

SLUTTRAPPORT

USN

STUDENTINKUBATOR

2018 – 2020

Erfaringer og anbefalinger fra
pilotprosjektet
USN Studentbedrift



Forord

Denne rapporten er laget som en sluttrapport for pilot prosjektet USN Studentinkubator. Rapporten skal danne grunnlaget for å vurdere videre anvendelse og behov for USN Studentinkubator som et av tiltakene for studenter ved Universitet i Sørøst-Norge.

Rapporten er basert på informasjon hovedsakelig innsamlet ved registrering av studenter som har tatt kontakt med USN Studentinkubator og Silicia Technology Incubator, i tillegg til egenvurdering og intervjuer av studentene. Rapporten er skrevet av Prosjektleder for pilotprosjektet USN Studentinkubator Thomas Brekke med støtte av vitenskapelig assistent Trude Sørdal. Beskrivelse og vurdering av Silicia Technology Incubator er gjort av Silicia selv.

Prosjektleder for Pilotprosjektet USN Studentinkubator

Thomas Brekke

Vitenskapelig assistent

Trude Sørdal

Campus Vestfold, November 2020

Sammendrag

Det toårige pilotprosjektet USN Studentinkubator (2018-2020) er utviklet som et tilbud for studentene som ønsker å utforske en alternativ karriere vei, gjennom å utvikle og test ut ideer som de har utviklet gjennom sine studier. Pilotprosjektets hovedmålsettingen er å utvikle flere robuste studentbedrifter gjennom 1) å utvikle en felles læringsarena og erfaringsutveksling samt 2) stimulere flere studenter i å etablere studentbedrift. I alt kom pilotprosjektet i kontakt med mer enn 50 studenter i løpet av prosjektperioden. 35 gründerprosjekter ble utviklet hos Silicia Technology incubator (heretter Silicia) og hvorav 18 av prosjektene registrerte sin gründer ide som enten AS, UB eller enkeltmannsforetak i Brønnøysund registeret. Sammenlignet med tall i UHB registrert er dette forholdsvis høye tall når det gjelder selskapsetablering.

Av tilbakemeldinger fra studenter, egen vurdering fra USN Studentinkubator og Silicia kommer det frem at pilotprosjektet USN Studentinkubator har fungert som en viktig infrastruktur. Pilotprosjektet har bistått studenter med å utvikle nye ideer, mobilisere studenter, utvikling av støtte og rådgivings funksjoner samt utvikling av en lærings og erfaringsarena for fagmiljøer ved USN. Pilotprosjektet har valgt en distribuert inkubator modell hvor USN Studentinkubator fungerer som en bro eller en kolbingsaktør mellom studenter og Silicia. Silicia er en operatør av USN Studentinkubator som tilbyr studentene et kontorfellesskap, veiledning, støtte og tilgang til ressurser gjennom sitt nettverk. En slik modell (distribuert operatør) gir USN anledning til å samarbeide med mange inkubatorer og dermed tilby variasjon av inkubatorer som studentene kan samarbeide med. I pilotprosjektet ble det også utviklet mindre samarbeid med inkubatorene Gründerhuset Hi5 i Tønsberg og Gründerhuset i Sandefjord. Slik sett så fremstår Pilotprosjektet USN Studentinkubator som et nav og katalysator for å styrke lokal samarbeid innenfor et tydelig rammeverk for studentsamarbeid.

Pilotprosjektet avdekket også noen svakheter. En av utfordringene var knyttet USNs kapasitet til å rekruttere studenter, formidling av tilbudet til USNs studentmasse og til fagansatte. Flere studenter kunne fått tilbudet og at tilbudet kunne blitt markedsført bedre. Et annet moment er ytterligere avklaring av rolle og forventninger i samarbeidet mellom operatør, Silicia, og USN. Det ble også avdekket utfordringer knyttet til å involvere faglærere i pilotprosjektet. Dette skyldes at det ikke ble avsatt tilstrekkelige tidsressurser i deres arbeidsplaner og at Studentinkubatoren ikke inngår som en læringsaktiviteter eller læringsressurs.

Pilotprosjektet konkluderer med at USN Studentinkubator bør videreføres og etableres som ett permanent infrastruktur tiltak i USN for studenter.

Innholdsfortegnelse

1.	Innledning.....	1
1.1.	Økosystem for innovasjon.....	2
1.2.	Begrepet inkubator.....	3
1.3.	Studentinkubator.....	5
1.4.	Evaluering og datainnsamling.....	6
2.	USN studentinkubator.....	7
2.1.	Mandat.....	7
2.2.	Formål og målsetting.....	7
2.2.1.	Studentinkubatorens som plattform for læring og kunnskapsoverføring.....	7
2.2.2.	Organisering og ressurser.....	9
2.2.3.	Samarbeid, roller og ansvar.....	10
3.	Operatøren Silicia Technology Incubator.....	11
3.1.	Om Silicia Technology Incubator.....	11
3.2.	Silicias erfaring som operatør av USN Studentinkubator.....	11
4.	Erfaringer og betraktninger knyttet til inkubatoren.....	13
4.1.	Omfang og rekruttering til USN Studentinkubator.....	13
4.2.	Tjeneste, aktiviteter og tilbud.....	14
4.3.	Studentenes erfaringer og tilbakemeldinger.....	15
4.4.	Tre student startup fortellinger.....	16
4.4.1.	Betongsentrum AS – digital løsning i en tradisjonell bransje.....	16
4.4.2.	Finova AS – et Fintecheventyr.....	18
4.4.3.	Radalabs AS – et gründereventyr.....	19
4.5.	Andre innspill og refleksjoner fra studenter.....	20
4.6.	USN Studentinkubators erfaringer.....	20
5.	Anbefalinger og innspill.....	23
6.	Referanser.....	25
7.	Vedlegg.....	26
7.1.	Oversikt over studentbedrifter og prosjekter.....	26
7.2.	Intervju guide.....	27

Figur liste:

Figur 1 Økosystem for innovasjon.....	3
Figur 2 USN Studentinkubator i lys av gründerfase fra ide til realisering og finansieringskilder	5
Figur 3 Studentinkubatorens rolle og ansvar i den entreprenørielle reisen fra ide til etablering.	10
Figur 4 Modell for USN Studentinkubator	24

Tabeller:

Tabell 1 Inntekter og kostnader.....	9
Tabell 2 Resultater av bedrifter og studentprosjekter	13

1. Innledning

Ideen til å etablere pilotprosjektet USN Studentinkubator ble utviklet under Expo-utstillingen i juni 2017 hvor studenter ved campus Vestfold presenterte sine studentprosjekt for publikum. Mange spennende prosjekter med stort gründerpotensiale ble presentert. På tross av potensialet i disse prosjektene så valgte studentene først og fremste å søk jobb eller begynne i nye jobb, i stedet for å utforske mulighetene som lå i egne prosjekter. Det viste seg at få av studentene så muligheten i å utvikle sine prosjekter til å bli oppstartsselskaper. Studentene manglet kunnskap om hvordan starte opp selskap, hvordan få hjelp og hva som skulle til for å lykkes. Det viste seg også at selve ideprosessen med mulighet for å etablere bedrift basert på kunnskap fra studier ikke var knyttet til emneplanenes læringsutbytte og læringsaktivitet beskrivelser. Samtidig investerte mange Universiteter i entreprenørskaps utdanning, inkubatorer og akselerator for å stimulere flere studenter til å velge å bli selvstendig næringsdrivende som en alternativ karrierevei (Wright, 2017, Barbero et al. 2014).

I samarbeid mellom Silicia og USN ble det utviklet ett pilot prosjekt som hadde til hensikt å utvikle infrastruktur for innovasjon og entreprenørskap som skulle gjøre det enklere for studentene å få hjelp og støtte. Våren 2018 ble det utformet et pilotprosjekt «USN Studentinkubator» som ble vedtatt av USN ledermøte i august 2018. USN Studentinkubator startet opp August 2018 med en samarbeidsavtale mellom USN og Silicia som operatøransvar.

USN Studentinkubator er et verktøy for USN for å styrke entreprenørskaps utdanningen og etablere infrastruktur for å styrke studentenes mulighet for å velge karrierevei som selvstendig næringsdrivende. Denne doble rollen, kommersialisering og utdanning, forutsetter at en studentinkubator ~~er~~ forankres i kunnskap og læringsprinsipper som kjennetegner høyere utdanning. Inkubatoren skulle også støttete opp om USN tre valgte hovedprofilområder: entreprenørskap, bærekraft og arbeidsintegret Universitet.

Kapittel 1 gir en enkel innføring i begrepet inkubator og hva som skiller ulike former for inkubatorer. I kapittel 2 beskrives USN Studentinkubator med mandat, organisering og formål. Kapittel 3 gir en presentasjon av operatørrollen ved Silicia Technology Incubator og deres erfaringer med pilotprosjektet. Kapittel 4 beskriver erfaringer og gir betraktninger knyttet til de erfaringer som er gjort i studentinkubatoren. Dette kapitlet gir også beskrivelse tre gründerhistorier fra studenter som

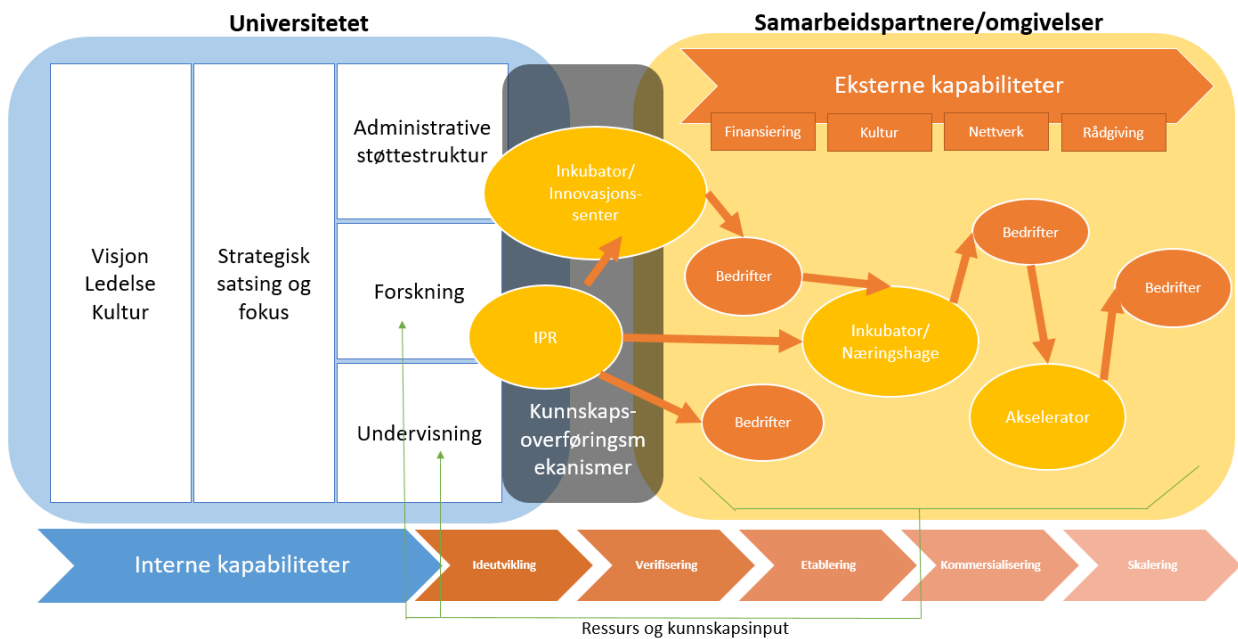
valgte å forfølge sine gründerideer. I det siste kapitlet, kapittel 5, redegjøres det for videre anbefalinger.

1.1. Økosystem for innovasjon

I de senere tiårene har rammevilkårene for universiteter endret seg vesentlig ved at kunnskap produsert ved universitetene skal komme samfunnet til gode. Disse endringene er ofte benevnt som universitetenes tredje rolle i form av overføring av kunnskap til samfunnet gjennom utdanning og kunnskapsoverføring (Knowledge transfer) (Schnurbus og Edwardsson, 2020). Forutsetningen for kunnskapsoverføring til samfunnet er en bred grunnutdanning som forbereder studentene på et arbeidsliv og et samfunn i endring samt forskning som kan anvendes til nye innovative løsninger. Ertzkowitch og hans forskningspartnere (2000) har beskrevet denne kunnskapsoverføringen som et trepartssamarbeid, triple helix, mellom universiteter, bedrifter og offentlige myndigheter som systematisk samarbeider for å sikre kunnskapsoverføring. I de siste årene har triplet helix modellen blitt utvidet til å også inkludere flere aktører som påvirker kunnskapsoverføringen samt hvordan samarbeidet skaper tett relasjoner kontinuerlig på endres som konsekvens av endringer i aktørenes omgivelser. Dette blir ofte benevnt som et økosystem (Adner, 2006). Økosystem perspektivet bygger på en forståelse av at aktørene er innbyrdes forbundet og gjensidig avhengig av hverandre. Antagelsen er at alle aktørene i systemet må handle i tråd med de andre aktørenes handlingers respons på endringer i omgivelsene. Et slikt system er gjerne ledet av en eller flere nøkkelaktører, teknologinisje, bransjer eller samarbeidet er organisert rundt en felles samfunnsutfordring. I dette samarbeidet vil aktørene både være konkurrenter og samarbeidspartnere som vokser og utvikler seg sammen (de Vasconcelos Gomes m. fl. 2018). Figur 1 beskriver et slikt økosystem som tette relasjoner mellom universitet, kunnskapsoverføringsmekanismer og eksterne samarbeidspartnere. Styrken i samarbeidet og kunnskapsoverføring blir i stor grad betinget av egenskaper i de interne forholdene ved universitet (interne kapabiliteter) (Graham, 2014). og egenskaper i omgivelsene (eksterne kapabiliteter) som styrker innovasjon og kommersialisering av kunnskap. Slike eksterne kapabiliteter kan bestå av funksjoner som håndterer universitetets Intellektuelle rettigheter (IPR), variasjon av tilgang til inkubatorer/næringshager og akseleratorer, samt tilgang til finansering, rådgivning, nettverksressurser som gir en unik samarbeid- og delingskultur. De interne kapabilitetene ved universitet støtter opp om forskning og utdanning som danner grunnlag for nye ideer som kan

utvikles til nye innovasjoner og foretak. For at nye innovasjoner kan tas i bruk og virksomheter utvikles trenger de støtte og hjelp, eksterne kapabiliteter, i fra omgivelsene rundt universitetet. Kvaliteten på disse kapabilitetene har stor betydning for hvordan økosystemet utvikles og hvordan ny kunnskap og ressurser spiller tilbake til ny forskning- og undervisnings muligheter.

Det entreprenørielle økosystem



Figur 1 Økosystem for innovasjon.

Denne rapporten har ikke til hensikt å beskrive universitetets økosystem i ytterligere detalj, da denne rapporten fokus er først og fremst å beskrive inkubatorfunksjonen.

1.2. Begrepet inkubator

En inkubator er et tilrettelagt miljø hvor bedrifter under etablering i en startfase gis rådgiving, tilgang til kompetansenettverk og arbeidssted/service funksjoner til en kostnad tilpasset bedriftens økonomiske evne. En inkubator er således et utviklingsmiljø for nye bedrifter, eller personer med nye ideer som trenger hjelp og støtte i form av fysisk tilknytning til et fagmiljø og hvor det gis en organisert tilgang på kompetanse, råd, veiledning og kapital. Ofte tilbyr en inkubator lokaler som leies ut gratis eller rimelig til nyskappingsbedrifter eller bedrifter under etablering. Inkubatoren representerer derfor en viktig nettverks ressurs for gründere til å komme i kontakt med andre bedrifter og andre miljøer

som kan bidra til å styrke bedriftens overlevelses evne. Et skille går også mellom inkubator og Innovasjons Hub. Selv om det ikke finnes en felles definisjon på hva en innovasjons Hub er, så oppfattes innovasjon Hub først og fremst som et sted (co-working place) hvor nye innovasjoner utvikles gjennom læring og deling av ideer mellom medlemmene (Murray et al. 2010). En innovasjons Hub kan også i noen tilfeller tilby tjenester og funksjoner som inngår i den første delen av etablererfasen, dvs. preinkubator og inkubator fasen.

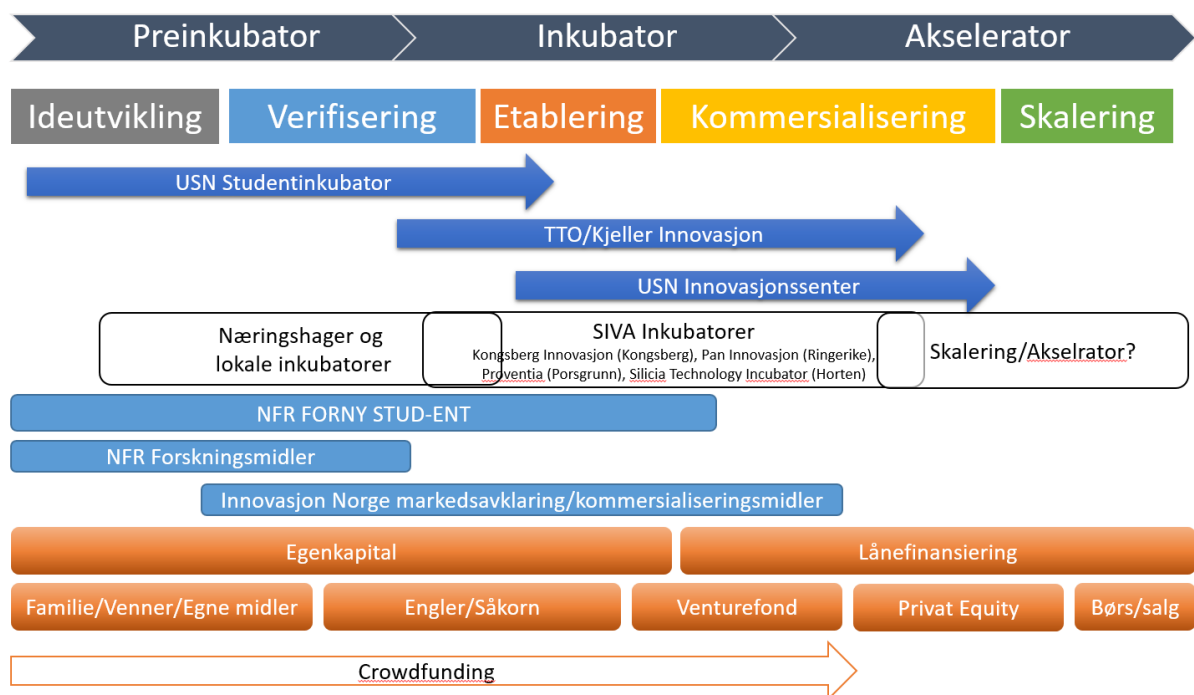
Inkubator kan også deles inn etter ulike faser (figur 1). Disse fasene består normalt av preinkubator, inkubator og akselerator. Inkubatorer som fokuserer på den første fasen, ideutvikling og verifisering av ide, benevnes som en preinkubator. En preinkubator tilbyr fasiliteter og tjenester for prosjekter i idefasen, dvs. før ideen er så konkret og testbar at det er mulig å vurdere forretningspotensialet og om det lar seg å videreutvikle til en levedyktig bedrift. USN studentinkubator inngår i denne kategorien. Når forretningsideen er blitt verifisert og selskapet er godt etablert og skalering er det neste steget er det naturlig å knytte seg til en akselerator. En akselerator tilbyr spesifikke tjenester, nettverk, finansierings og rådgivningstjenester som er egnet for å støtte bedrifter med tydelige vekst ambisjoner. I dag finnes det mange varianter av inkubatorer. Den mest vanlige variant er det vi kan benevne lokalt forankret inkubator. Denne varianten har til hensikt å hjelpe alle personer og bedrifter i å realisere sin ide uavhengig av modenhet, bransje og fase i utviklingsløpet gründeren befinner seg. Disse finner vi ofte knyttet til lokale gründermiljø som eksempelvis gründerhuset i Sandefjord og inkubatoren Hi5 i Tønsberg. Disse inkubatorene kan være privat eid, kommunalt eid eller de kan være et offentlig privat eid selskap. Det finnes også spesialiserte inkubatorer som er utformet for å støtte spesifikke bransjer, teknologier eller har spesifikke områder de vil hjelpe. Eksempler på slike inkubatorer er sosiale inkubatorer som SoSentral i Oslo og CoLab i Larvik.

Det finnes også mange teknologi inkubatorer som har til hensikt å støtte opp under spesifikke teknologi områder. Den mest kjente av de er Startup-lab som er lokalisert i Forskningsparken ved UiO. En annen variant er Finntech inkubator og på campus Vesfold ligger Silicia Technology Incubator som har et særskilt øye til teknologi utvikling innen IKT, elektronikk og mikroteknologi. De fleste av universitetssektoren har i dag enten utviklet egen FoU-inkubator eller de har inngått i samarbeid med eksterne inkubatorer. FoU-inkubatorene har i stor grad tilpasset og skreddersydd sine tjenester i den hensikt å styrke kommersialisering av forskning fra universitetene. Noen av disse FoU-inkubatorene

håndterer også IPR rettigheter og kommersialisering av forskning i form av Technology Transfer Office (TTO). USN har i dag avtale med Kjeller Innovasjon om å bistå USN i å kommersialisere forskning og ivareta funksjonen ved en TTO. I tillegg til disse finnes det inkubatorer som inngår i det nasjonale innovasjonssystemet knyttet til SIVAs innovasjonsprogram. SIVA-inkubatorer som skal bidra til utvikling og etablering av nye vekstbedrifter og skape vekst i etablert næringsliv. Inkubatoren tilbyr et faglig og sosialt miljø hvor gründere, bedrifter, akademia, FoU-miljøer, investorer og andre kobles sammen gjennom SIVA. En inkubator i Sivas program skal ha et tett samarbeid med andre innovasjonsselskaper til det beste for bedriftene de jobber med. Det finnes fire SIVA-inkubatorer som ligger i nærhet av USN studiesteder. Disse er Pan Innovasjon på Ringerike, Kongsberg Innovasjon, Silicia Technology Incubator i Forskningsparken Campus Vestfold og Proventia som ligger i Porsgrunn.

1.3. Studentinkubator

En studentinkubator (figur 1) kan både tilby tjenester og hjelp som studenter vil ha behov for i den første idefasen, preinkubator fasen, men kan også bistå studenter i selve etableringsfasen, dvs. inkubatorfasen. En student inkubator er på mange måter like en FoU-inkubator i den forstand at den har som formål å utvikle tilbud og tjenester som støtter studentene i å utvikle og realisere sine ideer basert på deres kunnskap som de har ervervet gjennom sine studier. Slik sett så vil en



Figur 2 USN Studentinkubator i lys av gründerfase fra ide til realisering og finansieringskilder

studentinkubator både kunne hjelpe studenter med veiledning om hvordan etablere og drive en bedrift, samt bidra i å verifisere det forretningsmessige potensialet. Studenter kan også benytte seg av finansieringskilder gjennom det nasjonale virkemiddelapparatet som Innovasjon Norge og Forskningsrådets programmer tilbyr. I tillegg har Norges Forskningsråd utviklet et eget støtte instrument som skal støtte studenter på master og Ph.D. med finansielle ressurser (NFR FORNY STUD-ENT). NFR STUD-ENT ordningen blir forvaltet av Forskningsavdelingen hos USN. USN studentinkubator har bistått med råd og veiledning i noen av prosjektsøknadene som er sendt fra USN.

1.4. Evaluering og datainnsamling

I utformingen av rapporten er det benyttet informasjon om registrerte prosjekter og bedrifter som har hatt eller er i kontakt med Silicia. Det er også benyttet informasjon fra intervju med studenter som har vært aktive i Silicia. I gjennomføring av prosjektet ble det valgt en arbeidsform basert på Kolbs læringssyklus hvor tiltak og kontinuerlig tilbakemelding dannet grunnlaget for å gjøre kontinuerlige endringer. En slik tilnærming ga prosjektet god innsikt i hva som fungerte og ikke fungerte og dermed korrigere aktiviteter og tiltak etter hvert som prosjektet utviklet seg.

2. USN studentinkubator

2.1. Mandat

Formålet med USN Studentinkubator er å styrke tilbudet til studenter som ønsker å teste og verifisere sin forretningside. USN studentinkubator er et samarbeid mellom USN og Silicia Technology Inkubator. Samarbeidet har som målsetting å gjennomføre et 2-årig pilotprosjekt med etablering av 20 arbeidsplasser for studenter som ønsker å teste og verifisere sin forretningside. Målgruppen er alle studenter i ett bachelor, master eller Ph.D. ved USN som ønsker en avklaring om deres ide har et forretningsmessigpotensial. Tilbudet skal være gratis for studentene å delta på så lenge de er i et utdanningsløp ved USN. Pilotprosjektet skal ende opp med en vurdering av hvorvidt det bør etableres et permanent opplegg for studentinkubator ved USN.

2.2. Formål og målsetting

Følgende mandat og målsetting ble utviklet for pilotprosjektet:

Overordnet målsetting:

Flere og mer robuste studentbedrifter

Kunnskapsmål:

- Utvikling av en entreprenøriell læringsplattform for bedriftsetablering og verdiskaping som mobiliserer til egen læring, utforskning og nyetableringer
- Community of practice/erfaringsdeling mellom studenter, gründere og ressurser for bedriftsetablering
- Tilgang på nettverksressurser for «start-ups» som er lokalisert utenfor USN (teknologi, marked, kompetanse, finansiering)

Effektmål:

- Nye forretningsideer gjennom studentprosjekter og studentinkubator
- Etablering av robuste studentbedrifter
- Flere FORNY søknader (STUD-ENT) fra studenter

2.2.1. Studentinkubatorens som plattform for læring og kunnskapsoverføring

Et av de sentrale funksjonene en studentinkubator har er å legge til rette for at studenter kan utvikle ideer, basert på sine studier, til robuste innovative virksomheter. En viktig forutsetning for at dette

kan skje er hvordan Studentinkubatoren samarbeider med utdanningsprogrammene og hvordan den legger til rette for at studentenes kunnskap og læringsprosess støtter entreprenørskapsprosessen fra ide til virksomhet. Hvordan Studentinkubatorens entreprenørielle læringssyn vil derfor ha stor betydning for hvordan hjelp og støtte tjenester utvikles og hvordan de innrettes for å styrke studentenes entreprenørielle læringsprosess.

Utdanning i innovasjon og entreprenørskap kan deles inn tre hoveddimensjoner som hver har sine karakteristiske egen art og funksjon (Åmot, 2012). Disse tre er utdanning *om* entreprenørskap hvor entreprenørskap sees på som et samfunns fenomen analysert og forstått gjennom bruk av et sett av teoretiske perspektiver. Den andre dimensjonen er *gjennom* entreprenørskap som en pedagogisk metode for å oppnå bestemte læringsmål og den siste er *for* entreprenørskap hvor fokus er opplæring og trening for å utvikle kunnskaper og ferdigheter. De to siste dimensjonene kan kjennetegnes av en praksisnær undervisningsform hvor undervisning foregår så nær som mulig praksis og hvor undervisningen både skal være målrettet og engasjerende for studentene, dvs. entreprenøriell læring som en studentsentrert læringsprosess (Tvete, 2020). Klassiske bidrag innen denne lærings tradisjonen er Curt Levin og Dewys læringsteoriens bidrag i aksjonsforskning samt Kolbs «experiential learning cycle» (Kolb, 1984). Disse bidragene har gitt grunnlag for nye læringspraksiser som vektlegger erfarings basert læring knyttet til kollektive prosesser hvor entreprenørskap er sett på som en kontinuerlig prosess hvor omgivelser, aktører og nettverk gir og skaper muligheter for kreativitet, eksperimentering og nytenkning. Dvs. at læring foregår kontinuerlig og prosessen er koblet til den sosiale og kulturelle konteksten der den lærende studenten befinner seg (Biesta, 2009). Studentinkubatorens læringsplattform bygger på et læringssyn som fremmer læringsmetoder hvor studentene gjennom å høste fra egne erfaringer utfordres til å se muligheter, arbeide innovativt, vise en viss grad av risikovilje, løse oppgaver i kjente og ukjente sammenhenger, skape verdier for seg selv og for andre og ikke minst stimulere studentene til å engasjere seg i sin egen læringsprosess (Hara, 2020, Lackéus, 2015, Åmo, 2012).

Et slikt pedagogisk ståsted støtter opp under nyere entreprenørskapsforskning som viser at evne til å lære raskt, korrigere sine handlinger og utnytte muligheter i sine omgivelser i er viktige egenskaper for entreprenører og gründere (Rise, 2013, Sarasvathy 2001, Tvete 2019). Både hovedmålsettingen og de to delmålene for USN Studentinkubator er utformet slik at de skal støtte studentenes egen

læringsprosess gjennom ideutvikling, men også støtte utdanningsprogrammernes pedagogiske utviklingsarbeid som fremmer en student sentrert læringsprosess. En annen konsekvens av et slikt læringsståsted er at USN Studentinkubator er et eksperiment i seg selv og hvor hensikten er å lære så mye som mulig av de aktiviteter som iverksettes og derigjennom støtte studentenes egne entreprenørielle læringsprosess (Tvette, 2019).

2.2.2. Organisering og ressurser

Prosjektet ble organisert med en prosjektgruppe bestående av representanter fra Silicia, og en representant fra fakultetene. Prosjektet ble ledet av prosjektleder Thomas Brekke. Styringsgruppen bestod av dekanene fra hvert fakultet og styringsgruppen ble ledet av prorektor Kristian Bogen. I det siste året, 2020, har det ikke vært gjennomført prosjektmøter eller organiserte aktiviteter som følge av koronasituasjonen og campus stengte ned.

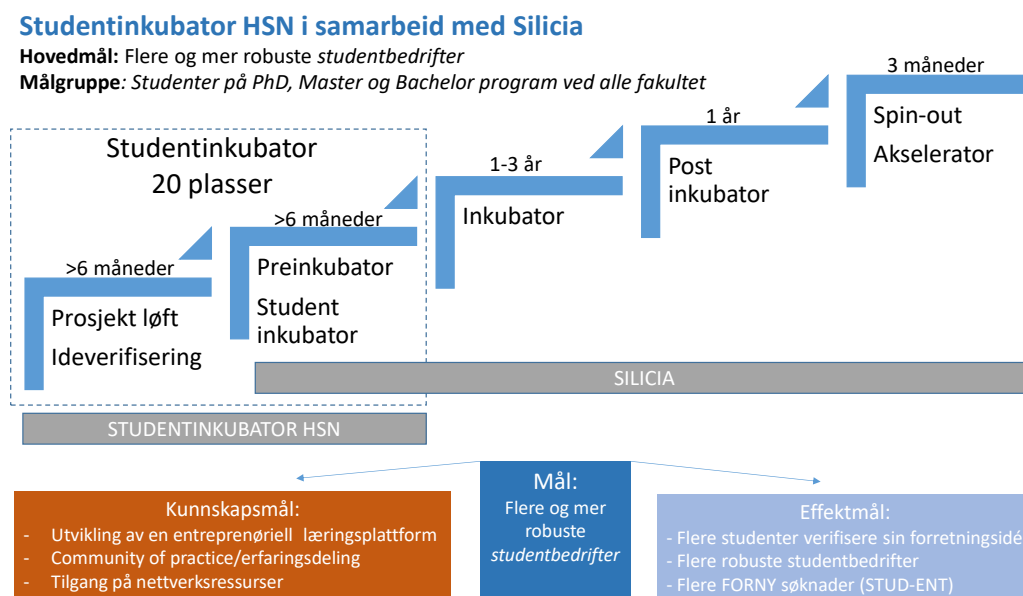
Budsjettet for USN Studentinkubator ble estimert til å være på ca. 2.75 mill kr. basert på egen innsats fra USN og Silicia Technology Incubator. Vestfold Fylkeskommune støttet Silicia med kr. 200 000 i det første pilot året, dvs. 2018. Resultatet viser et regnskap for pilotprosjektperioden på kr 1 799 347. Inntekter og kostnader er fordelt på 5 måneder i 2018, 12 måneder i 2019 og 7 måneder i 2020.

Tabell 1 Inntekter og kostnader

	2018	2019	2020	SUM
<i>Inntekter</i>				
- USN	133 350	320 040	189 957	643 347
- Silicia	199 167	478 000	278 833	956 000
- Vestfold Fylkeskommune, tilskudd	41 667	100 000	58 333	200 000
Sum inntekter	374 184	898 040	527 123	1 799 347
<i>Kostnader</i>				
- USN personalkostnader, indirekte kostnader 40%	133 350	320 040	189 957	643 347
- Silicia, kontorfasiliteter, rådgivning og personalkostnader	240 834	578 000	337 166	1 156 000
Sum kostnader	374 184	898 040	527 123	1 799 347

2.2.3. Samarbeid, roller og ansvar

Figur 3. viser hvordan samarbeidet og ansvarsforholdet mellom USN Studentinkubator og operatøren Silicia. USN Studentinkubator har ansvar for å rekruttere studenter, synliggjøre tilbudet ovenfor andre fagmiljøer og studenter. Silicia på sin side stilte kontorfasiliteter, rådgiving og sitt nettverk tilgjengelig for studentene. Aktivitetene på det første trinnet i figuren handler om å mobilisere studenter til å utforske nye ideer i form av workshop og informasjon. Det ble arrangert workshop, en hjemmeside ble utviklet (<https://www.usn.no/studier/studentinkubator/>) med kontaktinformasjon, flyers ble laget og delt, og Inkubatoren deltok på arrangementer som USN Expo, Made in Horten og Innovasjonscamp. Informasjon ble gitt til studenter som skulle begynne med sine bacheloroppgaver om de muligheter som USN Studentinkubator kunne bidra med i deres prosjekter. På det neste trinnet (figur 3), fikk studentene tilbud om å etablere seg i Silicia og tilgang til deres inkubatortjenester. Silicias tjenester blir beskrevet i det neste kapitlet.

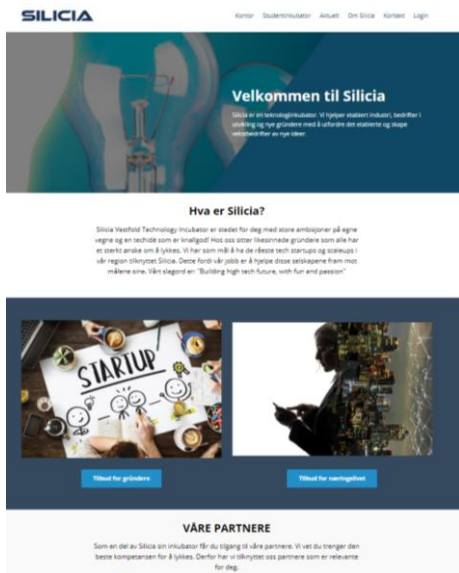


Figur 3 Studentinkubatorens rolle og ansvar i den entreprenørielle reisen fra ide til etablering.

3. Operatøren Silicia Technology Incubator

3.1. Om Silicia Technology Incubator

Silicia AS er en teknologiinkubator som er en del av det nasjonale inkubasjonsprogrammet drevet av



SIVA. Silicia er rangert som en av de aller beste inkubatorene i Norge. Selskapet er et «non-profit» aksjeselskap som er indirekte 1/3 eiet av Siva og 2/3 eiet av private aksjonærer. Silicia er finansiert av det offentlige og av private partnere. Selskapets visjon er «turning technology in to business with fun and passion». Silicia ble stiftet i 2013 og har siden oppstarten hatt en sterk utvikling. I 2019 var det 51 selskaper som benyttet inkubasjonsprogrammet i en eller annen form. Inkubatoren er lokalisert sammen med USN på Forskningsparken ved Campus Vestfold, hvor selskapet har til sammen 1800 m2 som benyttes av oppstartsselskaper i alle størrelser. Silicia tilbyr et sett av tjenester og et komplett økosystem for utvikling av oppstartsselskaper. Tjenestene inkluderer rådgivning innen forretningsutvikling, strategi, selskapsstruktur og jus, teknisk kompetanse, investornettverk og finansielle tjenester. Tjenester og tilbud leveres av egne rådgivere og partnere.

3.2. Silicias erfaring som operatør av USN Studentinkubator

Silicias erfaringer med operatøransvaret for USN studentinkubator er i det store bildet positivt. Silicia er en del av det nasjonale inkubatorprogrammet som administreres av SIVA, og som en del av dette programmet måles inkubatoren på en rekke KPI'er som igjen avgjør inkubatorens innplassering i støttenivå. Den støtte som inkubatorene mottar fra det offentlige må fordeles ned på bedriftene/ideene inkubatorene jobber med. Gjennom de 3 årene Silicia har hatt ett tilbud til studentene har til sammen 34 ideer/selskaper/studentselskaper mottatt offentlig støtte gjennom det nasjonale inkubasjonsprogrammet. Disse bedriftene har dermed mottatt betydelig finansiell støtte i form av rådgivning, husleie og andre kontorkostnader. Silicia har i perioden hatt



mulighet til å støtte 600' årlig til studenter og andre prosjekter i tidlig fase. Det anslås at USN studenter til sammen har mottatt støtte på størrelsesorden 1,2 MNOK målt i markedsverdi pr. år. Prosjektet har derfor vært viktig for Silicias leveranse på KPI'er og på bruk av støtte midler som igjen påvirker Silicias vekst.

Studentene har i ulik grad benyttet seg av tilbudet. Dette har variert fra kull til kull. I perioder har studentene vært et positivt innslag i lokalene våre med sine prosjekter og det har også vært i disse periodene hvor både studentene og vi som operatør har fått mest igjen for samarbeidet. Det vil naturlig nok være en variasjon mellom kull og mellom ulike studenters interesse for entreprenørskap, men vi vil allikevel hevde at USNs involvering og interesse for prosjektet (på undervisningsnivå) er svært avgjørende for resultatet. Selv om resultatene er bra, har det etter vår oppfatning ikke vært nok interesse for prosjektet i USNs mange ulike fagretninger. De gode resultatene kunne etter vår mening derfor vært enda mye bedre med en forbedret intern forankring og prioritering innad hos USN utover USNs prosjektledelse. De gode resultatene er etter vår oppfatning en følge av en betydelig innsats fra USNs prosjektledelse og fra våre ansatte, og ikke et resultat av USNs påvirkning og involvering for øvrig som etter vår mening burde vært tydeligere og mer kraftfull.

4. Erfaringer og betraktninger knyttet til inkubatoren

4.1. Omfang og rekruttering til USN Studentinkubator

Totalt har mer enn 50 studenter vært i kontakt med USN Studentinkubator eller Silicia Technology Incubator i løpet av prosjektperioden. Ut av disse samtaleene ble det utviklet 35 studentprosjekter. Av disse 35 prosjektideene valgte 18 av prosjektene å registrere seg som foretak i form av AS, UB eller enkeltvirksomhet. Hoveddelen av studentene kom fra Handelshøyskolen og En kartlegging av Fakultet for teknologi, naturvitenskap og maritime fag. 2 prosjekter kom fra Fakultet for Humaniora og sosial fag. Studentene fikk tilbud om å få hjelp og støtte av mentor- I 2018 valgte fire bedrifter å benytte seg av mentor og i 2019 valgte en bedrift å bruke dette tilbudet. NFR STUD-ENT ordningen er en ny ordning med målgruppe studenter på master og Ph.D. utdanninger. Bachelor studenter er ikke søknads berettiget. I 2018 ble det sendt 1 søknad og i 2019 5 søknader og hvor 1 ble innvilget. I 2020 er det registrert 1 søknad til FORNY STUD-ENT programmet.

Tabell 2 Resultater av bedrifter og studentprosjekter

	2018	2019
Bedrifter	11	7
Studentprosjekter	18	18
Mentorer	4	1
STUD-ENT Søknader NFR FORNY	1	5



En vesentlig andel av studentprosjektene kom fra Handelshøyskolen ved Institutt for Økonomi, Historie og samfunnsvitenskap. Disse studentene kan i 5 og 6 semester velge 60 stp i spesialisering i Innovasjon og entreprenørskap. Andre studenter fant tilbudet enten ved å søke etter informasjon på nettet eller fikk vite om tilbudet via andre studenter. Særlig fremstår betydningen av støtte fra faglærer som viktig i studentenes valg. Basert på disse erfaringene så ble det iverksatt tiltak for å rekruttere flere fagressurser til å delta i pilotprosjektet. Pilotprosjektet evnet i liten grad å rekruttere fagpersoner til å bruke Studentinkubatoren som en læringsressurs. En av grunnene til lav deltagelse blant fagpersoner vare manglende tid avsatt i arbeidsplaner. En annen utfordring var manglende beskrivelser i emneplanene som inkluderte bruk av USN Studentinkubator som læringsaktiviteter eller ideutvikling som en del av studentenes læringsutbytte.

En annen rekrutteringskanal var å arrangere gratis workshop for alle studenter med en ide eller som var nysgjerrige på hva gründerskap innebar. Det viste seg at det var vanskelig å rekruttere studenter til å delta på disse workshopene. Årsaken var at studentene i liten grad så gründerskap som en vei videre i sin yrkeskarriere eller hvordan ideutvikling gründerskap kan inngå i sine læringsaktiviteter. Gratis workshop ble derfor avvirket som rekrutteringskanal.



USN Studentinkubator deltok også på arrangementer og messer i form av stand og utdeling av flyers med det formål å spre informasjon om tilbudet og rekruttere studenter til å ta tilbudet i bruk.

4.2. Tjeneste, aktiviteter og tilbud

USN studentinkubator gir studenter mulighet til å videreutvikle sine idéer ved å få hjelp og råd samt tilgang til ressurser. De får også mulighet til å benytte kontorplasser hos Silicia. Totalt stilte Silicia 20 kontorplasser til rådighet i tillegg til personlig rådgivning og deltagelse på Silicias arrangementer og tilbud til de gründerne. Studentene fikk derfor tilgang til et gründermiljø og bli en del av et dynamisk og kreativt startup miljø sammen med andre gründerne. Studentinkubator er gratis for studenten å bruke. Studentinkubator hos Silicia tilbyr:

- Plass i åpent kontorfellesskap
- Et team av rådgivere med bred erfaring og kompetanse samt mentorordning
- Tilgang til relevant nettverk
- Sosial møteplass
- Tilgang til møterom
- Referanse på CV'n

STUDENTINKUBATOR 2018

ERFARINGER:

- Mentorordning
- Arbeidsprosess
- Markedsføring
- Måloppnåelse
- Samarbeid med USN

PLAN HØST 2018:

- Endre fra individuell oppfølging til felles workshop
- Gjennomføre workshops 1 gang per. mnd. med ressurser fra USN og Silicia
- Oppstart med Kick-off i September - invitere bredt



4.3. Studentenes erfaringer og tilbakemeldinger

Gjennom intervjuer gir studenter som har brukt USN Studentinkubator og Silicia et bedre innblikk i hvordan de har opplevd tilbudet. Først

og fremst oppgir studentene at de fikk informasjon om tilbudet gjennom USN prosjektledelse som introduserte de for muligheter som Silicia tilbyr. Særlig fremhever studentene at muligheten til å utvikle egne ideer i emnet Studentbedrift og den støtten som

Silicia ga var viktig i deres valg mellom en tradisjonell bachelor oppgave eller studentbedrift. Studenter som tar bachelor i Økonomi og ledelse ved Handelshøyskolen kan enten velge å skrive en bachelor oppgave eller delta i emnet Studentbedrift. Studentene som ikke kom fra spesialiseringen i Innovasjon og entreprenørskap påpekte at noe av utfordringene for å bruke Studentinkubatoren var å finne informasjon om tilbudet. Noen studenter oppgir at det var en tilfeldighet at de fant informasjon om tilbudet. Alt i alt oppgir studentene at de er godt fornøyd med tilbudet og den støtte og hjelp som Silicia gir. Særlig oppgir de at tilgang til ressurspersoner, nettverk og kontorfasiliteter samt det å ta del i det sosiale gründerfellesskapet var viktig for deres prosjekter. Deltagelse i det sosiale fellesskapet ga studentene mulighet til å både bli involvert i de andre gründernes prosjekter, men også å få hjelp og støtte fra mer erfarne gründerne. Studentene oppgir at tidlig veiledning og støtte samt avklaring av potensialet fra Silicia og de andre gründerne var viktig for deres motivasjon til å gå videre med sine prosjektideer til å bli selskaper. Noen av studentene opplevde at det var noe uklarhet i koordinering av aktiviteter mellom USN og Silicia. Noen studenter oppgir også at plassering i inkubatoren fikk betydning for i hvilken grad de følte seg som del av fellesskapet og hvordan de evnet å ta i bruk ressursene som fantes i Silicia.



Studentene påpekte særlig at det å delta i et fellesskap med andre gründere i samme situasjon som de, ga tilgang til unik, viktig erfaring og kunnskap. Et annet moment som fremkom var at variasjon i ideer og kompetanse hos gründerne gjorde at det var lett å finne samarbeidspartnere og hjelp innen områder som utvikling, regnskap, markedsføring, nettløsninger og strategier. Ringvirkningseffektene ved å bli involvert i andre gründeres prosjekter eller at studenter og



gründere startet nye samarbeidsprosjekter fremheves også som betydelige effekter av å sitte i et gründerfellesskap som Silicia. En av de negative sidene ved å delta i et slikt gründerfellesskap var faren ved at man brukte mye tid på hjelpe andre og å delta i aktiviteter som ikke nødvendigvis skapte framdrift i egne prosjekter.

Samtlige av studentene mener at tilbudet som USN Studentinkubator tilbyr gjennom Silicia var viktig for deres utvikling for etablering av virksomhet. Studentene mente at potensialet som samarbeidet mellom USN Studentinkubator og Silicia ikke var godt nok utnyttet. Samarbeidet har potensialet for å rekruttere flere studenter dersom tilbudet blir bedre kjent. Studentene mener at tilbudet må markedsføres bedre og tilbys til flere studenter og studier ved USN.

Oppsummert så oppleves tilbudet, USN Studentinkubator og Silicia som operatør, som meget viktig for samtlige studenter og at Studentinkubator konseptet bør videreføres.

4.4. Tre student startup fortellinger

4.4.1. Betongsentrum AS – digital løsning i en tradisjonell bransje

Jim Hansen startet Betongsentrum AS via sitt bachelor studie i Informasjonssystemer med spesialisering i innovasjon og entreprenørskap. Gjennom emnet Studentbedrift fikk han tilbud til å delta i USN Studentinkubator og tilgang til Silicia tjenester. Med bakgrunn fra betongbransjen utviklet Jim en bedre og mer effektiv måte å bestille betong på. I stor grad er betongbransjen preget av lite innovasjon og nyskaping, og hvor digitale løsninger er fraværende. Betong bestilles først og fremst på telefon og privat kunder har i liten grad kjennskap til betong som produkt, egenskap og hvor mye

kunden trenger. Ofte førte dette til mye feilbestillinger, høye kostnader og kunden opplevde stor grad av usikkerhet i bestilling av betong. Jims løsning ga bedre kundeopplevelser og større trygghet for kunden i sin



bestilling og den vare enklere ved at kunden kunne bestille via nettet. Løsningen som Jim utviklet er en digital plattform eller netthandelsside som kobler kunder og betongblandere samt transporter sammen. Løsningen er forholdsvis disruptiv i en tradisjonell bransje med mange store og mindre aktører. Jim opplevde som mange andre gründere manglende tilgang til hjelp og rådgivning samt ressurser til å utvikle ideen til en testbar løsning i et større omfang. Gjennom USN Studentinkubator og operatøren Silicia fikk Jim hjelp til å ta ideen fra å være en ide til å bli et selskap med vekstambisjoner. I dag er nettløsningen lansert og selskapet er i god utvikling. Veien ditt har vært krevende og utfordrende.

«Muligheten til å raskt få hjelp og avklaring var helt avgjørende i startfasen, slik at man ikke bruker mye tid på et prosjekt eller en vinkling av et prosjekt man ikke vil lykkes med»

Jim Hansen

Jim takker for den hjelp han har fått fra USN studentinkubator og Silica. Det var viktig i den tidlige fasen at han fikk raskt hjelp med å avklare potensiale i ideen. Jim fremhever at muligheten til å jobbe med sin gründeridé i sine studier ga han motivasjon og kunnskap i å gå fra gode ideer til å etablere en bedrift. I tillegg fremheves betydningen av å ha tilgang til veiledere han kunne rådføre seg hos som viktige faktorer for hans etablering. Nå jakter Jim på investorer som kan bidra til å skalere virksomheten ytterligere.

4.4.2. Finova AS – et Fintecheventyr

Ideen til Finovas AS startet som et kreativt gruppeprosjekt i emnet Studentbedrift. Gjennom USN Studentinkubator fikk studentene mulighet til å etablere seg hos Silicia.

Studentene fant ut at mange gründere ikke har tilstrekkelig kunnskap og kompetanse i å utvikle et ydelig budskap ovenfor potensielle kunder, partnere og investorer. Etter



endtlige studier valgte to av studentene, Martin Kolberg og Nicolay Ingebretsen, å fortsette videre med ideen Notionstory som skulle hjelpe andre gründere til å bli bedre i å fortelle sin gründer historie. Selskapet ble etablert hos Silicia i 2017. Som mange gründere i en tidlig fase opplevde de at behovet hos gründere ikke var tilstrekkelig til at selskapet var levedyktig. Martin og Nicolay valgte å utvikle Notinstory og gå videre med en ny ide hvor de kombinerte historiefortelling og den nye finansieringsformen crowdfunding samt finansielle hjelp og rådgivning til gründere. Inn på eiersiden fikk de MTi Startup Invest AS som er eid av moderselskapet til Silicia Technology Incubator, Mircotech Innovation AS. Gjennom sine nye aksjonærer fikk Martin og Nicolay tilgang nettverk og kompetanse som de ikke hadde tilgang til tidligere. Sin største suksess hadde Finova da de satte Norgesrekord i innhenting av kapital via crowdfunding for et eiendomsprosjekt. I løpet av en time klarte de å hente inn 14 MNOK. Høsten 2020 inngikk Martin og Nicolay avtale med Jarlsberg Capital partners AS, hvor Finova AS frontes som det nye navnet på selskapet.

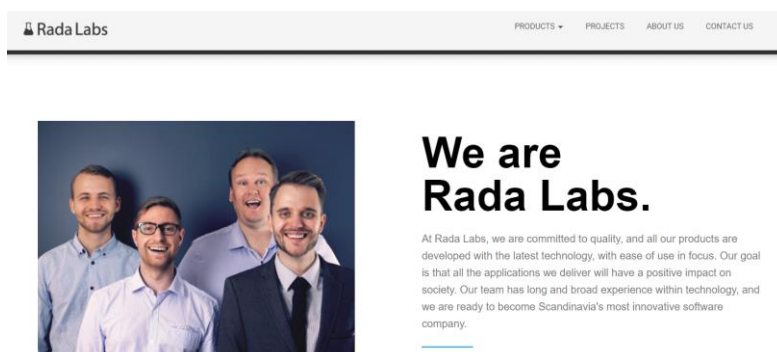
Historien til Martin og Nicolay viser hvordan gründere med stor pågangsvilje, evne til å lære og tilpasse sine forretningsmodeller til endringer i sine omgivelser, samt å benytte seg av de ressurser som man får tilgang til gjennom USN Studentinkubator og Silicia ga studentene en unik mulighet til å lykkes med sin gründeride.

4.4.3. Radalabs AS – et gründereventyr

Radalabs utvikler egne merkevarer innenfor apper og applikasjoner for ulike typer kunder. Radalabs ble etablert av gründerne Erik Rasmus

Tyrén og Dan Trygve Olsrød som utviklet appen Joober som skulle forenkle jobbsøkerprosessen. Etter å ha vunnet en innovasjonspris under en hackaton for NAV bestemte Rasmus og Dan Trygve seg for å starte

sitt eget selskap. Etter et søk på nettet fant de frem til informasjon om samarbeidet mellom USN studentinkubator og mulighet for å etablere seg i gründerfellesskapet hos Silica. Hos Silica fikk de foruten rådgivning og kontorfasiliteter tilgang til et gründernettverk bestående av unik kompetanse og erfaringer som de har brukt til å utvikle Radalabs og utviklet nye ideer og selskap.



«Nettverket og møte de rette folkene har vært avgjørende for vår bedrift. Det er vanskelig å få det rette nettverket i startfasen, man trenger folk med forskjellig kompetanse inn i bedriften og tilgang til ressurser»

Erik Rasmus Tyren og Dan Trygve Olsrød

Et godt eksempel på hvilke ringvirkninger samarbeidet mellom Studentinkubator og Silica kan gi for et selskap som Radalabs er tilgang til nye forretningspartnere og forretningsmuligheter. I 2019 inngikk Radalabs AS og Finova AS et partnerskap om å utvikle en ny app som skal erstatte den tradisjonelle kontaktboken alle har på sine telefoner. Ideen fikk navnet Klikk og et nytt selskap ble etablert, Klikk AS, med kapital fra gründerne hos Finova AS samt investorer fra Silicas nettverk. Både Radalabs AS og Klikk AS har et godt samarbeid med USN Studentinkubator hvor de kan samarbeide med studenter fra studieemner som Studentbedrift og Internship. Siden oppstarten har Radalabs AS vokst til å bli et team på 9 personer med tilknytning til et sterkt nettverk av partnere.

4.5. Andre innspill og refleksjoner fra studenter

Tilbakemeldinger fra studentene viser at pilotprosjektet har gitt mange studenter muligheter til å utforske muligheten til å bli gründer og selvstendig næringsdrivende. Noen av studentene valgte å etablere sin egen virksomhet, mens andre studenter fant ut at gründerlivet ikke var det noe for dem. For de som etablere sin egen virksomhet var kombinasjonen og muligheten til å få hjelp og støtte samtidig som de gjennomførte sine studier av stor betydning for deres valg. Studentinkubatorene og samarbeid med Silicia var bygget på prinsippet om å lære og korrigere gjennom eksperimentering. Prosjektet avdekket også noen svakheter og forbedringspunkter:

- Bedre markedsføring og informasjon til studenter og fagmiljøer
- Tilbudet bør bli mer tilgjengelig for alle studenter som studerer hos USN
- Bedre avklaring av ansvar og rolle mellom USN Studentinkubator og Silicia
- Kontorplasser som tilbys bør være sentralt plassert i inkubatoren slik at studentene kommer i kontakt med andre gründerne
- Det sosiale er viktige for studentene i å bli inkludert i gründerfellesskapet, studenter ønsker flere og bedre møteplasser mellom studenter og andre gründerne
- Studentsamskipnaden bør også trekkes inn i arbeidet med å utvikle et tilbud for studenter, Samskipnaden har en stor satsing innen innovasjon og fornying av sitt tilbud til studenter

4.6. USN Studentinkubators erfaringer

Gjennom det toårige pilotprosjektet har USN Studentinkubator oppnådd forholdsvis gode resultater i sett i lys av hvor mange studenter prosjektet har nådd og hvor mange studenter som valgte å gå videre med sine ideer (resultatmål). Pilotprosjektet har også høstet viktige erfaringer i hvordan stimulere studenter til å forfølge sine ideer og ikke minst hvordan Studentinkubatoren kan samarbeide med utdanningsprogrammene og fagmiljøene for å styrke USNs entreprenørielle kultur (kunnskapsmål). Gjennom pilotprosjektet ble det også avdekket en rekke svakheter og forbedringspunkter ved USN entreprenørielle økosystem.

Hovedmålsettingen for pilotprosjektet var å utvikle flere robuste studentbedrifter. Mer enn 50 studenter har blitt kjent med tilbudet som Studentinkubatoren og Silicia gir for studenter. 35

ideprosjekter ble utviklet og 18 virksomheter ble etablert. På grunn av det korte tidsrommet som pilotprosjektet har eksistert (2 år) er det vanskelig å vurdere Studentinkubatorens suksess i lys av virksomhetenes overlevelsessevne eller robusthet. Det er ikke gjennomført analyser eller innhentet informasjon om disse virksomhetene er aktive. Utfordringene knyttet til rekruttering, er først og fremst knyttet til det å nå frem til aktuelle studenter og studieprogram om tilbudet. En annen utfordring er knyttet til studienes emneplaner og i hvilken grad disse emneplanene (læringsutbytte, læringsaktivitet og vurderingsform) ser muligheter i Studentinkubatoren som en læringsressurs.

I alt er det blitt sendt 7 søknader på NFR FORNY program STUD-ENT. 1 søknad ble sendt i 2018, 5 i 2019 og 1 i 2020. En av søknadene i 2019 fikk innvilget sin søknad og fikk tilskudd for ideutvikling. Målgruppen for STUD-ENT ordningen er først og fremst master eller Ph.D. studenter. Ansvarlig for å følge opp og informere studenter om STUD-ENT ordningen er tillagt Seksjon for Innovasjon- og Forskning. Studentinkubator har først og fremst bidratt med å formidle informasjon til studenter og deltatt med veiledning og hjelp ved behov etter forespørsel fra Seksjonen for Innovasjon- og Forskning. Det er to forhold som er viktig å bemerke i denne sammenheng. USNs studentmasse og de studenter som har tatt kontakt med Inkubatoren er først og fremst studenter på bachelornivå. De er ikke søknadsberettiget og dermed ikke målgruppe for ordningen. For studenter på masternivå og som er målgruppe for ordningen har vist seg å være svært krevende å nå frem til.

Kunnskapsdelmålet i pilotprosjektet hadde til hensikt å utvikle en læringsplattform for erfaring og kunnskapsdeling samt utvikling av nettverksressurser. Samlet sett har USN mange tiltak og tilbud som støtter studentenes mulighet til å realisere sine ideer. Lokal forankring og eierskap hos fagmiljøene er viktig ressurser for å mobilere flere studenter og styrke lokalt samarbeid. Mange små fagmiljø og lokalt samarbeid gir også noen utfordringer knyttet til fragmentering og svak utnyttelse av USN samlede kunnskap og kapasitet til støtte studenters ide søk. Det å utvikle et godt tilbud av støtte tjenester for studenter krever både faglige kompetanse, tilgang til fysiske ressurser og nettverk som små fagmiljø ikke kan klare alene. Det er et sterkt ønske fra fagpersoner om et behov for å etablere en felles erfaring- og kunnskapsdelingsarena. På mange av studiestedene finnes det lokalt samarbeid og nettverk med lokale inkubatorer, næringshager og støtte/rådgivningstjenester, Ungt Entreprenørskap som blir brukt som ressurser i undervisningssammenheng. Våren 2020 ble det planlagt å gjennomføre det første møtet for erfarings- og kunnskapsdeling for fagansatte ved USN.

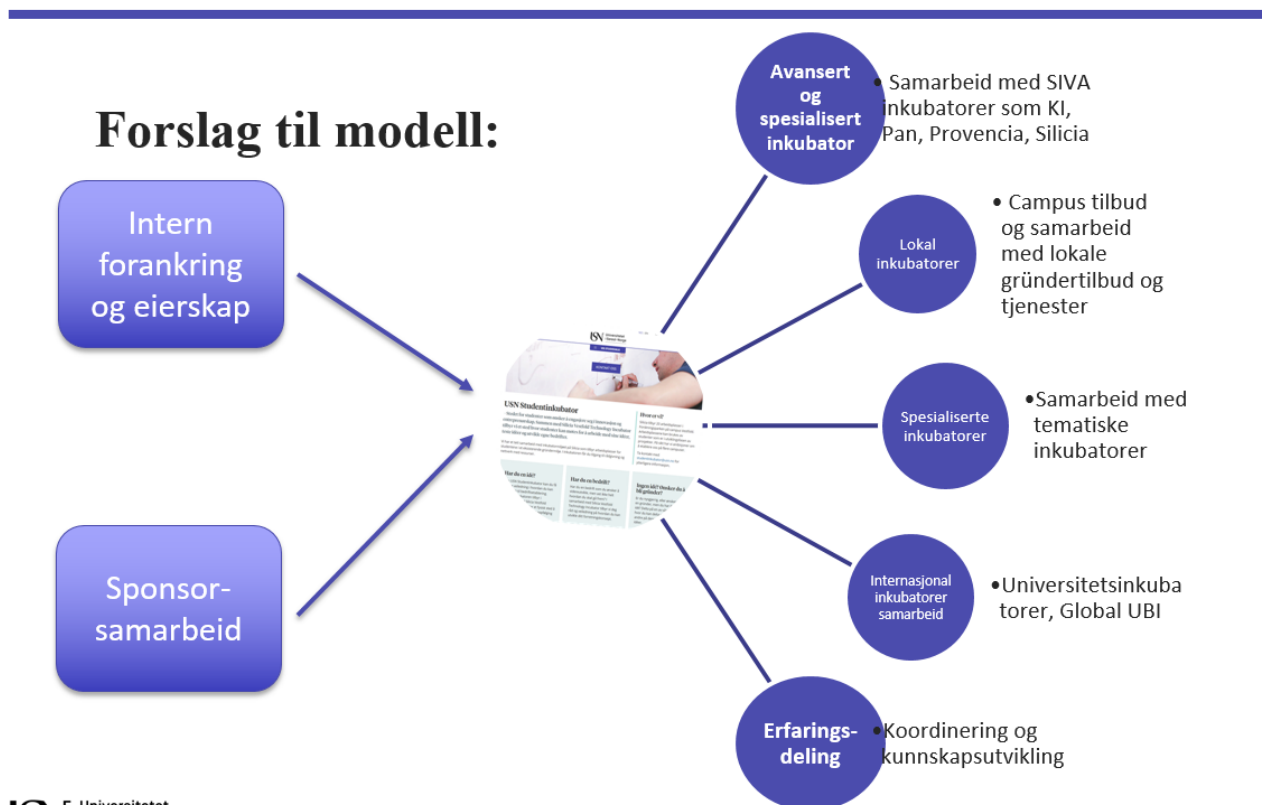
Møtet ble dessverre avlyst som følge av COVI-situasjonen. Av andre nettverksaktiviteter så deltok prosjektleder høsten 2019 i etableringen av Norsk Forum for Entreprenørskap i Høyere Utdanning, som ble arrangert av NTNU Engaged SFI. USN Studentinkubator har også styrket samarbeidet med lokale inkubatorer som Gründerhuset Hi5 i Tønsberg og Gründeriet i Sandefjord hvor studenter ved USN kan få tilgang til kontorfasiliteter og inkubatorenes nettverk. Tilbakemeldingene fra inkubatorene og studentene så langt har vært unisont positive. Tilgang til en variasjon av inkubatorer har gitt større valgmulighet for studentene og dermed et rikere tilfang av nettverk som de kan anvende i sin entreprenørielle reise.

5. Anbefalinger og innspill

Pilotprosjektet konkluderer med at USN Studentinkubator bør videreføres og etableres som et permanent infrastruktur tiltak for studenter ved USN. Hensikten med pilotprosjektet var å utnytte kapabiliteter hos eksterne inkubatorer (operatøransvaret) som kan tilby inkubatortjenester. En slik modell med ekstern profesjonell operatør (Silicia) har gitt USN tilgang på ressurser og nettverk som USN selv ikke har hatt mulighet til å tilby sine studenter. I de senere årene har prosessen i å utvikle nye ideer til å bli kommersielle innovasjoner og selskaper som kan skaleres, utviklet seg til å bli et kompetansefelt som krever spesialisert kunnskap knyttet til de ulike fasene i en kommersialiserings prosess. Pilotprosjektet viser også at en studentinkubatoren bør defineres som en læringsressurs for studenter og fagansatte i aktuelle emneplaner. Disse to prinsippene, studentinkubatoren som en læringsressurs og samarbeid med eksterne inkubatorer (operatører) legges til grunn for de anbefalinger som følger. Det anbefales derfor at:

1. USN Studentinkubator bør utvikles til å bli en felles kunnskapsplattform for USN som kan koordinere og støtte lokale studiesteders tilbud for studenter med gode ideer. Dette vil styrke USNs Entreprenørielle profil og samle fagmiljøer til erfaring- og kunnskapsdeling.
2. USN Studentinkubator bør forankres i USN linjeorganisasjonen med et eget styre bestående av representanter fra fakultetene, viserektorer, studentrepresentant og en ekstern gründerrepresentant. Dette vil skape større eierskap og forankring i USNs organisasjon.
3. Det bør utvikles et mandat for USN Studentinkubator som gjenspeiler USNs ambisjoner og målsetting.
4. USN Studentinkubator bør styrkes med tilstrekkelig stillingsressurser og driftsmidler. Dette gjør at USN Studentinkubatoren kan støtte andre lokale løsninger med fagressurser og jobbe mer systematisk med studentrekruttering/mobilisering og synlighet.
5. Modellen med eksternt operatøransvar bør videreutvikles og understøttes av et avtaleverk som regulerer forholdet mellom USN og ekstern operatør. Dette vil sikre variasjon av lokale og spesialiserte operatører som sikrer at studenter har tilgang til inkubatorer med kompetanse og nettverk ut fra studentenes behov. En slik modell gir USN anledning til å samarbeide med flere inkubatorer og dermed tilby variasjon og spesialisert tilbud ovenfor studentene.

6. USN Studentinkubator bør inngå som læringsressurs for flere studieprogram og emner hvor studenter kan utvikle gründerideer. En sterkere kobling mellom emneplanenes læringsutbytte og læringsaktiviteter vil styrke studentmobilisering og gi flere studenter mulighet til å velge en karriere vei som selvstendig næringsdrivende.
7. Å vurdere muligheten for å utvikle sponsoravtaler avtaler med eksterne partnere for USN Studentinkubator. Dette vil styrke inkubatorens ressursgrunnlag og mulighet for å jobbe med å rekruttere flere studenter.
8. USN Studentinkubator bør utvikle samarbeid med lokale inkubatorer/næringshager, virkemiddelapparatets inkubator program (SIVA), tematiske inkubatorer, internasjonale inkubatorer, globale universitetsinkubatorer og utvikle en modell for kunnskap og erfaringsdeling for USN ansatte (figur 4).



Figur 4 Modell for USN Studentinkubator

6. Referanser

- Adner, R. (2006). Match your innovation strategy to your innovation ecosystem. *Harvard business review*, 84(4), 98.
- Barabero, J. L., Castillas J. C. Wright, M., & Garcia, A. R. (2014). Do different types of incubators produce different types of innovations? *Journal of Technology Transfer*, 39, 151-168
- Biesta, G. (2009). Good education in an age of measurement: on the need to reconnect with the question of purpose in education. *Educational Assessment, Evaluation and Accountability(formerly: Journal of Personnel Evaluation in Education)*, 21(1), 33-46. doi:10.1007/s11092-008-9064-9
- Blank, S. (2013). Why the Lean Start-Up Changes Everything. *Harvard Business Review*, 91(5), 64-72.
- de Vasconcelos Gomes, L. A., Facin, A. L. F., Salerno, M. S., & Ikenami, R. K. (2018). Unpacking the innovation ecosystem construct: Evolution, gaps and trends. *Technological Forecasting and Social Change*, 136, 30-48.
- Etzkowitz H. et al. (2000). The future of the university and the university of the future: evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm. *Research Policy* 29 (2000), 313-330.
- Graham R. (2014). Creating university-based entrepreneurial ecosystems. Evidence from emerging world leaders. Report. MIT Skoltech Initiatives
- Hara, F. (2020). Seks gode råd til entreprenørielle undervisningsmetoder. I utdanningsnytt 03.03.2020
- Kolb, D. A. (1984). *Experiential learning : experience as the source of learning and development*. Englewood Cliffs, N.J: Prentice-Hall.
- Kubberød, E., Pettersen, I. B., Erikson, T., & Lahn, L. C. (2018). Progresjon og kvalitet i høyere entreprenørskapsutdanning. *Uniped (01)*, 5-9. doi:10.18261/issn.1893-8981-2018-01-01
- Lackéus, 2015. Entrepreneurship in education: what, why, when, how. *Entrepreneurship* 360. Trento. Background paper for OECDLEED.
- Murray, R., Caultier-Grice, J. & MULGAN, G. (2010). *The open book of social innovation*, National Endowment for Science, Technology and the Art
- Moustaghfir, K, and Sirca, N. T. (2010). Entrepreneurial learning in higher education: introduction to the thematic issue. *International Journal of Euro-Mediterranean Studies* 3(1): 3–26
- Ries, E. (2011). *The lean startup : how constant innovation creates radically successful businesses*. London: Portfolio Penguin.
- Schnurbus V. and Edwardsson I. R. (2020). The Third Mission Among Nordic Universities: A Systematic Literature Review. *Scandinavian Journal of Educational Research*, DOI: 10.1080/00313831.2020.1816577
- Tvete, I. (2020). *Praksisnær undervisning – en forutsetning for innovasjon og entreprenørskap!* Y.T. Nordkvelle, L. Nyhus, A. Røisehagen og R. H. Røthe (Red.), *Praksisnær undervisning – i praksis og teori* (Kap. 11, s. 197–217). Oslo: Cappelen Damm Akademisk. <https://doi.org/10.23865/noasp.94.ch11>.
- Wright m. fl. (2017). An emerging ecosystem for student start-ups. *Journal of Technology Transfer* 42, 909-922
- Åmo, W. Å. (2012). *Entrepreneørskapsutdanning i endring*. Cappelen Damm Akademisk

7. Vedlegg

7.1. Oversikt over studentbedrifter og prosjekter

Navn	Kontaktperson
Eventement AS	Tallak Bjerkholt
Starfat	Alf Almen
Zjewan Amin	Zjewan Amin
Elisabeth Roestad Halvorsen	Elisabeth Roestad Halvorsen
Jonathan Skaanes	Jonathan Skaanes
Abdullah Celik	Abdullah Celik
Alejandro Gomez	Alejanddro Gomez
At Ease Sandum	Linn Grete Sandum
Cabin Guides	Alina Khurram
Clikk AS	Martin Kolbrek
Eventement AS	Tallak Bjerkholt
Matsvinn i butikk	Flamur Haziraj
MEFA	Siv Karence Henriksen
Norgenotech AS	Sergey Shaposhnikov
ProPOs	Adrian Andersen
Wimo Engineering AS	Morten Ertsaaas
Bli motivert	Larisa Akhmadeeva
Bookly SB	Joachim N. Kvam
Crypto Invest AS	Arne Wiklund
Daniel By	Daniel By
Easygreens SB	Ida-Marie Nergård Hansen
FF Rollerskis AS	Pernille Engebretsen
ICP	Martin Schei
Kenneth Andersen	Kenneth Andersen
Klassplace	Børje Brian Goncalves Bjørknes
Leanboard	John Ivar Hauge
MEFA	Siv Karence Henriksen
Navy Race AS	Vibeke Johansen
Relab AS	Kristoffer Johansen
Setalarm	Mariann Sætne Russow
WooMe SB	Birgitte Therese Kjettorp
Finnova AS	Martin Kolbrek og Nicaly Ingebretsen
Betong Sentrum AS	Jim Ryen
RadaLabs AS	Dan Trygve Olsrød og Rasmus Tyrèn

7.2. Intervju guide

Grunnen til at jeg tar kontakt med deg i dag er at vi nå skal lage en sluttrapport for prosjektet USN studentinkubator. Formålet med rapporten er å danne et grunnlag for å vurdere videre behov for USN studentinkubator som et av infrastrukturtiltakene for USN studenter kan benytte seg av. Vi ønsker å høre om dine erfaringer og synspunkter på hvordan du opplevde tilbudet.

1. Hvor/Hvordan fikk du høre om studentinkubator?
 - Gjennom studiene
 - Av veileder/faglærer
 - På nett
 - Andre kilder
2. Hvilket tilbud fikk du som student via studentbedrift?
 - Rådgivning
 - Kontor
 - Ressursene som er tilgjengelige (Menneskene, miljøet, kontaktene, samarbeidspartnerne)
 - Annet
3. Benyttet du deg av kompetanse eller andre ressurser fra de andre som har kontor der?
 - Rådgivning
 - Veiledning
 - Problemløsning
 - Regnskap/teknisk/praktisk
4. Hvor viktig var denne hjelpen?
5. Kunne du bidra til å hjelpe andre?
 - Med problemstillinger eller utfordringer som dukket opp hos andre
6. Hva slags oppfølging fikk du?
7. Hva er du mest fornøyd med tanke på tilbudet og oppfølging fra USN
8. Hva er du mest fornøyd med tanke på tilbudet og oppfølging fra Silicia
9. Er det noe du ikke er fornøyd med eller noe du tenker bør forbedres?
 - USN:

- Silicia:

10. Hva mener du er de viktigste man trenger når man skal starte en bedrift som student?

11. Er det andre innspill, råd og anbefalinger som du mener rapporten bør formidle?