

Företagsinkubatorer i det amerikanska innovationssystemet

– fenomenet, trender, administrationen och delstatsinitiativ

Denna rapport är skriven av Felicia Nordström, praktikant vid Tillväxtanalys Washingtonkontor.

Contents

1	Inledning	2
2	Vad är en inkubator och hur verkar de?	2
3	Administrationens stöd till inkubatorer	4
4	Trender – sektorspecifika och virtuella inkubatorer	5
5	Exempel på delstatsnivå	7
5.1	1776 – en ny typ av inkubator i Washington DC	7
5.2	TechStars- en kommersiell inkubator i stark tillväxt	8
5.3	Innovationsdistrikt – inkubatorer kopplas till stadsutvecklingen.....	9
6	Diskussion	9

Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser

Stockholm
Box 574, 101 31 Stockholm
Besöksadress: Regeringsgatan 67, 4 tr
Tel: 010 447 44 00
Fax: 010 447 44 90
info@tillvaxtanalys.se
www.tillvaxtanalys.se
Org. nr 202100–6164

Östersund (säte)
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Besöksadress: Studentplan 3
Tel: 010 447 44 00
Fax: 010 447 44 01
Bank: Danske Bank
Kontonummer: 12 810 107 041
Swift: DABASESX
IBAN: SE6712 0000 000 12 810 107 041

Utlandskontor
Brasilia
New Delhi
Peking
Tokyo
Washington DC

1 Inledning

En inkubator främjar start av företag eller påskyndar tillväxten av nystartade företag genom att erbjuda entreprenörer resurser och tjänster som kan ge livskraftiga företag¹. Antalet företagsinkubatorer har ökat kraftigt i USA under det senaste decenniet och är idag en viktig del av det amerikanska innovationssystemet. De ingår i administrationens proaktiva strategi för att stimulera både kort- och långsiktigt tillväxt. USA bedöms vara i framkant när det gäller detta världsomspännande fenomen, NBIA uppskattar att det finns 7000 inkubatorer i världen och att över 1250 av dessa finns i USA²³. Det är hård konkurrens bland entreprenörer och företag att få plats i inkubatorerna, rapporter vittnar om att antagningsgraden bland de bästa inkubatorerna i USA är så låg som 1 procent.

Tillväxtpotentialen inom IT-sektorn under 1990-talets senare hälft var enorm och e-prefixet attraherade mer riskkapital än någon annan marknad. Mottot ”get big fast” reflekterade tidsandan och skapade en ny era av entreprenörskap. I viss utsträckning bidrog även mottot till dot.com-bolagens fall då traditionella företagsstrategier förändrades och ersattes av nya. När bubblan sprack och lågkonjunkturen skred mot sitt slut hade mer än 80 procent av USA:s inkubatorer försvunnit för att inte nämna tusentals it-bolag⁴.

Denna rapport syftar att ge en kort inblick i amerikansk inkubatorverksamhet idag och närbesläktade fenomen, administrationens arbete, övergripande trender och ett par aktuella exempel på delstatsnivå. Denna beskrivning ger sammantaget en överblicksbild av amerikansk inkubatorverksamhet som kan användas som diskussions- och kunskapsunderlag för svenskt vidkommande.

2 Vad är en inkubator och hur verkar de?

Inkubatorer hjälper - i varierande grad och omfattning - företag att definiera och bygga sina ursprungliga produkter, identifiera lovande kundsegment, säkra resurser, inklusive kapital och anställda. Ett antal förgreningar har uppstått till följd av ett ökat antal inkubatorer och idag går det att urskilja tre subkategorier;

- Inkubatorer
- Acceleratorer
- Angel Investors/affärsänglar

¹ Adkins, 2002

² Appelgate 2000

³ National Business Incubation Association http://www.nbia.org/resource_library/faq/

⁴ <http://www.forbes.com/sites/martinzwilling/2013/12/25/a-new-era-for-entrepreneurs-and-startups-has-begun/>

I avsaknad av en mer standardiserad terminologi flätas begreppen ofta samman och används i många sammanhang synonymt vilket gör att viss data bör avläsas med försiktighet (se tabell 1).

	Incubators	Angel Investors	Accelerators
Duration	1 to 5 years	Ongoing	3 months
Cohorts	No	No	Yes
Business Model	Rent; non-profit	Investment	Investment, can also be non-profit
Selection	Non-competitive	Competitive, ongoing	Competitive, cyclical
Venture Stage	Early, or late	Early	Early
Education	Ad hoc, human resources, legal, etc.	None	Seminars
Mentorship	Minimal, tactical	As needed, by investor	Intense, by self and others
Venture location	On site	Off site	On site

Tabell 1. Skillnader mellan inkubatorer, angel investors och acceleratorer

Generellt kännetecknas *inkubatorer* av längre åtagande gentemot entreprenören/företaget – vanligtvis mellan ett till fem år. Enligt NBIA är 93 procent av USA:s inkubatorer icke vinstdrivande⁵. Normalt tar inkubatorer, utan vinstsyfte, ut avgifter i form av hyra och medlemsavgifter i utbyte mot kontorsutrymme och administrativt stöd i varierande utsträckning.

Överlevnadsgraden bland nystartade företag från inkubationsprogram har många gånger beskrivits som högre jämfört med företag som inte är i ett inkubatorprogram vilket bidragit till instrumentets popularitet. Cutbill (2002) visade att 87 procent av nystartade företag inom teknologisektorn som befinner sig i någon slags inkubationsprogram lyckades gentemot endast motsvarande 20 procent som inte befann sig en inkubationsmiljö⁶. En annan fördel med inkubatorer som brukar lyftas fram är att inkubatorföretag antingen växer eller misslyckas snabbt och associeras frekvent med uttrycket ”fail fast”. En företagsidé bedöms helt enkelt kunna utvärderas snabbare i en inkubator.

The Economic Development Administration (EDA) fann i en studie 2008 att företagsinkubatorer är det mest kostnadseffektiva verktyget för kort- och långsiktigt tillväxt avseende sysselsättning. Studien visade att för varje \$ 10,000 dollar EDA investerade i företagsinkubatorer genererades 46,3 till 69,4 arbetskraftstillfällen⁷. Inkubatorer visade enligt studien de facto erhålla högst utdelning avseende antalet genererade arbetstillfällen bland samtliga EDA:s projekt (se. tabell 2).

⁵ http://www.nbia.org/resource_library/faq/

⁶ Cooke, Asheim, Terje & Ron: Handbook of Regional Innovation and Growth

⁷ “Construction Grants Program Impact Assessment Report,” prepared by Grant Thornton for the U.S. Department of Commerce Economic Development Administration and announced in a January 2009 EDA newsletter.

Project type	Estimated local jobs created (per \$10,000 EDA investment)	Federal cost per job
Business incubators	46.3-69.4	\$144-\$216
Commercial structures	9.6-13.4	\$744-\$1,008
Roads & other transportation	4.4-7.8	\$1,291-\$2,293
Industrial park infrastructure	5.0-7.3	\$1,377-\$1,999
Community infrastructure	1.5-3.4	\$2,920-\$6,872

Tabell 2. Typ av offentlig insats och effekt på lokala arbetstillfällen

Acceleratorer har oftast av ett begränsat åtagande i tid, i genomsnitt cirka tre månader. Acceleratorer erbjuder oftast visst startkapital och kontorsplatser i utbyte mot aktier i företaget. Acceleratorer är normalt, till skillnad från inkubatorer, vinstdrivande och erbjuder framförallt en uppsjö av möjligheter till nätverkande, med både riskkapitalister och mentorer, framgångsrika entreprenörer, akademiker etc. Acceleratorer kan liknas vid intensiv form av inkubation med en större betoning på aktivt mentorskap för framgångsrikt företagande⁸. Acceleratorer fokuserar normalt på kommersialisering och uppskalning av försäljning.

Angel investors/affärsänglar är även en viktig del av innovationers ekosystem men fokuserar traditionellt mer på att ordna riskkapital från enskilda individer, oftast med erfarenhet från att driva nystartade företag. Affärsänglar erbjuder oftast även viss finansiell rådgivning utan fysisk arbetsplats i utbyte mot aktier i företaget⁹.

Sammanfattningsvis kan acceleratorer särskiljas från inkubatorer genom att de ofta aktivt försöker påskynda kommersialisering av ett företag under en begränsad period medan inkubatorer tillåter företag att växa i inkubatorn under en längre tidsperiod. Företag i acceleratorer är normalt mer mogna än företag i inkubatorer och har normalt sett teknikutvecklings-/innovationsfasen avklarad då fokus på kommersialiseringen och ”uppskalning” av försäljning tar vid. Företag i inkubatorer har normalt sett anslutit sig kort efter att en affärsplan tagits fram och tekniken/innovationen befinner sig i en icke helt verifierad fas.

3 Administrationens stöd till inkubatorer

Inkubatorer skiljer sig ifrån den federala stödorganisationen för små företag, U.S. Small Business Administration's Small Business Development Centers (SBDC), i den bemärkelsen att inkubatorer själva väljer de klienter/företag de vill arbeta med medan SBDC enligt lag är förpliktade att hjälpa samtliga sökande oavsett vilket skede entreprenören befinner sig i¹⁰.

⁸ <http://www.forbes.com/sites/ericaswallow/2012/07/30/startup-accelerators/>

⁹ http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/INOV_a_00184

¹⁰ http://www.sba.gov/about-sba/what_we_do/mission

Det är inte enbart de enskilda företagen som finner inkubatorer attraktiva utan även den offentliga policymakern vilket inte minst visades i samband med att President Obama år 2009 signerade *the American Recovery and Reinvestment Act*. Reformen resulterade i att ett särskilt federalt organ etablerades - The Economic Development Administration (EDA) - under handelsdepartementet för att allokera federala resurser för att utveckla och bidra till återuppbyggnaden den amerikanska företagsinfrastrukturen efter finanskrisen. För räkenskapsåret 2010 bestod EDA:s bidragsfond av totalt \$225 miljoner dollar¹¹.

Inkubationsverksamheten har även fått starkt stöd av President Obama. Vita huset lanserade strategin *Startup America* i januari 2011 med ambitionen att öka förekomsten och framgången för amerikanska små och medelstora företag genom initiativ inriktade på att förena federala myndigheter och den privata sektorn. Inom ramen för den mer övergripande strategin lanserades ett tjugotal initiativ som, direkt eller indirekt, syftar till att öka frekvens samt överlevnadsgrad hos nystartade bolag. Succesivt har initiativ implementerats för att;

- Frigöra kapital för nya startup-företag
- Erbjuder mentorer och utbildning för entreprenörer
- Minska inträdesbarriärer för entreprenörer
- Accelerera innovationer, s.k. ”lab to market” initiativ
- Frigöra marknadsmöjligheter inom reglerade industrier som hälso- och sjukvård, förnybar energi och utbildning¹²

Inom ramen för strategin *Startup America* lanserades fyra acceleratorer under programmet the Entrepreneurial Mentor Corps (EMC) vilket finansierades av Small Business Administration (SBA), energidepartementet och dess forskningsenhet Advanced Research Projects Agency-Energy (ARPA-E). EMC syftar till att stödja 1,000 nya startups inom energibranschen genom aktivt mentorskap från redan lönsamma företagare i partnerskap med Ewing Marion Kauffman Foundation. The Entrepreneurial Mentor Corps gick av stapeln när följande fyra acceleratorer lanserades; CleanTech Open; CleanTECH San Diego; Clean Energy Trust och Nevada Institute for Renewable Energy Commercialization.¹³

4 Trender – sektorspecifika och virtuella inkubatorer

Till följd av USA:s framgångar med företagsinkubatorer är det en ny framväxande trend att enskilda inkubatorer som i allt större utsträckning specialiseras och koncentreras till enskilda industrier. Denna specialisering har bidragit till att nya inkubatorer och koncept vuxit fram som nätverksinkubatorer, bioinkubatorer,

¹¹ <http://smallbusiness.chron.com/grants-start-business-incubators-15888.html>

¹² <http://www.whitehouse.gov/economy/business/startup-america>

¹³ <http://www.sba.gov/node/14353>

virtuella inkubatorer och CleanTech-inkubatorer för att nämna några.¹⁴ Exempel som indikerar värdet i specialisering är RockHealth [för vård startups], Microsoft Kinect Accelerator [för innovationer som involverar Kinect], the Code for America Accelerator [för samhällsutveckling], The Hub [för sociala innovationer] och Woman Innovate Mobile [för kvinnor inom mobil teknik].¹⁵

Virtuella inkubatorer är inkubatorer som erbjuder sina tjänster endast via elektronisk väg och vars ursprung sägs vara en direkt effekt av att fysiska inkubatorernas låga beviljandegrad.¹⁶ Exempelvis lanserades nyligen the Virtual Client Program, ett virtuellt inkubatorprogram av Auburn University, som en utvidgning av The Auburn Business Incubator för att stödja nystartade företag då söktrycket på den fysiska inkubatorn översteg inkubatorns förmåga att ta emot nya företag.¹⁷ Företag i den virtuella inkubatorn ges tillgång till inkubatorns resurser i form av mentorskap etc. precis som företag i den fysiska inkubatorn - fast virtuellt.

Auburn University erbjuder tillgång till konferensrum utrustade med högkvalitativ ljud/bild-och telekommunikationsutrustning för att delta i program och möten som syftar till att hjälpa till med affärsutveckling i den virtuella inkubatorn. The Auburn Research and Technology Foundation (ARTF) administrerar programmet och har i samarbete med den lokala organisationen för ekonomisk utveckling i uppdrag att översätta tillämpad forskning från universitet till nya företag för att sedan hjälpa dessa företag att blomstra.¹⁸

La Clean Tech (LACIA), en icke vinstdrivande *CleanTech-inkubator*, grundad av staden Los Angeles som en del av stadens finansiella strategi för att främja innovation inom hållbar stadsutveckling och lanserades i utvecklandet av stadens strategi för the Green Corridor. LACIA finansierades av borgmästaren Villaraigosa via Los Angeles Department of Water and Power (LADWP) och Community Redevelopment Agency of Los Angeles (CRA/LA).

Ytterligare ett exempel är BioGenerator från St. Louis som är en ideell *bioinkubator* vilken skapades i syfte att underlätta bildandet av framgångsrika och hållbara företag inom biovetenskap för att stödja ekonomisk utveckling och öka sysselsättning inom regionen. År 2012 investerade BioGenerator \$4 miljoner dollar i enskilda bolag vilket skapade 36 nya startups. Dessa företag lockade enligt inkubatorn \$110 miljoner dollar till regionen från externa investerare.¹⁹ BioGenerator grundades med hjälp av medel, motsvarande \$30 miljoner, från the Missouri Life Sciences Research Trust Fund år 2011. BioGenerator hjälper till att identifiera lovande bioteknik genom att erbjuda ekonomiskt stöd till enskilda forskare och entreprenörer och bidra till regionens framgång inom området.

¹⁴ <http://www.forbes.com/sites/tomiogeron/2012/04/30/top-tech-incubators-as-ranked-by-forbes-y-combinator-tops-with-7-billion-in-value/>

¹⁵ <http://www.forbes.com/sites/ericaswallow/2012/07/30/startup-accelerators/>

¹⁶ http://www.nbia.org/resource_library/faq/

¹⁷ <http://wireeagle.auburn.edu/news/5564>

¹⁸ <http://www.auburnrtf.com/About/>

¹⁹ <http://www.biogenerator.org/>

BioGenerator erbjuder vägledning för att utveckla idéer genom att erbjuda tillgång till labbutrymme och specialutrustning som ofta annars anses utgöra orimliga investeringar för den enskilda entreprenören avgörande för teknikutveckling och kommersialisering. BioGenerator Accelerator Labs är ett innovationscenter med tillhörande accelerationsprogram som drivs av BioGenerator, vilket erbjuder experimentellt labbutrymme för medicinsk kemi, cellbiologi molekylärbiologi och biokemi. Acceleratorsprogrammet funktion är att föregå ett inkubationsprogram under de första faserna i att kommersialisera ny teknik.

5 Exempel på delstatsnivå

På regional nivå tilldelar även enskilda delstater finansiering för inkubatorer. Exempelvis har the Connecticut Center for Advanced Technology INC, i partnerskap med delstatens kontor för ekonomisk utveckling, ett särskilt program för små företagsinkubatorer som tilldelar upp till \$ 30,000 dollar till kvalificerade ansökande.

Oklahoma har som enskild delstat över 40 certifierade små företagsinkubatorer där inkubatorer och dess sponsorer erbjuds incitament som tio års skattebefrielse. På delstatlig nivå varierar kvalifikationerna från delstat till delstat och kan inte beskrivas närmare i generella termer utan snarare behövs deskriptiva analyser på regional nivå i framtiden. Som exempel kan lyftas lokala varianter som i Indiana där delstaterna endast tilldelar medel till inkubatorer som etablerar sig i mindre ekonomiskt gynnsamma områden för att stimulera lokal tillväxt.

5.1 1776 – en ny typ av inkubator i Washington DC

Exempel på ett policyinitiativ – ämnat att allokeras medel till specifika regioner – riktades till startups i Washington D.C. borgmästare Vince Gray meddelade att Washington skall investera \$1 miljon dollar i en ny hightech-korridor som sträcker sig längs en specifik adress inom distriktet. Startups kan beviljas mellan \$25,000 och \$250,000 för att etablera sig på adressen. Investeringen är en del av det större initiativet - the Digital DC Initiativ - som syftar till att omvandla D.C. till östkustens ”techmecca”.²⁰

Som ett led i DC:s strategi för ekonomisk utveckling samt för att bidra till etableringen av den icke vinstdrivande inkubatorn 1776 gav borgmästaren år 2013 1776 ett anslag motsvarande \$200,000 dollar. 1776 har valt att satsa på startups inom reglerade områden – utbildning, energi och hälso- och sjukvård och de inkluderar i dag 125 företag.²¹ 1776 ambition är dock att påskynda startups från hela världen genom att introducera dem till Washington DC unika kombination av politik, kompetens samt socialt och ekonomiskt kapital. 1776 erbjuder ett aktivt mentorskap inom inkubationsprogrammet där mentorerna på daglig basis bokas in

²⁰ http://www.elevationdcmedia.com/innovationnews/digitaldc_030514.aspx

²¹ <http://mayor.dc.gov/release/mayor-vincent-c-gray-helps-launch-1776-startup-accelerator>

med företagaren. Till inkubatorn är även flera samarbetspartners knutna däribland Microsoft, Comcast Business, CEA och AT&T.²²

1776:s inkubator finansieras helt genom sponsring, hyresintäkter och medlemskapsintäkter vilket används för att driva inkubationsprogrammet samt subventionera kostnaderna för att facilitera samarbeten mellan medlemmar och partners²³. 1776 erbjuder för närvarande flera olika program inom ramen för organisationens verksamhet. Nedanstående tabell illustrerar kostnaderna för de program 1776 erbjuder sina startups.²⁴

	Private Offices	Reserved	Unreserved	Nights & Weekends	Virtual (Coming Soon!)
Eligibility Criteria	High growth startup	High growth startup	High growth startup	High growth startup	High growth startup
Incubator Program	Full access to mentors, workshops and events	Full access to mentors, workshops and events	Full access to mentors, workshops and events	Full access to mentors, workshops and events	Full virtual access to mentors, workshops and events
Access to the Campus	24/7 Campus access	24/7 Campus access	24/7 Campus access	6 PM-7 AM, Monday-Friday and unlimited access on weekends	Access to our online resources
Seating	Private office	Personal reserved, powered desk	Access to shared work space	Access to shared work space	n/a
Use of Conference Rooms	10 hours of conference time per month per person	10 Hours of conference room time per month	5 Hours of conference room time per month	2 Hours of conference room time per month	n/a
Storage	Locked office	Under desk, locked storage unit	Lockers at \$10/month	Lockers at \$10/month	n/a
Monthly Membership Fee	Varies based on capacity. Contact us for pricing.	\$600/person	\$300/person	\$150/person	\$300/startup

Tabell 3. Kostnader för 1776 DC s program, <http://1776dc.com/membership/>

1776 har nyligen lanserat ett utbildningsprogram för nystartade företag där 20 procent av de tillgängliga platserna kommer att reserveras för arbetslösa inom regionen och illustrerar mer riktade satsningar som väl reflekterar inkubatorns ambition att bidra till regionens ekonomiska och sociala utveckling. 1776 agerar också som rådgivande instans inom initiativet the Digital Commons som är en externs resurs för stadens bibliotek vilket erbjuder vägledning till medborgare som är intresserade av att utforska ämnet entreprenörskap.

5.2 TechStars- en kommersiell inkubator i stark tillväxt

Ett annat exempel på en framgångsrik accelerator är TechStars (topp-rankad av Forbes Magazine²⁵) ett vinstdrivande företag som grundades år 2007 i Colorado som sedan utökat verksamheten till San Antonio, New York och Boston. TechStars

²² <http://1776dc.com/partners>

²³ <http://1776dc.com/faq/>

²⁴ <http://1776dc.com/membership/>

²⁵ <http://www.forbes.com/sites/tomiogeron/2012/04/30/top-tech-incubators-as-ranked-by-forbes-y-combinator-tops-with-7-billion-in-value/>

arbetar efter en modell där mentorskap ligger i fokus för de inkuberande företagen. Ration är 10:1 per företag och mentor. Varje år ansöker 4000 företag om att delta i programmet varav endast 1 procent accepteras. Totalt har 114 företag gått igenom accelerationsprogrammet och 98 är fortfarande aktiva. TechStars har sammanlagt 714 medlemmar och företagen har i genomsnitt en intäktström på \$1.1 miljoner dollar när programmet avslutas. Accelerationsprogrammet tar endast emot små grupper om cirka tio startups två gånger per år. Techstars investerar själva i företagen via en fond i utbyte mot ca 6-7 procent av företagen och de annonserade nyligen att företaget inom kort kommer investera ytterligare \$28 miljoner dollar i en ny fond²⁶.

Techstars har, i samverkan med *Startup America*, publicerat all data såsom mängden kapital, antal anställda, överlevnadsgrad etc för andra ska omfamna TechStars företagsmodell i hopp om att hjälpa individer att starta nya inkubatorer och uppvisar således tydliga drag av öppen innovation. David Cohen, TechStars direktör, menar att högkvalitativa acceleratorer är banbrytande för utbildning i entreprenörskap och han uppmanar andra inkubatorer att publicera data för att öka transparensen som tillåter företagare och policymakare att fatta kompetenta beslut²⁷.

5.3 Innovationsdistrikt – inkubatorer kopplas till stadsutvecklingen

Innovationsdistrikt är ett begrepp som omfamnar en ny utformning i stadsplaneringen av byggnader och kontorsutrymmen i städer till stöd för samarbete och öppen innovation genom att medvetet skapa en fysisk plattform för tillväxt genom att samla – inkubatorer, acceleratorer, forskningsinstitutioner och företag i kollaborativa mötesplatser, så kallade innovationsdistrikt. Denna trend kan vara ett resultat av vad som kan komma att bli en ny anchoring-strategi till följd av en utökad specialisering för att stimulera regional tillväxt. Typexempel kan lyftas från Atlanta, Cambridge, Detroit, Philadelphia, San Francisco och St. Louis²⁸.

6 Diskussion

Inkubationsprogram får en central roll i innovationsekosystemet när det gäller att koordinera och samordna innovationer. De flesta inkubatorer önskar stimulera öppen innovation; komplexa nätverk bestående av företag, användare, offentliga organisationer för prekompetitiva samarbeten. Inkubatorerna sammanför företag

²⁶ <http://www.forbes.com/sites/tomiogeron/2012/04/30/top-tech-incubators-as-ranked-by-forbes-y-combinator-tops-with-7-billion-in-value/>

²⁷ <http://www.forbes.com/sites/tomiogeron/2012/04/30/top-tech-incubators-as-ranked-by-forbes-y-combinator-tops-with-7-billion-in-value/>

och organisationer i nya konstellationer för ett ömsesidigt utbyte av kunskap vilket är en av de viktigaste parametrarna för denna företagsmodell.

Att sia om framtida inritning på inkubationsverksamheter är svårt. En observation är dock att Washington D.C. lyfts som ett nytt huvudområde för startup-scenen då flera artiklar²⁹ vittnar om att startups i allt större utsträckning etablerar sig i nationens huvudstad. Potentiella förklaringar till omlokaliseringen anses vara; politikens närhet, regionens goda ekonomisk ställning, kompetent arbetskraft, tillgång till riskkapital och stark internationell närvaro.

Utan att närmare analysera denna framväxande trend verkar det allmänna intrycket vara att fler företag lokaliserar sig till regionen vilket förmodligen är ett resultat av flertalet faktorer och delvis kanske en medveten strategi från borgmästaren för att skaka om stadens kanske till synes stela image som hem till nationen myndigheter till att vara en framväxande plattform för nya IT-entreprenörer³⁰.

²⁹ <http://venturebeat.com/2012/09/04/washington-dc-startup-scene/>

<http://www.rawstory.com/rs/2014/03/20/capital-and-connections-startup-scene-flourishes-in-washington-d-c/>

³⁰ <http://www.entrepreneur.com/article/225895>

³⁰ <http://www.bizjournals.com/atlanta/print-edition/2013/02/15/midtown-has-all-elements-of.html?page=all>