

VÄGVAL UPPSALA



3

Frågor för framtiden

Delrapport från arbetet med en strategi för långsiktigt värdeskapande företagande



STUNS, Uppsala Science Park, 751 83 Uppsala
Besöksadress: Dag Hammarskjölds väg 60
Tel: 018-57 23 57 Fax: 018-57 23 50
e-post: info@stuns.se www.stuns.se

FORM: Annika Lönn
©-STUNS 2011

INNEHÅLL

Bakgrund	4
Sammanfattning	4
Finansiering av tillväxtbolag	6
Kunder innovatörer och entreprenörer	6
Innovation högt på den politiska dagordningen	8
Regionernas ansvar ökar	9
Innovativa företag ökar universitetens konkurrenskraft	11
Ett stort och växande antal innovativa företag	13
<i>Faktaruta: BIO-X</i>	14
Innovationer än en gång - preciseringar av nyckelbegrepp	14
Innovationer i offentlig verksamhet	17
<i>Faktaruta: Demonstrationsprojekt</i>	19
Behovsanalys och mätbarhet	20
Finansieringen av regionens företagsinkubator UIC	21

BAKGRUND

STUNS styrelse har uppdragit åt VD att i samarbete med Uppsala kommun och Regionförbundet Uppsala län utarbeta ett förslag till regional innovations/tillväxtstrategi. En första delrapport, ”Finansiering av tillväxtföretag” presenterades vid STUNS styrelsemöte 30 september 2010.

I föreliggande delrapport, kallad ”Frågor för framtiden”, tas ett bredare grepp över de frågor som STUNS menar hör framtiden till och som därför måste få sina svar redan idag.

Rapporten gör inte anspråk på att vara heltäckande, inte ens i de områden den specifikt uppehåller sig. Undertitel vill ange en öppen läsart och dokumentet ska betraktas som i första hand ett diskussionsunderlag där ett antal aspekter på innovation och tillväxt tas upp, vilka enligt STUNS mening bör ligga till grund för den regionala innovationsstrategin.

Baserat på de två delrapporter och den faktainsamling som gjorts i samband med dessa, tidigare utredningar, ansökningar o a som initierats och genomförts av STUNS, Uppsala kommun och regionförbundet Uppsala län, stiftelsens årliga verksamhetsberättelser samt dokument och utredningar från OECD, EU, Vinnova, Tillväxtanalys, Tillväxtverket, intervjuer med sakkunniga m.m. har ett förslag till innovationsstrategi för Uppsalaregionen utarbetats och fastställts, vilket presenteras i ett separat dokument.

SAMMANFATTNING

Uppsalaregionens konkurrensfördel i en globaliserad ekonomi består i att producera varor och tjänster samt utveckla affärer och företag med ett högt kunskapsinnehåll. Detta förutsätter en vetenskaplig produktion av hög kvalitet och ett näringsliv som omsätter ny och befintlig kunskap i varor och tjänster, system och erbjudanden som efterfrågas på världsmarknaden.

Universitetens och Akademiska sjukhusets centrala roll för näringslivsutvecklingen och tillväxten i Uppsalaregionen kan inte ifrågasättas. På samma sätt som industrin är dessa offentliga verksamheter hårt konkurrensutsatta. I en strategi och aktivitetsplan med målet långsiktigt värdeskapande företagande måste det därför finnas tydliga uttryck för viljan att stärka universitetens och den befintliga industrins konkurrenskraft.

Den organiskt framvuxna och väl fungerande innovationsmiljön i Uppsala, där universitetens strategier för nyttiggörande och kommersialisering av forskningsresultat får uttryck i konkreta verksamheter, är en i ett nationellt perspektiv unik tillgång som regionens aktörer av dessa och en rad andra skäl har anledning att vårda och utveckla.

För att åstadkomma en hållbar tillväxt krävs att regionens företag ägnar sig åt sådant som inte är så enkelt att kopiera, som många kunder utanför regionen är beredda att betala för, och där skillnaden mellan produktionskostnad och försäljningspris är stor d v s där vinstmarginalerna är goda. Detta och förmågan att ständigt skapa nya erbjudanden, att hålla igång den nyskapande processen i en värld där det osäkra är det enda säkra, är vad som här avses med långsiktigt, värdeskapande företagande.

Bara på det sättet kan företagens intäkter växa och fler människor anställas, vilket i sin tur ger upphov till ytterligare arbetstillfällen. Regionens långsiktiga attraktionskraft och möjligheter att upprätthålla och utveckla en god samhällelig service och social miljö är i grunden helt beroende av dessa faktorer. Fler stabilt växande företag, stora som små, är därför den enskilt viktigaste tillväxtkällan.

Tillväxt är dock en process som innebär att gammalt försvinner och nytt kommer till. Det krävs nyskapande för att säkra långsiktigt hållbar tillväxt och nya jobb, exempelvis genom att producera helt nya varor och tjänster. Men inte ens det är tillräckligt.

Innovationerna som det är fråga om, ska vara särskiljande och svåra att efterlikna. Det handlar inte bara eller ens alltid i första hand om FoU-baserade högteknologiska innovationer. Ofta är innovationerna organisatoriska, finansiella, av system- eller processkaraktär, d v s i en väsentlig mening lågteknologiska.

Det som konstituerar långsiktigt värdeskapande företagande är inte heller företagets storlek, ursprung, mognadsgrad, bransch- eller sektorstillhörighet. Innovativa och entreprenöriella företag finns överallt. Kunskap är långt mycket mer än akademiska forskningsresultat och komplicerade tekniska tillämpningar.

För att skapa ett dynamiskt näringsliv behövs dock fler nya innovativa, entreprenöriella och kunskapsintensiva företag. Nya företag kan vara viktiga bärare av nytänkande och nyskapande och vara startskottet för starka tillväxtföretag och till förnyelse av näringslivet.

I EU-kommissionens nya innovationsstrategi ”Innovationsunionen” talas om smart specialisering.

Det innebär att utnyttja befintliga eller nya regionala styrkor i EU-sammanhang. Hit hör med självklarhet verksamheten vid de båda universiteten samt Akademiska sjukhusets och den life science industri som under mer än ett halvsekel vuxit fram i dess förlängning. Den nya inriktningen av BIO-X är ett exempel på "smart specialisering" och hur samhälleliga behov kan kombineras med industriellt och akademiskt nyskapande och vara till nytta för den regionala tillväxten.

Organisationer åstadkommer inga innovationer. Det gör individer. De statliga medlen för de ändamål som diskuteras här kommer emellertid aldrig att via VINNOVA, Tillväxtverket, Energimyndigheten, ERUF kanaliseras direkt till individer eller enskilda företag utan måste alltid ha en lokal eller regional mottagare med hög trovärdighet och vara villkorade med krav på regional offentlig medfinansiering.

Det skall därför än en gång inskräpas att den organiskt framvuxna och väl fungerande innovationsmiljön i Uppsala är en i ett nationellt perspektiv unik tillgång med bästa renommé vilken regionens aktörer har alla anledning att vårda och utveckla. Häri ingår att ta ansvar för dess finansiering, tydligast aktualiserat i företagsinkubatorn UIC:s akuta behov av större lokala/regionala offentliga finansiella medel.

Tillväxstsatsningar som görs i Uppsalaregionen och stödet för dessa har allt att vinna på samsyn och i görlig mån samverkan kring såväl konkreta insatser som långsiktigt strategisk arbete och att dessa åtgärder ständigt utvecklas och länkas till vad som försiggår och beslutas på nationell nivå och inom EU.

Ett enkelt exempel på en konkret insats är den fysiska samlokalisering av aktörer i innovationsmiljön som pågått under senare år har varit avgörande för såväl UIC:s framgångar som förmågan att på ett effektivt sätt initiera nya strategiska förändringar, t.ex. Akademiska Sjukhusets innovationsfrämjande arbete inom projektet Det Innovativa Sjukhuset.

Näringslivsutveckling och affärsutveckling är komplexa processer vilka ständigt under hårt tryck från omvärlden förändras. Om något stöd för affärs- och näringslivsutveckling alls behövs, så gäller det att förstå dessa processer och utforma stödet utifrån de behov som formuleras av företagen och näringslivet. Detta kräver såväl kompetens som lyhördhet och ett vist mått av ödmjukhet från stödgivarens sida.

Risken finns att begreppen innovation och entreprenörskap, som förvisso inte är entydiga, görs till föremål för insatser som mer speglar politiskt önsketänkande och opinionsmässig följsamhet än grundläggande analys och faktiska möjligheter. Fritänkande och nytänkande kan inte fångas i politiskt styrda processer lika litet som de kan läggas in i företagens organisationscheman. Nyordning och nyskapande är sällan detsamma. Begreppet innovation kan komma att gå samma väg som begreppet kluster, vilket numera är obrukbart i sin ursprungliga form som analysbegrepp.

Ett lokalt eller regionalt näringslivs utveckling sker mot bakgrund av dess historia och dess nuvarande struktur, i relation till en ständigt förändrande omvärld och i komplexa cykler som inte låter sig iklädas kvartalsrapportens förenklade men förföriska kvantitativa skrud.

Som bas för länets tillväxtarbete ligger det regionala utvecklingsprogrammet Uppländsk Drivkraft. Detta program utgör den politiska kompass som det regionala tillväxtarbetet har att söka stöd i. Den regionala visionen är att Uppsala län ska vara en attraktiv kunskapsregion i Europa med hållbar tillväxt som ledstjärna. Inom fem olika programområden anges målsättningar och insatser som behöver genomföras för att nå målen.

De näringslivsfrämjande insatserna rymmer inom programområdet Innovativa Uppsala län och målsättningen om att det i länet ska finnas ett växande och konkurrenskraftigt näringsliv med bredd och spets. För att konkretisera utvecklingsprogrammet och främja näringslivsutvecklingen och det innovativa företagandet i regionen måste systematisk behovs- och omvärldsanalys ske, väldefinierade mål anges och tydlig ansvarsfördelning, säkrad budget och mätbara resultat eftersträvas. Det gäller också för de typiska stödprocesser, såsom marknadsföring, vilka annars hotar att bli självändamål, på samma sätt som ett företags marknadsstrategi (och alla andra strategier) blir hängande luften om den inte koordineras med dess övergripande affärsstrategi.

Utgångspunkten här är således att alla åtgärder som är aktuella här, när det helt eller delvis finansieras med offentliga medel, skall vara tydligt behovsmotiverat och kompletterande. Det bör även vara starkt resultatorienterat och försett med mätbara såväl kort- som långsiktiga mål och indikatorer eller styrta som återspeglar åtgärdens syfte och förväntade utveckling. Grundfrågan är hur näringslivsutveckling och affärsutveckling på bästa sätt kan stödjas med målet att främja långsiktigt värdeskapande företagande.

FINANSIERING AV TILLVÄXTBOLAG

Återkoppling till den första delrapporten

Den första delrapporten, betitlad *Finansiering av tillväxtbolag*, diskuterar tillgången på externt ägarkapital i tidiga skeden för nya innovativa företag. Den utmynnar i slutsatsen att bristande tillgång på vad som kan kallas "kompetent ägarkapital" har varit och är en flaskhals för företagets utveckling.

Därtill lämnar rapporten två rekommendationer eller förslag till vägval:

- » att fortsätta arbetet i projektet *Aros Growth Capital (AGC)* med att skapa en regional finansieringsmöjlighet, samt
- » att för framtiden säkra och stärka det framgångsrika arbete som bedrivs i företagsinkubatorn *Uppsala Innovation Centre (UIC)*.

De kunskapsintensiva företagen med potential att konkurrera på en global marknad och som har ett tilltagande behov av kvalificerad och värlönlönad arbetskraft är i sig tillväxtdrivande. De driver också tillväxten på de lokala/regionala marknaderna för såväl sk företagsnära tjänster, såsom patentbyråer, affärsjurister, IT-konsulter, transporter m fl, som till exempel detaljhandel, friskvård och restaurangverksamhet.

Därför är tillväxtföretagens finansieringsflaskhals, om den består, också en flaskhals för den samlade regionala tillväxten, sådan den kan uttryckas i antalet arbetstillfällen och omsättning i alla slags företag.

Finansieringsflaskhalsen finns i ett stort antal länder och det krävs såväl förändringar av lagar och regler på nationell och EU-nivå, som regionala initiativ för att säkra tillgången på riskvilligt ägarkapital.

AGC är ett sådant regionalt initiativ och vägvalet eller rekommendationen som görs i den första delrapporten är att detta projekt, vilket i skuggan av den globala finanskrisen i praktiken avstannat, återupptas med förnyad kraft. Dessutom behöver arbetet för att etablera AGC kompletteras med andra nya insatser för att attrahera ägarkapital till bolag i olika utvecklingsfaser.

Stark koppling till företagsinkubatorn UIC

En nödvändig förutsättning för att attrahera investerare och därmed ägarkapital är att det i varje givet ögonblick finns ett relativt stort antal företag att välja på, vilka är under utveckling och som bedöms ha en stor tillväxtpotential. AGC-projektet bygger därför på en stark koppling till UIC och andra inkubatorer i Östra Mellansverige eller till andra källor med starka flöden av systematiskt genomlysta investeringsobjekt.

I den första delrapporten understryks att tillgången på extern ägarkapital i tidiga skeden, som det här är fråga om, är en flaskhals i första hand för ett begränsat antal små- och medelstora företag (SMF). Framst gäller det SMF som kan betecknas som *innovativa, entreprenöriella och kunskapsintensiva*.

Det som konstituerar långsiktigt värdeskapande företagande är inte företagets storlek, ursprung, mognadsgrad, bransch- eller sektorstillhörighet. Innovativa och entreprenöriella företag finns överallt. Kunskap är långt mycket mer än akademiska forskningsresultat och komplicerade tekniska tillämpningar.

KUNDER, INNOVATÖRER OCH ENTREPRENÖRER

Återkoppling till tidigare STUNS-utredningar

På uppdrag av UIC:s styrelse tog STUNS 2005 fram en fyllig rapport med namnet *"Kunder, innovatörer och entreprenörer – om drivkrafterna för regional tillväxt och Uppsala Innovations Centers verksamhet"*, som ger ett aktörs- och systemperspektiv på regional tillväxt. Rapporten konstaterar bland annat att företagets långsiktiga och hållbara tillväxt är en förutsättning för en regions eller ett lands tillväxt. I förlängningen bestämmer det också samhällets förmåga att upprätthålla och utveckla ett gott klimat för sina medborgare.

Tillväxtens nyckelaktörer

Kunder, innovatörer och entreprenörer är tillväxtens nyckelaktörer. Finansiärer och industrialister spelar också viktiga roller, men det är i samspelet mellan de första tre aktörerna som grundens läggs för det framgångsrika nya företaget och det är på den grunden som företaget ska växa och nya arbetstillfällen skapas.

Till detta skulle kunna läggas att *leverantörerna* i alla deras olika skepnader givetvis också har viktiga roller, samt att industrialisterna och deras kompetens mer efterfrågas av varutillverkande företag och mindre av renodlade tjänsteföretag.

Regional tillväxt är inte en regional fråga. För att åstadkomma en hållbar tillväxt krävs att regionens företag ägnar sig åt sådant som inte är så enkelt att kopiera och som kunder långt utanför regionen är beredda att betala ett gott pris för. Bara på det sättet kan företagets intäkter växa och fler människor anställas, vilket i sin tur ger upphov till ytterligare arbetstillfällen. Regionens långsiktiga attraktionskraft och möjligheter att upprätthålla och utveckla en god samhällslik service och social miljö är i grunden helt beroende av dessa faktorer.

Det som ligger utanför regionen är resten av världen, där barriärer rasar och gränser suddas ut i allt snabbare takt. Den ökande globaliseringen av produktion, handel, produkter, tjänster, resor, livsstilar och annat fortsätter att omstöpa de grundläggande förutsättningarna för utvecklingen som nation, som region, som enskilda företag och som individer.

Utvecklingen i Uppsala, med det flera gånger omstrukturerade Pharmacias uppgående i Pfizer 2003 och GE Healths förvärv 2004 av vad som en gång var Pharmacia Biotech som en sorts slutpunkt, är ett uttryck för samma gränsoverskridande internationella fenomen där uppnådda framgångar, nationell tillhörighet, regionala och lokala hänsyn spelar underordnad roll i storföretagens strategiska och finansiella överväganden.

Ökad produktivitet räcker inte

Tillväxt genom enbart ökad produktivitet löser inte sysselsättningsproblemet. Mycket av den uppväxlade svenska produktivitetens utvecklingen kan förklaras av en bred och allt effektivare användning av modern informations- och kommunikationsteknik (IKT) i infrastruktur, produktionssystem, varor och tjänster.

Av exakt samma skäl kan mycket av produktionen flyttas ut till låglöneländer. Förmågan att använda IKT effektivt är inte exklusivt given industrivärlden. Tvärtom blir de finansiella och kunskapsmässiga trösklarna allt lägre, vilket betyder att det försprång som Sverige och en del andra länder har snabbt kommer att kunna tas igen och det kommer att bli än mer attraktivt att flagga ut produktionen.

Men det räcker således inte med att producera mer per insatt krona eller att det som nu finns växer och blir större. Tillväxt är en process som innebär att gammalt försvinner och nytt kommer till. Det krävs även nyskapande för att säkra långsiktigt hållbar tillväxt och nya jobb, exempelvis genom att producera helt nya varor och tjänster. Men inte ens det är tillräckligt.

Återigen: Innovationerna som det är fråga om, ska vara särskiljande och svåra att efterlikna. Och det handlar inte bara eller ens alltid i första hand om FoU-baserade högteknologiska innovationer. Ofta är innovationerna organisatoriska, finansiella, av system- eller processkaraktär, d v s i en väsentlig mening lågteknologiska.

Ekonomisk tillväxt, effektiviseringar och nyskapande, sker inte bara i och genom de etablerade företagen. För att skapa ett dynamiskt näringsliv behövs fler nya företag. Nya företag är grunden för tillkomsten av starka tillväxtföretag och till förnyelse av näringslivet. Nya företag kan också vara viktiga bärare av nytänkande och nyskapande, vilket tillsammans med produktivitetshöjningar och effektiviseringar är den ekonomiska tillväxtens hörnstenar. Fler stabilt växande företag, stora som små, är därför den enskilt viktigaste tillväxtkällan.

Ovanstående iakttagelser, som alltså gjordes för drygt fem år sedan, är inte mindre giltiga idag. En viktig skillnad är att innovationernas betydelse och bredd (som i de framgångsrika företagen alltid varit en självklarhet) nu ryckt fram mot toppen av den politiska agendan.

Exempel på regionala projekt

Två relativt nystartade lokala/regionala projekt med fokus på innovation, entreprenörskap och kundrelationer är 1) *”Det innovativa sjukhuset”*, som stöds av VINNOVA och drivs av Akademiska sjukhuset, 2) *”DKA-projektet”* som är en av flera aktiviteter inom ramen för det av STUNS arbete inom energiområdet. Därutöver får 3) *BIO-X* i sin föreslagna nya form en starkare tonvikt på innovation och kommersialisering genom utlysningarna grundas i såväl industrins som sjukvårdens behov. 4) *IIM* som står för *Industrialisering i Innovativa Miljöer* är ytterligare ett projekt av intresse i detta sammanhang. *IIM* har som övergripande mål att utveckla metodik och strukturerade processer för att öka industrialiseringskompetensen i såväl enskilda företag som i UIC och övriga inkubatorerna i Östra Mellansverige.

IIM-projektet drivs av UIC, som också har nära kopplingar till övriga projektet. Inkubatorn är bland annat s k strategisk partner i *Det innovativa sjukhuset*. Akademiska Sjukhusets arbete med att möjliggöra kommersialisering av innovationer från sjukhusmiljön och för att tillgängliggöra sjukhusets resurser till

mindre och medelstora innovativa företag är också av banbrytande karaktär och kan om de får utvecklas med långsiktighet få mycket stor betydelse.

Dessa insatser är ett par steg på vägen mot ett långsiktigt värdeskapande företagande. De har alla 1) *innovation* och/eller *affärsutveckling* som bärande temata, de ansluter antingen till det regionala styrkeområdet 2) *life science* eller det utpekade tillväxtområdet 3) *energi* och syftar samtliga, uttryckligast i fallet IIM, till att generellt stärka den regionala 4) *innovationsmiljön*.

De hämtar också i kraft ur regionens två viktigaste befintliga tillgångar för en fortsatt uthållig tillväxt, verksamheterna vid *universiteten* och *Akademiska sjukhuset* som varit de viktigaste kunskapsnoderna för den framgångsrika *industri* inom *life science* som idag dominerar regionens tillväxt drivande näringsliv och som är skälet till att flera stora *statliga forskningsdrivande verk* lokaliserats till regionen.

Kommentar:

I EU-kommissionens nya innovationsstrategi "Innovationsunionen" (se nedan) talas om smart specialisering. Det innebär att utnyttja befintliga eller nya regionala styrkor i EU-sammanhang. Universitetens och Akademiska sjukhusets centrala roll för näringslivsutvecklingen och tillväxten i Uppsalaregionen kan inte ifrågasättas. På samma sätt som industrin är dessa offentliga verksamheter hårt konkurrensutsatta. I en strategi och aktivitetsplan med målet långsiktigt värdeskapande företagande måste det även finnas tydliga uttryck för viljan att stärka universitetens och den befintliga industrins konkurrenskraft.

INNOVATION HÖGT PÅ DEN POLITISKA DAGORDNINGEN

Till frågan om innovationsfrågornas legitimitet

I raden av strategier för framtida tillväxt och återhämtning från den ekonomiska och finansiella krisen är *innovation* ett nyckelbegrepp. "Innovation driver tillväxt och bidrar till lösningen av (eng. *helps adress*) samhällsliga problem", heter det i *OECD:s innovationsstrategi* som efter tre års arbete antogs vid Ministermötet i maj 2010.

I *Lissabonstrategin* från 2000, i dess reviderade form från 2005 och i EU-kommissionens nya ekonomiska strategi under det kommande decenniet, *Europa 2020 – En smart och hållbar tillväxt för alla (EU 2020)* från mars 2010, framhålls *innovation* som en nyckelfaktor.

Den 6 oktober 2010 publicerades en första fördjupning av EU 2020-strategin i ett 50-sidigt s.k. meddelande från kommissionen benämnt *Flaggskeppsinitiativ i Europa 2020-strategin – Innovationsunionen*.

EU 2020 strategin...

I Europa 2020 föreslås tre prioriteringar som förstärker varandra:

- » Smart tillväxt – utveckla en ekonomi baserad på kunskap och innovation.
- » Hållbar tillväxt – främja en resurseffektivare, grönare och konkurrenskraftigare ekonomi.
- » Tillväxt för alla – stimulera en ekonomi med hög sysselsättning och med social och territoriell sammanhållning.

Kommissionen föreslår vidare sju huvudinitiativ eller "flaggskeppsinitiativ" som ska påskynda framstegen inom varje prioriterat område. Det första är:

"Innovationsunionen" som "ska förbättra de grundläggande villkoren och tillgången till finansiering för forskning och innovation så att idéer kan omvandlas till produkter och tjänster som skapar tillväxt och arbetstillfällen".

"Smart tillväxt innebär att kunskap och innovation stärks som drivkrafter för vår framtida tillväxt. För detta krävs det att vi förbättrar kvaliteten på vår utbildning, stärker våra forskningsresultat, främjar innovation och kunskapsöverföring i hela EU, fullt ut utnyttjar informations- och kommunikationsteknik och ser till att innovativa

idéer kan omvandlas till nya produkter och tjänster som skapar tillväxt, högkvalitativa arbetstillfällen och bidrar till att ta itu med samhällsliga utmaningar på europeisk och global nivå. Men för att lyckas måste detta kombineras med entreprenörskap, finansiering och en inriktning på användarnas behov och marknadens möjligheter”.

...och Innovationsunionen

Den 6 oktober 2010 kom som en första vidareutveckling av EU 2020 den gemensamma innovationsstrategin kallad *Innovationsunionen*. Så här lyder inledningen:

”Hur ska man skapa förutsättningar för Europas framtida konkurrenskraft samtidigt som man försöker tygla de offentliga underskotten för att återställa de offentliga finanserna och tillgången på arbetskraft har börjat minska? Hur ska vi skapa ny tillväxt och nya jobb? Hur får vi Europas ekonomi tillbaka på spåret?

Hur tacklar vi växande samhällsmässiga problem som klimatförändringar, energiförsörjning, resursknapphet och verkningarna av demografiska förändringar? Hur förbättrar vi hälsan och säkerheten och ger tillgång till vatten och livSMFdel som är av hög kvalitet och framställs på hållbart vis?

Det enda svaret är genom innovation...”

I dokumentets sammanfattning listas tio punkter eller krav för Innovationsunionens genomförande, bland andra följande:

- » Tillgången till EU-programmen måste förenklas och deras hävstångseffekt på investeringar i den privata sektorn bör stärkas, med stöd från Europeiska investeringsbanken. Europeiska forskningsrådets roll bör stärkas. *Ramprogrammets stöd till utvecklingen av snabbväxande små och medelstora företag bör få en rejäl knuff framåt. Europeiska regionalfonden bör utnyttjas fullt ut för att utveckla forsknings- och innovationskapacitet över hela Europa, baserat på smarta specialiseringsstrategier på regional nivå.* (Med smart specialisering avses förmågan att utnyttja befintliga eller nya styrkor i EU-sammanhang).
- » Vi ska försöka att få ut mer innovation av vår forskning. *Samarbetet mellan de vetenskapliga miljöerna och näringslivet bör stärkas, hindren avlägsnas och incitament skapas.*
- » De resterande hindren som gör att entreprenörerna inte kan marknadsföra sina idéer bör avlägsnas: *bättre tillgång till finansiering, särskilt för små och medelstora företag, överkomliga utgifter för immateriella egendomsrättigheter, bättre och mer ambitiösa regler och målsättningar, snabbare fastställande av driftskompatibla standarder och strategisk användning av våra mycket stora budgetar för offentlig upphandling.* En åtgärd på kort sikt bör vara att uppnå enighet om EU-patentet före årets utgång.
- » Vi måste bli bättre på att utnyttja våra styrkor inom design och kreativitet. Vi måste inrikta oss på social innovation. *Vi måste utveckla en bättre förståelse för innovation i den offentliga sektorn, identifiera framgångsrika initiativ och göra dessa mer synliga samt riktmärka framstegen.*

Kursiveringarna är gjorda här för att framhålla skrivningar som kan anses vara av särskilt intresse i detta sammanhang. Några citat återkommer i det följande.

REGIONERNAS ANSVAR ÖKAR

Till frågan om regionernas roll

Vid STUNS styrelsemöte i Bryssel i mars 2009 presenterades rapporten *EU i regionen – Regionen i EU*. De resonemang som fördes i den är tillämpliga även här. På såväl nationell som europeisk nivå förutsätts *kommunala/regionala och även sektoriella samarbeten*, och man betonar *innovationernas och entreprenörskapets betydelse* för att skapa konkurrenskraft och sysselsättning.

Vad som anförs nedan baseras på denna rapport:

- » Regionernas ställning i EU:s hierarki är idag väsentligt starkare än för bara fem år sedan. Den regionala utvecklingen tillmäts en helt avgörande betydelse för den samlade ekonomisk tillväxten och samhällsutvecklingen, i EU såväl som i de enskilda medlemsländerna.

- » Tydligt är också hur de regionala utvecklingsfrågorna, såväl nationellt som inom EU, med allt starkare betoning associeras med begrepp som *innovationer* och *entreprenörskap*, *sysselsättning* och *konkurrenskraft*.
- » Det är också uppenbart hur dessa begrepp går igen på en rad besläktade politikområden och hur tillhörande strategier och åtgärder alltmer koordinerats för att uppnå de mål som satts för EU och dess medlemsländer i den reviderade Lissabonstrategin från 2005 och i dess efterföljd EU 2020. *Kunskapsutbyte och samverkan/samarbete* är andra nyckelord.

Tillväxtens skapas regionalt och lokalt

Redan titeln på regeringens skrivelse ”En nationell strategi för regional konkurrenskraft, entreprenörskap och sysselsättning 2007–2013” (nedan förkortad NS) är ett tydligt tecken i tiden, liksom att den särskilda regionalpolitiken numera benämns regional *tillväxtpolitik*.

NS ger ett nationellt perspektiv på den europeiska sammanhållningspolitiken – vilken har som mål att bidra till ekonomisk och social konvergens inom EU genom att minska regionala skillnader och ojämlikheter mellan människor – och dess nära koppling till EU:s strategi för hållbar tillväxt och full sysselsättning, den s.k. Lissabonstrategin, och dennas förgreningar till EU:s forsknings- och innovationspolitik.

I Sveriges nationella strategi för regional konkurrenskraft och sysselsättning för samma period framhålls också följdriktigt EU:s ramprogram för forsknings, teknisk utveckling och demonstration (FP7) tillsammans med strukturfonderna (ERUF), Konkurrenskrafts- och innovationsprogrammet (CIP) för perioden 2007–2013 samt olika nationella program som centrala och effektiva instrument för att nå Lissabonstrategins mål för ökad europeisk konkurrenskraft. (För detaljer beträffande nämnda EU-program m fl, se nedan).

Fokus på innovation och entreprenörskap

Gemensamt för samtliga dessa program, som tillsammans med ett antal andra i sammanhanget relevanta EU-insatser finns presenterade nedan, är att de på såväl nationell som europeisk nivå förutsätter *kommunala/regionala och även sektoriella samarbeten*, samt att de från olika utgångspunkter betonar *innovationernas och entreprenörskapets betydelse* för att skapa konkurrenskraft och sysselsättning.

Även NS understryker att Sveriges nationella (och EU:s samlade) tillväxt är beroende av den tillväxt som skapas lokalt och regionalt och har som mål att skapa välfungerande och hållbara lokala arbetsmarknadsregioner. Följande står att läsa under Regional tillväxt på regeringens hemsida:

”Genom att stärka den lokala och regionala konkurrenskraften, och skapa bättre förutsättningar för företagande, innovationer och investeringar, kan tillväxtpotentialen i hela landet stärkas. Politiska åtgärder som främjar företagande, innovation och förnyelse, kompetensförsörjning och ökat arbetskraftsutbud, tillgänglighet samt en god servicenivå är nödvändiga för att stärka lokal och regional utvecklingskraft. Den nationella utvecklingskraften är beroende hur väl de unika förutsättningar som finns lokalt och regionalt tas tillvara av bland annat medborgare och företag.

Sveriges tillväxt är inget annat än summan av den tillväxt som skapas i landets alla delar. Åtgärder behöver därför anpassas till såväl lokala som regionala skillnader och förutsättningar. Ett ytterligare starkt lokalt och regionalt inflytande och ansvar över statliga medel är också viktigt för politiken.” Som ett led i detta har varje län i uppdrag att koordinera det regionala tillväxtarbetet med utgångspunkt från ett regionalt utvecklingsprogram (RUP).

I Uppsala län ligger ansvaret för denna uppgift på Regionförbundet. Programmets samlande vision är att Uppsala län ska vara en attraktiv kunskapsregionen i Europa med hållbar tillväxt som ledstjärna. I programmet läggs stor tonvikt vid den internationella dimensionen och betydelsen av att länets näringsliv utvecklas både med bredd och spets. Innovation och entreprenörskap är nyckelbegrepp i sammanhanget.

Utveckla innovativa miljöer och entreprenörskap

Satsningar på innovation och förnyelse är ett av redskapen som ska bidra till att utveckla de lokala arbetsmarknadsregionerna, med fokus främst på att utveckla innovativa miljöer och entreprenörskap. Entreprenörskap och nyföretagande har en framskjuten position, men ses som kopplat till den omgivning som utvecklas på lokal och regional nivå. De innovativa miljöer som utvecklas framöver förutsätts bygga på samverkan mellan forskningsinstitutioner, näringsliv och offentlig sektor.

En av nycklarna till att få detta samspel att fungera är en fungerande kunskapsöverföring (kunskapsutbyte) mellan de lokala/kommunala/regionala aktörerna i de olika sektorena. Men kunskapsöverföringen är även beroende av aktörernas förmåga att samspela med omvärlden (nationellt och internationellt).

I detta samspel ligger också att bli utsatt för granskning och konkurrens. Detta har länge varit verklighet för tillväxtföretagen och forskningen. Akademiska sjukhuset lever åtminstone nationellt i samma situation. Partnerskapet med ett stort antal andra sjukvårdsregioner omförhandlas regelbundet. För att sjukhusen i

andra län skall vilja liera sig med Akademiska sjukhuset krävs att det kan presentera ett totalerbjudande för sina potentiella partner som sammanvägt är fördelaktigare än vad exempelvis Karolinska sjukhusets eller Sahlgrenska sjukhusets är.

Kunskapsutbyte ska bland annat leda till kompetensutveckling och ökad kommersialisering av forskningsresultat. Innovativa miljöer blir på så sätt nära förknippat med kommunernas/regionernas/universitetens/företagens förmåga att bygga nya innovativa nätverk och samarbeta med sin omgivning. Företagandet ska framför allt generera växande företag, vilket innebär att entreprenörskapet avser såväl nya som befintliga företag, i det senare fallet även kallat intraprenörskap.

”Ett lyft för forskning och innovation”

Uppfattningarna i NS går igen i den senaste forskningspropositionen (FOP) från oktober 2008, tidstypiskt betitlad ”Ett lyft för forskning och innovation”.

I propositionen betonas bl.a. att de framstående kunskapsmiljöerna runtom i världen förmår integrera forskning av högsta kvalitet med en dialog och utbyte med andra aktörer och att FOP syftar till att skapa bättre möjligheter till ett ökat kunskapsutbyte och tydligare samverkan med det övriga samhället.

Vidare sägs att den ökande kunskapsintensiteten i samhället gör att lärosätena i högre utsträckning bör vara en del av samhället och i en ständig dialog med andra aktörer formulera nya kunskapsbehov, gemensamt söka efter svaren och, när det är lämpligt, bidra till att utveckla lösningar på samhällsproblem.

Ett konkret förslag i FOP som nu är på väg att genomföras är de s k *Innovationskontoren* vilka ska stödja nyttiggörandet av forskningsresultat genom kvalificerad rådgivning inom bland annat patentering, licensiering, kontraktsforskning. För närvarande byggs ett sådant kontor upp vid Uppsala universitet. Avsikten är att även forskarna vid SLU skall få tillgång till innovationskontorets tjänster på samma villkor som forskarna vid Uppsala universitet.

I innovationskontoret ingår bland annat Ångströms Materialakademi (ÅMA), som är en strategisk plattform, vilken med framgång används för att öka samarbetet mellan materialforskning på Ångströmlaboratoriet och näringslivet. Arbetsmodellen som ligger till grund för ÅMA har utarbetats av Uppsala universitet och används nu för att inrätta liknande samarbeten mellan forskning och företag inom life science och det humanistisk-samhällsvetenskapliga området.

Kommentar:

Europa, Sverige, och Uppsalaregionen, måste ge sådana förutsättningar att företagen i hårdast tänkbara konkurrens växer långsiktigt och genererar goda vinster. Detta förutsätter en vetenskaplig produktion av hög kvalitet liksom ett näringsliv som omsätter ny och befintlig kunskap i lösningar och totalerbjudanden som efterfrågas på världsmarknaden.

Den organiskt framvuxna och väl fungerande innovationsmiljön i Uppsala, där universitetens strategier för nyttiggörande och kommersialisering av forskningsresultat får uttryck i konkreta verksamheter, är en i ett nationellt perspektiv unik tillgång som regionens aktörer av dessa och en rad andra skäl har anledning att värda och utveckla. Här ingår att ta ansvar för dess finansiering.

INNOVATIVA FÖRETAG ÖKAR UNIVERSITETENS KONKURRENSKRAFT

Till frågan om universitetens roll

OECD, EU och den svenska regeringen efterlyser fler innovationer och entreprenörer, i praktiken att nya kunskapsintensiva företag startas och att etablerade företag blir mer innovativa, i den akademiska forskningens förlängning.

I en region som Uppsala där det till de avgörande regionala villkoren hör att de båda universiteten, i synnerhet på centralorten, har en dominerande ställning och visat sig kunna ha mycket stor betydelse för näringslivets förnyelse och den regionala tillväxten, är detta särskilt viktigt att notera.

”Forsknings- och innovationsdimensionerna integreras”

I framtiden kommer universiteten att tvingas anpassa sig än mer till förutsättningar som bestäms inom EU, inte minst för sin forskningsfinansiering. I *Innovationsunionen* skriver EU-kommissionen:

”Tillgången till EU-programmen måste förenklas och deras hävstångseffekt på investeringar i den privata sektorn bör stärkas, med stöd från Europeiska investeringsbanken. Europeiska forskningsrådets roll bör stärkas. Ramprogrammets stöd till utvecklingen av snabbväxande små och medelstora företag bör få en rejäl knuff framåt. Europeiska regionalfonden bör utnyttjas fullt ut för att utveckla forsknings- och innovationskapacitet över hela Europa, baserat på smarta specialiseringsstrategier på regional nivå.”

”EU:s finansieringsinstrument för forskning och innovation ska med utgångspunkt i denna utveckling integreras och riktas mot målen med Innovationsunionen. Stödet till hela forsknings- och innovationskedjan – från *blue sky*-forskning till marknadsspridning – måste stärkas och göras mer konsekvent. Finansieringsmöjligheterna bör uppfylla de olika deltagarnas behov, särskilt behoven hos små och medelstora företag med potential för att kunna omsätta resultaten i nya produkter och tjänster.

Integrationen av forsknings- och innovationsdimensionerna bör dessutom avspeglas i EU:s finansieringsprogram, inklusive ramprogrammet, ramprogrammet för konkurrenskraft och innovation och Sammanhållningsfonden. Deras utformning och genomförande måste också samordnas bättre för att maximera verkningarna, användarvänligheten och mervärdet på EU-nivå.”

Näringslivets förnyelse framgångsmått för universiteten

En konsekvens av detta är att den positiva regionala tillväxten och näringslivets tilltagande förnyelse – etablerandet av nya kunskapsintensiva företag och stärkt innovationskraft i befintliga företag – blir allt viktigare framgångsmått för de alltmer EU-anknutna universiteten. På samma sätt kommer den regionala tillväxten generellt och den samlade europeiska tillväxten och sociala utvecklingen att vara ömsesidigt beroende av varandra. Den regionala nivån och den europeiska nivån blir allt tätare sammanflätade.

Det betyder att de strategier som läggs fast inom EU (EU 2020, Innovationsunionen m fl.) kommer att göra avtryck på den nationella nivån och därifrån styra strömmarna av offentliga medel till utvecklingen av regionala system och infrastrukturer för näringslivsutveckling, innovation m.m.

Indikator för innovationskraft

I detta sammanhang är det särskilt värt att notera att EU-kommissionen på begäran av Europeiska rådet föreslår att en ny innovationsindikator för att mäta framstegen inom Innovationsunionen införs. Den skall avspegla framgångsrik utveckling och dynamik i innovativ entreprenörsverksamhet uttryckt som de snabbväxande, innovativa företagens andel av ekonomin.

Sverige har ännu inte någon nationell innovationsstrategi. En sådan har utlovats under innevarande mandatperiod och det råder inget tvivel om att den kommer att ansluta tätt till EU:s innovationsstrategi. Den kommer sannolikt också att ge *universitetens samverkansuppgift* som det numera heter en viktig roll och lyfta fram de nya *innovationskontoren*, vilka statsmakten avsatt försvarliga medel för, som instrument för nyttiggörandet av forskning.

Kommentar:

Organisationer åstadkommer inga innovationer. Det gör individer. Det kan vara värt att än en gång inskräpa. De statliga medlen för de ändamål som diskuteras här kommer emellertid aldrig att via VINNOVA, Tillväxtverket, Energimyndigheten, ERUF kanaliseras direkt till individer eller enskilda företag utan måste alltid ha en lokal eller regional mottagare och vara villkorade med krav på regional offentlig medfinansiering.

Tillväxtsatsningar som görs i Uppsalaregionen och stödet för dessa har allt att vinna på samsyn och i görlig mån samverkan kring såväl konkreta insatser som långsiktigt strategiskt arbete och att dessa åtgärder ständigt utvecklas och länkas till vad som försiggår och beslutas på nationell nivå och inom EU.

Ett enkelt exempel på en konkret insats är den fysiska samlokalisering av aktörer i innovationsmiljön som pågått under senare år har varit avgörande för såväl UIC:s framgångar som förmågan att på ett effektivt sätt initiera nya strategiska förändringar, t.ex. Akademiska Sjukhusets innovationsfrämjande arbete.

ETT STORT OCH VÄXANDE ANTAL INNOVATIVA FÖRETAG

Till frågan om vad som driver den regionala tillväxten

De innovativa företagen med potential att konkurrera på en global marknad och som har ett tilltagande behov av kvalificerad och välavlönad arbetskraft är i sig tillväxtdrivande. De driver också tillväxten på de lokala/regionala marknaderna för såväl s.k. företagsnära tjänster, såsom patentbyråer, affärsjurister, IT-konsulter, transporter m.fl., som till exempel detaljhandel, friskvård och kaféverksamhet.

Att påpeka dessa samband bär förstås självklarhetens prägel, men de bör ändå framhållas. De har i sin tur har betydelse för regionens – politikens och de offentliga aktörernas – förhållningssätt visavi såväl existerande som nytillkommande innovativa, entreprenöriella och kunskapsintensiva företag som är lokaliserade i just Uppsala-regionen.

Skillnad på växt och tillväxt

Det är nämligen inte självklart att de, förenklat uttryckt, tillväxtdrivande företagen måste ligga i den administrativa/geografiska Uppsala-regionen för att de ovan nämnda effekterna skall uppstå på de lokala marknaderna. Det faktum att Uppsala och Mälardalens regionens södra del idag växer med god fart, kan i betydande grad tillskrivas det faktum att Stockholms och Stockholmsregionens *tillväxt* i de avseenden som här betonats är exceptionell.

Uppsala-regionens beroende härvidlag av Stockholm kommer att bestå under överskådlig tid. Härav följer emellertid inte att de satsningar som görs för att befrämja uppkomsten av såväl nya innovativa, entreprenöriella och kunskapsintensiva företag som för att bibehålla och stödja vidareutvecklingen av befintliga sådana företag kan trappas ned.

Ett stort och gärna växande antal tillväxtdrivande företag i Uppsala-regionen minskar de lokala marknadernas beroende av ”externa” arbetstillfällen och bidrar samtidigt till att stärka den s.k. funktionella arbetsmarknadsregionen Stockholm-Uppsalas samlade attraktionskraft. Ett diversifierat näringsliv med många olika företag minskar regionens sårbarhet vid konjunkturedgångar och strukturovandlingar.

Det framgångsrika och starkt kunskapsbaserade näringslivet i Uppsala, med rötterna i det tidiga 1900-talet, har med all tydlighet visat potentialen i Uppsalas kunskapssamhälle. Den globala konkurrensen ställer allt större krav på nya företag samtidigt som behovet av nya framgångsrika tillväxtföretag ökar successivt.

Tre framtidsscenarier

Regionförbundet har, med utgångspunkt i strukturrapporten *Uppsala – Underlag till ÖP 2010* från april 2009 som tillkom på Uppsala kommuns initiativ och utarbetades av Sweco Eurofutures, skisserat tre scenarier för Uppsala-regionens *långsiktiga växt och tillväxt*:

Scenario 1: Som idag, men med ett ökat pendlingsberoende till Stockholm

- » Utveckling enligt trend, dvs. stigande andel av befolkningen i pendlingsregionen, men krympande andel av sysselsättningen om än växande i absoluta tal
- » Starkast utveckling i kommunerna närmast Stockholm

Scenario 2: Sämre än idag pga. förlorad position inom högspecialiserad sjukvård samt relaterad FoU och privat verksamhet (Life Science)

- » Minskande andelar av såväl befolkning som sysselsättning i regionen, om än sannolikt fortsatt ökning i absoluta tal
- » Drabbar Uppsala hårdast, relativt sett

Scenario 3: Bättre än idag, pga. bibehållen position inom regionalt och statligt finansierad verksamhet, Life Science samt stärkt position för Uppsala stad som arbetsnod med tonvikt på värdeskapande företagande och kvalificerade företagstjänster

- » Växande andelar av såväl befolkning som sysselsättning i regionen
- » Gynnsam utveckling i hela länet, inte minst givet infrastrukturförbättringar

Kommentar:

Såsom påpekats tidigare måste det i en strategi och därtill kopplad aktivitetsplan med målet långsiktigt värdeskapande företagande måste det även finnas tydliga uttryck för viljan att stärka forskningens och den befintliga industrins konkurrenskraft. Inriktningen av det nya BIO-X är ett exempel på hur samhälleliga behov kan kombineras med industriella och akademiska utveckling till nytta för den regionala tillväxten.

Faktaruta: BIO-X

BIO-X har ett mycket stort värde för Uppsalas dominerande industrigren. GE, Phadia och Akademiska Sjukhuset har för första gången helhjärtat engagerat sig i BIO-X genom att identifiera viktiga temaområden för BIO-X kommande utlysningar där såväl industriella/tekniska utvecklingsbehov som hälsoekonomiska motiv har spelat en stor roll. BIO-X är att betrakta som en gemensam akademisk-industriell utvecklingsplattform där sjukvårdens behov också beaktas. Det är således inte fråga om uppdragsforskning.

Den modell som föreslås har redan uppmärksammats internationellt genom att det schweiziska företaget Roche visat intresse för att låta BIO-X koordinera ett projekt enligt BIO-X-modellen med Roche som industriella deltagare.

BIO-X i sin nya utformning, med det starka engagemang industrin nu visar, kommer sannolikt att bidra till att stärka innovationskraften i befintliga företag, öppna möjlighet för avknoppningar i nya företag och stärka universitetens möjligheter till ytterligare forskningsfinansiering. Detta bidrar till life science industrins såväl som universitetens förmåga att skapa och vidmakthålla internationell konkurrenskraft. Den som aldrig är först får inte försprång eller ens öppna dörrar till andras bästa expertis. Den som inte bidrar aktivt får inte vara med i det mest avancerade kunskapsutbytet.

Det finns därför strategiska tillväxtskäl att stödja det nya BIO-X. Därutöver, vilket exemplet Roche ovan visar, kan man sannolikt påräkna internationell uppmärksamhet av Uppsala som kunskapsstad.

INNOVATIONER ÄN EN GÅNG – PRECISERINGAR AV NYCKELBEGREPP

Till frågan om innovationernas avgörande betydelse

Det skall än en gång understrykas att kunskapsintensiva, innovativa och entreprenöriella företag finns inom alla branscher och sektorer. Det kan vara nystartade företag och etablerade företag. Vad som avses med innovation och entreprenörskap m.m. varierar dock. Följande är ett försök att precisera några av de flitigast använda begreppen och sätta in dem i ett sammanhang.

Kunskap är basen för all innovation. När kunskapen omvandlas till ett *nytt* sätt att skapa *värde* har den blivit en *innovation*. Med kunskap avses såväl sådan vilken förvärvats genom dagligt arbete och som är starkt bunden till en individ, som nya rön och kunskap som uppkommit genom strukturerat sökande eller forskning. Vardera typen av kunskap, s.k. *tyst* respektive *explicit*, är goda källor till innovationer.

Innovatörer, entreprenörer och kunder

För att denna omvandling skall kunna genomföras och ett värde uppstå krävs *å ena sidan* att någon eller några *individer* ser den värdeskapande möjligheten och har förmåga att samla ihop de olika *resurser* och *åstadkomma de förändringar* som i sin tur krävs för att detta värde skall *realiseras*.

De individer som enskilt eller tillsammans med andra som varseblir nya ekonomiska möjligheter, vågar ta risken att introducera sina idéer på marknaden genom att fatta beslut om lokalisering, produktutformning, resursanvändning, institutioner, belöningssystem m m, samt är beredd att konkurrera med andra för att öka sin marknadsandel är vad man kan kalla *entreprenörer*. Det här betyder att man inte kan sätta likhetstecken mellan entreprenörskap och egenföretagande.

Tas i bruk och får brett genomslag

Många gånger uppträder *innovatören* och *entreprenören* i samma person, men inte nödvändigtvis. Triumviratet fullbordas dock alltid med kunden.

För att värdet skall kunna realiseras måste det *å andra sidan* finnas ett dolt eller öppet *kund-* eller *användarbehov* som det nya förmår tillfredsställa. Det är detta behov som är den värdeskapande möjligheten. När behovet eller behoven är tillräckligt stora och återfinns hos tillräckligt många, så kan det nya *tas i bruk* och även få ett *brett genomslag*. Det är nu det nya skapar värde och har blivit en innovation, och processen kan börja på nytt på basis av den kunskap som genererats under resans gång.

Exploatering och kommersialisering

Behovsmotiverade idékoncept och uppfinningar leder endast till tillväxt och värdeskapande om de kan omsättas i praktiken i form av innovationer. Här ligger att idékoncepten och uppfinningarna *exploateras* och *kommersialiseras*. Detta sker bäst inom ramen för ett vinstdrivande företag.

Nya företag eller sedan länge etablerade företag med nya affärsidéer är i praktiken nödvändiga, för att fullt ut ta vara på den kommersiella potential som uppstår till följd av framtagandet av nya produktidéer och uppfinningar. Det är inte tillräckligt att veta att dessa kan kommersialiseras eller har en stor vinstpotential. Det är också nödvändigt att kunna genomföra kommersialiseringen inom ramen för ett vinstdrivande företag för att produkterna skall få bred spridning.

Många typer av innovationer

Observera att det är fråga om *produktinnovationer* d v s varor och/eller tjänster. Det finns en rad andra typer av innovationer som här har kallats *icke-teknologiska* men som också benämns *tjänsteinnovationer*. Hit hör *processinnovationer*, exempelvis förnyelse av produktionsmetoder inom industrin eller effektivisering av vårdkedjor.

Här finns också innovationer som är *organisatoriska* (platta organisationer med decentraliserat ledningsansvar) eller *inter-organisatoriska* (t ex interna och externa nätverkssamarbeten), *finansiella* (nya betalningssätt) och *distributionsbaserade* (kunden kör själv hem bokhyllan i ett platt paket). I det senare fallet blir dessutom kunden en del av produktionskedjan genom att med hjälp av en sexkantsnyckel svar för slutmonteringen. Det är alltså i det fallet även fråga om en processinnovation.

Ständig förnyelse

Om produktidén kommersialiseras i ett nytt företag måste denna kombineras med en rad andra element av ovanstående slag för att bild en hel affärsmöjlighet. Vare sig innovationerna och entreprenörskapet sker inom ett nytt eller etablerat företag (där entreprenörskapet brukar kalla *intraprenörskap*)

”För att utveckla och vidmakthålla en konkurrenskraftig affärsverksamhet måste affärsmodellen ständigt förnyas där man kan finna innovationsfördelar gentemot konkurrenterna, oberoende av var de skulle finnas sig i värdekedjan. Att bli unik på ett relevant sätt är en av de viktigaste överlevnadsfaktorerna för ett företag och visar därmed också på den avgörande betydelsen för en fungerande innovationsverksamhet.” (De nya affärsmodellerna – värdeskapande affärsinnovationer. Tillväxtanalys maj 2010, Dnr: 2009/275).

Innovation i meningen aktiviteter (innovationsprocesser) eller resultaten av aktiviteterna (innovationerna), lyfts nu fram av OECD, EU, enskilda regeringar, lobbygrupper och av snart sagt alla offentliga fora som den kanske enskilt viktigaste komponenten i den allt komplexare tillväxtformeln. I Innovationsunionen sägs innovationer till och med vara det enda svaret på de stora samhälleliga frågorna.

Vad som kan se ut som ett radikalt påstående är vid närmare betraktande åtminstone inte något nytt. Innovation i den breda betydelsen *nyhet* eller *förnyelse* som *införs* och vinner *acceptans* och kommer till *användning* och därigenom blir *värdefull*, kan utan överdrift sägas vara själva motorn i mänsklighetens kulturella utveckling.

Teknikbaserade innovationer

Hjulet är en *fysisk produkt*, en *uppfin*ning i tidernas gryning, som blivit en slitstark *teknikbaserad* innovation just genom sin fantastiska användbarhet. Den har visat sig ytterst värdefull för att exempelvis kunna utvinna energi ur strömmande vatten, för att i kombination med en axel och ytterligare ett hjul underlätta transporter och med samma konstruktion ställd på högkant dreja krukor.

Förmågan att kontrollerat göra upp och använda eld och skriftspråket – där ett ytterst begränsat antal tecken som i sig inte betyder någonting fogas samman till meningsfulla ord vilka sedan kan sättas samman till meningsfulla sammanhang – är två andra tidiga innovationer av liknande dignitet som infördes och vann acceptans långt innan penningekonomin (som också är en innovation med global slagkraft) såg dagens ljus.

Icke-teknologiska innovationer

De kräver verktyg och tekniska hjälpmedel för sin dagliga användning, men är i grund och botten *icke-teknologiska* eller vad man med ett modeord skulle kunna beteckna som *tjänsteinnovationer*. Alfabetet, det latinska, kyrilliska eller annat, är för övrigt ett gott exempel på *standardiseringens* betydelse för att ett *idékoncept* skall vinna spridning och skapa värde. Att alla de nämnda innovationerna är *kunskapsbaserade* utan att vara *forskningsbaserade* torde stå utom allt tvivel.

Nya affärsmodeller i näringslivet

Innovation och innovationer är således i sig inget nytt. Den uppmärksamhet som här och på annat håll ägnas innovationer och innovationsprocessen återspeglar 1) dels att de teknikbaserade industriföretagens traditionella utvecklings- och affärsmodeller inte längre dominerar näringslivet och 2) dels att den utveckling, också i industriföretagen, mot en allt större andel icke-teknologiskt innehåll i företagens erbjudanden som länge pågått på allvar nu varseblivits bland beslutsfattare och offentliga aktörer.

Ofta är det just detta icke-teknologiska innehåll, som kan uppträda i många olika skepnader, som konstituerar det *unika* i företagens erbjudanden och ger dem just den spets som krävs för att de ska kunna hävda sig på annat än en lokal marknad.

Innovationer sker längs hela värdekedjan

Företagens innovationsverksamhet sker längs hela den klassiska värdekedjan och innefattar långt mycket mer än produkter och tillhörande tjänster såsom tekniskt underhåll. Det kan handla om kundnära innovationer inom kundservice, betalningsätt, distribution och marknadsföring eller organisatoriska innovationer inom inköp, insatsvaror och värdeskapande partner/leverantörer.

Många gånger hämtar företagen sin utvecklings- och innovationskraft från ett stort antal externa källor. Det gäller även avancerad teknisk FoU.

Man kan också tala om *sociala innovationer*. En sådan gjordes av Nobelprisvinnaren Muhammad Yunus som 1974 kom på idén med mikrolån som är till nytta såväl för samhället, det enskilda företagandet och för den som lånar ut pengarna.

Kommentar:

Det svenska näringslivet förändras i allt snabbare takt och därmed förändras även förutsättningarna för hur vi bäst ska stödja näringslivsutvecklingen. Det gäller en hel rad konkreta områden som skatter, bolagsformer och kreditregler och näringspolitiken i stort, men även den grundläggande synen på hur näringslivsutveckling går till.

Framför allt gäller det att förstå de affärsmässiga konsekvenserna av innovationer och vad den tilltagande betydelsen av icke-teknologiska innovationer har för företagets utveckling (förnyelseförmåga) och konkurrenskraft (förmåga till värdeskapande).

Näringslivsutveckling och affärsutveckling är komplexa processer vilka ständigt under hårt tryck från omvärlden förändras. Om något stöd för affärs- och näringslivsutveckling alls behövs, så gäller det att förstå dessa processer och utforma stödet utifrån de behov som formuleras av företagen och näringslivet. Detta kräver såväl kompetens som lyhördhet och ett vist mått av ödmjukhet från stödgivarens sida.

Risken finns att begreppen innovation och entreprenörskap, som förvisso inte är entydiga, görs till föremål för insatser som mer speglar politiskt önsketänkande och opinionsmässig följsamhet än grundläggande analys och faktiska möjligheter. Fritänkande och nytänkande kan inte fångas i politiskt styrda processer lika litet som de kan läggas in i företagets organisationsscheman. Nyordning och nyskapande är sällan detsamma. Begreppet innovation kan komma att gå samma väg som begreppet kluster, vilket numera är obrukbart som analysbegrepp.

INNOVATIONER I OFFENTLIG VERKSAMHET

Till frågan om offentlig innovationsupphandling m.m.

En möjlighet som givits stort utrymme i debatten är att offentliga organisationer, givet sina uppdrag, rimligen borde kunna öppnas för innovation. Detta har lyfts fram som ett rakt och praktiskt sätt att stödja innovation, affärs- och näringslivsutveckling.

På det kan man anlägga åtminstone tre aspekter:

- » De offentliga organisationerna skulle kunna effektiviseras med samma typ av tjänsteinnovationer nedströms i organisationen och uppströms i kontaktytan med medborgare och företag, gärna med hjälp av den moderna informations- och kommunikationstekniken, som ligger bakom det svenska näringslivets strukturomvandling och dess tilltagande tjänsteinnehåll.
Effektiviseringarna kan införas genom egna insatser eller genom att kvalificerade konsulttjänster upphandlas i konkurrens. Detta görs naturligtvis redan på många håll. Här avses ett mer strukturerat förhållningsätt där ”tjänsteinnovation” blir en strategisk byggsten i de offentliga organisationernas verksamhet.
- » De offentliga organisationerna skulle kunna öppnas för *innovationsupphandling* och *innovationsstödjande upphandling*. Den offentliga upphandlingen utpekas av OECD, EU, IVA-projektet. VINNOVA, Tillväxtverket m.fl. och senast av Innovationsupphandlingsutredningen som ett viktigt instrument för att driva på förnyelse och med innovationer fylla samhällsbehov.
- » De offentliga organisationerna skulle kunna uppmuntra och ta tillvara sin egen innovationspotential. I de kommunala och landstingskommunal verksamheterna finns bara i Uppsala tusentals anställda som i sitt dagliga värv stöter på praktiska problem och finner på lösningar. Dessa lösningar som är sprungna ur praktiska brukar- eller användarbehov vilka i förlängningen och om ett strukturerat sätt att ta tillvara dessa idékoncept eller uppfinningar fanns skulle kunna omvandlas till produkter (varor eller tjänster).

Till den första punkten har denna rapport inget att tillägga, annat än att sådana effektiviseringar i vissa fall skulle kunna vara resultatet av innovationsupphandlingar. I de flesta fall handlar det dock sannolikt om att innovationen (förnyelsen som får spridning och kommer till användning genom att den skapar värde) ska fungera i en befintlig men inte tillfredställande fungerande verksamhetsmodell eller en verksamhetsmodell med sådan utvecklingspotential som innovationen kan bidra till att förverkliga.

Små innovationsföretag har behov av referensinstallationer

Beträffande den andra punkten bedrivs idag åtminstone ett projekt i regionen som tar sikte på att åstadkomma *referensinstallationer* eller *demonstrationer*. Det är *DKA-projektet* vilket är en av kärnverksamheterna i Energihuset Uppsala AB. DKA står för ”Demonstrationsmiljö för ökad Kundnytta och Affärsutveckling” och syftet är att i linje med den strategi som togs fram av fram för energiområdet av STUNS hösten 2004, *Uppsala Energy Initiative*, ”utveckla metoder och strukturer som på sikt kan lägga grunden till en internationellt ledande miljö för demonstration och kommersiell verifiering av ny innovativ energiteknik”.

Demonstrationsprojekt (se faktaruta) förutsätter alltid ett leverantörs/kundförhållande och ett intensivt kunskapsutbyte mellan leverantören och kunden, där den senare i någon mening blir medskapare av leverantörens erbjudande.

Demonstrationsprojekt ansluter till produktinnovationernas traditionella väg från idé till patent, från prototyp till alfa- och betaversion, från förserie och tidiga krävande kunder till i bästa fall, industrialisering och export. Icke desto mindre är de sällan använda såsom i DKA-projektet, som en generell metod för affärsutveckling och förkortade ledtider i innovativa företags affärsutvecklingsprocesser.

Ett gott exempel i Uppsala kommun

Notabelt är dock att styrelsen för Uppsala kommuns produktionsförvaltning ”Teknik och service” i sin nya affärsplanen för perioden 2010-2013 på ett framsynt sätt ansluter till DKA-projektets mål och syften. Teknik & service levererar i konkurrens tjänster till kommunal verksamhet och bolag. Förvaltningen har ett ständigt skiftande produktutbud efter de önskemål kunderna har. Att aktivt delta i arbetet med att främja införandet av ny energiteknik är en viktig komponent i affärsplanen.

”Den stora utmaningen för alla innovativa energiteknikföretag är att finna goda demonstrationsmiljöer. Här används ordet med innebörden förkommersiella långtidstester eller så kallade demonstrationer av ny teknik. Behovet av demonstrationsmiljöer är särskilt tydligt när den nya energitekniken eller systemet har

höga krav på tillförlitlighet och lång ekonomisk livslängd och/eller ska samverka med andra system, till exempel, energihushållning i byggnader, och batteriteknik för fordon. Uppsala kommun är en viktig part i utvecklandet av ny teknik genom att skapa demonstrationsmiljöer för nya produkter och system. För att bidra till att kommunen genererar samhällsnytta kommer Teknik & service att se över möjligheter att i större utsträckning använda ny teknik, detta gäller inom flera områden, till exempel IT, fordon, bränslen.”

Teknik & Service understödjer de regionala innovationssatsningarna genom att:

- » Medverka till att energiteknikföretagen får referensinstallationer
- » Sänka trösklar för marknadsacceptans av ny energiteknik
- » Påskynda energiteknikföretagens affärsutveckling genom ett strukturerat samarbete med krävande kunder

”Teknik & Service” affärsplan är även i linje med Innovationsunionens målsättningar. En kommun som arbetar strategiskt med energi- och klimatfrågor står bättre rustad att möta förändrade krav från medborgare och kommande utmaningar och möjligheter.

Innovationsvänliga upphandlingar

Med rätt beställarkompetens kan vilken organisation som helst ta rollen som krävande kund i ett demonstrationsprojekt. Således även en offentlig verksamhet. I så fall skulle det kunna vara fråga om en *innovationsfrämjande upphandling* eller en *innovationsvänlig upphandling*. Det senare innebär att den upphandlande enheten bör ta innovationshänsyn på samma sätt som man bör ta miljöhänsyn och sociala hänsyn, om upphandlingens art motiverar detta.

Från 15 juli 2010 gäller en ändring i LOU och LUF (lagen om offentlig upphandling och Lag om upphandling inom områdena vatten, energi, transporter och posttjänster) om det senare. Den 31 augusti presenterades Innovationsutredningen (SOU 2010:56) vars viktigaste aspekt är att i princip all offentlig upphandling bör bli innovationsvänlig.

Exempel på lämpliga områden för demonstrationer med offentliga utförare som referenskunder är *miljö och energi* samt *vård och omsorg*, där demonstrationerna kan medverka till att uppfylla såväl näringspolitiska mål som att bidra till måluppfyllelsen av de så kallade grand challenges.

Innovationsupphandling

Märk dock att det här är fråga om produkter och system som existerar men som ännu inte nått marknadsacceptans. Upphandlingen blir alltså en del i en redan påbörjad innovationsprocess. En regelrätt innovationsupphandling startar tidigare. Här är det fråga om att i konkurrens upphandla FoU för att lösa ett problem eller fylla ett behov hos beställaren.

”Offentlig upphandling av innovationer är när stat, kommun och landsting för att effektivisera sin verksamhet köper varor eller tjänster som inte finns eller behöver utvecklas”, skriver VINNOVA i ett pressmeddelande från augusti 2009. I regeringens direktiv till *Innovationsutredningen* (SOU 2010:56) beskrivs innovationsupphandling som upphandling av i förväg okända lösningar på ett definierat problem.

Redan av dessa skrivelser är det lätt att förstå varför innovationsupphandling eller, som det heter i EU-sammanhang, *förkommersiell upphandling* är sparsamt förekommande. Här skall inte sägas mer i denna fråga än att den måste utredas ytterst noggrant innan den eventuellt blir föremål för vidare regionala initiativ. De ”strategiska användningar av våra mycket stora budgetar för offentlig upphandling”, som EU-kommissionen förordar i Innovationsunionen är väsentligt enklare att tala om från Bryssel än att praktiskt genomföra i en eller ett par kommuner, vare sig dessa ligger i Uppsalaregionen eller någon annan stans i Europa.

(Beträffande innovationsupphandling och de lagändringar som föreslås av Innovationsupphandlingsutredning hänvisas läsaren vidare till sista avsnittet i rapporten *Eko-innovationer och eko-företagande* från september 2010, vilken på Regionförbundet Uppsala läns uppdrag utarbetas av UB Adviser AB.)

”Det innovativa sjukhuset”

Avseende den tredje punkten ovan ”De offentliga organisationerna skulle kunna uppmuntra och ta tillvara sin egen innovationspotential, finns projektet *Det innovativa sjukhuset*.

Det innovativa sjukhuset baseras på samarbeten i nätverk kring ett begränsat antal referensprojekt för att ta fram metoder och modeller som kan bli en integrerad del av vårdens arbete så att 1) *ett ökande antal behovsmotiverade idéer från vården omsätts till produkt- och tjänsteprototyper* finner avnämare i industrin eller bildar grund för nya företag, samt att 2) *strukturerade kontaktvägar in till sjukvården* finns för främst små- och medelstora företag som vill utveckla nya produkter och tjänster vilka svarar mot tydliga behov i vården.

Den förra processen är i praktiken en fortsättning på det strukturerade arbete som inleddes i pilotprojektet Innovation akademiska och som varit mycket lyckosamt och skulle exempelvis även kunna prövas inom Uppsala kommuns enhet Teknik & Service.

Stöd för SMF

Uppbyggnaden av den senare processen motiveras av att de små- och medelstora företagen inom hälso- och sjukvårdssektorn ofta saknar upparbetade kontakter och relationer med mottagare i vården.

Många gånger behöver SMF redan på idéstadiet av innovationsprocessen en intresserad och kompetent motpart att diskutera med vilken kan förmedla vårdens behov och önskemål i utvecklingen av nya produkter. Samtidigt som en sådan dialog torde vara nödvändig från effektivitets-, behandlings- och patientsäkerhetssynpunkt, så åstadkoms en ömsesidig kunskapsöverföring. Den blir en viktig komponent i såväl företagets affärsutveckling som vårdpersonalens kompetensutveckling.

Kontaktvägarna måste vara enkla och speciellt initialt inte förknippade med stora administrativa och finansiella åtaganden från de ofta resurssvaga SMF:s sida. Samtidigt måste företagskontakterna kunna motiveras från vårdens sida, såsom en del av vårdpersonalens vidareutbildning och medverkan till framtida effektivitets- och/eller hälsovinster för såväl patienter som personal.

Behovet av en strukturerad process ”utifrån och in” accentuerades av att nya föreskrifter gällande medicintekniska produkter trädde i kraft den 21 mars 2010. I det nya regelverket finns nu ett förtydligt krav på att tillverkaren ska genomföra en klinisk utvärdering även av så kallade lågriskprodukter (enklare medicinsk teknik), där utöver kontroll av funktion och konstruktion hänsyn skall tas till vårdmiljö, ergonomi, materialval med mera.

Inom Det innovativa sjukhuset skall även, såsom i DKA-projektet, möjligheten till *demonstrations- och innovationsfrämjande upphandlingar* som ett medel för att implementera potentiella produktinnovationer inom hälso- och sjukvården också prövas.

Faktaruta: Demonstrationsprojekt

Ett *demonstrationsprojekt* eller en *demonstration* är ett långtidstest under realistiska förhållanden av:

- a) en existerande produkt (vara och tjänst) som ännu inte är etablerad på marknaden,
- b) en ny produkt som vunnit insteg på marknaden i en viss tillämpning men som man nu vill utvärdera på ett nytt användningsområde,
- c) en eller flera nya och/eller etablerade produkter som kombinerats på ett nytt sätt.

Det handlar alltså om *produkter och system* som på ett eller annat sätt är *nya* och som behöver *utvärderas i daglig drift och under längre tid*.

Syftet med ett demonstrationsprojekt är att *visa/demonstrera* att produkten i långa loppet har de tekniska och *framför allt ekonomiska prestanda* man kan förvänta sig. Enkelt uttryckt vill man ha svar på frågan om den nya produkten/användningsområdet och leverantören är värda att satsa på. Vid ett lyckat utfall bidrar demonstrationsprojektet till att skapa *marknadsacceptans* för den nya produkten.

Genom demonstrationsprojektet samlar man således under längre tid ihop *kunskap om den nya produkten och det eller de bolag som leverera den* för att ta reda på om produkten och leverantören lever upp till de krav man rimligen kan ställa på dem och hur de i förekommande fall står sig jämfört med andra liknande redan etablerade produkter och leverantörer.

Generellt gäller att alla *nya och/eller vad gäller sitt tänkta användningsområde kommersiellt obeprövade produkter och system* med lång ekonomisk livslängd och höga krav på tillförlitlighet och säkerhet är aktuella för demonstrationsprojekt eller som man också ibland säger *referens-installationer*. Vanligen är produkterna även förknippade med större investeringskostnader och förväntas samverka med andra system i en infrastruktur.

Typexempel på sådant som i praktiken kräver lyckade demonstrationer i större eller mindre skala för att kunder/användare skall våga ta dem i bruk är nya produkter och system för att utvinna elektricitet ur förnybara källor, för att minska energiåtgång i byggnader, för att lagra energi och för att elektrifiera driften av fordon.

I alla demonstrationsprojekt finns å ena sidan en eller flera *leverantörer* och å andra sidan en eller flera *kunder*. Det föreligger således en *affärsrelation*. Produkten eller systemet existerar och har redan genomgått ett antal tester, men befinner sig i ett *förkommersiellt* stadium.

Demonstrationen skall bekräfta det *affärsmässigt riktiga* för såväl kunden som tillverkaren i att, efter justeringar baserade på de erfarenheter som vinnas i demonstrationsprojektet, producera och använda produkten på ett visst område. Det är alltså fråga om *affärsutveckling* med *kundbehoven* som viktigaste måttstock. Demonstrationsprojektet blir en *brygga till kommersialisering* och *förkortar ledtiderna i leverantörens affärsutvecklingsprocess*.

BEHOVSANALYS OCH MÄTBARHET

Till frågan om utvecklingsstödet kvalitet

Alla åtgärder som är aktuella i detta sammanhang, när de helt eller delvis finansieras med offentliga medel, skall vara tydligt behovsmotiverade och marknadskompletterande. Det bör även vara starkt resultatorienterat och försett med mätbara såväl kort- som långsiktiga mål och indikatorer eller styrtal som återspeglar åtgärdens syfte och förväntade utveckling.

Grundfrågan är hur *näringslivsutveckling* och *affärsutveckling* på bästa sätt kan stödjas med målet att främja *långsiktigt värdeskapande företagande*. Varje sådan åtgärd riskerar att bli opportunistisk och chansartad om den inte föregås av ett grundläggande analys- och strategiarbete och systematiskt följs upp och utvärderas på kvalitativa kriterier i kanske högre grad än kvantitativa.

Regionförbundet i Uppsala listar 40-talet nationella och regionala organisationer som på olika sätt stöder länets företag från idé till expansion i skriften *Från idé till affär*. Den sk SMART-rapporten från Regionförbundet om publicerades i augusti 2010 visar att de flesta aktörerna saknar en fördjupad bild av såväl potential som behov. Lika allvarligt är att *”systemet som helhet idag inte (har) någon överblick över vad som levereras. Vanligast är att aktörerna sammanställer aktiviteter i syfte att synliggöra det arbete som utförs. Däremot finns det i stort sett ingen dokumenterad information om vilka resultat och effekter som dessa aktiviteter leder till”*.

Även om det många gånger kan vara svårt att hitta relevanta resultatindikatorer, så måste i princip alla åtgärder även vara mätbara. Bara så kan kvitto erhållas på att offentliga medel används förnuftigt och att verksamheterna utvecklas i rätt riktning. Det som inte håller måttet kan läggas ner. Det som håller måttet kan byggas på. En systematisk dokumentation öppnar även för möjligheten att bolagisera och knoppa av en verksamhet om den blir självbärande och genererar vinst. (Såsom noterats ovan vill EU-kommissionen på begäran av Europeiska rådet införa en ny huvudindikator för att mäta framstegen inom Innovationsunionen. Den skall avspiegla framgångsrik utveckling och dynamik i innovativ entreprenörsverksamhet uttryckt som de snabbväxande, innovativa företagens andel av ekonomin).

Ett liknande principiellt resonemang bör rimligen kunna föras och tillämpas på floran av aktiviteter som syftar till att marknadsföra ”regionen”, mängden av ”evenemang” som genomförs eller de anläggningar som uppförs med lokalt och regionalt finansiellt stöd.

Sport och kultur av hög kvalitet har stora värden. Kulturella och idrottsliga aktiviteter är värdeskapande. Dessa värden kan bara undantagsvis växlas in i kontanter. Ändå motiveras offentliga satsningar av detta slag regelmässigt med argument om tillväxt och näringslivsutveckling. Rimligen bör de då också underkastas den grundläggande analysen och ett uppföljningssystem som medger en kvalificerad utvärdering av utfallet.

Kommentar:

Ett lokalt eller regionalt näringslivs utveckling sker mot bakgrund av dess historia, dess nuvarande struktur och sammansättning och i relation till en i sig ständigt förändrad omvärld, och i komplexa cykler som näppe-ligen låter sig iklädas kvartalsrapportens förenklade men förföriska kvantitativa skrud.

Alla åtgärder för att främja näringslivsutvecklingen och det innovativa företagandet i regionen måste därför baseras på systematisk behovs- och omvärldsanalys och ha väldefinierade mål, tydlig ansvarsfördelning, säkrad budget och mätbara resultat. Det gäller också för de typiska stödprocesser, såsom marknadsföring, vilka annars hotar att bli självändamål, på samma sätt som ett företags marknadsstrategi (och alla andra strategier) blir hängande luften om den inte koordineras med dess övergripande affärsstrategi.

FINANSIERINGEN AV REGIONENS FÖRETAGSINKUBATOR UIC

Återkoppling till den första delrapporten

Den andra tydliga rekommendationen i den första delrapporten, eller det andra vägvalet om man så vill, avser företagsinkubatorn Uppsala Innovation Centre (UIC), vars långsiktiga finansiering och vidareutveckling behöver säkras. Vid utgången av mars 2011 förändras huvudfinansiären Innovationsbrons nationella stödprogram för inkubatorer. Innovationsbron kräver i framtiden minst 50 procent lokal och regional offentlig medfinansiering. För att behålla verksamheten i UIC på nuvarande nivå kommer, utöver de regionala offentliga medel som idag beviljas UIC, ytterligare cirka 3 miljoner kronor att krävas.

UIC har stor betydelse för de nya innovativa företag som startas i Uppsala, inte bara de forskningsbaserade utan också de som exempelvis kommer ur sjukvårdens mer patientnära men lika kunskapsintensiva verksamheter. (Se exempelvis *Det Innovativa Sjukhuset* ovan). Årligen går cirka 60-70 företag och projekt genom UIC:s program. 2009 kom 40 procent av företagen från universiteten, 32 från näringslivet och 21 var andra innovatörer och entreprenörer. Drygt hälften av företagen arbetar inom life science, övriga inom industri och IKT.

Alla kunskapsbaserade företag

I januari 2004 startades UIC:s verksamhet om med fyra lika stora delägare; ALMI Företagspartner Uppsala, SLU Holding, Uppsala universitets Utveckling och STUNS.

Nystarten innebar att UIC gick från att endast stödja avknoppningar från universiteten till att även välkomna andra projekt. Det skall således än en gång understrykas inkubatorn är öppen för *alla kunskapsbaserade företag* med stor tillväxtpotential, oavsett ursprung eller bransch, och har på kort tid lyckats etablera en modell för att *stödja affärsutveckling i nystartade kunskapsbaserade företag* som blivit mycket framgångsrik.

Avkastning på offentligt kapital mycket högt

UIC ingår i Innovationsbrons nationella stödprogram för inkubatorer IBIP. UIC betraktas av Innovationsbron som en av de mest framgångsrika inkubatorerna i Sverige. Ett mått är att avkastningen på publikt kapital hela tiden varit högt. Det offentliga har alltså fått igen mycket mer i form av skatter och avgifter från företagen än vad det offentliga satsat i UIC. Offentlig ROI, Return on investment, är ett mått som används av Innovationsbron. Så här ser det ut för uppsalainkubatorn:

År	2005	2006	2007	2008	2009
Skatter, Mkr.	25	37	41	45	52
Offentligt ROI	5,1	7,9	9,5	6,2	6,8

De bolag som ingick i UIC:s program 2009 betalade alltså in 6,8 gånger mer i skatter och avgifter än vad som olika offentliga bidragsgivare satsade i verksamheten under samma år. Med detta sätt att räkna blir inkubatorn en ovanligt god affär för skattebetalarna. Då är inte de dynamiska effekterna av sysselsättning och tillväxt inräknade

Företagens överlevnadsgrad också mycket hög

UIC har sedan omstarten 2004 granskat över 1000 projekt. Av dessa har cirka 70 genomgått den tvååriga (för läkemedelsbolag treåriga) s.k. Acceleratorfasen. Av dessa har i sin tur endast fem företag försvunnit. Tre har likviderats och två har gått i konkurs. Överlevnadsgraden är således drygt 90 procent. Det kan jämföras med den genomsnittliga överlevnadsgraden för över tre år för alla typer av företag i Sverige som är cirka 66 procent. Av dessa 66 procent överlevande anser dock färre än hälften att företagen att de kan försörja sig på företaget.

Kvalificerat stöd

Jämförelsen haltar en del. Det stöd som erbjuds i Acceleratorfasen, till vilken företagen väljs ut genom ett ansökningsförfarande, är mycket kvalificerat och består av erfarna och bransch-kunniga affärscoacher. Företagen betalar ett marknadsmässigt timarvode för affärscoachens tid, vanligen via s.k. mjuka lån, och kan därmed också ställa höga krav på inkubatorn och anpassningen av det stöd den lämnar. Härtill kommer det ovan nämnda *IIM-projektet* som syftar till att höja industrialiseringskompetens i såväl UIC som i inkubatorföretagen.

Kommersialisering av innovativa produkter och tillhörande tjänster kräver, utöver en djupgående förståelse för kundernas behov och önskemål samt relevanta tekniska kunskaper, också bl a en välutvecklad förmåga att organisera och reorganisera värdekedjor. Dessa innefattar storskaliga produktionsprocesser, leveranser av insatsvaror, distribution, utveckling av tjänster för eftermarknad, miljösäkring av produktions-system, leveranskedjor och annat som ligger i företagens industrialiseringsfas. Och som är nödvändigt att behärska för att kunna växa och klara sig i den globala konkurrensen.

Överlevnadsgraden bör därför vara högre än det svenska genomsnittet, men även med sådana hänsyn tagna är UIC:s resultat mycket goda vilket också brukar framhållas av Innovationsbron.

Väsentligt höjda krav på lokal/regional offentlig medfinansiering

Vid utgången av mars 2011 förändras emellertid huvudfinansiären Innovationsbrons nationella stödprogram för inkubatorer IBIP. Finansiellt stöd för verksamheten i UIC via Innovationsbron kommer att kunna påräknas även efter denna tidpunkt men Innovationsbron kräver minst 50 procent lokal och regional offentlig medfinansiering.

Den lokala och regionala offentliga medfinansieringen av UIC uppgår idag till sammanlagt 775 000 kronor och är relativt andra inkubatorer liten. (Se STUNS rapport Sju inkubatorer som färdigställdes i maj 2010 av Ulf Bergmark/UB Adviser AB). Ett fortsatt offentligt stöd på denna låga nivå efter 31 mars 2011 skulle i praktiken innebära en mycket kraftig nedskärning av UIC:s nuvarande verksamhet.

Ytterligare 3 miljoner kronor krävs

För att behålla verksamheten i UIC på nuvarande nivå kommer, utöver de regionala offentliga medel som idag beviljas UIC, ytterligare cirka 3 miljoner kronor att krävas.

Sammanlagt är det således fråga om 3,775 miljoner kronor för att säkra UIC:s fortsatta finansiering och verksamhet. Regionens offentliga aktörer är i detta fall Uppsala läns landsting, Uppsala kommun, Regionförbundet Uppsala län samt Uppsala universitet och SLU. Rimligt är också att UIC:s ägare tar ansvar för UIC:s fortsatta finansiering.

Av denna och föregående delrapport bör det ha framgått varför de offentliga aktörerna svårligen kan vältra över denna fråga på andra. Regionens offentliga aktörer får successivt en allt starkare koppling till europeiska och nationella tillväxtstrategier. Bland annat betyder detta att den framgångsrika verksamhet som bedrivs i UIC måste värnas och stärkas

Företagsinkubatorn har som vistas här och i andra rapporter från STUNS m fl i flera avseenden stor betydelse för regionens attraktions- och konkurrenskraft. UIC är en central del i den innovationsmiljö som vuxit fram i Uppsala. Att inte säkra den regionala offentliga medfinansieringen av UIC vore ett strategiskt misstag.

Regionens goda rykte i fara

En oförmåga att lösa frågan om den regionala offentliga finansieringen till UIC, skulle tveklöst kasta en mörk skugga över regionens hittills mycket goda renommé i detta sammanhang och gravt försvara möjligheten att i framtiden generera stöd från den nationella nivån.

Detta i synnerhet som de regionala utvecklingsfonderna och andra europeiska initiativ allt mer kommer att inriktas mot innovation och innovationsdrivna företag med . Inom ramen för EU:s nya flaggskeppsinitiativ "Innovationsunionen" kommer bland annat en ny nyckelindikator att tas fram för "mätning av "snabbväxande, innovativa företags andel av ekonomin." som nyckelindikator och viktigaste resultatmål.



STUNS, Uppsala Science Park, 751 83 Uppsala
Besöksadress: Dag Hammarskjölds väg 60
Tel: 018-57 23 57 Fax: 018-57 23 50
e-post: info@stuns.se www.stuns.se