

Økosystemrapport

Trondheim 2025

Utviklingen i Trondheims startup-økosystem





Takk og bidragsytere

Rapporten er utarbeidet av StartupTRD, og bygger på bidrag fra en rekke personer og aktører i Trondheims innovasjonsøkosystem.

Rapporten er utarbeidet av

Victoria Bjelke Stein har hatt hovedansvar for innhenting av datagrunnlag, analyse og gjennomføring av intervjuer.

Ailin Østerås har hatt hovedansvar for det redaksjonelle, revisjon av datagrunnlaget og sammenstilling av den endelige teksten.

Marianne Olsen (StartupTRD) har hatt hovedansvar for utarbeidelsen av rapporten.

Takk til

Rapporten hadde ikke vært mulig uten alle som har delt data, innsikt og tid.

Takk til aktørene som har bidratt med datagrunnlag: NTNU Technology Transfer (TTO), Junior Consulting, Connect Midt-Norge, T:lab, 6AM, NTNUs Entreprenørskole, Boost Henne, Spark* NTNU, Innovasjon Norge, Gründerbrakka og Brønnøysundregistrene.

Takk til det øvrige innovasjonsmiljøet som arbeidet bygger på, blant annet 6AM, DIGS, Proneo, Work-Work, ConnectMidt, Faktry, kommunen og de mange andre aktørene som hver dag bidrar til å styrke økosystemet i regionen.

En særlig takk til gründerne og investorene som stilte opp til intervju og delte sine erfaringer og perspektiver. Innsikten deres er en bærebjelke i rapporten.

Takk til SpareBank 1 SMN, Trondheim kommune og Adolf Øiens Fond for støtten som gjør arbeidet mulig.

Hovedfunn i rapporten

Trondheim lykkes med å holde på bedrifter i tidlig fase.

Av selskapene med utspring fra NTNU som ble etablert i 2024, var 83,3 prosent fortsatt lokalisert i Trondheim i 2024. Dette tyder på at lokale tilbud rettet mot studentgründere spiller en viktig rolle i å forankre bedrifter i regionen mens gründerne fortsatt er studenter, i den perioden de er tette knyttet til byen. Utfordringen oppstår først når selskapene modnes og behovene endrer seg.

Fraflytting er en naturlig del av skalering, ikke nødvendigvis et tegn på svikt.

I perioden 2014–2024 har nær halvparten av de aktive NTNU-startupene flyttet ut av Trondheim, og Oslo er fortsatt den viktigste enkeltlokasjonen for selskaper som relokaliserer. Intervjuer med gründere og investorer viser at flytting ofte er et strategisk valg drevet av nærhet til kunder og personlige nettverk, ikke misnøye med Trondheim som base. Fraflytting bør derfor i stor grad forstås som en naturlig del av vekst- og skaleringsprosessen, og ikke nødvendigvis som et uttrykk for svakheter ved det lokale økosystemet.

Tidlige kunder og pilotprosjekter er viktige for at startups skal lykkes, men ikke alene avgjørende for hvor de blir værende.

Tilgang på de første kundene er avgjørende for å validere produktet, bygge troverdighet og komme gjennom den sårbare tidligfasen. En sterkere regional kultur for tidlig pilotsamarbeid kan derfor være blant de mest effektive enkelttiltakene for å få fram flere vekstselskaper og gjøre regionen til et mer attraktivt sted å bygge selskap fra.

Tilgang til investorkapital følger modenhet, ikke geografi.

Investorer vurderer selskaper primært ut fra modenhet, markedsvalidering og vekstpotensial, ikke nødvendigvis hvor selskapet er lokalisert. Det strukturelle gapet i Trondheim handler derfor ikke om mangel på kapital, men om at mange NTNU-selskaper er i en tidlig fase som ikke matcher investorenes mandat. Dette bidrar til at kapitalinnhenting og relokalisering ofte skjer samtidig.

Færre nyetableringer de siste årene er en bekymringsfull trend.

Antall nyetablerte aksjeselskaper fra NTNU har falt gradvis siden toppåret 2016, og de tre siste årene ligger på svært lave nivåer. Årsakene er ikke fullt ut kartlagt, men utviklingen understreker behovet for å legge bedre til rette for gründerkap og innovasjon, og for å senke terskelen for å starte nye selskaper. Trondheim bør derfor ikke bare arbeide for å beholde eksisterende selskaper, men også for å øke etableringstakten.

Demo Night



M

T:lab

S
L

Sammendrag

I perioden 2014–2024 er det registrert 229 innovasjonsrettede aksjeselskaper med utspring fra NTNU i Trondheim. Per 2024 er 148 av disse fortsatt aktive, mens 81 er avviklet eller gått konkurs. Rapporten bygger på et oppdatert og revidert datagrunnlag sammenlignet med tidligere økosystemrapporter fra 2021 og 2023, og gir en samlet oversikt over etablering og fraflytting av disse selskapene.

Datagrunnlaget viser en tydelig nedgang i antall nyetablerte aksjeselskaper etter 2016, med en ytterligere reduksjon fra 2022–2024. 2016 var toppåret med 34 nyetableringer, mens 2023 og 2024 ligger på 12 etablerte selskaper per år. Årsaken til nedgangen er ikke fullt ut kartlagt, men kan delvis forklares med at studenter utsetter formell selskapsregistrering selv om de i praksis driver oppstartsvirksomhet.

Rapporten ser også på den geografiske utviklingen. Utvalget er selskaper som ble etablert i perioden 2014–2024, og som fortsatt var aktive i 2024. Av disse er i gjennomsnitt 52,7 prosent lokalisert i Trondheim, mens 47,3 prosent har flyttet ut. Fraflyttingen øker tydelig jo eldre selskapene er, noe som støtter bildet av at relokalisering primært skjer når selskaper modnes og behovet for kapital, markedstilgang og skalering øker. Blant selskapene etablert i 2024 er hele 83,3 prosent fortsatt i Trondheim, noe som tyder på at byen lykkes godt med å holde på bedrifter i tidlig fase.

De viktigste årsakene til fraflytting er personlige nettverk og livsfase, samt nærhet til kunder og beslutningstakere. For mange gründere er det å flytte ikke et tegn på at Trondheim har feilet, men en naturlig del av skaleringen mot større markeder.

Rapporten peker på tre tiltak som kan styrke regionens evne til å beholde og utvikle selskaper over tid.

- Møteplasser og koblinger mellom gründere, næringsliv og investorer bør styrkes ytterligere.
- Lokale virksomheter bør i større grad åpne for pilotprosjekter eller samarbeid i tidlig fase, siden tilgang på første kunde ofte er viktigere enn første investor.
- Støtteapparatet bør i større grad sikre kontinuitet fra oppstarts- til vekstfase, slik at selskapene opplever en sammenhengende overgang når behovene endrer seg.

På kapitalsiden viser rapporten at kapital i stor grad følger modenhet og markedspotensial fremfor geografi. Det viktigste strukturelle gapet i Trondheim er overgangen fra tidligfase til vekstfase, hvor større byer, deriblant Oslo, tilbyr tettere investormiljøer og sterkere nettverk.

Trondheim har et solid fundament for å skape nye oppstartsbedrifter. Mulighetene fremover ligger i å videreutvikle økosystemet slik at flere selskaper både starter opp og velger å skalere herfra.

Definisjoner og bransjebok

Denne oversikten viser definisjoner av begreper og er en videreføring av terminologi fra økosystemrapportene 2021 og 2023.

Oppstartsbedrift (startup) er en nyetablert bedrift med mål om rask vekst, typisk basert på en skalerbar forretningsmodell. I denne rapporten brukes begrepet først og fremst om aksjeselskaper med utspring fra NTNU i Trondheim.

Innovasjonsøkosystem er et nettverk av aktører: gründere, investorer, universiteter, næringsliv og støtteapparat, som samarbeider om å utvikle og realisere nye ideer. Et velfungerende økosystem kjennetegnes av gode møteplasser, tilgang på kapital og kompetanse, og kultur for samarbeid og risikovillighet.

En **inkubator** er et tilbud som hjelper oppstartsbedrifter i tidlig fase gjennom rådgivning, nettverk og fysiske arbeidsforhold. Målet er å øke overlevelsessjansen i en sårbar fase.

En **akselerator** er en mer intensiv og tidsavgrenset versjon av en inkubator, med tett oppfølging, mentorprogrammer og ofte tilgang på kapital. Målet er rask utvikling og markedsvalidering.

Levebrødsforetak er bedrifter med mål om stabilt overskudd og gradvis utvikling, typisk i et lokalt eller regionalt marked. Disse bedriftene har lav risikoprofil og begrenset behov for ekstern kapital.

Vekstforetak er bedrifter med mål om å skalere raskt, gjerne inn i nye markeder. Vekstforetak opererer med høy risiko og er ofte avhengige av ekstern finansiering for å realisere potensialet sitt.

Venture-vennlige selskaper er vekstforetak som er teknologidrevet, skalerbart og rettet mot internasjonale markeder. Denne typen selskaper er attraktive for venturekapital, men det er viktig å merke seg at mange lønnsomme vekstbedrifter ikke nødvendigvis passer denne profilen.

Venturekapital er risikokapital rettet mot bedrifter med validert forretningsidé og stort vekstpotensial. Venturekapitalister kan være aktive strategiske partnere eller mer passive eiere, avhengig av investeringsmandat.

Tidligfase for et selskap refererer til perioden der en bedrift utvikler produkt, tester marked og bygger team, ofte før betydelig omsetning. **Vekstfase** er perioden der forretningsmodellen er validert og selskapet skalerer.

En **pilotkunde** er en tidlig kunde som tester et produkt eller en tjeneste under utvikling, og er avgjørende for å validere produktet, bygge troverdighet og tiltrekke kapital. Industrielle samarbeidspartnere kan fylle en lignende rolle, og noen fungerer selv som pilotkunder.

Soft funding er offentlige støtteordninger som tilskudd og subsidier, til forskjell fra lån eller egenkapital. Den er særlig utbredt i tidligfase og reduserer risikoen for gründere i en sårbar fase, uten at de mister eierskap.

Introduksjon

Trondheim er en av Norges viktigste byer for teknologibasert entreprenørskap, med NTNU som en sentral drivkraft for nye oppstartsbedrifter. Siden 2014 har 229 aksjeselskaper med utspring fra universitetet blitt etablert i regionen, men ikke alle har blitt værende. Spørsmålet om hvorfor selskaper velger å flytte, og hva som skal til for at flere velger å bli, har vært et tilbakevendende tema i tidligere økosystemrapporter.

Denne rapporten oppdaterer og utvider datagrunnlaget fra tidligere økosystemrapporter (2021 og 2023) og gir en samlet oversikt over NTNU-startups etablert mellom 2014 og 2024. Målet er ikke bare å kartlegge fraflyttingen, men å forstå de underliggende mekanismene, både bak hvorfor selskaper flytter, og bak en fallende etableringstakt. Rapporten peker også på hva Trondheim kan gjøre for å utvikle seg fra en sterk oppstartsarena til en attraktiv base også for skalering.





Status StartupTRD

StartupTRD ble etablert i 2023, med et tydelig mål om å styrke startupmiljøet i Trondheim og gjøre det enklere å være gründer i regionen. Initiativet skal bidra til å bygge et helhetlig og velfungerende økosystem gjennom kompetanseheving, møteplasser og aktiviteter som fasiliteter samarbeid og kontakt mellom gründerne, investorer og øvrige aktører. Gjennom dette arbeidet legges det bedre til rette for både oppstart og videre utvikling av selskaper.

Prosjektet ble initiert av 6AM i samarbeid med DIGS, Work-Work, Faktry og Gründerbrakka, med støtte fra SpareBank 1 SMN, Trondheim kommune og Adolf Øiens Fond. Siden etableringen i 2023 har StartupTRD samarbeidet med over 20 aktører i økosystemet, inkludert inkubatorer, akseleratorer, studentmiljøer og ulike støtteprogrammer. Samlet har disse nådd ut til mer enn 200 oppstartsbedrifter i Trondheim, og bidratt til økt samhandling, kompetansedeling og en sterkere kultur på tvers av miljøene.

I løpet av 2023 og 2024 har StartupTRD arrangert og gitt støtte til 45 møteplasser og prosjekter, og initiert 11 internasjonale reiser for gründerne i regionen. Et særlig fokus har vært møteplasser som kobler gründerne med investorer og etablert næringsliv, og som senker terskelen for samarbeid og vekst.

Prioriterte områder

Prosjektmidlene i StartupTRD prioriteres innen fire områder:



Community og møteplasser



Kompetanse og støttenettverk



Bransjesatsinger



Internasjonalisering

Aktivitet i 2025

I 2025 ble prioriteringene fra tidligere år videreført, med et høyere aktivitetsnivå. Porteføljen omfattet 53 arrangementer og møteplasser i regi av eller med støtte fra prosjektet, hvorav 8 var egne arrangementer. Av de 53 arrangementene var 8 nye initiativer – blant disse Defence Startup Night (Proneo), Intro to Dual Use (Ocean Autonomy Cluster) og StartupTRDs eget Ledelse-program for startups. Initiativene styrket både bransjesatsinger og kompetansetilbudet til gründerne i regionen.



PINGME
from Ocean Space Acoustics

Tracks your gear

It is a relief not being
able to find deployed gear
and underwater

Fornix

Tracks

knit

1 Oppstartsbedrifter i Trondheim - Etablering og fraflytting

Om kartleggingen

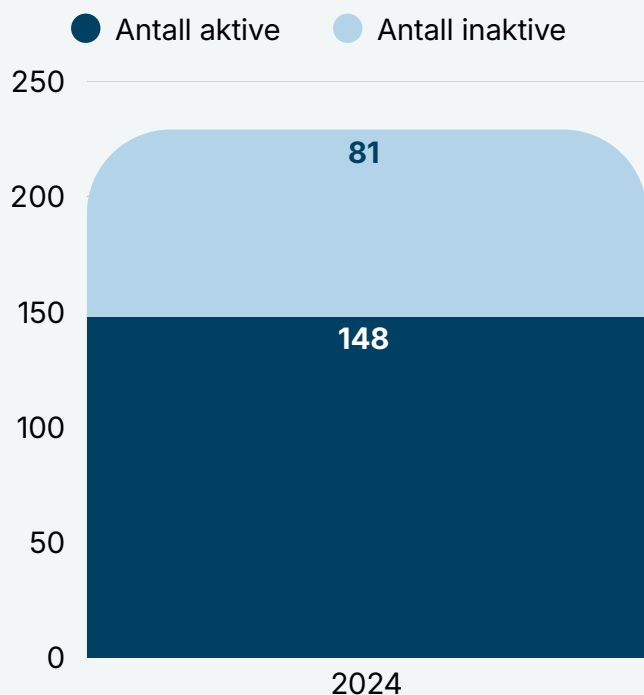
Økosystemrapportene fra 2021 og 2023 viste en trend med fraflytting og «kapitallekkasje» blant oppstartsbedrifter fra NTNU. Rapporten fra 2025 bygger videre på dette med et oppdatert, revidert og utvidet datagrunnlag, og gir en samlet oversikt over aksjeselskaper med opphav fra NTNU i perioden 2014–2024. Det er samtidig viktig å poengtere at datasettet kun tar utgangspunkt i oppstartsbedrifter fra NTNU, ikke alle startede bedrifter i Trondheimsregionen.

Rapporten bygger på oppstartsbedrifter fra NTNU registrert i Brønnøysundregistrene per 2024, med informasjon om både etableringsadresse og nåværende selskapsadresse. Forretningsadressen er lagt til grunn, med manuelle justeringer der registrert adresse avviker fra faktisk adresse. Tidligere datagrunnlag har blitt gjennomgått og revidert, hvor holdingselskaper, investeringsselskaper, rene konsulenttjenester og enkeltpersonforetak er fjernet fra datagrunnlaget.

Datagrunnlaget er hentet fra NTNU Technology Transfer AS (TTO), Junior Consulting, Connect Midt-Norge, T:lab, 6AM Accelerator, NTNUs Entreprenørskole, Boost Henne, Spark* NTNU, Innovasjon Norge, Gründerbrakka og Brønnøysundregistrene. Selv om flere aktører har bekreftet tallene, må det tas høyde for mulige mørketall. Utvalget omfatter aksjeselskaper etablert i perioden studentene var aktive ved NTNU i Trondheim. Dette kan påvirke validiteten, blant annet fordi noen etablerer selskap etter utflytting, og fordi virksomheter fra NTNU Ålesund og Gjøvik ikke er inkludert.



Foto: Kristoffer Wittrup, fra PropTech 2025



Aktive og inaktive selskaper

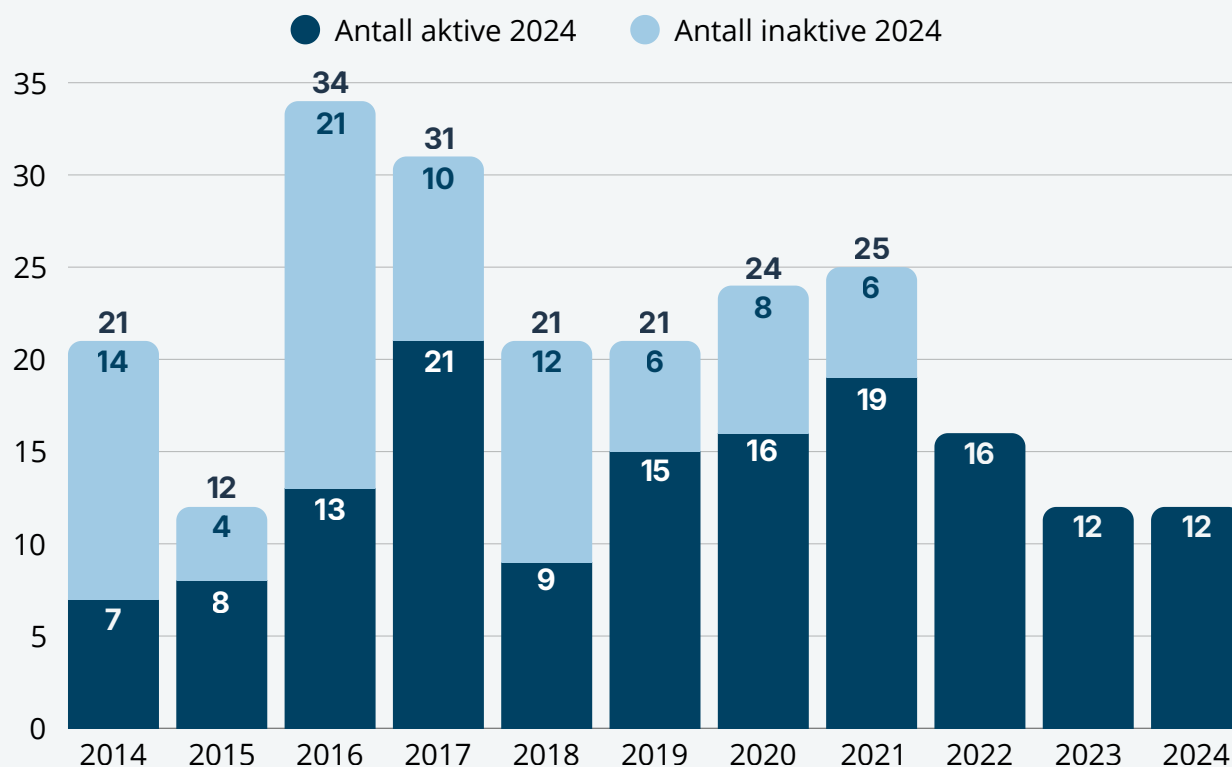
I perioden 2014–2024 er det registrert totalt 229 innovasjonsrettede aksjeselskaper med opphav fra NTNU i Trondheim. Per 2024 er 148 av disse fortsatt aktive, mens 81 er avviklet eller konkurs.

Dette indikerer at en betydelig andel av selskapene overlever over tid, men også at frafall er en naturlig del av dynamikken i oppstartsmiljøet.

► **Figur 1** viser totalt antall etablerte selskaper i perioden 2014–2024, samt antall selskaper som per 2024 er aktive eller inaktive.



Antall etablerte selskaper i 2014-2024, hvorav aktive og inaktive



► **Figur 2** viser antall etablerte bedrifter fra 2014-2024 basert på vårt oppdaterte datagrunnlag. Tallet øverst på søylen viser hvor mange selskaper som totalt ble registrert per år. De mørkeblå seksjonene viser antallet av de etablerte selskapene i det gitte årstallet som fortsatt er aktive i 2024. De lyseblå områdene viser det samme for inaktive selskaper.



2016 var toppåret

Høyest etableringsaktivitet med 34 etablerte selskaper



Etableringstakten har falt betydelig etter 2021

2023 og 2024 ligger lavest med 12 etablerte selskaper hvert år



Aktive selskaper

Mange av selskapene etablert før 2021 er fortsatt aktive i 2024.



Forbehold ved tallene

Reelt antall innovasjonsselskaper er trolig lavere enn tallene tilsier.

Færre nyetablerte bedrifter i Trondheim

Datagrunnlaget viser en tydelig nedgang i antall nyetablerte aksjeselskaper etter 2016, med en ytterligere reduksjon etter 2021 (Figur 2). 2016 utpeker seg som et år med høy grad av etablering av 34 aksjeselskaper, mens 2015, 2023 og 2024 har den laveste andelen, med 12 etablerte selskaper for hvert av disse årene. Figur 2 viser også at det er etablert noe færre bedrifter i 2022–2024 sammenlignet med tidligere år (med unntak av 2015). Årsaken til nedgangen i etablerte bedrifter ved NTNU er ikke fullt kartlagt, men det er relevant å undersøke nærmere for å få en mer helhetlig forståelse av bakenforliggende mekanismer.

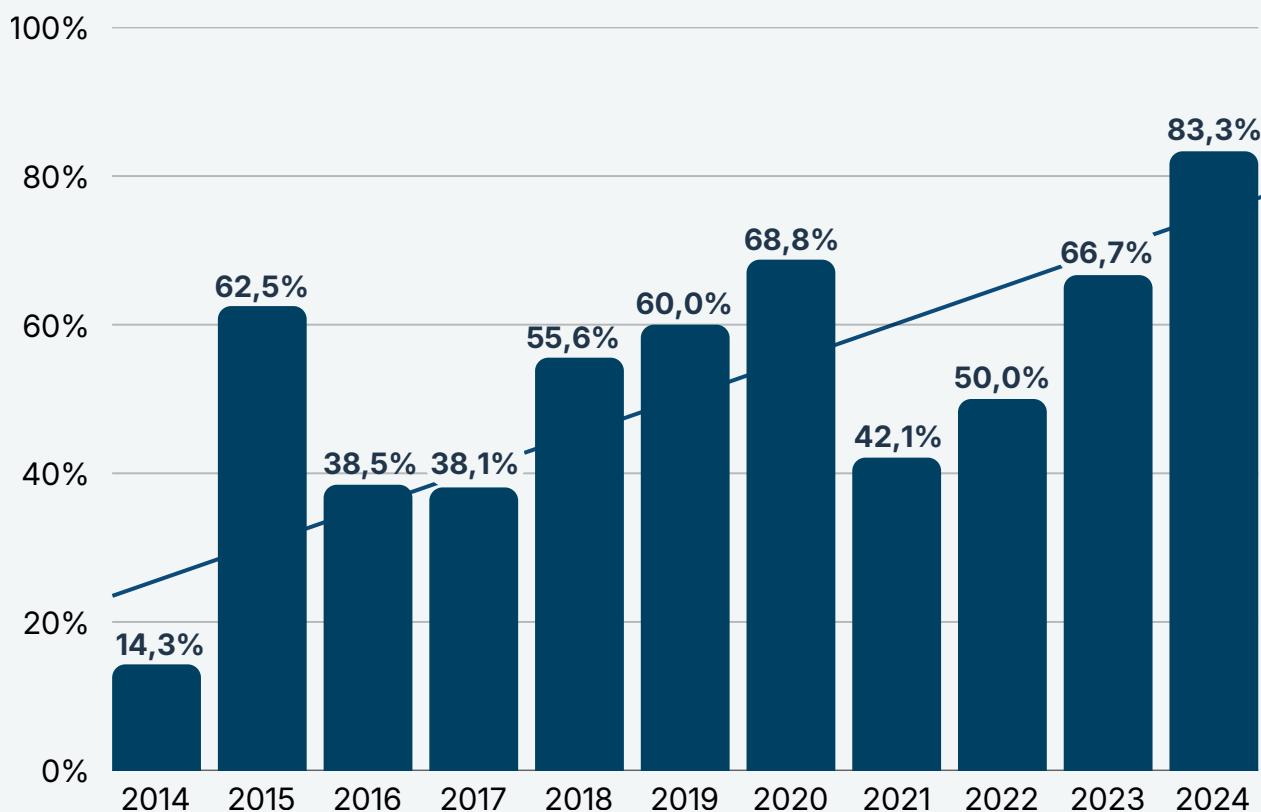
Nedgangen i nyetableringer må også ses i sammenheng med en annen observasjon i datagrunnlaget: flere selskaper som opprinnelig ble etablert med et innovativt formål, har over tid endret sitt vedtektsfestede formål til konsulenttjenester eller investeringsvirksomhet. Dette betyr at det reelle antallet aktive innovasjonsdrevne oppstartsbedrifter i Trondheim trolig er lavere enn datagrunnlaget alene tilsier, og at nedgangen i nyetableringer derfor kan være mer betydningsfull enn den umiddelbart fremstår som.

Lavere tall i 2022–2024 kan være et resultat av at studenter utsetter å etablere aksjeselskaper, selv om de i praksis driver det som tilsvarer en oppstartsbedrift. For å trekke sikre konklusjoner basert på datagrunnlaget er det behov for ytterligere analyse og forståelse av hvilke faktorer som påvirker når og hvor studenter velger å starte selskaper, samt rammeverket rundt studentene.



Einar Bruland, Cartesian |
Foto: Kristoffer Wittrup, Demo Night 2026

Prosent av aktive selskaper i perioden 2014-2024 som har blitt i Trondheim



► **Figur 3** viser andelen bedrifter som er aktive i 2024, som har blitt i Trondheim, fordelt over de ulike årstallene. Figurens trendlinje viser en tydelig økning i bedriftene som blir i Trondheim.

52,7%

Av selskapene som ble etablert i perioden 2014-2024 er fortsatt i Trondheim.

47,3%

Av selskapene som ble etablert i perioden 2014-2024 har flyttet fra Trondheim.



Fraflytting øker med modenhet

Det er en større andel av eldre årskull som flytter. Dette tilsier at relokalisering ofte skjer senere i selskapsutviklingen.



Flytting til Oslo

Det er fortsatt en betydelig andel av selskapene som flytter til Oslo. Dette følger en global trend med flytting mot større byer.

Hvor er bedriftene i dag?

De tidligere økosystemrapportene fra 2021 og 2023 har hatt et fokus på å sammenligne Trondheim og Oslo, og kartlegge årsakene til at bedriftene fra NTNU flytter til Oslo. Årets økosystemrapport tar først og fremst for seg de større linjene knyttet til flytting. Fokuset ligger da ikke på hvor mange som drar til Oslo spesifikt, men hvor mange som blir eller flytter ut.

Figur 3 viser en oppdatert oversikt over andelen aktive selskaper som har blitt i Trondheim, fordelt etter stiftelsesår. Figuren viser et tydelig mønster: Selskaper i tidlig fase blir i større grad værende i Trondheim, mens fraflyttingen øker blant eldre årskull. Dette støtter tidligere funn om at relokalisering først og fremst skjer etter hvert som selskapene modnes.

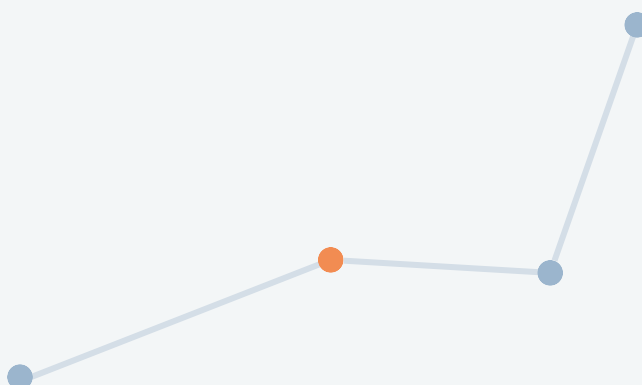
Ser man på selskapene som ble etablert i perioden 2014–2024 og som fortsatt var aktive i 2024, er 52,7 % lokalisert i Trondheim, mens 47,3 % har flyttet ut. Av selskapene som relokaliserer, er Oslo den vanligste destinasjonen.

Når 2024 inkluderes i datagrunnlaget, trekkes den samlede fraflyttingsandelen ned, noe som styrker tolkningen av at Trondheim i stor grad lykkes med å holde på bedriftene i tidlig fase. En mulig forklaring er at mange gründere fortsatt er studenter ved NTNU i etableringsfasen, og derfor forblir i Trondheim på midlertidig basis.

Samtidig kan lokale tilbud som Gründerbrakka, Work-Work, Connect Midt-Norge, Faktry, StartupTRD, Digs, Proneo og 6AM, samt og andre aktiviteter i innovasjonsmiljøet, bidra til å holde tidligfasebedrifter i regionen. Relokalisering ser i større grad ut til å skje senere, når selskapene modnes og behovet for kapital, markedstilgang og kompetanse endrer seg.

Det er viktig å poengtere at datasettet tar utgangspunkt i oppstartsbedrifter fra NTNU, hvor studenter ofte relokaliserer etter endt studietid. Hadde datagrunnlaget blitt utvidet til alle startede bedrifter i Trondheim, hadde man antagelig sett en mye høyere andel som blir i Trondheim på grunn av gründernes etablering i regionen. Denne skjevfordelingen følger hele rapporten.

Funnene peker på at Trondheim står overfor en todelt utfordring: både å stimulere til økt etableringstakt og å utvikle et økosystem som gjør det attraktivt og mulig for selskaper å bli værende gjennom vekstfasene.



Hvorfor flytter startups?

Tallene fra 2014–2024 viser at nær halvparten av de aktive NTNU-startupene har flyttet ut av regionen (70 av 148 selskaper). Våre undersøkelser peker mot to hovedårsaker til at gründere flytter:

Personlige nettverk og livsfase

Mange gründere kommer til Trondheim som studenter, men har røtter andre steder. Når studietiden er over, trekker både familie, nettverk og nye muligheter dem videre.

Nærhet til marked og kunder

For mange selskaper er viktige kunder, partnerne og beslutningstakerne lokalisert i Oslo eller internasjonalt. Dette gjør flytting til et strategisk valg for å skalere bedriften og sikre pilotkunder og kunder.



Trondheim har gitt oss et veldig godt grunnlag, og vi opplever at vi nå har kommet til et punkt hvor det er naturlig å se videre mot nye markeder og muligheter utenfor byen. Samtidig gir det en fin mulighet til å komme nærmere familie.

- Gründer K



Trondheim må la gründerne gå. Selskapene skal konkurrere globalt, og vi må ikke male oss inn i et hjørne ved å tro at alt må skje her.

– Investor og inkubator-ansatt i Trøndelag.



erekraftig
nel av norsk
mycelium



2 Trondheimsregionen

Fra “kapitallekkasje” til tiltrekningskraft

Trondheim har lenge omtalt utflytting av startups som et problem, en form for «kapitallekkasje». Som vi har sett, flytter nær halvparten ut, og årsakene handler i stor grad om personlige nettverk, livsfase og nærhet til marked. Men dette gir bare én del av bildet. I denne rapporten snur vi perspektivet: spørsmålet er ikke bare hvem som drar og hvorfor, men hva som skal til for at flere velger å bli, og bli værende lenger.

“

Det er interessant å se på hva det er Trondheim som by og økosystem gjør for å beholde folk. Og hvorfor blir de som blir her? Man kan godt si at folk har grunner for å dra, men det er også grunner til å bli.

- Startup F



Trondheim som startpunkt og potensial som vekstbase

Siden denne rapporten følger startups med utspring fra NTNU, er regionens evne til å beholde selskaper tett knyttet til evnen til å beholde studentene etter endt studieløp. Her peker to faktorer seg tydelig ut:

1. Gründerbrakka: Senker terskelen i kritisk fase

Gründerbrakka fungerer som et viktig bindeledd mellom studier og selskapsbygging. Ved å tilby gratis kontorplass det første året, reduseres risikoen ved å satse på egen bedrift fremfor å ta en trygg jobb andre steder.

Tiltak som dette, sammen med møteplasser og aktiviteter i regi av aktører som StartupTRD, 6AM, Connect Midt-Norge og Proneo, ser ut til å bidra til at flere selskaper blir værende i tidlig fase for å benytte seg av muligheter for vekst i egne selskap og nettverk.



82 selskaper har startet på Gründerbrakka siden 2018



21 av de etablerte selskapene er i dag aktive aksjeselskaper i Trondheim



Foto: Engage NTNU, Fra Gründerbrakka i Trondheim



Det at man har et «gratis» tilbud gjør definitivt at man holder studenter og bedrifter i Trondheim etter endt studie. De bidrar også tydelig tilbake, ved at flere av bedriftene bidrar i læringssammenheng, møter med næringsliv, debatter, etc. som igjen skaper ringvirkninger rundt i regionen.

- Mathias Hoel, tidligere leder av Gründerbrakka.

2. Tidlige kunder og pilotprosjekter: viktig for å lykkes, men ikke nok alene

Tilgang til pilotprosjekter og tidlige kunder er ofte avgjørende for at startups skal lykkes med å komme gjennom den mest sårbare fasen i etableringen. De første kundene bidrar til å validere produktet, bygger troverdighet og referanser, og gi læring og markedsinnsikt som gjør det mulig å vokse videre; lokalt, nasjonalt og internasjonalt. Dette skaper grunnlag for videre vekst og kapitalinnhenting.

Samtidig kan det være krevende å få på plass de første pilotsamarbeidene lokalt. Utfordringen i Trondheimsregionen handler i mindre grad om mangel på industri, og mer om kultur og struktur:

- Beslutningsprosesser tar for lang tid
- Lokale aktører er mer tilbakeholdne med å være "kunde nummer én"
- Internasjonale konsern med kontor i Trondheim mangler ofte mandat til lokale samarbeid

Erfaringer fra vellykkede samarbeid viser at det som fungerer best er:

- Små og avgrensede pilotprosjekter
- Tidlig dialog og læring fremfor krav til ferdig produkt
- Relasjonsbygging og tillit over tid



Å være først krever noe helt spesielt. Det betyr å stole på et team som fortsatt bygger, et produkt som fortsatt utvikler seg, og en visjon som ennå ikke er bevist. Og la oss være ærlige: det har ikke vært bare enkel seiling. Men det er slik ekte samarbeid ser ut – man jobber seg gjennom utfordringene sammen og kommer sterkere ut på den andre siden.

- Scott A. Brekke, CEO i Leasi, fra innlegg på LinkedIn





Slik kan Trondheim bli en “scaleup-base”

Basert på intervjuer med gründere og investorer peker tre områder seg ut for hvordan Trondheim i større grad kan sikre å holde på oppstartsbedrifter fra NTNU på lengre sikt.

1. Styrk møteplasser og koblinger i økosystemet

Trondheim har sterke fag- og forskningsmiljøer og et solid næringsliv. Potensialet ligger i å koble disse tettere på gründere, investorer og kommune, slik at verdifulle nettverk blir mer tilgjengelige og operative for selskaper i vekst. Gode møteplasser der aktørene møtes og bygger relasjoner, er avgjørende for å lykkes med dette.

2. Bygg et mer tilgjengelig pilotmarked

Tilgang til første kunde er ofte viktigere enn første investor. Lokale virksomheter bør i større grad:

- Åpne for pilotprosjekter i tidlig fase
- Ta raskere beslutninger
- Akseptere høyere risiko i små, avgrensede samarbeid

Målet er ikke nødvendigvis å holde selskaper i regionen fordi kundene er her, men å gjøre det enklere å bygge, teste og kommersialisere nye løsninger fra Trondheim. Et sterkt lokalt pilotmiljø gjør samtidig regionen til et mer attraktivt sted å bygge selskap fra, noe som over tid også kan bidra til at flere selskaper velger å bli lengre.



3. Støtt reisen fra oppstart til skalering

Trondheim har gode virkemidler i tidlig fase, blant annet soft funding og inkubatormiljøer. Når selskapene modnes og blir investeringsklare, endrer behovene seg, mot større kapital, markedsnærhet og skaleringskompetanse, og det er ofte i denne overgangen at selskaper trekkes ut av regionen.

Utfordringen ligger derfor i mindre grad i mangel på støtte, og mer i å sikre kontinuitet fra oppstarts- til vekstfase, slik at selskapene opplever en sammenhengende overgang når behovene endrer seg.



Community Builder of the Year 2025



Et langsiktig perspektiv på økosystemet

Sterke entreprenørøkosystemer bygges over tid og med riktig rollefordeling. Denne rollefordelingen vises på høyre side og er inspirert av prinsippene i "The Boulder Thesis" av Brad Feld, Startup Communities (2020).

Utfordringen med å holde selskaper i Trondheim oppstår når selskapene vokser og behovene endrer seg. Skal flere av morgendagens suksessbedrifter bli værende, må Trondheim utvikle seg fra å være en sterk oppstartsarena til også å bli en attraktiv base for skalering.

Samtidig kan man ikke hindre at selskaper på sikt flytter. Ambisjonen da bør være å legge til rette for at flere selskaper utvikles til solide og bærekraftige virksomheter som kan bidra til samfunnet, uavhengig av hvor de til slutt etablerer seg.

Datagrunnlaget for denne rapporten viser også at det er færre bedrifter som har blitt startet de siste tre årene sammenlignet med tidligere. Dette peker på behovet for å styrke og øke etableringen av nye oppstarter. Trondheimsregionen bør derfor ikke bare fokusere på å beholde selskaper, men også øke antallet som faktisk etableres. Her spiller aktører som blant annet StartupTRD, 6AM, Proneo, Faktry, Digs, Work-Work, Spawn Point, NTNU og Connect Midt-Norge en viktig rolle i å senke terskelen for å starte nye selskaper.



Gründerne må lede an og sette retningen, mens institusjoner og øvrige aktører legger til rette og støtter opp



Langsiktighet er avgjørende, resultater kommer over tiår.



Økosystemet må være åpent og inkluderende.



Kontinuerlige møteplasser og aktiviteter som skaper relasjoner og muligheter.





3 Kapitaltilgangen i Trondheim

Kapital følger muligheter, ikke geografi

Kartleggingen i Økosystemrapporten 2025 viser at kapitaltilgang i mindre grad handler om hvor investorene er lokalisert, og mer om hvor de finner investerbare selskaper. Flere investorer peker på at modenhet, markedsvalidering og risikonivå er viktigere enn geografi i investeringsbeslutninger. Unntaket er investeringsmiljøer med tydelige regionale mandater.

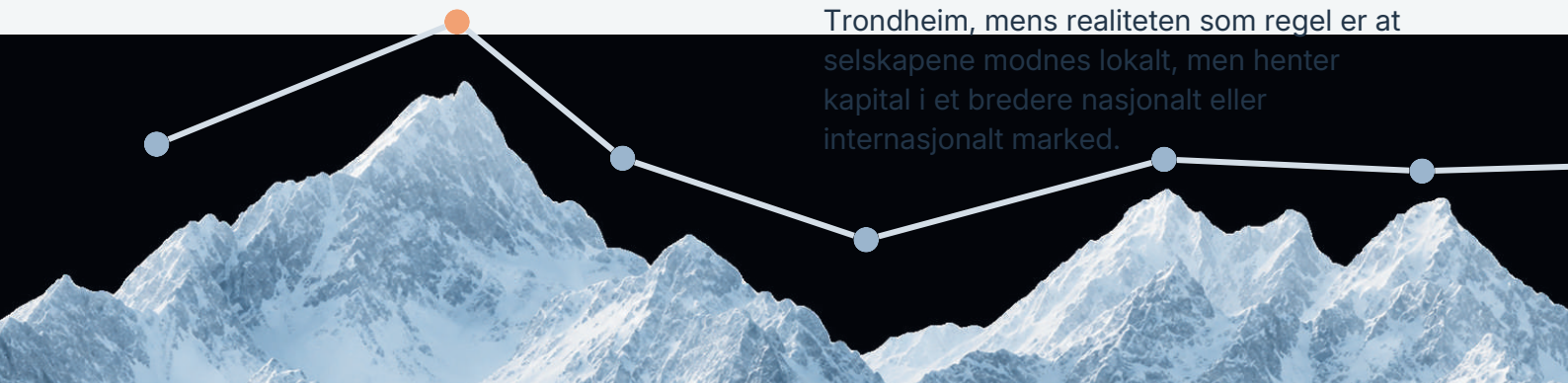
Dette betyr at en lavere andel investeringer i Trondheim ikke nødvendigvis reflekterer manglende interesse for selskaper fra regionen. En vel så viktig forklaring er at mange NTNU-selskaper fortsatt er i en tidlig fase, og derfor ennå ikke matcher kravene til nasjonale fond, som ofte ser etter tydelig vekst, lavere risiko og dokumentert markedsvalidering. Gode caser vurderes i stor grad uavhengig av lokasjon, så lenge de oppfyller kravene til modenhet og markedspotensial.

Et strukturelt gap i overgangen til vekst

Den viktigste utfordringen i Trondheim er derfor ikke mangel på kapital i seg selv, men et gap i overgangen fra tidligfase til vekstfase. Regionen har sterke miljøer for idéutvikling og tidligfase, god tilgang på støtteordninger og soft funding, samt høy teknologisk kompetanse, særlig rundt NTNU og SINTEF.

Samtidig endrer forutsetningene seg etter hvert som selskapene modnes og kapitalbehovet øker. I denne fasen oppleves kapitalmiljøene som tettere andre steder, blant annet i Oslo, kompetansen på skalering som mer tilgjengelig, og nettverkene til kunder og investorer som sterkere. Det bidrar til at sannsynligheten for flytting øker nettopp i overgangen mot vekst. Tendensen er ikke unik for Trondheim, også internasjonalt trekker selskaper mot større byer i denne fasen.

En konsekvens er at selskaper som utvikles i Trondheim, ofte først blir investeringsklare på et senere tidspunkt, og at kapitalinnhentingene da skjer der de møter de mest relevante investorene. Dermed kan det se ut som om kapitalen «forsvinner» fra Trondheim, mens realiteten som regel er at selskapene modnes lokalt, men henter kapital i et bredere nasjonalt eller internasjonalt marked.



Kompetanse og "investor readiness"

Flere investorer peker også på et kompetansegap hos oppstartsselskapene. Mange gründere har begrenset erfaring med hvilken type kapital de trenger, hvilke investorer som er relevante, og hva som kreves for å bli investeringsklare. Samtidig etterlyser gründere mer synlige investorer, raskere beslutningsprosesser og mer realistiske forventninger til geografisk flytting, eierandeler og utviklingsløp. Dette skaper ineffektivitet for begge parter.

For å redusere gapet bør Trondheim styrke initiativer som:

- Kobler gründere og investorer
- Bygger forståelse for investeringsprosesser
- Forbereder selskaper på kapitalinnhenting

Dette kan bidra til at flere selskaper både blir og skalerer i og fra Trondheim. Intervjuene peker på at regionen har sterk dealflow, særlig fra miljøene rundt NTNU og SINTEF, men at mange selskaper er i en tidlig fase som ennå ikke matcher investorenes mandat. Å løfte selskapenes investeringsmodenhet kan dermed bidra til at flere både etableres, modnes og vokser videre fra Trondheim.

Kapitalmarkedet i en større kontekst

Utviklingen må også sees i lys av bredere trender. Det norske venturemarkedet er mindre enn i de øvrige nordiske landene: ifølge Norsk Venturekapitalforening mottok Norge i 2025 kun 8 prosent av tidligfaseinvesteringene i Norden, og målt som andel av BNP har Norge ligget lavest i Norden over tid. Tidligfaseinvesteringene har dessuten falt to år på rad ¹. Samtidig ser vi en generell tendens til at kapital, kompetanse og markeder konsentreres i større byer, en utvikling som ikke er unik for Trondheim, men som også gjør seg gjeldende internasjonalt.

¹ Norsk Venturekapitalforening / Menon Economics (2026): kapitaltilgang til norske oppstartsselskaper. nvca.no



Oppsummert

Denne rapporten peker på at Trondheim har et sterkt fundament for teknologibasert entreprenørskap, men også at økosystemet står ved et viktig veiskille. Regionen lykkes med å holde bedrifter i tidlig fase og har stort potensial som et attraktivt sted å starte og skalere selskaper, særlig gjennom nærheten til NTNU, sterke fagmiljøer og økosystemet. Samtidig viser utviklingen at flere selskaper flytter ut når de modnes og behovene for kapital, marked og skalering endrer seg.

Funnene tyder på at fraflytting ikke først og fremst handler om at Trondheim mislykkes som startupby, men om at selskaper naturlig søker seg nærmere større markeder, investormiljøer og personlige nettverk i vekstfasen. Ambisjonen bør derfor ikke være å forhindre all flytting, men å utvikle et økosystem som gjør det mulig for flere selskaper å vokse og skalere fra Trondheim, slik at færre opplever relokalisering som en nødvendighet for videre vekst. På kapitalsiden er hovedutfordringen ikke mangel på kapital i seg selv, men gapet i overgangen fra tidlig fase til vekst. Et sentralt mål i dette arbeidet er også å synliggjøre mulighetene som finnes i Trondheim og Trøndelag, slik at flere gründere og selskaper ser regionen som et attraktivt sted å bygge fra.

Samtidig viser datagrunnlaget en tydelig nedgang i etableringstakten de siste årene. Det peker på en annen utfordring: Trondheim må ikke bare arbeide for å beholde selskaper, men også styrke forutsetningene for at flere faktisk starter opp. Lavere etableringstakt kan på sikt redusere tilfanget av nye vekstselskaper og svekke dynamikken i økosystemet. Rapporten peker særlig på tre områder som vil være avgjørende fremover: sterkere koblinger mellom gründere, næringsliv og investorer, et mer tilgjengelig pilotmarked med lokale virksomheter som tør å være tidlige kunder, og bedre støtte til selskaper i overgangen fra oppstart til vekstfase. Dette handler i stor grad om å utvikle strukturer, relasjoner og kultur over tid.

Sterke innovasjonsøkosystemer bygges ikke gjennom enkeltstående tiltak, men gjennom langsiktig samarbeid mellom gründere, academia, næringsliv, investorer og offentlige aktører. Trondheim har allerede mange av byggesteinene som kreves. Nettopp derfor er veien videre vel så mye en mulighet som en utfordring: å bygge videre på et sterkt oppstartsmiljø og utvikle regionen til også å bli en attraktiv base for skalering og langsiktig selskapsutvikling, og dermed løfte hele økosystemet et steg videre.

