

Inkubator Salten

20 år med innovasjon
og nyetablering

inkubator
salten
& KPB



Innhold

Innledning	s. 3
Historien om Inkubator Salten	s. 4
Nøkkeltall	s. 6
Case – Refenze	s. 10
Case – Norseacqua	s. 11
Case – MinMemoria	s. 12
Ringvirkninger	s. 14
Case – Bellafrakk	s. 16
Case – By North	s. 17
Case – Moonstone	s. 18
Case – Gjenbruksgjengen	s. 19
Næring og geografi	s. 20
Case – Norskin	s. 22
Case – North Wine and Spirits	s. 24
Case – Rokkvika Porselensfabrikk	s. 25
Overlevelse blant inkubatorbedrifter	s. 26

En betydningsfull jobb

I 20 år har KPB hjulpet gründere og selskaper med utviklingsprosjekter med å lykkes! For en reise det har vært!

Da KPB ble etablert var ett av målene å være et veksthus for etablerere. Dette skulle man få til gjennom kompetanseoverføring og samhandling mellom undervisningsmiljø, forskning og næringsliv. Mens andre inkubatorer ble bygget opp rundt sterkt sentraliserte næringsklynger og kompetansmiljø i større byer, skilte KPBs inkubator seg ut ved å fungere som et spredt nettverk med flere avdelinger over hele Nordland. Da under navnet Inkubatornett Nordland.

Den første bedriften ble tatt opp i KPBs inkubator i 2004 og siden den gang har vi jobbet med over 800 ideer. I 2006 ble KPBs inkubator en del av Sivas inkubatorsystem, og siden da har SIVA spilt en sentral og viktig rolle for inkubatorens utvikling. KPBs inkubator ble omdøpt til Inkubator Salten i 2011 og har siden den gang hatt en sterk vekst.

Som man kan lese om i denne rapporten har Inkubator Salten bidratt til svært mange arbeidsplasser, og økt verdiskaping. I tillegg har inkubatoren vært med å utvikle lederegenskaper og andre ferdigheter som er nødvendige når man skal drive sin egen bedrift.

KPB og Inkubator Salten har blitt et viktig samlingssted for næringsliv, studenter, gründere, forskning og akademia. Vi er stolte av alle arenaene for entreprenørskap og innovasjon som vi har vært med på å skape opp gjennom årene. Eksempler

Hilsen fra SIVA

Inkubator Salten har de siste ti årene hatt en jevn økning i antall bedrifter som får hjelp av inkubatoren. Gjennom årlige målinger av kundetilfredshet, vet vi at bedriftene er fornøyde med hjelpen de får av Inkubator Salten.

Siva ser at Inkubator Salten har hatt en økt profesjonalisering og positiv utvikling med tanke på tilbudet som bedriftene får og det økte geografiske nedslagsfeltet for inkubatoraktiviteten. Dette har gitt resultater i form av økte programtilskudd til inkubatoren.

Siva sitt inkubasjonsprogram er et nasjonalt program der Inkubator Salten har 32 «kollegaer»

på dette er Spir Idélab, Gnist Gründeruke, Inovus, Europrise, Ka du trur og Gründerhjelpere i Bodø – som alle har vært med på å bygge kultur for innovasjon og entreprenørskap.

I dag jobber Inkubator Salten med bedrifter spredt over hele Salten, Lofoten og Vesterålen. Mange av gründerne har kontorplass i Inkubator Saltens kontorfellesskap i KPBs lokaler. En viktig del av jobben vår er å skape kultur for utvikling og innovasjon. Det er godt å se at det knyttes tette bånd mellom gründerne og det er viktig for oss å skape et miljø hvor gründerne trives og føler at de har kollegaer blant de andre i nettverket, men også med øvrige ansatte i KPB.

Det er utrolig givende for oss rådgivere å jobbe med så mange spennende case og møte så mange inspirerende mennesker som tørr å satse. For vi trenger gründere som er nysgjerrige, ser muligheter og klarer å stå i det når ting tar lengre tid enn man ønsker. Vi som rådgivere har som mål å inspirere og hjelpe gründerne med å lykkes, og er med på både opp- og nedturene.

I denne rapporten ønsker vi å vise frem noen av resultatene av 20 år med rådgivning for gründere og næringsliv. Vi i KPB er superstolte av det vi og inkubatorbedriftene har oppnådd. Vi ser frem til at vi skal fortsette å inspirere til nyskaping og innovasjon også i fremtiden – vi er klare og er rigget for å hjelpe enda flere! God lesning!

Ingrid Sommerli
Inkubatorleder Inkubator Salten

i form av andre inkubatorer spredt over hele landet. Inkubator Salten er en viktig aktør inn i denne Siva-familien gjennom å dele egne erfaringer med andre, men også gjennom å bidra aktivt i utviklingen av verktøy og metodikk som alle inkubatorene kan nyttiggjøre seg. I tillegg opplever Siva at Inkubator Salten aktivt lærer av andre inkubatorer for å gi et så godt som mulig tilbud til egne bedrifter.

Randi Torvik
Fagleder, team inkubator og næringshage

Tidslinje Inkubator Salten

2002

Kunnskapsparken Bodø ble etablert i samarbeid mellom næringsliv, Nordland Fylkeskommune og SIVA. Et av målene var å være et veksthus for etablerere.

2004

Inkubatornett Nordland (INN) ble etablert med økonomisk støtte fra Nordland fylkeskommune. INN var et samarbeid mellom Kunnskapsparken Bodø, Lofoten Næringshage og Næringshagen i Sandnessjøen.

Første bedrift ble tatt inn i oktober 2004.

2006

INN ble en del av SIVA sitt system fra og med 01.01.2006. Saltdal Industri- og Næringshage og Næringshagen på Toft, Brønnøy gikk inn i samarbeidet.

SPIR Idélab, et prosjekt i samarbeid med daværende Høgskolen i Bodø om utvikling og veiledning av fremtidens entreprenører, ble etablert. SPIR Idélab bisto studenter med forretningsideer fra 2006 til 2019.

2016

Inkubator Salten fikk økt finansiering gjennom Sivas differensieringsmodell, og gikk fra ca 1,5 millioner i tilskudd til 3 millioner.

Gnist Gründeruke og Gründerhelpere startet opp.

Inkubator Salten fikk nye oppgraderte lokaler med både coworking space og egne kontorer til inkubatorbedriftene.

2019

Gjennom ekstra midler fra Siva utvidet Inkubator Salten nedslagsfeltet til å omfatte oppstartsbedrifter også i Lofoten og Vesterålen. I løpet av året jobbet inkubatoren med 11 bedrifter i regionen.

2021

2021 ble et rekordår med tanke på innhentet kapital til inkubatorbedriftene. Totalt fikk gründere med bistand fra Inkubator Salten tilført 75 millioner kr i finansiering gjennom egenkapital eller støtteordninger.

Gnist Gründeruke ble Arctic Innovation Week Gnist, gjennom et samarbeid med Innovasjon Norge Arktis og Rana Utvikling/Gründeruka Helgeland for én felles innovasjonsuke i hele Nord-Norge.

2003

Europrise ble arrangert for første gang i 2003-2004 og igjen i 2006-2007. Dette var et opplæringsprogram i praktisk innovasjon og entreprenørskap organisert av KPB i samarbeid med daværende Høgskolene i Finnmark, Tromsø, Bodø, Sør-Trøndelag, Møre og Romsdal, Hedmark og Agder, respektive fylkeskommuner og Innovasjon Norge.

2005

Etablererprogrammet «Ka du trur – etablere egen bedrift?» ble arrangert for første gang, et samarbeid mellom Team Bodø, NAV, Kunnskapsparken Bodø, Innovasjon Norge og Skatteetaten.

Inovus ble arrangert for første gang; en festival med fokus på entreprenørskap i utdanning og yrkesliv. Inovus-festivalen ble arrangert både i 2005, 2007, 2009 og 2011.

2012

Inkubatornett Nordland ble til Inkubator Salten, og gikk dermed fra å være en distribuert inkubator med 5 noder til å ha sin virksomhet sentrert i Salten.

Inkubator Salten tok opp bedrifter i tidligere fase gjennom å skille mellom preinkubasjon og inkubasjon, hvor preinkubasjon fok opp bedrifter i en «avklaringsfase». Dette bidro til å øke både tilfanget og opptaket av nye bedrifter.

2018

Inkubator Salten fikk et ytterligere opprykk i SIVAs differensieringsmodell til 4 millioner kroner, og er med det på nest øverste nivå i SIVA-modellen.

2020

Koronapandemien stilte nye krav til Inkubator Salten. Gnist Gründeruke, som ble startet i 2016, ble gjennomført heldigitalt i 2020. Det samme ble gründerfrokoster og flere andre tilbud og arrangementer i regi av inkubatoren.

Inkubatorens bidrag til sysselsetting og økonomi

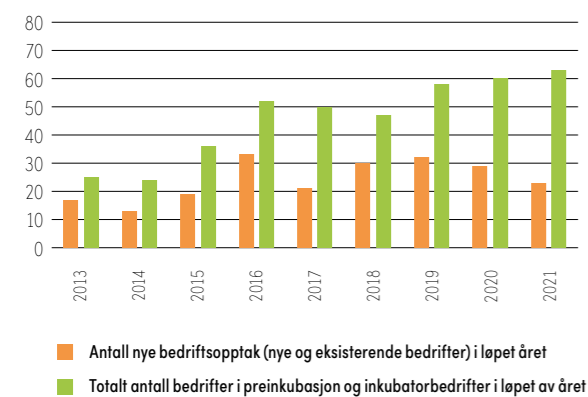
Siden 2013 har Inkubator Salten spilt en nøkkelrolle i etableringen av 217 bedrifter. Ikke bare har disse sysselsatt om lag 1.000 årsverk som har mottatt lønninger, de har også gitt ringvirkninger gjennom varekjøp i øvrig næringsliv og skattebetalinger til det offentlige. Deres nye og forbedrede produkter og tjenester gjør at regionen har fått et næringsliv som er mer konkurransedyktig og fremtidsrettet. Inkubator Salten har vært til stede og støttet dem gjennom hele den krevende etableringsperioden.

Mange av bedriftene som Inkubator Salten har jobbet med er fortsatt forholdsvis unge, og det tar noe tid før man ser den økonomiske effekten av disse. Men tallene bare siden 2013 viser betydningen dette arbeidet har: 623 mill. kr har selskapene rukket å omsette for, og bidratt til samfunnet med en verdiskaping på 141 mill. kr. Dette gjelder bedriftene som har vært i tidlig fase ved opptak i inkubatoren, og ikke prosjekter i etablert næringsliv.

For å ende opp med 217 inkubatorbedrifter har 800 forretningsideer blitt vurdert av teamet i inkubatoren. Det betyr at hver arbeidsuke siden 2013 har i snitt 2 nye forretningsideer blitt vurdert og desto flere gründere blitt veiledet. Ideene har vært på ulike stadium, og det er ikke alltid inkubatoren har vært det rette skrittet videre.

Flest bedriftsopptak var det i 2016 (33), tett fulgt av 2019 (32) og 2018 (30). I 2020 og 2021 falt antall bedriftsopptak noe. Dette forklares med at inkubatorens oppsøkende virksomhet ble redusert som

Antall bedrifter i Inkubator Salten i perioden 2013–2021



følge av koronasituasjonen. For mange potensielle gründere ble det nok også oppfattet som en litt usikker tid å starte opp egen virksomhet. I motsetning til store deler av landet holdt ledigheten i regionen seg lav gjennom hele pandemien, og mange slapp å etablere egen virksomhet som følge av at de mistet jobben.

På tross av en liten reduksjon i opptak av bedrifter i 2020 og 2021 var 2021 året med flest aktive bedrifter i preinkubasjon og inkubasjon hos Inkubator Salten, med 63 bedrifter i løpet av året. I tillegg jobbet inkubatoren med 9 forretningsmessige innovasjoner, som er utviklingsprosjekter i etablert næringsliv.

214 sysselsatte i nåværende eller tidligere inkubatorbedrifter

I 2014 jobbet Inkubator Salten med 25 oppstartsbedrifter som sysselsatte 14 personer. I 2021 var tilsvarende tall 63 bedrifter og 103 sysselsatte. Både antall bedrifter og sysselsatte per bedrift har dermed økt kraftig.

Ambisjonen er at Inkubator Salten gjennom veiledning og bistand skal sørge for levedyktige og bærekraftige bedrifter etter endt inkubasjonsperiode. I 2021 sysselsatte bedrifter som er ute av Inkubatoren 122 ansatte. Inkluderer man årsverkene på de som er i et pågående inkubasjonsløp ble den samlede sysselsettingen på 214 sysselsatte i 2021. I løpet av hele perioden har nåværende og tidligere inkubatorbedrifter sysselsatt om lag 1000 årsverk.

Den akkumulerte veksten, som vist i figuren under, har vært bratt som følge av økt antall inkubatorbedrifter og sysselsatte i disse, samt flere sysselsatte i tidligere inkubatorbedrifter. Etter hvert som nye inkubatorbedrifter tas inn, og andre går ut av

Akkumulert sysselsetting i nåværende og tidligere inkubatorbedrifter

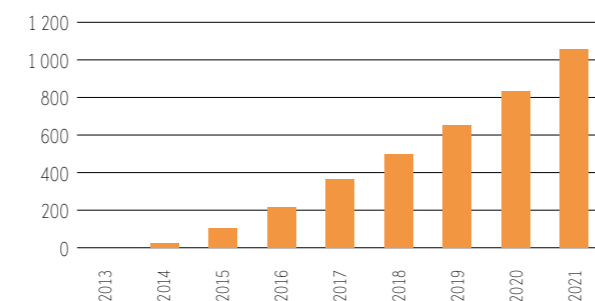


Foto: Dan Mariner.

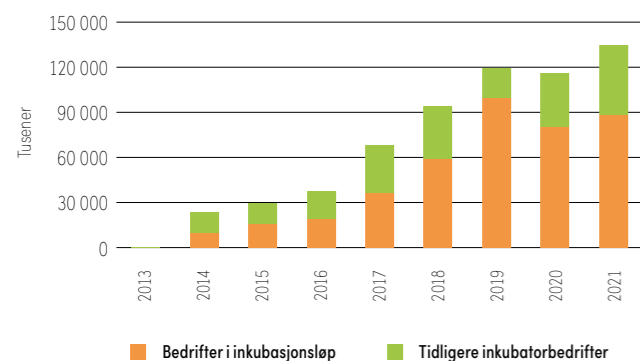
inkubasjonsløpet og fortsetter sin vekst, ventes det at denne utviklingen vil fortsette.

Inkubatorbedriftene har omsatt for over 600 mill. kr Bedrifter som har vært med i Inkubator Salten i løpet av 2013–2021 har hatt en samlet omsetning på 623 mill. kr.

I 2014 omsatte bedriftene i inkubasjonsløp for 13,4 mill. kr. I 2021 var omsetningen 46,4 mill. kr, en økning på nær 250 prosent. Inkluderer man tidligere inkubatorbedrifter var omsetningen på i overkant av 134 mill. kr i 2021. Omsetningen i tidligere inkubatorbedrifter utgjorde dermed i overkant av 65 prosent av totalomsetningen. Bedrifter i inkubasjonsløp skal ikke nødvendigvis ha stor omsetning, og det er i årene etterpå det er naturlig å forvente større vekst. Bedrifter i inkubasjon fokuserer mye av tiden på utvikling og å komme inn på markedet, og målet er et godt grunnlag for videre drift og vekst når bedriftene er ferdige i inkubasjon. Mye av effekten av inkubatorens arbeid de siste årene vil dermed komme frem i tid, særlig sett opp mot antall inkubatorbedrifter.

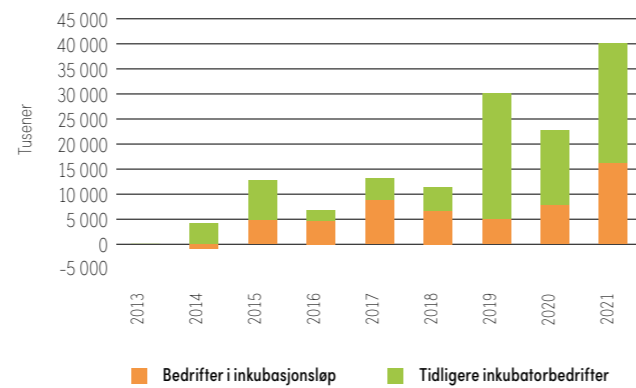
Skaper betydelige verdier for samfunnet

Omsetning i inkubatorbedrifter. Tusen kr.



Sammenlignet med antall bedrifter, ansatte og omsetningen, varierer verdiskapingen (driftsresultat + lønnskostnader) mer fra år til år. Likevel er trenden økende, og verdiskapingen fra bedrifter som er eller har vært tilknyttet Inkubator Salten var rekordhøy i 2021 med i overkant av 40 mill. kr. Aktive inkubatorbedrifter sto for 40 prosent, eller 16 mill. kr av dette, mens tidligere inkubatorbedrifter sto for resterende 60 prosent.

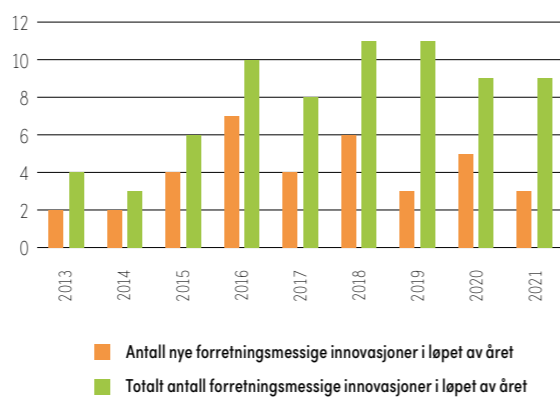
Verdiskaping i inkubatorbedrifter. Tusen kr.



Forretningsmessig innovasjon

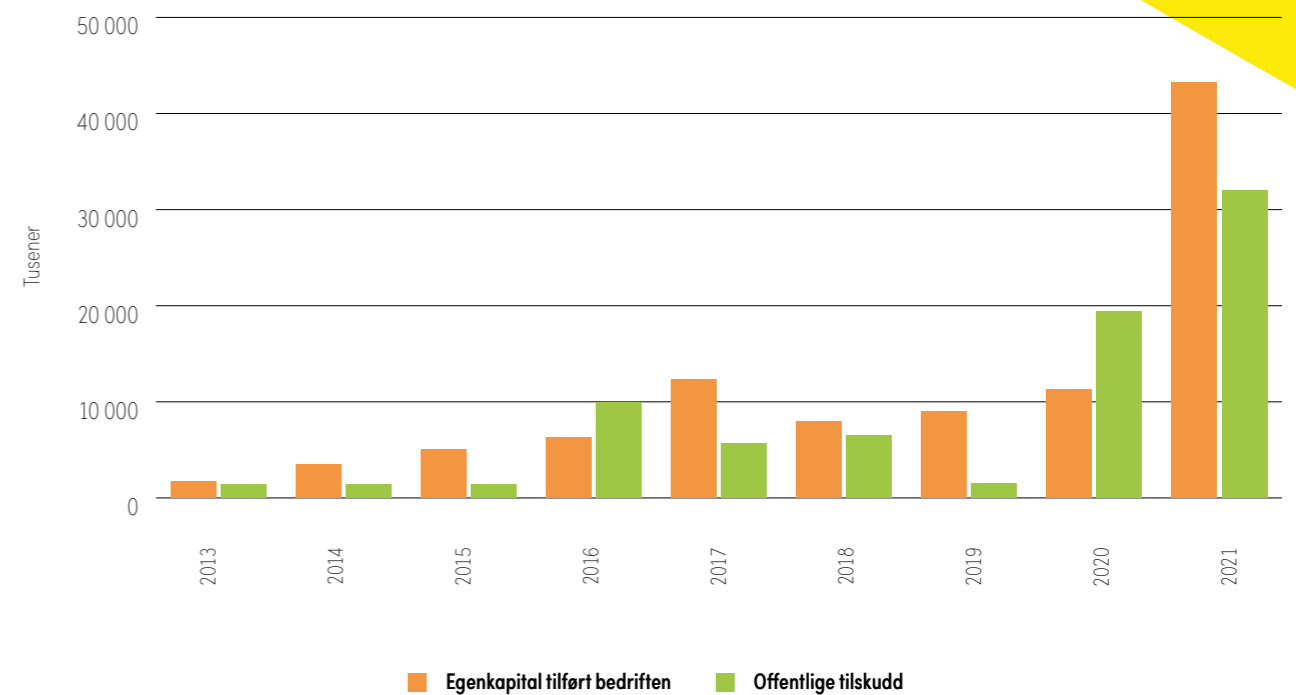
I tillegg til å bistå oppstartsbedrifter, har Inkubator Salten også bidratt med utviklingshjelp til etablert næringsliv. I løpet av perioden 2013–2021 har 34 forskjellige bedrifter vært innom inkubatoren på forretningsmessig innovasjon.

Antall bedrifter i Inkubator Salten på forretningsmessig innovasjon



Bedriftene som får bistand til forretningsmessig innovasjon er normalt større bedrifter, og samlet hadde bedriftene omsetning på i overkant av 1 mrd. kr i perioden da de var med i Inkubator Salten.

Innhentet privat egenkapital og offentlige tilskudd i perioden 2013–2021. Tusen kr.



Tilskudd og egenkapitalinnhenting

En viktig del av det å bygge opp en bedrift er finansiering og innhenting av kapital, og både offentlige tilskudd og investormidler vil ofte være kritisk for at oppstartsbedrifter lykkes. 2021 var et rekordår for bedriftene i Inkubator Salten, hvor det totalt ble hentet

inn 70 millioner kroner til ulike gründere. Av disse var om lag 43 mill. kr privat egenkapital, mens 32 mill. kr var offentlige tilskudd til bedriftene. Inkubator Salten spiller en avgjørende rolle når det kommer til å innhente kapital til oppstartsbedrifter i regionen.

Har du en idé, så kjør i gang!

– Du trenger ikke å vite hva du holder på med, du må bare finne de rette personene, sa en professor til Christer Hagen en gang. De ordene har han ikke glemt.

Christer Hagen har aldri sett på seg selv som noe skolelys, men ambisjonen om å starte en egen bedrift har han hatt siden barnsben.

– Mamma fant et brev som jeg hadde skrevet da jeg var liten, forteller han. I brevet sto det at det ikke var noen vits i å gå på skole, for jeg skulle starte en bedrift.

Det målet har Christer Hagen for lengst passert. Sammen med en venn startet han sin første bedrift da han var student. Bedriften fikk navnet Refenze, og skulle produsere treningsklær.

– Ideen fikk jeg fra da jeg var aktiv svømmer, og opplevde at treningstrøyene forsvant over magen under øvelser på treningsrommet. Dette opplevde jeg som irriterende, og fikk lyst til å gjøre noe med.

Fra idéen ble sådd, gikk det kort tid før arbeidet med bedriften var i gang. Samtidig ble Inkubator Salten heftet på, i det som ble en bratt læringskurve for gründerne av Refenze.

– Ingen av oss visste veldig mye om klær, men vi var heldige og fikk Fogg Gildeskål til å hjelpe oss med design. Parallelt gjorde vi mange markedsundersøkelser for å finne ut hva folk faktisk ville ha. Etter en runde med leverandører fant vi etter hvert også en produsent i Kina.

Interessen for klesmerket viste seg å bli stor.

– Gymgrossisten, Proteinfabrikken og Zalando var interessert i å selge produktene våre. Markedet var ikke bare i Norge. Fra vårt kontor i Bodø solgte vi klær til hele Europa, blant annet Tyskland, Sverige og Finland.

Fire år senere var eventyret over. For Christer Hagen ble gründerjobben erstattet med et nytt eventyr med oppstart av eget meglerforetak i Bodø, hvor han fortsatt jobber i dag, men lysten til å etablere

nye bedrifter stoppet ikke der:

– I ettertid av Refenze har jeg startet flere bedrifter med ideer som favner alt fra Airbnb for hunder, digital markedsføring og programvare for shipping.

Han mener tiden i inkubatoren ble en byggestein for alt han har drevet på med de siste årene.

– Det var så mye som jeg ikke hadde peiling på, men som ansatte i inkubatoren og miljøet rundt dem kunne hjelpe meg med. Sånn sett kan jeg med sikkerhet si at inkubatoren har vært avgjørende for alt jeg har startet opp med i ettertid.

For Christer fins det to typer gründerne, den analytiske typen og en «lyn-type startup-type», som vil komme i gang så fort som mulig. Selv er han ikke i tvil om hvor han hører hjemme:

– Jeg tror det er mange som sitter med en idé, men som ikke vet hvordan de skal gå videre med den. Min erfaring er at det fins folk der ute som kan få satt ideen ut i livet.



Foto: Refenze.

Med havbruk i blodet

Seks dager brukte Lars Berg-Hansen på å utvikle og selge sin første prototype. I dag selger selskapet han startet opp utstyr til oppdrettsnæringen til hele verden. – Det har vært et sant eventyr, stråler han.

Lars Berg-Hansen er oppvokst i Bindal på Helgeland, der familien har livnært seg på fiske gjennom flere generasjoner og i de siste årene med lakseoppdrett. Det var derfor ikke tilfeldig at gründerideen kom innenfor en bransje, som han i løpet av oppveksten, både hadde fått god kjennskap til og mange kontakter innenfor.

Allerede i studietiden fikk Lars en idé om å lage et fôringsystem for laks i oppdrettsmerder.

– Tanken var å få til et system som gjorde det mulig å føre fisken med rett mengde mat til riktig tidspunkt.

Han tok kontakt med Kunnskapsparken Bodø, som oppmuntret ham til å jobbe videre med ideen.

– Derfra ballet det på seg med deltagelse i landsfinalen i forretningsplankonkurransen Venture Cup, stifting av aksjeselskap, og deltagelse i Innovasjon Norges entreprenørskapsprogram i Boston, forteller Lars. – Det var på denne tiden jeg ble en del av Inkubator Salten, fortsetter han. Etter hvert ble selskapet NorseAqua etablert.

I prosessen med å utvikle fôringsystemet kom Lars Berg-Hansen på en ny idé, der både markedspotensielt og innovasjonsbehovet var større. Det dreide seg om å lage tareskjul for rognkjeksene i oppdrettsmerder.

– Etter å ha observert en tidskrevende produksjon av tareskjul for hånd, fikk jeg en idé om å lage samme type produkt, men 4-5 ganger så fort, forteller Lars.

Med ny idé fulgte en prosess med en god kombinasjon av sparring, utprøving og tilbakemeldinger fra kunder. Etter en rekke prototyper begynte selskapet med serieproduksjon – først i Norge og så i Kina.

– Vi fikk et produkt som var enda bedre enn den første ideen. For meg var det ikke nøye om jeg solgte et produkt som var x eller y. Jeg var interessert i å få

til arbeidsplasser. Det viste seg også at det var lurt å endre fokus for da traff vi godt, forteller Lars.

En tid etter utviklet han også en fôringsautomat for rognkjeks. Den er det solgt over 4000 enheter av. 70 prosent av alle merder i Norden har i dag en fôringsautomat fra NorseAqua.

– Tareskjulet og fôringsautomaten til rognkjeks ble våre gullprodukter som bar butikken. 80 prosent av omsetningen kom fra disse, forteller Lars.

Første året omsatte NorseAqua for 16 millioner kroner og gikk 2,4 millioner i pluss.

I dag er NorseAqua en ledende leverandør av utstyr til oppdrettsnæringen, med kunder over hele verden. Selskapet et variert sortiment med produkter innenfor rensefisk- og oppdrettsutstyr. Startproduktene fungerer fortsatt som bedriftens ryggmarg.

Lars Berg-Hansen solgte firmaet rett før han ble pappa i 2019, fem år etter oppstarten. Bedriften ble kjøpt opp av selskapet CageEye, og er fortsatt i drift i dag med like mange ansatte.

– På fire år omsatte bedriften for 93 millioner og gikk 13 millioner i pluss. Det var en artig reise, avslutter Lars.



Foto: Privat.

Deler livshistorie gjennom digital minnebok

Idéen om en digital minnebok ble til da Johanne Viksaas ønsket et sted hun enkelt kunne finne inspirasjon til samtaleemner med bestefaren sin som var kommet på sykehjem.

Tidlig fikk hun med seg barndomsvenninnene Elise Tinnan Gjelseth og Marthe Tverbakk Tjærandsen. Gjennom eget nettverk og Innovasjon Norge, kom de i kontakt med Inkubator Salten. Her fikk de hjelp til å starte bedriften MinMemoria, samtidig som de utviklet det som skulle bli en digital minnebok.

– I MinMemoria deler familien beboerens livshistorie med hverandre og helsepersonell gjennom bilder, historier og relasjoner, forteller Marthe Tverbakk Tjærandsen. Når helsepersonell aktivt bruker MinMemoria på et nettbrett sammen med beboeren i hverdagen, blir de bedre kjent med den enkelte.

– Det vi har sett er at det gir beboerne bedre livskvalitet, og at hver enkelt blir ivaretatt på en bedre måte, fortsetter hun.

MinMemoria kom tidlig inn på markedet, da kommunene begynte å satse på velferdsteknologi. Underveis gikk investorer inn med kapital i selskapet, og i 2020 ble selskapet en del av Vilmer. I dag er de en totalleverandør av velferdsteknologi, der målet er

å få flest mulig kommuner og sykehjem som kunder. Parallelt ser de på nye satsningsområder, og på markedsmuligheter i Sverige.

Marthe mener tett oppfølging, kombinert med at en får hjelp til det en ikke kan fra før, er de største fordelene med å være en del av en inkubator.

– Det at de faste rådgiverne i inkubatoren er oppdatert fra starten av og involvert i prosessen, gjør at vi ikke trenger å gjenfortelle alt når vi har behov for hjelp. Men det innebærer også at vi må være åpen for å ta imot hjelp og lytte til andre, legger hun til. Det er det ikke alle som får til.

Gründerne i MinMemoria har satt pris på fellesskapet som inkubatoren har gitt dem.

– Det har vært givende å dele erfaringer fra opp- og nedturen med de andre inkubatorbedriftene, og ikke minst at vi kan veilede og hjelpe hverandre.

Marthe ser på det de har vært gjennom som en erfaringsreise.

– Det er sånn at du må ofre mye i den første fasen, og brenne for det du holder på med. Men vi er veldig stolte av det vi har fått til, og glade for at vi nå er en del av et større selskap. Det gjør det meste enklere for oss, samtidig som vi får muligheten til å videreutvikle produktene våre.



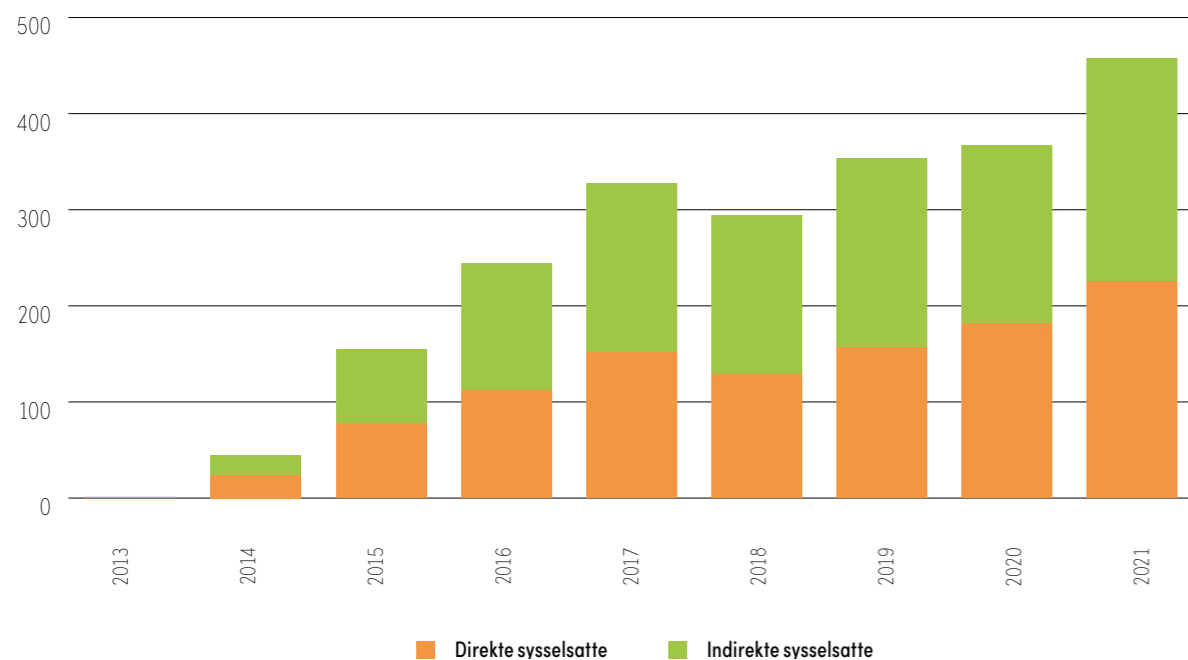
Foto: MinMemoria.

Flere sysselsatte gjennom ringvirkninger

Når inkubatorbedriftene handler varer og tjenester fra andre næringer, og de ansatte mottar lønn og benytter denne til kjøp av varer og tjenester til private formål, oppstår ringvirkninger i form av indirekte sysselsetting. I 2021 utgjorde dette over 450 sysselsatte, og siden 2013 har inkubatorbedriftene lagt grunnlaget for nær 2.000 årsverk.

Bedriftene i Inkubator Salten skaper ikke bare arbeidsplasser i egen bedrift. Gjennom kjøp av varer og tjenester, og utbetaling av lønn til ansatte skaper bedriftene også grunnlag for arbeidsplasser i samfunnet for øvrig. I 2013 utgjorde dette kun 2 arbeidsplasser. Siden da har sysselsettingsgrunnlaget økt betydelig, og i 2021 var aktiviteten tilknyttet Inkubator Salten grunnlag for 450 sysselsatte.

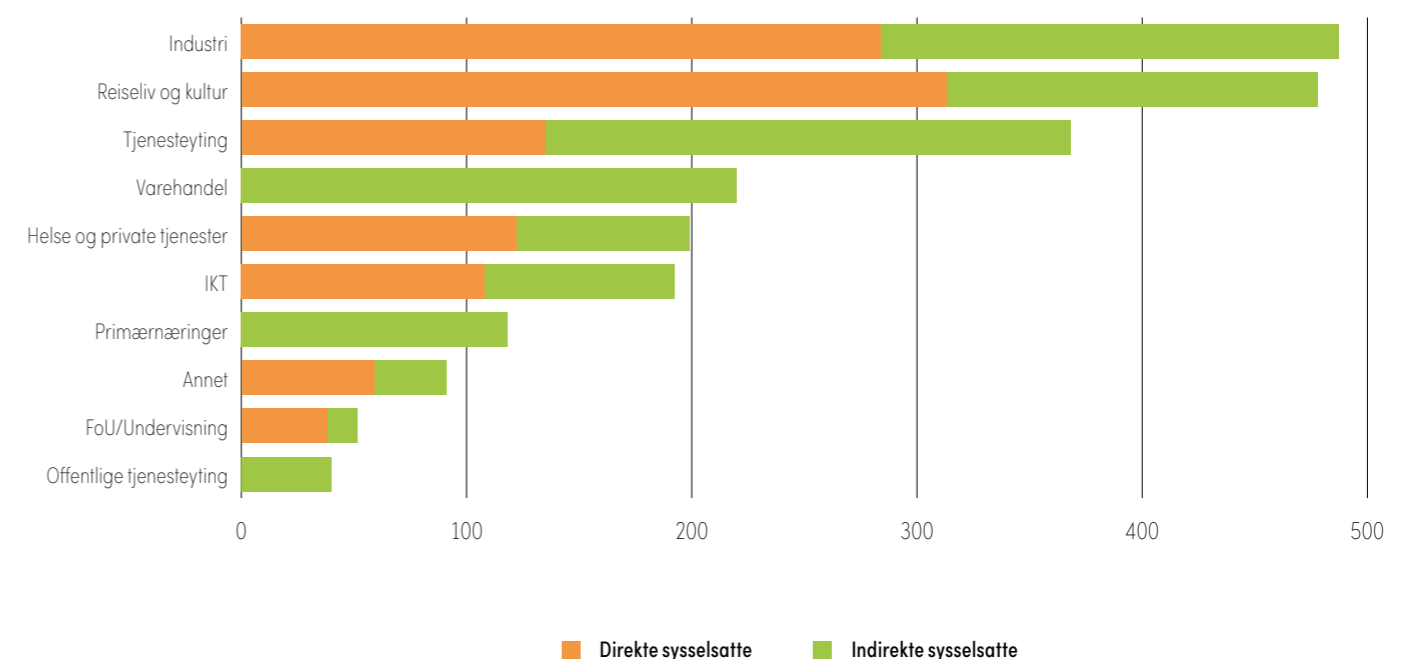
Direkte og indirekte sysselsatte i perioden 2013–2021.



Den største sysselsettingseffekten var innen industri, fulgt av reiseliv og kultur, og tjenesteyting. Dette er næringene hvor Inkubator Salten har hatt flest bedrifter i perioden, og hvor inkubatorbedriftenes aktivitet har gitt grunnlag for indirekte sysselsetting. Også innen næringer som varehandel, primærnæringene og offentlig tjenesteyting hvor det ikke er direkte sysselsetting gjennom Inkubator Salten, bidro

bedriftene til sysselsetting gjennom innkjøpte varer og tjenester og konsum.

Samlet sysselsetting 2013–2021 fordelt på næring.



Flyvertinne ga inspirasjon til Bellafrakk

Da sykepleierstudentene ble møtt av en praksis på sykehuset som ikke var i tråd med læreboka, fikk lektorene Berit Andersen og Ellen Støre Blix en idé. Løsningen ble en stellefrakk som lignet flyvertinneforkle og fikk navnet Bellafrakk.

Berit Andersen og Ellen Støre Blix hadde begge erfaring som sykepleiere, og underviste ved Universitetet i Nordland, avdeling sykepleie og helsefag. Gode rutiner for hygiene er spesielt viktig på et sykehus, der bruk av stellefrakk er ett av flere viktige tiltak.

– Stellefrakkene beskytter både helsepersonell og pasienter mot overføring av smitte, forklarer Berit Andersen. Likevel opplevde studentene våre at stellefrakkene sjeldent ble tatt i bruk.

En hektisk arbeidsdag og behov for å spare kostnader var viktige årsaker til dette, tror Berit:

– I tillegg visste både Ellen og jeg at de tradisjonelle frakkene med knepping bak i nakken var både vanskelige å ta på seg, å gå med, og å kle av seg uten å kontaminere resten av uniformen når man først hadde blitt tilgriset.

De to gründerne tenkte at dette måtte være grunnen til at frakkene ble lite brukt i praksis, og spørsmålet ble da hva de kunne gjøre for å forenkle stellefrakken sånn at den ble lettere å bruke. På en flytur hjem fra et seminar så de noe som vekket interesse, og fikk prosessen i gang.

– Forkleet som flyvertinnen lett smatt på seg før matservicing hadde nettopp de egenskapene stellefrakken manglet. Så vi tok kontakt med firmaet i Danmark som produserer forklær for SAS. De var interessert i å være med på produktutviklingen, så vi satte i gang.

Proessen begynte i 2007, og de tok kontakt med et sykehjem i Bodø for å få innspill til hvordan frakken skulle være. Deretter ble flere modeller prøvd ut både på sykehus og i flere sykehjem, hvor tester viste at Bellafrakken ivaretok hygieniske krav til beskyttelse. Det kom dessuten fram at helsepersonell foretrakk frakken på grunn av den gode passformen.

– Låsemekanismen ble en hard nøtt å knekke, men det som strandet prosjektet var at vi ikke fikk innpass i markedet, forteller Berit.

I 2010 la Berit og Ellen inn årene. Selv om prosjektet ikke lyktes, kan ikke Berit få fullrost nok hjelpen de fikk underveis i Inkubator Salten:

– Vi holdt på med noe som ikke kunne fra før. Vi hadde ikke tenkt på noen forretningsidé, og hadde selvfølgelig ingen erfaringer med forretningsutvikling. Alt vi tenkte på var at vi skulle få på plass en ny stellefrakk.

– Men inkubatoren hjalp oss med å skaffe finansiering, produktutvikling og markedsundersøkelser, der læringskurven var bratt for oss. I ettertid kan jeg med sikkerhet si at uten de fantastiske folkene i Inkubator Salten hadde vi ikke hatt denne eventyrlige reisen.



Foto: Bellafrakk.

Geografi er ikke et hinder for suksess

– Hvorfor skal man ikke kunne utvikle design på øverste hylle fra Bodø, sier Håvard Sandaa Karlsen i By North. – Det holder å være god på det du driver med.

For ni år siden gikk Morten Iveland, Ole Marius Storfjell og Håvard Sandaa Karlsen sammen om å starte designerfirmaet By North.

– Morten og Ole Marius hadde bakgrunn fra noen av de største designbyråene i Oslo, men da de flyttet tilbake til Bodø kom de raskt på tanken om å bygge opp et designstudio med samme ambisjonsnivå som de jobbet i der, forteller Sandaa Karlsen.

– Etter hvert begynte de å stille seg selv spørsmål om hvorfor de skulle jobbe med ting på et lavere ambisjonsnivå, bare fordi de geografisk var på en annen plass. Det rimte ikke i det hele tatt.

Snart begynte Morten og Ole Marius å jobbe med ideen om å starte et eget designstudio, og Håvard ble invitert med på laget. Gjennom nettverk og bekjente kom de i kontakt med inkubatoren. Her fikk de hjelp til å gå i gang med bedriften.

– Få dere en regnskapsfører, her har dere et bra kontor og et nettverk, vi kan hjelpe dere i gang, var det første vi ble fortalt. – For oss så var det et rent lykketreff at vi fikk muligheten til å være en del av inkubatoren og komme inn i et nettverk og miljø rundt Kunnskapsparken Bodø.

Senere gjorde inkubatoren dem også kjent med ulike støtteordninger, og hvordan de kunne bygge prosjekter og presentere til kunder.

– Vi startet med høye ambisjoner og skulle jobbe hovedsakelig med branding og emballasjedesign. Det var det vi skulle bli gode på.

– Vi traff blink med en gang. En uke etter oppstart av bedriften ble vi ringt opp av Mack. Da utviklet vi Isbjørn-konseptet for dem. Det tok hele landet med storm, noe som var en bekreftelse på at det vi gjorde var riktig, utbryter han.

Pangstarten med Mack Isbjørn ble fulgt opp av nye suksesshistorier.

– Vi vant merket for god design for iskremprodusenten Arktis i Svolvær, senere gjorde vi det samme for profilen til Craig Alibone. For Lofoten Seaweed vant vi også Dieline Awards, som er en av de største designnettverkene i verden for grafisk design. I tillegg har vi vunnet en utmerkelse i en typedirectors club. – Vi har fått være med på ganske mye egentlig, legger Håvard til.

I dag har bedriften 11 ansatte, og selv om inkubasjonstiden er forbi jobber KP&B og By North fortsatt sammen.

– Vi har et nært samarbeid med KP&B og jobber med flere av bedriftene i inkubatoren. Da i form av større merkevareprosesser til mindre rådgivningsoppdrag for bedrifter i startfasen, forteller han.

– Jeg tror ikke at vi hadde sittet her hvis det ikke hadde vært for nettverket til KP&B. Men jeg tror også at inkubatoren har hatt stor nytte av å ha oss i nettverket, der vi stiller med en litt annen tilnærming til mange spørsmål. Det er jo massevis av veldig dyktige folk inne hos KP&B, men akkurat feltet vårt er ikke det KP&B jobber mest med. Vi har på den måten utfyllt hverandre på en god måte, og har vært til veldig god hjelp for hverandre.



Foto: By North.

Velvære- og opplevelsesanlegg i Geitvågen



Foto: Privat.

Moonstone Resort skulle til å begynne med være en yoga retreat, hvor folk kunne få en matbit og drive med yoga. I dag planlegger selskapet en turistdestinasjon i verdensklasse.

Wessel Paternotte har tidligere drevet fem yogasentre i Nederland. Han var ny i Bodø og Norge, da han først kom i kontakt med inkubatoren for å presentere idéen sin.

Moonstone er et prosjekt hvor KPB har vært engasjert på eiersiden siden 2018, sammen med en rekke andre investorer. I 2019 vant Moonstone Bodø kommunes anbudskonkurranse om å utvikle og drifte Geitvågen i 30 år. Prislappen er estimert til 450 millioner kroner.

Da Wessel henvendte seg til Inkubator Salten var det rådgivning han trengte. Han mener inkubatoren har vært en viktig støtte i arbeidet med å utvikle ideen:

– I inkubatoren er det alltid folk som kan hjelpe oss med det vi trenger; om det er rådgivning, ting som må undersøkes eller budsjetter. Det er fint å ha et ekstra «sett med øyer» på det du gjør. Det kan for eksempel være søknadsskriving til Innovasjon Norge,

der rådgiverne i inkubatoren alltid vil ha noen smarte innspill som gjør alt bedre.»

Etter et langt år med selskapsgjennomgang er Moonstone endelig klar til å starte byggingen. Wessel regner med at de vil åpne dørene til resortet i første kvartal av 2024.

– Vi håper på å være en del av feiringen av Bodø som europeisk kulturhovedstad i 2024, sier han.

– Jeg er veldig takknemlig for alt KPB har gjort for oss. Det er selvfølgelig vanskelig å si hvor jeg ville vært uten KPB, men definitivt fortsatt i den kjedelige delen av denne prosessen.

Lærer barn og unge å ta ansvar for miljøet



Foto: Gjenbruksgjengen.

Anna har skapt et helt univers der avfallsbiler er heltene og gjenbruk er det viktigste som skjer. Med fortellingene ønsker hun å lære barn og unge om riktig avfallshåndtering, og hvilken betydning det har for klima og miljø.

For åtte år siden flyttet Anna Tóth-Szamosi med mann og barn fra Ungarn til Norge. I Ungarn var Anna forfatter, og hadde sammen med illustratør Igor Lazin allerede utgitt en barnebok på det største barnebokforlaget i landet. Boken handler om 10 avfallsbiler med ulike personligheter og oppgaver i byen Blåsterby. Planen var å fortsette med det samme i Norge, men i møte med Inkubator Salten utviklet historiene seg til noe mer.

– I løpet av årene her har jeg utviklet et komplett opplæringsprodukt, som vi tilbyr barnehager og skoler gratis gjennom Stiftelsen Gjenbruksgjengen, forteller Anna. – Fortellingene skal lære barn om riktig avfallshåndtering, og fordelene med ombruk og resirkulering, og konsekvensene av at vi ikke sorterer avfall. Programmet omfatter lydbøker og videoer på norsk og engelsk, aktivitetshefter, fargeleggingsark,

papirteater og kreativt verksted med avfall.

Som ny i Bodø ble felleskapet i inkubatoren viktig for Anna.

– Da jeg kom hit manglet jeg både et nettverk, og verken forsto eller snakket norsk. Gjennom lunsjer, seminarer og møter i inkubatoren traff jeg andre med entreprenørsinn. I likhet med meg ønsket de å utvikle noe nytt etablere forretninger, og forandre verden.

– Å være gründer byr på mange utfordringer, og ofte føler du deg alene, legger hun til. Men i møte med andre gründere skjønner du at det er en del av å være gründer. Å vite det gir mye mental støtte for å lykkes med egen virksomhet.

Også rådgiverne i inkubatoren har vært viktig for gründeren bak Gjenbruksgjengen.

– Enkelte ganger står jeg helt fast i en problemstilling, men da kan de kommer med løsninger som jeg ikke har tenkt på før. Aller viktigst var meg har det likevel vært at de tror på ideene mine og vil at jeg skal lykkes.

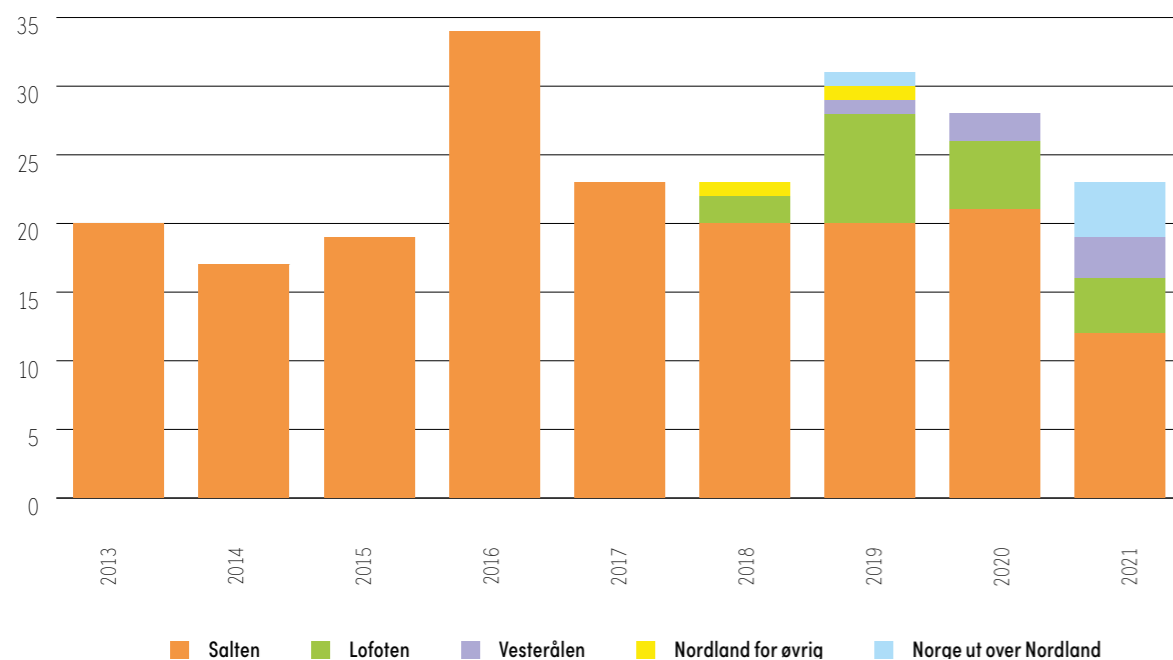
– For meg har det vært avgjørende å være i en god inkubator, sier hun.

Næring og geografi

Nedslagsfelt i Salten, Lofoten og Vesterålen
 Inkubator Salten sitt nedslagsfelt er Salten, og Lofoten og Vesterålen. Gründervirksomheten er desidert størst i Salten, naturlig nok siden dette har vært et fokusområde siden starten. Til sammen har nær 85

prosent av bedriftene holdt til i Salten ved oppstart i inkubatoren. Lofoten og Vesterålen kom først inn som nedslagsfelt i 2019, og siden da har én fjerdedel av nye bedrifter holdt til der.

Lokasjon for inkubatorbedrifter ved oppstart i perioden 2013-2021

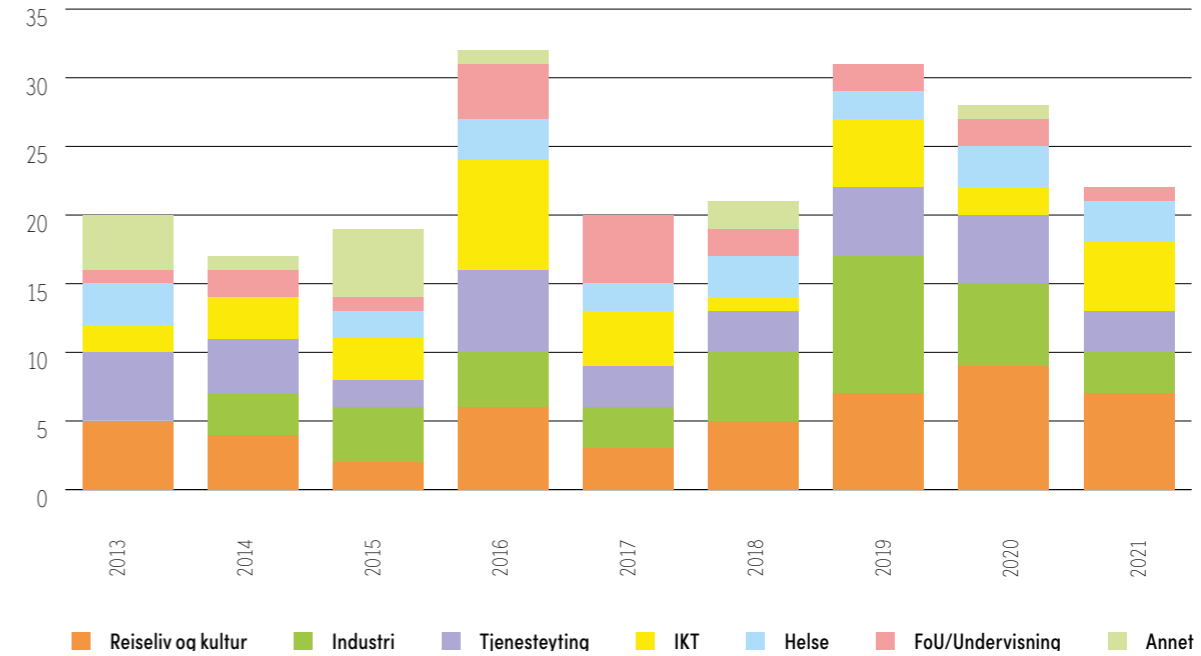


Reiseliv, industri og tjenesteyting

Figuren under viser hvordan bedrifter som ble tatt opp i Inkubator Salten fordelte seg på næringer i perioden

2013-2021. For de fleste årene var det innen reiseliv og kultur, industri og tjenesteyting flest nye inkubatorbedrifter hadde sin virksomhet.

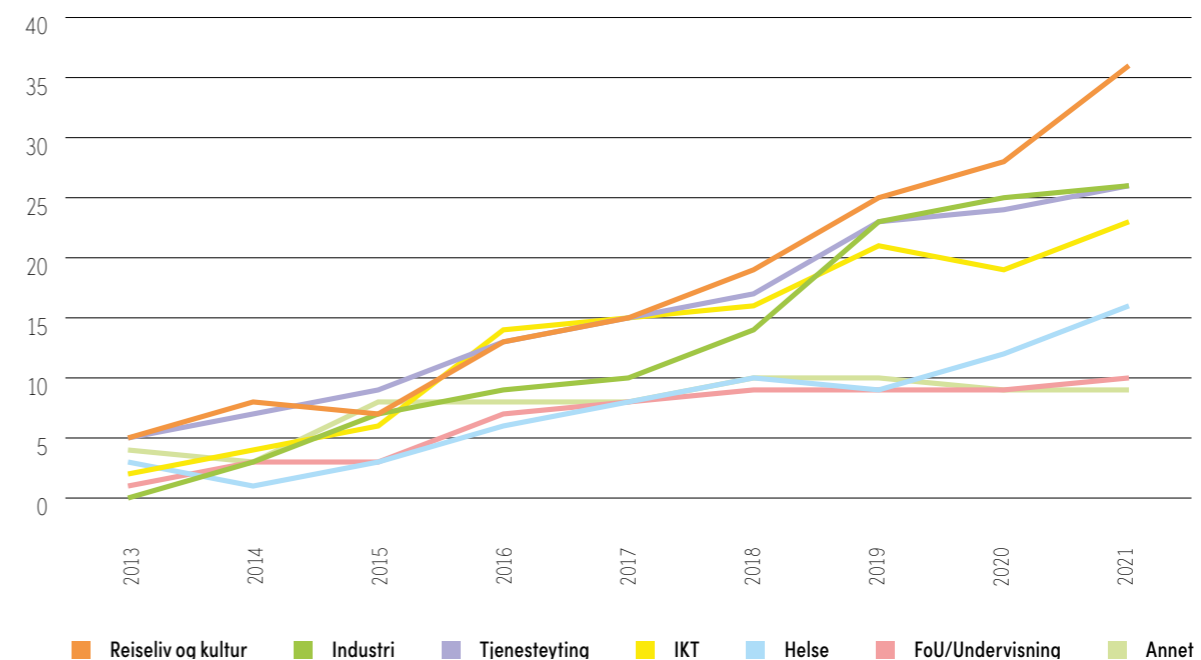
Nye bedrifter i Inkubator Salten fordelt på næring.



Akkumulert over perioden har særlig reiseliv og kultur vært et stort område for inkubatorbedriftene. Næringen har hatt en bratt økning i antall bedrifter siden 2017, og siden 2019 kom veksten særlig blant reiselivsbedrifter i Lofoten og Vesterålen.

Reiseliv og kultur var næringer som var særlig hardt rammet under koronapandemien. Det var derfor flere bedrifter som trengte hjelp og som kom inn under forskjellige tiltaksordninger, noe som til en viss grad kan forklare den kraftige økningen fra 2020 til 2021.

Bedrifter fordelt på næring, akkumulert i perioden 2012-2021.



Produserer fiskeskinn for bruk i motebransjen

Norskin produserer og leverer fiskeskinnprodukter til moteindustrien i Europa. Med det har restavfall fra laksenæringen blitt en viktig ressurs.

Det var i forbindelse med en bacheloroppgave at Michal Meyer Nilsen kom på en forretningside som senere skulle bli Norskin. Ideen fikk han i et intervju med en gründerbedrift, som drev med produktutvikling med fiskeskinn som råstoff.

– Vi ble fortalt at de dro til Færøyene for å hente fisken, for så å få skinnen prosessert på Island, forteller Michal. Da stilte jeg meg selv spørsmål om hvorfor de måtte så langt vekk, når vi har fisk rett utenfor døra?

Fra tanken ble sådd, gikk det slag i slag for Michal. I dag er han bedriftsleder på tredje år, og har fem ansatte.

For to år siden tok vi over de gamle produksjonslokaler fra Salten Laks på Fauske. Her var alt klart med fryselager, kjøleanlegg og nye garderober. Råstoff får vi fra lokale leverandører, der vi har inngått avtaler med de lokale oppdretterne i Salten, forteller Michal.

– For å sikre at vi har nok kompetanse i bedriften, har vi også fått med oss to tidligere fiskeriministere, legger han fornøyd til.

Men ambisjonene stopper ikke der for Michal, som om få måneder har planer om å firedoble produksjonen.

– Det skal vi få til ved å utvikle maskiner for å «skinne» stamfisk. Prosjektet, som er en del av Norsk Katapult, skal erstatte dagens praksis, som

går ut på å kverne fisken som igjen omdannes til biogass. Med det løser vi et kjempestort miljøproblem i oppdrettsnæringen.

Gründeren tror bedriften vil være en naturlig del av oppdrettskjeden etter hvert.

– Det er opplagt at vi må utnytte havet mer. Det ser næringen, og jeg tror mye vil skje de neste årene. – Vi håper og tror at oppdrettsnæringen i Salten etter hvert skal kunne si at de økte eksporten i regionen fordi de tok andre valg enn det resten av landet har gjort, tilføyer han.

Som nyetablert bedriftsleder, kan Michal Meyer Nilssen se tilbake på en tøff periode med mye hardt arbeid. Helt alene har han likevel ikke vært.

– Noe jeg har lært meg gjennom denne prosessen er at nettverk er uhyre viktig. Du må ha de rette folkene og det rette teamet, og det fikk jeg gjennom å være en del av Inkubator Salten.

– Innad i inkubatoren er det delingskultur gründerne imellom, der vi hjelper hverandre med blant annet søknadsskriving, idéutvikling og hvem som kan være ressurspersoner for hver enkelt bedrift.

– Utover dette har det vært veldig viktig for oss at rådgiverne i inkubatoren har pushet på oss og hatt troen på oss. Vi fikk hjelp til å komme på rett spor, hvor fokuset skulle være, søknadsskriving, avtalelagning og nettverk ikke minst. – Det var avgjørende for at vi kom i gang, avslutter bedriftslederen i Norskin.



Foto: Norskin.

En gang gründer, alltid gründer

– Har du vært gjennom en høvelig lang reise som gründer vil du alltid være gründer, mener Renate Nikolaisen, som startet bedrift da hun var 20 år.

Det var under et opphold på entreprenørskolen Babson College i Boston at Renate Nikolaisen fikk ideen om å starte en bedrift, som skulle utvikle og selge kalorifattige cocktails.

– I USA var dette en trend enkelte steder, og jeg var overbevist om at dette ville bli en trend i Norge også, forteller hun.

Vel hjemme fra turen til Boston, som før øvrig var en premie hun hadde vunnet fra KPB, Nord universitet og Innovasjon Norge, gikk Renate i gang med idéen sin. Noe av det første hun gjorde var å invitere med sin venninne Lisbeth Bjerva på gründerprosjektet. Deretter gikk turen til Inkubator Salten og egen rådgiver.

– Rådgiveren min i Inkubator Salten ga meg råd og hjelp på det meste; alt fra utvikling og beskyttelse av varemerke, søknader om finansiering fra offentlige instanser og kontraktinngåelse med private investorer. Til sammen var jeg i inkubatoren i hele åtte år.

Arbeidet bar etter hvert frukter, og produktene kom ut på det norske markedet. Men da bedriften forsøkte å få innpass i USA, gikk ikke alt etter planen.

– Vi dro noen turer til New York i håp om å få til noen avtaler med investorer. Men prosjektet viste seg å være for risikofylt til at de var villige til å gå inn med de summene som vi var avhengige av for å komme inn på markedet.

– I ettertid ser vi at vi var litt for tidlig ut med ideen, fortsetter hun. Når det er sagt solgte rundt 90 vinmonopol rundt om i landet cocktailene våre en

periode, og det er vi stolte av.

I dag bor Lisbeth i Tyskland og Renate i Oslo. Begge har erstattet gründertilværelsen med fast jobb, men gründerbedriften lever fortsatt uten dem. Renate utelukker ikke at hun en gang i framtiden vil starte opp med noe nytt.

– Samtidig ser jeg at min erfaring også kan brukes i mer tradisjonelle bedrifter. Som gründer blir du vant til å tenke muligheter, og å initiere og få gjennom nyskapende ideer er bra uansett hva slags jobb du har, mener hun.

Hun anbefaler alle som har en «gründer i magen» å ta kontakt med Inkubator Salten.

– Jeg har fortalt til alle gründervenner at hvis det er noe som er verdt å delta på i Bodø, så er det inkubatoren. Uten den hadde vi ikke kommet oss dit vi kom.



Foto: Frida Xiang.

Lever ut drømmen i egen bedrift

– Det fine med å være gründer er å kunne være tro mot seg selv, og leve ut drømmen om en kreativ arbeidsplass. Det sier Gunvor Tangrand i Rokkvika Porselensfabrikk.

Det var ikke tilfeldig at Gunvor Tangrand startet egen porselensfabrikk.

– Jeg har vokst opp i et kunstnerisk hjem, der moren min var keramiker og faren min var glassblåser. Selv har jeg gått på kunsthøgskole i Kabelvåg og ved Kunsthøgskolen i Bergen med retning keramikk, og på somrene har jeg drevet et lite utsalgssted, forteller hun. – Det er dette jeg hele tiden har sett for meg at jeg skal gjøre, jeg måtte bare finne tid og anledning.

Muligheten bød seg da familien på sju flyttet tilbake til Lofoten og fikk kjøpt en gammel nedlagt bensinstasjon og tidligere pub i Stamsund. Gunvor gikk raskt i gang med å lage verksted, og i 2018 etablerte hun Rokkvika Porselensfabrikk. Siden den gang har stadig nye kunder kommet til:

– Jeg har store bestillinger fra restauranter og arkitektkontorer, utsmykking av kirker og alle mulige andre prosjekter. Akkurat nå har vi for eksempel et arkitektfirma i København, som vil knytte meg som kunstner til dem. Der er også flere restauranter som satser på meg og kjøper opp flere kolleksjoner. Det er slike markeder vi ønsker å holde fast på.

– Etterspørselen etter varer har faktisk vært så stor at vi ikke har hatt kapasitet til å holde nettbutikken gående, legger hun til, men det forsøker vi å finne en løsning på.

Gjennom inkubatoren har Gunvor fått hjelp til søknadsarbeid og til drøfting og sparring med samarbeidspartnere.

– At jeg alltid kan ringe noen i inkubatoren, har vært veldig viktig for meg som gründer. Når en starter for seg selv finner en fort ut at det er mye en ikke kan, og da er det viktig å ha et støtteapparat rundt seg.

Mye hardt arbeid til tross, Gunvor angrer ikke på at hun ble gründer:

– Gjennom jobben får jeg møte masse spennende og interessante mennesker. Men aller viktigst er det nok at jeg i jobben lærer å kjenne meg selv og stole på meg selv, det er en viktig del av det å være et menneske.



Foto: Gunvor Tangrand.

Langt høyere overlevelsesrate blant bedrifter i Inkubator Salten

Å overleve som nyetablert bedrift kan være vanskelig. I følge SSB overlever under én av tre bedrifter de første fem årene etter oppstart, mens over to tredjedeler dør ut før den tid. For at gründere og oppstartsbedrifter skal skape langsiktige verdier må de overleve. Bedriftene i Inkubator Salten gjør i langt større grad det.

Blant nyetablerte bedrifter i Norge overlevde kun i underkant av halvparten det første året. Det

tredje året var om lag av én tredjedel i live, mens under 30 prosent overlevde de første fem årene etter etablering.

De første årene i en oppstartsbedrift krever mye, både tid og energi. I tillegg er det ofte avgjørende at bedriftene i Inkubator Salten har i snitt hatt langt bedre overlevelsesrate enn norske bedrifter som helhet. Både etter første og tredje år var om lag tre av fire bedrifter i live, mens over 65 prosent av bedriftene var i live også etter fem år.

Andel nyetablerte bedrifter som var aktive i 1., 3. og 5. år, Kilde: SSB og Forvalt

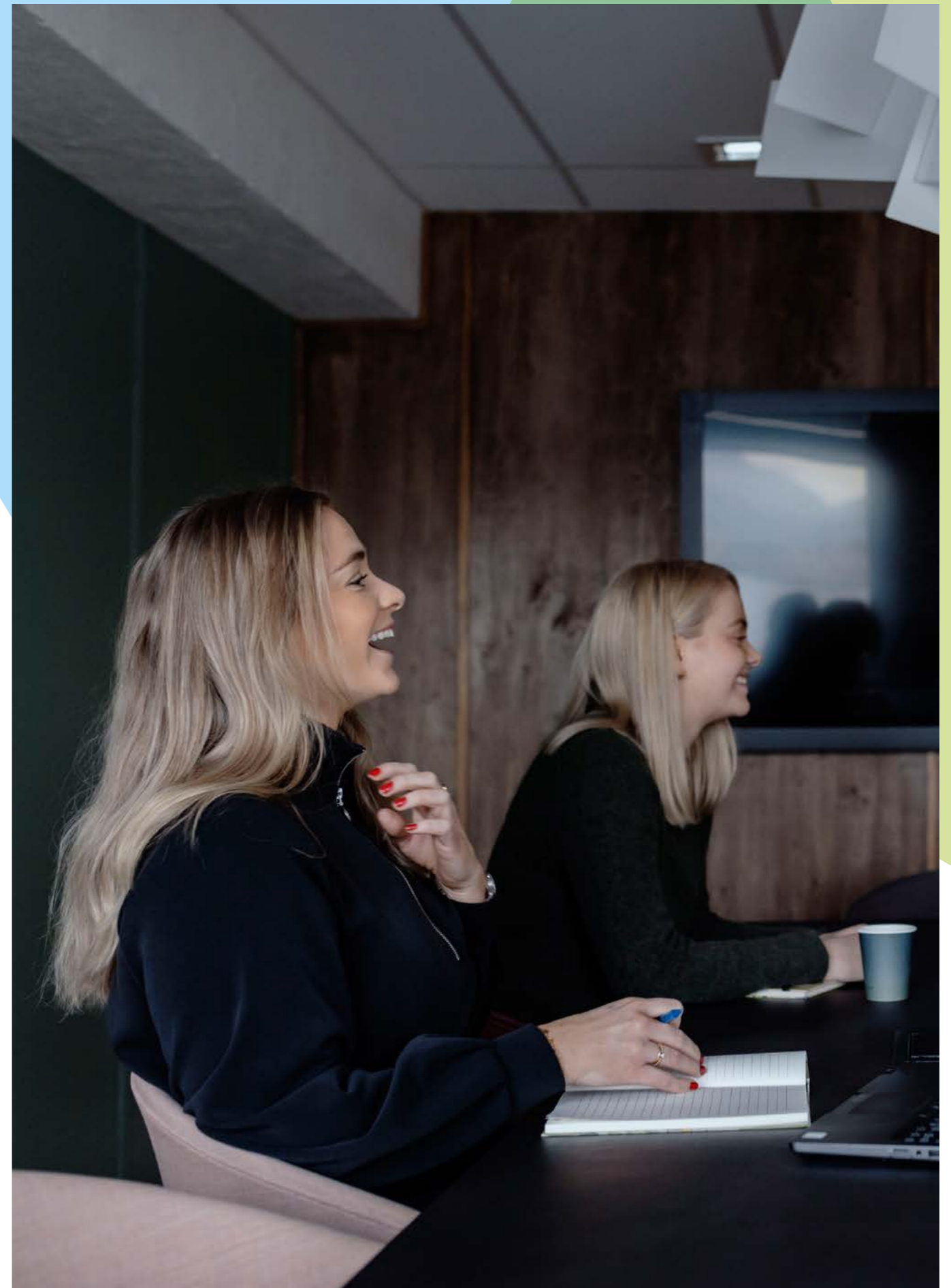
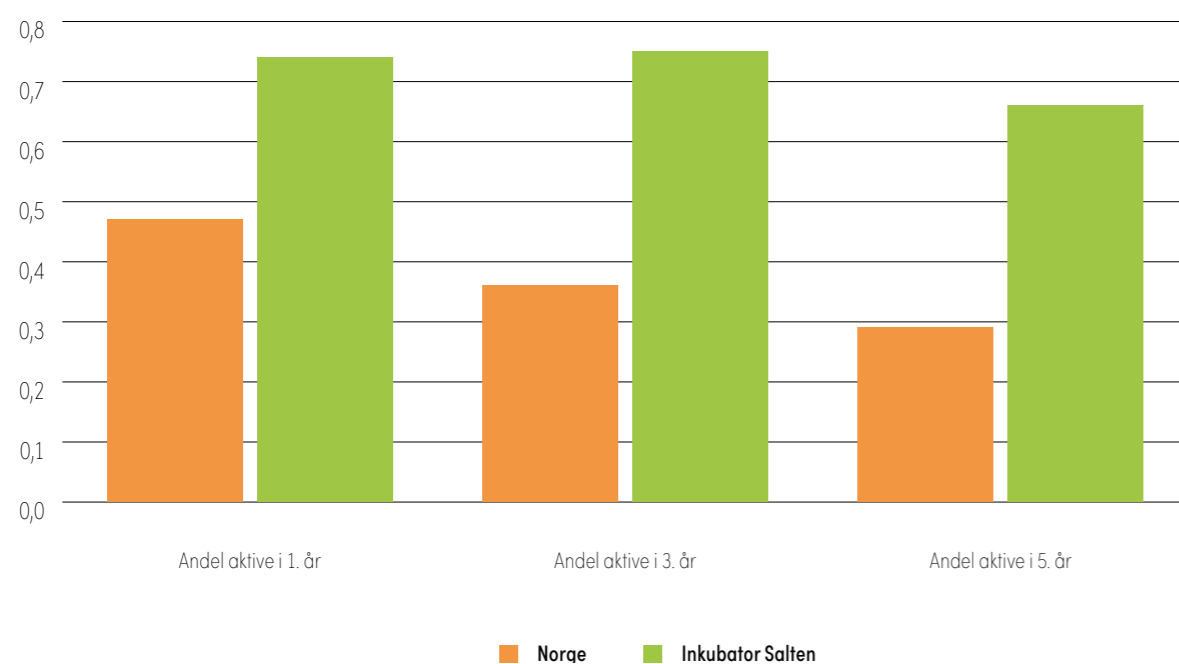


Foto: Dan Mariner.

Forfattere:

Ingrid Sommerli
Carl Erik Nyvold
Synnva Eide Etterlid
Ariel Hammer
Marit Kvarum
Signe Kilskar
Elisabeth Steinsvik

ISBN:

978-82-8151-078-4 (trykt)
978-82-8151-079-1 (pdf)

design
by north™

inkubator
salten
& KPB

