



Fra oppstart til vekst

Kartlegging av omfang og utviklingstrekk for norske vekstforetak i perioden 2005-2023

Erik Fjærli, Ida Aarrestad Nygård og Marina Rybalka

TALL

SOM FORTELLER

RAPPORTER / REPORTS

2025/20

I serien Rapporter publiseres analyser og kommenterte statistiske resultater fra ulike undersøkelser. Undersøkelser inkluderer både utvalgsundersøkelser, tellinger og registerbaserte undersøkelser.

© Statistisk sentralbyrå

Publisert: 12. august 2025

ISBN 978-82-587-2023-9 (elektronisk)

ISSN 1892-7513 (elektronisk)

Standardtegn i tabeller	Symbol
Ikke mulig å oppgi tall Tall finnes ikke på dette tidspunktet fordi kategorien ikke var i bruk da tallene ble samlet inn.	.
Tallgrunnlag mangler Tall er ikke kommet inn i våre databaser eller er for usikre til å publiseres.	..
Vises ikke av konfidensialitetshensyn Tall publiseres ikke for å unngå å identifisere personer eller virksomheter.	:
Desimaltegn	,

Forord

Denne rapporten gir en beskrivende analyse av norske vekstforetak i perioden 2005–2023. Bakgrunnen for arbeidet er et økende behov for innsikt i hvilke typer foretak som vokser, hvor de befinner seg, og hvordan de utvikler seg over tid. Dette er særlig aktuelt i lys av regjeringens gründermelding (Meld. St. 6, 2024–2025), som fremhever betydningen av et produktivt og bærekraftig næringsliv for verdiskaping og sysselsetting i Norge.

Rapporten er et rent beskrivende arbeid og går ikke inn på årsakssammenhenger, men den gir et viktig faktagrunnlag for videre analyser og politikkutforming. Den bygger på registerdata fra foretaksstatistikkene, kombinert med informasjon om offentlige næringspolitiske virkemidler og eierskapsdata.

Vi håper at rapporten vil være nyttig for beslutningstakere, forskere, næringslivsaktører og andre som er opptatt av vekst og innovasjon i norsk økonomi.

Arbeidet er gjort på oppdrag fra Abelia, NHO, NHO Agder og FIN – Foreningen for innovasjonsselskaper i Norge.

Statistisk sentralbyrå, 25. juli 2025

Per Morten Holt, avdelingsdirektør

Sammendrag

Denne rapporten kartlegger utviklingen og kjennetegn ved norske vekstforetak i perioden 2005–2023. Hovedformålet er å analysere hvilke typer foretak som vokser (målt i sysselsetting), hvor de befinner seg, og hvordan det går med dem på lengre sikt. Rapporten skiller mellom ulike faser av vekstforetak – fra oppstartsforetak («startups») til mer etablerte høyvekstforetak («scaleups») – og vi benytter både nasjonale og internasjonale definisjoner og datakilder.

Rapporten viser at vekstforetak utgjør en liten, men viktig del av næringslivet, med betydelig bidrag til sysselsetting og verdiskaping. Det er store geografiske og næringsmessige forskjeller, og særlig Oslo og teknologitunge næringer har hatt relativt mange foretak med høy vekst og høy prosentvis økning i scaleups.

Internasjonale sammenligninger viser at Norge har hatt en nedgang i andelen høyvekstforetak i flere næringer sammenlignet med andre europeiske land. Bidraget til næringslivets sysselsetting og verdiskaping er også synkende over tid. Til tross for økt offentlig støtte til innovasjon, har ikke dette ført til en tilsvarende økning i antall scaleups.

Analysen av eierskap og finansiering viser at familieeide investeringsselskaper er den viktigste gruppen av juridiske eiere blant vekstforetak, mens fondsforvaltere, finansforetak og offentlige investorer har en mer begrenset rolle. Små oppstartsforetak med innovasjonsstøtte fra det offentlige (mikrostartups) har høyest evne til å opprettholde vekst over tid, mens gaseller (unge høyvekstforetak) har størst sannsynlighet for senere å bli modne scaleups.

Hovedfunnene kan oppsummeres i følgende punkter:

- Norge har hatt en nedgang i andelen høyvekstforetak sammenlignet med andre europeiske land.
- Antall høyvekstforetak har ikke økt til tross for økt offentlig støtte.
- IKT og tjenesteytende næringer viser økende vekst, mens industrinæringer har stagnert.
- Familieeide investeringsselskaper er de viktigste eierne, mens fond og offentlige investorer spiller en mindre rolle.
- Mikrostartups har høyest evne til å opprettholde vekst over tid, mens gaseller har størst sannsynlighet for å bli scaleups.

Denne rapporten er et rent beskrivende arbeid uten at vi går nærmere inn på faktorer som kan ha fremmet eller hemmet lovende norske foretaks muligheter for å vokse. Her er det stort potensial for mer empirisk forskning.

Abstract

This report analyses the development and characteristics of Norwegian high-growth companies (in terms of employees) over the period 2006–2023. It distinguishes between companies in different growth phases — startups, scaleups, and intermediate stages — and uses both national and international definitions and data sources.

The report finds that high-growth firms, while being a small share of the business population, contribute significantly to employment and value creation. There are notable regional and sectoral differences, with Oslo and tech-intensive industries leading in the high-growth firm density. Despite increased public support for innovation, the number of scaleups has not shown a corresponding increase, and Norway has seen a relative decline in high-growth firm shares compared to other European countries. The contribution of high-growth firms to the business sector's employment and value creation in Norway has also been declining over time.

Access to skilled labour and long-term financing are known as barriers to further growth. We find that family-owned investment companies are the most common investors in high-growth companies, while institutional investors like funds and public support agencies play a smaller role.

Our main findings can be summarised as following:

- Norway has seen a decline in the share of high-growth firms compared to other European countries.
- The number of high-growth firms has not increased despite more public support.
- ICT and service sectors are growing in number of high-growth companies, while industrial sectors are stagnating.
- Family-owned investment companies are the dominant owners of high-growth companies; funds and public investors play a smaller role.
- Microstartups show the strongest ability to sustain growth over time, while gazelles are most likely to become scaleups.

This report is entirely descriptive in nature and does not examine possible drivers or hampering factors of the growth. Further empirical research is recommended.

Innhold

Forord	3
Sammendrag	4
Abstract	5
1. Innledning.....	7
2. Definisjoner, internasjonale sammenligninger og fordelinger av vekstforetak etter fylke og næring	9
2.1. Hva er et vekstforetak?	9
2.2. Internasjonale sammenligninger	13
2.3. Fordeling av vekstforetak i ulike faser etter fylke og næring	17
2.4. Vekstforetakenes bidrag til sysselsetting og verdiskaping	22
3. Litt om finansiering av vekstforetak	24
3.1. Investorer i vekstforetak på nasjonalt nivå	24
3.2. Kan disse tallene si noe om finansieringssituasjonen til vekstforetakene?	27
4. Hvilke typer startups klarer å vokse videre	29
5. Oppsummering.....	34
Referanser	35
Figurregister	36
Tabellregister	37

1. Innledning

I regjeringens gründermelding (Meld. St. 6, 2024-2025) pekes det på at et produktivt og innovativt næringsliv med god konkurranseevne er viktig for verdiskaping i Norge. Dette kan høres selvfølgelig ut, men nettopp det å ta utgangspunkt i at det er *verdiskaping* som er målet for produksjonen kan være en nyttig påminnelse. Økonomisk vekst måles jo nettopp som vekst i nasjonalproduktet, som er summen av landets verdiskaping i offentlig og privat sektor. Verdiskapingen i landet deles mellom arbeid i form av lønn, og kapital i form av avkastning og gir i sin tur grunnlag for forbruk og investeringer. At man beholder lønnsomme arbeidsplasser og skaper nye, er en forutsetning for fortsatt vekst.

Ordet «bærekraftig» er nevnt hele 24 ganger i gründermeldingen og tillegges åpenbart vekt i offentlig politikk. Bærekraftig utvikling defineres gjerne som å møte dagens behov uten at det går ut over fremtidige generasjoners muligheter til å dekke sine egne behov. Begrepsbruken vekker gjerne assosiasjoner til «grønne» tiltak (miljømessig bærekraft), men omfatter også økonomisk og sosial bærekraft. For næringslivet betyr økonomisk bærekraft ganske enkelt at virksomheten er lønnsom over tid. Sosial bærekraft kan jo ha mange aspekter, men at det skapes arbeidsplasser med god lønnsevne vil utvilsomt være et viktig aspekt.

Gründermeldingen inkluderer en kartlegging av nyoppstartede foretak som har et vekstpotensial. I denne rapporten ser vi nærmere på hvordan foretak med vekstpotensial utvikler seg videre. Hvor mange utvikler seg til å bli høyvekstforetak, såkalte "scaleups"? I offisiell statistikk defineres høyvekstforetak som foretak med en gjennomsnittlig årlig vekst i sysselsetting eller omsetning på over 10 prosent over tre år og som har minst 10 ansatte i begynnelsen av måleperioden. I denne rapporten bruker vi også andre definisjoner og kartlegger antall oppstarts- og vekstforetak i Norge. Vi gjør også noen internasjonale sammenligninger og vi beskriver hvordan disse foretakene fordeler seg geografisk og etter næringsgruppe, samt hvordan de bidrar til verdiskaping og sysselsetting.

Kritiske faktorer i et omstillingskraftig næringsliv er tilgang på finansiell kapital og kompetent arbeidskraft (dette er også understreket i gründermeldingen). Det viktigste *offentlige* virkemiddelet for innovasjon og omstilling er derfor utdanningssystemet – både målt i utdanningsbudsjettets størrelse og når det gjelder dets betydning for tilgang på en kritisk innsatsfaktor som kompetent arbeidskraft. En undersøkelse av Menon (2018) på oppdrag av Norsk Venturekapitalforening ([Vekstvilkår for scaleups - Norsk Venturekapitalforening](#)) viser at tilgang på kvalifisert arbeidskraft vurderes som den klart største begrensningen for norske vekstbedrifters videre ekspansjon. Nesten alle bedriftene i denne undersøkelsen, 95 prosent, rapporterte at de har forsøkt å rekruttere de siste seks månedene, men to av tre bedrifter opplever det som «vanskelig» eller «svært vanskelig» å rekruttere kompetent arbeidskraft. Tilsvarende resultater framkommer av Statistisk sentralbyrås undersøkelser om [bruk av IKT i næringslivet](#). Tilgang på internasjonal spisskompetanse og da særlig innen IKT, digitaliseringsprosesser og personer med praktisk erfaring og kompetanse innen salg- og markedsføring internasjonalt er det flest opplever som vanskelig. For økt vekst internasjonalt, rangerte bedriftene i denne undersøkelsen kostnader til internasjonalisering og tilgang på langsiktig finansiering for å dekke disse kostnadene som de to viktigste barrierene.

Tilgang på finansiering deles mellom private og offentlige aktører, der de private er og bør være de viktigste. Det offentlige bidrar gjennom ulike tiltak forvaltet av virkemiddelapparatet (Innovasjon Norge, Forskningsrådet, SIVA, SkatteFUNN mfl.). Det har vært gjort mange evalueringer av effekter av det offentliges bidrag, men arbeidsdelingen mellom de ulike virkemiddelaktørene og private

aktører er mindre diskutert og mindre belyst.¹ Riktignok er motivasjonen for offentlig pengebruk relativt veldefinert: Hovedargumentene for støtte fra det offentlige er å korrigere for at markeds-kreftene alene ikke gir den beste samfunnsøkonomiske ressursallokeringen. Et argument er at man kan stå overfor såkalte kunnskapseksternaliteter, «spillover-effekter»: Å støtte forsknings- og utviklingsarbeid ett sted kan ha positive effekter utover den direkte nytten for dem som mottar støtte. En annen begrunnelse er at private investorer kan være tilbakeholdne med å investere i ny virksomhet før de vet mer om det økonomiske potensialet. I denne rapporten går vi ikke nærmere inn på finansielle begrensinger eller virkemiddelapparatets rolle, men gjør en begrenset kartlegging av eierskap ved institusjonelle investorer.

I kapittel 2 gir vi en oversikt over definisjoner som brukes i denne rapporten. Her redegjør vi også for vårt valg av vekst i sysselsetting framfor vekst i omsetning som vekstindikator. Vekst i omsetning kan ofte, men ikke alltid, føre til vekst i ansatte. Omsetningsvekst kan være forbigående og omsetning er en langt mer variabel størrelse enn sysselsetting. Det er vekst i ansatte som indikerer hvordan foretak ekspanderer på litt lengre sikt og skaper muligheter for individer. I kapittel 2 gjør vi også noen internasjonale sammenligninger, beskriver hvordan vekstforetak fordeler seg etter fylke og næringsgruppe og viser bidraget fra vekstforetak til total sysselsetting og verdiskaping i aksjeselskaper. I kapittel 3 ser vi kort på innslaget av fond og investeringsselskaper på eiersiden i vekstforetakene. Rapportens kapittel 4 byr på helt ny innsikt i forhold til tidligere analyser og offisiell statistikk: Her gir vi en forløpsanalyse av vekstforetak, der vi følger flere kohorter av oppstartsforetak over tid og hvilken status de har etter hhv 3, 6 og 9 år.

¹ Cappelen et al (2016) gir en gjennomgang og samlet effektanalyse av de viktigste deler av virkemiddelapparatet som omfatter Innovasjon Norge, Forskningsrådet, SkatteFUNN og Garantiinstituttet for eksportkreditt.

2. Definisjoner, internasjonale sammenligninger og fordelinger av vekstforetak etter fylke og næring

I dette kapittelet drøfter vi hva som ligger i begrepet «vekstforetak» og hvordan det defineres i ulike sammenhenger. Vi viser til internasjonale sammenligninger der det er mulig og beskriver vekstforetakenes geografiske og næringsmessige fordelinger samt deres bidrag til sysselsetting og verdiskaping.

2.1. Hva er et vekstforetak?

Det finnes flere nasjonale og internasjonale studier som har studert vekstforetak og deres kjennetegn (OECD, 2016 og 2017; Innovasjon Norge og SØA, 2025). Flere studier ser også på ulike vekstfaser med å definere nærmere foretak i «startup»- og «scaleup»-fase (Menon, 2024; SISP, 2023, OECD, 2022). I alle disse studiene defineres vekstforetak på ulike måter.

Det som er felles i alle definisjoner er at foretak bør vise en *betydelig vekst* enten i sysselsetting, antall ansatte eller omsetning for å bli definert som «høyvekstforetak» (se Boks 1 for definisjoner i offisielle datakilder). Definisjoner for *startups* og *scaleups* varierer med hensyn til grenser for foretakets alder for å regnes som nyetablert (startup) eller etablert vekstforetak (scaleup). Videre har ulike analyser hatt ulik tilgang til informasjon om blant annet innovasjonsaktivitet og tilgang til kapital i foretakene.

Boks 1: Definisjoner på høyvekstforetak i offisielle datakilder (Eurostat, OECD, SSB)

Eurostat sin definisjon på høyvekstforetak: Et høyvekstforetak er et aktivt foretak^a med minst ti ansatte ved starten av en treårsperiode, og som har hatt en gjennomsnittlig årlig vekst i antall ansatte (eller omsetning) på over 10 prosent i løpet av denne perioden (Kilde: Business demography statistics - Statistics Explained – Eurostat-OECD, 2007).

OECD sin definisjon på høyvekstforetak: Et høyvekstforetak er et foretak med minst ti ansatte ved starten av en treårsperiode, og som har hatt en gjennomsnittlig årlig vekst i antall ansatte (eller omsetning) på over 20 prosent i løpet av denne perioden. OECD ser på et utvalg av foretak med lønnstakere^b som de kaller «Employer enterprises» (Kilde: OECD, 2016).^c

SSB sin definisjon på høyvekstforetak^d: Høyvekstforetak er definert som alle aktive foretak i foretaksdemografien som over en periode på tre år har en gjennomsnittlig årlig vekst på minst 10 prosent. Vekst måles både i omsetning, sysselsetting og antall lønnstakere. Foretakene skal i periodens startår ha minst 10 lønnstakere, og være etablert senest året før periodens startår, det vil si være minst 4 år gamle (Kilde: SSB, Foretak – Om statistikken).

^{a,b} Et aktivt foretak er foretak med registrert aktivitet ved sysselsetting eller omsetning i løpet av året, mens foretak med lønnstakere bør ha minst 1 ansatt i starten av treårsperiode før beregning av vekst (Kilde: SSB, Foretak – Om statistikken).

^c Gitt at sysselsettingsdata er mer standardisert på tvers av land enn omsetning (som påvirkes av valutakurser, inflasjon og ulike regnskapsstandarder) og at mange av OECDs analyser fokuserer på jobbvekst, sysselsettingseffekter og arbeidsmarkedspolitikk, brukes sysselsettingsvekst mye oftere av OECD i ulike analyser og statistiske rapporter enn omsetningsvekst.

^d Statistikken publiseres også for foretak med «svært høy vekst» hvor definisjonen tilsvarer til OECD sin definisjon, dvs. for foretak med minst ti ansatte ved starten av en treårsperiode som har hatt en gjennomsnittlig årlig vekst på over 20 prosent i løpet av denne perioden.

I denne rapporten bruker vi både veletablerte definisjoner for høyvekstforetak i internasjonal statistikk fra Eurostat og OECD for å kunne sammenligne Norges tilstand med andre Europeiske land, samt en mer detaljert kategorisering for å kunne kartlegge vekstforetak i ulike faser som inkluderer startups, scaleups og (antatt) mellomfase – «scaleups-i-pipeline». For å definere de tre siste gruppene, bruker vi både foretakets alder, størrelse og informasjon om FoU- og

innovasjonsrettet støtte fra ulike virkemidler som inkluderer tilskudd fra Forskningsrådet, EUs forskningsprogrammer, Innovasjon Norge, Siva og SkatteFUNN. En slik tilnærming er også i samsvar med siste anbefalinger fra OECD (ved prosjektene DYNEMP og MULTIPROD²) om at et ungt foretak bør enten vise høyvekst potensial eller ha klare innovasjonsambisjoner for å bli definert som *startup*. Vi følger disse anbefalinger når vi definere tidlige vekstfaser som *startups* og *scaleups-i-pipeline*³ (se Boks 2 for definisjoner brukt i denne rapporten).⁴

Boks 2: Definisjoner på vekstforetak brukt i denne rapporten^a

Unge vekstforetak (4-5 år gamle foretak siden første aktivitet)

1. Oppstartsforetak i vekst^{b,c}: minst 1 ansatt i starten av treårsperiode og gjennomsnittlig årlig vekst i sysselsetting på minst 10 prosent i siste 3 år.

2. Mikrostartups: 1-4 ansatte i starten av treårsperiode, gjennomsnittlig årlig vekst i sysselsetting på minst 10 prosent i siste 3 år og klare innovasjonsambisjoner (identifisert ved at foretaket har fått bevilgning til FoU og innovasjon i siste 3 år).

3. Høyvekst startups^c: minst 5 ansatte i starten av treårsperiode og med gjennomsnittlig årlig vekst i sysselsetting på minst 10 prosent i siste 3 år.

4. Gaseller (unge scaleups)^{c,d}: minst 10 ansatte i starten av treårsperiode og med gjennomsnittlig årlig vekst i sysselsetting på minst 20 prosent i siste 3 år - undergruppe av høyvekst startups.

Etablerte vekstforetak (mer enn 5 år gamle foretak siden første aktivitet)

5. Mikroforetak i vekst^c: 1-9 ansatte i starten av treårsperiode og gjennomsnittlig årlig vekst i sysselsetting på minst 10 prosent i siste 3 år.

6. Etablert foretak i vekst^{c,d}: minst 10 ansatte i starten av treårsperiode og gjennomsnittlig årlig vekst i sysselsetting på minst 10 prosent i siste 3 år.

7. Scaleups-i-pipeline: minst 5 ansatte i starten av treårsperiode, gjennomsnittlig årlig vekst i sysselsetting på minst 10 prosent i siste 3 år og klare innovasjonsambisjoner (identifisert ved at foretaket har fått bevilgning til FoU og innovasjon i siste 3 år), men ikke «modne scaleups» (se neste definisjon).

8. Modne scaleups^{c,d}: minst 10 ansatte i starten av treårsperiode og med gjennomsnittlig årlig vekst i sysselsetting på minst 20 prosent i siste 3 år - undergruppe av etablerte foretak i vekst.

^a Alle definisjoner er basert på et utvalg av foretak med lønnstakere som tilsvarer til OECD sin definisjon av «employer enterprises» (dvs. at de har minst 1 ansatt i starten av treårsperiode før beregning av vekst).

^b En liten undergruppe av alle oppstartsforetak (som er 1-5 år gamle siden første aktivitet, se Tabell 2.1).

^c Det finnes nasjonal statistikk for denne gruppen av vekstforetak.

^d Det finnes internasjonal statistikk for denne gruppen av vekstforetak.

Sysselsetting eller omsetning som vekstindikator?

Som nevnt i innledningen, kan vekst i omsetning ofte, men slett ikke alltid, føre til vekst i antall ansatte. Omsetning er en langt mer variabel størrelse enn sysselsetting og omsetningsvekst kan være forbigående eller eskalerende på grunn av for eksempel en høy prisvekst (som er observert for de siste årene av Innovasjon Norge og SØA, 2025). Nye ansettelsesforhold er ikke irreversible, men likevel er det gjerne lettere å skalere opp enn å skalere ned. Kjøpere av arbeidskraft vil derfor være tilbakeholdne med å «investere» i flere ansatte inntil de ser at det er reelt grunnlag for å øke

² Se https://www.oecd.org/en/publications/dynemp-and-multiprod-metadata_3dcde184-en.html

³ Se også Menon (2024) og <https://www.scaleupinstitute.org.uk/scaleup-review-2021/small-high-growth-businesses/>

⁴ Gitt at informasjonen om mottakere av FoU- og innovasjonsrettet støtte var og er fortsatt begrenset i flere land, er dette en anbefaling fra OECD og ikke en regel for definisjon av høyvekstforetak i internasjonale analyser som sammenligner flere OECD-land, men denne informasjonen kan brukes i analyser i de enkelte land der hvor den er tilgjengelig.

kapasiteten. Derfor regner vi vekst i ansatte som den beste indikatoren for hvordan foretak ekspanderer på litt lengre sikt og skaper muligheter for individer.

Videre er det slik at næringslivets bidrag til nasjonalproduktet er summen av dets verdiskaping, målt ved sektorens samlede bearbeidingsverdi. Bearbeidingsverdien deles mellom arbeidstakere og investorer (eiere og långivere) og gir grunnlag for forbruk og investeringer. En vesentlig del av denne verdiskapingen tilfaller ansatte og når politikere og andre beslutningstakere bekymrer seg for «hva vi skal leve av etter oljen» og etter en «grønn omstilling», teller nok det store flertall av arbeidstakere tungt.

Dette, kombinasjonen av at vi ser etter signaler om en langsiktig vekst og at næringslivets evne til sysselsetting er et prioritert mål på et nasjonalt nivå, gjør at vi konsekvent velger vekst i sysselsetting som vekstindikator i denne rapporten som analyserer vekstpotensialet over nesten to tiårs perioder. Samtidig vil vi understreke at vekst i omsetning ikke er uten verdi, fordi dette kan være en mer tidlig indikator for vekst. Men selv om både vekst i omsetning og vekst i sysselsetting begge er viktige indikatorer, så mener vi altså at de ikke helt kan brukes om hverandre.

Datakilder og beskrivelse av analyseutvalg

Vår viktigste datakilde er statistikk for foretaksdemografi (statistikken *Føretak*⁵) som ble koblet med data for Nærings- og forskningspolitiske virkemidler for å identifisere foretak med klare innovasjonsambisjoner (se gruppe 2 og 7 i Boks 2). Videre har vi koplet på data fra Strukturstatistikk for å beregne bidraget fra vekstforetak til totalt antall årsverk og total verdiskaping i alle norske aksjeselskap som omfattes av statistikkene (se underkapittel 2.4), samt med aksjonærdata for å identifisere institusjonelle investorer i norske vekstforetak (se kapittel 3).

Tabell 2.1 viser hvordan ulike typer foretak er representert i foretaksdemografien. Vi ser at utvalget for vår analyse av vekstforetak utgjør en liten andel av alle foretak. Tabellen viser også at de fleste vekstforetak er aksjeselskaper (med organisasjonsform AS eller ASA). Det er aksjeselskaper som blir analysert videre i denne rapporten både med tanke på sammenligninger med andre analyser (som også ofte bruker aksjeselskaper, jf. OECD, 2016 og 2022, Innovasjon Norge og SØA, 2025) og fordi sentrale økonomiske og andre variabler bare er tilgjengelige for aksjeselskaper. Som det framgår av Tabell 2.1 utgjør aksjeselskapene det aller meste av populasjonen av vekstforetak i Norge (mellom 96 og 99 prosent av vekstforetak i 2023 er aksjeselskap).

Figur 2.1 viser utviklingen for utvalgte grupper av vekstforetak som finnes i nasjonal statistikk i perioden 2005-2023. Disse omfatter høyvekst startups (gruppe 3 i Boks 2) og scaleups (gruppe 4 og gruppe 8 i Boks 2). Figuren viser at antall av høyvekst startups og scaleups varierer med konjunktorene, med kraftig nedgang rett etter finanskrisen i 2008 og noe nedgang under koronapandemien. Samtidig ser vi at oljeprisfallet rundt 2015 ikke påvirket antallet høyvekstforetak i Norge. Dette kan forklares med at oljeprisfallet bare påvirket noen få spesifikke næringer.

Gitt at tilskudd fra virkemiddelapparatet til norske foretak har økt mye siden 2013 (se Rybalka, 2024), er det interessant å merke seg at det skjer ikke like stor utvikling i antall høyvekst startups og scaleups i Norge. Hvorfor vi ikke ser en økning eller positiv trend i antall scaleups er et interessant spørsmål som faller utenfor temaet for denne rapporten, men som kunne fortjene grundig oppfølging. Hva som skjer videre med unge og lovende oppstartsforetak på litt lengre sikt er likevel et godt sted å starte (som vi kommer tilbake til i kapittel 4).

⁵ Se beskrivelsen på <https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/virksomheter-og-foretak/statistikk/foretak>.

Tabell 2.1 Antall ulike typer foretak i data for foretaksdemografi i 2023

	Alle organisasjonsformer	Kun aksjeselskap (AS/ASA)
Nyregistrerte foretak	75 565	32 687
Nyetablerte (nyregistrerte med aktivitet)	25 771	15 789
Oppstartsforetak (1-5 år gamle siden første aktivitet)	93 679	60 982
Oppstartsforetak med lønnstakere (oppstartsforetak med minst 1 ansatt i starten av 3-årsperiode)	43 147	39 717
Oppstartsforetak i vekst (4-5 år gamle siden første aktivitet, minst 1 ansatt i starten av 3-årsperiode og gj. vekst på minst 10 pst i siste 3 år)	3 310	3 188
"Mikrostartups" (oppstartsforetak i vekst med 1-4 ansatte og klare innovasjonsambisjoner, dvs. har fått bevilgning til FoU og innovasjon i siste 3 år)	328	326
Høyvekst startups (4-5 år gamle siden første aktivitet, minst 10 ansatte i starten av 3-årsperiode og gj. vekst minst 10 pst i siste 3 år)	1 015	998
"Gaseller", unge scaleups (4-5 år gamle siden første aktivitet, minst 10 ansatte i starten av 3-årsperiode og gj. vekst minst 20 pst i siste 3 år)	201	198
Etablert foretak med lønnstakere (minst 1 ansatt i starten av 3-årsperiode)	87 777	78 775
Etablert mikroforetak i vekst (1-9 ansatte i starten av 3-årsperiode og gj. vekst minst 10 pst i siste 3 år)	10 796	9 874
Etablert foretak i vekst (minst 10 ansatte i starten av 3-årsperiode og gj. vekst minst 10 pst i siste 3 år)	1 854	1 825
"Scaleups-i-pipeline" (etablert foretak i vekst med minst 5 ansatte og klare innovasjonsambisjoner, dvs. har fått bevilgning til FoU og innovasjon i siste 3 år)	721	713
"Modne scaleups" (minst 10 ansatte i starten av 3-årsperiode og gj. vekst minst 20 pst i siste 3 år)	968	950

Kilde: Foretaksdemografi, Statistisk sentralbyrå

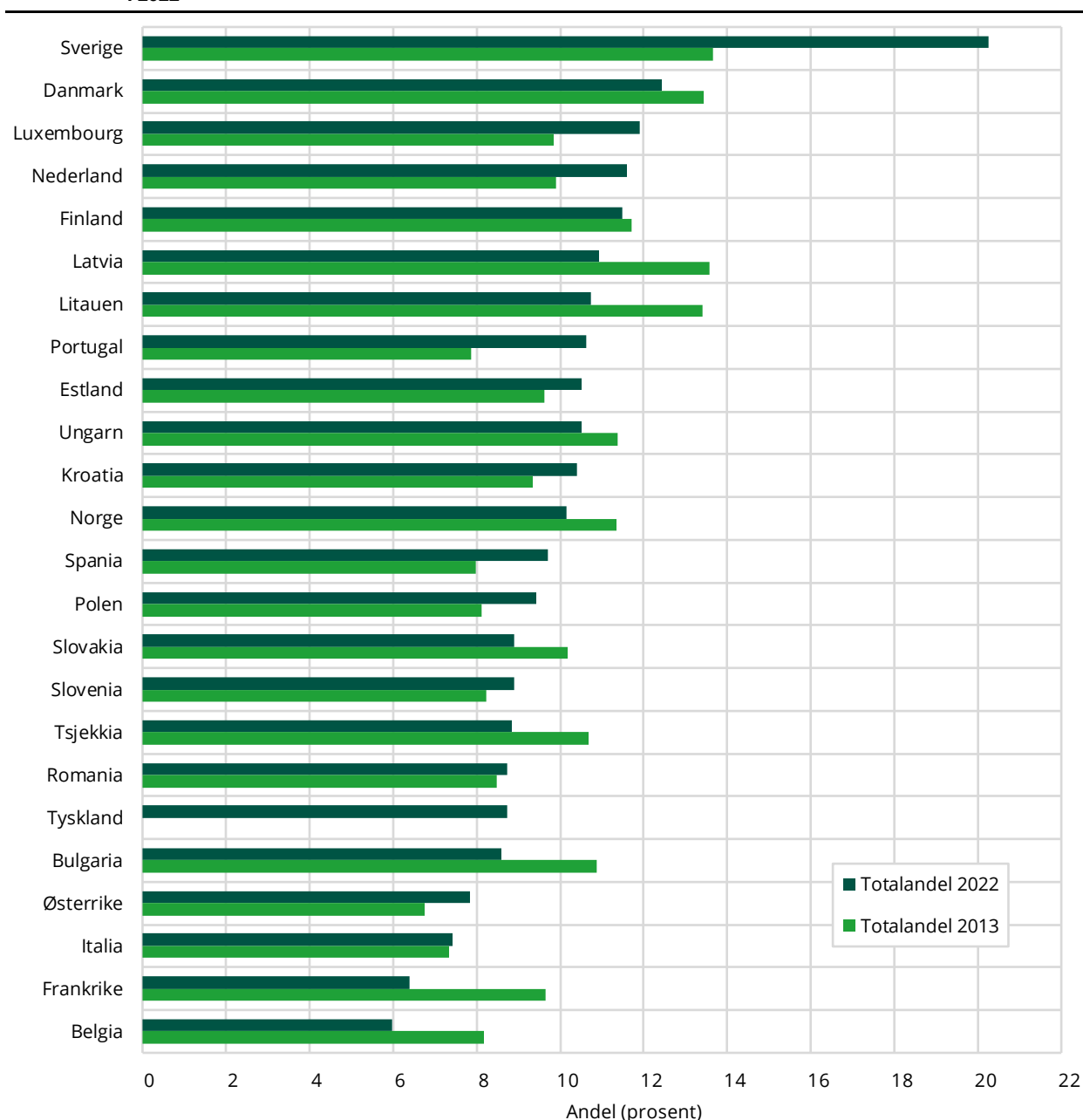
Figur 2.1 Utvikling i antall scaleups og høyvekst startups, 2005-2023


Kilde: Foretaksdemografi, Statistisk sentralbyrå.

2.2. Internasjonale sammenligninger

I dette delkapittelet sammenligner vi utviklingen i andelen høyvekstforetak i Norge med utviklingen i EU-land over tid. Figur 2.2 illustrerer totalandelen høyvekstforetak på tvers av alle næringer i utvalgte land for årene 2013 og 2022 (etter OECD sin definisjon i Boks 1 basert på vekst i sysselsetting). I 2022 lå Norges totalandel høyvekstforetak på et nivå som tilsvarer en midtposisjon blant de sammenlignede landene. Sverige utmerker seg med en betydelig økning i andelen høyvekstforetak på tvers av alle næringer, og hadde den høyeste totale andelen i begge måleperioder. Danmark følger som nummer to. Samlet sett har Norge dermed en noe lavere andel høyvekstforetak sammenlignet med de øvrige nordiske landene (og mye lavere enn Sverige). Norge viser også en liten nedgang i totalandelen høyvekstforetak fra 2013 til 2022. For å sette denne utviklingen i kontekst, kan vi se nærmere på hvordan andelen høyvekstforetak har utviklet seg i ulike land og næringer i samme periode.

Figur 2.2 Internasjonal sammenlikning av totalandel høyvekstforetak i 2022 versus 2013 – sortert etter totalandel i 2022



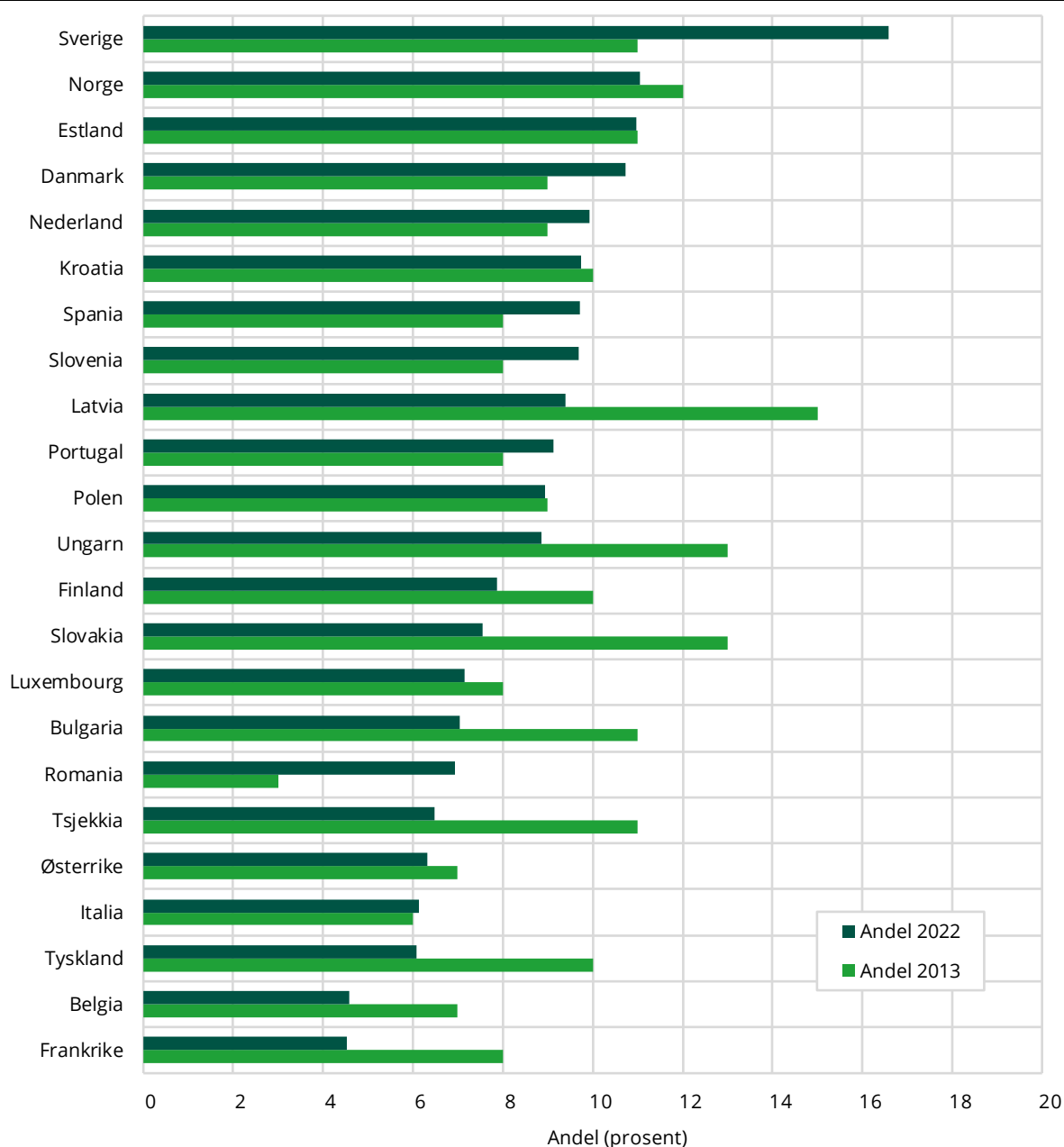
Note: Andelen er beregnet i forhold til totalt antall av foretak med minst 10 ansatte i den respektive næringsgruppe.

Kilde: Statistisk sentralbyrå. [Statistikktabell 13705](#) og [Statistikktabell 14000](#); Entrepreneurship at a Glance 2016, OECD og Eurostat.

Figur 2.3–2.5 viser andelen høyvekstforetak i ulike land, beregnet i forhold til totalt antall av foretak med minst 10 ansatte for de respektive tre hovednæringer som ble definert i OECD (2016): Industri og bergverksdrift, Bygge- og anleggsvirksomhet samt Tjenesteytende næringer. Sammenligningen tar utgangspunkt i data fra 2013 (som rapportert i OECD, 2016) og 2022 (ettersom dette er det siste året med endelige og sammenlignbare data fra Eurostat). Hver figur presenterer én næring.

Figur 2.3 viser andelen høyvekstforetak innen hovednæringen Industri og bergverksdrift i 2013 og 2022. I 2013 hadde Norge den fjerde høyeste andelen blant landene i utvalget, og i 2022 hadde Norge den nest høyeste andelen. Selv om andelen har sunket noe i Norge i denne perioden, har nedgangen vært mindre enn i de fleste andre land. Den sterkeste utviklingen for andel høyvekstforetak i denne perioden er observert for Sverige og Romania.

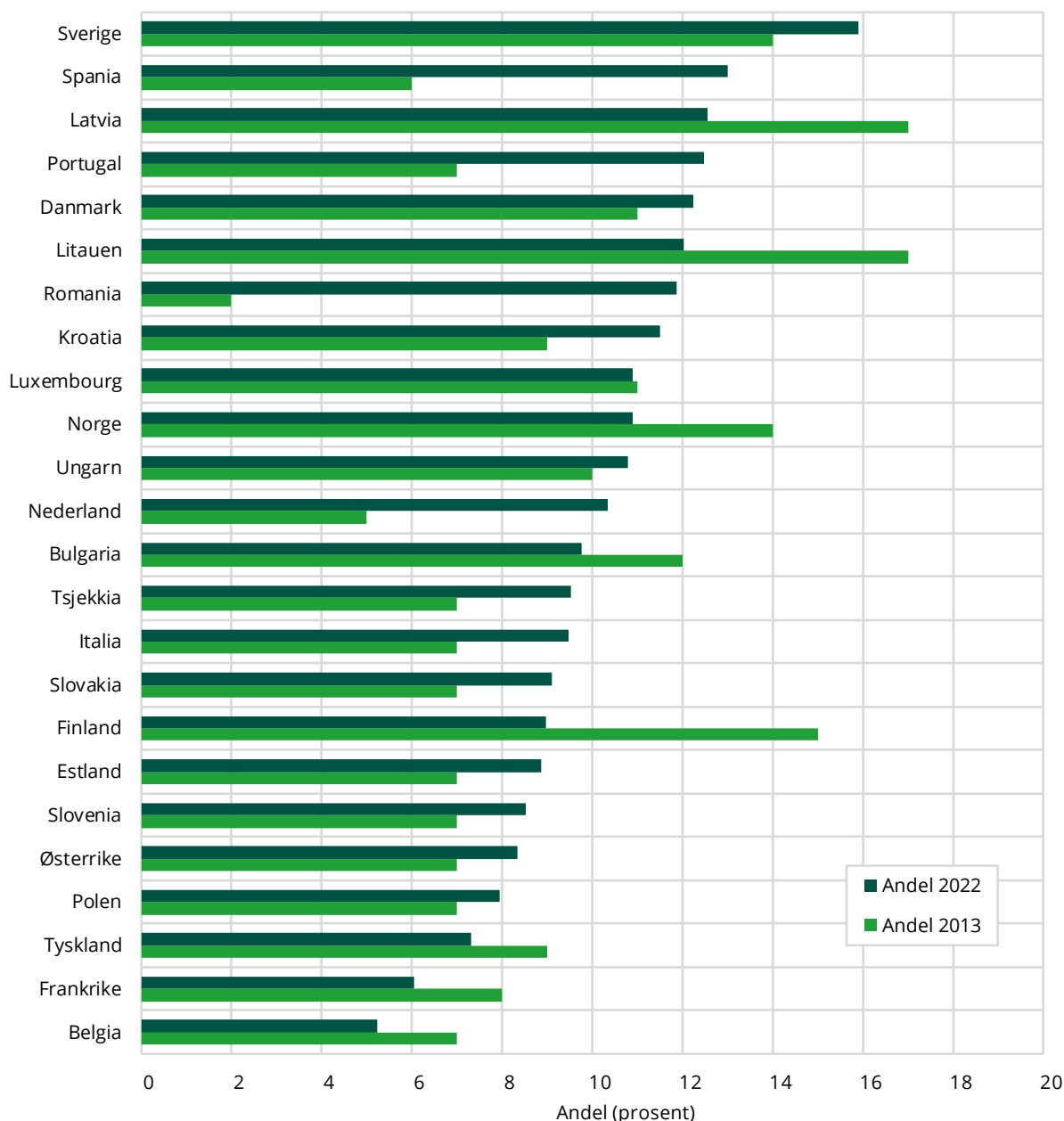
Figur 2.3 Utvikling i andel høyvekstforetak i Industri og bergverksdrift fra 2013 til 2022



Note: Andelen er beregnet i forhold til totalt antall av foretak med minst 10 ansatte i den respektive næringsgruppe. Tall er sortert etter 2022.
Kilde: Statistisk sentralbyrå. [Statistikktabell 13705](#) og [Statistikktabell 14000](#); Entrepreneurship at a Glance 2016, OECD og Eurostat.

Figur 2.4 viser andelen høyvekstforetak innen hovednæringen Bygge- og anleggsvirksomhet i 2013 og 2022. I 2013 hadde Norge den fjerde høyeste andelen blant landene i utvalget, mens andelen i 2022 var den tiende høyeste. Dette tyder på en relativt sterk nedgang i Norges plassering sammenlignet med de øvrige landene i perioden. Sverige er ledende igjen i 2022 på andel høyvekstforetak, mens landene som Romania, Spania, Nederland og Portugal har hatt høyeste vekst i andelen av høyvekstforetak i Bygge- og anleggsvirksomhet fra 2013 til 2022.

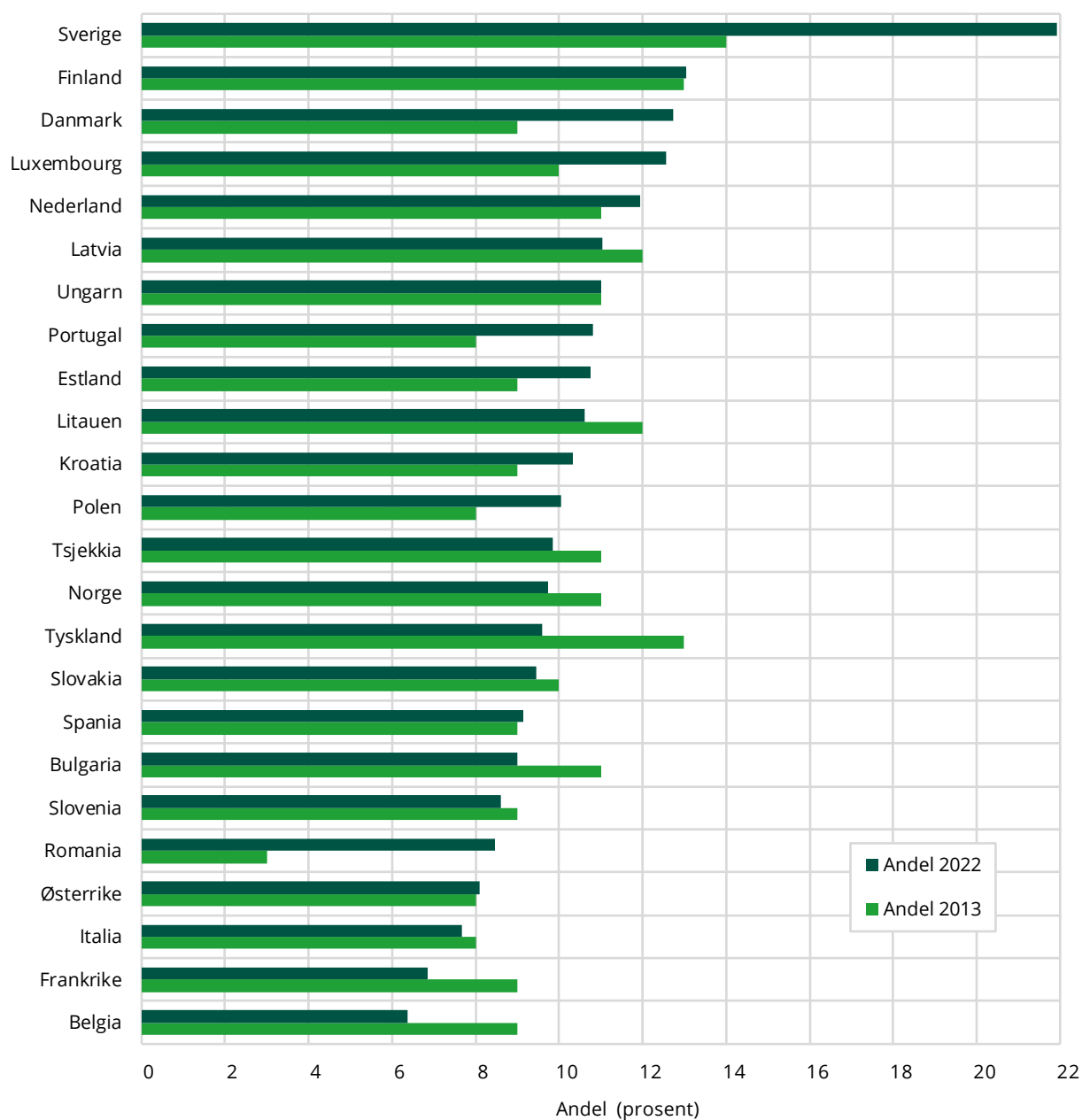
Figur 2.4 Utvikling i andel høyvekstforetak i Bygge- og anleggsvirksomhet fra 2013 til 2022



Note: Andelen er beregnet i forhold til totalt antall av foretak med minst 10 ansatte i den respektive næringsgruppe. Tall er sortert etter 2022.
 Kilde: Statistisk sentralbyrå. [Statistikktabell 13705](#) og [Statistikktabell 14000](#); Entrepreneurship at a Glance 2016, OECD og Eurostat.

Figur 2.5 viser andelen høyvekstforetak innen tjenesteytende næringer i 2013 og 2022. I 2013 hadde Norge den syvende høyeste andelen blant landene i utvalget, mens andelen i 2022 var den fjortende høyeste. Dette indikerer en betydelig nedgang i Norges relative plassering sammenlignet med de andre landene i perioden. Nedgangen er i hovedsak drevet av at andelen høyvekstforetak har økt i andre land.

Figur 2.5 Utvikling i andel høyvekstforetak i Tjenesteytende næringer fra 2013 til 2022



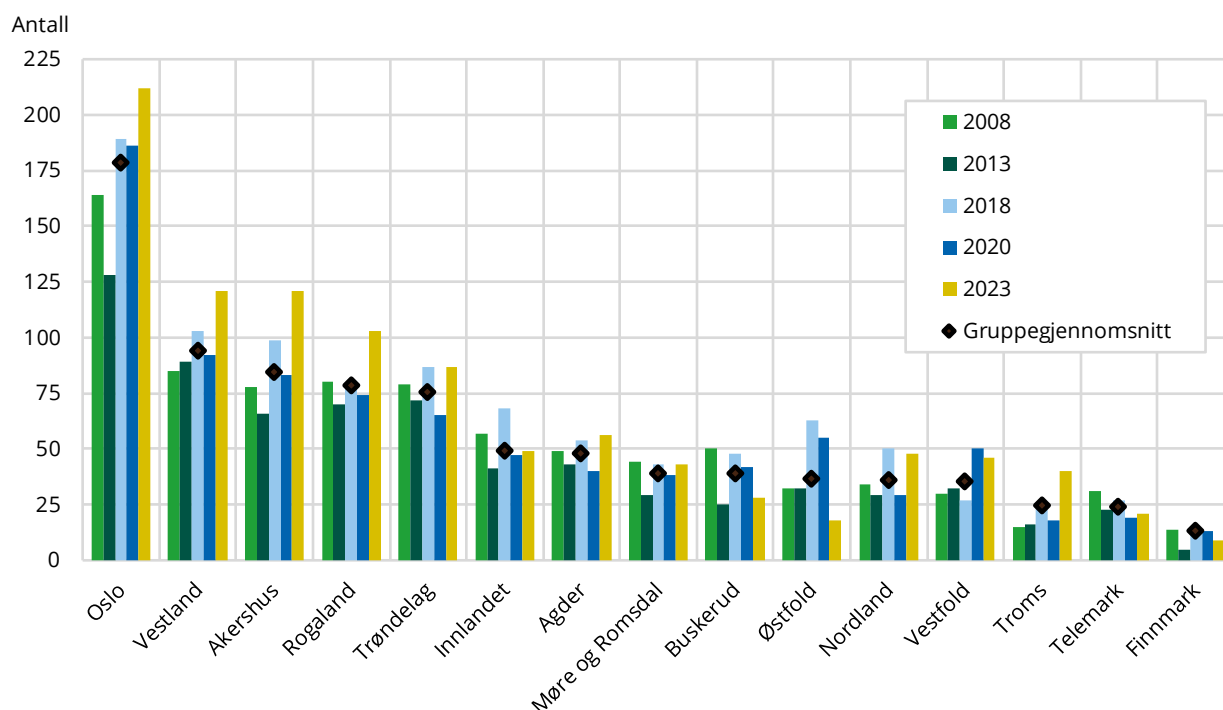
Note: Andelen er beregnet i forhold til totalt antall av foretak med minst 10 ansatte i den respektive næringsgruppe. Tall er sortert etter 2022.
Kilde: Statistisk sentralbyrå. [Statistikktabell 13705](#) og [Statistikktabell 14000](#); Entrepreneurship at a Glance 2016, OECD og Eurostat.

2.3. Fordeling av vekstforetak i ulike faser etter fylke og næring

I dette kapittelet ser vi nærmere på fordelinger av vekstforetak i ulike faser, dvs. startups (grupper 2 og 3 i Boks 2), scaleups (grupper 4 og 8 i Boks 2) og scaleups-i-pipeline (gruppe 7 i Boks 2), etter geografisk inndeling og etter næringsgruppe, samt på utviklingen i disse fordelingene over tid.

Figur 2.6 viser antall startups fordelt etter foretakets fylke (etter 2024-inndelingen) med 5-års intervall fra siste observasjonsår, dvs. i 2008, 2013, 2018 og 2023. Vi har også tatt med 2020 (det første året av koronapandemien) for å fange opp om det hadde skjedd store endringer under pandemien. I tillegg vises et gjennomsnitt for hvert fylke over hele perioden 2008-2023.⁶ Figuren viser at de fleste fylker ligger tett til sitt gjennomsnitt over perioden 2008-2023 på antall startups, men jevnt over ligger 2023 høyere enn gjennomsnittet og høyere enn 2018 (som også er et godt år i mange fylker). Variasjonen mellom fylker er stor og er naturligvis knyttet til ulik størrelse på fylker både i antall innbyggere og i antall foretak. Det er den første type variasjon (dvs. over tid innenfor hvert fylke) vi er mest interessert å følge opp i denne rapporten. Oslo viser sterk økning og vi ser også noe positiv utvikling over tid i Vestland og Akershus, mens vi ser negativ utvikling i Buskerud og Telemark. Det er tendens til stagnasjon eller en liten nedgang i 2020 sammenlignet med 2018 i de fleste fylker, med unntak av Vestfold.

Figur 2.6 Antall startups etter fylke¹. 2008, 2013, 2018, 2020 og 2023 samt gruppegjennomsnitt over 2008-2023

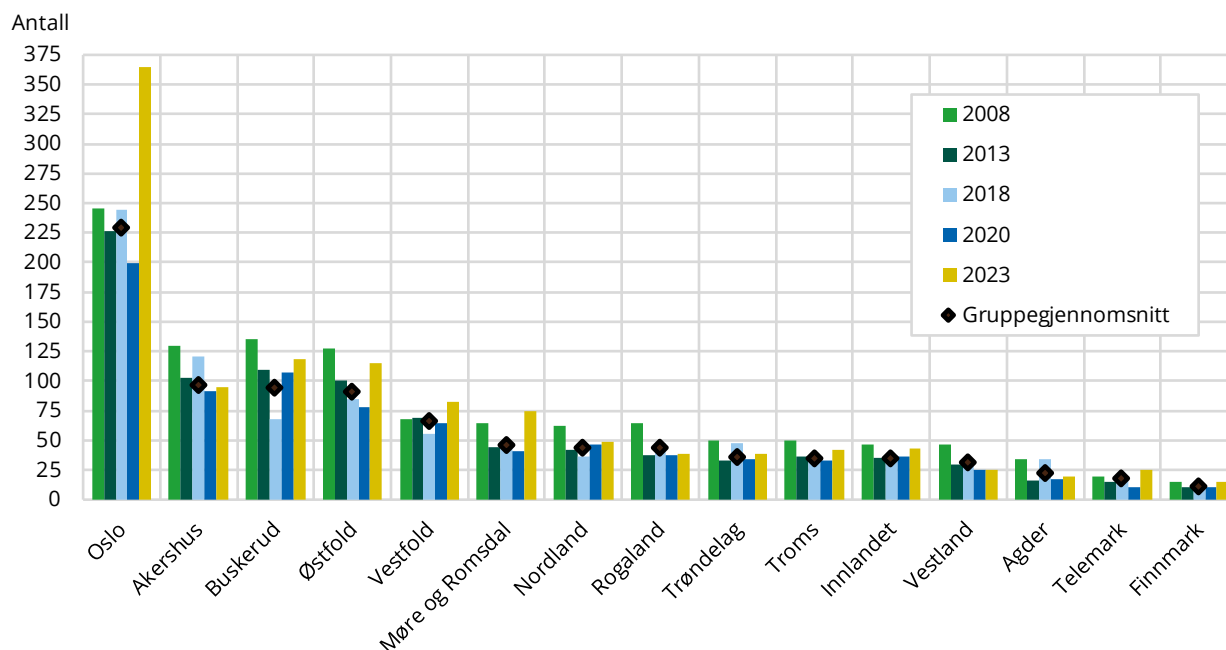


¹ Etter kommuneinndelingen som gjelder fra 1. januar 2024. Tall er sortert etter gruppegjennomsnitt over 2008-2023.

Kilde: Foretaksdemografi. Statistisk sentralbyrå.

Figur 2.7 viser antall scaleups fordelt etter foretakets fylke (etter 2024-inndelingen) med samme tidsintervaller som i figur 2.6 og gjennomsnitt for hvert fylke over hele perioden. Figuren viser at de fleste fylker ligger tett til sitt gjennomsnitt over perioden 2008-2023, også for antall scaleups. Det er altså relativt små variasjoner innenfor hvert fylke over tid. Bare Oslo skiller seg med ekstra høy vekst i antall scaleups i 2023, mens Akershus og Vestland har hatt noe negativ utvikling. For andre fylker finner vi ikke noen tydelig trend.

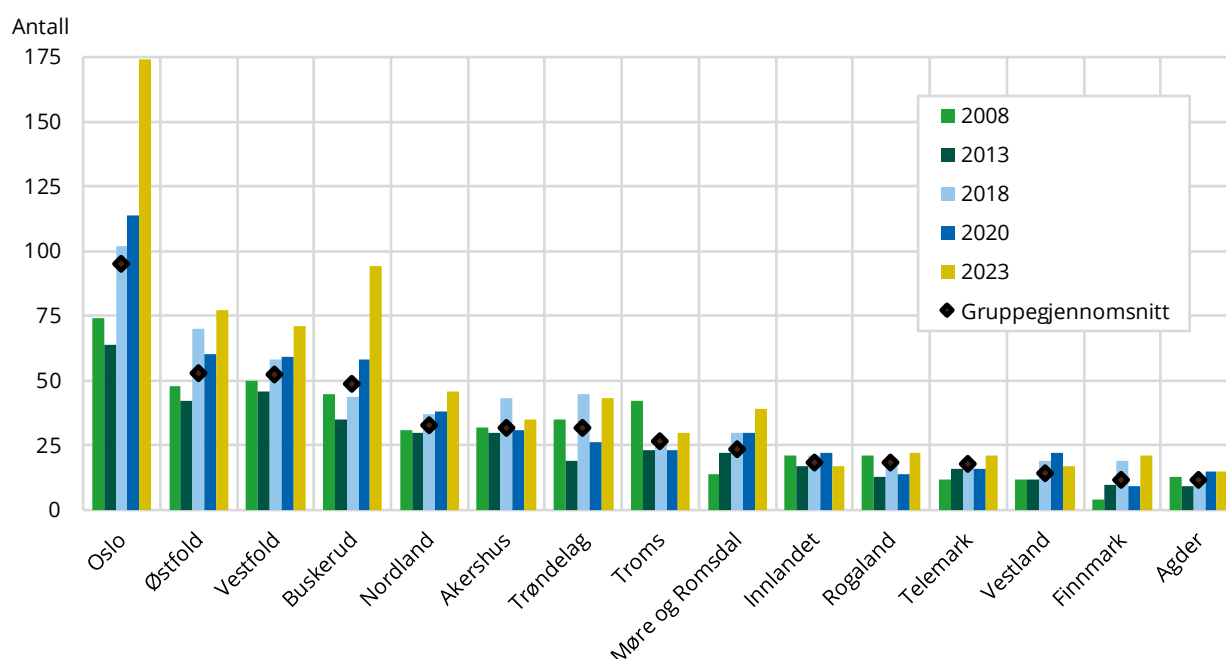
⁶ Det er viktig å inkludere gruppegjennomsnitt over den lange perioden 2008-2023 for å kunne kontrollere for at utviklingen i årganger som er ikke presentert i figuren, ikke avviker så mye fra årgangene som er presentert i figuren. I tillegg, sorteres alle tall i figurene etter gruppegjennomsnitt.

Figur 2.7 Antall scaleups etter fylke¹. 2008, 2013, 2018, 2020 og 2023 samt gruppegjennomsnitt over 2008-2023

¹ Etter kommuneinndelingen som gjelder fra 1. januar 2024. Tall er sortert etter gruppegjennomsnitt over 2008-2023.

Kilde: Foretaksdemografi. Statistisk sentralbyrå.

Figur 2.8 viser videre antall scaleups-i-pipeline fordelt etter foretakets fylke og med samme periodisering. Figuren viser at de fleste fylker har hatt en positiv utvikling i antall scaleups-i-pipeline med ekstra høy vekst i Oslo og Buskerud i 2023. Gitt at antall modne foretak med vekst og klare innovasjonsambisjoner («scaleups-i-pipeline») viser en mer tydelig positiv utvikling over tid, er det uklart hvorfor ser vi ikke samme utviklingen i antall realiserte scaleups. En oppfølgende studie av utviklingen til små høyvekstforetak som har fått støtte fra det offentlige virkemiddelapparatet vil kunne kaste lys over dette.

Figur 2.8 Antall scaleups-i-pipeline etter fylke¹. 2008, 2013, 2018, 2020 og 2023 samt gruppegjennomsnitt over 2008-2023

¹ Etter kommuneinndelingen som gjelder fra 1. januar 2024. Tall er sortert etter gruppegjennomsnitt over 2008-2023.

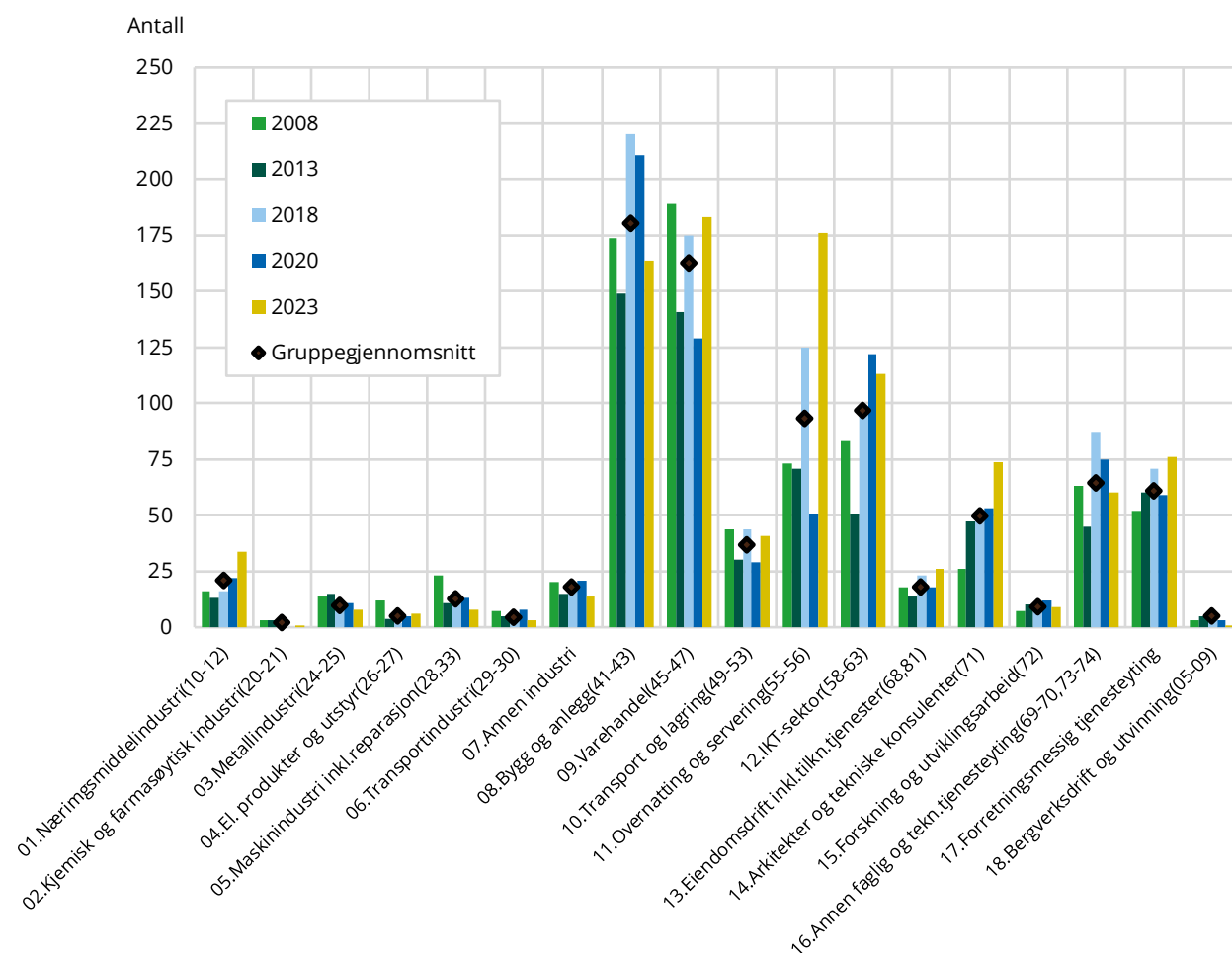
Kilde: Foretaksdemografi. Statistisk sentralbyrå.

Figur 2.9-2.11 viser tilsvarende fordelinger for startups, scaleups og scaleups-i-pipeline etter næringsgruppe⁷. Generelt viser disse figurene at det er store variasjoner både mellom næringer og innenfor hver næring i antallet av ulike typer vekstforetak.

Figur 2.9 for startups (grupper 2 og 3 i Boks 2) viser følgende:

- Næringsgruppen Bygg og anlegg og Varehandel er størst når det gjelder antall startups.
- Næringsmiddelindustri og Arkitekter og tekniske konsulenter skiller seg ut med positiv utvikling over tid.
- Metall- og Maskinindustri skiller seg ut med negativ utvikling over tid.
- Overnatting og serveringsnæringen ble rammet hardest under korona, men viser (ikke overraskende) ekstrem høy vekst i antall høyvekst startups i 2023.

Figur 2.9 Antall startups etter næring. 2008, 2013, 2018, 2020 og 2023 samt gruppegjennomsnitt over 2008-2023



Kilde: Foretaksdemografi. Statistisk sentralbyrå.

⁷ Næringsgruppen «IKT-sektor» er en sammenslått gruppe av næringsgruppene Forlagsvirksomhet og utgivelse av programvare (J58), Telekom (J61), IT-tjenester (J62) og Informasjonstjenester (J63).

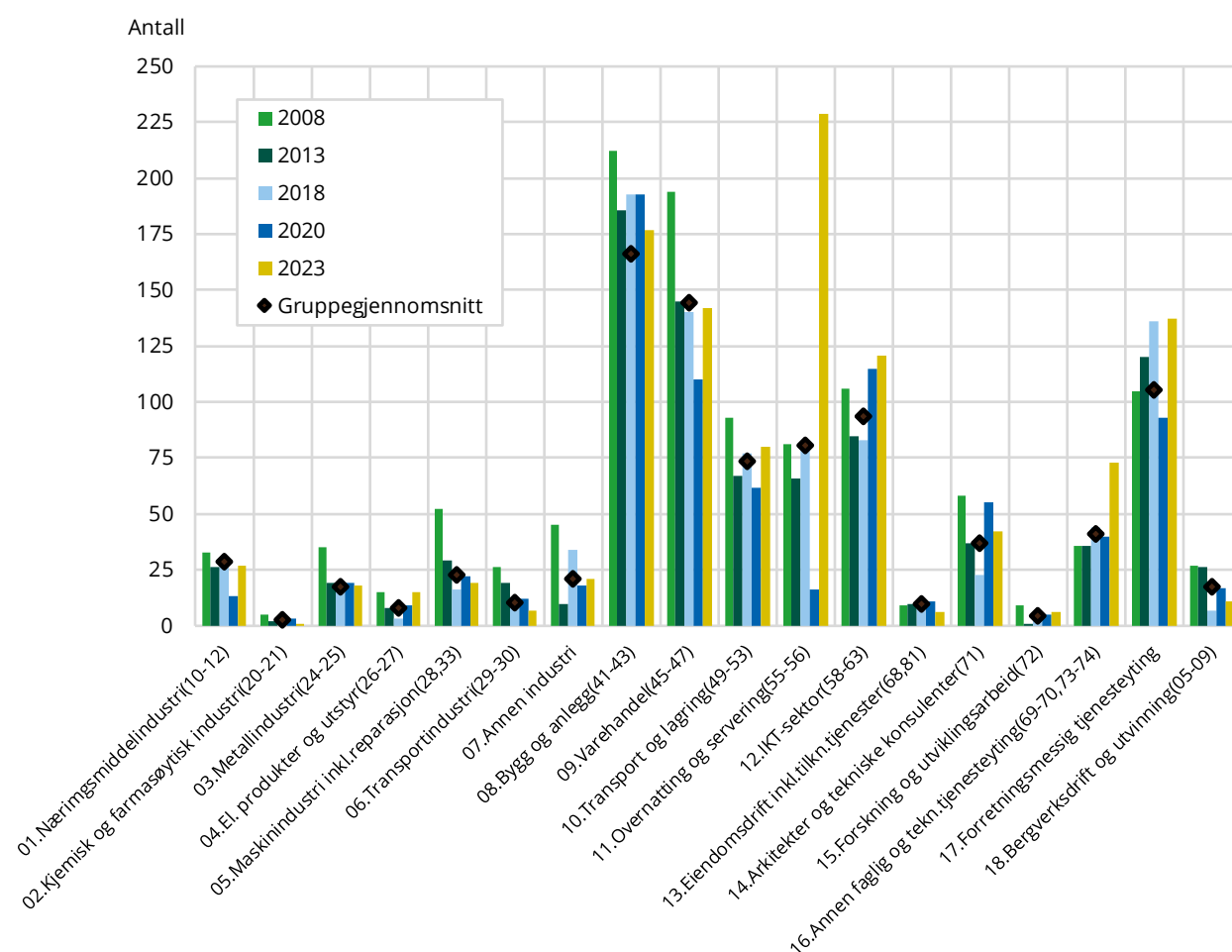
Figur 2.10 for scaleups (grupper 4 og 8 i Boks 2) viser følgende:

- Det er en nedgående trend for antall scaleups for de fleste industrinæringene, Bygg og Anlegg, Varehandel og Bergverk og utvinning. Det siste har nok å gjøre med at oljenæringen er dominert av få og store aktører-
- Næringene innen IKT-sektor og Forretningsmessig tjenesteyting skiller seg ut med positiv utvikling over tid.
- Overnatting og serveringsnæringen ble rammet hardest under korona og viser svært høy vekst i 2023 også på antall scaleups. Dette bidrar også sterkt til økningen i fylkesfordelte totaltall i 2023 omtalt foran.

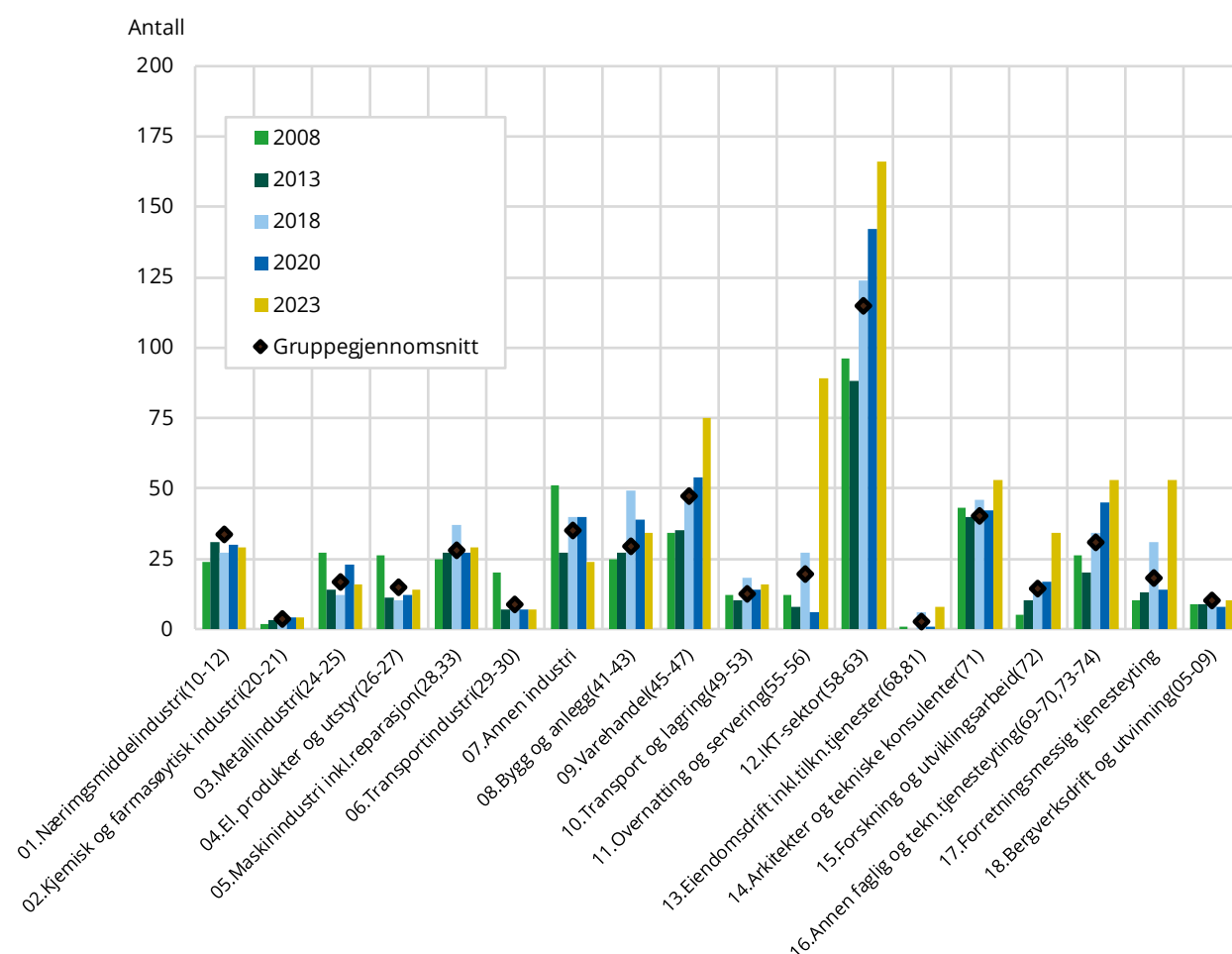
Figur 2.11 for scaleups-i-pipeline (gruppe 7 i Boks 2) viser følgende:

- Flere tjenestenæringene har positiv utvikling i antall scaleups-i-pipeline med næringene i IKT-sektoren som klart størst.
- Også her viser Overnatting og serveringsnæringen som ble hardt rammet under korona svært høy vekst i 2023.

Figur 2.10 Antall scaleups etter næring. 2008, 2013, 2018, 2020 og 2023 samt gruppegjennomsnitt over 2008-2023



Kilde: Foretaksdemografi. Statistisk sentralbyrå.

Figur 2.11 Antall scaleups-i-pipeline etter næring. 2008, 2013, 2018, 2020 og 2023 samt gruppegjennomsnitt over 2008-2023

Kilde: Foretaksdemografi. Statistisk sentralbyrå.

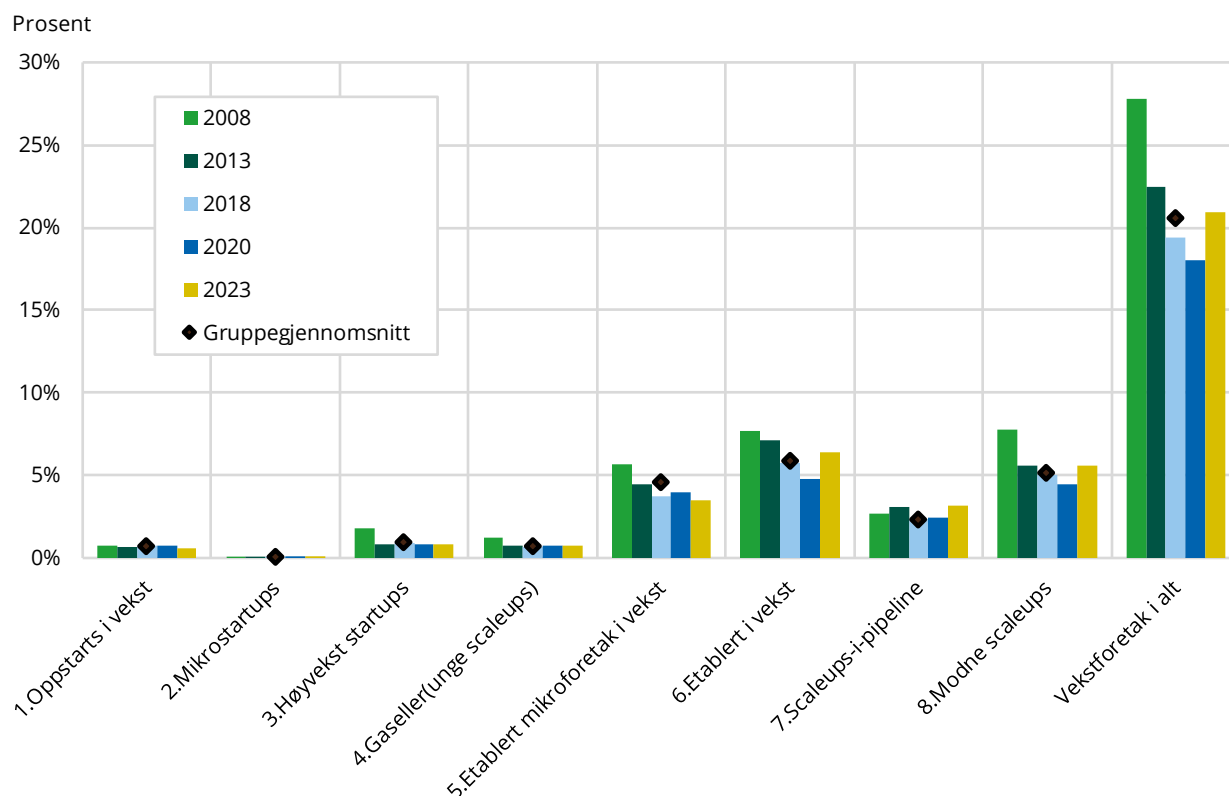
Basert på disse fordelingene kan vi si at det har skjedd et skift fra vekst i industrinæringer til mer vekst i teknologi- og tjenesteytende næringer⁸ og at mye av veksten vi ser i 2023 er drevet av overnattings- og serveringsnæringen som ble rammet hardest under korona og særlig i 2020. Det er tvilsomt om veksten i høyvekstforetak i denne næringen fortsetter like sterkt etter hvert som pandemi-effekten fra perioden 2020 til 2023 er borte, selv om reiseliv fortsatt kan vise seg å være en vekstnæring.

⁸ Dette gjenspeiles også i annen næringsstatistikk, for eksempel for forskning og utvikling i næringslivet, se <https://www.ssb.no/teknologi-og-innovasjon/forskning-og-innovasjon-i-naeringslivet/statistikk/forskning-og-utvikling-i-naeringslivet>

2.4. Vekstforetakenes bidrag til sysselsetting og verdiskaping

I dette kapittelet ser vi på bidraget fra vekstforetak til total sysselsetting og verdiskaping i aksjeselskaper i Norge (dvs. totalt bidrag fra alle grupper definert i Boks 2 og etter type vekstforetak). Figur 2.12 viser at vekstforetak samlet i gjennomsnitt står for ca. 20 prosent av total sysselsetting i aksjeselskaper (målt i antall årsverk for å korrigere for ev forskjeller i deltidsarbeid). Men denne andelen er fallende over tid både for vekstforetak samlet og for flere grupper av vekstforetak.

Figur 2.12 Andel årsverk etter type vekstforetak og totalt av vekstforetak¹. 2008, 2013, 2018, 2020 og 2023 samt gruppegjennomsnitt over 2008-2023



¹ Beregnes i forhold til total sysselsetting (beregnet i årsverk) i aksjeselskaper samlet.

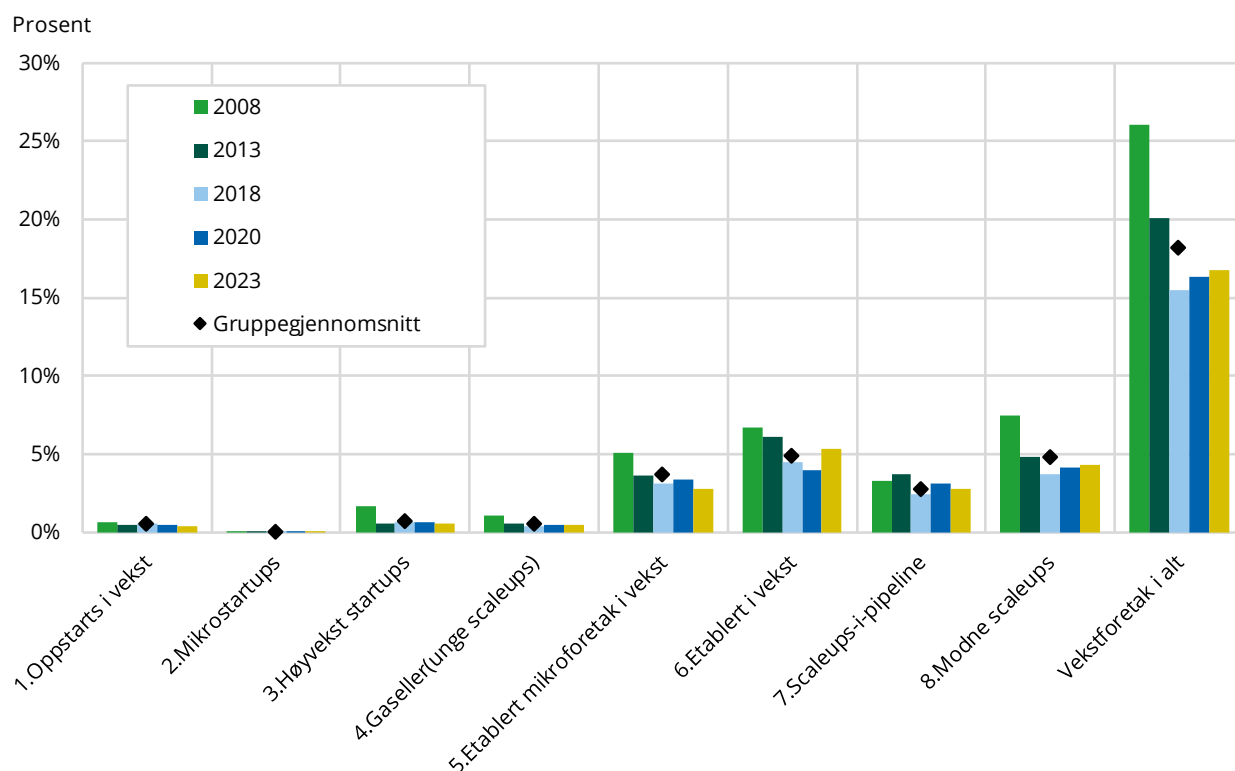
Note: Næringsgrupper A (Jordbruk, skogbruk og fiske), B (Bergverksdrift og utvinning), K (Finansiering- og forsikringsvirksomhet) og O-R (Offentlig administrasjon, utdanning og helse tjenester) er ikke med i denne oversikten grunnet manglende dekning enten i foretaksdemografi eller i strukturstatistikken.

Kilde: Foretaksdemografi og Strukturstatistikk. Statistisk sentralbyrå.

Figur 2.13 viser at vekstforetakene til sammen i gjennomsnitt har stått for ca. 18 prosent av total verdiskaping i aksjeselskaper, altså omtrent som for total sysselsetting i aksjeselskaper. Men også denne andelen er fallende over tid både for vekstforetakene under ett og for flere grupper av vekstforetak.

Til slutt viser Figur 2.14 produktiviteten til ulike grupper vekstforetak beregnet som samlet verdiskaping i mill. NOK per årsverk for hver gruppe i 2023. Figuren viser at etablerte vekstforetak er generelt mer produktive enn unge vekstforetak og det er «scaleups-i-pipeline» som er mest produktive blant vekstforetak med rundt 1,2 millioner kroner pr årsverk.

Figur 2.13 Andel verdiskaping etter type vekstforetak og totalt av vekstforetak¹. 2008, 2013, 2018, 2020 og 2023 samt gruppegjennomsnitt over 2008-2023

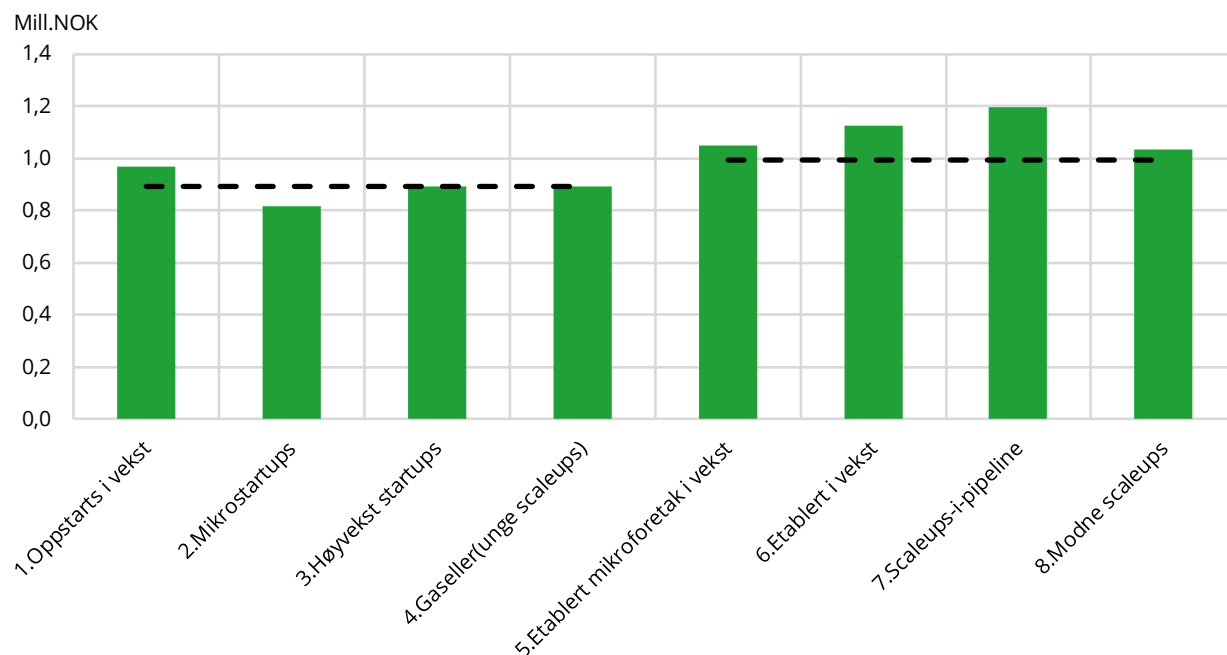


¹ Beregnes i forhold til total verdiskaping i aksjeselskaper samlet.

Note: Næringsgrupper A (jordbruk, skogbruk og fiske), B (Bergverksdrift og utvinning), K (Finansiering- og forsikringsvirksomhet) og O-R (Offentlig administrasjon, utdanning og helsetjenester) er ikke med i denne oversikten grunnet manglende dekning enten i foretaksdemografi eller i strukturstatistikken.

Kilde: Foretaksdemografi og Strukturstatistikk. Statistisk sentralbyrå.

Figur 2.14 Verdiskaping per årsverk etter type vekstforetak (i mill. NOK). 2023



Note: Næringsgrupper A (jordbruk, skogbruk og fiske), B (Bergverksdrift og utvinning), K (Finansiering- og forsikringsvirksomhet) og O-R (Offentlig administrasjon, utdanning og helsetjenester) er ikke med i denne oversikten grunnet manglende dekning enten i foretaksdemografi eller i strukturstatistikken.

Kilde: Foretaksdemografi og Strukturstatistikk. Statistisk sentralbyrå.

3. Litt om finansiering av vekstforetak

Private selskaper kan finansiere virksomheten gjennom gjeld og egenkapital, ofte benevnt som risikokapital. Det offentlige virkemiddelapparatet for næringsrettet støtte er dels begrunnet med å øke innsatsen på forskning, utvikling og innovasjon (som antas å gi en samfunnsøkonomisk gevinst utover gevinsten for den enkelte mottaker), dels begrunnes det med en antagelse om at kapitalmarkedet ikke gir tilstrekkelig tilgang på risikokapital. I dette kapitlet ser vi nærmere på innslaget av egenkapitalinvestorer på eiersiden blant vekstforetakene.

Når det gjelder egenkapital skiller man tradisjonelt mellom egenfinansiering (tilbakeholdte overskudd, dvs. opptjent egenkapital) og innskutt egenkapital (emisjoner mm). Menon (2024) undersøker blant annet kapitaltilgangen for startups og scaleups i Agder og finner en styrket kapitaltilgang i form av økt innskutt egenkapital for begge kategorier fra 2018 til 2022. Også for scaleups i pipeline i Agder fant de at kapitaltilgangen har økt, dog fra et særlig lavt nivå i perioden 2012-2017. Også i Gründermeldingen ser en på utviklingen i innskutt egenkapital i oppstarts-bedrifter med vekstpotensial og viser at det har vært en stor vekst, særlig fra 2016.

Det er viktig å påpeke at selv om det formelt sett fremdeles er et skille mellom innskutt egenkapital og opptjent egenkapital, er det likevel i realiteten vanskelig å skille mellom de to kildene til egenkapital, særlig etter skattereformen i 2005. Denne reformen innebar skjerpet utbyttebeskatning for personer, samtidig som man la til rette for at personlige eiere kan etablere holdingselskaper og parkere aksjeutbytter der. Aksjeutbytte blir nå skattepliktig først når det går ut av selskapssektoren og utbetales til fysiske personer (med mindre utbyttenes beholdes i egne aksjesparekonti). Holdingselskaper kan både tjene som en sparebøsse for eierne og som trygg finansieringskilde for selskapene, skjermet for ev krav mot driftsselskapet fra kreditorer. I praksis vil det altså være vanskelig å fastslå om "innskutt egenkapital" stammer fra tidligere opptjente overskudd eller virkelig er frisk egenkapital fra eksterne investorer, uten å undersøke kapitalstrømmene nærmere og over tid. Videre kan selskaper som et alternativ til aksjeutbytte betale tilbake tidligere innskutt egenkapital (eller kjøpe tilbake egne aksjer). Dette vil også komplisere empiriske analyser av tilgang til privat kapital basert på endringer i den bokførte innskutte egenkapitalen. For startups vil det være naturlig å anta at innskutt egenkapital virkelig er ny egenkapital, men dette betyr ikke nødvendigvis at kapitaltilskuddet stammer fra eksterne investormiljøer, det kan like gjerne innebære en utvidelse av eksisterende virksomhet under samme ultimate eier (som kan omfatte flere juridiske enheter).

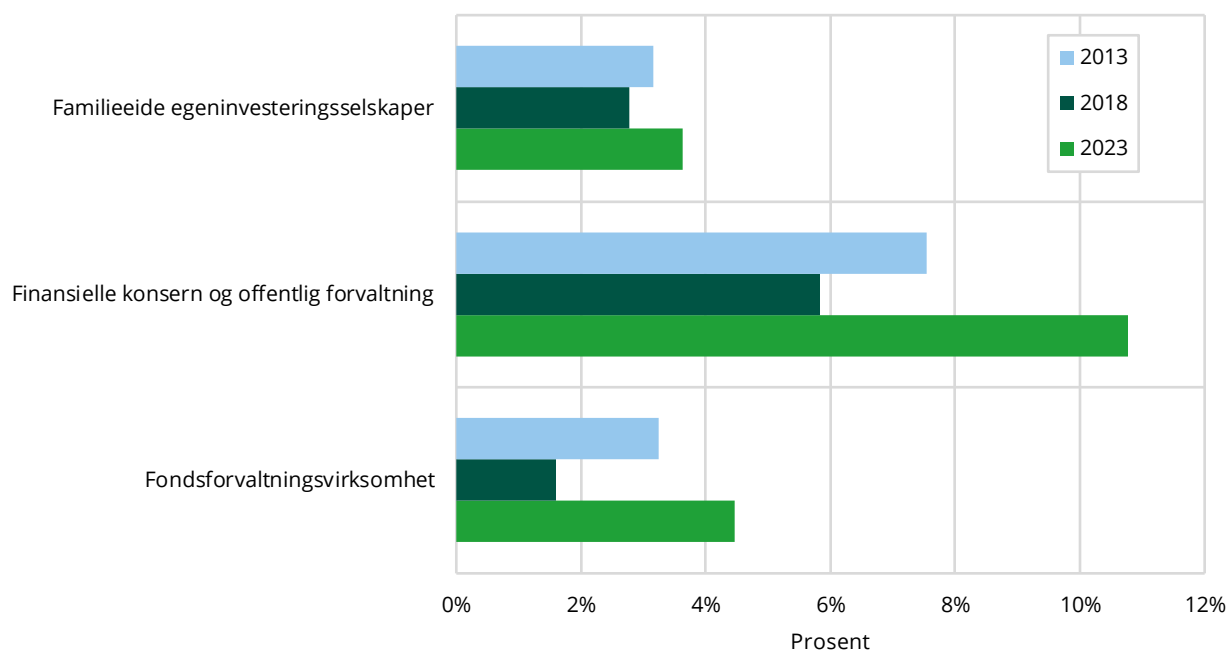
3.1. Investorer i vekstforetak på nasjonalt nivå

Det faller utenfor rammen av denne rapporten å analysere alle norske vekstselskapers tilgang på finansiering i egenkapitalmarkedet slik som i analysen for Agder i Menon (2024) – også sett i lys av at dette er mer krevende enn bare å se på balansetall fra regnskapsdata. I vår sammenheng har vi begrenset oss til å beskrive innslaget av 3 ulike kategorier eksterne investorer på eiersiden:

Fondsforvaltningsvirksomhet, finansielle konsern og offentlig forvaltning og familieeide egeninvesteringsselskaper (dvs. holdingselskaper). De to første kategoriene er genuint eksterne investorer, mens den siste kan både være ekstern (når det investeres i et selskap som ikke har noen forbindelse til eksisterende virksomhet) og intern (når det (re)investeres i hva som må regnes som egne selskaper). Ved hjelp av aksjonærdata har vi identifisert eiere av vekstforetak som er selskaper og for hvert vekstforetak definert tre variabler som antar verdien 1 dersom en av disse tre eierkategoriene er inne på eiersiden, og verdien 0 ellers. Vi har altså ikke gjort noen analyse av eiersammensetningen i selskapene eller porteføljeanalyse av investorene, formålet vårt her har kun vært å avdekke hvilke eksterne finansieringskilder som potensielt kan være brukt av vekstforetakene.

Figur 3.1 viser investeringsprofilen til disse tre kategoriene investorer med hensyn til vekstselskaper, definert som andelen vekstforetak av den samlede porteføljen av aksjeselskaper til de respektive investorgruppene.

Figur 3.1 Andel høyvekstforetak¹ i porteføljen etter type privat fond. Prosent i 2013, 2018 og 2023

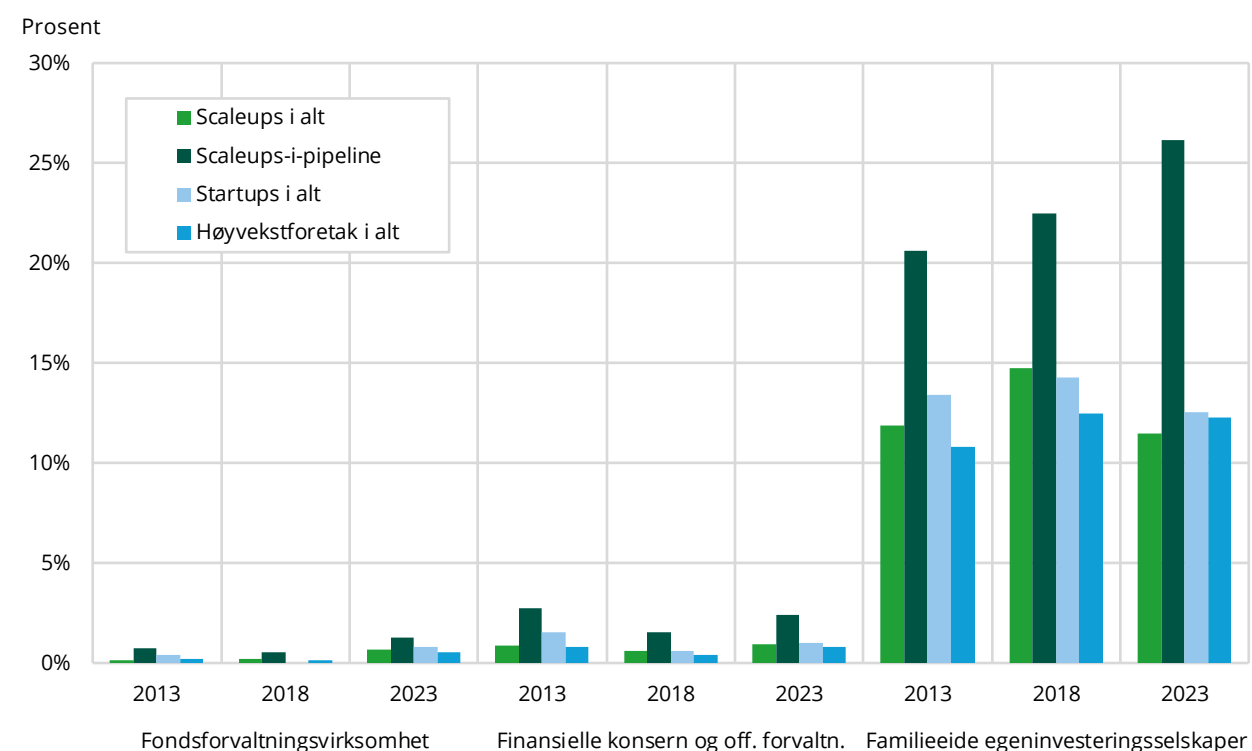


¹ Høyvekstforetak omfatter her startups (grupper 2 og 3 i Boks 2), scaleups (grupper 4 og 8 i Boks 2), scaleups-i-pipeline (gruppe 7 i Boks 2) og andre etablerte høyvekstforetak (gruppe 6 i Boks 2).

Kilde: Foretaksdemografi og Aksjonærdata. Statistisk sentralbyrå.

Av figuren ser vi at i 2023 så utgjorde vekstforetak bare i underkant av 3 prosent av foretakene i porteføljen til kategorien familieeide egeninvesteringsselskaper (en liten økning fra tidligere år). 97 prosent av aksjeselskapene som denne kategorien investorer hadde eierskap i, var altså i en annen kategori enn de foretakene som faller inn under vår definisjon av vekstforetak. Sammenlignet med andelen vekstforetak hele populasjonen av aksjeselskaper, så utgjør dette likevel i overkant av dobbelt så høy andel vekstforetak. Fondsforvaltningsvirksomhet har eierskap med rundt 4,5 prosent i kategorien vekstforetak slik vi har definert det, av alle selskaper de har eierinteresser i (2023). Dette er grovt sett i samme størrelsesorden som for de familieeide investeringsselskapene. I porteføljen til investorkategorien finansielle konsern og offentlig forvaltning finner vi til sammenligning vel 11 prosent vekstforetak dette året. For alle kategorier investorer er andelen vekstforetak høyere i 2023 enn ti år tidligere. Merk at dette ikke behøver å bety at det har vært reelle endringer i av prioriteringene bak porteføljene over tid, det kan også ha sammenheng med endringer i andelen vekstforetak i foretakspopulasjonen totalt sett. Forskjellen mellom de tre investorkategoriene er ganske stabil over tid.

Familieeide investeringsselskaper utgjør en viktig eierkategori for hele aksjeselskapspopulasjonen. At vekstforetak tilsynelatende er mindre populære i de familieeide investeringsselskapene enn hos gruppen finansielle foretak og offentlig sektor, betyr ikke at disse ikke utgjør en betydelig eiergruppe blant vekstforetakene (også). Av Figur 3.2 ser vi at blant vekstforetak er det en langt større andel som har familieeide egeninvesteringsselskaper på eiersiden enn som har fond blant eierne. Dette gjelder særlig kategorien «scaleups-i-pipeline». Bare en liten andel av vekstforetakene har egenkapitalinvesteringer fra fond. Av disse er det igjen «scaleups-i-pipeline» som har størst andel fond-eiere. Familieeide investeringsselskaper utgjør altså en viktig eierkategori.

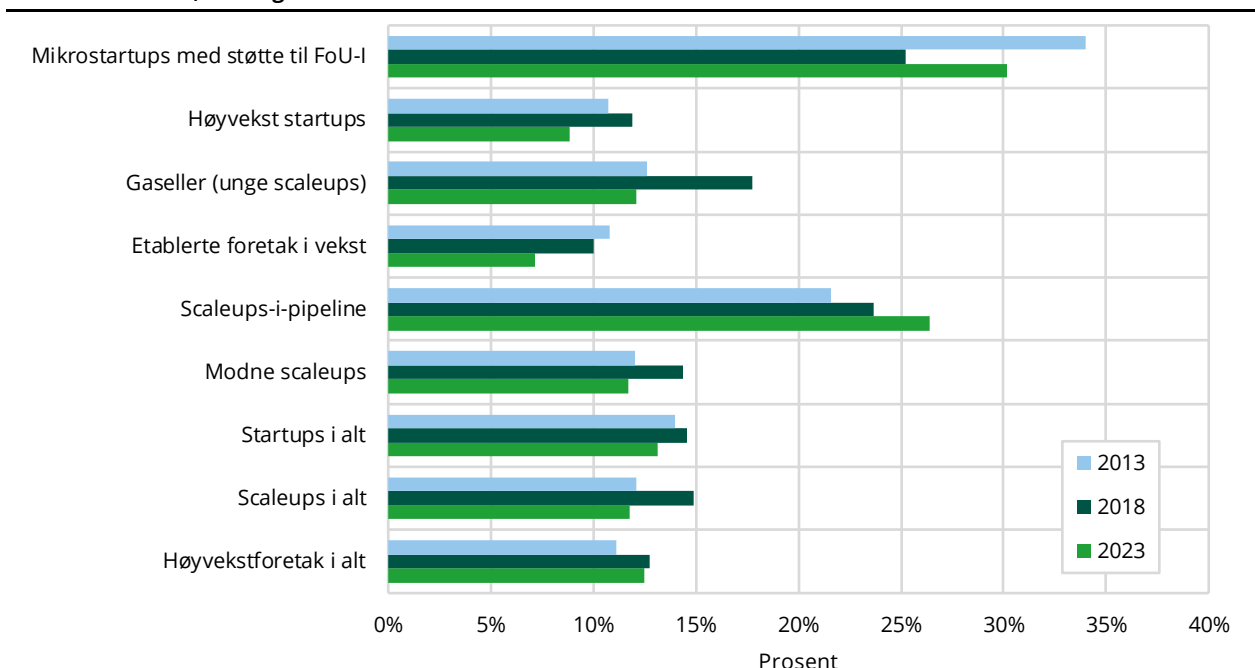
Figur 3.2 Andel høyvekstforetak¹ med fond og holdingselskaper på eiersiden etter fondstype. Prosent i 2013, 2018 og 2023

¹ Høyvekstforetak omfatter her startups (grupper 2 og 3 i Boks 2), scaleups (grupper 4 og 8 i Boks 2), scaleups-i-pipeline (gruppe 7 i Boks 2) og andre etablerte høyvekstforetak (gruppe 6 i Boks 2).

Kilde: Foretaksdemografi og Aksjonærdata. Statistisk sentralbyrå.

Sett under ett, utgjør fond og familieeide investeringsselskaper en særlig stor eiergruppe for aksjeselskaper i kategorien "Mikrostartups med støtte til FoU-I" (Figur 3.3). Rundt 30 prosent av disse hadde fond eller investeringsselskaper inne på eiersiden i 2023, i all hovedsak var dette familieeide investeringsselskaper. Også blant scaleups-i-pipeline finner vi en stor andel fond og investeringsselskaper, om lag 25 prosent.

Figur 3.3 Andel høyvekstforetak¹ med fond og holdingselskaper inne på eiersiden etter vekstkategori. Prosent i 2013, 2018 og 2023



¹ Høyvekstforetak omfatter her startups (grupper 2 og 3 i Boks 2), scaleups (grupper 4 og 8 i Boks 2), scaleups-i-pipeline (gruppe 7 i Boks 2) og andre etablerte høyvekstforetak (gruppe 6 i Boks 2).

Kilde: Foretaksdemografi og Aksjonærdata. Statistisk sentralbyrå.

3.2. Kan disse tallene si noe om finansieringssituasjonen til vekstforetakene?

Selv med en grundig finansieringsanalyse er det vanskelig å fastslå omfanget av eventuell uønsket rasjonering i tilgangen på risikokapital for lovende vekstforetak. I tillegg er det jo slik at ikke alle oppstartsselskap har livets rett, så hva som er «riktig» nivå på egenkapitalinvesteringer er ikke godt å si. Det vi kan si, basert på tallene for investeringsselskapenes eierinteresser i norske vekstforetak, er:

- Sammenlignet med deres andel av foretakspopulasjonen (AS'er), så er vekstforetak overrepresentert i porteføljene til alle tre kategorier av investeringsselskaper, og mest i gruppen finansielle konsern og offentlig forvaltning.
- For vekstforetakene sett under ett er familieeide investeringsselskaper den største eiergruppen av de tre kategoriene investeringsselskaper.
- Mikrostartups med støtte til FoU-I har størst andel finansieringsselskap på eiersiden, deretter følger scaleups i pipeline.

Vi kan altså slå fast at investeringsselskapene i stor grad oppfører seg som vi forventer, men vi vet lite om dette er «nok». Videre synes det klart at de familieeide investeringsselskapene utgjør en betydelig faktor på eiersiden i vekstforetakene.

For ytterligere å kaste lys over eierforhold og tilgang på risikokapital vil det være sterkt ønskelig med et større og mer dyptgående analyseprosjekt. Som nevnt innledningsvis (og som understreket i Gründermeldingen), er kritiske faktorer i et omstillingskraftig næringsliv tilgang på finansiell kapital og kompetent arbeidskraft. Tilgang på finansiering er først og fremst et privat ansvar (eventuelt med et politisk ansvar for at kapitalmarkedet fungerer), men det offentlige bidrar også gjennom ulike tiltak forvaltet av virkemiddelapparatet (Innovasjon Norge, Forskningsrådet, SIVA, SkatteFUNN mfl.).

Hovedargumentene for finansiell støtte fra det offentlige er et behov for å korrigere for at markeds-kreftene alene ikke gir den beste samfunnsøkonomiske ressursallokeringen. Dels kan man stå

overfor såkalte kunnskapseksternaliteter, «spillover-effekter»: Å støtte forsknings- og utviklingsarbeid ett sted kan ha positive effekter utover nytten for de foretakene som mottar støtte. Dels kan det også være at private finansører er tilbakeholdne med å investere i ny virksomhet før de vet mer om det økonomiske potensialet. Argumentet her er at informasjon er skjevt fordelt mellom interne aktører og eksterne investorer. Dette er en kilde til usikkerhet og fører til at det legges til en «informasjonspremie» på investorenes avkastningskrav, som kommer i tillegg til risikopremien. I den sammenheng framstår de familieeide investeringsselskapene som spesielt interessante, i den grad de har privat informasjon om egne selskaper, det vil si at de egentlig er innsidere og ikke eksterne investorer. Deres rolle i norsk næringsliv og betydning for finansiering av vekstforetak bør derfor undersøkes nærmere.

4. Hvilke typer startups klarer å vokse videre

Foran i rapporten har vi beskrevet status og utvikling for vekstforetak i Norge basert på øyeblikksbilder på ulike tidspunkter. Det store spørsmålet som gjenstår, er hva som skjer med oppstartsforetak som har vist tegn til høyt vekstpotensial, og hvordan veien videre ser ut for disse. Hvor mange klarer å skalere og opprettholde vekst over tid, og dermed fremstå som kandidater til å bli store? Hvor mange stabiliserer veksten på et visst nivå uten videre vekst? Hvor mange blir kjøpt opp av andre aktører, og hvor mange ender opp med å bli lagt ned?

I dette delkapittelet fokuserer vi på foretak som har vist et vekstpotensial, enten ved høy vekst fra starten av eller ved klare innovasjonsambisjoner, og som derfor på et tidspunkt (t_0) ble definert som startup (enten som «mikrostartup», «høyvekst startup» eller «gaselle»)⁹. Vi følger disse foretakene over tid, hvor vi undersøker deres status henholdsvis tre, seks og ni år senere (t_0+3 , t_0+6 , t_0+9), hvor de ulike statusene er definert på følgende måte:

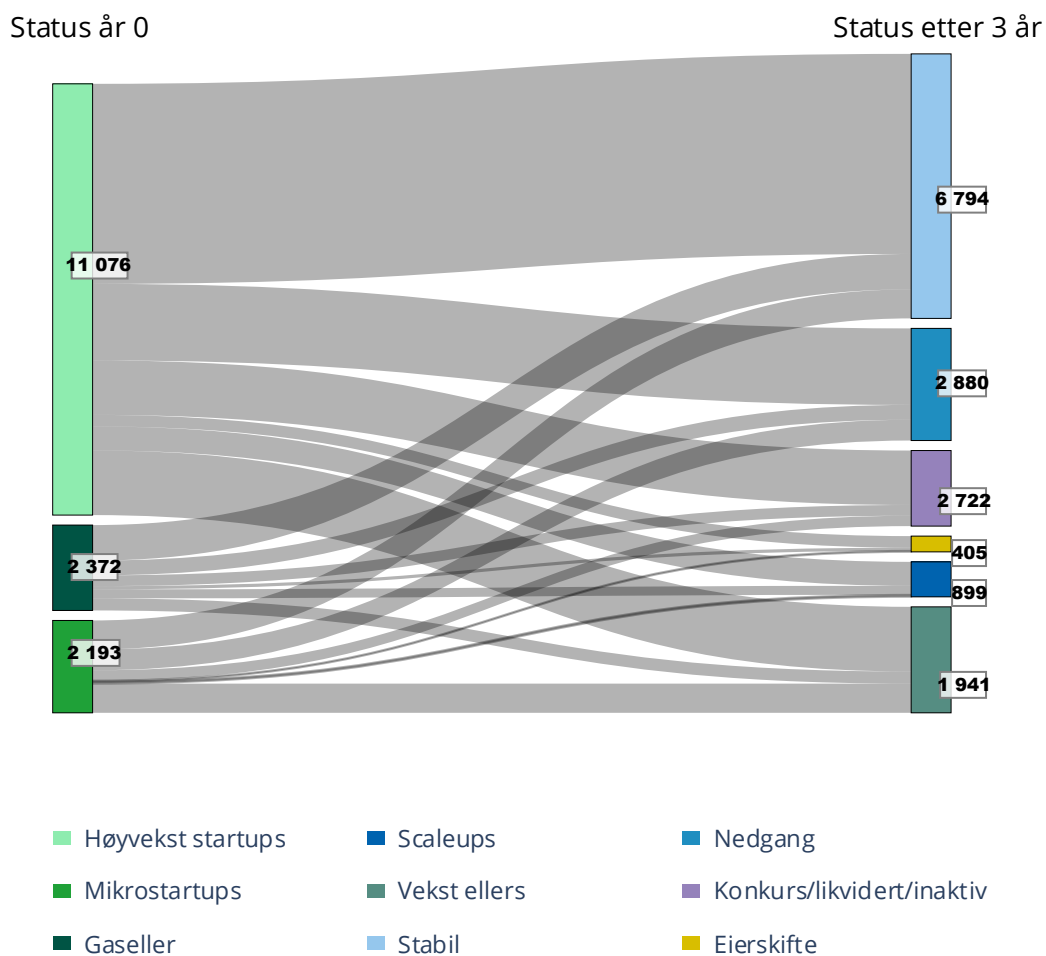
1. **Scaleups:** Tilsvarer «modne scaleups» i Boks 2 (alle startups blir over 5 år gamle på neste målepunkt, så her og videre dropper vi ordene «modne» og «etablerte» for forenkling).
2. **Vekst ellers:** Foretak som forsetter å vokse med en gjennomsnittlig årlig vekst i sysselsetting på minst 10 prosent i den gjeldende treårsperioden.
3. **Stabil:** Gjennomsnittlig årlig vekst eller nedgang i sysselsetting er mindre enn 10 prosent i gjeldende treårsperioden.
4. **Nedgang:** Foretak som har opplevd en gjennomsnittlig årlig nedgang i sysselsetting på minst 10 prosent i den gjeldende treårsperioden.
5. **Eierskifte:** Foretak som har blitt overdratt til et annet foretak.
6. **Konkurs/likvidert/inaktiv:** Foretak som har blitt registrert som slettet eller inaktivt grunnet konkurs, avvikling uten konkurs eller inaktivitet (dvs. har hatt verken positiv sysselsetting eller omsetning i gitt år).

Figur 4.1 gir oversikt over status etter tre år for kohorter av startups i perioden 2005-2020, ettersom vårt siste observasjonsår er 2023. Vi ser at omtrent 43 prosent av unge foretak med vekstpotensial (her omtalt under fellesbetegnelsen «startups») har stabilisert sin utvikling allerede etter den første suksessperioden. Rundt 18 prosent har opplevd nedgang, mens omtrent 12 prosent har ikke overlevd (pga. konkurs, ble likvidert uten konkurs eller har blitt inaktiv). I tillegg har nærmere 2,5 prosent blitt overdratt til et annet foretak, og om lag 23 prosent av startups fortsetter å vokse (grupper med status «scaleups» og «vekst ellers»), av disse har omtrent 6 prosent av startups oppnådd status som scaleups.

Når vi ser på suksessrater, det vil si andelen foretak i hver gruppe som fortsatt er i vekst etter tre år, for ulike typer startups (se Tabell 4.1), er det mikrostartups som demonstrerer størst evne til å vokse videre. Blant dem er det omtrent 34 prosent som fortsetter å vokse mot rundt 21 prosent for høyvekst startups og rundt 25 prosent for gaseller. Samtidig er blant gasellene vi finner den høyeste andelen foretak som har utviklet seg til scaleups tre år senere. I denne gruppen utgjør overgang til scaleups om lag 11 prosent, mot omtrent 6 prosent høyvekstforetak og nær 2 prosent mikrostartups.

⁹ Se boks 2 for definisjoner.

Figur 4.1 Oversikt over status 3 år senere for foretak definert som «startup» i periode 0. Kohorter av startups i 2005-2020, etter type startup

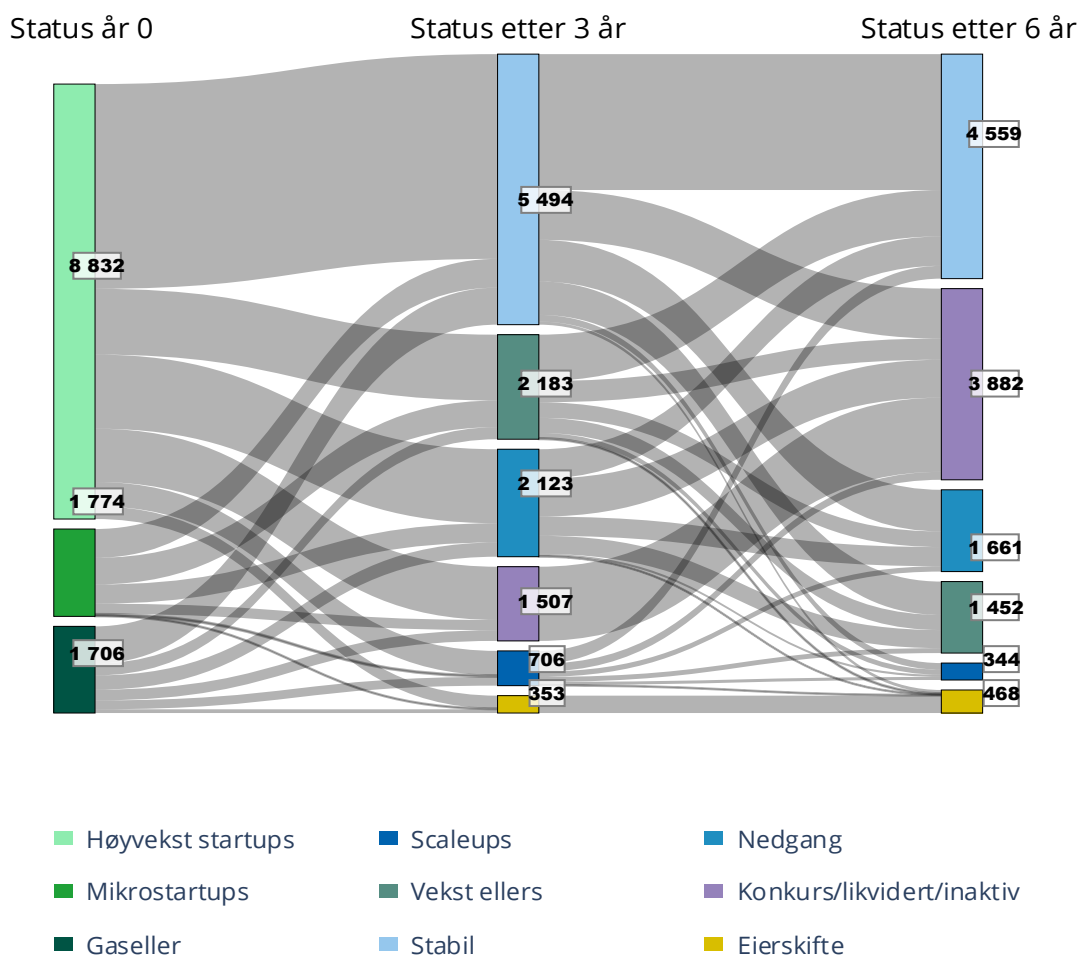


Kilde: Egne beregninger basert på tall fra Foretaksdemografi, Statistisk sentralbyrå.

Figur 4.2 gir oversikt over status etter tre og seks år for kohorter av startups i perioden 2005-2017. Kun disse kohortene kan observeres i minst seks år, gitt at vårt siste observasjonsår er 2023. Vi ser at ca. 37 prosent av startups har vært i stabil utvikling etter seks år. Omtrent 13 prosent har opplevd nedgang, om lag 31 prosent har ikke overlevd (pga. konkurs, ble likvidert uten konkurs eller har blitt inaktiv) og rundt 4 prosent har blitt overdratt til et annet foretak per dette tidspunktet. Videre er det om lag 15 prosent av startups som fortsetter å vokse, hvorav bare ca. 3 prosent har hatt status som scaleups etter seks år.

Når vi ser på suksessrater for ulike typer startups etter seks år (se Tabell 4.1), er det fortsatt mikrostartups som demonstrerer høyest evne til å vokse videre. Blant dem er det ca. 22 prosent som har hatt vekst i neste tre-års periode (9 prosent i begge 3-års perioder) mot 13 prosent for høyvekst startups (5 prosent i begge perioder) og 15 (4) prosent for gaseller. Samtidig er det fortsatt foretak blant gaseller hvor vi finner flest scaleups 6 år senere, dvs. 5 prosent mot 2 prosent både for høyvekstforetak og for mikrostartups.

Figur 4.2 Oversikt over status 3 og 6 år senere for foretak definert som «startup» i periode 0. Kohorter av startups i 2005-2017, etter type startup.

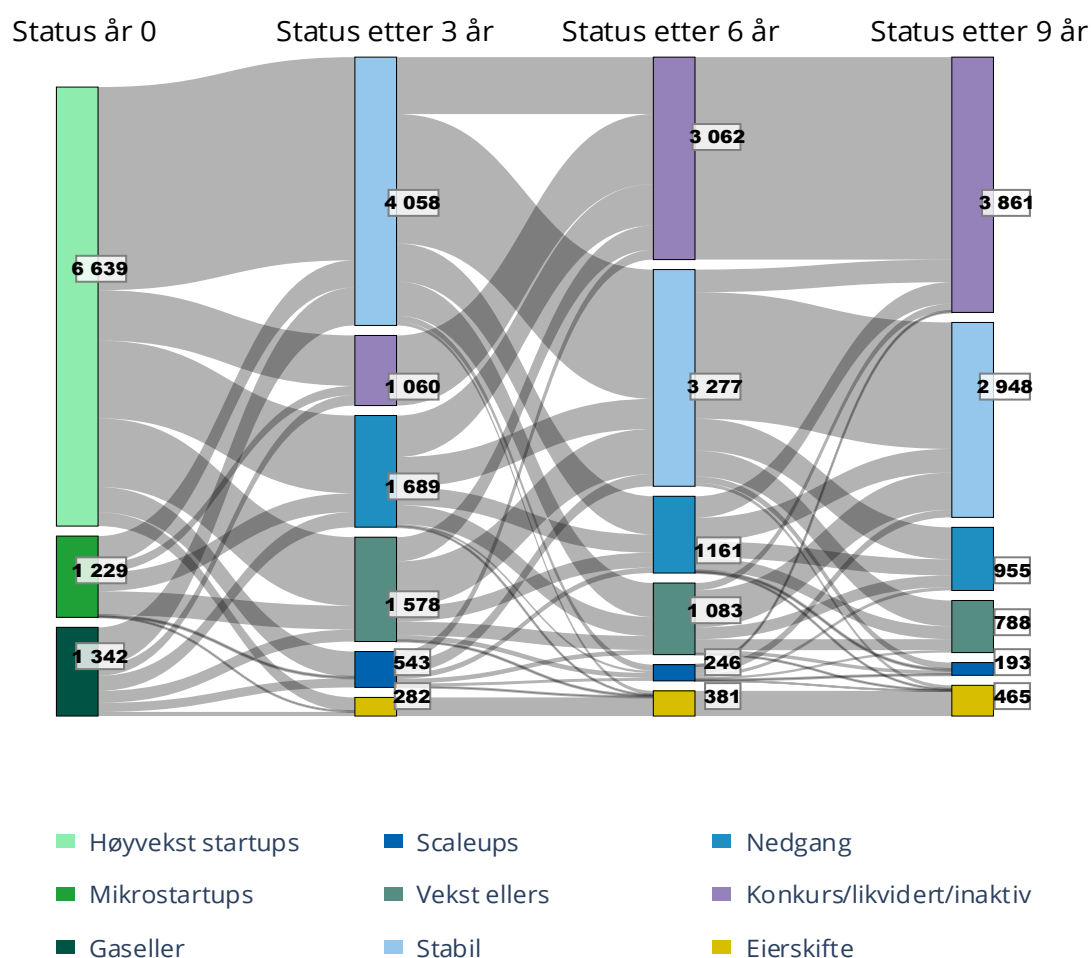


Kilde: Egne beregninger basert på tall fra Foretaksdemografi, Statistisk sentralbyrå.

Figur 4.3 gir oversikt over status etter 3, 6 og 9 år for kohorter av startups i perioden 2005-2014. Kun disse kohortene kan observeres i minst 9 år, gitt at vårt siste observasjonsår er 2023. Vi ser at nesten halvparten av startups er borte fra utvalget, hvor ca. 42 prosent ikke har overlevd (pga. konkurs, ble likvidert uten konkurs eller har blitt inaktiv) og 5 prosent har blitt overdratt til et annet foretak per dette tidspunktet. Vi finner at ca. 32 prosent av startups har hatt stabil utvikling etter 9 år og 10,5 prosent har opplevd nedgang. Bare 10,5 prosent av startups har hatt vekst i den tredje treårs-perioden, hvor kun ca. 2 prosent har hatt status som scaleups.

Når vi ser på suksessrater for ulike typer startups etter 9 år (se Tabell 4.1), er det fortsatt mikrostartups som demonstrerer høyeste evne til å vokse videre. Blant dem er det ca. 15 prosent som har hatt vekst i den tredje 3-års perioden (4 prosent gjennom hele perioden på 9 år) mot 10 (1) prosent både for høyvekst startups og gaseller. Samtidig er det fortsatt foretak blant gaseller hvor vi finner flest scaleups 9 år senere med 3 prosent mot 2 prosent både for høyvekst foretak og for mikrostartups.

Figur 4.3 Oversikt over status 3, 6 og 9 år senere for foretak definert som «startup» i periode 0. Kohorter av startups i 2005-2014, etter type startup.



Kilde: Egne beregninger basert på tall fra Foretaksdemografi, Statistisk sentralbyrå.

Alt i alt viser suksessratene beregnet i Tabell 4.1 at det er unge mikroforetak med klare innovasjonsambisjoner som har demonstrert sterkest evne til å vokse gjennom en lang tidsperiode når vi definerer vekst ved gjennomsnittlig årlig vekst i sysselsetting på minst 10 prosent. Disse slår likevel ikke gaseller ved senere å bli et scaleup-foretak. Det vil si at det er oppstartsforetak som har vist evne til rask vekst helt fra starten, som også har de høyeste vekstratene over tid.

Tabell 4.1 Suksessrater for vekst blant startups etter 3, 6 og 9 år, etter type startup

	Gaseller	Høyvekst startups	Mikrostartups
Suksessrater etter 3 år			
Vekst i siste 3-års periode	0,25	0,21	0,34
«Scaleup» status	0,11	0,06	0,02
Suksessrater etter 6 år			
Vekst i siste 3-års periode	0,15	0,13	0,22
Vekst både i siste og forrige 3-års periode	0,05	0,04	0,09
«Scaleup» status	0,05	0,02	0,02
Suksessrater etter 9 år			
Vekst i siste 3-års periode	0,10	0,10	0,15
Vekst både i siste og forrige 3-års perioder	0,01	0,01	0,04
«Scaleup» status	0,03	0,02	0,02

Note: Suksessrater etter 3-årsperiode er beregnet for kohorter av startups i 2005-2020, etter 6-årsperiode for kohorter av startups i 2005-2017 og for 9-årsperiode for kohorter av startups i 2005-2014.

Kilde: Egne beregninger basert på tall fra Foretaksdemografi, Statistisk sentralbyrå.

Til slutt viser Tabell 4.2 exit-rater for ulike typer startups 3, 6, og 9 år etter at de har blitt definert enten som «mikrostartup», «høyvekst startup» eller «gaselle». Som tabellen viser, er det relativ små forskjeller mellom disse foretakene når det gjelder å gå konkurs, bli likvidert uten konkurs eller bli inaktiv etter henholdsvis 3- og 6-år (men disse ratene er mye lavere enn exit-rater for populasjonen av alle nyetablerte aksjeselskap med lønnstakere).¹⁰ Mikrostartups har den største avgangsraten etter en 9-årsperiode, mens gaseller skiller seg positivt ut her.

Når det gjelder eierskifter, fremstår gaseller som er mest attraktive typen for å bli overdratt til et annet foretak. Ca. 4 prosent av gaseller er borte fra vårt utvalg etter en 3-års periode, 6 prosent etter en 6-års periode og 7 prosent etter en 9-års periode. Denne andelen er lavest for mikrostartups.¹¹

Tabell 4.2 Exit-rater blant startups etter 3, 6 og 9 år, etter type startup

	Gaseller	Høyvekst startups	Mikrostartups
Konkurs/likvidert/inaktiv			
3 år etter	0,13	0,13	0,11
6 år etter	0,31	0,31	0,33
9 år etter	0,39	0,42	0,46
Eierskifte			
3 år etter	0,04	0,03	0,01
6 år etter	0,06	0,04	0,01
9 år etter	0,07	0,05	0,02

Note: Exit-rater etter 3-årsperiode er beregnet for kohorter av startups i 2005-2020, etter 6-årsperiode for kohorter av startups i 2005-2017 og for 9-årsperiode for kohorter av startups i 2005-2014.

Kilde: Egne beregninger basert på tall fra Foretaksdemografi, Statistisk sentralbyrå.

¹⁰ Statistikktabell 13702 viser at ca. 4 av 10 nyetablerte aksjeselskaper med lønnstakere har ikke overlevd etter 3 år etter etableringen, mens mer enn halvparten har ikke overlevd etter 5 år.

¹¹ Ser vi nærmere på tallene bak tabell 4.2 er det Forskning og utviklingsarbeid og Transportindustri som topper eierskifte etter en 3-årsperiode med 10-11 prosent blant gaselle. Vann, avløp og renovasjon og Transportindustri topper eierskifte med 13-14 prosent blant gaseller etter en 6-årsperiode og Vann, avløp og renovasjon og Kraftforsyning topper eierskifte med 19-20 prosent blant gaseller etter en 9-årsperiode.

5. Oppsummering

I denne rapporten har vi beskrevet kjennetegn ved vekstforetak og foretak med vekstpotensial i Norge, med særlig fokus på veien fra oppstart til videre vekst.

Våre viktigste funn basert på resultater i kapittel 2 er at antall høyvekstforetak (høyvekst startups og scaleups) ikke øker særlig i Norge. Nå kjenner vi ikke det kontrafaktiske resultatet med hensyn til eventuelle effekter på antall høyvekstforetak, men vil likevel påpeke at økt offentlig støtte i perioden gjennom virkemiddelapparatet ikke gjenspeiles i en tilsvarende vekst i antall høyvekstforetak.

Videre konstaterer vi at Norge taper terreng i internasjonale sammenligninger av andel høyvekstforetak i økonomien. Regionalt finner vi størst vekst i Oslo og Buskerud. Ser vi på næringsgruppe, er det Bygg og anlegg og Varehandel som har flest startups og scaleups, begge i den delen av næringslivet som regnes som skjermet sektor. Disse næringene er heller ikke blant de mest FoU-intensive næringer. I industrinæringene skjer det til sammenligning lite, her er verken mange startups eller scaleups.

Vekstforetakene bidrar godt til sysselsetting og verdiskaping. Ifølge standardreferansen Schumpeter (1950) er bidraget fra nye foretak også en viktig driver for innovasjon og omstilling («creative destruction»). Det har vi ikke sett på her.

Av kapittel 3 framgår det at familieeide investeringsselskaper er en svært viktig eiergruppe i Norge, også for vekstforetakene. Deres rolle for finansiering av vekstforetak bør derfor gjøres til gjenstand for grundigere analyse.

«Høyvekstforetak» defineres som prosentvis vekst over et visst nivå (for eksempel 20 prosent) over en viss periode (for eksempel tre år). Antall høyvekstforetak i økonomien på et gitt tidspunkt eller over en periode gir derfor begrenset informasjon, vi vet lite om hva som skjer med dem etter måleperioden. Det samme gjelder for oppstartsforetak «med vekstpotensialet». I kapittel 4 gir vi derfor en oversikt over overganger mellom vekst-tilstander over en 3, 6 og 9-årsperiode for flere kohorter oppstartsforetak med høy vekstpotensialet, samt at vi beregner exit- og suksessrater for dem. Det vi kaller «mikrostartups» (unge foretak med 1-4 ansatte og som har fått offentlig støtte til FoU og innovasjon) har en relativt høy evne til å vokse jevnt og trutt gjennom hele perioden (inntil 9 år og med årlig vekst på minst 10 prosent i gjennomsnitt), men vi finner relativt færre av dem blant scaleups. Dette tilsier at man bør undersøke nærmere hvordan foretak som har mottatt støtte fra det offentlige virkemiddelapparatet utvikler seg på litt lengre sikt.

Gaseller (unge foretak med minst 10 ansatte og med minst 20 prosent årlig vekst i gjennomsnitt rett etter etableringen) har størst andel foretak som senere blir scaleups, dvs. som fortsetter å vise høy vekst også senere. Samtidig er det nettopp denne gruppen som er også mest gjenstand for eierskifte underveis.

Gitt at denne rapporten er et rent beskrivende arbeid, gir den ikke svar på hva konkret som fremmer eller hemmer vekst, men den burde gi et godt grunnlag for mer målrettet utforskning videre.

Referanser

- Cappelen, Å., E. Fjærli, D.-C. Iancu, M. Klemetsen, A., Ø. A. Nilsen, A. Raknerud og M. Rybalka (2016), Innovasjons- og verdiskapingseffekter av utvalgte næringspolitiske virkemidler. Rapporter, 2016/12. Statistisk sentralbyrå. <https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/artikler-og-publikasjoner/innovasjons-og-verdiskapingseffekter-av-utvalgte-naeringspolitiske-virkemidler>
- Eurostat (2025), High growth enterprises and related employment by NACE Rev. 2 activity. https://doi.org/10.2908/BD_HG
- Eurostat (2024), Business demography by legal form and NACE Rev. 2 activity. https://doi.org/10.2908/BD_L_FORM
- Eurostat-OECD (2007), Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics (p.61). [Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics - OECD, Statistical Office of the European Communities - Google Bøker](#)
- Innovasjon Norge og SØA (2025), Høyvekstbedrifter i Norge. [Høyvekstbedrifter i Norge | Innovasjon Norge](#)
- Meld. St. 6 (2024-2025): Gründere og oppstartsbedrifter («Gründermeldingen»). Det Kongelige Nærings- og Fiskeridepartementet, 2024. <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/meld.-st.-6-20242025/id3068703/>
- Menon (2024), Startups og scaleups I Agder: Omfang, utviklingstrekk, sentrale case og sammenligninger, Rapport nr. 49/2024. [Startups og scaleups i Agder | Menon Economics](#)
- Menon (2018), Vekstvilkår for Norske scale-ups, Rapport nr. 58/2018. <https://nvca.no/wp-content/uploads/2019/06/Menonrapport-Scaleups-ENDELIG.pdf>
- OECD (2022), Promoting Start-Ups and Scale-Ups in Denmark's Sector Strongholds and Emerging Industries, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. [Full Report | OECD](#)
- OECD (2016), Entrepreneurship at a Glance 2016, OECD Publishing, Paris. http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2016-en
- OECD (2017), Entrepreneurship at a Glance 2017, OECD Publishing, Paris. http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en
- Rybalka (2024), Hvor mye støtte mottar næringslivet? Nyhetsartikkel 6. november 2024, Statistisk sentralbyrå, Oslo. Hentet fra [Hvor mye støtte mottar næringslivet? – SSB](#)
- Schumpeter, Joseph A. (1950): Capitalism, Socialism and Democracy. 3rd ed. New York: Harper-Collins.
- SISP (2023), Nasjonal mobilisering for oppstarts- og vekstselskaper Innsikter og anbefalinger fra forstudien (på svensk). [SISP - anbefalinger for startups og scaleups \(svensk rapport, 2024\).pdf](#)

Figurregister

Figur 2.1	Utvikling i antall scaleups og høyvekst startups, 2005-2023	12
Figur 2.2	Internasjonal sammenlikning av totalandel høyvekstforetak i 2022 versus 2013 – sortert etter totalandel i 2022.....	13
Figur 2.3	Utvikling i andel høyvekstforetak i Industri og bergverksdrift fra 2013 til 2022	14
Figur 2.4	Utvikling i andel høyvekstforetak i Bygge- og anleggsvirksomhet fra 2013 til 2022	15
Figur 2.5	Utvikling i andel høyvekstforetak i Tjenesteytende næringer fra 2013 til 2022	16
Figur 2.6	Antall startups etter fylke ¹ . 2008, 2013, 2018, 2020 og 2023 samt gruppegjennomsnitt over 2008-2023	17
Figur 2.7	Antall scaleups etter fylke ¹ . 2008, 2013, 2018, 2020 og 2023 samt gruppegjennomsnitt over 2008-2023	18
Figur 2.8	Antall scaleups-i-pipeline etter fylke ¹ . 2008, 2013, 2018, 2020 og 2023 samt gruppegjennomsnitt over 2008-2023	18
Figur 2.9	Antall startups etter næring. 2008, 2013, 2018, 2020 og 2023 samt gruppegjennomsnitt over 2008-2023	19
Figur 2.10	Antall scaleups etter næring. 2008, 2013, 2018, 2020 og 2023 samt gruppegjennomsnitt over 2008-2023	20
Figur 2.11	Antall scaleups-i-pipeline etter næring. 2008, 2013, 2018, 2020 og 2023 samt gruppegjennomsnitt over 2008-2023	21
Figur 2.12	Andel årsverk etter type vekstforetak og totalt av vekstforetak ¹ . 2008, 2013, 2018, 2020 og 2023 samt gruppegjennomsnitt over 2008-2023	22
Figur 2.13	Andel verdiskaping etter type vekstforetak og totalt av vekstforetak ¹ . 2008, 2013, 2018, 2020 og 2023 samt gruppegjennomsnitt over 2008-2023	23
Figur 2.14	Verdiskaping per årsverk etter type vekstforetak (i mill. NOK). 2023	23
Figur 3.1	Andel høyvekstforetak ¹ i porteføljen etter type privat fond. Prosent i 2013, 2018 og 2023	25
Figur 3.2	Andel høyvekstforetak ¹ med fond og holdingselskaper på eiersiden etter fondstype. Prosent i 2013, 2018 og 2023.....	26
Figur 3.3	Andel høyvekstforetak ¹ med fond og holdingselskaper inne på eiersiden etter vekstkategori. Prosent i 2013, 2018 og 2023.....	27
Figur 4.1	Oversikt over status 3 år senere for foretak definert som «startup» i periode 0. Kohorter av startups i 2005-2020, etter type startup.....	30
Figur 4.2	Oversikt over status 3 og 6 år senere for foretak definert som «startup» i periode 0. Kohorter av startups i 2005-2017, etter type startup.....	31
Figur 4.3	Oversikt over status 3, 6 og 9 år senere for foretak definert som «startup» i periode 0. Kohorter av startups i 2005-2014, etter type startup.....	32

Tabellregister

Tabell 2.1	Antall ulike typer foretak i data for foretaksdemografi i 2023	12
Tabell 4.1	Suksessrater for vekst blant startups etter 3, 6 og 9 år, etter type startup	33
Tabell 4.2	Exit-rater blant startups etter 3, 6 og 9 år, etter type startup	33