

NTNUs Entreprenørskole og dens samfunns- og næringsmessige ringvirkninger

Oktober 2025

TRØNDELAGSSTIFTELSEN



Prosjektbeskrivelse

Trøndelagsstiftelsen har med bidrag fra Næringsforeningen i Trondheimsregionen og SpareBank 1 SMN tatt initiativ til denne rapporten for å dokumentere og synliggjøre hvilken betydning NTNUs Entreprenørskole har hatt for Trøndelag, Norge og verden siden etableringen i 2003.

Entreprenørskolen er en av Norges mest særegne og målrettede satsinger på utdanning av verdiskapende forretningsutviklere. Gjennom en unik kombinasjon av teori og praksis har skolen utdannet hundrevis av innovatører, selskapsbyggere og forretningsutviklere, med ringvirkninger langt utenfor campus på Gløshaugen.

Rapporten løfter frem både de målbare og de mer skjulte samfunnsbidragene som er forankret i og har sitt utspring i Entreprenørskolens aktiviteter og alumni. Samtidig søker rapporten å vise hvordan NTNU, som en regional kunnskapsinstitusjon, gjennom Entreprenørskolen fungerer som en talentmagnet og kompetansemotor, og hvordan det å satse på unge mennesker med gjennomføringskraft og idéer faktisk endrer samfunnet.



Hovedfunn



Historien – Fra eksperiment til nasjonal utdanningsmodell for entreprenørskap

- Etablert i 2003 av Roger Sørheim, Øystein Widding og Sigmund Waagø, inspirert av Entreprenørskolen ved Chalmers University of Technology.
- Masterstudiet startet som et tilbud kun for teknologistudenter, men er senere åpnet opp for flere studieretninger.
- Aksjonslæring som pedagogisk prinsipp: 614 kandidater uteksaminert, 160+ selskaper etablert, 1000+ idéer testet.
- Årlig *Screening Week* ved CERN og sommerprogram ved Boston University's Questrom School of Business.



Ringvirkninger – Fra enkeltprosjekter til et landsdekkende økosystem for verdiskaping

- Over 600 arbeidsplasser er skapt og nær 1,5 mrd. NOK i akkumulert verdiskaping fra bedrifter startet på Entreprenørskolen (ES).
- ES-selskaper befinner seg i hele landet, med tyngdepunkt i Oslo og Trøndelag. Særlig sterk tilstedeværelse i IKT og kunnskapsintensiv tjenesteyting.
- Et sterkt alumninettverk (ESAF) med aktiv kunnskapsoverføring og mentorstøtte på tvers av kull.
- Spark NTNU og andre initiativ senker terskelen for studentgründere og forsterker samspillet mellom fagmiljø og næringsliv.



Caseeksempler – Fra studentidéer til internasjonale selskaper med global tyngde

- EConnect Energy: Har jevnlig internasjonale leveranser, 540 mill. NOK i omsetning i 2024 og vant samme år EYs Entrepreneur Of The Year.
- Db (Douchebags): Idé utviklet ved Entreprenørskolen har nå blitt en global merkevare, og LVMH Luxury Ventures gikk inn som investor i 2024.
- Strise: ES-team som leverer AML-programvare til store finansaktører; Series A ledet av Atomico og rask vekst i Oslo/London.
- Naya skaper arbeidsplasser i India, og tilbyr skreddersydd, sikker og kvalitetsstyrt datamerking for trening av AI-modeller.

Innhold

01

HISTORIEN BAK NTNUS ENTREPRENØRSKOLE

02

RINGVIRKNINGER OG RESULTATER

03

CASEEKSEMPLER FRA ENTREPRENØRSKOLEN

04

AVSLUTNING OG PERSPEKTIVER FOR
FREMTIDEN

05

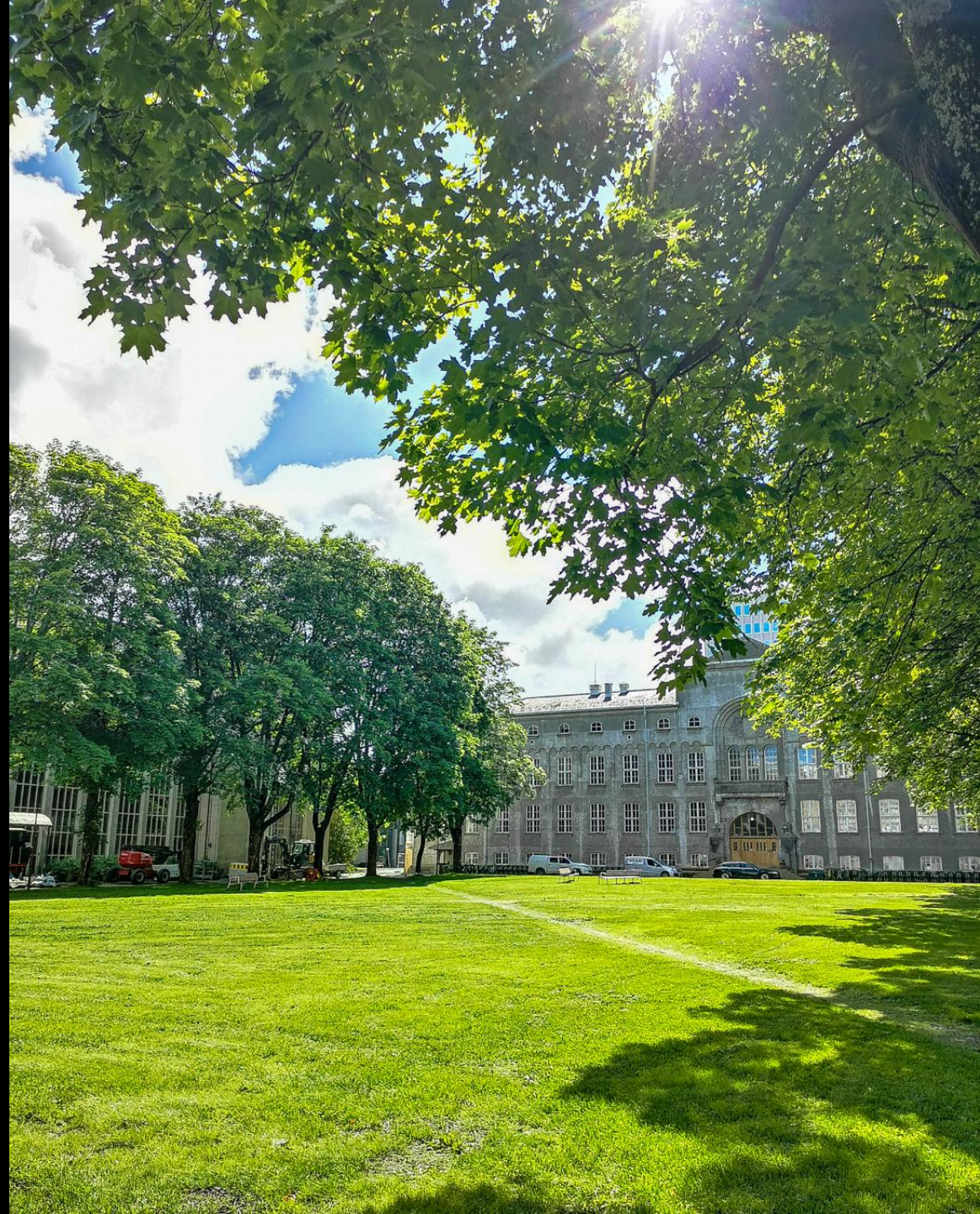
APPENDIX



01

Historien bak NTNUs Entreprenørskole

Siden **oppstarten i 2003** har NTNUs Entreprenørskole vært en **pioner** i norsk høyere utdanning. Med aksjonsbasert læring som pedagogisk prinsipp og tett kobling til næringslivet, ble skolen en modell for hvordan universiteter kan utvikle **fremtidens verdiskapere**. I dag er den et **nasjonalt flaggskip** for innovasjonsutdanning – og et viktig ledd i Trøndelags økosystem for teknologi, kapital og gjennomføringskraft.



Siden oppstart av første kull i 2003 har Entreprenørskolen utviklet seg til en av Norges mest anerkjente innovasjonsutdanninger

NTNUs Entreprenørskole har som mål å utdanne

verdens beste forretningsutviklere

gjennom en kombinasjon av teori og praksis

NTNU SCHOOL *of*
ENTREPRENEURSHIP



Roger Sørheim, Øystein Widding og Sigmund Waagø var initiativtakerne bak Entreprenørskolen ved NTNU. **Høsten 2003** tok de imot det første kullet med studenter på Gløshaugen, med en ambisjon om å kombinere teknologi og forretning i utdanningen. Modellen var delvis **inspirert av Chalmers School of Entrepreneurship i Gøteborg**, og skolen fikk raskt en **tydelig profil** i samspill med Trondheims teknologimiljø og næringsliv.

Fra nisjeprogram for sivilingeniører til nasjonalt trekkplaster for tverrfaglige innovasjonstalenter

Da Entreprenørskolen startet opp, var det kun plass til **10–15 sivilingeniørstudenter** – og å åpne programmet for andre fagretninger skulle vise seg å være en lang og krevende prosess. Først i 2011 kunne studenter med realfaglig bakgrunn tas opp, og året etter – i 2012 – ble det åpnet for samfunnsvitere og andre fagprofiler.

Dette ble et vendepunkt: Søknadstallene økte raskt, og i dag mottar programmet **flere hundre søknader årlig**. Rundt 130 kandidater intervjues, og **kun 40 får tilbud om plass**.

Gjennom hele reisen har fysiske identitetsarealer vært avgjørende for å bygge en kultur for medvirkning, læringsansvar og fellesskap. Fra enkle lokaler på loftet i Hovedbygget, til Gamle Fysikk og – fra 2020 – til Oppredningen, har rammene utviklet seg i takt med ambisjonene.



Landets mest fornøyde studenter

Studentenes tilfredshet har vært en rød tråd i utviklingen. Siden NOKUT lanserte Studiebarometeret i 2013 har **Entreprenørskolen vært blant landets best rangerte masterprogram** – og helt siden 2018, har studiet hatt de **mest fornøyde masterstudentene i hele Norge**.

Nøkkelpunkter

- Programmet åpnet gradvis for flere fagretninger – fra **sivilingeniører til realister og samfunnsvitere**.
- Eget identitetsareal var avgjørende for å bygge kultur og ansvar.
- Flere hundre søkere årlig, og **kun 40 får tilbud om plass**.
- Blant Norges **mest fornøyde masterstudenter**.

Gjennom 20 år har Entreprenørskolen vært startpunktet for hundrevis av idéer, gründere og selskaper – med ringvirkninger både i og utenfor Trøndelag

Entreprenørskolen er basert på aksjonslæring hvor studentene jobber i tverrfaglige team og **bygger reelle selskaper som en del av utdanningen**. De kombinerer teori i fag som strategi og økonomi med praktisk gründererfaring, tett fulgt opp av fagstab og mentorer fra næringslivet.



Tydelige resultater

Resultatene er tydelige: **614 gründere utdannet, 160 selskaper etablert**, og mer enn **1000 idéer testet**. Det er verdt å merke seg at over 100 av de etablerte bedriftene er fremdeles operative.

Programmet har gjennom **over 20 år satt konkrete spor i norsk innovasjonsøkonomi**, med et læringsopplegg som fortsatt skiller seg ut nasjonalt.

600 + Gründere utdannet

> 1,5 mrd.

Sammenlagt verdiskapning fra bedriftene stiftet

160 + Bedrifter etablert

1000 + Bedriftsidéer testet

Screening Week i Genève kobler studentene ved NTNUs Entreprenørskole til forskningsfronten ved CERN

Samarbeidet mellom **NTNUs Entreprenørskole** og **CERN** startet i **2008**, med en Memorandum of Understanding signert av CERNs Director General og NTNUs rektor. Målet var å gi studentene erfaring med noen av **verdens mest krevende teknologier**, og samtidig skape rom for kommersialisering av forskningsresultater.

Hvert år deltar ES-studenter på **Screening Week i Genève**, der de jobber i større team enn vanlig og utfordres på både teknologi, forretningsutvikling og samarbeid i et internasjonalt miljø. For mange har oppholdet åpnet dører til nye karrierer og oppstarter.



Hva er CERN?

CERN er det europeiske forskningssenteret for partikkelfysikk, lokalisert utenfor Genève. Senteret huser **verdens største partikkelakselerator** og er en global møteplass for **banebrytende teknologi, forskning og innovasjon**.

Boston-oppholdet kobler Entreprenørskolens studenter til et av verdens fremste oppstartsmiljøer

Mellom andre og tredje semester får studentene ved NTNUs Entreprenørskole mulighet til å delta i Gründerskolen, et **tre måneders intensivt sommerprogram** i samarbeid med **Boston University's Questrom School of Business**.

Programmet kombinerer akademiske kurs i entreprenørskap med arbeid i amerikanske startups og vekstselskaper, eller videreutvikling av egne forretningsidéer. Studentene får dermed både teoretisk innsikt og praktisk erfaring i **ett av verdens mest dynamiske økosystemer for innovasjon**.



Rustet for internasjonal skalering

Oppholdet gir **eksponering mot amerikansk kapital, kultur og forretningsmetodikk**, og har bidratt til å bygge sterke internasjonale nettverk for mange kull ved Entreprenørskolen. Erfaringene fra Boston har gjort flere kandidater bedre **rustet til skalering globalt**, og satt NTNU på kartet som en institusjon som gir sine studenter unike internasjonale læringsarenaer.

02

Ringvirkninger og resultater

Gjennom to tiår har Entreprenørskolen fostret gründere, idéer og selskaper som har satt varige spor. Programmet har gjort NTNU til en drivkraft i innovasjonsøkonomien – ikke gjennom teori alene, men i et samspill hvor stadig nye kull av studenter bygger bro mellom teoretisk utdanning og kommersielt innrettet innovasjon som leder til etablering av bedrifter som konkurrerer i markedet.



Et unikt alumninettverk med betydelig gjennomslagskraft i norsk og internasjonalt næringsliv

Over **600 kandidater** har fullført Entreprenørskolen siden 2003. Mange har etablert egne selskaper, andre har **gått inn i sentrale roller** i selskaper og organisasjoner som Leger Uten Grenser, Equinor, Schibsted, Antler, DNB og Startup Lab. Samlet representerer de et **uvanlig sterkt og tett alumninettverk med stor gjennomslagskraft i både oppstartsmiljøer og næringsliv.**



Et unikt alumninettverk

ESAF – Entreprenørskolens alumniforening – er kjernen i dette nettverket. Her videreføres en sterk kultur for å hjelpe og inspirere hverandre. Det arrangeres årlig en ESAF-helg der erfarne alumni kommer tilbake til Trondheim for å bidra med sparring og innsikt til det ferskeste kullet. Det er også en uskreven regel om at man «tar telefonen» hvis en annen ESAF-er ringer – og hjelper hvis man kan. Nettverket er i dag en **viktig kilde til kontinuerlig kunnskapsoverføring og fellesskap i norsk innovasjonsøkonomi.**

NTNU SCHOOL *of* **ENTREPRENEURSHIP**



**STARTUP
LAB**



equinor

ANTLER

DNB

Schibsted

Deloitte.

Flere av Norges suksesshistorier har sitt utspring fra Entreprenørskolen ved NTNU i Trondheim

 Dypdykk følger



EConnect Energy, etablert av ES-alumni i 2012, har utviklet en flytende, jetty-løs energioverføringsplattform og har sikret **internasjonale kontrakter til betydelige milliardverdier**



Douchebags (nå Db) ble startet av Truls Brataas på Entreprenørskolen og ble en global merkevare, nylig med **investering fra LVMH**

Mange er i tidlig fase ...

Woolero



... med **spennende vekstmuligheter**

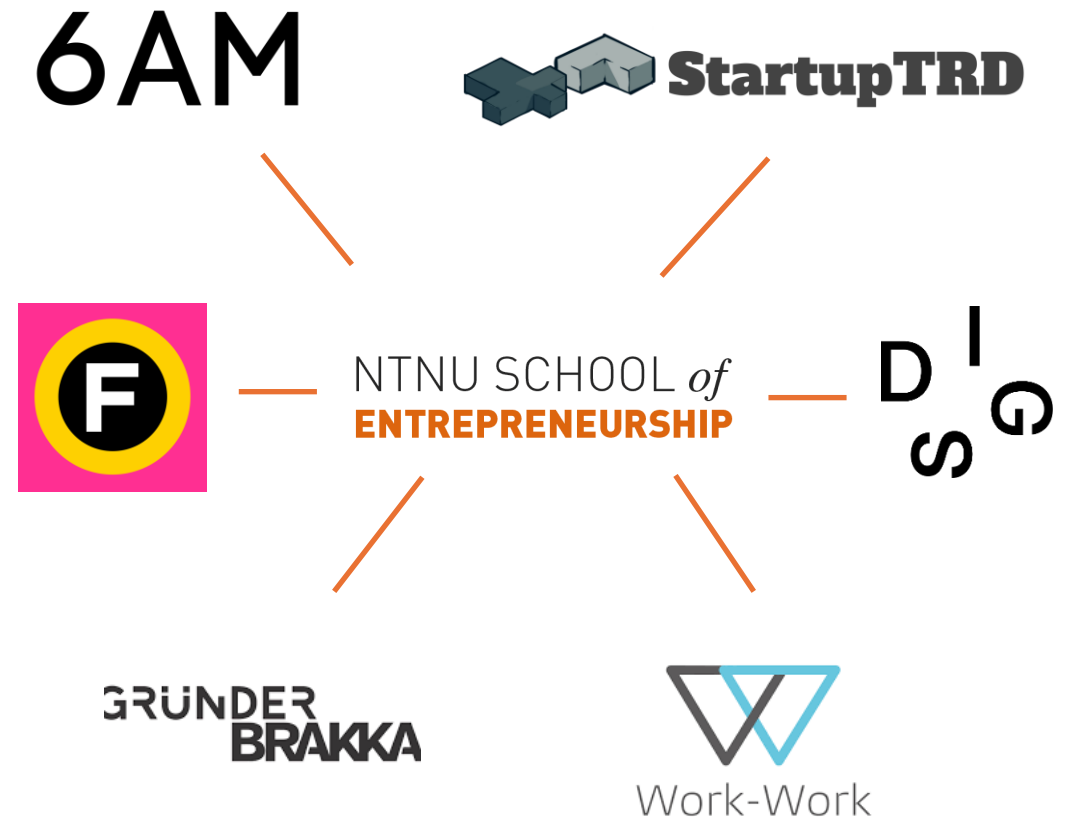
Gjennom selskaper som EConnect Energy og Db ser vi hvordan Entreprenørskolen gir studenter rom til å utvikle idéer som ikke bare overlever – men vokser til **bærekraftige selskaper med internasjonal gjennomslagskraft.**

Entreprenørskolen har vært en drivkraft i utviklingen av Trondheims innovasjonsøkosystem

Entreprenørskolen har i over 20 år vært med på å forme **Trondheims posisjon som innovasjonsby**. Programmet har bidratt med både kompetanse, selskaper og kultur – og har blitt et nav i et økosystem der NTNU, forskningsmiljø, næringsliv og kapital kobles tettere sammen.

Mange av de viktigste aktørene i dagens teknologimiljø har koblinger til Entreprenørskolen – gjennom studenter, gründere, samarbeid eller investeringer. 6AM, StartupTRD, FAKTRY, DIGS, Work-Work og Gründerbrakka er alle del av et bredt Trondheimsbasert innovasjonssystem som Entreprenørskolen både har påvirket og blitt formet av.

Entreprenørskolen har dermed hatt en rolle langt utover sin egen institusjon – som **kulturbygger, katalysator og kompetansemotor** i regionens innovasjonsøkonomi.



Med bidrag fra Entreprenørskolen har Spark NTNU hjulpet hundrevis av studenter å realisere idéer og inspirert universiteter i hele Norden

Spark* NTNU ble etablert i 2013 som et samarbeid mellom NTNU og TrønderEnergi. Målet var å gi studenter et lavterskeltilbud for å utvikle og teste sine idéer, basert på prinsippet om at **studenter hjelper studenter**.

Entreprenørskolens studenter var sentrale i utformingen av Spark, men fra starten ble det lagt vekt på å bygge en tverrfaglig kultur som kunne favne hele NTNU. Kristine Fredriksen, tidligere student ved Entreprenørskolen, spilte en nøkkelrolle i å utvikle konseptet og skape et miljø hvor alle kunne få konstruktive tilbakemeldinger, nettverk og ressurser for å ta idéene sine videre.

I tillegg administrerer Spark **Boost Henne**, et initiativ for å støtte kvinnelige studenter som vil utforske entreprenørskap og utvikle egne ideer, slik at flere føler seg inkludert og tør å satse.

Siden oppstarten har Spark NTNU veiledet **over 600 studenter og gitt økonomisk støtte til en rekke prosjekter**. Modellen har inspirert lignende initiativer både i **Norge (bl.a. Nord Universitet og NTNU Gjøvik) og internasjonalt (blant annet Lund, Split, Gdansk og Aarhus)**. Spark har dermed bidratt til å senke terskelen for entreprenørskap og skapt varige ringvirkninger i studentmiljøet.

Spark*



ANEO

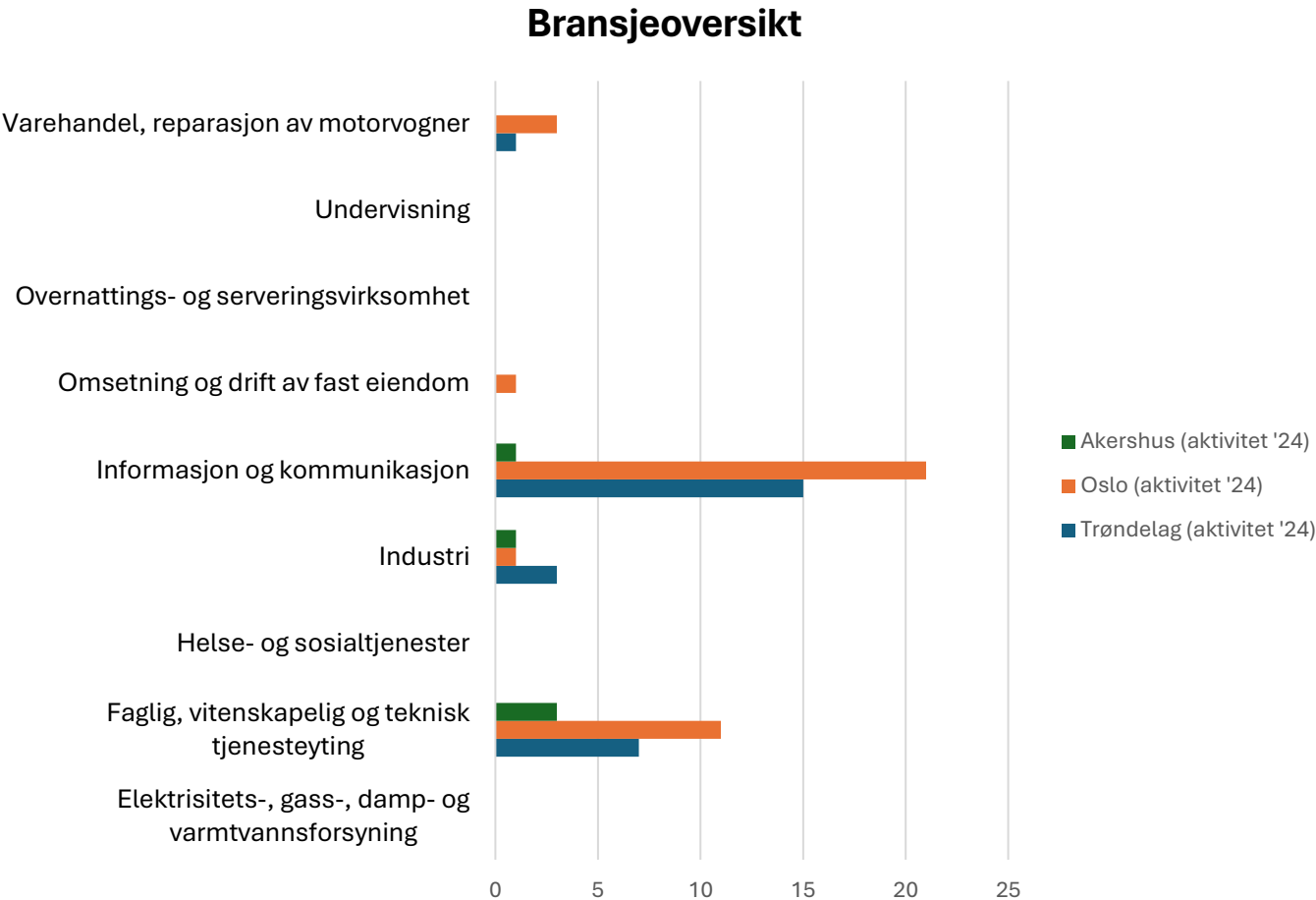
BIDRAGET

Spark*

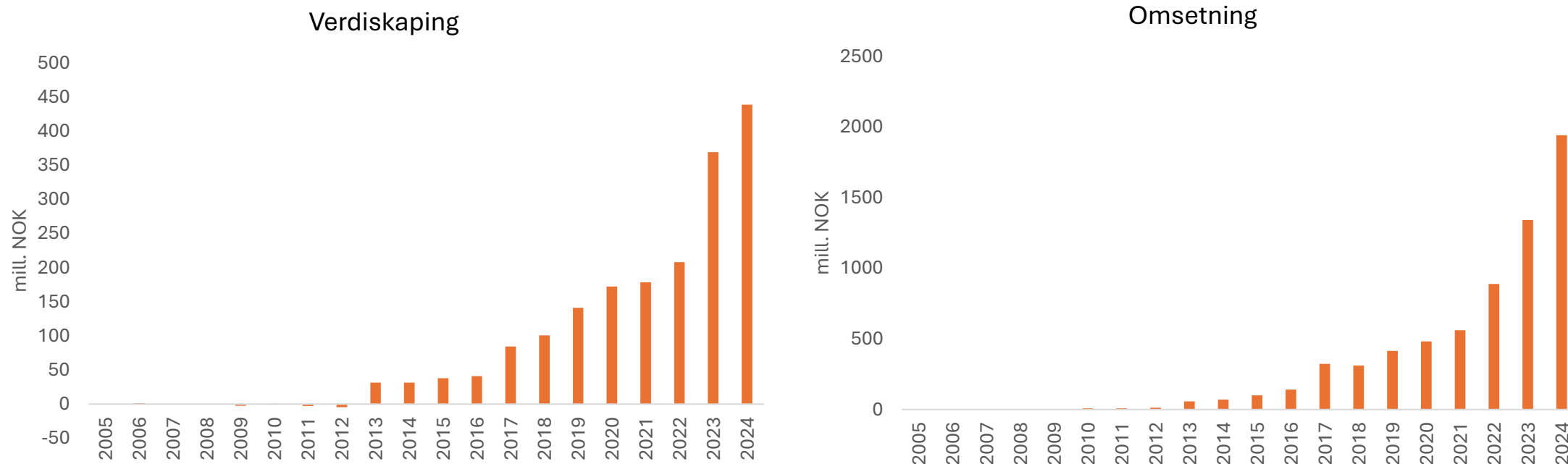
TrønderEnergi® 

Selskaper fra NTNUs Entreprenørskole finnes over hele landet – med tyngdepunkt i Oslo og Trøndelag

Fylke	Antall selskaper (aktive i 2024)
Vestfold	2
Oslo	37
Innlandet	1
Akershus	5
Vestfold og Telemark	2
Agder	1
Østfold	1
Vestland	2
Møre og Romsdal	0
Trøndelag	26
Nordland	3
Troms og Finnmark	0
Totalt	80



Selskapene med utspring fra NTNUs Entreprenørskole har bygget over 600 arbeidsplasser og omsatt for over 6 mrd. NOK



Omsetningen og verdiskapningen til bedriftene er presentert i figurene ovenfor. Verdiskaping er her definert som driftsresultat pluss summen av lønnskostnader. Den akkumulerte verdiskapningen til disse bedriftene var per januar 2025 omtrent **1,5 mrd. NOK**, og i 2024 alene, hadde bedriftene en **omsetning på ~2 mrd. NOK**. Per september 2023 sysselsatte disse bedriftene **618 mennesker**.

03

Caseeksempler fra Entreprenørskolen

Gjennom studentprosjekter som har blitt **globale merkevarer**, **teknologiselskaper** og **innovasjonsarenaer**, ser vi hvordan Entreprenørskolen har gjort praksis til metode. Disse casene viser hva som skjer når studenter får rom til å **eksperimentere**, **feile** – og **lykkes**.



EConnect Energy viser hvordan teknologi fra NTNUs Entreprenørskole kan skape industriell endring i det globale energisystemet

EConnect Energy ble **etablert av studenter fra NTNUs Entreprenørskole i 2012**, med en visjon om fleksibel, flytende infrastruktur for LNG og grønn energi. Gjennom pilotprosjekter som IQuay ved Herøya (2017) og eksportmarkedet i Tyskland (Wilhelmshaven II, 2025), har selskapet gått fra idé til kommersiell suksess. I 2024 omsatte de for over **540 mill. NOK** med en nettofortjeneste på 116 millioner, og vant **EY Entrepreneur Of The Year**.

2017

Første pilotprosjektet av EConnects jettyless-teknologi gjennomføres ved Herøya. Et studentdrevet initiativ med utspring fra NTNUs Entreprenørskole med ambisjon om å gjøre energioverføring enklere og grønnere.



2025

Teknologien tas i bruk i internasjonale prosjekter innen LNG (flytende naturgass), grønn ammoniakk og CO₂-håndtering. EConnect har gått fra pilotfase til å bli en foretrukken industripartner i energiomstillingen, med kommersiell tilstedeværelse i Europa, Asia og Karibia.

« Vi ser at fleksibel energi-infrastruktur er helt avgjørende for det grønne skiftet. Målet er ikke bare å bygge teknologi, men å endre hvordan energi flyttes globalt »
– **Morten Christophersen, CEO og gründer av EConnect Energy**



En idé utviklet ved Entreprenørskolen ble til en internasjonal merkevare med investering fra LVMH Luxury Ventures

Db (tidligere Douchebags) ble **etablert ved Entreprenørskolen i 2009** av Truls Brataas og den svenske frikjøringsprofilen Jon Olsson. Historien begynte da de møttes tilfeldig mens de surfet i Hoddevik – Jon ønsket en bag som kunne bære ski med stil, og Truls, som hadde studert ingeniørfag og nå gikk NTNUs Entreprenørskole, delte visjonen. Sammen utviklet de **“The Douchebag”, en justerbar, lettvects-skibag, og lanserte produktet i 2012 med stor suksess.**



Siden har merkevaren etablert seg blant urbane og aktive brukere globalt, blitt tildelt **ISPO-prisen i 2014** og opplevd sterk internasjonal vekst. I desember 2024 gikk **LVMH Luxury Ventures inn som minoritetsinvestor i Db**, og i 2025 kom **Erling Braut Haaland og Gustav Magnar Witzøe inn som strategiske investorer**. Med en omsetning på rundt **400 mill. NOK i 2024** og investeringer fra både luksusindustrien og profilerte idrettsutøvere, viser Db hvordan en idé utviklet av studenter kan vokse til å bli en global merkevare med eksportkraft og kulturell innflytelse.

Strise sin teknologi hjelper banker og antihvitvaskingsteam med å avdekke finansiell risiko – utviklet av studenter fra Entreprenørskolen

Strise ble **etablert i 2019** med utspring fra NTNUs Entreprenørskole, og ledes i dag av medgründer og CEO Marit Rødevand (avgangskull 2013). Hun startet selskapet sammen med flere **medgründere og nøkkelpersoner med bakgrunn fra Entreprenørskolen**, blant annet Sigve Søråsen (avgangskull 2005), Fredrik Riiser (avgangskull 2019) og Synne Marie Sollie (avgangskull 2018). Sammen har de utviklet en AI-drevet plattform som automatiserer og forenkler antihvitvaskingsarbeidet i banker og finansinstitusjoner.

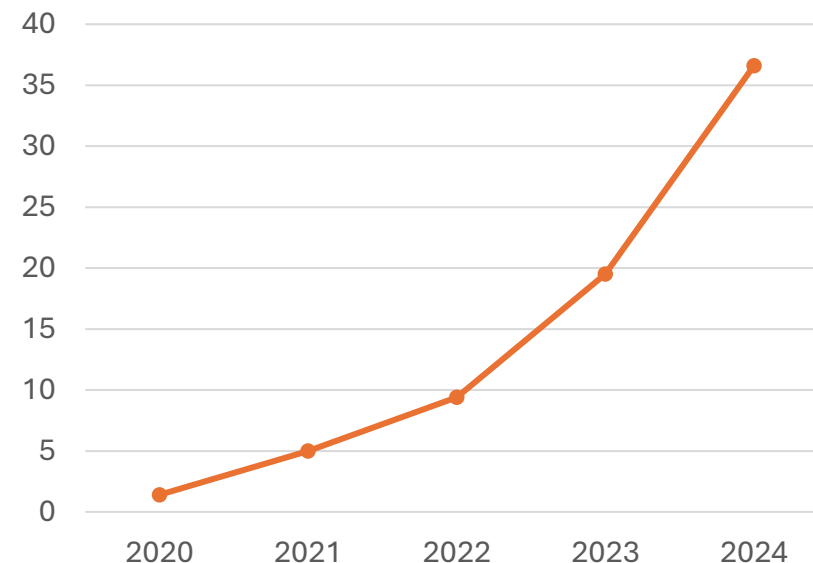
Serie A
ledet av
atomico

I 2023 hentet Strise **118 mill. NOK** i en Serie A-runde ledet av det europeiske toppfondet **Atomico**, og med deltakelse fra Curiosity VC og en rekke engleinvestorer. Selskapet har ekspandert til **London**, og teller i dag rundt **50 ansatte** med et team av eksperter på AI, datavisualisering og økonomisk etterretning.

Strise har raskt blitt valgt som leverandør til store aktører som **Nordea, KLP, Vipps MobilePay, Visma, og PwC Norge** – og teknologien er nå i bruk av både banker, regulatoriske enheter og konsulenthus i kampen mot økonomisk kriminalitet.

Strise®

Omsetning i mill. NOK



Fra gründerstudent til økosystembygger – Mesh som møteplass for en ny generasjon selskaper

Etter fullført mastergrad ved NTNUs Entreprenørskole i 2010 ønsket Anders Mjåset å løse et problem han selv hadde erfart: Mangelen på et inspirerende og profesjonelt fellesskap for gründere. Resultatet ble Mesh – **Norges første moderne coworking-fellesskap, etablert i Oslo i 2012.**

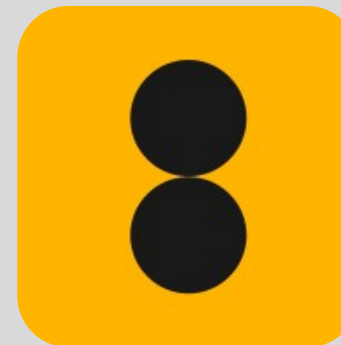
Det som startet som ett bygg med skrivebord og kaffemaskin har utviklet seg til Mesh Community – **Nordens ledende oppstartsnettverk med over 3 300 medlemmer og 1 750 selskaper.** Selskapet drifter innovasjonsarenaer som DIGS i Trondheim, Mesh Youngstorget og Mesh Nationaltheatret i Oslo, og Matrikel1 i København.

Mesh samler entreprenører, investorer, kreative fagmiljøer og teknologitalenter i inspirerende fysiske omgivelser. **To ganger har de blitt kåret til Nordens beste coworking-miljø.**

Caset viser hvordan Entreprenørskolen former aktører som ikke bare bygger selskaper, men strukturer og fellesskap som hele økosystemer kan vokse i.



Founder & CEO



Mesh Norway



Mesh Community

OmniMod er en teknologistartup fra Entreprenørskolen som få år etter oppstart leverer gjennombrudd i norsk logistikk

OmniMod ble etablert i 2020 av Tobias Drage Roti mens han var student ved NTNUs Entreprenørskole. Ambisjonen var å **fornye logistikknæringen med en modulbasert og AI-styrt sorteringsløsning** som kunne håndtere vareflyt på en langt mer effektiv måte enn tradisjonelle systemer.

Gjennom et tett samarbeid med Element Logic fikk selskapet **sin første pilot i 2021**. Erfaringene derfra ble avgjørende for å modne teknologien, og året etter gikk Element Logic inn med **15 mill. NOK i en strategisk investering**.

Gjennombruddet kom i 2024: På samme dag som OmniMod åpnet sitt første sorteringsanlegg hos kjøkkenkjeden Kitchn, landet de en ny kontrakt med logistikselskapet Ramberg. Med slike avtaler i ryggen har selskapet gått fra studentprosjekt til å bli et navn å regne med i en bransje som er moden for endring.



Tobias Drage Roti (til høyre) under åpningen av sorteringsanlegget på Bryne som Kitchn nå har tatt i bruk

2020 – OmniMod etablert ved NTNUs Entreprenørskole av Tobias Drage Roti og team

2021–22 – Første pilot og strategisk investering på 15 mill. fra Element Logic

April 2024 – 20 mill. NOK i kapital fra blant annet Sondo, Tiny VC, Material Ventures

Nov 2024 – Første kommersielle kunde Kitchn + ny kontrakt med Ramberg samme dag

Naya leverer etisk datamerking som gir bedre treningsdata for norsk AI

Naya



Hvorfor dette er viktig

Bedre treningsdata til AI-modeller gir mer **treffsikre** løsninger som kan tas i bruk **raskere** hos kunder.

Naya ble etablert av tidligere studenter fra NTNUs Entreprenørskole og tilbyr **skreddersydd, sikker og kvalitetsstyrt datamerking for trening av AI-modeller**. Selskapet ble til da grunnleggerne møttes ved Entreprenørskolen, og har siden utviklet en modell der **norske kunder får høy presisjon og tydelige leveranseprosesser**, mens gjennomføringen skjer i et strukturert og dokumentert løp via Nayas team.

Kjernen i Nayas posisjon er en etikk- og effektforankret leveranse: Selskapet beskriver samfunnsoppdraget sitt som «dignified employment», med vekt på **kompetansebygging og trygge arbeidsforhold for medarbeidere i India** – kombinert med krav til sikkerhet, kvalitet og sporbarhet forventet av norske AI-kunder. Dette gir både målbar **datakvalitet og sosiale ringvirkninger**.



04

Avslutning og perspektiver for fremtiden

Etter 20 år med Entreprenørskolen er resultatene tydelige i utdannede **forretningsutviklere, selskaper, arbeidsplasser og omfattende ringvirkninger**. Men den viktigste historien kan være hva dette legger grunnlaget for fremover – **et økosystem og et alumninettverk som fortsatt bare er i startfasen**.



Et økosystem i utvikling der flere selskaper nå går inn i sterk vekst

Rapportens tall og case-eksempler viser **et økosystem i utvikling**: Et **tett alumninettverk, selskaper i vekst og nye samarbeidsflater mellom academia, næringsliv og kapital**, inkludert internasjonale arenaer. Flere av selskapene er nå inne i en **tydelig vekstfase** med nye markeder og kunder, noe som kan forsterke ringvirkningene over tid.

NTNU SCHOOL *of* ENTREPRENEURSHIP



Trøndelag som springbrett for neste vekstbølge

Erfaring fra sterke økosystemer tilsier at når **talent, kapital og første kunder samles**, øker sannsynligheten for at kandidater bygger videre der de studerte. Et styrket innovasjonsmiljø i Trøndelag kan gjøre at flere alumni **blir værende, bygger skalerbare virksomheter her og resirkulerer kapital og mentorering til neste generasjon.**

Nøkkelpunkter



Status 2025: 614 kandidater utdannet, over 600 arbeidsplasser skapt, ca. 1,5 mrd. NOK i verdiskaping



Skalering: Flere pågående kommersielle leveranser og nye markedsinntog innen energi, fintech og logistikk



Alumni: ESAF mobiliserer mentorer, rekrutterer og tilfører kapital og kompetanse på tvers av kull



Økosystem: Entreprenørskolen i kombinasjon med et aktivt alumninettverk, og ordninger som Spark* og Mesh gir enorm verdi for nye gründerspirer

Prosjektansvarlig og bidragsytere



Isak Knutsen

Konsulent, Trøndelagsstiftelsen

isak@trondelagsstiftelsen.no



- *Sammen for et sterkere Trøndelag*

Bidragsytere



05

APPENDIX



Intervjuer

Følgende personer har det vært dialog med under prosjektets utførelse:

- **Roger Sørheim:** Professor, underviser og grunnlegger av NTNUs Entreprenørskole. Institutt for industriell økonomi og teknologiledelse
- **Lise Aaboen:** Professor og underviser ved Institutt for industriell økonomi og teknologiledelse
- **Torgeir Aadland:** Førsteamanuensis, Senterleder SFU Engage, Institutt for industriell økonomi og teknologiledelse
- **Øystein Widding:** Professor, underviser og grunnlegger av NTNUs Entreprenørskole. Institutt for industriell økonomi og teknologiledelse