapitalisere på oppstartsbedriftenes akselererende verdiskaping.



Kapitaltilgang



Skypass-grunder Christian Nagell-Erichsen under community-eventet Tech Hugs & Rock'n Roll på DIGS.

Kapitallekkasjen fra Trondheim

synliggjøres på flere områder enn bare oppstartsbedrifters lokasjonsvalg. Årlig investerer Trondheimsbaserte investorer mange millioner i bedrifter utenfor regionen, mens lokale bedrifter kun får en liten del av kaka. Dette er en utfordring som er uløselig knyttet til oppstarts-bedriftenes fraflytting.

For å belyse kapitallekkasjen blant investorene, har vi kartlagt et utvalg relevante Trondheimsbaserte fond. Videre har vi regnet ut hvor store andeler som investeres her i regionen, og hvor mye av kapitalen som lekker ut til andre regioner. Rapporten tar for seg investeringstall fra 2022 og 2023, sist oppdatert sommeren 2023.

Proventure

Proventure er et Trondheimsbasert såkorn- og tidligfase risikokapitalforetak som investerer i teknologi-startups med en bærekraftig forretningsmodell. Fra sine kontorer i Trondheim og Stavanger forvalter de tre aktive fond som de kaller for *seed 1*, *seed 2* og *seed 3*. Totalt forvalter de 1,3 milliarder NOK, hvorav omtrent 82 % kommer fra Trondheimsbedrifter.

Viking Venture

Viking Venture forvalter rundt 4 milliarder NOK, og investerer i hovedsak i nordiske software scale-ups, som typisk befinner seg rundt vekstfase Serie A og B, med minimum ARR⁴ på 30 millioner NOK. De er aktivt deltakende i bedriftene de investerer i, som i hovedsak opererer på B2B-markedet. De investerer i et SPV-basert format, som innebærer at de oppretter separate juridiske enheter for å håndtere hver enkelt investering. Dette gjør det vanskelig å kartlegge kapitalstrukturen bak enhver investering.

Investinor

Investinor er heleid av nærings- og fiskeridepartementet, med hovedkontor på Brattørkaia i Trondheim, og investerer typisk i finansieringsfasene Serie A og B. Med om lag 27 milliarder NOK i totale investeringer med partnere, har de stått for 1/3 av alle Venture-investeringer i Norge de siste 10 årene.

Salvesen & Thams & Wiski Capital

Salvesen & Thams har røtter tilbake til 1898 og har aktive eierskap i sine porteføljeselskaper. De opplyser selv å investere hovedsakelig i midtnorske selskaper. Salvesen & Thams har hovedfokus på modne vekstselskaper, men gjennom selskapet Wiski Capital, hvor Salvesen & Thams eier 90 %, investerer de i selskaper i såkorn- og tidlig vekstfase.

Gnist Capital

Gnist Capital er et tidligfase investeringsselskap, basert i og driftet fra Trondheim, som investerer i startups fra Trøndelag. Med en kapitalbase på 30 millioner kroner, går de inn med opp til 1 million NOK til oppstarts-bedrifter med en skalerbar forretningsmodell og minst én co-investor. Gnist forvaltes av 6AM.



Arealize-gründerne i dyp konsentrasjon på kursuka til 6AM.

Investert i	Proventure	Viking Venture	Investinor	S & T	Wiski Capital	Gnist Capital
Trondheimsregionen	20,7 %	9,5 %	16,3 %	69,2 %	11,8 %	100,0 %
Osloregionen	24,1 %	33,3 %	53,7 %	7,7 %	58,8 %	0,0 %
Andre regioner i Norge	55,2 %	14,3 %	30,1 %	23,1 %	23,5 %	0,0 %
Utenlands	0,0 %	42,9 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %

Samtlige investeringsselskaper har hovedkontor i Trondheim og er tett på teknologihovedstadens ambisiøse og kompetente vekstbedrifter. Likevel investeres relativt lave andeler i bedrifter basert i Trondheim, som også her ser seg slått av Oslo-bedriftene hos alle investorene unntatt Salvesen & Thams, og Gnist Kapital. Det at det investeres relativt lite i Trondheim kan tyde på at lokalt investeringspotensial blir oversett, og en positiv endring i denne trenden kan, sammen med en redusering i lekkasjen av oppstartsbedrifter, skape svært positive synergier for å styrke regional verdiskaping, sysselsetting og økonomisk vekst.



Dreamknit-gründerne Marte Stenvåg og Ingrid Volden Smehagen.

Kapitalhullet i Trondheim

Det har i lang tid vært et hull i kapital-tilgangen for oppstartsbedrifter i Trondheim, som har bidratt til den adresserte bedrifts- og kapitallekka-sjen. Som nevnt er oppstartsbedrifter ofte helt avhengige av ekstern tilførsel av kapital for å overleve. Det følgende er en forenklet og generalisert fremstilling for å illustrere et poeng.

I Trondheim har bedrifter som befinner seg i fasen *pre-såkn* gode muligheter for å anskaffe finansiering fra blant annet Innovasjon Norge, og midler tilgjengeliggjort av NTNU. Tilgjengeligheten av serie A, B og C-finansiering har vært tilstrekkelig, med venturekapitalaktører som Proventure, Investinor og Viking Venture, som kan bidra til å sikre vekst, skalering og internasjonalis-ering. Det er dog i mellomstadiet at Trondheimsbedrifter har møtt på utfordringer. Tilgangen på *såkn*-finansiering i regionen har lenge vært begrenset, og bedriftene har altså sett seg nødt til å lete andre steder. Heldigvis er det flere som i nyere tid har igangsatt initiativer for å få bukt med dette problemet.

Gnist er et nylig etablert tidligfasefond med en kapitalbase på 30 millioner kroner, sammensatt av investeringer fra ledende trønderske aktører som TrønderEnergi, Adolf Øiens Fond, SpareBank 1 SMN, samt andre lokale investorer. Fondet har som hovedmål å støtte gründerbedrifter i Trondheim og Trøndelag ved å tilby kapital i den kritiske såkn-fasen, med fokus på å beholde talentene og nyskapende ideer i regionen. Gjennom en unik tilnærming skiller Gnist seg ut ved å ikke bare investere økonomisk, men også ved å tilbakeføre midler til gründermiljøer som har bidratt til

suksessen, inspirert av modellen i fotballverdenen. Fondet søker å styrke Trondheims posisjon som en innovasjonsby og skape bærekraftige investeringer samtidig som det støtter opp om det lokale gründerøkosystemet.

Såkn 1 Midt er et såknfond dedikert midtnorske gründerere og oppstartsbedrifter med 150 millioner kroner i potten. Med ambisjoner om å bidra til et dynamisk og attraktivt næringsliv i regionen, utfordrer fondet andre investorer til å delta. Fondet blir administrert av en egen stiftelse, ledet av et kompetent styre under Trond Mellingsæter, som sammen med prorektor Toril Hernes fra NTNU og andre styremedlemmer, tar sikte på å utnytte det enorme potensialet i videreutviklingen av midtnorsk næringsliv. En nøkkelbetingelse for fondet er at forvaltningen skal være lokalisert i Midt-Norge, og denne opp-gaven er tildelt to forvaltningsmiljøer, CoFounder i Trondheim og Convento i Ålesund, som samarbeider under navnet CC Capital.



Trondheim Tech Port Conference.



Tilgangen på *såkn*-finansiering i regionen har lenge vært begrenset, og bedriftene har altså sett seg nødt til å lete andre steder.



Dreamknit-grunder Ingrid Volden Smehagen på scenen.

Kapitaltilgangen fra et gründerperspektiv

Det er for tidlig å avgjøre effekten av de nystartede såkornfondene. Likevel anser vi det som verdifullt å til enhver tid ha innblikk i gründernes oppfatning av økosystemet. For å oppnå økt innsikt i hva som er årsaken til den store fraflyttingen fra Trondheim og den medfølgende kapitallekasjen, har vi intervjuet seks gründerne fra ulike oppstartsbedrifter i Trondheim. Bedriftene tilhører ulike bransjer, og har svært ulike fokus, men alle befinner seg et sted mellom tidlig *pre-så Korn* og sen *så Korn*. Gründerutvalget var variert i kjønn, alder og bransje, men alle hadde til felles at de var startet opp i, og foreløpig holdt til i Trondheim. Vi har hovedsakelig stilt spørsmål rundt, og drøftet hvordan gründerne opplever kapitaltilgangen i Trondheim, om bedriftene de representerer har planer om å bli i Trondheim, og hvilke vurderinger som eventuelt ligger bak valg av lokalisering. Vi har gjennom intervjuene fått nyttig innsikt i hva gründerne identifiserer som mangler i Trondheims økosystem. I det følgende vil vi belyse trendene i samtaler gjennom sitater og sammendrag. Alle gründerne og oppstartsbedrifter holdes anonyme.

Gründerne vi har pratet med har i hovedsak en felles oppfatning om at Trondheim har et tett og veldig tilgjengelig miljø med gode muligheter for veiledning i bedriftens tidlige fase. Videre er det i pre-så Kornfasen god kapitaltilgang gjennom ulike støtteordninger, Innovasjon Norge, midler fra NTNU og engleinvestorer. Kapitaltilgangen har ifølge gründerne dog sine klare svakheter, og flere identifiserer et hull i overgangen fra tidlige fase til formelle emisjonsrunder:



Apiir-gründer Einar Gjellan (t.h) og T:lab-rådgiver Tyson Weaver (t.v).

«(Det er) et åpenbart gap mellom de som vil investere på en veldig lav ticket, og de som har skyhøye krav for hva en pre-seed skal være» – GRÜNDER A

«Det har mangla en mellomting etter Discovery og STUD-ENT, før du skal hente storpenger» – GRÜNDER B

Gründerne trekker frem et behov for midler som tilfredsstiller kravene til oppstartsbedrifter i overgangen mellom *pre-så Korn* og *så Korn*. Gründer B henviser til det typiske finansieringsløpet for studentoppstartsbedrifter fra NTNU, og forklarer videre at midlene gir en runway på opptil ti måneder. I tråd med det gründer A påpeker, oppleves ikke det som god nok tid til å møte kravene til investorene i neste runde. Bedriftene opplever at et flertall av investorene i pre-så Kornfasen enten kun investerer for lave summer, eller setter urimelig høye krav til bedriftene i den fasen. En konsekvens av dette er at bedriftene går inn i den kritiske så Kornfasen med for lite kapital, som igjen kan resultere i en for lav verdsettelse, som gir utfordringer med kapitalinnhenting i neste fase. Gründerne ytrer begge et behov for en *mellomting*, for å oppnå ønsket vekst, og rigge selskapet for neste runde.

Samtlige intervjuobjekter oppgir at innovasjonsmiljøet i Trondheim oppleves som svært tett. Det tette miljøet fører til at det er svært lett for oppstartsbedrifter å komme i kontakt med inkubatorer og lignende aktører som T-lab, CoFounder og 6AM, og få tett oppfølging og god veiledning. I tillegg gir det også økosystemaktørene muligheten til å bli godt kjent med gründerbedriftene i miljøet og de får innsikt i både deres styrker og svakheter gjennom møter, workshops og mer. Samtidig som gründerne vi har snakket med setter stor pris på Trondheims innovasjonsmiljø, skapes det utfordringer når enkelte av de samme veilederne og inkubatorene også er blant potensielle investorer for bedriftene. Gründerene opplever da at de møter et miljø med «overlappende hatter» slik en gründer forklarer:

«Investeringsmiljøet er tette med hverandre, og overlappende hatter gjør ting komplisert. (...) også prater alle med hverandre»

– GRÜNDER A



Samtlige intervjuobjekter oppgir at innovasjonsmiljøet i Trondheim oppleves som svært tett.

Det oppleves dermed som sannsynlig at informasjon om bedriftene på godt og vondt er tilgjengelig og kan bli diskutert på tvers av aktører. Det skaper en bekymring hos gründerne om hvorvidt deres transparens mot investormiljøet gir bedriftene dårligere kort på hånden når det kommer til forhandlinger i investormøter. Da mener en av gründerne at det er betydelig mer ryddig å ikke la de som jobber i akseleratoren ta avgjørelsen, men heller legge frem caser for et uavhengig styre. Dermed unngås situasjoner hvor bedriften har personlige relasjoner med individene som fatter avgjørelsen. De overlappende hattene og det tette miljøet beskrives som både en fordel og en ulempe, men at det først og fremst skaper en del usikkerhet.



Enve-gründer Geir Åsmund Haugland.

Videre opplever flere gründere at det ikke er samsvar mellom investorers vilkår og gründerens faktiske behov. Den nevnte mangelen på forståelse for hva slags investeringer bedriftene behøver i overgangen mellom pre-så-korn og såkorn er en stor del av det. Det oppleves også at det er en tvetydighet hos norske investorer generelt når de ønsker og fremhever viktigheten av internasjonal vekst, men har investeringsvilkår og mandater som ikke legger til rette for slik vekst. En gründer vi har intervjuet mener det er en manglende forståelse for hva som konstituerer et selskap som pre-så-korn eller såkorn, og at flere bedrifter som investorene vil plassere i såkorn-fasen egentlig tilhører pre-såkorn-fasen. Såkorn 1 midt blir her pekt ut som et eksempel på en investor som har et stort gap mellom deres uttalte krav og forventninger til investering og situasjonen til det store flertallet

av oppstartsbedrifter i Trondheim. På et næringsforeningsmøte hvor fondet ble lansert kom det frem at selskapene som ble vurdert var nødt å ha omsatt for 3 000 000 eller mer. En slik uttalelse samsvarer ikke med deres ambisjon om å investere i pre-såkorn og såkornbedrifter da en stor majoritet av bedriftene ikke er i posisjon til å matche dette kravet.

«(...) så telte jeg på mine fingre antall pre-seeds jeg kjenner til som har omsatt for mer enn 3 millioner, (...), og jeg kjenner omtrent ingen som har det. Kanskje 1 eller 2» – GRÜNDER A

Gründer A identifiserer videre en manglende kjennskap til tidligfase-bedrifter som et generelt problem blant flere investorer, og poengterer nytten av at investeringsfond setter seg dypere inn i oppstartsmiljøet.

Samtaler rundt kapitaltilgangen i Trondheim gled ofte inn i en diskusjon om hvor mye lokasjon egentlig har å si i kapitaløymed. Samtlige gründere anerkjente fordelene av et økosystem preget av tilgjengelighet, og gode muligheter for softfunding i Trondheim. I generelle betraktninger om viktigheten av samlokalisering med investor, var det dog sprikende meninger blant gründerne. Flertallet av bedriftene til gründerne baserer seg på en viss grad av desentralisering, hvor de ansatte er spredt utover landet, eller til og med landegrensene. Enkelte påpeker en stor nytteverdi i å ha eksempelvis et tech-team lokalisert i Trondheim for å opprettholde tett tilknytning til NTNU og for rekrutteringsmulighetene som følger. Derimot er det liten uttalt vilje til å beholde kjernen av selskapsdriften bosatt i Trondheim. Årsaken til dette bunner blant annet i en oppfatning av at videre bosetting i Trondheim ikke er sentralt for kapitaltilgangen.

Stemning på Tech Hugs & Rock'n Roll.
Til høyre en litt mystisk Ståle Gjersvold
(TrønderEnergi).

«(...), avhengig fra case til case, men min erfaring er at kapital har ikke så mye grenser. Så om du er i Trondheim eller ikke, det har ikke vært noe element for oss. (...) om du har et godt case å vise til, så har til syvende og sist en investor ett mål, og det er jo return on investment, og da spiller det ikke noe rolle hvor det caset er» – GRÜNDER C

«Det som taler for og imot er jo at Trondheim er kjent for å være et veldig bra tidligfase-miljø, men når en kommer til den fasen vi er i så er det penger, nettverk og forretningsutvikling som gjelder. (...) og det merker vi, at den kompetansen mangler i Trondheim» – GRÜNDER C



Gründer C trekker både frem at lokasjon ikke er av så stor betydning, og at Trondheims økosystem oppleves som mangelfullt for veien videre, i vedkommendes tilfelle. Dessuten introduserer gründeren tanken om at Trondheim heller bør spille på sine styrker, og maksimere pre-såkorn-potensialet heller enn å forsøke å fasilitere for et tilfredsstillende tilbud for hele kapitalkjeden.

«(...) vi (Trondheim) mangler deler av kapitalkjeden, men trenger vi hele? Jeg vil jo ikke hente serie A fra noen i Trondheim. Jeg vil hente Serie A fra noen i London eller Berlin eller New York. Men pre-seed, ikke sant, det er jo der Trondheim er sterkest, så det er jo mer at en heller bør makse det potensialet og bare bli veldig gode på det istedet for å halvveis ta hele kjeden» – GRÜNDER C

På den andre siden var en annen gründer klar i sin tale på viktigheten av samlokalisering:

«All den komplementære kompetansen de (gründerne) trenger, bør samlokaliseres. Det er ofte helt avgjørende. Når du plasserer riktige hoder under samme tak, blir det alltid skapt noe vakkert. Det er min opplevelse» – GRÜNDER D

Gründer D formidlet videre en forståelse for unge, nyutdannede gründere som er vant til digitale møter, og synes at det fungerer godt. Riktignok understreker vedkommende viktigheten av «den high five'n i gangene, snakkisen under kaffekoppen, og den varme klemmen når man ser at noen ikke har det bra». Det er faktorer det er vanskelig å sette kroneverdi på, men som gründeren mener har en vanvittig effekt. God kultur klarer man ikke å skape på store avstander.

Et annet hull i kapitaltilgangen i Trondheim som gründerne peker på, er mangelen på impact-investorer i Trondheim. Noen av intervjuobjektene representerte bedrifter med et særskilt fokus på bærekraft, og understreker viktigheten av investorer som følger med i tiden, og setter positiv impact på agendaen.

Gründer E hinter til at dagens fokus på sosial, økonomisk og miljømessig bærekraft i hovedsak representerer risikoreduserende tiltak for investorene. Vedkommende peker på forskning som underbygger at fremtidens investorer må sette søkelyset på bedrifter som ikke bare unngår negativ impact, men bidrar positivt. I samme åndedrag kritiserer gründeren Trondheim for å ha manglende mangfoldighet i investeringene som foretas. Ikke bare må Trondheims investormiljø endre tilnærmingen til bærekraft, men det må også bedre vilkårene for kvinnelige gründere og bedrifter som viker fra de bransjene som Trondheimsstartups typisk tilhører (i hovedsak tech). Gründer E trekker frem Oslobaserte Ferd og Katapult, så vel som Unconventional Ventures i Danmark, som mulige inspirasjonskilder, og understreker at bedriften vurderer relokalisering som følge av det ovennevnte.

Avslutningsvis er det ikke kun hensyn knyttet til bedriften, økonomi og vekstmuligheter som blir tillagt vekt når lokalisering vurderes. NTNU-gründere er en mangfoldig gruppe fra hele Norge, som samles for å studere på det anerkjente universitetet, og som mot slutten av studietiden starter egen bedrift. Det fører til at de fleste unge oppstartsbedriftene består av innflyttere som har bodd i byen i over fem til seks år og et betydelig antall er dermed ganske klare for å flytte på seg etter endt studietid. Med fraflyttingen forsvinner også mange bærebjelker i det sosiale miljøet som de har ønsket å møtes og omgås med. I tillegg er det ikke til å unngå at overgangen etter uteksaminasjon oppleves som en ny fase i livet, og med mindre gründerne har begynt å slå rot i Trondheim, er det uunngåelig at et betydelig antall flytter for å være nærmere familie og venner, eller bare ønsker et tiltrengt miljøskifte.

«Hva sier investorene om impact? Bare ESG-målinger er ikke bra nok lenger. Foreløpig handler det i stor grad om risikominimering. (...) Forkledningsord på: hva er generell risiko for bedriften?» – GRÜNDER E

«Å stå på bussen en mandag morgen med masse drita studenter i Oktoberfestkostyme, det har sin sjarm, men når man har gjort det 7 år på rad og ikke er i det humøret selv, så er det greit med et miljøskifte» – GRÜNDER B

«Gründerne har ikke helt innsett at alle vennene deres kommer til å dra, så de blir igjen i et år. Synes studentlivet er litt vanskelig å gi slipp på. Også er det dette med at du har ganske lave lønninger det første året. Kostnaden med å flytte til Oslo tror jeg folk venter med til de har hentet en (emisjons-)runde. Men de fleste har det nok i horisonten» – GRÜNDER B

Gründer B introduserer altså et perspektiv på at gründere til syvende og sist bare er mennesker, og at relokalisering i all hovedsak drives av personlig motivasjon. Vedkommende runder av med å oppfordre Trondheims økosystem til å fokusere på de positive insentivene for å bli eller komme tilbake, heller enn å forsøke å tviholde på bedriftene, eksempelvis gjennom vilkår i investoravtalene som krever at man blir i byen. Dette mener gründeren bare fører til mer usikkerhet, og representerer en usunn fraflytter-skrekk.

«Folk kommer til å dra, også må man bare gjøre det til en god plass å komme tilbake til» – GRÜNDER B



Fra en debatt hos PwC om «gründerlekkasjen»
F.v Stian Bongard (SlideDrain), Jacob Erikstad
(Trøndelagsstiftelsen), Thor Richard Isaksen (6AM) og
Kent Ranum (ordfører Trondheim).



Scener fra en gründer-workshop i
tartupen Mepo. F.v. daglig leder
Sara Grette og kollega Maija Jakobsen.

Oppsummert

Fra år til år er det stor variasjon i NTNU-oppstartsbedriftenes lokalisering og verdiskapning. Likevel er det enkelte uomtvistelige trender i datamaterialet som kan vitne om et behov for en omforent virkelighetsforståelse av Trondheims vekstvilkår. Det foregår en kapitallekkasje fra regionen. Gjennom perioden 2014–2021 har halvparten av de kartlagte bedriftene valgt å flytte ut av regionen, og dette har resultert i et samlet tap av 464 millioner norske kroner i samfunnsbidrag og en svekkelse av lokal kjøpekraft. Oslo har vist seg å være den foretrukne destinasjonen for relokalisering.

Rapporten belyser betydningen av å opprettholde og styrke det lokale entreprenørskapsmiljøet i Trondheim for å motvirke kapitallekkasje. Kulturelle aspekter og støtteapparatet i regionen har historisk vært attraktive faktorer, men pandemien har påvirket oppstartsbedrifters valg om å bli i Trondheim. Undersøkelsen peker på viktigheten av å opprettholde sterke nettverkseffekter og synliggjøre fordelene ved å etablere virksomhet i regionen.

Den økonomiske analysen, som er gjort på bakgrunn av DNBs ringvirkningskalkulator, indikerer at bedrifter som har flyttet til Oslo, i gjennomsnitt skaper høyere samfunnsverdi enn de som forblir i Trondheim. Dette understreker behovet for strategiske tiltak for å styrke kapitaltilgangen og øke insentivene for oppstartsbedrifter til å bli i regionen.

Den regresjonsbaserte utviklingsmodellen illustrerer viktigheten av å legge til rette for et økosystem som sikrer levedyktighet og regional forankring for oppstartsbedrifter. For å maksimere samfunnsøkonomisk utvikling bør dette være et sentralt fokusområde for Trondheim, slik at regionen kan dra nytte av den akselererende verdiskapingen disse selskapene har potensial til å generere over tid.

Til tross for et stort antall kapitalsterke investorer i Trondheim, er sannheten at lokale investorer i stor grad investerer betydelige summer i bedrifter utenfor regionen, mens lokale bedrifter i Trondheim bare mottar en liten andel av disse investeringene.

I rapportens avsluttende del diskuteres kapitaltilgangen sett fra et gründerperspektiv, med fokus på fraflytting av oppstartsbedrifter og kapitallekkasje. Seks anonyme gründerne fra ulike bransjer i Trondheim ble intervjuet. De deler en felles oppfatning av at Trondheim har et tett og tilgjengelig innovasjonsmiljø i pre-såknfasen, men det identifiseres et klart gap i kapitaltilgangen mellom tidligfase og formelle emisjonsrunder. Gründerne etterlyser midler som tilfredsstiller behovene i denne overgangsfasen. Videre diskuteres utfordringene med overlappende roller blant veiledere og investorer, og bekymringen for at transparens kan påvirke forhandlingsposisjonen til gründerne.

Det diskuteres også betydningen av samlokalisering, med noen gründerne som ser fordeler i det tette miljøet i Trondheim, mens andre mener at lokasjon ikke er avgjørende for kapitaltilgangen. Det pekes på behovet for mangfoldighet i investeringene og mangelen på impact-investorer i Trondheim. Avslutningsvis tas det opp at personlige motivasjoner, som ønsket om å være nærmere familie eller venner, også påvirker gründeres valg om å bli i Trondheim eller flytte. Gründerne oppfordrer til å fokusere på positive insentiver for å bli eller komme tilbake til Trondheim, heller enn å forsøke å beholde bedriftene gjennom restriktive vilkår i investoravtalene.



Til tross for et stort antall kapitalsterke investorer i Trondheim, er sannheten at lokale investorer i stor grad investerer betydelige summer i bedrifter utenfor regionen, mens lokale bedrifter i Trondheim bare mottar en liten andel av disse investeringene.



StartupTRD

Krambugata 2
7011 Trondheim



Omnimod-gründer Tobias Drage Roti.

Økosystemrapport 2024

Forfattere

Brage Ragnar Hall,
Lars Vigerust Graff

Ansvarlig redaktør

Thor Richard Isaksen

Prosjektleder

Maria Wanvik Hole

Grafisk design

anettelia.no

Fotoredaktør/foto

Kristoffer Wittrup

