

# **SNF-rapport nr. 20/09**

## **Gasellers liv og virke Hurtigvoksende foretaks rolle i norske regioner**

**av**

**Eirik Vatne**

SNF-prosjekt nr. 2450:  
Regional vekst, nyskaping og læring

Prosjektet er finansiert av forskningsprogrammet DEMOREG  
Norges forskningsråd

SAMFUNNS- OG NÆRINGSLIVSFORSKNING AS  
BERGEN, DESEMBER 2009

© Dette eksemplar er fremstilt etter avtale  
med KOPINOR, Stenergate 1, 0050 Oslo.  
Ytterligere eksemplarfremstilling uten avtale  
og i strid med åndsverkloven er straffbart  
og kan medføre erstatningsansvar.

ISBN 978-82-491-0669-1 Trykt versjon  
ISBN 978-82-491-0670-7 Elektronisk versjon  
ISSN 0803-4036

## **Forord**

Dette er den første av en rekke rapporter som analyserer forekomsten av hurtigvoksende foretak - eller gaseller som de gjerne betegnes som i næringslivsavisen.

Prosjektet har som formål å kartlegge geografisk og bransjemessig utbredelse av slike foretak, dernest å identifisere hva som har vært drivkreftene bak utviklingen av slike foretak, og i hvilken grad de baserer sin vekst på utvikling av spesifikk kunnskap. Om veksten primært er forårsaket av utvikling av spesifikk kunnskap og kompetanse, undersøker vi i hvilken grad denne kunnskapsutviklingen skjer intern i foretaket eller i samhandling med andre, dernest om slike samarbeidsrelasjoner er geografisk konsentrert til partnere i egen region eller over lengre avstander.

Prosjektet er finansiert av Norges forskningsråd - forskningsprogrammet DEMOSREG og inkluderer et doktorgradsstipend. Prosjektansvarlig er Eirik Vatne og prosjektmedarbeider og doktorgradsstudent er Jarle Bastesen.

Bergen, desember 2009



## Sammendrag

Rapporten er den første i en rekke forskningsrapporter som analyserer hurtigvoksende foretak. Hensikten er primært å gi en empirisk oversiktsanalyse over utbredelsen av denne type foretak i norske næringer og regioner.

For å kvalifisere til betegnelsen hurtigvoksende foretak må foretaket ha doblet omsetningen over en fireårsperiode. Perioden 2003 til og med 2006 danner grunnlaget for store deler av analysene. Initialt må foretaket være organisert som et aksjeselskap, ha minst en million i omsetning det første året, ingen negativ inntekstvekst i perioden og samlet positivt driftsresultat. Denne definisjonen tilsvarende den Dagens Næringsliv/PriceWaterhouseCoopers nytter ved de årlige kåringer av gaseller. Datagrunnlaget for analysen er hentet fra foretaks/enhetsregisteret og regnskapsregisteret og organisert som tidsserier av SNF. Næringer med sterkt innslag av offentlig virksomhet (offentlig forvaltning eller helse og sosial) eller et stort antall passive investeringsselskaper (finansielle tjenester og hjelpetjenester) er utelatt. Etter ytterligere rensing av datamaterialet fant vi 3.595 hurtigvoksende foretak av til sammen 94.473 aksjeselskap med tilsvarende utvalgs-kriterier. Dette innebærer at 3,8 % av norske foretak maktet å doble omsetningen i den omtalte fireårsperioden.

Utvalgs-kriteriene medfører at det er lettere for små enn for store foretak å komme med i utvalget. 40 % av de hurtigvoksende foretakene vi studerer var mellom 4 til 7 år i 2007. Likevel er andelen av mikroforetak (< fem millioner i årsomsetning) blant de hurtigvoksende foretakene langt mindre enn hva fordelingen i totalpopulasjonen skulle tilsi. De aller fleste vekstforetak var frittstående foretak kontrollert av få aksjonærer eller et holdingselskap bestående av aktive eiere.

Hurtigvoksende foretak finnes i svært mange bransjer. Flest foretak finner vi i store næringer som "Bygg og anlegg", "Agentur og engros" og "Annen forretningsmessige tjenester". I relativ forstand finner vi den største andelen av hurtigvoksende foretak i næringer som "Fiske, fangst, oppdrett" med vekt på oppdrett, industrinæringer som "Motorvogner etc", "Metaller", "Metallvarer" eller "Gjenvinning" og på et noe lavere nivå i tjenestesektorer som "Landtransport", "Databehandling" eller "Agentur og engros". Over tid (2002-2008) har oppdrett, industrisektoren og bygg og anleggssektoren økt sin relative betydning som arena for hurtig vekst, mens andre næringer som handel og forretningsmessige tjenester har mistet "markedsandeler".

Vi kan forsøksvis forklare høye andeler av vekstforetak i en næring med tre ulike påstander.

1) Det dyktig lederskap og entreprenøriell tilpasning til markedsendringer som bestemmer om et foretak vokser eller ikke, næring er underordnet. 2) Vekstforetak finnes først og fremst i moderne næringer som er kjennetegnet av kunnskapsintensiv produksjon og høy grad av innovasjon. 3) Det er primært i næringer som ekspanderer hurtigere enn den samlede norske økonomi, vi vil finne hurtigvoksende foretak. En første, foreløpig analyse tilsier at det er næringenes generelle vekst kombinert med entreprenørskap som forklarer framvekst av hurtigvoksende foretak i ulike næringer. Kunnskapshypotesen fikk liten støtte. I bransjer med antatt høye eller svært lave etableringshindringer – eksempelvis illustrert med eksistensen av stordriftsfordeler – finner vi færre hurtigvoksende foretak. Hurtigvoksende foretak synes å være konsentrert om bransjer som nyter godt av moderate stordriftsfordeler.

Data viser videre at vekstforetak har en større omsetning enn gjennomsnittsforetaket i samme bransje, at de er mer produktive enn "normalforetaket" og oppnår bedre lønnsomhet enn gjennomsnittsforetaket i samme bransje.

Ikke uventet finner vi flest hurtigvoksende foretak i landets største fylker, men i relativ forstand er det noen fylker som skiller seg ut med flere vekstforetak av fylkets samlede foretaks-populasjon. Målt med ulike indikatorer er Rogaland det fylke som i relativ forstand "produserer" flest hurtigvoksende foretak. Møre og Romsdal, Sør-Trøndelag følger

etter, men også Buskerud, Vestfold og Vest-Agder har høyere andeler enn landsgjennomsnittet. Noe overraskende er andelen vekstforetak av total foretakspopulasjon mindre i Oslo og Akershus enn hva en kanskje skulle forvente. I bunnsjiktet ligger Hedemark, Aust-Agder, Sogn og Fjordane og de nordligste fylkene.

Økonomiske regioner er gjerne et bedre analytisk nivå enn fylker. Disse regionene kan sees på som funksjonelle avgrensinger av sammenhengende arbeids-/bolig-/produkt og handelsmarkeder. Vi har også vurdert ulike kommuners lokalisering ved hjelp av en sentralitetsindeks fra en isolert periferi til integrerte regioner rundt byer av ulike størrelse med hovedstadsregionene som den mest sentralt lokaliserte arena for økonomisk aktivitet. Vi finner at vekstforetakene spesielt er overrepresentert i landets tre største byregioner utenom Oslo-regionen og underrepresentert i periferi og småsteder. Økonomiske regioner med mange vekstforetak i forhold til antall foretak er dessuten sterkt representert på kyststrekningen fra Kristiansand til Trondheim. En nærmere analyse av hvilke regioner dette er, indikerer at olje og gassrelatert virksomhet har bidratt sterkt til framveksten av mange hurtigvoksende foretak. En analyse av lokaliseringsbilde for hurtigvoksende foretak kontra bildet for totalpopulasjonene viser at de hurtigvoksende foretakene vokser sterkest i de regioner som synes å være den foretrukne lokalitet for næringen generelt. I primærnæringen er nærhet til naturressurser viktig og derav også en generell opphopning av foretakslokalisering i periferien av Norge. For hurtigvoksende foretak i disse næringene gjelder dette i ennå høyere grad. Tilsvarende vil foretak som arbeider innenfor forretningsmessige tjenester generelt foretrekke en sentral lokalisering, i noen tilfelle spesielt i hovedstadsregionen. For hurtigvoksende foretak i samme bransje gjelder at de er ennå mer konsentrert om denne type lokalitet. Innenfor hvert fylke synes også hurtigvoksende foretak å trives bedre i de mest sentrale deler av fylket enn hva lokaliseringssituasjonen for fylkets totalpopulasjon skulle tilsi.

Til sist analyserer vi sammenhengen mellom nyetableringer, hurtigvoksende foretak og vekst i norsk økonomi. Vi finner en sterk samvariasjon mellom nyetableringsrater og antall/andel vekstforetak i ulike regionale økonomier, men også en sterk samvariasjon med konjunkturoppgang eller nedgang mål som andel arbeidsløse. Både nyetableringer og hurtig vekst i foretak er indikatorer på dynamiske endringer i en økonomi. Eksogene faktorer synes dermed å være viktige forklaringsfaktorer for framveksten av hurtigvoksende foretak generelt sett.

## Innholdsfortegnelse

1. Hva er vekstforetak?.....	1
2. Norske vekstforetak – hvem og hvor?.....	4
2.1 Utvalget .....	4
2.2 Generelle trekk ved vekstforetak .....	6
3. Næringsfordeling.....	10
3.1 I hvilke næringer finner vi vekstforetakene? .....	10
3.2 Utvikling over tid .....	13
3.3 Foretaksstruktur, produktivitet og forekomsten av vekstforetak .....	16
3.4 Er vekstforetak mer lønnsomme enn ”normal” foretaket?.....	18
3.5 Konklusjon .....	23
4. Regional fordeling.....	25
4.1 Hvor er tettheten av vekstforetak størst?.....	25
4.1.1 Fylkesfordelt .....	25
4.1.2 Regional utvikling over tid .....	29
4.1.3 Fordelt etter økonomiske regioner .....	29
4.1.4 Sentrum eller periferi? .....	31
4.2 Er vekstforetak mer sentralisert enn ”normalforetaket”? .....	35
4.3 Konklusjon .....	41
5. Sammenhengen mellom nyetablering og hurtig vekst .....	43
6. Avslutning .....	50





## 1. Hva er vekstforetak?

Enkelt sagt er et vekstforetak et økonomisk foretagende som vokser hurtigere i omsetning eller sysselsetting enn det som er regelen i forretningsverdenen. Slike foretak kalles gjerne ”gaseller” i næringslivsjournalistikken. Denne betegnelsen ble først brukt av Birch i 1979 og henspeiler selvsagt på grasiøse hjortedyr som hopper høyt og løper fort. I akademisk litteratur er det vanligere å snakke om ”fast flyers”, ”expanders”, ”fast-, high- eller rapid-growth firms”. Vi skal benytte betegnelsen *hurtigvoksende foretak* eller *vekstforetak* i forkortet form om denne gruppen av foretak.

Sett fra et akademisk ståsted er hurtig vekst et tegn på at foretaket sannsynligvis har gjort noe riktig, noe som medvirker til at de vinner markedsandeler eller makter å utvikle nye markeder. Hurtig vekst er ikke nødvendigvis det samme som høy lønnsomhet og god soliditet, men det er gjerne en nødvendig etappe for å nå slike mål. I svært mange sammenhenger er det stordriftsfordeler forbundet med å drive økonomisk aktivitet. Markedsekspansjon er derfor en viktig faktor som kan bidra til bedre utnyttelse av foretakets produksjonskapasitet og kompetanse og derav, en bedre avkastning av investert kapital. For å nå slike mål er det viktig å velge en proaktiv strategi, ha de rette produktene, og kjenne markedene og yte bedre service enn konkurrentene. Forskningsmessig er der mange spørsmål som kan stilles om hva som ligger bak et slikt vekstforløp. I denne rapporten skal vi ikke i særlig grad beskjeftige oss med en slik teoridrøfting, men henviser til Vatne (1995), Nyborg (1999) og Spilling et al. (2001) for en gjennomgang av litteraturen om vekstforetak på norsk. Vi viser også til vår egen oppsummering av de viktigste kjennetegn ved vekstforetak i Bastesen & Vatne (2009).

Sett fra et samfunnspolitisk ståsted, er hurtigvoksende foretak av spesiell interesse av flere grunner. For det første har de bedre evner enn mange foretak til å skape nye arbeidsplasser. I regionalpolitisk sammenheng, der fokus gjerne retter seg mot regioner med et lite dynamisk næringsliv og et stagnerende arbeidsmarked, vil slike foretak være spesielt viktig. I den generelle næringspolitikken er vi også opptatt av strukturelle og demografiske endringer i næringslivet. Eldre foretak faller fra i konkurransen, rasjonaliserer og innskrenker aktiviteten eller flytter produksjonen utenlandsk. Nye foretak må derfor etableres og vokse fram til erstatning for det som var.

Strukturelt medfører dette overføring av produktive ressurser fra en sektor av økonomien til en annen – fra et foretak til et annet. Vi vet også at økt velferd henger sammen med økt verdiskaping i samfunnet og derav en gradvis fremgang for kunnskapsintensive,

høyproduktive foretak og en stagnasjon for arbeidsintensiv, lavproduktiv virksomhet. Denne overgangen henger gjerne sammen med framveksten av nye foretak og nedlegging av eldre. Uansett årsak er det derfor et næringspolitisk fokus på å fremme entreprenørskap og legge forholdene til rette for hurtig vekst blant de foretak som har best forutsetninger for å utvikle seg i et dynamisk og internasjonalisert konkurranseklima.

Vi vet at svært mange nyetablerte foretak ikke overlever de fem første leveårene. Typiske tall for overlevelse etter fem år har ligget mellom 40 og 60 %, se blant annet Salvanes & Tvetervås (1999), Spilling (2000) for norske analyser av turbulens eller SSBs løpende publisering av statistikk om ”nyetablerte foretak, overlevelse og vekst”<sup>1</sup>. Av de foretak som overlever, vet vi videre at svært mange forblir mikroforetak der entreprenørens hovedansvar har vært å skape en arbeidsplass for seg selv og et fåtall andre.

Andre nyetablerte foretak ekspanderer til 10-15 ansatte og stopper veksten med dette. En viktig årsak synes å være at en på et slikt nivå kan drive en relativt uformell og fleksibel organisasjon der grunderen fortsatt har full kontroll og slipper å delegerer makt og ansvar til en lønnet, profesjonell ledelse.

Næringspolitisk er det viktig at noen foretak overkommer slike barrierer og ekspanderer inn i gruppen av mellomstore foretak. Kun et fåtall av vekstforetakene har et potensial til å bli et av morgendagens store foretak, men det er viktig for dynamikken i norsk økonomi at noen makter å etablere seg som ledende foretak i sine respektive nisjemarkeder. For å makte det, er perioder med hurtig vekst viktig og nødvendig.

Vi vet også at få foretak vokser kontinuerlig over tid. Det er få om ingen av dagens hurtigvoksende foretak som vil bli Norges nye Hydro eller Orkla. Hurtig vekst er mer typisk forbundet med kortere perioder i et foretaks livsløp og gjerne forbundet med et sett av ulike årsaker, fra dyktig ledelse eller introduksjon av nyskapende produkter til høykonjunktur og høy ekstern etterspørsel for en viss periode. Typisk nok er dette et fenomen som kan observeres i svært mange bransjer og regioner. Selv i næringer i stagnasjon kan det være foretak som vinner markedsandeler og ekspanderer på bekostning av mindre effektive eller mindre serviceinnstilte foretak. Det er primært foretakets evne til å tilfredsstille kunders behov og å skape en effektiv og høyproduktiv organisasjon som bestemmer om foretaket lykkes, ikke hvilken bransje en opererer innenfor.

Hensikten med denne rapporten er først og fremst å analysere fenomenet vekstforetak slik det fremkommer i ulike rankinger som konsulentselskap eller Dagens Næringsliv

---

<sup>1</sup> SSBs siste register har overlevelsesrater helt ned mot 32 % for foretak etablert i 2002 som fortsatt eksisterte i 2007.

publiserer hvert år. Rapporten er dermed i all hovedsak empirisk orientert og forsøker å analysere fenomenet vekstforetak uti fra den vinkling disse aktørene setter for definisjon og utvalg av vekstforetak. Vi legger hovedvekten på å analysere enkle frekvensfordelinger og deskriptiv statistikk som en introduksjon til temaet hurtigvoksende foretak. Basert på data fra regnskaps- og foretaksregistre forsøker vi å gi noen utfyllende svar på hvilke typer foretak disse hurtigvoksende foretakene er, hva de driver med og hvor de er lokalisert, om de er mer lønnsomme eller mer produktive enn foretak flest, om de tenderer til å velge en mer sentralisert lokalisering enn hva som gjelder for totalpopulasjonen av foretak osv.

I kapittel to definerer vi hvilke kriterier som er brukt for utvalg av hurtigvoksende foretak og informerer om de dataene vi baserer oss på. Dette etterfølges av en beskrivelse av noen generelle trekk ved vekstforetak sammenliknet med hele populasjonen av foretak. I kapittel tre ser vi på den næringsmessige fordelingen av vekstforetakene og hvordan disse som gruppe presterer på en rekke økonomiske indikatorer sammenliknet med totalpopulasjonen. I kapittel fire studerer vi vekstforetakenes geografi og er spesielt opptatt av om disse foretakene er mer sentralisert enn foretak flest. I kapittel fem ser vi kort på sammenhengen mellom utviklingen av vekstforetak og nyetablerte foretak og relaterer disse ratene til utviklingen i den norske økonomien. I avslutningskapittelet trekker vi de ulike perspektivene sammen og gir noen kommentarer om relevans for industri- og regionalpolitikk.

I senere rapporter vil vi gå dypere ned i datamaterialet ved hjelp av mer spissede problemstillinger. Senere analyser vil også være basert på data som er innhentet direkte fra et utvalg av vekstforetak. I disse analysene vil vi være opptatt av å studere om den hurtige veksten er et resultat av en generell, eksternt generert etterspørselsøkning eller generert gjennom intern aktivitet og utviklingsprosesser. Vi er også spesielt interessert i å undersøke om veksten skyldes foretakets evner til å absorbere og generere ny kunnskap (kunnskapskapital) som videre materialiseres i nyskapende produkter, effektive produksjonsprosesser eller unike innsikter i kunders behov og tilpassede tjenester for disse. I den grad kunnskapservvervelse og -utvikling er en basal drivkraft for vekst, er vi videre interessert i å analysere i hvilken grad en slik kunnskapsgenerering skjer i samspill med eksterne aktører, hvem disse er og hvor de befinner seg geografisk. Vi er dermed også opptatt av å vinne nye innsikter i hvordan viktige sider ved foretakenes sosiale kapital og nettverk mellom aktører organiseres territorielt.

## 2. Norske vekstforetak – hvem og hvor?

### 2.1 Utvalget

I denne analysen er data hentet fra offentlige registre over alle regnskapspliktige foretak. Opplysningene er hentet ut av Brønnøysund-registrene via Dun & Bradstreet Norway AS og Menon Business Economics AS og videre bearbeidet og kvalitetssikret av SNF til sammenhengende tidsserier<sup>2</sup>. Data fra foretaks-/enhetsregisteret og regnskapsregisteret er kombinert og gir oss en database over alle aksjeselskap (AS og ASA) i Norge for perioden 1992 til 2007. Dette innebærer at enkelmannsforetak og ansvarlige selskaper ikke er med i analysen. For de fleste formål er ikke dette et problem, all den tid enkelmannsforetak per definisjon bare omfatter økonomisk aktivitet drevet av enkeltindivider og de aller fleste foretak utover mikronivået er organisert som selskap med begrenset ansvar. For å gjøre undersøkelsen aktuell har vi tatt utgangspunkt i de utvalgs-kriterier som Dagens Næringsliv benytter i sitt utvalg av gaseller i 2007. I noen næringssektorer er det svært mange foretak som primært drives som holding-, eiendoms- eller investeringsselskaper. Disse har få eller ingen sysselsatte, driver ingen aktiv produksjon og er lite interessante studieobjekter for vårt formål. Næringssektorene ISIC<sup>3</sup> 65 'Finansielle tjenester, unntatt forsikring' og ISIC 67 'Hjelpetjenester til finansiell tjenesteyting' inneholder svært mange av denne typen foretak og er derfor ekskludert fra analysen. Næringssektorene ISIC 75 'Offentlig administrasjon, forsvar, offentlig trygdeordninger' og 85 'Helse og sosialtjenester' er i hovedsak dominert av offentlig virksomhet der det er sterke restriksjoner på etablering og drift av privat virksomhet. Disse sektorene er derfor også utelatt fra analysen. Vi analyserer først og fremst forekomsten av vekstforetak basert på regnskapsdata for årene 2003, 2004, 2005 og 2006, med andre ord en vekstperiode på fire år.

Mange studier av vekstforetak er primært opptatt av hvor mange jobber slike foretak genererer og bruker dermed økning i sysselsetting som mål for vekst. Alternativet er å benytte et mål for økning i omsetning over en viss periode eller en kombinasjon av sysselsetting og omsetningsøkning. Se Bastesen og Vatne (2009) for drøfting av alternative mål for vekst. I databasen vi benytter er kvaliteten på omsetningsdata langt bedre enn sysselsettingsdata. En analyse av oppgitte sysselsettingstall i databasen over tid, og relatert til utbetalt lønn og

---

<sup>2</sup> Databasen er dokumentert i Mjøs, A. & Øksnes, K. (2009).

<sup>3</sup> Vi baserer oss her på ISIC/NACE (rev.1.1).

sosiale ytelser, viser stor ustabilitet. Opplysningene om størrelse på lønn og sosiale ytelser er kvalitetssikret via revisorplikt, mens sysselsettingstall ikke er det. I de tilfeller vi er opptatt av arbeidskraft og vekst vil vi derfor benytte lønns- og sosiale kostnader som mål, ikke antall sysselsatte. Spilling (2001) har tidligere også vist at det er en sterk korrelasjon mellom økning i omsetning og økt bearbeidingsverdi i foretakene, mens det samme ikke nødvendigvis er tilfelle ved økning i sysselsetting. I vår analyse er vi mest opptatt av foretakenes produktivitet, lønnsomhet og bidrag til verdiskaping, heller enn deres bidrar til å skape arbeidsplasser. Vi har derfor valgt å nytte *økning i omsetning* som mål for vekst.

Et annet valg vi må ta er om vi skal analysere absolutt eller relativ vekst i omsetning, logaritmen av disse eller en kombinasjon av målene. Relativ vekst gir fortrinn for mindre foretak som lettere kan doble omsetningen i løpet av fire år enn et stort selskap. Absolutt vekst vil derimot favorisere store foretak. I den akademiske litteraturen er det ingen enighet om hvilken tilnærming som er ”best” – alle alternativer har sine svakheter, men en liten overvekt synes å ha valgt relativ vekst som måleenhet. Vi har valgt å bruke *relativ vekst* som mål og dermed må ta hensyn til at dette medfører at vi får et større utvalg av små og yngre foretak med i utvalget. En viktig årsak til dette valget er at vi er spesielt interessert i å studere hurtig vekst i nyere foretak.

Med en slik definisjon bruker vi også de samme kriterier som Dagens Næringslivs årlige gasselékåringer. DN's utvalgsriterier har en forankring i den akademiske litteraturen om vekstforetak. Vi har derfor valgt å følge de samme utvalgsriteriene og analyserer dermed et utvalg foretak som har høy oppmerksomhet i den norske offentlighet.

**For å bli identifisert som et vekstforetak gjelder følgende kriterier:**

- ✓ **minst 1 million NOK i omsetning i initialåret (2003);**
- ✓ **en omsetningsøkning på minst 100 % i de neste fire årene (2003 – 2006);**
- ✓ **et samlet positivt driftsresultat i fireårsperioden;**
- ✓ **ingen negativ inntekstvekst for noen år;**
- ✓ **registrert som et selskap med begrenset ansvar, som et aksjeselskap (AS) eller et allment aksjeselskap (ASA);**
- ✓ **beholdt det samme organisasjonsnummeret i hele perioden;**
- ✓ **levert godkjente regnskap for perioden 2003 - 2006.**

Med disse kriterier på plass, ble 3.650 foretak innenfor de utvalgte næringer identifisert for regnskapsperioden 2003-2006. Av disse har vi tatt ut sju foretak med ekstremverdier for

omsetning, vareforebruk, lønn, osv.<sup>4</sup>, og 48 foretak som hadde null kroner i lønns- og sosiale kostnader i 2006. Det siste kriteriet indikerer at disse foretakene primært benyttes som holding-/investeringsselskaper med liten og ingen produksjonsaktivitet. De fleste av disse befant seg i ISIC 70 'Omsetning og drift av fast eiendom' og fungerer antageligvis som rene eiendomsselskap. Vi vil i fortsettelsen dermed analysere data for 3.595 foretak som har oppnådd kriteriene som er satt for betegnelsen hurtigvoksende foretak.

Foretak kan vokse organisk gjennom intern ekspansjon eller de kan vokse gjennom oppkjøp og innlemmelse av andre virksomheter i eget foretak. Et slikt oppkjøp vil i statistikken gjerne fremstå som en kraftig ekspansjon av det overtakende foretaks omsetning. Teoretisk kan hurtig vekst dermed fremstå som kun en sammenslutning av to eksisterende virksomheter uten en reell underliggende vekst. I praksis er oppkjøp koplet med organisk vekst en svært vanlig strategi for å oppnå hurtig ekspansjon av salg og produksjonskapasitet. En slik strategi har derfor en viktig plass i analyse av vekstprosesser. I analysen som gjennomføres her er det ikke kontrollert for slike oppkjøp, men dette vil bli nærmere analysert i den etterfølgende analysen basert på intervjudata.

Innen de næringssektorene vi analyserer, finnes det 125.555 foretak som er registrert som AS eller ASA i 2006. Også her finnes det svært mange foretak som ikke er aktivt produserende foretak, men som primært er opprettet som investerings-, eiendoms- eller holdingsselskap. Felles for dem er at de har ingen ansatte og derav null i lønns- og sosiale kostnader. Trekker vi ut disse ender vi opp med en totalpopulasjon på 94.473 foretak. Vi skal nytte denne populasjonen som sammenlikningsgrunnlag når vi i fortsettelsen skal analysere hvordan vekstforetak fungerer i den norske næringsstrukturen. I snitt betyr det at det kun er 3,8 % av en sammenlignbar totalpopulasjon av foretak som oppnår betegnelsen hurtigvoksende foretak.

## **2.2 Generelle trekk ved vekstforetak**

Av de vekstforetakene vi analyserer, er det kun 13 som er registrert som allmennaksjeselskap (ASA), resten er vanlige aksjeselskap med begrenset ansvar. Det eldste foretaket i vårt utvalg ble stiftet så tidlig som i 1888. Det er likevel kun 33 av vårt utvalg på 3.595 foretak som ble etablert før 1980. På den andre siden er ingen foretak i utvalget etablert etter 2003, noe som

---

<sup>4</sup> Disse foretakene kan ha ekstreme verdier fordi de registrerer all aktivitet for hele landet i et foretak; de opererer innenfor områder som produksjon/salg av elektrisitet eller petroleum med ekstreme inntekter; eller fordi de primært driver med utleie av arbeidskraft. Slike ekstremverdier gjør disse foretakene til særtilfeller som påvirker de statistiske fordelingene med ekstreme utliggere og blir derfor ekskludert i analysearbeidet.

følger av at vi studerer vekst i foretak som har eksistert i hele perioden 2003 til 2006. Resultatet av dette valget innebærer at de yngste foretakene vi omhandler er seks år gamle i dag (2009). 40,2 % av vekstforetakene ble etablert i fireårsperioden 2000-2003 (4-7 år i 2006) og 24,1 % i perioden 1996-1999 (8-11 år i 2006). 11,7 % ble etablert i 1992-1995 (12-15 år gamle), mens 24 % ble etablert fra 1991 og bakover i tid (16 år eller eldre i 2006). Dette indikerer at det er relativt unge foretak som opplever eksepsjonell vekst, men slett ikke bare nyetablerte foretak. Som vi allerede har nevnt, er en av grunnene at det relativt sett er lettere å bli definert som vekstforetak når utgangspunktet er lav omsetning.

EUs nyeste (2005) definisjon av små og mellomstore virksomheter (SMV/SME) definerer foretak med færre enn 10 ansatte og en omsetning på mindre enn 2 mill € (16 millioner kr.) som *mikroforetak*. En omsetning på mellom 2 og 10 mill € (16-80 millioner kr.) eller 11 – 50 ansatte blir betegnet som *småforetak*. *Mellomstore foretak* defineres som foretak med mellom 51 og 250 ansatte eller en omsetning mellom 10 og 50 mill € (50-400 mill kr.). Alle foretak med flere enn 250 ansatte eller en omsetning på mer enn 50 mill € defineres dermed som *store foretak* (EU 2006). I norsk sammenheng er dermed så godt som alle foretak SMV og en svært høy andel vil bli definert som mikroforetak.

**Tabell 2.1** Foretak fordelt etter omsetning – millioner kroner i 2006.

Salgsinntekter	Vekstforetak		Alle foretak	
	# av foretak	Prosent	# av foretak	Prosent
< 5 mill	454	12,6	53790	56,9
> 5 mill < 10 mill	797	22,2	14524	15,4
> 10 mill < 20 mill	836	23,2	10684	11,3
> 20 mill < 50 mill	776	21,6	8920	9,4
> 50 mill < 100 mill	358	10	3295	3,5
> 100 mill	374	10,4	3260	3,5
<i>Total</i>	<i>3595</i>	<i>100</i>	<i>94473</i>	<i>100</i>

Ser vi på omsetningstall som mål for størrelse, viser tabell 2.1 dette. Tabellen viser også en annen side ved vekstforetakene. Nær 57 % av totalpopulasjonen består av svært små foretak med en omsetning på mindre enn fem millioner kroner i året. For vekstforetakene tilhørte bare rundt 13 % denne kategorien. Ser vi på tall for foretak med større omsetning enn 50 millioner viser tabellen at rundt 20 % av vekstforetakene kan betegnes som mellomstore eller store foretak i norsk sammenheng, mens kun 7 % av totalpopulasjonen er inkludert i denne

kategori<sup>5</sup>. Vekstforetakene er dermed relativt sett større enn ”normalforetaket”, noe som ikke er overraskende all den tid vi her studerer foretak som ekspanderer i størrelse i et langt hurtigere tempo en ”normalen”.

I studier av vekstforetak er det også interessant å vite om foretaket er et autonomt, frittstående foretak som vokser organisk, eller om det er kontrollert av andre foretak som rene datterselskap eller som del-eide produksjonsenheter. 61,4 % av vårt utvalg er definert som selvstendige foretak uten en dominerende institusjonell eier. 13,2 % har status som et foretak med en dominerende institusjonell eier (annet foretak) som kontrollerer mellom 50 – 99 % av aksjene i selskapet, mens 25,4 % av vekstforetakene er eid 100 % av et annet foretak. Brorparten av vekstforetakene er dermed frittstående foretak, gjerne eid av et fåtall individer. Rundt 40 % er likevel tilknyttet et annet foretak i en eller annen forstand. En stor andel av disse er eid av et holding- eller investeringsselskap, noe som gjerne skyldes skattemessige forhold og/eller risikospredning i en porteføljeforvaltning av eksempelvis en familieformue. Vekstforetak med slike institusjonelle eiere er gjerne eid av den samme familien eller eiergruppen som også er aktivt medvirkende i driften av vekstforetaket. Kun et mindre antall av vekstforetakene er dermed å betrakte som et rent datterselskap underlagt et større morselskap. Direkte eller indirekte er dermed de aller fleste (rundt 85-90 %) vekstforetak frittstående enheter som i liten grad er koplet opp mot de ressurser et større morselskap måtte inneha.

Vekstforetak med tilknytning til en dominerende, institusjonell eier er i all hovedsak eid av andre norske foretak. Dette gjelder for 1.255 foretak (nærmere 90 %). 44 vekstforetak er eid av svenske foretak, mens danske foretak følger etter med kontroll over 27 vekstforetak. Det er som forventet at nordiske selskap dominerer utenlandskeide foretak i Norge. Nest på listen er Nederland, Tyskland og England og en rekke andre europeiske land. Kun to av de 3.595 vekstforetakene vi studerer er kontrollert av nordamerikanske eierinteresser.

Som tidligere nevnt er hurtig vekst normalt bare forbundet med korte perioder i et foretaks livsløp. Dagens Næringsliv har kåret årets vekstforetak siden 2002. På disse listene finner vi at 68 % av 2007-utvalget kun har vært representert en gang. Dette innebærer at hurtig vekst for de fleste foretak er et temporært fenomen som bare materialiseres under eksepsjonelle forhold. Rundt 20 % av foretakene har på den andre siden blitt registrert som vekstforetak over tre eller flere fireårs perioder. Det er blant disse vi virkelig finner ”high-flyers” med vedvarende hurtig vekst.

---

<sup>5</sup> Hadde vi derimot målt hvor stor andel av omsetning, verdiskaping eller sysselsetting som mellomstore og store foretak står for, ville betydningen av disse foretakene selvsagt blitt mye større.



*Summert kan vi konkludere at vekstforetak i all hovedsak er mindre og yngre foretak, men at det også finnes relativt mange større foretak som har opplevd hurtig vekst i moden alder. Vi finner også at de alle fleste er autonome foretak og at innslaget av foretak som er kontrollert av større, produserende foretak er beskjeden. Av disse institusjonelle eierne er de aller fleste kontrollert av norske foretak, kun et lite antall er kontrollert av utenlandske foretak som eventuell brohoder inn i det norske markedet.*

### 3. Næringsfordeling

#### 3.1 I hvilke næringer finner vi vekstforetakene?

En første hypotese kan være at vekstforetak er spesielt godt representert i sektorer av økonomien som er i rask ekspansjon. En antakelse kan være at dette dreier seg om næringer der det skjer en hurtig vekst basert på nyskaping i form av nye produkter eller tjenester. Produksjon av avanserte maskiner/komponenter eller kunnskapsintensive produsenttjenester kan være eksempel på slike næringer. Små og mellomstore foretak blir ofte fremhevet som viktig for nyskappingsaktiviteten i et samfunn. Nye ideer; produkter eller tjenester blir gjerne introdusert i markedet av nye foretak ledet av en entreprenør som brenner for at dette er et produkt som markedet trenger. Vi skulle dermed forvente å finne mange mindre vekstforetak i slike dynamiske sektorer av økonomien.

Alternativt kan en kanskje forvente fallende produksjon i næringer som er modne og utsatt for sterk utenlandsk konkurranse og press på prisene. Slike næringer finner vi gjerne innen produksjon av klær og sko, papir eller standard metallvarer. I disse næringene kan en derfor forvente at antall vekstforetak er færre, selv om det også i stagnerende bransjer er fullt mulig å identifisere foretak som vinner markedsandeler på bekostning av andre.

Store deler av tjenestenæringene er skjermet for utenlandsk konkurranse og vokser dermed i takt med ekspansjonen av den norske økonomien. I 2003 startet en kraftig vekst i Norge som har vedvart helt fram til 2008. Mye skyldes oljevirkosomhet og økte inntekter fra denne sektoren, men også økte inntekter fra annen råvarebasert virksomhet og utenriks sjøfart. Dette har igjen slått ut i økt investeringstakt og større forbruk i fastlands-Norge og har dermed fått stor betydning for en ekspansjon av de skjermede næringene. Sannsynligheten for at dette også har slått ut for andel vekstforetak i slike bransjer er høy. Nasjonalregnskapstall viser at næringer som post og telekommunikasjoner, eiendomsdrift eller utleievirkosomhet vokser langt raskere enn eksempelvis transportsektoren, bygg og anlegg eller hotell og restaurant.

Det første vi skal gjøre er å undersøke om det er visse næringer hvor antall vekstforetak er større enn landsgjennomsnittet på 3,8 %. I tabell 3.1 er næringer listet etter andel vekstforetak registrert i 2006. Næringer over dobbelstreken har mer enn gjennomsnittlig andel av vekstforetak, under streken færre enn gjennomsnittet. Næringer som har hatt en større vekst i bearbeidingsverdien i perioden 1980-2006 enn gjennomsnitt for alle markedsrettede næringer, er merket med fet skrift. Næringer som klassifiserer som ”medium-

high-tech-”/”high-tech-manufacturing” eller kunnskapsintensive tjenestenæringer (KIBS), er markert med farget bunn (OECD 2002, 2006, EMCC 2009). Næringer med høyere enn gjennomsnittlig norske investeringer i FoU-aktivitet er til slutt merket med kursiv.

**Tabell 3.1** Andel vekstforetak i næringer 2006.

Næringer	# alle AS/ASA	# vekstforetak	% vekstforetak
13 Bryting av metallholdige malmer	4	1	25,0
41 Oppsamling vann	17	2	11,8
<b>37 Gjenvinning</b>	91	10	11,0
<b>05 Fiske, fangst, oppdrett *</b>	1 149	119	10,4
<i>34 Motorvogner, tilhengere **</i>	108	11	10,2
27 Metaller	119	11	9,2
<i>28 Metallvarer ***</i>	1 230	108	8,8
<i>31 Elektriske maskiner og apparat</i>	287	25	8,7
14 Bergverk ellers	288	24	8,3
35 Andre transportmidler	631	48	7,6
<b>32 Radio, fjernsyn, kommunikasjon</b>	97	7	7,2
<i>29 Maskiner og utstyr</i>	1 030	68	6,6
<b>60 Landtransport, rørtransport</b>	2 544	169	6,6
45 Bygg og anlegg	11 537	731	6,3
71 Utleie av maskiner, utstyr	701	44	6,3
<b>11 Utvinning av råolje</b>	162	10	6,2
<b>72 Databehandling</b>	3 141	196	6,2
<i>25 Gummi, plast</i>	289	17	5,9
51 Agentur og engros	9 647	546	5,7
<b>63 Transporttjenester, reisebyrå</b>	1 564	85	5,4
26 Andre ikke metallholdige produkter	393	21	5,3
<i>20 Trelast</i>	796	39	4,9
01 Jordbruk****	600	28	4,7
<b>90 Avløp og renovasjon</b>	296	14	4,7
<b>64 Post og tele</b>	437	20	4,6
61 Sjøtransport	720	31	4,3
15 Næringsmiddel	1 232	49	4,0
80 Undervisning	798	32	4,0
<b>33 Medisinske instrumenter</b>	331	13	3,9
<i>17 Tekstiler</i>	245	9	3,7
<b>74 Annen forretningsmessige tjenester</b>	14 785	496	3,4
50 Handel og vedlikehold av motorvogn	4 317	142	3,3
<i>18 Klær</i>	103	3	2,9
<i>24 Kjemikalier</i>	175	5	2,9
02 Skogbruk	215	6	2,8
62 Lufttransport	39	1	2,6
<b>92 Fritid, kultur, sport</b>	1 819	45	2,5
<i>36 Møbler</i>	570	13	2,3
40 Elektrisitets- og vannforsyning	407	8	2,0
22 Forlag, grafisk produksjon	1 631	29	1,8
<i>73 Forskning og utvikling</i>	166	3	1,8
<b>52 Detaljhandel</b>	13 302	231	1,7
93 Andre personlig tjenester	1 717	27	1,6
55 Hotell og restaurant	4 136	57	1,4
21 Papirmasse, papir	76	1	1,3
<b>70 Omsetning drift av fast eiendom</b>	10 416	40	0,4
<b>10 Bryting av steinkull og brunkull, utvinning av torv</b>	6	0	0,0
16 Tobakksvarer	1	0	0,0
19 Beredning av lær, reiseeffekter, salmaker-art., sko	20	0	0,0
23Kull- og petroleumsprodukter og kjernebrensel	7	0	0,0
<b>30 Kontor- og datamaskiner</b>	17	0	0,0
<b>91 Interesseorganisasjoner ikke nevnt annet sted</b>	63	0	0,0
95 Lønnet arbeid i private husholdninger	1	0	0,0
Sum	94 473	3 595	3,8 %

\* Næring i **fet skrift** har mer enn gj.sn. vekst i verdiskaping

\*\* Næringer med bunn ”medium-high/high-tech manufacturing” eller kunnskapsintensive forretningstjenester

\*\*\* Næringer i *kursiv* har mer enn gj.sn kostnader til FoU-aktiviteter

\*\*\*\*I jordbrukssektoren er de aller fleste enhetene ikke registrert som aksjeselskap

I enkelte næringer er det svært få foretak totalt sett og en rekke næringer inneholder ingen eller svært få vekstforetak. Disse finner vi stort sett i topp eller bunn av tabell 3.1. Her vil det være svært tilfeldig hvor stort utslag ett foretak i hurtig vekst vil gi. Vi skal derfor først og fremst konsentrere oss om næringer der det er et visst antall foretak i aktivitet. Bransjer med relativt mange vekstforetak finner vi over hele spekteret fra primærnæringer via industriell produksjon til tjenesteytende næringer. Bransjer med en stor andel vekstforetak er næringer som fiske/oppdrett, produksjon av metaller/metallvarer, elektriske apparater eller kommunikasjonsutstyr og transportmidler, gjenvinning, agentur/engroshandel eller transporttjenester, utleie av maskiner eller databehandling.

Tabellen viser også at næringer i rask vekst eller kunnskapsintensive næringer ikke nødvendigvis inneholder en større andel vekstforetak enn i bransjer som har fremvist en ekspansjon i bruttoproduksjon som ligger under landsgjennomsnittet eller som gjerne blir klassifisert som lavteknologisk eller mindre kunnskapsintensiv. Snarere tvert om blir 38 % av totalpopulasjonens foretak klassifisert som teknologitunge/kunnskapsintensive næringer, mens bare 30 % av vekstforetakene tilhører denne gruppen. For næringer med større enn gjennomsnittlig vekst gjelder at 52 % av totalpopulasjonen tilhører disse næringene, mens 38 % av vekstforetakene opererer i disse sektorene av norsk økonomi. Det er kun i FoU-intensive næringer at vekstforetakene er bedre representert enn totalpopulasjonen. 12 % av vekstforetakene tilhører næringer som i norsk sammenheng investerer over gjennomsnittlig i FoU-aktiviteter, mens kun 7 % av totalpopulasjonen av foretak gjør det samme.

En enkel todeling mellom høy- og lavvekstbransjer, skjuler likevel mye informasjon om vekstforløp i de ulike bransjer. En skulle anta at ulikt vekstforløp i forskjellige bransjer også ville slå ut i antall vekstforetak i de samme bransjene. Vi har identifisert vekstforetak ved hjelp av omsetningsvekst i løpende priser for perioden 2003 til og med 2006. I nasjonalregnskapets produksjonsstatistikk finner vi tall for produksjon i næringene for den samme perioden. Vi har igjen benyttet løpende priser og ser på vekstforløp for periodene 1999 – 2006 og 2003 – 2006. Produksjonsverdien i løpende priser i "Gjenvinning" har i fireårsperioden 2003 – 2006 økt med 53 %. En skulle derfor forvente at dette også ga store muligheter for hurtig vekst i enkeltforetak. Eksempel på andre næringer med stor samlet vekst i produksjon er "Fisk, oppdrett" (41 %), "Råoljeutvinning og primærtjenester" (45 %), "Annen transport" som inkluderer skips- og offshoreverft (44 %) "Metallindustri" (38 %) eller "Annen forretningsmessig tjenesteyting" (32 %) og "Databehandling" (28 %). Tilsvarende finner vi at "Skogbruk" har hatt en faktisk nedgang i samlet produksjon, "Treforedling" har økt med bare 10 % og "Møbel" med 12 %. "Post og tele" har

heller ikke økt produksjonsverdien nevneverdig i fireårsperioden (8 %), mens ”Hotell og restaurant” har opplevde en moderat vekst på 16 % i løpende priser, mens ”Bygg og anlegg” har ekspandert langt raskere med en vekst på 32 % i perioden. En korrelasjonsanalyse mellom vekst i produksjon i enkeltbransjer og antall hurtigvoksende foretak viser en klar, men moderat samvariasjon mellom disse variablene<sup>6</sup>. Vi finner derimot ingen tilsvarende sammenheng mellom FoU-investeringer i de ulike bransjer i perioden fra 2003 til 2006 og forekomsten av hurtigvoksende foretak i de ulike næringene.

*Det synes dermed ikke å være noen åpenlys sammenheng mellom forekomsten av vekstforetak og næringenes klassifisering som kunnskapsintensive. Derimot synes det som om den overordnede ekspansjon i ulike næringer også reflekteres i antall hurtigvoksende foretak i de samme bransjene.*

### **3.2 Utvikling over tid**

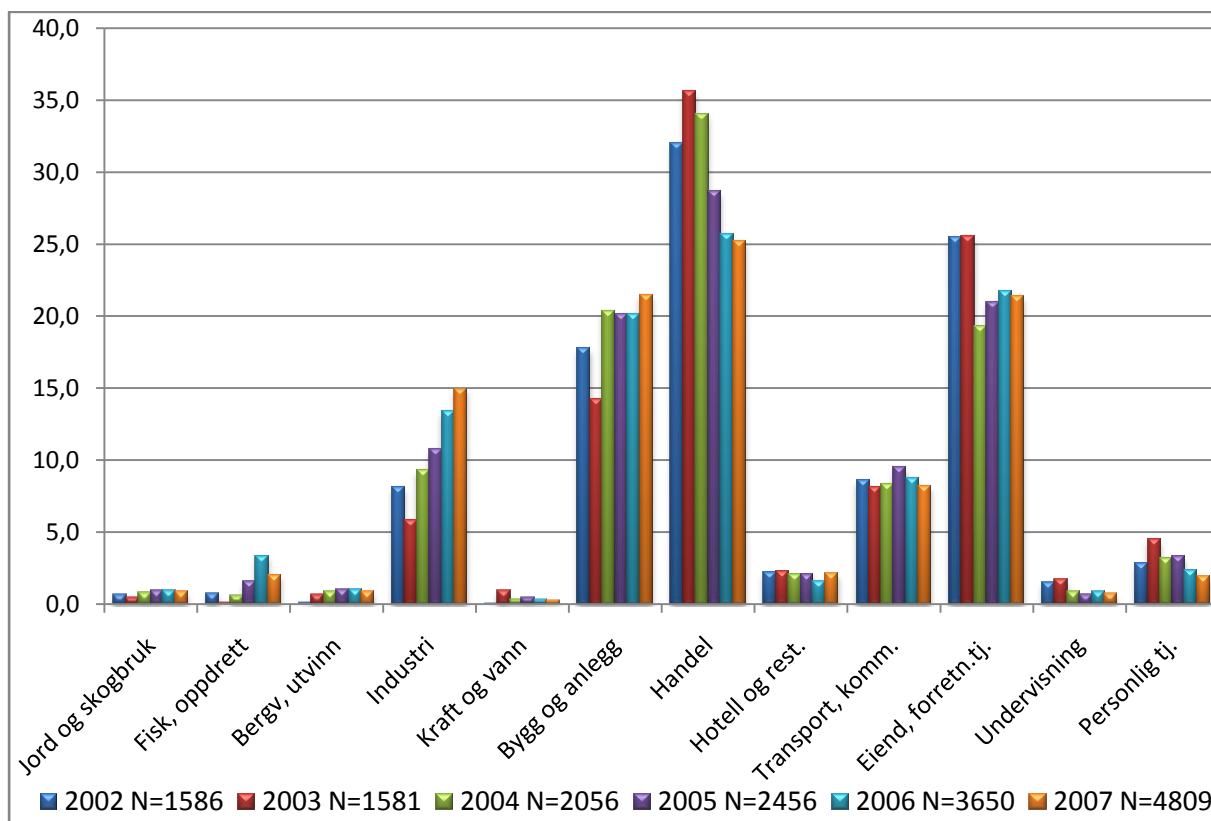
En skulle tro at det både er individuelle egenskaper ved foretak/foretaksledelse så vel som mer overordnede forhold av strukturell art, som medvirker til at foretak vokser hurtig. Vi har allerede sett at andelen vekstforetak i enkelt næringer varierer relativt mye. Det kan tyde på at det primært er spesifikke forhold ved enkeltforetak og unike egenskaper ved ledelsen som bestemmer veksttakten mer enn forhold med bransjen selv. Vi vet også fra tabell 3.1 at vi ikke har avdekket lett forklarlige årsaker til denne variasjonen. Samtidig viser tallene i tabellen en viss tendens til at det er relativt sett større andeler vekstforetak i industribransjer enn i tjenesteyting, men det er også sektorer innen tjenesteyting der andel vekstforetak er stor. Et annet blikk på den innflytelse strukturelle forhold har for framveksten av hurtigvoksende foretak kan vi kanskje få ved å analysere de ulike næringer som arnested for vekstforetak over tid.

I figur 3.1 har vi brukt data for antall vekstforetak fordelt på ulike hovednæringer slik de fremkommer i Dagens Næringslivs gasselister for vekst i fireårsperiodene 1999-2002 til og med 2004-2007<sup>7</sup>. Vi ser at en økende andel av vekstforetakene har hatt en industriell basis i perioden 1999-2007 som vi studerer her. Bygg og anleggsvirksomhet og fisk/oppdrett viser også en tendens til å kapre ”markedsandeler” gjennom perioden. I relativ forstand har dette

<sup>6</sup> Vekst for perioden 2003-2006 sammenholdt med andel vekstforetak i samme bransje i 2006 gir en Pearsons korrelasjonskoeffisient på 0.427. Vekst for perioden 1999-2006 gir en koeffisient på 0.544.

<sup>7</sup> Her har vi ikke rensset ut foretak med ekstrem sysselsettings- eller omsetningstall, eller foretak uten lønnskostnader.

medført at handelsvirksomhet og spesielt detaljhandel og personlig tjenesteyting utgjør en minkende andel av vekstforetakene over tid, mens transport og kommunikasjon eller forretningsmessig tjenesteyting har hatt en variabel utvikling og stort sett holdt en konstant andelen av vekstforetakene.



**Figur 3.1** Andel vekstforetak i ulike hovednæringer 2002-2007.

Kilde: Dagens Næringsliv/PriceWaterhouseCoopers utvalg av gassellevinnere i kåringene for 2003 til 2008

Trenden i utviklingen tyder på at det til en viss grad må være noen underliggende forhold som fremmer sterk vekst i noen næringer. For industriell aktivitet kan sammenfall med kraftig økning i aktivitetene i petroleumssektoren være en slik underliggende årsak (figur 3.2 a)<sup>8</sup>. Her er investeringen i norsk sektor av havområdene steget nominelt fra 54 milliarder i 2002 til 124 milliarder i 2008. En del av denne veksten burde også slå ut i vekst innenfor engroshandel eller forretningsmessige tjenester. I bygg- og anleggsbransjen er det sannsynligvis en økende byggeaktivitet, illustrert ved produksjonsstatistikk for sektoren som har hatt en sterk innvirkning på framveksten av vekstforetak i denne sektoren, se figur 3.2 b.

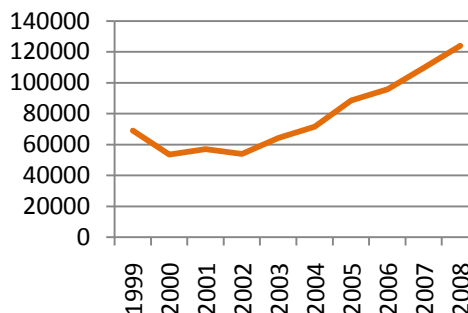
<sup>8</sup> Kilde: a) [www.ssb.no/oljeinv/tabell4](http://www.ssb.no/oljeinv/tabell4) og b) [www.ssb.no/emner/08/04/bygganprod/tabell1](http://www.ssb.no/emner/08/04/bygganprod/tabell1) c) SSB statistikkbank, tabell 03725.

Økt byggeaktivitet kan også slå ut som vekst i industrinæringer som produserer innsatsvarer som sement, betong, trelast, vinduer eller aluminiumsprofiler. Samtidig ser vi av figur 3.2 c) at det også har vært en kraftig omsetningsvekst i varehandelen: stabilt stigende innenfor engros-handel (ISIC 51) fra 52 milliarder i 2003 til 74 milliarder i 2007, mer variabelt innenfor omsetning og reparasjon av motorvogner (ISIC 50), mens detaljhandel (ISIC 52) ellers bare har steget fra 25 til 32 milliarder i samme periode. Dette reflekteres også i tallene for næringene i figur 3.1. Spesielt handel, vedlikehold og reparasjon av motorvogner er sterkt påvirket av konjunkturedringer. En skulle derfor gjerne forventet at handelsvirksomhet i det minste ville holde på en konstant andel av vekstforetakene, noe figur 3.1 viser at den ikke gjør. Størrelsen på detaljhandelsbransjen, svakere vekst enn andre sektorer og strukturrasjonalisering og kjededannelser, kan være med å forklare nedgangen i den relative betydning handelsvirksomhet har hatt for utviklingen av hurtigvoksende foretak.

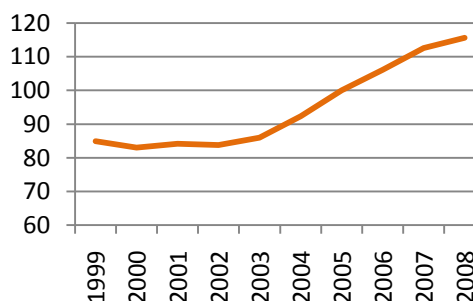
*Sammenholdt med*

*analysen i forrige avsnitt, viser denne analysen at vi forsiktig kan konkludere med at utviklingen av hurtigvoksende foretak over tid et godt stykke på vei er avhengig av de underliggende vekstvilkårene i ulike næringer.*

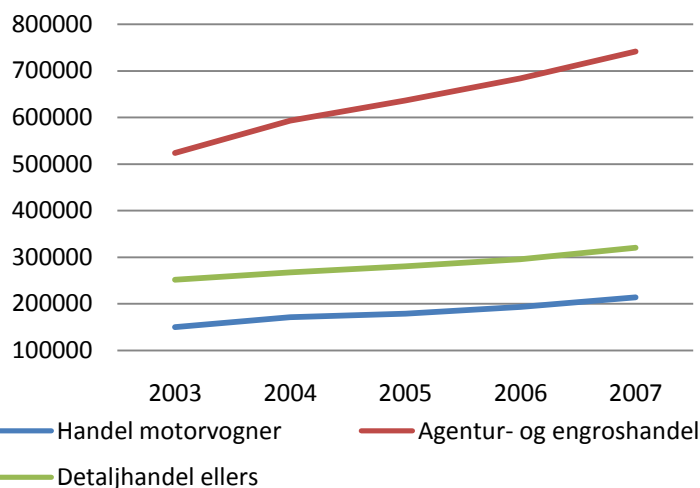
**Figur 3.2 a) Investeringer olje og gass, mill. kr.**



**Figur 3.2 b) Bygg og anlegg produksjonsindeks**



**Figur 3.2 c) Omsetning i varehandel, mill. kr.**



### **3.3 Foretaksstruktur, produktivitet og forekomsten av vekstforetak**

I tabell 3.2 undersøker vi først om det er noen sammenheng mellom gjennomsnittstørrelsen på alle AS/ASA'er målt ved omsetningstall i 2006 (kolonne I) og andel vekstforetak i bransjen (kolonne II). Verdiene i kolonne I er en indikator på om næringen er preget av stordrifts- eller smådriftsfordeler. En skulle kanskje forvente at det er en større andel vekstforetak i bransjer med småforetakspreget og dermed lavere gjennomsnittlig omsetning blant næringens foretak. Tabell 3.2 er sortert etter gjennomsnittlig omsetningsstørrelse per foretak i de ulike næringene. Foretak med større omsetning enn landssnittet er plassert over dobbeltstreken. Ikke overraskende er kapitalintensive næringer som "Utvinning av råolje" eller "Luftfart" listet øverst, mens arbeidsintensive næringer som "Undervisning" eller "Personlig tjenesteyting" har den laveste omsetningen per foretak<sup>9</sup>. En enkel inspeksjon av tallene i kolonne I og II avdekker ikke noen systematisk variasjon. Bruker vi statistisk korrelasjonsanalyse viser også denne null samvariasjon mellom gjennomsnittstørrelse på foretakene i ulike næringer og forekomsten av vekstforetak<sup>10</sup>.

Den neste kolonnen (III) i tabell 3.2 viser om det gjennomsnittlige vekstforetaket har en større (>1) eller mindre omsetning (<1) enn hva som gjelder for gjennomsnittsforetaket i totalpopulasjonen for vedkommende næring. Samlet viser denne kolonnen at det gjennomsnittlige vekstforetaket har 2,12 ganger høyere omsetning enn gjennomsnittsforetaket i totalpopulasjonen for alle næringer. Bransjer som overstiger dette landsgjennomsnittet er merket med fet skrift. Generelt viser tabellen at vekstforetakene har en gjennomsnittlig omsetning som er større enn for alle foretak i de fleste bransjer. Dette er hva vi forventer å se etter som høyere enn gjennomsnittlig vekst er utvalgsriteriet for vekstforetak. I de tilfeller vekstforetakene i en spesifikk bransje har en lavere omsetning enn gjennomsnittet for alle foretak i næringen (verdier < 1), er dette primært i bransjer med høye gjennomsnittlige omsetningstall og antatt dominert av stordriftsfordeler. Disse er spesielt representert i toppen av tabell 3.2.

<sup>9</sup> Dette er et grovt mål for størrelsesfordelinger som bl.a. kan påvirkes av ekstremverdier, men det holder for vårt formål. Bruk av median bedret ikke korrelasjonen mellom gjennomsnittstørrelse og andel vekstforetak i bransjen.

<sup>10</sup> Pearson korrelasjon = 0,07



**Tabell 3.2** Gjennomsnittlig størrelse målt med inntekt 1.000 NOK. Forskjell i gjennomsnittlig inntekt og inntekt per sysselsatt mellom totalpopulasjon og vekstforetak.

Næringer	Forkjeller vekstforetak/alle AS/ASA			
	I Gjn.sn. omsetning alle AS/ASA	II Andel vekstforetak	III Gjennomsnittlig omsetning	IV Produktivitet
11 Utvinning av råolje	1 574 328	6,20 %	0,43	0,01
27 Metaller	707 393	9,20 %	0,25	0,2
62 Lufttransport	498 719	2,60 %	0,02	0,55
40 Elektrisitets- og vannforsyning	446 474	2,00 %	0,29	0,39
24 Kjemikalier	309 155	2,90 %	0,89	<b>1,69 *</b>
21 Papirmasse, papir	221 038	1,30 %	0,29	<b>4,13</b>
13 Bryting av metallholdige malmer	189 049	25,00 %	0,99	0,94
64 Post og tele	172 092	4,60 %	1,42	<b>1,96</b>
35 Andre transportmidler	117 321	7,60 %	<b>2,14 *</b>	<b>1,35</b>
32 Radio, fjernsyn, kommunikasjon	87 867	7,20 %	<b>5,52</b>	<b>2,33</b>
61 Sjøtransport	83 984	4,30 %	1,53	0,86
15 Næringsmiddel	71 769	4,00 %	1,45	<b>1,25</b>
34 Motorvogner, tilhengere	69 873	10,20 %	2,02	1,15
29 Maskiner og utstyr	59 372	6,60 %	<b>2,73</b>	<b>1,47</b>
26 Andre ikke metallholdige produkter	55 940	5,30 %	0,64	<b>1,34</b>
51 Agentur og engroshandel	55 038	5,70 %	1,96	<b>1,73</b>
33 Medisinske instrumenter	53 513	3,90 %	<b>5,24</b>	<b>2,31</b>
31 Elektriske maskiner og apparat	50 818	8,70 %	1,88	<b>1,49</b>
37 Gjenvinning	42 458	11,00 %	<b>2,34</b>	<b>1,61</b>
63 Transporttjenester, reisebyrå	40 951	5,40 %	1,35	<b>1,64</b>
50 Handel, vedlikehold av motorvogn	38 242	3,30 %	1,59	<b>2,42</b>
25 Gummi, plast	33 651	5,90 %	1,5	<b>1,83</b>
20 Trelast	30 528	4,90 %	1,48	<b>1,83</b>
90 Avløp og renovasjon	29 887	4,70 %	1,71	1,05
05 Fiske fangst	25 902	10,40 %	<b>2,77</b>	<b>1,87</b>
36 Møbler	24 871	2,30 %	0,47	<b>1,31</b>
22 Forlag, grafisk produksjon	23 989	1,80 %	<b>3,42</b>	<b>2,42</b>
28 Metallvarer	22 892	8,80 %	1,76	<b>1,48</b>
73 Forskning og utvikling	22 822	1,80 %	0,28	0,54
14 Bergverk ellers	21 143	8,30 %	0,93	<b>1,23</b>
17 Tekstiler	19 467	3,70 %	2,07	<b>1,37</b>
52 Detaljhandel	18 927	1,70 %	2,07	<b>2,47</b>
92 Fritid, kultur, sport	18 407	2,50 %	1,37	<b>2,54</b>
60 Landtransport, rørtransport	18 045	6,60 %	1,12	<b>1,5</b>
45 Bygg og anlegg	17 887	6,30 %	1,76	<b>1,43</b>
18 Klær	17 513	2,90 %	6,98	<b>5,93</b>
72 Databehandling	15 572	6,20 %	<b>2,45</b>	<b>1,53</b>
71 Utleie av maskiner, utstyr	15 346	6,30 %	1,88	<b>1,56</b>
41 Oppsamling vann	10 997	11,80 %	1,63	0,86
74 Annen forretningsmessige tjenst.	10 687	3,40 %	<b>4,67</b>	<b>2,14</b>
55 Hotell og restaurant	9 851	1,40 %	<b>2,28</b>	<b>1,26</b>
01 Jordbruk	8 105	4,70 %	<b>2,02</b>	<b>1,34</b>
70 Omsetning drift av fast eiendom	6 771	0,40 %	<b>6,24</b>	<b>1,17</b>
02 Skogbruk	6 117	2,80 %	1,23	1,01
80 Undervisning	5 523	4,00 %	1,8	<b>1,99</b>
93 Andre personlig tjenester	4 510	1,60 %	<b>4,66</b>	<b>1,26</b>
<b>Sum</b>	<b>30 328</b>	<b>3,80 %</b>	<b>2,12</b>	<b>1,18</b>

\* Fet skrift markerer bransjer hvor vekstforetak har mer enn 2,12 eller 1,18 ganger omsetningen av gjennomsnittsforetaket.

Produktivitet er målt som inntekt delt på antall ansatte i foretaket. Den siste kolonnen (IV) viser at vekstforetakene i snitt har 18 % høyere omsetning per ansatt enn hva som er tilfelle

for totalpopulasjonen<sup>11</sup>. I noen tilfeller er arbeidsproduktiviteten høyere for totalpopulasjonen enn for vekstforetak i samme bransje (verdier < 1). Igjen gjelder at dette i hovedsak gjelder for bransjer som antas å nyte godt av visse stordriftsfordeler. For mange bransjer gjelder at det gjennomsnittlige vekstforetaket synes å ha en omsetning som er det dobbelte per ansatt av det som er tilfelle for gjennomsnittsforetaket i næringen.

*En forsiktig konklusjon kan derfor være at vekstforetak i snitt har en vekstevne som innebærer at de oppnår en omsetning som er større enn gjennomsnittsforetaket i vedkommende bransje og at de organiserer sine aktiviteter på en mer effektiv måte, noe som slår ut i en gjennomgående høyere produktivitet per ansatt. Det er en tendens i datamaterialet som tilsier at jo større forskjellen i omsetning er mellom vekstforetak og totalpopulasjonen, jo større er også produktivitetsforskjellene<sup>12</sup>. Det er også en tendens i materialet som tilsier at hurtigvoksende foretak først og fremst finnes i næringer der skalafordeler og etableringshindringer er moderat til stede.*

### **3.4 Er vekstforetak mer lønnsomme enn "normal" foretaket?**

I tabell 3.3 har vi samlet en del resultatmål som ofte benyttes i regnskapsanalyser. Definisjoner for de ulike målene finnes i boksen under og følger konvensjonell praksis i Norge<sup>13</sup>. Verdiene forteller en god del om foretakenes finansiering og soliditet. I identifiseringen av vekstforetak er et av kriteriene at disse *ikke* skal ha et samlet driftsresultat som er *negativt* for fireårsperioden de måles etter. Som sammenlikningsgrunnlag for økonomisk resultatoppnåelse har vi derfor også selektert bort foretak i totalpopulasjonen som hadde negativt driftsresultat i 2006.

I forhold til en totalpopulasjon på 94.473 AS/ASA, opererer vi her med en alternativ totalpopulasjon på rundt 73.000 foretak. Vi sammenlikner dermed resultatmål for vekstforetak med mål for a) den samlede populasjon av *alle* AS/ASA'er som har en person eller flere ansatt, og alternativt b) alle aktive foretak med ansatte som har et positivt driftsresultat – er *lønnsomme* - i 2006. I det siste tilfellet innebærer dette at de fleste foretak i totalpopulasjonen som ville blitt plassert i kategoriene "*ikke tilfredsstillende*", dermed er filtrert vekk. Dette

<sup>11</sup> Data for antall ansatte i foretaksdatabasen er av variabel kvalitet, men en eventuell målefeil vi slå likt ut for totalpopulasjonen så vel som for vekstforetak. Dermed vil en sammenlikning mellom disse populasjonene i mindre grad påvirkes av målefeil.

<sup>12</sup> Pearsons korrelasjon mellom kolonne III og IV i tabell 1.2 = 0,51

<sup>13</sup> Vi har anvendt de samme kriterier som benyttes av Proff.no i deres vurdering av regnskap fra norske foretak.

poenget illustreres ved å sammenlikne rekken for *alle AS/ASA* med "*lønnsomme*" *AS/ASA* i tabell 3.3. Vi sammenlikner dermed "*lønnsomme*" vekstforetak med både en totalpopulasjon av foretak som oppnår både positive og negative driftsresultat og alternativt med en totalpopulasjon kun bestående av foretak med positivt driftsresultat<sup>14</sup>.

**Tabell 3.3** Nøkkeltall for økonomisk resultat. Foretak fordelt på ulike resultatklasser. Aktive AS/ASA med positivt driftsresultat 2006 – alle "*lønnsomme*" AS/ASA og vekstforetak.

Resultatmål	Ikke tilfredsst.	Svak	Tilfredsst.	God	Meget god	N
Egenkapitalrentabilitet <i>alle AS/ASA</i>	21,0	7,8	5,2	5,0	61,0	94 366
Egenkapitalrentabilitet " <i>lønnsomme</i> " AS/ASA	8,0	8,9	6,5	6,2	70,4	69 292
Egenkapitalrentabilitet <i>vekstforetak</i>	6,0	3,5	2,6	3,3	84,7	3 569
Egenkapitalandel <i>alle AS/ASA</i>	15,8	7,4	18,0	32,5	26,2	94 473
Egenkapitalandel " <i>lønnsomme</i> " AS/ASA	7,4	6,3	20,7	37,6	28,1	69 317
Egenkapitalandel <i>vekstforetak</i>	3,0	6,7	30,2	42	18,1	3 569
Totalrentabilitet <i>alle AS/ASA</i>	25,9	13,9	10,8	11,1	38,3	94 326
Totalrentabilitet " <i>lønnsomme</i> " AS/ASA	2,0	17,7	14,3	14,8	51,2	69 240
Totalrentabilitet <i>vekstforetak</i>	4,7	9,1	10,5	17,0	61,8	3 593
Driftsresultat <i>alle AS/ASA</i>	24,3	15,7	9,4	7,8	42,8	91 597
Driftsresultat " <i>lønnsomme</i> " AS/ASA	0,0	20,7	12,4	10,3	56,5	69 341
Driftsresultat <i>vekstforetak</i>	2,8	15,3	13,2	10,9	57,7	3 542
Likviditetsgrad <i>alle AS/ASA</i>	7,7	17,4	35,7	16,4	23,3	92 985
Likviditetsgrad " <i>lønnsomme</i> " AS/ASA	4,9	13,5	38,6	18,8	24,3	68 288
Likviditetsgrad <i>vekstforetak</i>	1,0	11,2	55,8	19,6	12,4	3 525
Gjeldsgrad <i>alle AS/ASA</i>	3,8	11,4	25,1	29,3	30,4	94 144
Gjeldsgrad " <i>lønnsomme</i> " AS/ASA	2,7	12,1	28,3	34,0	23,0	69 106
Gjeldsgrad <i>vekstforetak</i>	2,2	17,3	35,9	34,5	10,1	3 579

Definisjoner	Ikke tilfredsst.	Svak	Tilfredsst.	God	Meget god
Egenkapitalrentabilitet	< 0 %	0 – 6 %	7 – 11 %	12 – 17 %	> 17 %
Egenkapitalandel	< 3 %	3 – 9 %	10 – 17 %	18 – 40 %	> 40 %
Totalkapitalens rentabilitet	< 1 %	1 - 5,99 %	6 – 9,99 %	10 – 15 %	> 15 %
Driftsresultat	< 0 %	0 – 2 %	3 – 4 %	5 – 7 %	> 5 %
Likviditetsgrad	< 0,5	0,5 – 0,99	1 – 1,49	1,15 - 2	> 2
Gjeldsgrad	> 20	20 - 8	7 - 3	2 - 1	< 1
Egenkapitalrentabilitet	Egenkapitalens avkastning etter ekstraordinære poster og skatt				
Egenkapitalandel	Hvor stor andel av eiendeler som er finansiert med egenkapital				
Totalkapitalrentabilitet	Avkastning av selskapets eiendeler som er finansiert med egenkapital og gjeld				
Driftsresultat	Hvor mye som blir igjen som resultat for hver krone i driftsinntekter				
Likviditetsgrad	Hvor mye kortsiktige midler (likvid innen 1 år) i forhold til kortsiktig gjeld (forfall inne 1 år)				
Gjeldsgrad	Hvor mye gjeld i forhold til egenkapital				

Tabellen over viser at vekstforetakene gjennomgående er like lønnsomme (driftsresultat) som det gjennomsnittlige foretaket med positiv driftsmargin, men selvsagt mer lønnsomt enn totalpopulasjonen som også inkluderer foretak med negativt driftsresultat i 2006. Ser vi derimot på avkastningen investoren får av innskutt kapital målt ved egenkapitalrentabilitet,

<sup>14</sup> Mer spesifikt snakker vi om positivt driftsresultat definert som driftsinntekter minus, vareforbruk, lønn og sosiale kostnader, husleie, ordinære avskrivninger og driftskostnader.

viser den at vekstforetakene har en høyere avkastning enn ”normalforetaket”. Årsaken til dette ligger delvis i at vekstforetak har en svakere egenkapitalandel enn den vi finner blant ”normalforetakene”. Motstykket til dette forholdet finner vi i mål for gjeldsgrad der tabellen viser at vekstforetak gjennomgående er mer tynget av gjeld enn gjennomsnittsforetaket. Høy gjeldsgrad betyr også at færre vekstforetak plasserer seg i den beste gruppen for likviditetsgrad. Avkastningen på foretakets samlede kapital finansiert gjennom egenkapital og gjeld (totalrentabilitet) er likevel bedre enn det vi finner for ”normalforetaket”. Gjennomgående gjelder at svært få vekstforetak plasseres blant foretak som har en bekymringsfull posisjon for alle nøkkeltall.

Disse resultatene er ikke overraskende. Vi forventer at foretak som vokser hurtig, gjør dette fordi de av en eller annen grunn har lyktes med å selge sine produkter i markedet. Sammenholdt med en bedre produktivitet som vist foran, burde dette også slå ut i bedre inntjening. Vekst krever også finansielle muskler for å kunne ekspandere produksjons- og distribusjonskapasitet i hurtig tempo. Tallene viser at dette skjer ved økt gjeldsgrad, men ikke verre enn at egenkapitalandelen i stor grad er solid i de fleste vekstforetakene.

*Vi kan dermed slå fast av vekstforetak generelt sett ikke bare lykkes gjennom å vinne markedsandeler, men også med en lønnsom drift og en solid finansiell situasjon. Avkastningen på den arbeidende kapitalen er gjennomgående bedre for disse foretakene enn det vi finner for alle foretak.*

Et annet resultatmål som benyttes i bedømmelsen av foretaks økonomiske resultat er driftsresultatet før av- og nedskrivninger (EBITDA) delt på summen av de eiendeler<sup>15</sup> som finnes i foretaket. Dette kan grovt sett betraktes som kontantstrømmen som skapes i løpet av ett år som andel av verdiene som er lagt inn i foretaket. Jo høyere denne verdien er, jo sunnere betraktes den økonomiske situasjonen i foretaket å være.

Blant totalpopulasjonen finner vi en rekke foretak som har en god inntjening, men som ikke sitter på noen eiendeler av betydning bortsett fra en mindre kontantbeholdning. Spesielt gjelder dette innen tjenesteytende næringer. I slike tilfeller vil disse rapportere en skyhøy verdi for EBITDA-resultat/sum eiendeler. Det samme gjelder ikke i samme grad for vekstselskaper. Slike ekstremverdier vil dermed påvirke gjennomsnittverdiene for hele populasjonen, men ikke så mye for vekstforetak. For å unngå dette problemet har vi valgt å benytte medianverdier heller enn gjennomsnittsbetraktninger i tabell 3.4. Vi sammenlikner

---

<sup>15</sup> Eiendeler er slikt som maskiner, eiendom, transportmidler, inventar, varelager, bankinnskudd, aksjer/obligasjoner, kundefordringer etc. eller immaterielle eiendeler som ”goodwill”.

vekstforetakene med totalpopulasjonen av aktive aksjeselskap som har oppnådd positivt driftsresultat. Dette for å sammenlikne likeverdige foretak som tidligere nevnt.

**Tabell 3.4** Driftsresultat før av- og nedskrivninger/sum eiendeler. Medianverdier for totalpopulasjonen og vekstforetak 2006.

Næring *	EBITDA resultat/sum eiendeler median	
	I Alle AS/ASA med positivt driftsresultat N = 69 317	II Vekstforetak N = 3 569
01 Jordbruk	0,20	0,24**
02 Skogbruk	0,22	0,24
<b>05 Fiske og fangst, oppdrett</b>	0,16	0,25**
<b>11 Utvinning av råolje</b>	0,23	0,15**
13 Bryting av metallholdige malmer	0,36	0,36**
14 Bergverk ellers	0,22	0,24**
15 Næringsmiddel	0,17	0,18
17 Tekstiler	0,16	0,16
18 Klær	0,14	0,23
20 Trelast	0,15	0,16**
21 Papirmasse, papir	0,16	0,01
22 Forlag, grafisk produksjon	0,18	0,25
24 Kjemikalier	0,18	0,12
25 Gummi, plast	0,17	0,19**
26 Andre ikke metall	0,20	0,26**
27 Metaller	0,20	0,20**
28 Metallvarer	0,20	0,27**
29 Maskiner og utstyr	0,18	0,22**
31 Elektriske maskiner og apparat	0,21	0,27**
<b>32 Radio, fjernsyn, kommunikasjon</b>	0,22	0,50**
<b>33 Medisinske instrumenter</b>	0,23	0,25
34 Motorvogner, tilhengere	0,15	0,21**
35 Andre transportmidler	0,16	0,20**
36 Møbler	0,15	0,17
<b>37 Gjenvinning</b>	0,22	0,30**
40 Elektrisitets- og vannforsyning	0,11	0,07
41 Oppsamling vann	0,16	0,32**
45 Bygg og anlegg	0,21	0,23**
50 Handel, vedlikehold av motorvogn	0,16	0,17
51 Agentur og en gros	0,17	0,20**
<b>52 Detaljhandel</b>	0,15	0,18
55 Hotell og restaurant	0,22	0,27**
60 Landtransport, rørtransport	0,24	0,22**
61 Sjøtransport	0,15	0,19
62 Lufttransport	0,14	0,01
<b>63 Transporttjenester reisebyrå</b>	0,17	0,18**
<b>64 Post og tele</b>	0,21	0,19**
<b>70 Omsetning drift av fast eiendom</b>	0,10	0,34
<b>71 Utleie av maskiner, utstyr</b>	0,23	0,31**
<b>72 Databehandling</b>	0,24	0,27**
73 Forskning og utvikling	0,13	0,44
<b>74 Annen forretningmessige tjenester</b>	0,24	0,26
80 Undervisning	0,28	0,22**
<b>90 Avlöp og renovasjon</b>	0,21	0,17**
<b>92 Fritid, kultur, sport</b>	0,22	0,26
93 Andre personlig tjenester	0,24	0,28
<i>Total</i>	0,18	0,23

\* **Fet skrift** = vekstnæringer, *kursiv* = kunnskapsintensive næringer

\*\* Bransjer med større andel vekstforetak enn landsgjennomsnittet

**Rød skrift** indikerer at vekstforetak har en avkastning som er 4 poeng bedre eller dårligere enn det som gjelder for totalpopulasjonen.

Det første vi kan legge merke til er at vekstforetakene synes å generere en større kontantstrøm som andel av eiendeler enn det vi finner for hele populasjonen av foretak med positivt driftsresultat. Av nederste linje leser vi at *medianverdien* for vekstforetak er 0,23 poeng (kontantstrømmen i 2006 er rundt ¼ av regnskapsmessig investert kapital i selskapet), mens ”normalforetaket” kommer ut med en kontantstrøm på 0,18. Inntjeningen synes dermed å være bedre i vekstforetak i de fleste bransjer.

Et annet poeng er at inntjeningen varierer mellom næringer. Tallene for ”alle” foretak i kolonne I sier at inntjeningen i forhold til den kapital som er nedlagt i virksomheten, er lav i næringer som drift av eiendom, elektrisitets- og vannforsyning, detaljhandel eller møbelproduksjon. Motsatt er resultatandelen av sum eiendeler høy i næringer som bryting av malm, undervisning, databehandling eller forretningsmessig tjenesteyting. En årsak kan være kapitalintensiteten i vedkommende næring, en annen ulikt konkurransemessig grunnlag eller strukturelle trekk som påvirker konkurranseforholdene og muligheten for å oppnå superprofitt.

Skiller vi ut næringene som blir betegnet som kunnskaps- (kursiv) eller vekstintensive næringer (fet skrift) og sammenlikner disse med de andre næringene, finner vi ikke signifikante forskjeller mellom disse gruppene med utgangspunkt i totalpopulasjonen. Ser vi derimot på vekstforetakene, viser tallene at det her er signifikante forskjeller for verdier for EBITDA-resultat/sum-eiendeler mellom kunnskapsintensive næringer (0,26) og andre næringer (0,22) og i noe svakere grad for vekstnæringer (0,24) kontra andre næringer (0,22)<sup>16</sup>. Forretningsmulighetene synes dermed å være bedre for vekstforetak i typiske vekstnæringer som også er kunnskapsintensive.

I noen næringer er det svært få vekstforetak. Vi har merket næringer som rommer fem eller færre vekstforetak med farget bunn. Her kan verdiene som fremkommer være svært påvirket av et lite utvalg og dermed upålitelig. For de andre næringene har vi markert med rød skrift de næringer der forskjellen mellom ”alle foretak” og ”vekstforetak” er i størrelsesorden 4 poeng eller større<sup>17</sup>. Vi ser med andre ord på i hvilke bransjer vekstforetak synes å levere resultater som er markert bedre eller dårligere enn totalpopulasjonen.

Det første vi legger merke til er at det er langt flere bransjer der vekstforetak gjør det bedre enn hva ”normalforetaket” i totalpopulasjonen presterer. I seksten ulike næringer er avkastningen best for vekstforetak, i fire næringssektorer slår ”normalforetaket” vekstforetakene i vedkommende bransje. Halvparten av disse seksten bransjene blir betegnet

<sup>16</sup> Signifikans målt ved ANOVA. Kunnskap:  $F=31,820$ ,  $sign.=.000$  og vekst:  $F=21,179$ ,  $sign.=.000$ . Omtrent samme verdier for median- og gjennomsnittsbetraktninger.

<sup>17</sup> Her er det også signifikante forskjeller mellom de to gruppene av foretak.

som kunnskapsintensive, noe som kan tyde på at disse næringene er spesielt attraktive for hurtigvoksende foretak. Ser vi på de bransjer der de økonomiske resultatene synes å være markert bedre for gjennomsnittsforetaket i totalpopulasjonen enn for vekstforetak, er dette typiske bransjer som kan karakteriseres som dominert av stordriftsfordeler og/eller oligopolistisk konkurranse.

*Igjen viser denne analysen at vekstforetakene er mer lønnsomme enn hva gjennomsnittsforetaket kan oppvise. Dette synes spesielt å gjelde for næringer der det finnes visse etableringshindringer i form av moderate stordriftsfordeler eller kunnskapsintensitet og i næringer med overgjennomsnittlig vekst. Disse finner vi spesielt i industriell sektor, mens tjenestesektoren i mindre grad synes å frembringe spesielt lønnsomme vekstforetak. I næringer med utpregede stordriftsfordeler, synes ikke vekstforetakene å kunne utfordre de eksisterende foretakene hva gjelder lønnsomhet.*

### **3.5 Konklusjon**

Vi har kunnet konstatere at hurtig vekst av foretak er noe som forekommer sjelden. På landsbasis er det kun 3,8 prosent av alle aktive foretak med begrenset ansvar som opplever mer enn en dobling av omsetningen over en fireårsperiode. I noen næringer er rundt 9-11 % av foretakene under hurtig vekst, mens vi i andre næringer finner svært få. Vi har kunnet konstatere at vi finner størst andel hurtigvoksende foretak i bransjer som kan oppfattes som smale eller avgrenset, men vi finner også relativt store andeler vekstforetak i tunge bransjer med mange foretak som "Bygg og anlegg" og "Engros og agentur". I en stor bransje som "Detaljhandel" finner vi derimot få hurtigvoksende foretak relativt sett. Generelt sett finner vi hurtigvoksende foretak i de fleste bransjer undergitt ulike betingelser for etablering og utvikling. Vår enkle analyse i denne rapporten har ikke kunnet avdekke noen systematisk variasjon i forekomsten av hurtigvoksende foretak og forhold som bransjenes teknologi- og kunnskapsintensitet<sup>18</sup>. Derimot har vi avdekket en samvariasjon med den generelle vekst som har funnet sted i de ulike næringer. Antall og næringsfordeling av hurtigvoksende foretak synes dermed å henge sammen med strukturelle trekk i økonomien, trekk som gir ulike vekstvilkår i ulike bransjer. Vi har også sett at svært mange foretak som vokser hurtig er relativt nyetablerte foretak som vi kan anta nettopp er etablert i bransjer fordi utsiktene til vekst er stor.

---

<sup>18</sup> I en etterfølgende analyse vil vi gjennomføre multivariate analyser.

Samtidig er ikke denne sammenhengen nok til fullt ut å forklare i hvilken utstrekning og i hvilke bransjer vi finner hurtigvoksende foretak. Spesifikke kapasiteter, kunnskaper og strategier i det enkelte foretak er nok også i høy grad medvirkende til å selektere ut de foretakene som lykkes med å vokse hurtigere enn andre foretak i samme næring. Generelle foretaks- og regnskapsdata gir ikke tilstrekkelig informasjon til å kunne analysere slike spørsmål. En slik analyse er derfor avhengig av innsamling av data fra enkeltforetak, noe vi vil komme tilbake til i en senere rapport.

Fra regnskapsstatistikken kan vi likevel lese noen hovedtendenser vedrørende de foretakene som synes å vokse hurtigst. Vi har sannsynliggjort at disse foretakene omsetter for mer og har en høyere produktivitet enn ”normalforetaket” i samme bransje. Vi har også et visst holdepunkt for å kunne påstå at hurtigvoksende foretak har en bedre lønnsomhetsevne enn ”normalforetaket” og at dette best kommer til syne i bransjer der det eksisterer moderate etableringshindringer og visse stordriftsfordeler.



## 4. Regional fordeling

### 4.1 Hvor er tettheten av vekstforetak størst?

#### 4.1.1 Fylkesfordelt

Start og utvikling av nye foretak er gjerne forbundet med spesifikke forhold i de geografiske omgivelsene hvor foretaket er/blir lokalisert. Det kan være enkle sammenhenger som ulik struktur og vekst i etterspørsel i lokale/regionale markeder, lokaliserte tilbud av råvarer, arbeidskraft og kompetanse, eller mer komplekse forhold som kvaliteten på lokaliserte, sosiale institusjoner, åpenhet for entreprenørskap eller tilstedeværelsen av velfungerende nettverk og produksjonssystemer som produserer rask informasjonsutveksling og kunnskapsgenerering. Slike forhold medvirker til at noen regioner opplever stor etableringslyst og høye vekstrater, mens andre regioner opplever stagnasjon. Vi vet også at det er en sterk sammenheng mellom gründerens/eierens bosted og hvor nye foretak startes opp. Dette igjen henger sammen med de læringsarenaer og vekstmuligheter ulike regioner tilbyr en potensiell etablering. Slike forhold og flere til, vil også påvirke den regionale fordelingen av vekstforetak.

Vi skal begynne med å se på en fylkesfordeling av vekstforetak. Ikke overraskende viser kolonne I og II i tabell 4.1 at det er Oslo som har flest vekstforetak av alle fylker i landet. Dernest følger Rogaland, Hordaland og Akershus, mens få vekstforetak er lokalisert til Finnmark, Aust-Agder eller Nord-Trøndelag. Denne fordelingen henger selvsagt sammen med ulik størrelse på fylkene. Av kolonne III fremgår det at Oslo har desidert flest foretak registrert i foretaksregisteret etterfulgt av Akershus og Hordaland. For å få et best mulig sammenlikningsgrunnlag med vekstforetakene vi studerer, har vi i totalpopulasjonen kun inkludert foretak som er organisert som AS eller ASA, i samme næringer som vekstforetakene og som ikke er rene investerings- eller eiendomsselskaper med null ansatte.

Om vi sammenlikner kolonne II og III ser vi for eksempel at Oslo eller Akershus har høyere andel av totalpopulasjonen av foretak enn hva disse fylkene har av vekstforetak. Tilsvarende ser vi at Rogaland eller Møre og Romsdal har en større andel vekstforetak enn disse fylkenes andel av total foretaksmasse skulle tilsi.

Dette kommer til uttrykk i kolonne VI som måler hvor stor andel av fylkenes foretakspopulasjon som kan defineres som vekstforetak. Her fremkommer det at Rogaland er det fylke som relativt sett huser flest vekstforetak. 5,3 % av alle aktive aksjeselskap i dette fylket har vokst med mer enn 100 % i perioden 2003 til og med 2006. Deretter følger fylkene

Møre og Romsdal (4,4 %) og Sør-Trøndelag (4,3 %), Buskerud og Vestfold (4,2 %) og Telemark (4,1 %). Bruker vi denne indikatoren vil også Vest-Agder få en andel vekstforetak som overgår landsgjennomsnittet. Lavest andel vekstforetak som andel av fylkets foretakspopulasjon finner vi i Nord-Trøndelag, Troms og i Aust-Agder og Sogn og Fjordane. I kolonne VI er fylker med en større andel vekstforetak enn hva foretakspopulasjonen skulle tilsi, merket med farget bunn.

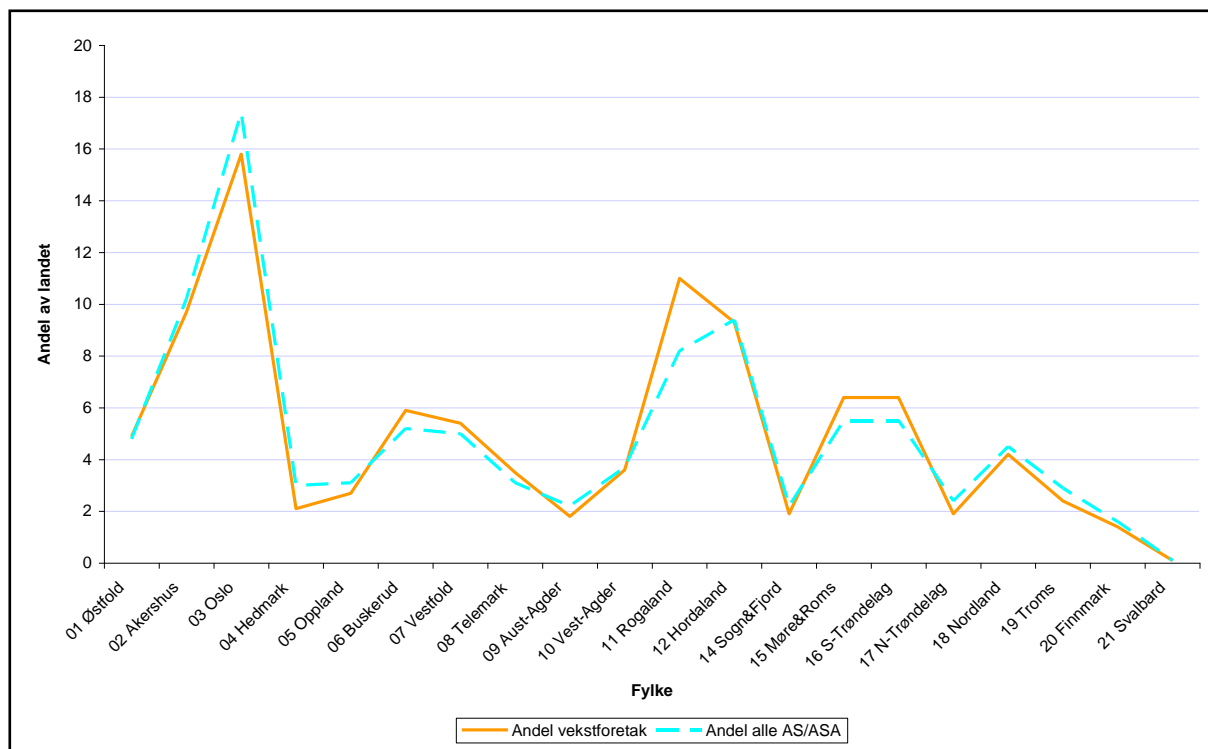
**Tabell 4.1** Regional fordeling av vekstforetak fylkesvis og andel vekstforetak etter ulike indikatorer. 2006 tall.

Fylke	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
	# vekstforetak	% av alle vekstforetak	% av alle aktive AS/ASA *	% av Norges folke-mengde	% av sysselsatte etter arbeidssted	% vekstforetak av alle foretak	Vekstforetak per 10.000 innbygger	Vekstforetak per 10.000 arbeidsplasser
01 Østfold	175	4,9	4,8	5,6	4,8	3,9	6,7	15,4
02 Akershus	345	9,6	10,4	10,8	9,6	3,5	6,9	15,1
03 Oslo	563	15,7	16,4	11,6	17,1	3,6	10,5	13,9
04 Hedmark	75	2,1	3,1	4,1	3,5	2,5	4	9
05 Oppland	97	2,7	3,2	3,9	3,6	3,2	5,3	11,3
06 Buskerud	212	5,9	5,4	5,3	4,9	4,2	8,6	18,4
07 Vestfold	195	5,4	4,9	4,8	4,2	4,2	8,8	19,5
08 Telemark	126	3,5	3,3	3,6	3,2	4,1	7,6	16,8
09 Ø-Agder	65	1,8	2,2	2,2	1,9	3,1	6,2	14,5
10 V-Agder	130	3,6	3,5	3,5	3,4	3,9	8	16,3
11 Rogaland	392	10,9	7,9	8,6	8,8	5,3	9,9	18,8
12 Hordaland	327	9,1	9,2	9,8	9,7	3,8	7,2	14,2
14 S&Fjord.	68	1,9	2,3	2,3	2,2	3,1	6,4	13
15 M&Roms.	233	6,5	5,6	5,3	5,1	4,4	9,5	19,4
16 S-Trønd.	230	6,4	5,7	5,9	6,2	4,3	8,4	15,7
17 N-Trønd.	70	1,9	2,5	2,8	2,5	3	5,4	12
18 Nordland	151	4,2	4,7	5,1	4,7	3,4	6,4	13,7
19 Troms	88	2,4	3,1	3,3	3,3	3	5,7	11,4
20 Finnmark	51	1,4	1,7	1,6	1,5	3,2	7	14,6
21 Svalbard	2	0,1	0,1	...	0,1	3	...	15,8
Total	3595	100	100	100	99,9	3,8	7,7	15,2

Kilde: Egne data basert på Dun & Bradstreets regnskapsdata, SSB statistikkbanken: Tabell 03026: Befolkning per 1. Januar, Tabell 03256 Sysselsatte personer etter arbeidssted per 4de kvartal.

\* Inkluderer ikke investeringsselskaper uten lønns- og sosiale kostnader.

En annen illustrasjon av sammenhengen mellom regional andel vekstforetak og andel av totalpopulasjonen er vist i figur 4.1 på neste side. Her ser vi at linjene for nasjonal andel av vekstforetak og total foretakspopulasjon i hovedsak følger hverandre med få unntak. Dette indikerer at antall vekstforetak i et fylke først og fremst er et produkt av hvor mange foretak som opererer i de samme fylkene. Av 100 foretak vil i snitt bare 3-4 oppleve en omsetningsvekst over fire år som tilskrives betegnelsen hurtigvoksende foretak.



**Figur 4.1** Sammenheng mellom andel av landets totalpopulasjon av AS og ASA og andel vekstforetak

Fordelingen av totalpopulasjonen av foretak på de ulike fylkene vil selvsagt påvirkes av strukturtrekk og lokaliseringsbetingelser ved de ulike næringene. Noen fylker kan være dominert av mange små foretak, mens andre kan ha innslag av større andeler mellomstore eller store foretak. Slik vekstforetak defineres, gir dette spesielle fordeler for mindre foretak. Dermed skulle en kanskje tro at en fylkesmessig foretaksstruktur bestående av en overvekt av mindre foretak også vil gi en større mulighet for å utvikle vekstforetak. Så er imidlertid ikke tilfelle. Andel vekstforetak i hvert fylke korrelerer moderat positivt med den andel av omsetningen i fylkets AS/ASA'er som utføres av store foretak ( $> 250$  ansatte)<sup>19</sup>, mens samvariasjonen med andel av fylkets omsetning som utføres av små foretak ( $< 20$  ansatte) er moderat negativ<sup>20</sup> - med andre ord: jo viktigere små foretak er for fylket, jo færre vekstforetak i samme fylke. Dette minner oss om at foretaksdynamikk ikke er et resultat av enkeltfaktorer, men av et komplekst samspill av næringsstruktur, faktortilganger, etterspørselforhold, kulturelle forhold osv.

En alternativ indikator som måler den regionale fordelingen kunne kanskje være vekstforetak som andel av alle ansatte eller samlet omsetning i AS/ASA i de ulike fylkene,

<sup>19</sup> Pearsons korrelasjon = 0,5389

<sup>20</sup> Pearsons korrelasjon = - 0,5919

slik disse fremkommer i fortaks/regnskapsregisteret. Ved bruk av sysselsetting kommer Oslo spesielt godt ut med hele 28.9 % av nasjonal sysselsetting i alle AS/ASA. Problemet i denne statistikken er at mange landsomfattende firma som kun er registrert som ett foretak, registrerer alle ansatte ved hovedenheten i Oslo selv om disse arbeider i ulike avdelinger over hele landet. Det samme problemet støter vi på ved forsøk på å bruke omsetning som basis. Her registrerer regnskapsstatistikken at 27.3 % av all omsetning i nasjonens samlede populasjon av AS og ASA finner sted i foretak registrert i Oslo, mens Rogaland fremstår med 23.4 %. Også her slår den samme effekten ut som påvirker sysselsettingstallene. For Rogalands del er det sannsynlig at det er verdiskaping fra petroleumsvirksomheten som bidrar til den store andelen for dette fylke. Vi har tidligere også nevnt at kvaliteten på sysselsettingsdataene i denne statistikken er ujevn og dermed upålitelig. Slike forhold medfører at *disse tallene ikke kan nyttes som indikator*.

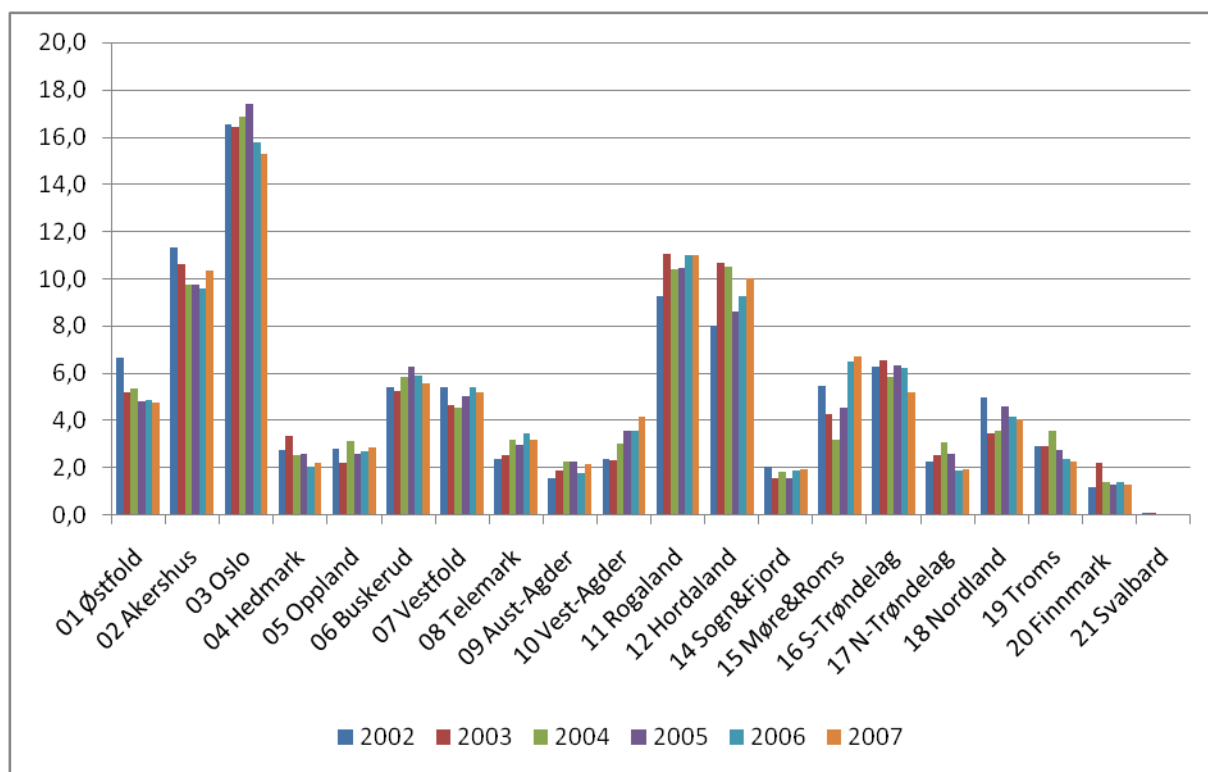
En annen indikator kan være å anta at antall vekstforetak samvarierer med fylkenes andel av nasjonens folkemengde eller eksisterende arbeidsplasser. Kolonne IV i tabell 4.1 viser befolkningsfordelingen i Norge, mens kolonne V viser den regionale fordelingen av arbeidsplasser etter arbeidssted. Videre viser kolonne VII og VIII antall vekstforetak per 10.000 bosatte eller sysselsatte. I følge bosettingsindikatoren, kommer Oslo ut på topp med 10.5 vekstforetak per 10.000 innbyggere. Bruker vi derimot antall arbeidsplasser som finnes i Oslo som mål, kommer Oslo langt ned på listen. Tilsvarende har Rogaland 9.9 vekstforetak per 10.000 innbyggere eller 18.8 vekstforetak per 10.000 arbeidsplasser, tett fulgt av Møre og Romsdal med 9.5 og 19.4 vekstforetak. Fylker med høyere andeler vekstforetak enn landsgjennomsnittet er merket med farget bunn.

Oslo har langt flere vekstforetak enn innbyggertallet skulle tilsi. Det samme gjelder for Rogaland, Møre og Romsdal og Sør-Trøndelag, men for Oslos vedkommende gir dette tallet et forvrengt bilde fordi hovedstadens bolig og arbeidsmarked langt overstiger fylkesgrensene. Per arbeidsplass i Oslo er det derfor langt færre bosatte i fylket enn det en vil observere i resten av landet. Mange som arbeider i Oslo pendler inn fra nabokommuner, spesielt fra Akershus.

*Gitt slike forhold og basert på et sett av ulike indikatorer, kan vi foreløpig konkludere med at vekstforetak synes å ha en relativt jevn fordeling mellom landets fylker, men at spesielt Rogaland, Møre og Romsdal og Sør-Trøndelag skiller seg ut med en overproporsjonal andel av vekstforetak. Buskerud, Vestfold og Vest-Agder synes også å kunne oppvise en litt bedre utvikling enn de resterende fylkene.*

#### 4.1.2 Regional utvikling over tid

I figur 4.2 har vi listet opp den regionale fordelingen av vekstforetak slik de fremkommer i Dagens Næringslivs gasselister for årene 2003 til 2008. Her er ikke investeringsselskaper filtrert ut. I motsetning til den bransjemessige fordelingen på hovednæringer over tid, synes utviklingen i den regionale fordelingen å være mer variabel. Over tid synes Akershus/Oslo å miste ”markedsandeler”, mens spesielt Telemark, Vest-Agder, Rogaland og til en viss grad Hordaland og Møre- og Romsdal har stigende andeler av vekstforetak over tid. En mulig forklaring kan være at den kraftige veksten i industrielle vekstforetak primært har funnet sted i sammenheng med olje og gass aktivitetene og en kystnær lokalitet. Motsatt kan en kanskje forvente at den minkende relative andel av servicebaserte foretak blant gasellene har medvirker til at hovedstadsregionen i relativ forstand har svekket sin posisjon som lokalitet for vekstforetak.



**Figur 4.2** Regional fordeling av vekstforetak 2002-2007.

Kilde: Dagens Næringsliv/PriceWaterhouseCoopers utvalg av gaseller i kåringene for 2003 til 2008

#### 4.1.3 Fordelt etter økonomiske regioner

Fylkes- og kommuneinndelinger er primært fundert på historiske forhold og politiske valg. I mange tilfeller stemmer ikke dette overens med hvordan regioner fungerer som

sammenhengende arbeidsmarkedet eller regionale produkt/konsum-markeder. Den intrikate sammenvevingen av bolig- og arbeidsmarked, handelsmønstre og samhandlingsrelasjoner i næringslivet, overskrider ofte fylkesgrensene mellom Akershus og Oslo, eller kommunegrensene mellom Sandnes og Stavanger. Begrepet ”økonomiske regioner” forsøker å ta hensyn til slike forhold og integrerer landets kommuner i funksjonelle regioner bestående av flere kommuner som til sammen utgjør et felles bolig- og arbeidsmarkedet, en felles handelsregion osv. (Hustoft et al. 1999).

**Tabell 4.2** Over eller underproporsjonal andel vekstforetak målt mot antall aktive AS/ASA i regionen. Økonomiske regioner 2006.

20 på topp			20 på bunn		
Økonomisk region	# vekstforetak	+/- totalpopulasjon	Økonomisk region	# vekstforetak	+/- totalpopulasjon
Høyanger-regionen	7	190.00 %	Lofoten-regionen	17	67.14 %
Jæren-regionen	50	171.25 %	Narvik-regionen	12	66.00 %
Rørvik-regionen	12	165.00 %	Ullensaker/Eidsvoll-regionen	21	64.44 %
Orkanger-regionen	17	156.67 %	Lillesand-regionen	7	63.33 %
Molde-regionen	70	147.69 %	Hønefoss-regionen	16	62.86 %
Stavanger/Sandnes-regionen	261	145.92 %	Harstad-regionen	16	62.86 %
Ulsteinvik-regionen	31	141.67 %	Stjørdalshalsen-regionen	9	62.50 %
Florø-regionen	15	136.67 %	Elverum-regionen	13	60.00 %
Frøya/Hitra-regionen	10	135.00 %	Sogndal/Årdal-regionen	11	60.00 %
Kirkenes-regionen	10	135.00 %	Kongsvinger-regionen	16	55.00 %
Holmestrand-regionen	14	126.67 %	Setesdal-regionen	4	55.00 %
Drammensregionen	156	125.59 %	Odda-regionen	4	55.00 %
Tynset-regionen	9	125.00 %	Levanger/Verdalsøra	12	55.00 %
Sunnalsøra-regionen	9	125.00 %	Brekstad-regionen	6	53.33 %
Notodden/Bø-regionen	22	120.00 %	Mosjøen-regionen	6	53.33 %
Haugesundsregionen	80	115.26 %	Svalbard-regionen	2	50.00 %
Trondheimsregionen	183	111.33 %	Halden-regionen	7	38.00 %
Fredrikstad/Sarpsborg-regionen	101	110.80 %	Vadsø-regionen	5	35.00 %
Sande/Svelvik-regionen	8	110.00 %	Grong-regionen	1	30.00 %
Vest-Telemark-regionen	12	110.00 %	Brønnøysund-regionen	2	25.00 %

Ser vi på forholdet mellom antall vekstforetak som andel av aktive AS og ASA i *økonomiske regioner*, får vi følgende resultat som vist i tabell 4.2. En andel på 100 % tilsier at regionen har like stor andel av vekstforetak som de har av den nasjonale populasjonen av AS/ASA'er. Verdier høyere enn 100 tilsier flere vekstforetak enn hva totalpopulasjonen av AS/ASA'er skulle predikere. Verdier under 100 indikerer at det er færre vekstforetak i regionen enn hva totalpopulasjonen skulle tilsi. På topp kommer Høyanger-regionen med 90 % flere vekstforetak enn hva andel av nasjonens fortakspopulasjon skulle tilsi. Tilsvarende kommer

Brønnøysund-regionen ut på bunn med en andel vekstforetak som er 75 % under regionens andel av AS/ASA'er.

Slike tall må tolkes med forsiktighet. For det første er det små tall for enkelte regioner, noe som tilsier at utfallet av beregningene er ustabile. For det andre er det ingen sterke teoretiske begrunnelser som skulle tilsi at andelen vekstforetak skulle være en enkel refleksjon av regionens andel av nasjonens foretakspopulasjon. Eksempelvis kan tallene for Høyanger-regionen være sterkt påvirket av omstruktureringen av ett dominerende storforetak, noe som vil påvirke antall foretak i totalpopulasjonen (få) så vel som en eventuell framvekst av nye foretak som erstatning for tapte arbeidsplasser i smelteverksindustrien.

Til tross for disse innvendingene kan vi lese ut noen mønstre av tabell 4.2. Blant bunnsjiktet finner vi mange regioner som kan karakteriseres som periferiregioner med en overrepresentasjon av nordnorske regioner. Blant topplistens regioner finner vi ganske mange større byregioner og spesielt mange regioner langs kyststrekningen Jæren – Trondheim. Store regioner som Bergensregionen eller Asker/Bærum ligger så vidt over 100, mens Oslo-regionen har litt færre vekstforetak enn totalpopulasjonen skulle tilsi.

I toppligaen finner vi mange regioner som direkte eller indirekte er påvirket av den økonomiske aktiviteten i petroleumssektoren – Jæren-, Stavanger/Sandnes-, Haugesund-, Ulstein-, Molde-, Orkanger-, Trondheim- eller Kirkenes-regionen er typiske eksempler. Det kan derfor avtegne seg et mønster som indikerer at spesielt petroleumsaktivitetene har hatt en viktig effekt på framveksten av hurtigvoksende foretak. Vi finner også en relativ opphopning av vekstforetak sør for Oslo – Holmestrand, Drammen, Sande/Svelvik-regionen. Dette kan spekulativt tolkes som en kostnadseffektiv lokalisering for foretak som primært betjener hurtigvoksende markeder av ymse slag rundt hovedstaden.

#### **4.1.4 Sentrum eller periferi?**

Deler vi landet inn etter sentralitet og størrelse på regioners pendlingsomland, viser tabell 4.3 at kommuner i de minst sentrale regionene (periferi- og småstedsregioner) har færre vekstforetak enn hva disse kommunenes andel av nasjonens aktive AS/ASA'er skulle tilsi (passive investeringsselskaper ikke medregnet). Vår største og mest sentrale region, hovedstadsregionen, kommer igjen ut med lavere tall enn hva totalpopulasjonen skulle predikere. Motsatt er tilfellet for de tre andre storbyregionene Bergen, Stavanger/Sandnes og Trondheim. Her finner vi den største andelen vekstforetak relatert til totalpopulasjonen av aktive AS/ASA'er. Vi finner også en viss overproporsjonal andel vekstforetak i mindre byregioner (denne kategorien inkluderer bl.a. kommuner som Lillehammer, Porsgrunn,

Haugesund, Ålesund, Bodø), mens de mellomstore byregionene (inkluderer bl.a. kommuner som Fredrikstad, Drammen, Tønsberg, Kristiansand, Tromsø) har 0,5 prosentpoeng færre vekstforetak enn AS/ASA'er.

**Tabell 4.3** Regional fordeling av vekstforetak etter kommunens sentralitet. Relatert til totalpopulasjon av AS/ASA og folkemengde. 2006.

Sentralitet	Antall vekstforetak	% av vekstforetak	% av alle aktive AS/ASA	% av folkemengde
I Periferiregioner *	330	9,2	10,0	10.1
II Småstedregioner **	190	5,3	6,3	6.4
III Mindre byregioner ***	601	16,7	16,2	17.6
IV Mellomstor byregioner ****	785	21,8	22,3	23.1
V Storbyregioner *****	757	21,1	17,8	18.7
VI Hovedstadsregionen *****	932	25,9	27,3	24.1
Total	3 595	100.0	100.0	100.0

\* Isolerte periferikommuner uten større tettsted

\*\* Kommuner innenfor et omland av tettsted med 5 - 15.000 innbyggere

\*\*\* Kommuner innenfor et omland av småby med 15 – 50.000 innbyggere

\*\*\*\* Kommuner innenfor et omland av by med mer enn 50.000 innbyggere minus landets fire storbyregioner

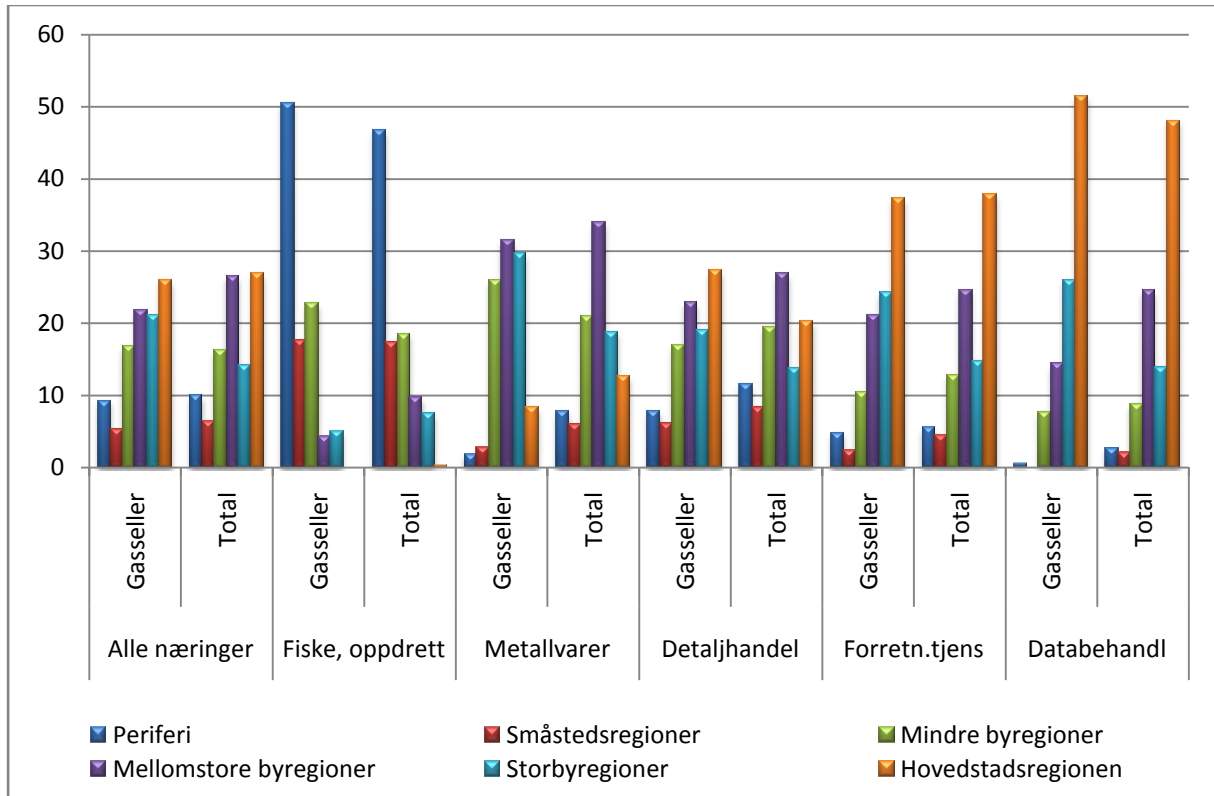
\*\*\*\*\* Kommuner inkludert i Bergens-, Stavanger/Sandnes- og Trondheimsregionen

\*\*\*\*\* Oslo + indre og ytre ring av hovedstadsregionen (Drammens- og Moss-regionen inngår ikke her)

Som referanse viser tabell 4.3 også regiontypenes andel av landets folkemengde. Det er likevel lite som skulle tilsi at folkemengde er en god prediktor for andelen av vekstforetak i ulike regioner. Ulike demografiske trekk som gammel eller ung befolkning, vil påvirke tilbud i arbeidsmarkedet og etterspørselsstrukturen i de ulike regionene. Derav vil befolkningsgrunnlaget først og fremst påvirke andel av vekstforetak mer indirekte.

Vi vet at ulike næringer utnytter ulike typer av ressurser i produksjonen eller selger i ulike, regionale/nasjonale eller internasjonale markeder. Dette medfører at foretak søker etter forskjellige lokaliseringfaktorer som påvirker lokaliseringstilbud. Figur 4.3 illustrerer dette poenget. Her har vi valgt ut fiske og oppdrett som en representant for en næring som har preferanser for en relativt perifer lokalisering fordi næringen er avhengig av nærhet til marine ressurser i fjorder og til havs. Produksjon av metallvarer eller detaljhandel representerer næringer som har en tilnærmet ”per capita”-lokalisering, - foretakslokaliseringen følger i all hovedsak befolkningsfordelingen og regionale konsummarkeder. Forretningsmessig tjenesteyting og databehandling representerer bransjer som i all hovedsak har et svært sentralisert lokaliseringsmønster. Alle disse bransjene inkluderer også et relativt stort antall vekstforetak.



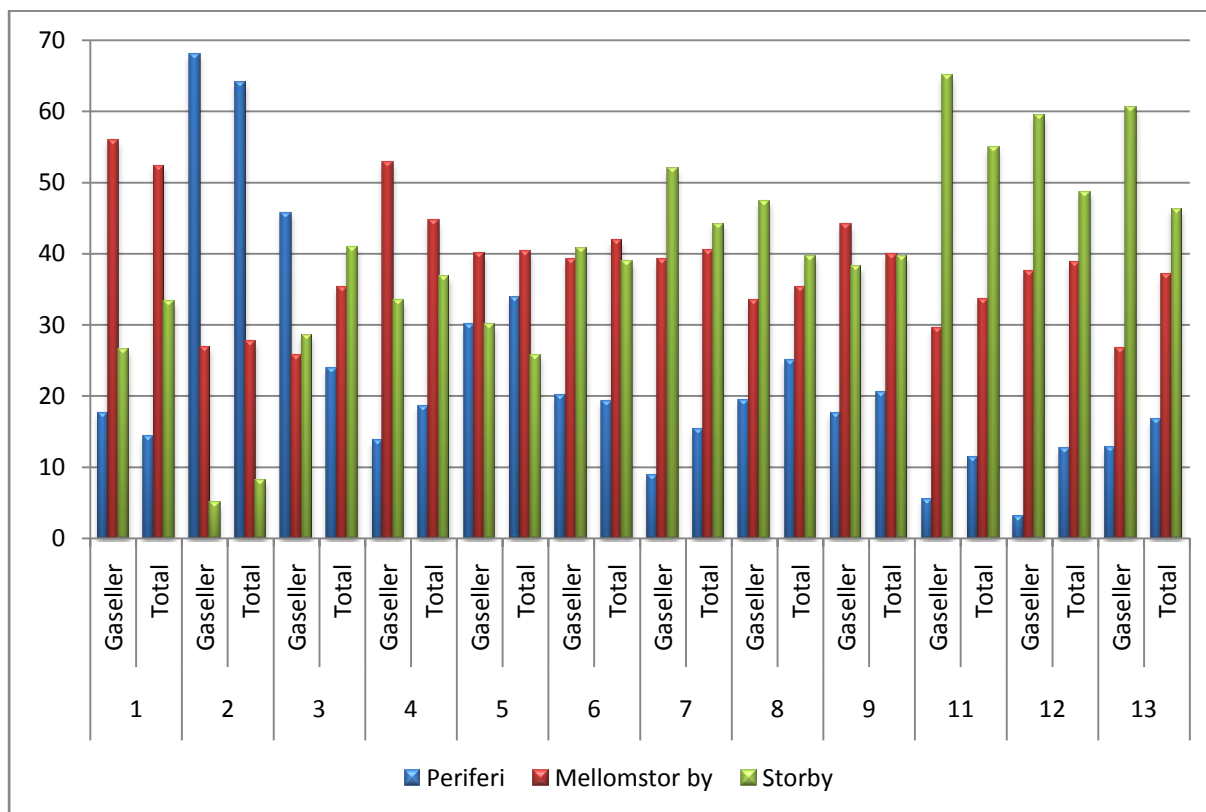


**Figur 4.3** Lokaliseringsbilde i utvalgte næringer, vekstforetak og totalpopulasjon 2006.

I figur 4.3 ser vi at ”storbyregioner” og ”mindre byregioner” har en større vekt som lokalitet for gassellene for ”Alle næringer” enn det som gjelder for totalpopulasjonen – det samme som tabell 4.3 viser. Videre ser vi at vekstforetak innen ”Fisk, oppdrett” har en markant desentralisert lokalisering, mer enn hva en skulle forvente fra totalpopulasjonen. I ”Metallvarer” har vekstforetakene en tendens til å være konsentrert i det urbane midtsjiktet, men med mer fokus på storbyer og de mindre byregionene enn hva som gjelder for totalen i denne bransjen. Vekstforetak innen ”Detaljhandel” er relativt sett sterkere representert i storbyregionene og hovedstadsregionen enn det lokaliseringsbildet for hele sektoren skulle tilsi. I ”Forretningsmessige tjenester” ser vi at vekstforetakene er bedre representert i storbyregionene enn hva som gjelder for totalbildet. Tilsvarende er hurtigvoksende foretak i ”Databehandling” ennå mer sentralisert enn hva fordelingen av totalpopulasjonen i denne næringen skulle tilsi.

I figur 4.4 har vi slått sammen de ulike bransjene til hovednæringer og redusert den seksdelte regioninndelingen parvis til tre grupper etter sentralitet. Igjen ser vi at noen bransjer er konsentrert til periferien (fiske og oppdrett, delvis bergverk og utvinning), andre næringer er konsentrert om midtsjiktet av regioner (jord- og skogbruk, industri, kraftforsyning og så

vidt bygg- og anleggsvirksomhet og transport og kommunikasjonstjenester), mens resten av næringene har en tendens til å velge en mer sentral lokalitet (varehandel inkludert engros, hotell og restaurant, forretningstjenester, undervisning og sosiale/private tjenester).



**Figur 4.4** Lokaliseringsbilde i hovednæringer, vekstforetak og totalpopulasjon 2006.

Hovednæringer: 01 Jord og skogbruk, 02 Fiske oppdrett, 03 Bergverk og utvinning av petroleum, 04 Industri, 05 Kraft og vannverk, 06 Bygg og anlegg, 07 Varehandel, 08 Hotell og restaurant, 09 Transport og kommunikasjon, 11 Forretningstjenester, 12 Undervisning, 13 Andre sosiale/private tjenester

Et gjennomgående trekk er at vekstforetakene synes å komme ut med søyler som er høyere enn den dominerende lokalitet for alle foretak i en spesifikk hovednæring. Eksempelvis er vekstforetak innen forretningsmessig tjenesteyting mer konsentrert om storbyene enn det som er tilfelle for totalpopulasjonen. Alternativt er vekstforetak i industrisektoren mer konsentrert om de mellomstore byregionene enn hva mønsteret for totalpopulasjonen skulle tilsi. Vi ser også at vekstforetakene i fisk og oppdrett har en mer perifer lokalitet enn hva som gjelder for totalpopulasjonen i den sektoren. Dette kan spekulativt tolkes som om vekstforetakene er flinkere til å finne fram til lokaliteter som er ”optimale” for hver enkelt næring enn hva som er tilfelle for totalpopulasjonen. Sagt på en annen måte; vekstforetak synes i høyere grad å ”velge” lokalisering i den regiontype der flertallet av næringens samlede foretakmasse er etablert.

*Denne analysen avdekker at det primært er storbyregioner utenfor hovedstads-regionen som i relativ forstand synes å ha de beste vekstvilkår for hurtigvoksende foretak. Igjen kan vi spekulativt tolke dette som en petro-effekt i og med at Stavanger/Sandnes-, Bergens- og Trondheims-regionen er sentrale lokaliteter for leverandør-foretak av ulik slag. Ved siden av hovedstadsregionen er det også Stavanger/Sandnes-regionen som har opplevd den mest dynamiske utviklingen i perioden med generelt høy etterspørsel i de fleste markeder. Vi ser også at vekstforetak synes å trives best i den regiontypen som synes å være den foretrukne lokalitet for de respektive bransjer. Dette kan forsiktig tolkes dit hen at vekstforetak er flinkere til å finne fram til de spesifikke regioner som gir de beste vilkår for næringsvirksomhet i vedkommende bransje, alternativt at dominerende lokaliteter for spesifikke bransjer også er de som gir best vekstvilkår for foretak.*

## **4.2 Er vekstforetak mer sentralisert enn "normalforetaket"?**

Vi skal i fortsettelsen se på vekstforetakenes regionale fordeling ved bruk av en sentralitetsindeks. Denne tar utgangspunkt i kommunen foretaket er lokalisert i og den verdi kommunene er gitt i en regional inndeling som er grunnlaget for tabell 4.3 (verdi 1-6). Tabell 4.4 viser foretakenes sentralitet fordelt på landets fylker.

**Tabell 4.4** Foretaks lokalisering målt med en sentralitetsindeks fordel på fylker. 2006.

Fylke	Sentralitetsindeks	Sentralitetsindeks
	vekstforetak	alle AS/ASA
1 Østfold	4,35	4,31
2 Akershus	5,87	5,89
3 Oslo	6,00	6,00
4 Hedmark	3,00	3,19
5 Oppland	2,58	2,55
6 Buskerud	3,82	3,75
7 Vestfold	3,83	3,80
8 Telemark	2,73	2,68
9 Aust-Agder	3,63	3,71
10 Vest-Agder	3,74	3,69
11 Rogaland	4,45	4,44
12 Hordaland	4,47	4,42
14 Sogn og Fjordane	1,35	1,33
15 Møre og Romsdal	2,76	2,71
16 Sør-Trøndelag	4,38	4,29
17 Nord-Trøndelag	2,60	2,87
18 Nordland	2,05	2,10
19 Troms	2,82	2,80
20 Finnmark	1,57	1,52
21 Svalbard	1,00	1,00
<b>Total</b>	<b>4,18</b>	<b>4,13</b>

Den laveste verdien (1) er tildelt kommuner som er isolert fra større pendlingsomland og bymessige strøk. Disse kan gjerne betegnes periferikommuner. I stigende orden tildeles foretaket en verdi fra 1 til 6 etter hvor integrert vedkommende lokalitet er i større pendlingsomland og mer allsidige byregioner og derav større lokale arbeids- og konsummarkeder. Den høyeste verdien for sentralitet tildeles foretak som ligger i hovedstadsregionen. Dette inkluderer alle foretak i Oslo, foretak i de fleste kommuner i Akershus, i flere kommuner i Østfold og i enkelte kommuner i Buskerud og Oppland.

Dette medvirker til at Oslo og Akershus fylke ender opp som de mest sentrale regionene i Norge i tabell 4.4, mens fylker som Rogaland, Hordaland og Sør-Trøndelag får en score mellom fire og fem fordi disse huser de nest største byregionene i landet. Tilsvarende score oppnår også Østfold fylke forårsaket av nærhet til hovedstadsregionen og flere mellomstore byer. Den mest rurale lokalisering finner vi selvsagt på Svalbard, dernest i Sogn og Fjordane og deretter i Finnmark.

I tabell 4.4 er vi mest interessert i å undersøke om vekstforetak har en mer sentralisert lokalisering enn resten av foretaksmassen i samme fylke. På totalen ser vi at vekstforetakene er litt mer sentralt lokalisert (score 4.18) enn hva som er tilfelle for hele foretakspopulasjonen (score 4.13). I grove trekk viser tabellen at vekstforetakene følger omtrent det samme lokaliseringsmønsteret innen samme fylke som resten av et sammenliknbart næringsliv. Nærmest per definisjon vil tallene for de to kategoriene være lik i fylker som Oslo, Svalbard eller Akershus. Dette skyldes at det er svært små variasjoner i score mellom ulike lokaliteter/kommuner i disse fylkene<sup>21</sup>. Av tabellen ser vi også at vekstforetak i Buskerud, Hordaland, Møre og Romsdal, Sør-Trøndelag og Finnmark har en tendens til å være litt mer sentralt lokalisert enn totalpopulasjonen skulle tilsi for vedkommende fylke. Tilsvarende er vekstforetakene i Aust-Agder og Nordland litt mer desentralt lokalisert enn det fylkets totalpopulasjon skulle tilsi, mens Rogaland har omtrent det samme lokaliseringsmønster for begge populasjoner. *Vi kan likevel forsiktig konkludere at vekstforetak har en viss tendens til å være sentrert om de mest sentrale regioner i sine respektive fylker.*

Tabell 4.5 illustrerer i hvilken grad ulike næringer er sentralisert/desentralisert og i hvilken grad vekstforetakene skiller seg ut med et annet lokaliseringsmønster enn det som gjelder for totalpopulasjonen. Her bruker vi næringsklassifisering på to-siffer nivå. Allerede på dette nivået i næringsklassifisering støter vi på problemer med små tall for enkelte næringer, noe som gjør sentralitetsmålet mer ustabil. I primærnæringene er det også viktig å

---

<sup>21</sup> I Oslo er kommune og fylke identisk.

påpeke at sammenlikningsgrunnlaget er registrerte AS/ASA'er, ikke alle jord- eller skogbruksvirksomheter. Aksjeselskap i disse næringene er mer sentral lokalisert enn hva som eksempelvis gjelder for primærenhetene: et gårdsbruk eller en sjarkfisker.

**Tabell 4.5** Foretakenes lokalisering målt med en sentralitetsindeks fordel på næringer. 2006.

Næringer	Vekstforetak		Alle AS/ASA	
	Score	N	Score	N
18 Klær	5,33	3	3,86	103
<b>70 Omsetning drift av fast eiendom *</b>	5,13	40	4,21	10416
93 Andre personlig tjenester	4,63	27	4,08	1717
<b>90 Avløp og renovasjon</b>	4,21	14	3,70	296
22 Forlag, grafisk produksjon	5,10	29	4,65	1631
24 Kjemikalier	4,80	5	4,42	175
<b>52 Detaljhandel</b>	4,21	231	3,87	13302
80 Undervisning	4,63	32	4,31	798
<b>33 Medisinske instrumenter</b>	4,85	13	4,55	331
15 Næringsmiddel	3,53	49	3,24	1232
<b>92 Fritid, kultur, sport</b>	4,53	45	4,28	1819
<b>72 Databehandling</b>	5,20	196	4,95	3141
40 Elektrisitets- og vannforsyning	3,50	8	3,30	407
28 Metallvarer	4,09	108	3,92	1230
<i>73 Forskning og utvikling **</i>	5,00	3	4,85	166
27 Metaller	3,82	11	3,69	119
<b>63 Transporttjenester reisebyrå</b>	4,28	85	4,15	1564
<b>74 Annen forretningmessige tjenester</b>	4,69	496	4,57	14785
55 Hotell og restaurant	3,89	57	3,78	4136
<b>32 Radio, fjernsyn, kommunikasjon</b>	4,71	7	4,61	97
50 Handel, vedlikehold av motorvogn	3,92	142	3,82	4317
<b>71 Utleie av maskiner, utstyr</b>	4,23	44	4,15	701
34 Motorvogner, tilhengere	4,00	11	3,94	108
<b>37 Gjenvinning</b>	3,70	10	3,66	91
51 Agentur og en gros	4,70	546	4,67	9647
35 Andre transportmidler	3,48	48	3,46	631
60 Landtransport, rørtransport	3,73	169	3,71	2544
20 Trelast	3,31	39	3,31	796
45 Bygg og anlegg	3,91	731	3,92	11537
<b>64 Post og tele</b>	4,50	20	4,53	437
31 Elektriske maskiner og apparat	4,32	25	4,39	287
01 Jordbruk	4,04	28	4,12	600
29 Maskiner og utstyr	3,75	68	3,88	1030
26 Andre ikke metall	3,43	21	3,56	393
21 Papirmasse, papir	4,00	1	4,18	76
<b>05 Fiske og fangst, oppdrett</b>	1,96	119	2,15	1149
02 Skogbruk	3,17	6	3,39	215
25 Gummi, plast	3,35	17	3,70	289
61 Sjøtransport	3,29	31	3,72	720
41 Oppsamling vann	3,00	2	3,59	17
14 Bergverk ellers	2,46	24	3,06	288
36 Møbler	3,15	13	3,77	570
17 Tekstiler	3,11	9	3,78	245
13 Bryting av metallholdige malmer	3,00	1	4,00	4
<b>11 Utvinning av råolje</b>	3,80	10	4,83	162
62 Lufttransport	1,00	1	4,38	39
Total	4,18	3595	4,13	94473

\* **Fet skrift** = vekstnæringer, \*\* *kursiv* = kunnskapsintensive næringer

Bransjene er sortert etter forskjeller i lokaliseringsmønster mellom vekstforetak og totalpopulasjonen. I næringer over dobbelstreken er vekstforetak mer sentralt lokalisert enn hva som gjelder for totalpopulasjonen, omvent under streken. Vekstforetak i klesproduksjon er eksempelvis langt mer sentralt lokalisert (verdi 5,33) enn hva som gjelder for denne lille industrisektoren generelt (verdi 3,86). Her opererer vi med svært få foretak og bør derfor tolke dette utfallet med forsiktighet. Tilsvarende gjelder for luftfart i bunnen av tabellen der det generelle lokaliseringsmønsteret er sentralisert, mens det eneste vekstforetaket i denne sektoren har en meget perifer lokalisering. Vi ser også at vekstforetakene i fiskerisektoren er blant de mest desentraliserte (verdi 1,96) og mer perifert lokalisert enn denne industrien generelt (verdi 2,15).

Næringer med fet skrift er det vi tidligere har betegnet som næringer med overgjennomsnittlig vekst i Norge, mens næringer skrevet i kursiv blir betegnet som kunnskapsintensive næringer. Noen næringer er begge deler. I grove trekk synes det å være slik at vekstforetak som tilhører bransjer i hurtig ekspansjon eller som blir betegnet som kunnskapsintensive, også velger mer sentrale lokaliteter enn hva som gjelder for bransjen generelt. Alternativt at foretak i disse bransjene synes å ha en større sannsynlighet for å ekspandere hurtig om de er lokalisert i mer sentrale omgivelser enn det som gjelder for bransjen generelt. Mer sofistikerte analyser som det ikke er plass til her, må til for å bekrefte denne observasjonen.

Vi ser også at det for mange bransjer ikke er vesentlige forskjeller mellom vekstforetakenes lokaliseringsbilde målt med en sentralitetsindeks, og andre foretak i samme næring. I ressursbaserte næringer synes vekstforetakene å være noe mer desentralisert enn totalpopulasjonen, mens de i servicenæringene heller har en svak tendens til være mer sentralt lokalisert enn totalpopulasjonen skulle tilsi.

*Igjen får vi bekreftet en tendens til at vekstforetak trives best i omgivelser høyere opp i tettstedshierarkiet. Dette gjelder både innenfor hvert fylke og i næringer som har nytt godt av en generell hurtig vekst eller som er tjenesteprodusenter eller driver med kunnskapsintensiv virksomhet. Dette bilde er likevel ikke entydig i og med at spesielt vekstforetak i ressursbaserte næringer synes å trives best i mer desentraliserte omgivelser enn hva bransjens lokaliseringsmønster skulle tilsi. Summen av få foretak i enkelte næringer og til dels heterogene bransjer tilsier likevel varsomhet med å konkludere uten forbehold.*

Dagens Næringsliv rapporterer hvert år hvilke foretak som har økt omsetningen med mer enn 100 % de foregående fire år. Denne kåringen har funnet sted siden 2002. Inkluderer vi

kåringen i 2008 (basert på regnskapstall for 2004-2007) kan et foretak maksimalt forekomme på listene seks ganger. Svært få foretak kan framvise en slik vedvarende vekst. Som tabell 4.6 viser, opplever de aller fleste vekstforetak en vekstperiode over fire år for deretter å falle ut av rangeringene som identifiserer DN-gaseller. Som det fremgår av tabellen er 68 % av vekstforetakene for perioden 2003-2006 kun representert en gang. Hurtig vekst er dermed i all hovedsak en temporær tilværelse. Denne tendensen forsterkes selvsagt ved at vi benytter relativ vekst som mål. Dermed er det lettere å oppnå 100 % økt omsetning når foretaket er lite, enn når det etter hvert blir større. En vedvarende vekst gjennom mange rangeringer er dermed en indikasjon på at vedkommende foretak har en ekstra vekstevne som få foretak makter å vise.

**Tabell 4.6** Sentralitet etter hvor mange ganger foretak har vært nominert som gaselleforetak i DN's kåringer 2003 – 2008. 2006 utvalget.

Antall ganger gaselle	N	Score	Standardavvik
1	2454	4.13	1.569
2	431	4.27	1.527
3	491	4.22	1.554
4	151	4.46	1.415
5	53	4.66	1.386
6	14	4.43	1.158
Total	3594	4.18	1.556

Kilde: Dagens Næringsliv/PriceWaterhouseCoopers utvalg av gasellevinnere i kåringene 2003- 2008

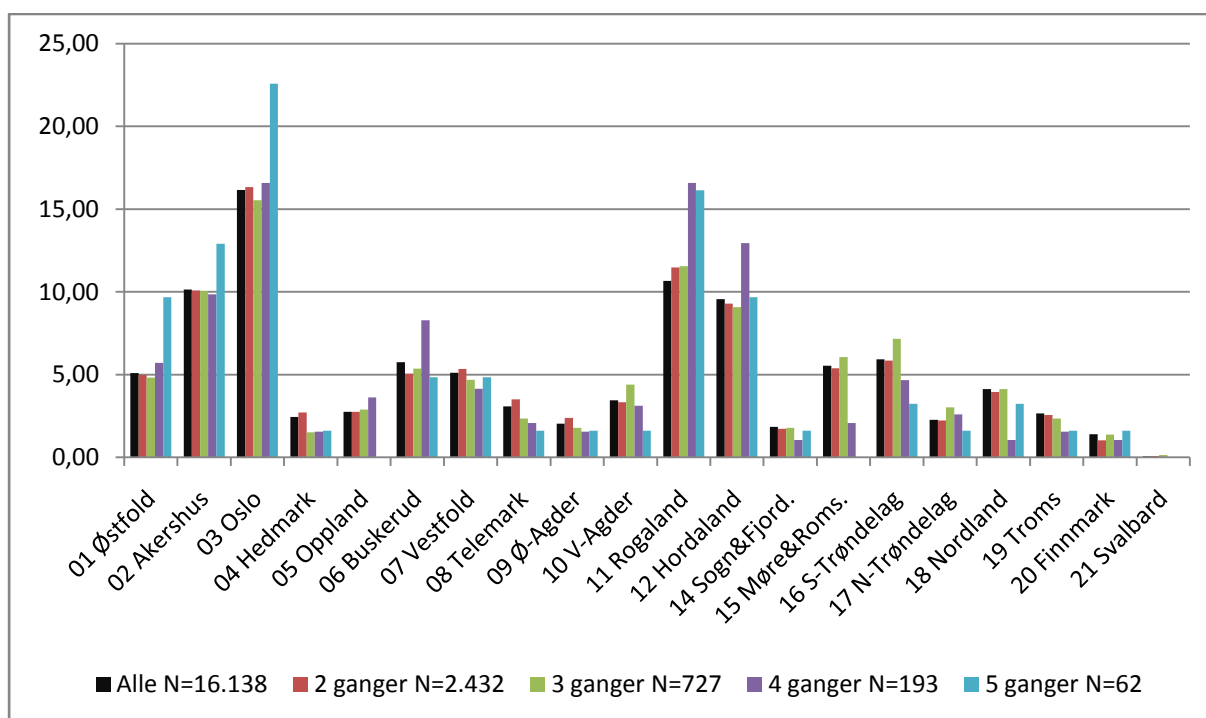
I tabellen over har vi også sett på lokaliseringen av disse gruppene ved bruk av sentralitetsindeksen. Tallene for score viser at det er en relativt klar tendens til stigende sentralitet jo mer vedvarende vekst foretaket fremviser – foretak med vedvarende vekst er dermed mer sentralt lokalisert enn foretak som er inne på listen kun en gang<sup>22</sup>.

Hvert år kårer også Dagens Næringsliv fylkesvise og nasjonale vinnere basert på en formel som legger hovedvekt på veksttakt de foregående fire år (også andre kriterier inngår). Foretakene blir dermed rangert på en skala fra 1 til det antall foretak som er inne på listen for hvert år. For enkeltforetak kan omsetningsveksten over en fireårsperiode være fra 4000 % til 100 %. Benytter vi denne rangeringen, kunne en kanskje forventet å finne at jo mer sentralt

<sup>22</sup> Pearsons korrelasjon = 0,57, sign.nivå = 0,001

vekstforetaket er lokalisert, dess høyere opp på rangeringslistene vil foretaket være. En slik sammenheng finner vi ikke. Typisk er at vinneren i 2007 var Ulstein Design AS med hovedbase på Ytre Søre Sunnmøre.

I figur 4.5 har vi som første stolpe angitt den regionale fordelingen av alle 16.138 foretak som har vært inne på DN's lister over gaseller fra 2003 til 2008 kåringen. En rekke av disse er representert flere ganger. Vi undersøker derfor den regionale fordeling av gaseller som har vært inne på listen 2, 3, 4 og fem ganger<sup>23</sup>. Igjen ser vi at Rogaland fylke synes å huse det største antall vekstforetak med vedvarende sterk vekst, jo mer vedvarende vekst, jo større andeler av disse foretakene er lokalisert til dette fylket. En tilsvarende, men svakere tendens kan også observeres i Oslo, Oppland og Hordaland, mens andre fylker kun viser til større andeler av flergangsgaseller enn gjennomsnitt for fylket i ett enkelt år. Mange fylker viser også fallende andeler av vekstforetak etter hvor vedvarende denne veksten er.



**Figur 4.5** Regional fordeling alle DN's gaseller i perioden 2002-2007 og flergangsgaseller.

Kilde: Dagens Næringsliv/PriceWaterhouseCoopers utvalg av gassellevinnere i kåringene for 2003 til 2008

<sup>23</sup> Antall foretak som har vært 6 ganger på listen teller få foretak. Her er det Rogaland, Hordaland og Akershus og Vestfold som huser de aller fleste, mens mange fylker ikke har slike foretak. Disse er derfor utelatt fra figuren.



*Vekstforetak med vedvarende vekst synes i økende utstrekning å være lokalisert til de mest sentrale strøk av landet. Spesielt synes Rogaland å være en attraktiv lokalitet for foretak som har opplevd hurtig vekst over mange år.*

### **4.3 Konklusjon**

Ikke overraskende finner vi flest hurtigvoksende foretak der det også er flest foretak etablert. Landets største fylker huser flertallet av hurtigvoksende foretak og Oslo huser flest. Et mer interessant forhold vil være å identifisere hvor stor andel av foretaksmassen i ulike typer regioner, som vokser hurtig. Vi har undersøkt dette forholdet for fylker, økonomiske regioner og for regioners sentrale eller perifere lokalisering. En viktig konklusjon er at det ikke er hovedstadsregionen som i relativ forstand avler flest hurtigvoksende foretak. I internasjonal litteratur om foretaksvekst og lokaliseringsvalg blir kunnskapsøkonomien fremhevet som en drivkraft for sentralisering av næringslivet og storbyområder sett som de beste lokaliteter for framtidens kunnskapsbaserte vekstforetak.

I forrige kapittel konkluderte vi med at det ikke er en påfallende sammenheng mellom næringer som defineres som kunnskapsintensiv og forekomsten av hurtigvoksende foretak. Vekstforetak finnes i de fleste næringer, hvorav mange har andre lokaliseringspreferanser enn de vi har definert som kunnskapsintensiv. En følge av dette er et mer differensiert lokaliseringsbilde der spesielt storbyområder på nivå to med mer enn 200.000 innbyggere synes å være attraktive lokaliteter for hurtigvoksende foretak. Vi har også avdekket at mindre byregioner med mellom 15 – 50.000 innbyggere del en viss grad synes å huse flere hurtigvoksende foretak i forhold til den eksisterende foretaksmassen i denne regiontypen. I enkelttilfeller skyldes nok dette en nedbygging av en stor bedrift, offentlige omstillingsvedtak og oppblomstringen av nye, men i all hovedsak synes det å være basert på vekst i lokalt etablerte og vel funderte foretak.

I relativ forstand er det Rogaland fylke som avler flest hurtigvoksende foretak av alle fylker, fulgt av Møre og Romsdal og Sør-Trøndelag. Buskerud, Vestfold og Vest-Agder synes også å ha høy dynamikk i sitt næringsliv med relativt mange hurtigvoksende foretak. Trenden i den regionale fordelingen av hurtigvoksende foretak viser at Rogaland, Vest-Agder og Møre og Romsdal andel av hurtigvoksende foretak er på stigende kurs over tid. Buskerud og Vestfold har en stabil andel av landets vekstforetak over tid, mens Sør-Trøndelag er på fallende kurs sammen med Akershus og Oslo. Her er det på sin plass å minne om at vi ikke

kan trekke bastante konklusjonen om den generelle næringsutviklingen i fylkene ut ifra denne statistikken, til det er utvalget av foretak som studeres for smått.

Et påfallende trekk ved de økonomiske regioner som i relativ forstand har flest hurtigvoksende foretak er at mange av dem er lokaliteter som har nytt godt av en stor aktivitet i petroleumssektoren. Dette er primært kystnære lokaliteter som enten ligger nær landets større byer utenfor hovedstadsregionen eller i mindre byregioner med et spesialisert næringsliv. Dette gjenspeiles også i en svak tendens til at hurtigvoksende foretak er mer sentralt lokalisert i hvert fylke enn det som er tilfelle for alle foretak i fylket.

Ulike regioner har ulike lokaliseringsfortrinn. Noen besitter rike naturressurser, andre har et arbeidsmarked med industrivant arbeidskraft eller mange bosatte med høy utdanning. Noen regioner er i seg selv et attraktivt marked for foretak som vil betjene regionens konsumenter eller organisasjoner, mens andre ikke kan by på store ekspansjonsmuligheter for foretak som lever av markedsnærhet. Vi har vist at ulike typer næringsaktivitet synes å ha ulike preferanser for lokalisering og har vist dette med i hvilken grad bransjer hopper seg opp i spesielle regionstyper eller er mer jevnt fordelt mellom disse. Et resultat av denne analysen har vært at vi i de aller fleste bransjer finner at de hurtigvoksende foretakene hopper seg opp i de lokaliteter som flertallet av foretak i samme bransjer synes å foretrekke. Er hovedstadsregionen den mest foretrukne lokalitet for en servicebasert bransje, vil de hurtigvoksende foretakene i denne bransjen være enda mer sentrert om hovedstadsregionen. Tilsvarende vil næringer som krever naturressurstilgang trekke mot periferien og i enda sterkere grad vil de hurtigvoksende foretakene i disse næringene gjøre det samme.

Vi har spekulativt antydnet at dette kan indikere at hurtigvoksende foretak trives spesielt godt i de lokaliteter som synes å by på optimale lokaliseringsvilkår for den spesifikke næring vekstforetaket opererer innenfor. Næringer som foretrekker en mer sentral lokalisering er gjerne de næringene som på generell basis vokser hurtigere enn gjennomsnitt for næringer og som i en viss utstrekning er kunnskapsintensiv. Vi har også avdekket at hurtigvoksende foretak med vedvarende vekst er mer sentralt lokalisert enn hva som gjelder for vekstforetak generelt. En viss sentraliseringsprosess synes dermed å være på gang.

## 5. Sammenhengen mellom nyetablering og hurtig vekst

Som vi tidligere har påvist er mange vekstforetak relativt nylig etablert. Rundt 40 % av 2007-utvalget er stiftet i årene fra 2000 til 2003. Det kan derfor være interessant å sammenlikne den fylkesmessige fordelingen av nyetablerte foretak registrert som aksjeselskap (kolonne II – tabell 5.1) med vekstforetakenes fordeling (kolonne I). Vi har ikke kunnet skille ut eventuell nyetablerte foretak som har null i lønn- og sosiale omkostninger og har for sammenlikningens skyld derfor inkludert disse i tallene for vekstforetak.

Som tabell 5.1 viser, har fylkene med flest vekstforetak også de største andeler av nasjonens nyetableringer. I tabellen er de fem fylkene med høyest frekvens for hver kolonne merket med farget bunn. Det er en klar samvariasjon mellom andel av landets vekstforetak og andel nyetableringer som et fylke innehar<sup>24</sup>. Her skiller Oslo seg ut med hele 22,4 % av landets nyetablerte foretak i 2006, etterfulgt av Hordaland, Rogaland og Akershus. Oslo fylkes store andel skyldes til en viss grad en opphopning av investerings- og eiendoms-selskaper i dette fylket<sup>25</sup>.

Alternativt kan vi nytte et mål for hvor stor andel vekst/nyetablerte foretak utgjør av alle AS/ASA'er i vedkommende fylke. Dette målet gir en bedre innsikt i den dynamikk som finnes i næringslivet i de ulike fylkene. Eksempelvis viser kolonne III at det er 4,8 vekstforetak per 100 foretak organisert som AS/ASA i Østfold, mens det i samme fylke er nyetablert 11,4 foretak per 100 AS/ASA'er (kolonne IV) i 2006. Nyetableringer av foretak er dermed et vanligere fenomen enn at foretak vokser hurtig. Vi vet også at en god del av de nyetablerte foretakene er rene investerings/holding/eiendoms-selskap, mens få av vekstforetakene er av denne typen.

Av tabell 5.1 ser vi med en enkel inspeksjon at samvariasjonen mellom andel vekstforetak i hvert fylke og nyetableringsgrad<sup>26</sup> (kolonne III og IV) ikke er like sterk som forholdet mellom fylkenes andeler av nasjonens vekstforetak og nyetableringer (kolonne I og II). De fem fylkene som skårer høyest på hver indikator er igjen merket med farget bunn.

Benytter vi oss av alle fire indikatorene viser disse at Rogaland og Sør-Trøndelag skårer høyt på alle fire indikatorene, mens Oslo, Hordaland, etterfulgt av Akershus og Møre og Romsdal skårer høyt på henholdsvis tre og to indikatorer.

<sup>24</sup> Pearsons korrelasjon mellom kolonne I og II = 0,958 – signifikant på nivå 0,01.

<sup>25</sup> I tallene for nyetableringer har vi ikke kunnet rense ut selskaper med null ansatte. Andel vekstforetak er derfor her også regnet som andel av "alle" AS eller ASA i fylket. Det er derfor små avvik fra de tall vi nyttet i tabell 3.1.

<sup>26</sup> Pearsons korrelasjon mellom kolonne III og IV = 0,561

**Tabell 5.1** Fylkesvis fordeling av vekstforetak, nyetablerte foretak og overlevelsesrater. 2006.

Fylke	I	II	III	IV	V
	Andel av landets Vekstforetak * N=3650	Andel av landets nyetablerte AS/ASA ** N=18.082	Andel vekstforetak av alle AS/ASA i fylket *** N=125.270	Andel nyetablerte foretak av alle AS/ASA i fylket **** N=130.437	Overlevelsesrate for fylkets nyetablerte AS etter 5 år (etablert i 2001)
01 Østfold	4,9	4,0	3,0	11,5	52,1
02 Akershus	9,7	10,2	2,8	13,5	48,8
03 Oslo	15,8	22,4	2,7	16,7	40,1
04 Hedmark	2,1	2,5	1,9	12,0	59,8
05 Oppland	2,1	2,4	2,5	10,8	56,3
06 Buskerud	5,9	4,2	3,2	10,9	55,2
07 Vestfold	5,4	4,3	3,2	11,8	56,0
08 Telemark	3,5	2,4	3,2	10,8	52,0
09 Aust-Agder	1,8	1,8	2,4	11,8	52,6
10 Vest-Agder	3,6	4,5	2,8	17,3	54,3
11 Rogaland	11,0	10,6	3,9	18,0	49,8
12 Hordaland	9,3	10,8	2,9	15,8	52,6
14 Sogn og Fjordane	1,9	1,7	2,5	11,9	60,5
15 Møre og Romsdal	6,4	4,2	3,4	11,2	52,8
16 Sør-Trøndelag	6,4	5,3	3,4	13,7	51,4
17 Nord-Trøndelag	1,9	1,7	2,4	10,3	63,5
18 Nordland	4,2	3,5	2,7	11,5	52,9
19 Troms	2,4	2,3	2,4	11,7	53,4
20 Finnmark	1,4	1,1	2,5	10,8	61,0
21 Svalbard	0,1	0,03	2,4	5,7	66,7

Kilde: kolonne I, II og III egne data – D&B; Kolonne IV: tabellene 03204 og 03206 og kolonne V: tabell 06681 i Statistikkbanken, SSB.

\* For sammenlikningens skyld inkluderer andelen vekstforetak her investeringsselskaper siden disse ikke kan ekskluderes fra nyetableringsdata. Det er derfor små avvik fra de tall vi nyttet i tabell 3.1.

\*\* SSBs statistikk over nyetableringer inkluderer ikke foretak i primærnæringene eller i offentlig forvaltning. I nyetableringsstatistikken kan vi ikke ekskludere rene investeringsselskaper, disse er derfor inkludert.

\*\*\* Her er investeringsselskaper tatt med i totalpopulasjonen, derfor forskjell i verdier sammenliknet med tidligere tabeller.

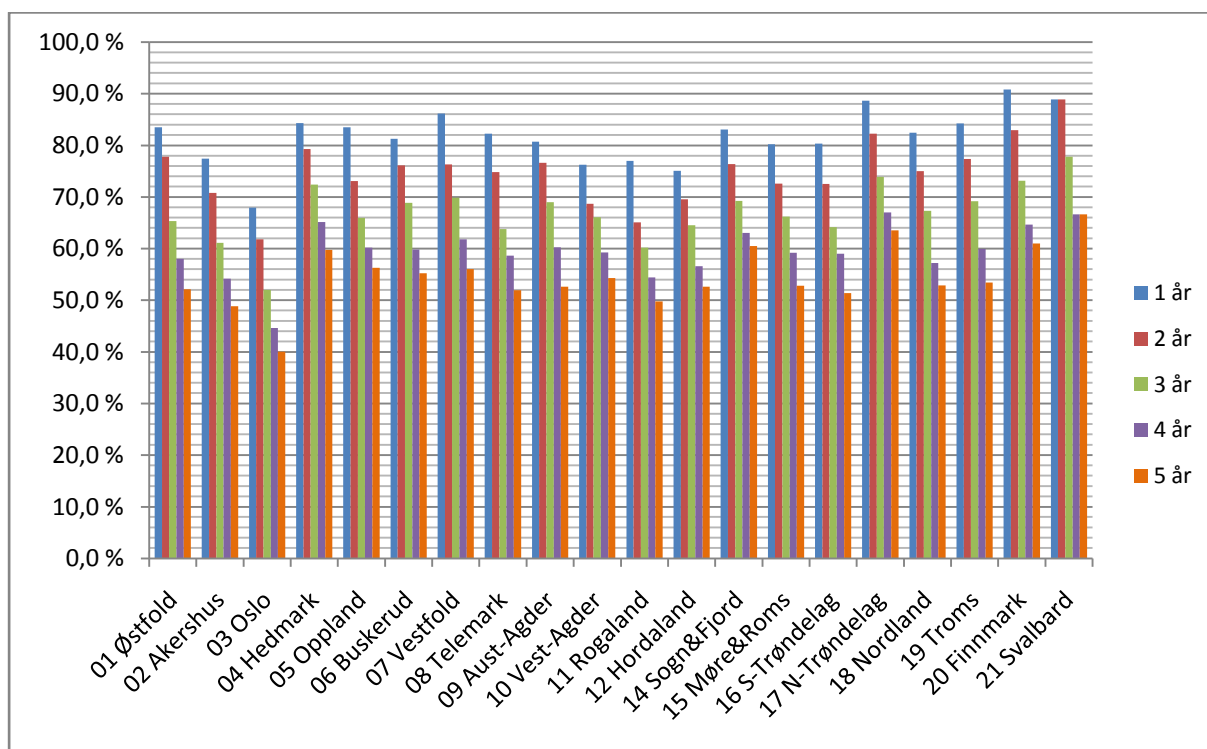
\*\*\*\* Primærnæring og offentlig forvaltning er trukket ut, men investeringsselskaper er med.

Kolonne V viser hvor stor andel av nyetablerte foretak i 2001 - organisert som aksjeselskap, som fortsatt er aktiv fem år etter opprettelsen (i 2006). Av 10.052 aksjeselskap etablert i 2001, var 50 % eller 5.060 i live i 2006. Turbulensen er med andre ord stor, men enda større om vi også hadde inkludert enkelmannsforetak<sup>27</sup>. Nyetableringer er med andre ord et risikabelt foretakende.

<sup>27</sup> Blant enkeltmannsforetakene er det bare rundt en fjerdedel som overlever i fem år.

En interessant observasjon er at verdiene for fylkenes andel av overlevende foretak i kolonne V har en sterk, invers samvariasjon med den andel av fylkenes AS/ASA'er som er vekstforetak<sup>28</sup>. Høye andeler vekstforetak i fylket innebærer dermed en lav overlevelseshastighet for nyetablerte foretak i vedkommende fylke, alternativt at lav andel vekstforetak innebærer høyere grad av overlevelse.

Igjen er det komplekse, dynamiske endringsprosesser i hvert fylke som sannsynligvis ligger bak og forklarer denne sammenhengen. En titt på figur 5.1 viser at fylker som Nord-Trøndelag eller Finnmark, med tradisjonelt, ensidig og mindre dynamisk næringsliv, er blant fylkene som har høyest andel av landets overlevende foretak etter ett års virksomhet. I disse fylkene eksisterer fortsatt rundt 90 % av de nyetablerte foretakene i år +1 (blå stolpe), mens bare 68 % av nyetablerte AS'er i Oslo i 2001 er aktiv året etter etableringen. I snitt faller 22 % av nyetablerte foretak organisert som AS fra i løpet av det første leveåret. Etter fem år er fortsatt 64 % av nyetablerte foretak i Nord-Trøndelag aktive, mens bare 40 % av AS'er i Oslo eller 50 % i Rogaland drives som aktive selskap etter fem år.



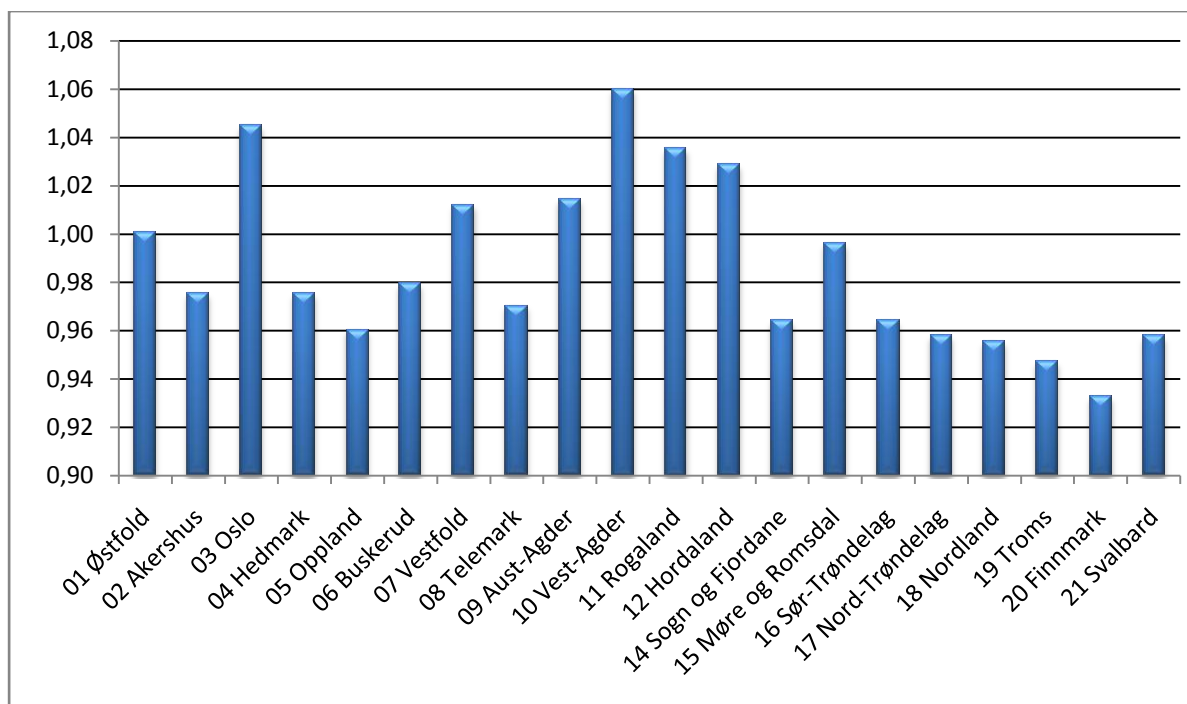
**Figur 5.1** Overlevelseshastighet for foretak organisert som aksjeselskap, etablert i 2001. 1 – 5 år etter etablering. Fylkesfordelt.

Kilde: SSB Statistikkbanken tabell 06681

<sup>28</sup> Pearsons korrelasjon mellom kolonne III og V = - 0.832

Ser vi på overlevelsesgrad mellom andre og femte leveåret, viser tallene at 35 % av foretakene forsvinner i denne perioden. Her er forskjellen mellom høyest og lavest andel på ca 8 prosentpoeng. I Finnmark forsvinner 31 % i løpet av denne perioden, mens frafallet for Oslos vedkommende er på 25 %. De laveste frafallene i denne perioden finner vi i Vest-Agder, Hordaland og Sogn og Fjordane.

To plausible forklaringer kan ligge til grunn for de store forskjellene i frafall, spesielt tidlig i de nyetablerte foretakenes liv. Den første er at vi finner langt flere, finansielt begrunnede og midlertidige foretak uten nevneverdig sysselsetting i de fylkene som også har de største andeler av kapitalopphopningen, dvs. i fylker som omfatter de mest befolkningstette områder av landet. Figur 5.2 viser i hvilken grad foretak som primært fungerer som eiendoms-/investerings-/holding-selskap uten ansatte er regionalt fordelt. Utgangspunktet er å sammenholde den regionale fordeling av alle AS/ASA i Norge med dem som vi har kalt aktive AS/ASA. Har et fylke like stor andel av begge kategorier foretak skårer fylket 1. Har fylket større andeler aktive foretak enn alle aksjeselskap med begrenset ansvar vil de skåre under 1. Har fylket derimot større andeler av alle foretak enn ”aktive” foretak vil dette indikere at dette fylket har større andeler av ”passive” investeringsselskaper og skårer dermed høyere enn 1.

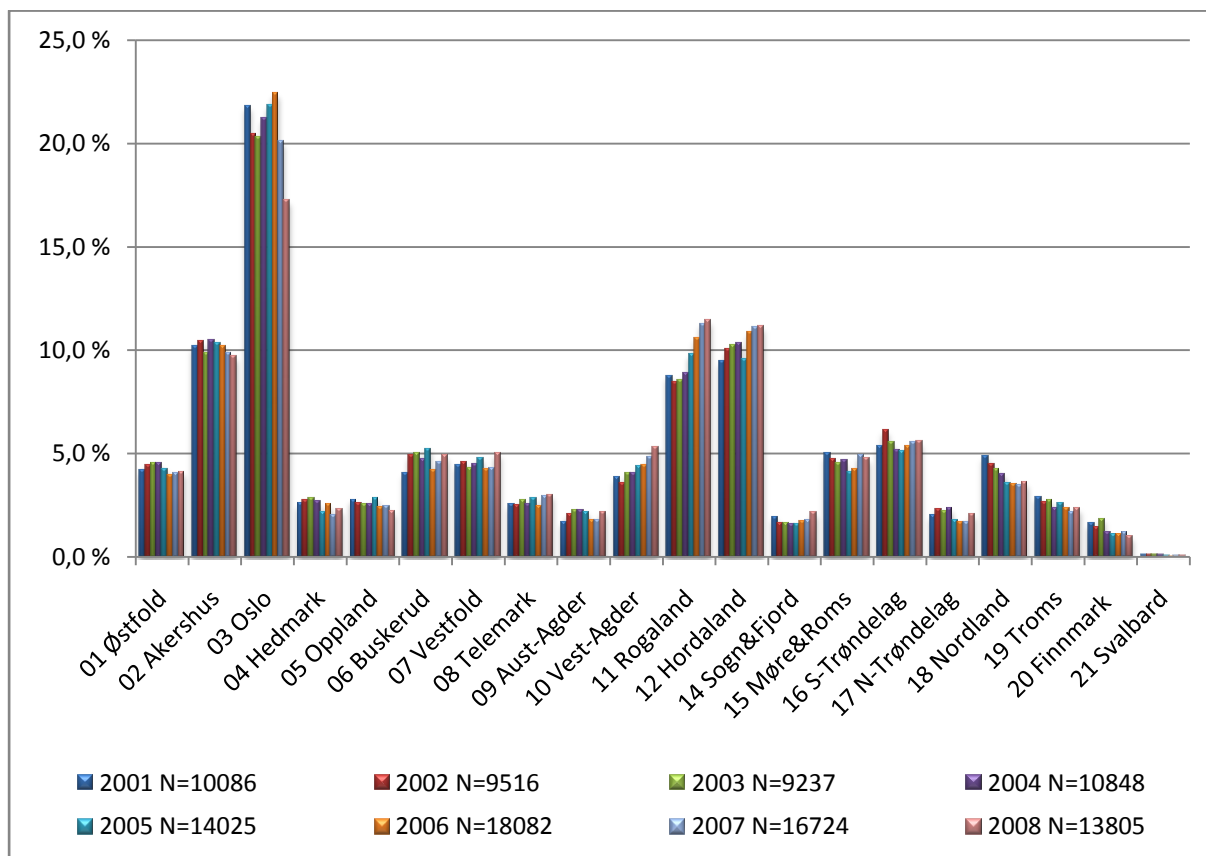


**Figur 5.2** Regional fordeling av ”passive” aksjeselskap. Overrepresentert ved verdier over 1. Underrepresentert ved verdier under 1. 2006 tall.

Kilde: Egne data basert på Dun & Bradstreets regnskapsdata.

Vi kan dermed lese ut av figur 5.2 at Vest-Agder, Oslo, Rogaland og Hordaland har en opphopning av investeringsselskaper lokalisert i fylket, noe som kan medvirke til å forklare det store frafallet av nyetablerte foretak i disse fylkene.

En annen forklaring kan være at fylker som Akershus-Oslo og Rogaland huser mer risikovillige entreprenører, alternativt et mer dynamisk næringsliv der nyetableringsratene er høy og omstillingstakten stor – med andre ord: flere muligheter, flere som tar sjansen å starte selv, men også større muligheter for å mislykkes. Fylker med høy overlevelsesrater det første året kan tilsvarende være karakterisert av få entreprenører som velge tradisjonelt og er mindre risikovillige. En indikasjon for en slik dynamikk kan vi kanskje lese ut av statistikk for andeler av nyetableringer som de ulike fylkene har over tid (figur 5.4 på neste side).



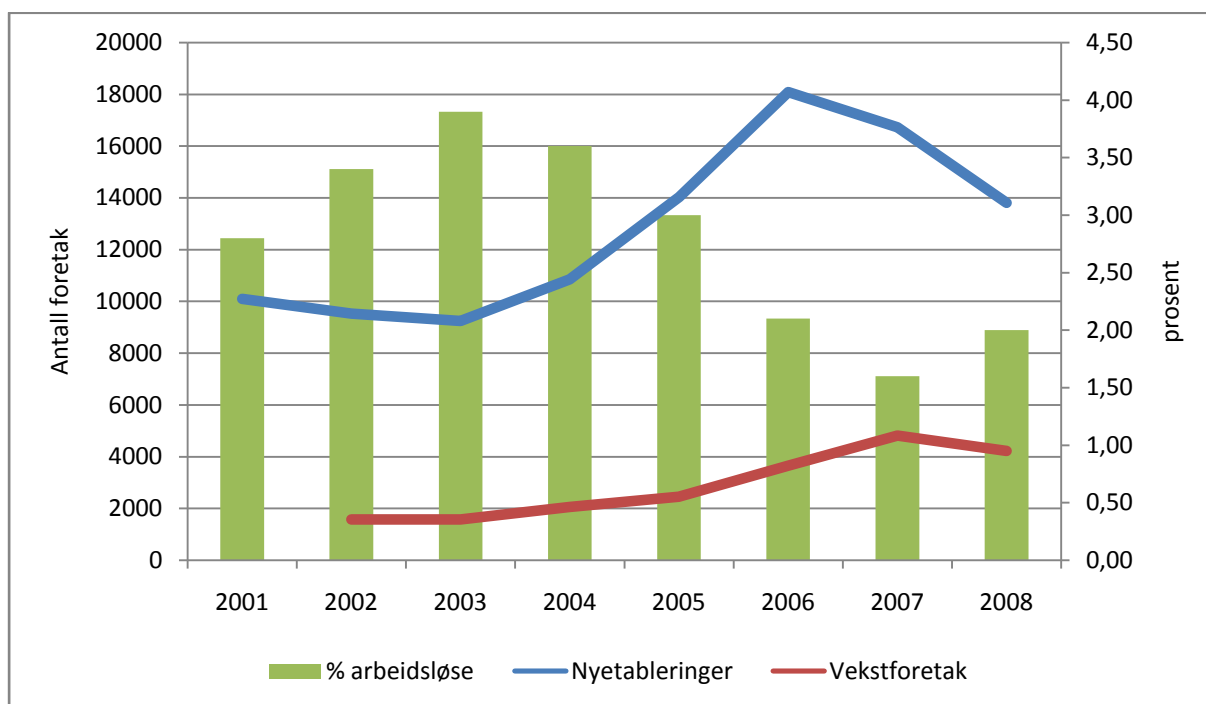
**Figur 5.3** Andel av landets nyetablerte AS/ASA. 2001 – 2008. Fylkesfordelt.

Kilde: SSB Statistikkbanken tabell 03206

Figur 5.3 antyder at det har skjedd visse endringer i den regionale fordelingen av nyetableringsaktivitet i perioden fra 2001 til 2008. Vest-Agder, Rogaland og Hordaland vinner ”markedsandeler” over hele perioden, mens de nordnorske fylkene har hatt en jevnt synkende andel av landets nyetablerte AS/ASA over tid. Oslo har også vunnet

markedsandeler over tid, men med relativt lavere andeler i de siste to årene. Tilsvarende har Akershus en relativt minkende andel av nyetableringer over tid. De resterende fylkene har en mer jevn andel av samlet nyetableringsaktivitet gjennom årene. Denne observasjonen kan muligens tolkes som en spesielt dynamisk utvikling i de tre fylkene på Sør-Vestlandet og i Oslo, mens Nord-Norge og Nord-Trøndelag preges av stagnasjon.

Av figur 5.4 kan vi lese at antall nyetableringer hadde sin topp i 2006 med 18.082 nye aksjeselskap registrert, mens kun halvdelen av dette ble startet i 2003 (venstre akse). Den kraftige økningen i antall nyetableringer i 2005 og 2006 henger delvis sammen med omlegginger av skattesystemet og derav opprettelse av mange investeringsselskaper i denne perioden. Vi ser også at antall hurtigvoksende foretak øker i noenlunde samme takt som nyetableringene, men på et lavere nivå.



**Figur 5.4** Nasjonal arbeidsløshet, antall nyetableringer\* og vekstforetak\* 2001-2008.

Kilde: SSB Statistikkbanken tabell 04471(arbeidsløse i prosent av arbeidsstyrke – desember-tall) og tabell 03206 (nyetableringer)

\* Antall foretak delt på 1000 (eksempel fra vekstforetak 2007: 4800/1000 = 4,8)

En viktig forklaring for disse variasjonene finnes antakeligvis i de rådende konjunkturer og den nasjonaløkonomiske tilstanden i de respektive årene. En indikasjon på slike forhold kan vi lese ut av figur 5.4. Figuren illustrerer en sterk, invers samvariasjon mellom landets



prosentandel arbeidsløse og antall nyetableringer eller vekstforetak i den samme tidsrekken<sup>29</sup>. Arbeidsløshetsrater (høyre akse) kan tolkes som en indikator for høy eller lavkonjunktur. Jo høyere arbeidsløshet, dess færre nyetableringer vil finne sted. 2002/2003 var i så henseende en periode med lavkonjunktur, mens 2003-2007 var en periode med høykonjunktur og derav stigende tall for nyetablerte foretak. Tilsvarende ser vi også av figuren at antallet vekstforetak stiger med fallende arbeidsløshetsrate og faller med stigende arbeidsløshet.

Disse sammenhengende indikerer at vekst i foretak og nyetableringer henger nøye sammen med makroøkonomiske forhold og medfølgende etterspørselsstruktur og konkurransedynamikk i en nasjonal økonomi.

*Utviklingen av vekstforetak i tid og rom samvarierer kraftig med utviklingen av nyetablering av kommersielle foretak. Vi finner også at regioner med høy nyetableringsrate og mange vekstforetak også opplever en større turbulens i næringslivet. Noe av dette skyldes antakeligvis høy turbulens blant passive investeringselskaper i de mest dynamiske regionene, men andre faktorer tyder også på at den høye turbulensen i de mest dynamiske regionene kan tilbakeføres til større vilje til entreprenørskap og derav også muligheter til å lykkes i form av vekstforetak eller mislykkes i form av nedleggelse.*

---

<sup>29</sup> Enkle korrelasjoner: nyetablering/vekstforetak 0,838, Arbeidsløs/vekstforetak -0,975, arbeidsløs/nyetablering - 0,8331. En mer sofistikert statistisk analyse av disse sammenhengende blir gjort annet sted.

## 6. Avslutning

Nyskaping og vekst er viktig for utviklingen av en konkurransebasert økonomi. Disse elementene bidrar til en nødvendig dynamikk som fører til en bedre utnyttning av samfunnets ressurser og derav økt velstand. Gjennom nyskaping og nedlegging, omstilling og vekst utvikles et næringsliv som i økende grad tilfredsstiller de krav og ønsker etterspørselsiden har. Dette kan være samfunnsmessig ønskede effekter som mer energieffektive hus og mindre forurensende transportteknologi, alternativt produkter som gir den individuelle konsument større tilfredshet gjennom lavere priser eller bedre kvalitet på dagliglivets varer og tjenester.

I spissen for disse endringene står gjerne noen foretak som bedre enn andre makter å tilfredsstille de krav samfunnet/markedet/kollektivet av konsumenter setter til produkter vi vil kjøpe og anvende. Hurtigvoksende foretak hører gjerne til disse. De vokser fordi etterspørselsiden i større grad enn hva det generelle markedet skulle tilsi, vil kjøpe varer eller tjenester fra disse produsentene.

Noen ganger skyldes dette at de rett og slett har bedre/rimeligere produkter eller er mer kundefokusert enn sine konkurrenter. Andre ganger at de opererer i nisjer som vokser hurtig. Dette kan være forårsaket av sykliske bevegelser i økonomien, slik vi kan observere i boligbygging og detaljhandel, eller mer fundamentale strukturendringer som medvirker til at enkeltbransjer øker i relativ betydning, slik vi kan observere innen databehandling eller helserelevante produkter. Et særnorsk fenomen er ekspansjonen av leverandørmarkeder som er rettet mot petroleumsaktiviteter i inn- og utland. Ofte er det en kombinasjon av voksende markeder og spesielle kvaliteter ved foretakets teknologi og organisasjon som har ført til hurtig ekspansjon av foretakets aktivitet.

Som vi har vist, henger denne veksten et godt stykke på vei sammen med forhold i en nasjonal makroøkonomi. Gjenvinning har blitt en bransje i vekst. Årsakene kan være offentlig reguleringer for å spare miljøet så vel som økte priser på resirkulerbare innsattsvarer som papir, stål eller aluminium. En hurtig ekspansjon av gjenvinningskapasitet medfører omstilling av noen foretak, men i større utstrekning etablering av nye foretak som må ekspandere hurtig for å tilfredsstille en økt etterspørsel i et nytt marked. En tilsvarende økt kapasitet i etablerte, sykliske bransjer som bygg og anlegg skulle en derimot tro ville bli tilfredstilt av en hurtig ekspansjon av vel etablerte foretak, men selv i slike markeder vil noen foretak lykkes bedre enn andre og vinne markedsandeler. I så tilfelle skyldes dette spesifikke kvaliteter med vedkommende foretak.

Hurtigvoksende foretak er viktig for dynamikken i en nasjonal økonomi og spiller på mikroplan en viktig rolle i en kontinuerlig tilpasning til nye rammebetingelser og etterspørselsforhold. De fungerer gjerne som viktige endringsagenter som viser vei mot framtidige markedstilpasninger og omstilling av produksjon og distribusjon av varer og tjenester. På det regionale plan er tilstedeværelsen av hurtigvoksende foretak også et tegn på dynamikken i den regionale økonomi og i utviklingen av framtidsrettede arbeidsplasser.

Analysen har vist at ulike bransjer har ulike lokaliseringpreferanser. I noen bransjer er tilgang til naturressurser avgjørende for lokaliseringen, i andre bransjer er tilgangen på en spesifikk arbeidskraft et avgjørende element, mens det for atter andre primært er kjøpekraft og etterspørselsstruktur i lokale markeder som avgjør lokalisingsvalget. Summen av slike forhold er medvirkende til å fordele næringer utover i landets regioner og derav også hvor vi finner hurtigvoksende foretak. Som vi har påvist er hurtigvoksende foretak i litt større utstrekning lokalisert til sentrale strøk av landet. Dette gjelder innenfor fylker så vel som for landet som helhet. Men det er ikke slik at hovedstadsregionen i relativ forstand er en spesielt attraktiv lokalitet for hurtig ekspanderende foretak.

Vi har vist at de vareproduserende næringene har vært av stigende viktighet som arena for hurtigvoksende foretak, men det er likevel tjenestesektoren som er arena for flest foretak i hurtig vekst. En kombinasjon av disse forhold er sannsynligvis medvirkende til at Rogaland er det fylke som har mest suksess med å fostre hurtigvoksende foretak. En hurtig ekspanderende, petroleumsbasert økonomi og flere større bysamfunn står sannsynligvis bak denne dynamikken. Denne mistanken blir også bekreftet av at enkeltregioner på kyststrekningen Vest-Agder til Sør-Trøndelag utmerker seg med relativt store andeler av hurtigvoksende foretak. Noe skyldes direkte og indirekte en bratt stigning i etterspørselen etter investeringsvarer og tjenester i olje og gassvirksomheten. En annen effekt kommer gjennom økt sysselsetting og høyt lønnsnivå som videreføres i økt lokal kjøpekraft. En sammenheng mellom investeringstakten i petroleumssektoren i Norge og forekomsten av hurtigvoksende foretak tilsier også at denne formen for ekspansjon er styrt av ytre forhold som hurtig kan snus til stagnasjon.

Det er samtidig viktig å påpeke at det er mange andre veier til hurtig ekspansjon. Den næringsmessige og regionale utbredelse av hurtigvoksende foretak viser det. Vi finner dem i de fleste regioner unntatt i de mest periferirelaterte småsamfunn i landet. Vi finner mange vekstforetak i produksjon av mat så vel som i bygg- og anleggsvirksomhet - næringer som er spredt utover hele landet, eller i databehandling eller engros- og agenturvirksomhet – næringer som er mer sentralisert og primært lokalisert til de største byene.

Vi har også sannsynliggjort at foretak som ekspanderer hurtig gjør det fordi de organiserer sin virksomhet på en bedre måte enn gjennomsnittsforetaket og derav driver en virksomhet som er kjennetegnet av høyere produktivitet og bedre lønnsomhet enn foretak flest i samme bransje. Det er også slik at hurtig vekst i all hovedsak er av kort varighet, forbundet med en spesiell høykonjunktur eller en introduksjon av et nytt produkt eller tjeneste. En vedvarende hurtig vekst er det få foretak forunt å oppleve. I sum medvirker likevel slike forhold til at det nettopp er denne typen dynamiske foretak samfunnet som helhet etterspør. I slike foretak ligger også kimen til en organisasjon som kan bli viktig for verdiskaping og sysselsetting i framtidens nasjonale og regionale økonomier. Gitt denne betydningen, er det underlig hvor lite vi vet om disse foretakene.

I denne rapporten har vi så vidt begynt å skrape i overflaten av fenomenet hurtigvoksende foretak. Vi har derfor lagt hovedvekten på å gi en oversiktsanalyse over den næringsmessige og regionale fordelingen av denne typen foretak. I påfølgende rapporter vil vi gå dypere inn i noen av de problemstillinger som er reist her. En vinkling vil være å gjennomføre en mer stringent multivariat analyse av den næringsmessige og regionale forekomsten av hurtigvoksende foretak og årsakene bak dette. I den grad det er interne forhold ved foretaket selv som er avgjørende, vil en spørreskjemabasert undersøkelse gi innsikt i hva det er som synes å være disse foretakenes sterkeste konkurransekraft – er det foretakets besittelse av en unik teknologi, deres evne til å ”lese” kundens behov og fleksibelt tilpasse seg disse, eller er det foretakets tilstedeværelse ”på rett sted til rett tid” som forklarer suksessen? Er det organisasjonens evne til å innhente og absorbere informasjon og omsette dette i nyskapende aktivitet og kompetanse som er nøkkelen, eller har organisasjonens evne til å samhandle med eksterne partnere en viktig funksjon i vekstprosessen? Vi er også interessert i å vinne innsikt i lokalmiljøets betydning for utviklingen av slike konkurransefortrinn. Er nærhet til kunder og samarbeidspartnere viktig for å skape de forutsetninger som må være tilstede for å oppnå hurtig vekst?

## Litteraturliste:

- Bastesen, J. & Vatne, E. 2009, *The Geography of Rapid-growth Firms. Exploring the Role and Location of Entrepreneurial Ventures*. SNF working paper 41/09. Bergen: Samfunns- og næringslivsforskning.
- EMCC (European Monitoring Centre of Change) 2009, Definisjon av "Knowledge Intensive Business Services" (KIBS): Nedlastet 15.12.09.  
<http://www.eurofound.europa.eu/emcc/content/source/eu05011a.htm?p1=sectorfutures&p2=eu05016a&p3=KIBS>
- EU (2006), *Den nye SMV-definisjonen. Brukerveiledning og modellerklæring*. Nedlastet 15.12.09.  
[http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/sme\\_definition/sme\\_user\\_guide\\_no.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/sme_user_guide_no.pdf)
- Hustoft, A.G. et al. 1999, *Standard for økonomiske regioner: Etablering av publiseringsnivå mellom fylker og kommuner*. Rapport 99/6. Oslo: Statistisk sentralbyrå.
- Mjøse, A. & Øksnes, K. 2009, *Dokumentasjon og kvalitetssikring av SNFs og NHHs database med regnskaps og foretaksinformasjon for norske selskaper*. Arbeidsnotat 38/09. Bergen: Samfunns og næringslivsforskning.
- Nyborg, G.L. 1999, *Teoretiske tilnærminger til forståelsen av vekst i små og mellomstore foretak*. Discussion paper 8/1999. Oslo, Institutt for innovasjon og økonomisk organisering, Oslo: Handelshøyskolen BI.
- OECD 2002, *Frascati Manual. Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development*, Paris: OECD.
- OECD 2006, *Innovation and Knowledge Intensive Service Activities*, Paris, OECD.
- Salvanes, K. & Tveterås, R., 1999, *Firm exit, vintage effect and the business cycle in Norway*. Discussion paper 2/99. Bergen: Department of Economics, Norwegian School of Economics and Business Administration.
- Spilling, O.R. et al. 2001, *Vekstforetak i Norge. Om vekstforetak, vekstforetaks dynamikk og politikk for vekstforetak*. Forskningsrapport 5/2001. Oslo, Institutt for innovasjon og økonomisk organisering, Oslo: Handelshøyskolen BI.
- Spilling, O.R. 2000, *Fakta om små og mellomstore bedrifter i Norge*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Vatne, E. 1995, *Foretaksvekst i småforetakssektoren. Hvilke type av småforetak innehar et vekstpotensiale? Et forprosjekt*. SNF-arbeidsnotat 6/1995. Bergen: Samfunns- og næringslivsforskning.