

Kartläggning av mötesplatser för forskare, innovatörer och riskkapitalister på IT-området

Förord

En avgörande fråga för Sverige är att lyckas omvandla innovationer till nya och växande företag. Sverige måste erbjuda ett innovationssystem som stimulerar och möjliggör för forskare, innovatörer och entreprenörer att ta fram, utveckla och kommersialisera nya idéer. För att lyckas med kommersialisering krävs både kapital och affärskompetens och att de personer som har idéer, pengar och affärskompetens möts. Syftet med denna rapport är att kartlägga mötesplatser för forskare, innovatörer och riskkapital inom IT-området.

Innovationsbron har anlitat Institutet för studier av utbildning och forskning, SISTER, för att genomföra undersökningen och analysera resultaten. Vid SISTER har Karla Anaya Carlsson, Lena Båth och Enrico Deiacco arbetat med uppdraget. Denna rapport baseras i huvudsak på de resultat som SISTER har kommit fram till.

Stockholm, maj 2008

Peter Strömbäck
VD Innovationsbron AB

Innehållsförteckning

1. Uppdraget	4
2. Mötesplatser och IT-branschen – vad är problemet?	6
3. Enkätundersökningen	12
4. Intervjuer med små IT-företag	20
5. Syntes och sammanfattande kommentar	25
Referenser	28
Bilaga 1 Enkätformulär för kommuner, inkubatorer/forskningsparker och holdingbolag	30
Bilaga 2 Intervjuformulär för IT företagen	32
Bilaga 3 Listan av de intervjuade IT företagen och nyckel aktörerna	34
Bilaga 4 Näringslivsgrenar	35

I. Uppdraget

Innovationsbron AB har gett SISTER i uppdrag att genomföra en ”kartläggning av mötesplatser för forskare, innovatörer och tillhandahållare av riskkapital inom IT-området” (Innovationsbron 2008). Kartläggningen skall belysa tillgången på mötesplatser ur ett nationellt och regionalt perspektiv med syftet att kunna ge underlag för att bedöma om det behövs åtgärder för att stimulera till fler möten mellan dessa aktörer och därigenom öka kommersialiseringen av forskning och innovation på IT-området (Innovationsbron 2008). Det är således själva mötesplatsens eller mötetets tillgänglighet och interaktionsformer som utgör studiens huvudtema. Uppdraget har genomförts mellan april 2008 och maj 2008.

I uppdragsformuleringen angavs en bred definition av mötesplatser och omfattar följande aktörer:

- Vetenskaps- och teknikparker
- Inkubatorer
- Riskkapitalintressenter
- Universitet och högskolor
- Universitetens holdingbolag
- Forskningsinstitut
- Industrin
- Kommuner och landsting och deras samarbetsorganisationer

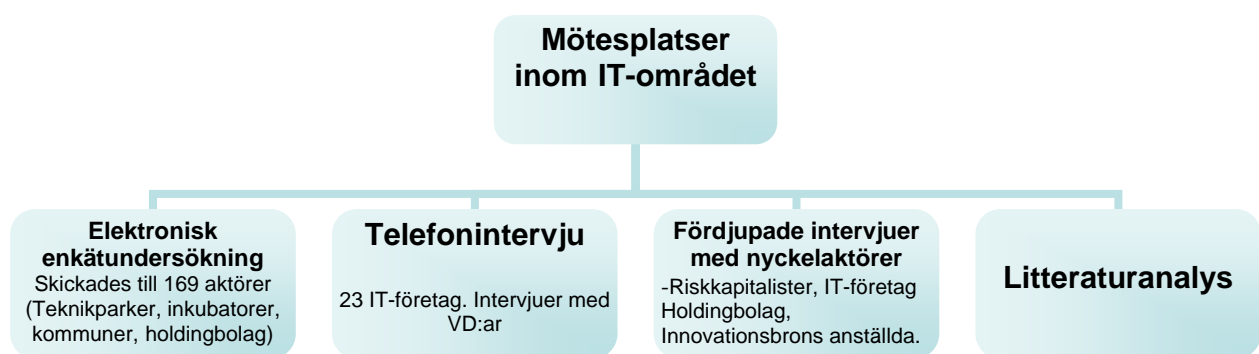
SISTER har bedömt det som rimligt att analysera frågan om mötesplatsernas antal och funktionssätt från ett utbuds- respektive efterfrågeperspektiv och figur 1.1 illustrerar studiens val av metoder. Ett uttalat mål med studien har varit att låta många individuella röster komma till tals. En kort elektronisk enkät har skickats till olika mötesplatser och efter konsultation med Innovationsbron (se bilaga 1). Syftet med enkäten har varit att få mötesplatsernas uppfattning om hur kommersialisering av forskning och innovation på IT-området kan förbättras och vilka policyinstrument som anses vara effektiva kommersialiseringssverktyg.

Företagens syn på hur väl mötesplatserna svarar mot deras behov har inhämtats genom intervjuer (se intervjuformulären i bilaga 2) med VD:ar i 22 IT-företag. Målföretagen har varit små företag som har mellan 3 till 15 anställda och som kan antas stå i en expansionsfas. Dessutom vi genomfört ett antal djupintervjuer med företrädare för forskningsinstitut, teknikparker, holdingbolag, riskkapitalister och små IT-företag (se bilaga 3). En kort litteraturanlys av den senaste forskningens syn på hur företag samarbetar med akademi presenteras även i kapitel två.

I uppdraget har det inte ingått någon definition och avgränsning av IT-branschen. Vi har därför utgått de företag som producerar IT eller säljer IT-relaterade tjänster. I denna definition ingår SNI-koderna 26, 62, 63 och 95 (se bilaga 4).

Rapporten har lagts upp på följande sätt. I kapitel 2 diskuteras hur mötesplatsernas funktion och arbetsformer har motiverats i den internationella forskningslitteraturen. Kapitlet utmynnar i ett antal frågor som analyseras i de efterkommande två avsnitten. Kapitel tre redovisar svaren från enkätundersökningen och djupintervjuer och i kapitel fyra redovisas intervjuer med IT-företagen. I kapitel fem sammanfattas rapportens huvudslutsatser.

Figur 1.1 Studiedesign – analys av både utbud och efterfrågan på mötesplatser



2. Mötesplatser och IT-branschen – vad är problemet?

Sverige har tydliga specialiseringsfördelar inom IT. Branschen har under 2000-talet både upplevt en betydande uppgång, kris, återhämtning och tillväxt. De snabba omkastningarna är ett kännetecken för branschen liksom dess konjunkturkänslighet. Branschen sysselsätter närmare 165 695 personer och minst lika många i alla de företag som är beroende av IT-produkter och IT-tjänster (SCB 2008). IT- och kommunikationsföretag är dessutom stora exportörer och 2007 bidrog ungefär med 10,4 procent av Sveriges exportvärde (Exportrådet 2007). Branschens satsningar på FoU är betydande vilket också medfört att samarbete med universitet och högskola är vanligt förekommande.

Många IT-bolag har knoppats av från forskning vid universitet och institut, ofta efter en tid vid teknikparker och inkubatorer. Helt färsk siffror från Svenska Riskkapitalföreningen visar att IT-bolagen även håller ställningarna på riskkapitalmarknaden. Under 2007 satsades 1,26 miljarder på olika IT-bolag och allra mest satsade riskkapitalbolagen inom halvledarteknik, datorer och mjukvara samt kommunikation och medier (IT24 2008-03-07).

IT-sektorn är den fjärde största branschen i Sverige och IT-verksamheten är i huvudsak koncentrerad i de tre storstadsregionerna Stockholm, Göteborg och Malmö samt i universitets- och högskoleorterna. Tillgången på kvalificerad arbetskraft är avgörande för en fortsatt framgångsrik utveckling, men även tillgång till god infrastruktur, närhet till högskolor, kunder och kluster av företag med liknande verksamhet är viktiga konkurrensfaktorer. En lic. avhandling vid Chalmers har analyserat IT-sektorns utveckling under de senaste 15 åren och den visar att branschen kännetecknas av en mycket stor dynamik med både många nya företag och många företag som försvunnit. Nya företag har varit viktiga för branschens utveckling och dessa har haft lättare att överleva i kluster med ett rikt utbud av företagsrelaterade tjänster och resurser (Eriksson 2006).

Flera rapporter har gjorts om IT- och telekombranschen under inledningen av 2000-talet (se även IVAs Internetframsyn, www.iva.se). Både regeringens strategi *IT- och telekombranschen – en del av det innovativa Sverige* och den IT-politiska strategigruppens rapport *Politik för IT-samhället* (IT politiska strategigruppen 2006) utgår från att IT-sektorn är en svensk bransch med en betydande tillväxtpotential. I båda dokumenten presenteras en rad åtgärder och förslag på hur denna potential bäst skall förverkligas där en gemensam nämnare är satsning på forskning och kommersialisering av forskningsresultat från institut samt universitet och högskolor, liksom genom avknoppningar från stora IT-företag. Den IT-politiska strategigruppen skriver: "Regeringen bör därför satsa på spets (stimulera forskning) och bredd (höja den allmänna IT-kompetensen) för att skapa en globalt konkurrenskraftig industri samt uppmuntra medborgare att känna tillhörighet till det digitala samhället" (sid. 5). Båda rapporterna menar att kommersialisering av forskning och kompetensförsörjning är två nyckelfrågor där regeringen har möjlighet att agera. Färsk siffror visar att närmare 20 procent av landets totala FoU satsningar går till IT-området. IT-företagen står för närmare 19 miljarder och det offentliga för cirka 2 miljarder (ITPS 2008).

Det har inte varit möjligt inom ramen för denna utredning att bedöma vilka åtgärder som faktiskt implementerats men några initiativ som följer i rapporternas anda är bland annat bildandet av Innovationsbron AB (2005), Översyn av Holdingbolagen (2006) och VINNOVAs program Forska och Väx (2007) för stöd till FoU i befintliga små och medelstora bolag. Under 2007 tillsatte regeringen även ett IT-råd med syfte att tillhandahålla råd i IT-politiska frågor (www.regeringen.se).

Sammanfattningsvis landar de båda rapporterna i slutsatsen att forskning och kompetensutveckling utgör viktiga framgångsfaktorer för de svenska IT-företagen. Företagen kommer att konkurrera genom ständig utveckling av nya produkter, tjänster, koncept och arbetsformer. För att lyckas med detta förutsätts ökad kompetens i vid mening samt betydande satsningar på spetskompetens som kan överföras till etablerade företag eller knoppas av till nya företag. Samverkan mellan akademi och företag, företrädesvis i starka IT-relaterade kluster, är en förutsättning för en fortsatt positiv utveckling av branschens utvecklingskraft. Och några framgångsrika exempel som bör nämnas är naturligtvis den verksamhet som finns i Kista och de olika organisationer som arbetar för att utveckla Kista till ett av världens ledande IT-kluster. Liknade satsningar finns även i andra delar av landet exempelvis på Lindholmen i Göteborg och i ett antal andra platser i landet.

Samverkan mellan forskning och innovation har en lång historia i den svenska forsknings- och teknikpolitiken (Deiaco & Reitberger 2008) även om motiven, centrala begrepp, åtgärder och instrumenten varierat över tiden. Nya studier visar att samverkan mellan forskning, forskare och näringsliv vuxit i omfattning och betydelse i Sverige (Wahlin & Wigren 2007). Det är inte längre vattentäta skott mellan forskning, innovation och finansiering, även om det fortfarande återstår mycket att göra såväl inom universiteten liksom i den politik som skall främja kunskaps- och tekniköverföring.

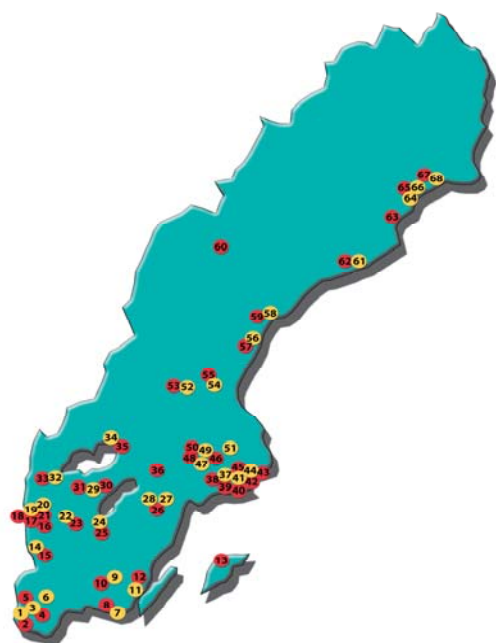
I dag finns det närmare 22 teknikparker och 14 holdingbolag i Sverige (figur 2.1). Flera av dessa teknikparker, inkubatorer och holdingbolag har under årens lopp genomfört betydande satsningar för att stärka samverkan och möten mellan forskning, företagande och finansiering, inte minst inom IT-området.

Mötesplatserna funktion är bl.a. att agera som katalysator och erbjuda ett dynamiskt utvecklingsklimat liksom att generera och underlätta möten mellan aktörer som annars skulle ha svårt att mötas. Dessa möten förväntas bidra till en etablering av samarbeten och kontaktnätverk samt till en ökad kunskap och kompetensutveckling vilket i förlängningen förväntas generera tillväxt. Mötesplatserna, kan ses som innovativa processer som alstrar samhälliga förändringar och enligt den Schumpeterianska teorin bidrar till att skapa ekonomisk utveckling (Gidlund och Frankelius, 2003).

I artikeln "Mötet som ger resultat" presenterar Peter Håkanson (2006) och Per Frankelius ett pågående forskningsprojekt om kulturöverbyggande möten. I artikeln framför Frankelius att i de kulturöverbyggande mötena bör aktörerna i de värdeskapande processerna hitta varandra för att kunna lyckas med samverkan. Han hävdar också att mötet är centralt

samtidigt som problematiskt. Det finns flera delar som bör stämma för en lyckas kulturöverbyggande möte. Mötet bör fyllas av kunskap, ett mångfaldigt perspektiv och drivande aktörer. Mötet följer en struktur och varje skede är lika viktigt för att kunna föra samman olika organisationer med olika kunskaper till ett gemensamt värdeskapande och innovativa processer i samhället. En annan viktigt aspekt som också bör förväntas av mötesplatser inriktade mot IT-branschen är att dessa inte enbart ska bidra till utvidgning av företagens och övriga aktörers kontaktnätverk utan också bör bidra till att öka deras marknadsrelaterade konkurrenskraft och investeringar.

Figur 0.1 Teknikparker och inkubatorer i Sverige (SISP´s medlemmar 2008) (Röd=inkubator; gul=teknikpark).



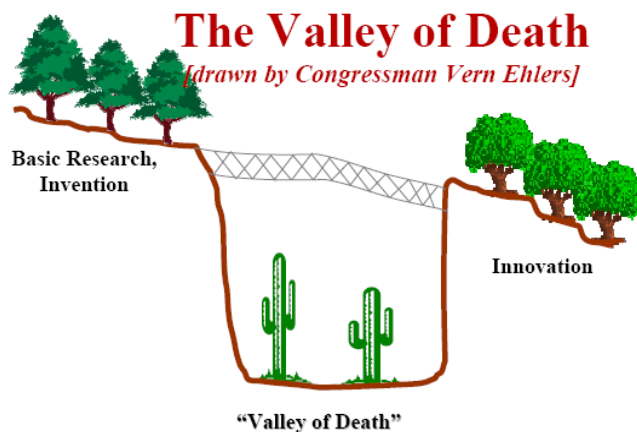
Antal teknikparker

Stockholm	9
Göteborg	6
Malmö/Lund	5
Västerås/Eskilstuna	5
Piteå	3
Norrköping/Lindköping	3

Att öka samverkan mellan olika aktörer har varit en prioriterad åtgärd i den svenska forsknings- och innovationspolitiken allt sedan behovet av samverkan med det omgivande samhället skrevs in i högskoleförordningen. Universitet och högskolorna har tagit en rad strategiska grepp om utveckling av samverkansfunktionen och infört nya organisatoriska grepp och nya instrument för att

stimulera samverkan och kommersialisering av forskningsresultat. De instrument som implementerats har, åtminstone i samverkansuppgiftens barndom, byggt på ett grundantagande om att det råder ett gap mellan utbud och efterfrågan på kunskap och att detta kan fyllas genom olika typer av mötesplatser och policyinstrument som exempelvis licensieringskontor, inkubatorer, teknikparker etc. och en vanlig illustration som fått motivera olika typer av intermediära samverkansorganisationer visas i figur 2.2.

Figur 0.2 En "dödsdal" mellan forskning och innovation



Källa: Auerswald och Branscom 2003

De olika policyinstrument som införts i det svenska systemet de senaste 15 åren har sannolikt bidragit till att öka förståelsen för samverkan och ökat kunskapsflödet mellan forskning och företag. Däremot är det mera oklart vilka de ekonomiska och samhällliga effekterna blivit av dessa åtgärder. En hypotes som framförts av nyare forskning är att gap-ansatsen faktiskt vilat på ett problematiskt antagande om hur forskning används i näringslivet. Denna forskning menar att samspelet mellan forskning, innovation och industriell utveckling är mer komplicerat än så (se bl.a. Deiacco, Giertz & Reitberger 2002, Broström & Deiacco, 2007 för sammanfattande översikter). Istället hävdas att:

- samspelet mellan forskning och företagens kunskapsanvändning är mer varierat än man tidigare trott och skiljer sig mellan teknikområden. Det finns också en fundamental skillnad mellan vetenskap och teknik, något som ofta underskattas i debatt och policyutformning,
- effektiv kunskapsanvändning i näringslivet bygger på att det finns a) en stark mottagningskapacitet i företagen, b) en väl utvecklad "knowledge seeking capacity", och c) en förmåga i företagen att integrera nya och gamla vetenskapsområden,
- kunskapsflöden ofta är individuella genom bl.a. rörlighet av forskare och innovatörer. Detta förutsätter att det finns "intrasslade system" för kunskapsöverföringen som bygger på sociala och kulturella faktorer som förtroende och långsiktiga relationer, snarare än att universiteten etablerar t.ex. en ny mötesplats i form av ett licensieringskontor etc.

Man skulle kunna säga att ny internationell forskning visserligen inte förnekar att det kan finnas ett gap mellan forskning och innovation men att utmaningen numera handlar om att få kunskapsöverföringen vid olika mötesplatser att fungera på ett mera strategiskt och professionellt sätt (Phan, Siegel & Wright 2005).

Sannolikt varierar de rätta strategierna mellan olika teknikområden och i olika regionala och nationella kontexter. Andra studier har bland annat funnit att olika typer av inkubatormodeller har varierande effekter på hur många företag som startas (Mustar, Wright, Clarysse 2008). Samspelet med högskolans övergripande strategi och den regionala och nationella forskningspolitiken påverkar också utfallet.

Teknikparker har funnits relativt länge i Sverige medan inkubatorer vuxit i antal först under senare tid. Vi konstaterar att det byggts upp en betydande erfarenhet vid olika svenska mötesplatser samt utveckling av nya och bättre instrument för att stimulera till fler möten och effektivare strategier för att kommersialisera forskning. När detta skrivs genomförs en första utvärdering av det nationella inkubatorprogrammet och den visar att det förvisso är för tidigt att bedöma de långsiktiga samhällsekonomiska effekterna, men att bl a idéflödet har ökat kraftigt och att inkubatorföretagen tenderar att attrahera betydande summor privat kapital (samtal med Innovationsbron).

Den svenska riskkapitalmarknaden har vuxit betydligt sedan det tidiga 90-talet. I slutet av 1980-talet stod staten för närmare 48 procent av det totala utbudet av venture capital i Sverige. Det fanns exempelvis bara 30 privata vencap företag 1996, år 2000 hade de vuxit till 141 stycken (Johnson m.fl. 2008). I den svenska debatten är det främst bristen på finansiering i tidiga faser som diskuterats. Siffror från Riskkapitalförbundet visar att för år 2006 satsade de privata bolagen 1,6 miljarder i expansionsfasen, 608 miljoner i uppstartsfasen och endast 14 miljoner i såddfasen. Man kan glädjande nog även konstatera att affärsänglar eller grupper av affärsänglar vuxit i betydelse. Uppskattningar visar, någon officiell statistik finns inte, att affärsänglar numera bidrar med att satsa närmare tre miljarder varje år i teknikföretag, ofta i tidiga faser (Computer Sweden 2008-05-16).

Forskning och erfarenhet visar att tillgången på riskkapital i olika former och i olika faser är avgörande för en framgångsrik utveckling av nya teknikbaserade företag liksom gynnsamma villkor i allmänhet för teknikbaserat entreprenörskap. Den svenska privata riskkapitalmarknaden är numera tillräckligt sofistikerad för att på ett effektivt sätt tillhandahålla kapital, nätverk och stöd till uppstart- och expansionsfasen. Problemet och tillgången på kapital finns fortfarande i de tidiga faserna. Enligt olika bedömningar finns det tillräckligt med offentliga medel i Sverige för etablerade små och medelstora företag men för lite för högteknologiska och riskfyllda satsningar.

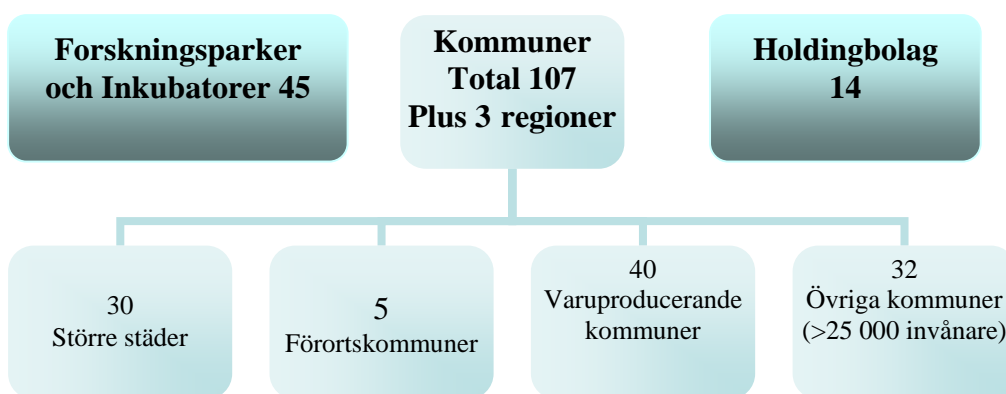
Sammanfattningsvis kan vi konstatera att IT-sektorns forsknings- och kompetensbehov utgör en viktig utmaning för sektorns framtida utvecklingskraft. Samverkan med forskning för att dels föra över spetskompetens till existerande företag, dels kommersialisera forskning i nya företag är därför viktiga för den industriella dynamiken i sektorn. IT-sektorn har under de senaste 15 åren samverkat med akademi, riskkapital och forskningsinstitut på olika sätt. I sektorn har en rad mötesplatser etablerats i form av teknikparker, inkubatorer och andra intermediärer där forskare, blivande entreprenörer och riskkapital kan mötas.

I den fortsatta analysen frågar vi hur denna samverkan fungerat framförallt med avseende på kommersialisering av forskningsresultat. Råder det en brist på mötesplatser inom IT-området? Vilka policyinstrument anses vara effektiva för att kommersialisera forskning. Vilka nya behov och instrument efterfrågas för att mötet skall resultera i teknikutveckling och nya företag? Är det tillgången på mötesplatser (gapet) eller är det matchningen av efterfrågan och utbud som är problemet?

3. Enkätundersökningen

I detta kapitel presenteras resultatet av den enkätundersökning som skickades till olika mötesplatser. Den elektroniska enkätens målpopulation kom att bestå av 169 olika mötesplatser och skickades till totalt 107 kommuner, 3 regionförbund och 45 forskningsparker och inkubatorer som är medlemmarna i SISP (Swedish Incubators and Science Park). Enkäten har även skickats till 14 holdingbolag vid universitet och högskola. Valet av kommuner baseras på SCB:s storleksindelning av Sveriges städer och kommuner. Utifrån denna indelning selekterade vi fram storstäder, förortskommuner, varuproducerande kommuner och ”övriga kommuner med mer än 25 000 invånare”.

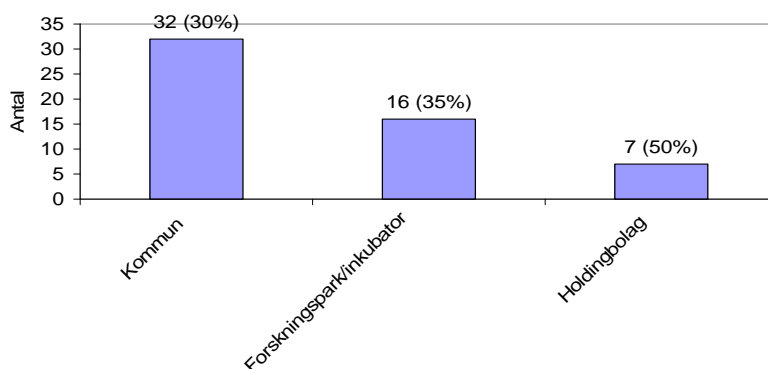
Figur 0.1 Enkätpopulation



Enkätundersökningen har ett externt bortfall på cirka 67 procent vilket innebär en risk för ett snedvridet resultat i analysen. Analyserna av bortfallet visar emellertid att det framförallt är vissa kommuner i de tre storstadsregionerna som avstått från att besvara enkäten. Vi har emellertid anledning att tro att de kommuner som däremot besvarat enkäten är de med viss IT-verksamhet och som därmed kan anses vara representativa för de kommuner som har ett stort intresse för att genomföra aktiviteter riktade mot IT-branschen. Vi kan också notera att de holdingbolag, forskningsparker och inkubatorer som är specialiserade på andra områden än IT, exempelvis inom medicin och bioteknologi, haft en lägre svarsbenägenhet. Enkäten innehöll även vissa öppna svarsalternativ, bl.a. ombads respondenterna att beskriva en framgångsrik aktivitet eller ange nya grepp för att stimulera till fler möten mellan forskare, innovatörer och riskkapitalister, en möjlighet som dessutom utnyttjades av många.

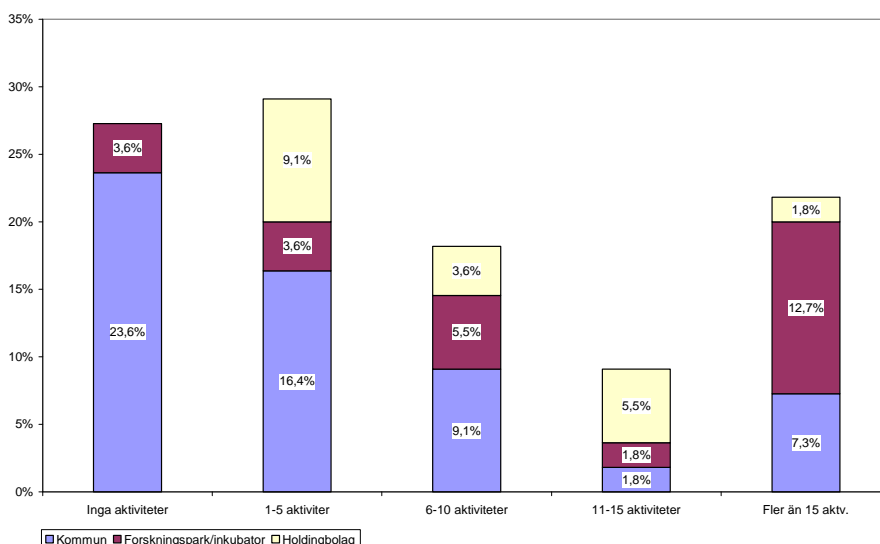
I figur 3.1 presenteras respondenternas svar efter respektive organisation. Den högsta svarsfrekvensen hittar vi bland holdingbolagen där närmare hälften av de 14 existerande holdingbolagen i Sverige svarat på enkäten. Forskningsparkerna och inkubatorerna visar en svarsfrekvens på 35 procent och kommunerna 30 procent.

Figur 3.1 Fördelning av enkätsvaren per mötesplats.



I en av frågorna ombads respondenterna att göra en grov uppskattning av hur många aktiviteter riktade mot IT-branschen som genomförts under de senaste tre åren och figur 3.2 visar svaren uppdelade på de olika mötesplatsaktörerna. Föga förvånande är det framförallt forskningsparker och inkubatorer som är aktivast med att arrangera och genomföra olika aktiviteter där forskare, innovatörer och riskkapitalister kan mötas inom IT. Genomsnittet är ca 4 aktiviteter och totalt har de olika aktörerna sammantaget genomfört 157 aktiviteter riktade mot IT-branschen under en treårsperiod. Man kan notera att de kommuner som har en forskningspark, en inkubator och/eller ett holdingbolag i sin region har ett mindre antal genomförda aktiviteter.

Figur 3.2 Hur många IT-relaterade aktiviteter har genomförts de senaste tre åren?



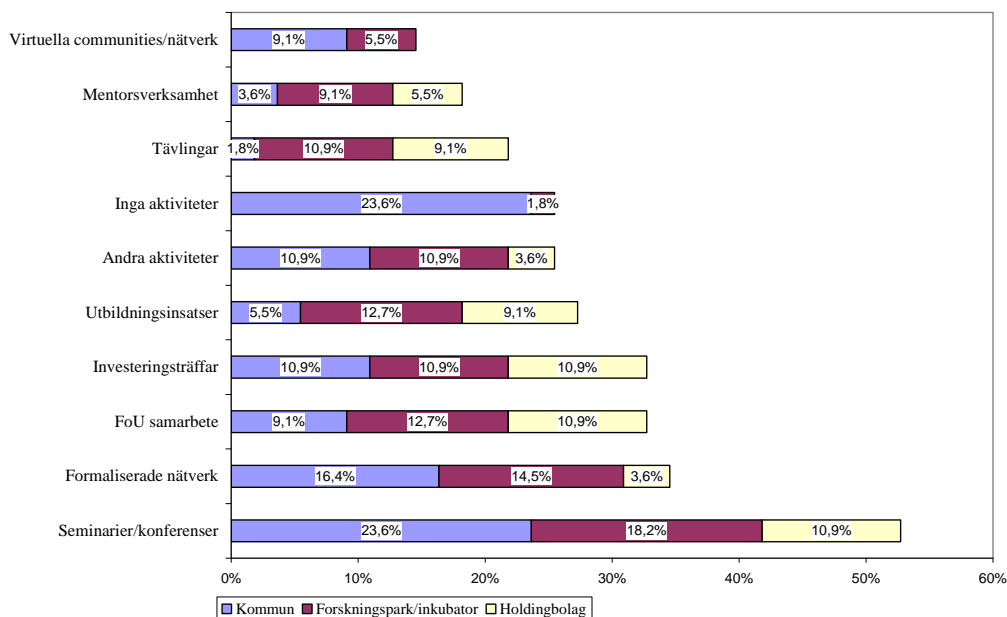
Respondenterna ombads även att ange vilka olika typer av aktiviteter som genomförts och svaren visas i figur 3.3 och är fördelade efter organisationstyp. De mest förekommande aktiviteterna är "seminarier och konferenser", "formaliserade nätverk" och "FoU samarbete" samt "investeringsträffar" medan "virtuella communities/nätverk" och

”mentorsverksamhet” hamnar längst ned i prioritetsordningen. När vi analysera svaren för enskilda teknikparker och inkubatorer så råder stora likheter i svaren.

Det finns emellertid vissa små skillnader mellan forskningsparker och holdingbolag avseende vilka typer av aktiviteter som genomförts. De holdingbolag som svarat på enkäten fördelar sina aktiviteter ganska jämt mellan olika aktivitetstyper. I forskningsparkerna är den vanligaste aktiviteten att genomföra seminarier och att organisera formaliserade nätverk. En skillnad är att holdingbolagen i högre utsträckning arbetar med mentorsverksamhet jämfört med forskningsparkerna och inkubatorerna.

De kommuner som svarat på enkäten har ungefär samma fördelning som forskningsparker och inkubatorer. Således svarar närmare 24 procent att de genomfört seminarier och konferenser och 17 procent att de har organiserade nätverk. Nio procent anger även ett FoU-samarbete. Kommunerna svarar också i högre utsträckning än forskningsparker och holdingbolag att de etablerat virtuella communities och nätverk (9 procent respektive 5 procent av forskningsparkerna medan inga av holdingbolagen angett denna typ av aktivitet)

Figur 3.3 Procentuell fördelningen av genomförda aktiviteter de senaste 3 åren inom IT-branschen och per mötesplatsaktör. Procent

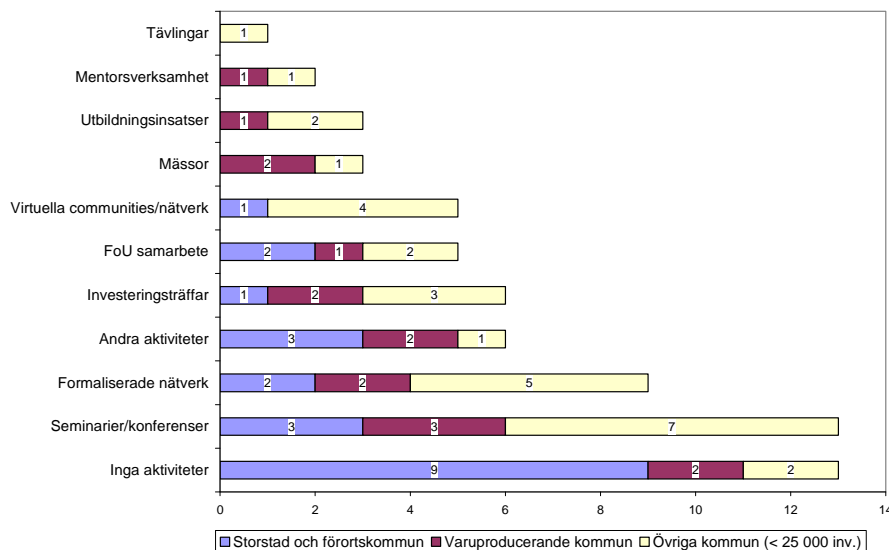


I enkäten har respondenterna även angett andra typer av aktiviteter, några exempel är:

- ”Affärsmannaskap” - mötestillfällen för idéinnehavare med en gästtalare (Exempelvis specialistrevisorer, jurister, eller andra experter inom IPR).
- Klusterutveckling inom specifika sektorer inom IT-branschen.
- Forskningsplattformar.
- ”Handplockning” i samverkan mellan holdingbolag och en inkubator där flera investeringar har gjorts i IT-relaterade företag.
- Kommuner som samarbetar med holdingbolag och inkubatorer i regionen.

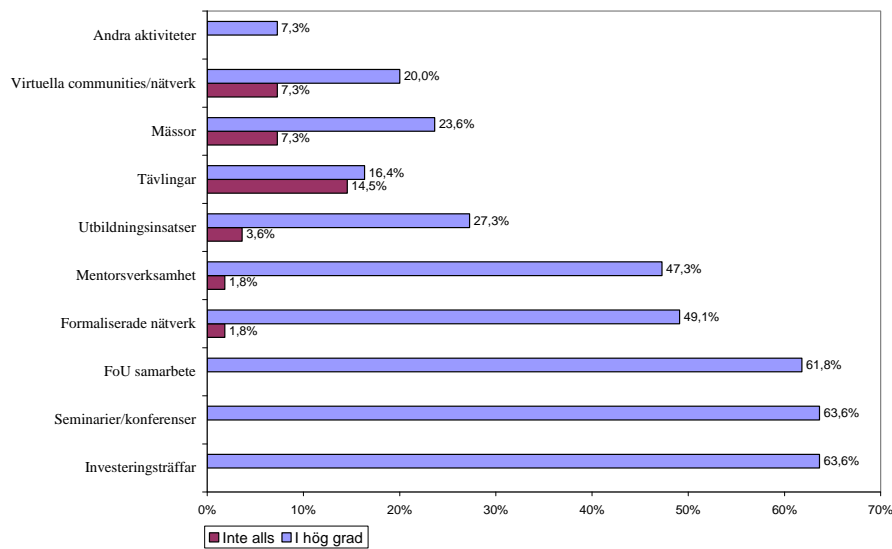
I figuren nedan urskiljs att kommunernas resultat vad gäller genomförda aktiviteter de senaste 3 åren avspeglar den totala gruppens resultat. "Seminarier/konferenser" samt "formaliserade nätverk" är de aktiviteterna som genomfördes i större utsträckning. De som i mindre utsträckning har genomförts är "Tävlingar", "Mentorsverksamhet", "Utbildningsinsatser" och "Mässor".

Figur 3.4 Fördelning av de genomförda aktiviteterna de senaste 3 åren per kommungrupp.



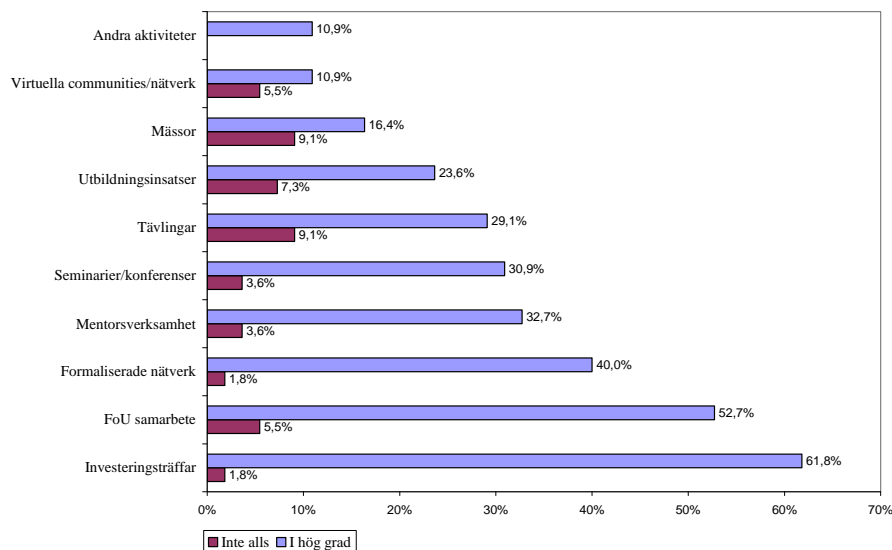
Ett syfte med enkäten var även att kunna få en kvalitativ bedömning av vilka aktiviteter som ansågs bäst kunna leda till förbättrade kontakter mellan forskare, innovatörer och riskkapitalister. I figur 3.5 har svaren angetts i fallande skala och efter i vilken mån respektive aktivitet förbättrat kontakterna i hög grad respektive inte alls. Svaren visar att investeringsträffar, seminarier och FoU-samarbeten anses vara de mest effektiva medan tävlingar, mässor och virtuella nätverk är de som anses vara minst effektiva. Mentorsverksamhet och formaliserade nätverk intar en mellanposition, men 47 procent respektive 40 procent anger att dessa båda aktiviteter i hög grad bidrar till att skapa förbättrade kontakter.

Figur 3.5 Vilka instrument leder till förbättrade kontakter mellan forskare, innovatörer och riskkapitalister inom IT-branschen? Procent



På samma sätt ombads de att ange vilka aktiviteter som bäst bidrar till kommersialisering av forskning och innovation och svaren anges i figur 3.6. Investeringsträffar och FoU-samarbeten anses vara mest effektiva för att kommersialisera forskning. Närmare 30 procent anger även att mentorsverksamhet, seminarier och konferenser och tävlingar i hög grad bidrar till att kunna kommersialisera forskning medan virtuella nätverk är den aktivitet som anses bidra minst till att kommersialisera forskning och innovation.

Figur 3.6 Vilka aktiviteter anses bäst bidra till kommersialisering av forskning och innovation inom IT-branschen. Procent



Respondenterna fick även ange särskilt framgångsrika aktiviteter för att stimulera till fler möten samt kommersialisering av forskning och innovation. Nedan anges ett urval av de förslag som angavs i enkäten.

- ”Investeringsträffar med presentationsmoment, diskussioner, frågor, mingel och kontakt”.
- ”Nätverk där det finns investerare och kontinuerlig aktualisering”.
- ”24 timmar innovationstävling i samarbete med kommersiella bolag”.
- ”Konferensen I & T (Innovation and Technology) som arrangeras i Kista varje år”.
- ”Klustercoachning inriktade till specifika branschsektorer”.
- ”Möten mellan forskare, små IT-företag och större IT-företag”.
- ”Klart och systematiskt samarbete mellan högskolor, företag och kommun”.
- ”*Make winners* vilket genomfördes av KTH Innovation AB våren 2008. Projektet syftar till att systematiskt söka, verifiera och utveckla kommersialiserbara idéer i KTH:s forskning. I detta arbete ingår bland annat att koppla ihop forskare med innovatörer och kapital. Detta projekt finansieras delvis inom ramen för Innovationsbrons Idésöksprogram riktat mot universitet, institut och näringslivet”.
- ”*Connect* anses kunna föra samma innovatörer och riskkapitalister”.
- ”*SeedForum Karlstad – en mötesplats för investerare och innovativa bolag*”

Som ett komplement till den korta elektroniska enkäten genomfördes också ett antal intervjuer med företrädare för holdingbolag, teknikparker, riskkapitalister, m.m. (se bilaga). Syftet med intervjuerna var att närmare diskutera tillgången och effektiviteten i det utbud som riktas mot IT-branschens företag.

En första observation är att vi har hört få röster som anser att det finns ett för litet utbud av mötesplatser. Ett större problem är att de som finns har för liten kritisk massa för att möta efterfrågan från enskilda forskare, riskkapitalister och potentiella entreprenörer. Man menar att det till stor del beror på att samverkansuppgiften är underfinansierad. Alltför mycket tid måste läggas på att jaga små projektpengar. Och resultaten blir att man inte kan utveckla de mötesplatser som finns till lärande och effektiva organisationer där nya arbetsformer kan tas i bruk och kompetent personal kan anställas. Ett avsevärt lägre löneläge i forskningsparker och holdingbolag bidrar dessutom till att lägga hämsko på rekrytering av kvalificerad personal som kan utveckla organisationer, bygga nya nätverk och möta företagens specifika efterfrågan.

Det förekommer också en viss självkritik. Flera av de intervjuade menar det funnits tendenser att man utvecklat liknande instrument och policyåtgärder. En av de intervjuade säger "Vi springer alla på samma bollar. Det är dags att börja segmentera marknaderna. Storstäder har andra behov på mötesplatser än Skövde och Skellefteå för att ta två exempel" (intervju med en ansvarig för ett Holdingbolag). Dock kan vi konstatera medvetenheten om bättre koordinera aktiviteter finns hos ansvariga för parker, holdingbolag och teknikparker.

Man menar vidare att de mötesplatser som finns fungerar bra vad gäller bedömning av teknik, men de inte är lika bra på att bedöma kommersiella möjligheter i nya och innovativa produkter, processer eller idéer. Man framhäver också att det läggs för mycket fokus, intresse och resurser hos många mötesplatser på tidiga faser inom IT-branschen istället för att satsa på de existerande små företagen med stor tillväxtpotential. Man skulle möjligen kunna tolka detta att mera ansträngningar skulle göras för att få befintliga små IT-företag att växa.

Det är välkänt att IT-marknaderna förändras snabbt vilket leder till behovet av den allra senaste kompetensen hos anställda vid forskningsparker och holdingbolag. De snabba förändringarna inom IT-branschen medför även att stöd till forskning och kommersialisering måste vara mycket mer flexibelt än de stöd och instrument som ofta finns idag. En av de intervjuade menar att det "behövs mer resurser för att kommersialisera IT-forskning eftersom tidsfönstret för IT-idéer är korta och "time to market" avgörande för kommersiell framgång.

Andra röster menar att näringslivet syns till i alltför liten utsträckning i olika mötesplatser. En näringslivschef i en kommun menar självkritiskt: "Det finns för lite kontakt med marknaden under FoU-processen och tyvärr blir resultat endast en akademisk fjäder någonstans. Jag efterlyser inbjudan till marknadsaktörerna att få presentera sina problem/utvecklingsområden och en satsning på utvecklingsstöd för att lösa dessa. Glöm inte att det finns en massa outnyttjad potential ute i landet" (Näringslivschef). Flera av de intervjuade menar även att de stora IT-företagen ibland skulle kunna delta i större utsträckning i investeringsträffar och seminarier samt konferenser. "Var är näringslivet? De stora företagen med kapital i sin tur, som kan användas för forskning inom något som sedan får betydelse i praktiken?" (Näringslivschef)

Det har också framkommit i intervjuerna att mötesplatserna ibland är alltför regionalt, lokalt eller nationellt inriktade. IT-företag har normalt en stor internationell kundkrets och därför behövs mera nätverk och tillgång till potentiella internationella investerare. Samtidigt menar flera av de intervjuade att en bättre regional samordning är nödvändig för att kunna maximera de befintliga organisationerna. Regional samordning är viktigt eftersom det annars kan finnas risk för ett överutbud i förhållande till företagens behov.

Sammanfattningsvis pekar resultaten på att det knappast är tillgången på mötesplatser som utgör det största problemet och utmaningen utan snarare att samspelet mellan mötesplatserna och företagen kan förbättras. Men det finns även en rad hinder som

försvårar denna matchning och som kan hänföras till kulturella och strukturella faktorer liksom brister i den nationella politiken. I det sista kapitlet diskuteras detta närmare. I nästföljande kapitel ges företagets syn på hur matchningen mellan forskning, innovatörer och riskkapitalister fungerar.

Röster från forskningsparker, inkubatorer och riskkapitalister

- "Det finns tillräckligt med mötesplatser men det har för liten kritisk massa"
- "Vi jagar projektpengar snarare än att utveckla våra organisationer och arbetsformer"
- "Vi springer alla på samma bollar. Det är dags att börja segmentera marknaderna". Storstäder har andra behov på mötesplatser än Skövde och Skellefteå"
- "Mötesplatserna är bra på att bedöma teknik, men man är inte lika bra på att bedöma de kommersiella möjligheterna"
- "IT marknaderna förändras snabbt men forskningsstödens inriktning förändras långsamt – det är naturligt men..."
- "Det är inte ont om tidiga pengar om idén/produkten är väldigt tekniskt orienterad men mindre för kommersiellt intressanta IT-idéer"
- "Vi måste koncentrera oss på människor inte bygga samma typer av strukturer"
- "För mycket fokus på tidiga faser inom IT och för lite på existerande små företag med stor tillväxtpotential"
- "Alla projekt skall inte ha riskkapital. Mötesplatserna måste skaffa kommersiell bedömningskompetens också"
- "Organisationsformen myndighet vid universitet och högskola är inte helt optimal för att bedriva avancerad mötesplatsverksamhet med sikte på kommersialisering av forskning och innovation"
- "Regional samordning är viktigt, det blir ett annars ett överutbud i förhållande till företagets behov och förmåga"
- "Universiteten har blivit mycket bättre på att understödja kommersialiseringsprocessen men man måste hitta en balans mellan push och pull aktiviteter"
- "Många företag blir smickrade och ställer upp på allt"
- "Mötesplatsen är nationella men kunderna är internationella. Kanske bättre att hjälpa företag till innovatörer till Berlin, San Fransisco eller Peking"

4. Intervjuer med små IT-företag

Enkäten och intervjuerna har på olika sätt bidragit till att kartlägga utbudssidans perspektiv på mötesplatsernas funktion, tillgänglighet och arbetsformer. I syfte att även få med ett efterfrågeperspektiv på dessa frågor genomfördes ett antal intervjuer med små IT-företag.

Kriterierna för de företag som skulle intervjuas var att de skulle vara små (3-15 anställda) och aktiva aktiebolag. Tre anställda ansågs vara minimum för att företaget skulle ingå i den företagspopulation från vilket ett slumpmässigt urval skulle göras. Sammanlagt erhöles 1 388 IT-företag från hela landet varav 1 117 (80 %) med SNI-kod 62 (Datakonsultverksamhet), 147 (10 %) med SNI-kod 26 (Tillverkning av elektronik), 54 (4 %) med SNI-kod 95 (Reparation av elektronik) och 82 stycken (6 %) med SNI-kod 63 (Övriga informationstjänster). Då intervjuerna skulle begränsas till omkring 40 företag från hela landet gjordes en urvalsbegränsning som skulle representera den ursprungliga procentuella fördelningen av SNI-koderna. Genom ett slumpmässigt urval valdes 47 företag fördelade på de olika SNI-koderna. Samtliga företag kontaktades och 23 av dessa deltog. 48 procent av de intervjuade företagen var från Stockholm och 13 procent från Göteborg. De resterande 39 procenten fördelades på ett antal olika kommuner och städer i landet bl.a. Lund, Alingsås, Leksand, Mora, Sollentuna, Uppsala, Svedala, Motala och Burlöv. Medelåldern på de intervjuade företagen var 14,8 år och det genomsnittliga antal anställda var 7,3 anställda för år 2006.

Företagen hade inte informerats i förväg. I stället efterfrågades vid uppringning om vd:n kunde avvara cirka femton minuter till några frågor. Några företag valde att inte medverka. Representanter från företag inom SNI-grupp 63 och 95 deltog inte i någon intervju. I och med det genomfördes endast intervjuer med företag från SNI grupp 26 och 62. Längden på intervjuerna varierade men uppgick i genomsnitt till ca 30 minuter.

Ett semi-strukturerat frågeformulär har använts för att genomföra intervjuerna och de första frågorna avsåg att få företagens uppfattning om hur kontakter med riskkapitalister fungerat. Något som framkom i intervjuerna med företagarna var att väldigt få av dem hade varit i behov av riskkapital vid uppstart.¹ De flesta hade självfinansierat sin verksamhet "i form av låga löner, hårt arbete och upparbetad kundkrets". I flera fall hade enskilda affärsänglar eller grupper av affärsänglar varit inblandade och några enstaka fall även offentligt såddkapital. Flera företag uttryckte ett visst tvivel gentemot riskkapitalistbolag där kontakten med riskkapitalister oftast uppfattades som en krånglig och långsam process. Men också brist på långsiktighet och ödmjukhet nämndes. En företagare menade till och med att han var "rädd för riskkapitalister". Han fortsatte med "hade en normal riskkapitalist gått in i det här så hade de tagit död på oss för länge sedan". Kulturkrockar mellan innovatörer och riskkapitalister är knappast förvånande och har ofta framförts i litteraturen kring de små teknikbaserade företagens utveckling, och intervjuerna visar att detta fortfarande är något som är vanligt

¹ I en undersökning av belgiska små, teknikbaserade företag fastslog Bozkaya och Van Pottelsberghe de la Potterie (2004) att grundarnas personliga medel var den primära källan till finansiering under såddfasen i mer än 80% av fallen.

förekommande (se exempelvis Auerswald & Branscom 2003). Flera av de intervjuade företagen efterfrågade därför ett mer självklart forum för de två grupperna där det gick att "prata idéer i en avslappnad miljö".

Några av de företagare som menade att de saknade en mer ödmjuk och personlig kontakt från riskkapitalbolagens hade varit i kontakt med ALMI vilka de ansåg hade visat en mjukare och mer förstående sida. En företagare säger:

"Det bästa med ALMI har varit att det är personrelaterat. De har stor förståelse för entreprenörens vardag och behov. Visat stor ödmjukhet och långsiktigt tänkande. Stöttat med både kapital men framförallt med goda råd och vägledning. ALMI är mycket mer än bara bank".

Detta skulle kunna tolkas som ett behov bland företagarna av ett mer personligt stöd, framförallt i en utsatt och sårbar uppstartsperiod. Coachning från externa aktörer var något som efterfrågades av flera av de intervjuade företagen. En företagare tyckte att det skulle satsas mer på att tillhandahålla mentorer inom branschen. "En typ av coachning för att få det man gör ännu bättre." På detta sätt, menade han, skulle många idéer kunna växa. En annan företagare var inne på samma bana och ansåg att Tyskland var en bra förebild för företagande då han menade att där "lever företag på andra företag". Med detta menade han att många företags affärsidéer är att erbjuda andra företag tjänster, information och kontakter.

Rent generellt gick det att skönja en viss svårighet att få hjälp med investering i tidiga faser. Flera företagare ansåg att såddfasen var problematisk i Sverige och därför svårt att komma igång. Han menade att det finns en "rädsla för nystart samt dåligt med pengar." Detsamma tyckte en annan företagare som menade att det var "fruktansvärt svårt" att få riskkapital. "I marknadsfasen går det bra men inte i utvecklingsfasen.". Samma respondent menade att "investeringsviljan är under all kritik".

För några av de intervjuade ansågs begreppet "mötesplatser" som diffust. Andra företagare hade hört talas om "så kallade mötesplatser" men inte visat något intresse då de inte ansåg sig vara i behov av extern hjälp. Det går att ana ett visst samband mellan äldre företag och dess inställning till mötesplatser inom IT-området jämfört med yngre företag, där de äldre företagen oftare ansåg att de redan hade sin kundkrets och inte var lika intresserade av att komma i kontakt med externa aktörer.

Några företagare hade erfarenheter av olika IT-mötesplatser men upplevde att det inte vara värt att fortsätta besöka den då det endast kostade tid och pengar. Mötesplatserna ansågs alltför generella och uppfattades inte bidra med något konkret till företagets verksamhet i form av kunder eller kapital. Flera av företagen hade redan en upparbetad kundkrets samt kontaktnät och de ville därmed lägga all energi och fokus på dessa och därför eftersöktes mötesplatser och kontaktpersoner med mer fokus på specifika branschområden. Slöseri med tid var något som återkom hos flera av de intervjuade. En företagare ville lägga "allt krut" på att vara nära kunden. Han menade även att "mötesplatser kan vara bra om man ska presentera

idéer. Men om man vill växa på marknaden så ger det inget. Bättre att lägga fokus på kundkretsen.”

Detsamma tyckte ytterligare en företagare som sa att han tog sig tiden att åka på sådant ”bara om det kan ge mig resurser och kunder, jag vill ju träffa kunder och deras problem”. Ett annat företag ville endast komma i kontakt med externa aktörer som kunde hjälpa till med marknadsföring. Sedan fanns det företag som relativt frekvent besökte olika typer av mötesplatser och då handlade det främst om seminarier och konferenser samt mässor. Dock kunde några företagare ibland uppleva en svag struktur på dessa möten. En företagare menade att han vid några tillfällen hade upplevt en svag organisation kring arrangemangen där de inte hade känts rätt anpassade efter deltagarna utan rent av ”stökiga”. En annan företagare menade att i stället för generella seminarier borde det vara mer ingående i detalj med fokus på mer specifika branschområden. Han eftersökte mer spetskompetens och tyckte att det skulle arrangeras seminarier mer ingående i detalj. Fler generella mötesplatser var alltså inget som eftersöktes bland företagen utan i stället bättre segmentering och organisation kring de redan befintliga mötesplatserna.

Andra brister som de intervjuade kunde uppleva kring mötesplatserna var att det samlades aktörer som var i samma affärsskede och därmed försvårade investeringen. Detsamma ansåg en annan företagare som menade att det fanns för få aktörer med pengar på dessa möten. ”Endast advokater och konsulter samt fem patentingenjörer per riskkapitalist och därmed många som ska vinna.” Han menade därmed att det blir ”för mycket svans och för lite hund”.

Några respondenter hade tankar och idéer om hur mötesplatser för alla aktörer inom området skulle kunna förbättras. Som tidigare nämnts efterfrågades en bättre segmentering inom IT-området vilken skulle förenkla mötena mellan de olika aktörerna. En av de företagare som eftersökte en bättre samordning inom branschen tyckte även att nätverk inom samma bransch skulle vara positivt då han menade att det inte fanns något forum eller plattform för denna typ av ”partnerskap” idag. ”Genom att ta hjälp av andra behöver inte alla springa genom samma vägg” och han menade att ”alla nu är isolerade och måste slåss för sig själva.” En kommentar som dök upp i samband när forsknings- och teknikparker samt inkubatorernas roll diskuterades var ”lekstugor” då han ansåg att dessa hade helt fel struktur och ingav falska förhoppningar. ”Vad får man i högteknologiska satsningar för 500 000 kronor? Gardiner och fikabröd?”

Något som också kom fram i intervjuerna var den regionala snedfördelningen av mötesplatser då det ansågs att de är ”hårt styrda mot Stockholm och Göteborg”. En annan typ av åsikt var missnöje gentemot en specifik kommuns föråldrade synsätt på företagande: ”De förstår inte möjligheten att få en sån här verksamhet att växa upp här. Det skulle ju kunna stimulera andra företag i kommunen om vi fick fart.” Samma företagare tog upp ett annat exempel som väl kan liknas vid den så kallade ”teknikfällan”. Han hade varit i kontakt med Länsstyrelsen vilka hade lovat honom kapital, det enda som behövdes göras var att fylla i en ansökan. Efter en invecklad och byråkratisk ansökningsprocess avlogs lånet då

Länsstyrelsen ansåg att det var fel produkter som pengarna var avsedda till, med andra ord, det var inga konkreta, tekniska produkter. Så här sa företagaren:

”När allt kom till kritan så visar det sig att de ej kunde ge pengar . Endast till hårdvaror såsom svarvar och dyligt. Jag behövde pengar till kompetens i form av nyutexaminerade från KTH samt virtuella tjänster.” Men det gick de inte med på och han fortsatte: ”hade jag köpt en svarv och konsulttjänst utifrån så hade jag fått pengar”.

I citatrutan nedan sammanfattas ett antal andra röster som fått komma till tals i intervjuerna. De IT-företag som intervjuats har en rad erfarenheter av olika mötesplatser. Några har knoppats av från forskning, flera har deltagit i möten, seminarier och andra aktiviteter som erbjudits. Många har haft kontakt med riskkapitalister, forskning och mötesplatser i olika skeden av sin utveckling. Sammanfattningsvis visar företagsintervjuerna att gapet mellan forskning, innovation och finansiering på ett eller annat sätt tyvärr fortfarande existerar. Men återigen kan vi konstatera att det knappast är tillgängligheten som är problemet utan snarare hur man på bästa sätt matchar utbud och efterfrågan för att skapa ett effektivt kunskaps- och tekniköverföringssystem. Detta är något som såväl företrädare för olika mötesplatser som IT-företagare verkar eniga om.

Röster från företagen

- ”Flera ansåg att begreppet mötesplatser är ett diffust begrepp”
- ”Waste of time and money”
- ”Mötesplatser kan vara bra om man skall presentera idéer, men om man vill växa på marknaden så ger det inget”
- ”Bättre att lägga fokus på kundkretsen”
- ”Mötesplatser bra om det kan ge mig resurser och kunder, jag vill ju träffa kunder och deras problem”
- ”Nätverkandet har fungerat sådär men man måste vara selektiv med sin tid”
- ”IT är en heterogen bransch, det kräver mer fokus på specifika branschområden”
- ”För få aktörer med pengar på dessa möten, endast advokater och konsulter samt fem patentingenjörer per riskkapitalist”
- ”Det är samma personer som dyker upp överallt”
- ”Mässor med workshops är mycket givande eftersom alla världens leverantörer inom branschen samlas. Får mycket tips och råd”

- "Svårt att hitta rätt aktörer på dessa mötesplatser men positivt att få kontakt med andra människor och deras synpunkter"
- "Det saknas personer med specifik branschkunskap. IT är numera väldigt specialiserat"
- "Vi behöver få råd, råd och råd av dem som genomgått samma resa"

5. Syntes och sammanfattande kommentar

Den offentliga forskningspolitiken har i de flesta OECD-länder prioriterat att stimulera kunskaps- och tekniköverföring mellan högskolor och näringsliv. Man har gjort det på olika sätt och ett viktigt mål har varit att på olika sätt överbrygga ett antaget finansierings- och kunskapsgap mellan akademi och näringsliv. Ett instrument i denna ”överbrygningspolitik” har varit att utveckla olika typer av mötesplatser alltifrån fullskaliga satsningar på forsknings- och teknikparker, över inkubatorer och holdingbolag till att mera allmänt stimulera gränsöverskridande möten mellan forskare, innovatörer och riskkapitalister.

Även i Sverige har politiken det senaste decenniet stimulerat utveckling av olika mötesplatser vid universitet och högskola, särskilt med inriktning att kunna knoppa av företag från forskning. Innovationsbrons uppdrag till SISTER har varit att närmare belysa tillgången på mötesplatser på IT-området ur ett nationellt och regionalt perspektiv och diskutera om dessa tillgodoser behovet. Vi har analyserat frågan från ett utbuds- respektive efterfrågeperspektiv och detta har genomförts med hjälp av en kort elektronisk enkätundersökning respektive intervjuer med olika företrädare för riskkapitalister, holdingbolag, forskning och IT-företag. Vi har valt att låta en mängd olika röster komma till tals.

Dock pekar analyserna mot en klar slutsats. Det är inte tillgången på mötesplatser som utgör problemet, den framtida utmaningen ligger snarare i att förbättra matchningen mellan utbud och efterfrågan. Det saknas knappast mötesplatser i Sverige, de flesta relevanta aktörerna är redan på plats. Många fungerar på ett utmärkt sätt men det finns fortfarande problem och hinder som ofta är kvalitativa, strukturella och kulturella till sin natur för att mötet mellan forskning, innovation och finansiering skall fungera på ett smidigt sätt.

Det mötesplatser i form av holdingbolag, teknikparker och inkubatorer som vuxit fram i Sverige har numera en rätt så omfattande kompetens och erfarenhet. Man har utvecklat en rad nya instrument och nätverk för att fullgöra sin samverkansuppgift. Men precis som konstaterats i bl.a. Holdingbolgsutredningen (Nygårds & Blomgren 2006) är den största utmaningen att kunna utveckla professionella organisationer som är anpassade till dagens mer komplexa innovationsverksamhet, detta gäller både inom IT och andra högteknologiska områden. De hinder som anges är välkända eftersom samverkansuppgiften fortfarande till stor del är ofinansierad. De organisationer som finns är alltför beroende av korta projektpengar för att fullgöra sin uppgift. Man har svårt att rekrytera specifik kompetens, inte minst inom ett snabbväxande område som IT. Bristande karriärmöjligheter, ett relativt sämre löneläge visavi näringslivet bidrar till rekryteringssvårigheterna. Detta skapar en ond cirkel där man får ”organisationer som inte lär sig framåt” (intervju med en Holdingbolagsföreträdare).

Många menar även att samverkan försvåras eftersom myndighetsformen inte är optimal för högskolans samarbete med företag och andra organisationer. Trots detta kan man konstatera att det bedrivs mycket omfattande mötesplatsaktiviteter. Våra beräkningar antyder att man under de senaste tre åren har genomfört närmare 157 aktiviteter riktade mot IT-branschen. Man arbetar med en hel uppsättning av olika instrument alltifrån seminarier till utbildningsinsatser. Olika företrädare påpekar självkritiskt att existerande mötesplatser tenderar att ha ett liknande utbud av aktiviteter – man menar att det är imitation snarare än behovskartläggning. Vissa hävdar att det finns för stort fokus på svenska aktiviteter då kunder och finansärer i allt större utsträckning finns globalt. Det verkar även finnas ett visst behov av samordning mellan olika mötesplatser, inte minst i storstadsregioner där både företag och mötesplatsarrangörer påpekar att det ofta förekommer liknande aktiviteter.

I litteraturen kring tekniköverföring är detta välkända tecken på olika matchningsproblem mellan sändare och mottagare. En stor internationell studie som nyligen genomförts i Europa bekräftar många av de synpunkter som även framkommit i vår kartläggning (Mustar, Wright, Clarysse 2008). Man menar bl.a. många tekniköverföringsorganisationer är alltför generella i dagens specialiserade och högteknologiska värld. Organisationer är inte integrerade med universitetens övergripande strategi, forskarna pratar om att de snarare är "add-ons" än tätt sammanlänkade med universitetens kärnverksamhet. Tekniköverföringsorganisationer har vidare ofta oklara mål och strategier. De vill göra för mycket och för brett än att fokusera och förstå behoven i sin region eller innovativa miljö.

Många av dessa matchningsproblem förekommer även i SISTERS kartläggning inom IT-området. Flera av de intervjuade säger att IT inte är någon specifik bransch vilket innebär ett stort behov av segmenterade aktiviteter. Flera företag efterlyser behov av nätverk inom specifika delbranscher. Den snabba utvecklingen inom IT-branschen skapar organisatoriska och professionell utmaningar. En av de intervjuade menade att "marknaden flyttar men forskning ligger kvar i gamla områden". Det finns vidare en tendens vid vissa mötesplatser till alltför stort fokus på teknikbedömningar och mindre på kommersialiseringskunnande, men vi kan också konstatera att många inkubatorer och teknikparker arbetar med instrument som täcker både teknik och marknadsutveckling. Detta är också något som man finner i de europeiska undersökningarna där man efterlyser s.k. "boundary spanners" som kan integrera teknik och kommersialiseringskunnande. Flera av de intervjuade menar även att det finns alltför stort fokus på nya idéer från forskning men att den stora innovationspotentialen finns i existerande IT-företag och dessa täcks normalt inte av aktiviteter i mötesplatsernas utbud. ALMIs mer företagsnära verksamhet har fått många positiva kommentarer från företagen.

Ett annat matchningsproblem som kommit fram berör vilka instrument som är effektiva för att kommersialisera forskning och innovation. Intervjuerna med IT-företagen visar att de i större utsträckning än tekniköverföringsorganisationerna prioriterar

mentorsverksamhet och specifika åtgärder riktade mot specifika företagskluster. I enkäten rangordnar emellertid tekniköverföringsorganisationerna mentorsverksamhet ganska lågt både för att förbättra kontakter mellan forskare, innovatörer och riskkapitalister och att kommersialisera forskning och innovation inom IT-området. ”Satsa på individer – inte strukturer” heter det i flera intervjuer. Ny forskning visar att de informella kontakterna mellan forskning och företagande är avgörande för att kunskap och teknik skall överföras på ett samhällsekonomiskt effektivt sätt (Aschoff & Sofka 2008).

Mötesplatsernas funktion att underlätta matchningen mellan forskning, innovation och finansiering har också analyserats och här framkommer tämligen välkända synpunkter. Affärsänglarnas finansiering verkar ha haft en stor betydelse i såddfasen i flera av de små IT-företag som intervjuats. Glädjande nog verkar det därför som affärsänglar fått en allt viktigare roll i det svenska innovationssystemet även om deras totala finansieringsandel fortfarande är liten. Även här konstaterar vi att tillgängligheten till privat riskkapital i olika faser knappast utgör ett huvudproblem för företagen eller för riskkapitalisterna, dock menar många att såddfasen i Sverige, både i allmänhet och för IT-området, fortfarande lider brist på tillräckligt med privata och offentliga medel. Detta påstående kan dock kvalificeras. Det saknas inte alltid små medel i de allra tidigaste faserna, det finns i allt högre utsträckning vid många mötesplatser, utan det saknas en kontinuerlig kedja där experimentella satsningar successivt kan växlas upp i större finansieringssatsningar alltefter som marknadsriskerna med den nya tekniken kan utvärderas.

Sammanfattningsvis: Mötesplatsernas funktion är att kunna erbjuda ett professionellt, specifikt och segmenterat utbud av tjänster och mötesplatsinstrument. Vad som krävs är mötesplatser som har förutsättningar att skapa gynnsamma miljöer med långsiktiga perspektiv för att nå samverkan mellan forskning, innovation och finansiering. Mötesplatserna uppgift är att hitta vägen mellan målaktörer för att dessa ska kunna samverka. Det handlar i hög grad om att förbättra precisionen i mötesstrategierna. Hur detta bäst skall åstadkommas är en av utmaningarna i svensk innovationspolitik, både inom IT-området och inom andra teknikbaserade områden.

Referenser

- Aschoff, B. och Sofka, W. 2008, 'Entrepreneurships and innovation organizations, Institutions, Systems and Regions', *DRUID Celebration Conference 2008*, Copenhagen, CBS, Denmark.
- Auerswald, P. & Branscomb, 2003, 'Alleys of death and Darwinian Seas: financing the Invention to Innovation Transition in the United States', *Journal of Technology Transfer*, Vol. 28, pp 227-239.
- Broström, A. & Deiacco, E. 2007 Räckert det med forskning i världsklass?– nya perspektiv på teknikföretagens samarbete med offentligt finansierade forskningsmiljöer, Arbetsrapport 2007:73, SISTER, Stockholm.
- Deiacco, E och Reitberger, G. 2008 'Teknisk och kollektiv forskning i samförståndets land' i boken: *Då förändrats Sverige, 25 experter beskriver drivkrafter bakom utvecklingen*, Giertz, E., Studentlitteratur.
- Deiacco, E, Giertz, E, och Reitberger, G. 2002 *Teknikparkens roll i det svenska innovationssystemet – historien om kommersialisering av forskningsresultat*. VFI 2002:3, Vinnova, Stockholm.
- Eriksson, M., 2006, *The dynamics and Organization of the Swedish IT-industry 1994-2004*, Lic. Avhandling vid Chalmers Tekniska Högskola.
- Gidlund, J. & Frankelius, P. 2003, *Innovativa processer*, SOU, Stockholm.
- Håkansson, Peter 2006, 'Möten som ger resultat', KK-bladet, No 4, pp 10.
- Iglesias, E., Berntsson, S., Bager-Sjögren, L., m.fl., 2008, 'IT-forskning i Sverige och i omvärlden. Kartläggning av svensk finansiering av IT-forskning mellan 1995–2005'. ITPS, Sverige, A2008-006
- IT-politiska strategigruppen, 2006, "Politik för IT-samhället. Rekommendationer från Regeringens IT-politiska strategigrupp". Näringsdepartementets rapport.
- Johnson, A., Deiacco, E., Anaya-Carlsson, K och Scheffer, F. 2008, "Effektanalys av 'offentlig såddfinansiering' 1994 till 2004. NUTEK och VINNOVA såddfinansieringsstöd", SISTER arbetsrapport 2008.80
- Lindholm Dahlstrand, Åsa 2004, *Teknikbaserat nyföretagande: tillväxt och affärsutveckling*, Studentlitteratur.
- Mustar, P., Wright, M. och Clarysse, B. 2008 'University spin-off firms: lessons from ten years of experience in Europe' *Science and Public Policy*, Vol. 35 (2), pp 67-80
- Nygårds, P. och Blomgren, H., 2006, "Åtgärder för en effektivare Holdingbolagsstruktur"

Phan, P., Siegel, D. och Wright, M 2005 'Science Parks and Incubators: observation, synthesis and future research. *Journal of Business Venturing*, Vol. 20(2), pp 165-182

SCB, 2000 *IT branschen i Sverige – var finns de framtida jobben?*, URA 2000:8.

SCB, 2008, *Kortperiodisk sysselsättningsstatistik. 1:a kvartalet 2008*, AM 62 SM 0802, Sverige.

Wahlgren, C. och Wigren, C., 2007, "Samverkan i det akademiska vardagslivet", NUTEK.

Elektroniska referenser

Blomgren, H. och Nygårds, P. 2006 'Åtgärder för en effektivare Holdingbolagsstruktur' [Online] Tillgängligt i: <http://www.regeringen.se/content/1/c6/07/23/61/fa27f419.pdf>

Malmqvist, M, 2008, 'Hon är en affärsängel', [Online] Tillgängligt i: <http://www.idg.se/2.1085/1.161948>

Exportrådet (2007), 'Svensk export 2007', [Online] Tillgängligt i: http://www.swedishtrade.se/exportinformation/DocFile/xportstatistik_2007_db1b987d-f331-4e8c-86bd-a1f251695fef.pdf (2008-05-28)

IT24 Riskkapitalbolagen gillar fortfarande IT [Online] Tillgängligt i: <http://www.idg.se/2.1085/1.149154> (2008-03-07)

Bilaga I Enkätformulär för kommuner, inkubatorer/forskningsparker och holdingbolag

Organisation/Kommun

Namn

Befattning

1. Vilka typer av kontaktskapande aktiviteter mellan forskare, innovatörer och riskkapitalister inom IT-branschen har Ni genomfört de senaste tre åren?

- Inga
- Tävlingar
- Mässor
- Investeringsträffar
- Seminarier/konferenser
- Utbildningsinsatser
- Mentorsverksamhet
- Virtuella communities/nätverk
- Fomaliserade nätverk
- FoU samarbeten
- Andra aktiviteter (ange)

2. Försök göra en uppskattning av hur många aktiviteter för IT-branschen som Ni har genomfört de senaste 3 åren?

- Inga
- 1-5
- 6-10
- 11- 15
- Fler än 15

3. Vilka aktiviteter anser Du leder till förbättrade kontakter mellan forskare, innovatörer och riskkapitalister inom IT-branschen?

	I hög grad	I mindre grad	Inte alls	Vet ej
Tävlingar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mässor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Investeringsträffar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seminarier/konferenser	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Utbildningsinsatser	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mentorprogram/verksamhet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Virtuella communities/nätverk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Formaliserade nätverk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
FoU-samarbeten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andra aktiviteter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Vilka aktiviteter anser Du bäst bidrar till kommersialisering av forskning och innovation inom IT-branschen?

	I hög grad	I mindre grad	Inte alls	Vet ej
Tävlingar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mässor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Investeringsträffar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seminarier/konferens	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Utbildningsinsatser	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mentorprogram/verksamhet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Virtuella communities/nätverk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Formaliserade nätverk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
FoU-samarbeten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andra aktiviteter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. Beskriv gärna en framgångsrik aktivitet

6. Anser Du att det behövs nya grepp för att stimulera till fler möten mellan forskare, innovatörer och riskkapitalister? Om ja, ange ett eller flera förslag

7. Har Du övriga kommentarer på hur mötesplatser för forskare, innovatörer och tillhandahållare av riskkapital på IT-området kan utvecklas och förbättras?

Bilaga 2 Intervjuformulär för IT företagen

Organisation/företag

Namn

Befattning

Företagets huvudområde (eventuell)

Kan du berätta hur företag startades?

I vilken utvecklingsfas anser du att ditt företag befinner sig i ? (Alt. Sådd, start-up eller i expansionsfas. Är produkten i marknaden, eller inte?)

1. Vilka typer av kontaktskapande aktiviteter mellan forskare, innovatörer/entreprenörer och riskkapitalister inom IT-branschen har Ni deltagit i de senaste tre åren?
 1. Inga
 2. Tävlingar
 3. Mässor
 4. Investeringsträffar
 5. Seminarier/konferenser
 6. Utbildningsinsatser
 7. Mentorsverksamhet
 8. Virtuella communities/nätverk
 9. Fomaliserade nätverk
 10. FoU samarbeten
 11. Andra aktiviteter (ange)

2. Kan Du uppskatta hur många gånger har ditt företag använt sig av de angivna mötesplatserna de senaste 3 åren.

3. Vilket har enligt din uppfattning varit den viktigaste egenskapen som dessa mötesplatser har uppfyllt? (*t.ex. har dessa mötesplatser överfört kunskap om ny forskning, ökat kontaktnätverk, etc.*)

4. Vad anser Du var värdefullt (**bra/positiv**) för just ditt företag när du har varit i kontakt med dessa mötesplatser? (T.ex. tillgänglighet) (*Här kan du tänka på hur*

företagen har kommit i kontakt med affärsänglar eller skaffa sig nödvändigt extern finansiering)

5. Vad anser Du var särskilt **negativ** när du har varit i kontakt med dessa mötesplatser? (t.ex. vilka hinder har Du råkat för)
6. Tror Du att du kommer att använda Dig av den här typen av ”mötesplatser” i framtiden? Om svaret är ”ja”, av vilken eller vilka anledningar? (*Alltså varför?*)
7. Anser Du att det behövs nya grepp för att stimulera till fler möten mellan forskare, innovatörer och riskkapitalister? Om ja, varför? Kan du ange ett eller flera förslag?
8. Har Du övriga kommentarer på hur mötesplatser för forskare, innovatörer och tillhandahållare av riskkapital på IT-området kan utvecklas och förbättras.

Bilaga 3 Listan av de intervjuade IT företagen och nyckel aktörerna

AMA Laser Systems AB, Fredrik Nilsson, VD (Stockholm)
Conflux AB, Arnulf J H von Zedtwitz-Liebenstein, VD (Stockholm)
Diatron AB, Bertil Olsson, VD (Svedala)
Microbus Electronic Service AB, Jan Niskala, VD (Burlöv)
Simutek AB, Maud Bergman (Sollentuna)
Svenska Manometer fabriken AB, Mats Liss, VD (Leksand)
ABEXEO AB, Lars Magnus Larsson, VD (Motala)
ALCOM System AB, Peter Larsson, VD (Stockholm)
Apricon AB, Lennart Klintmalm, VD (Stockholm)
Datareal AB, Christer Karlsson, VD (Stockholm)
EON Development AB, Nils Andersson, VD (Göteborg)
Genero Solutions AB, Patric Andersson, VD (Stockholm)
Invativa BI3 Software AB, Johan Herner, VD (Göteborg)
J H Engineering AB, Johan Einar Hägerlöf, VD (Stockholm)
Jane Doe Communication AB, Johannes Nordh, VD (Stockholm)
Jerntorget Sverige AB, Peter Östlund, VD (Mora)
Krets-Planering AB, Jan Sjöström, VD (Stockholm)
Logopak Systems AB, Ian Peter Thuring, VD (Göteborg)
Mobile Interaction Stockholm AB, Peter Lindström, VD (Stockholm)
ONCOlog Medical QA AB, Hans Dahlin, VD (Uppsala)
Planet X Systems AB, Håkan Lindberg, VD (Stockholm)
Protego Information AB, Mats Stenfeldt, VD (Lund)
SecureCom AB, Stefan Lund, VD (Alingsås)
KTH Holdingbolag AB, Lisa Eriksson, VD
GU Holding, Klementina Österberg, VD
Cross Creations AB, Thomas Porsborn, VD
Innovationsbron AB, Sven Ehn, VD
ACREO AB, Hans Hentzell, VD

Bilaga 4 Näringslivsgrenar

Tabell 0.1 Urval (näringslivsgrenar)

SNI 2007 (26)	SNI 2002	SNI 2007 (62)	SNI 2002	SNI 2007 (63)	SNI 2002	SNI 2007 (95)	SNI 2002
26110 Tillverkning av elektroniska komponenter	32100	62010 Dataprogrammering	72210 72220 72400	63110 Databehandling hosting o.d	72300 72400	95110 Reparationer av datorer och kringutrustning	72500
26120 Tillverkning av kretskort	32100	62020 Datakonsultverksamhet	72100 72220 72600	63120 Webbportaler	72400	95120 Reparation av kommunikationsutrustning	32200 75500
26120 Tillverkning av kretskort	32100	62020 Datakonsultverksamhet	72100 72220 72600	63120 Webbportaler	72400	95120 Reparation av kommunikationsutrustning	32200 75500
26300 Tillverkning av radio- och TV-sändare samt apparater för trådtelefoni och trådtelegrafi	32200	62090 Tillverkning av datorer och annan informationsbehandlingsutrustning, Annan konsultverksamhet avseende system- och programvara, övrig datoranknuten verksamhet	30020 72220 72600	63910 Nyhetsservice	92400	95210 Reparation av hemelektronik	52720
26400 Tillverkning av hemelektronik	32300 36500			63990 Övriga informations-tjänster	74879 92400		
26510 Tillverkning av instrument och apparater för mätning, provning och navigering	31620 33200						