

Översyn av innovationsstödet till start-, scaleups och innovativa SME i Sörmland och Västmanland



2021-11-08
Kristian Wirsén
Nova Affärsutveckling

Innehåll

1.	INLEDNING	3
2.	BAKGRUND, DEFINITIONER & RAMVERK.....	4
3.	METOD.....	9
4.	REGIONERNAS RELATIVA FÖRUTSÄTTNINGAR	9
5.	NULÄGESBESKRIVNING	11
6.	FÖRSLAG PÅ FÖRÄNDRINGAR INOM INNOVATIONSTÖDSYSTEMET	15
6.1	SVERIGES VASSASTE INNOVATIONSTÖDSYSTEM	16
6.2	DELMÅL OCH FÖRSLAG PÅ INSATSER KOPPLADE TILL UTVECKLINGSOMRÅDE 1	17
6.3	DELMÅL OCH FÖRSLAG PÅ INSATSER KOPPLADE TILL UTVECKLINGSOMRÅDE 2	18
6.4	DELMÅL OCH FÖRSLAG PÅ INSATSER KOPPLADE TILL UTVECKLINGSOMRÅDE 3	19
6.5	DELMÅL OCH FÖRSLAG PÅ INSATSER KOPPLADE TILL UTVECKLINGSOMRÅDE 4	20
6.6	DELMÅL OCH FÖRSLAG PÅ INSATSER KOPPLADE TILL UTVECKLINGSOMRÅDE 5	21
6.7	DELMÅL OCH FÖRSLAG PÅ INSATSER KOPPLADE TILL UTVECKLINGSOMRÅDE 6	22
	BILAGA 1 BENCHMARK	24
	BILAGA 2. URVAL AV JÄMFÖRBARA REGIONER	27

1. Inledning

Under perioden maj – oktober 2021 har en översyn av innovationsstödet till startups, scaleups och innovativa SME genomförts i Västmanland och Sörmland. Initiativet till översynen kommer från de båda regionorganisationerna, Mälardalens Högskola (MDH) samt kommunerna Västerås och Eskilstuna tillsammans.

En arbetsgrupp bestående av Helena Jerregård, Mälardalens Högskola; Niklas Edmark, Eskilstuna Kommun; Christer Alzén, Region Västmanland; Emma Hansson, Region Sörmland; Eva Lilja, Västerås Kommun; har med processledning och stöd av Kristian Wirsén, Nova Affärsutveckling gjort översynen.

Ambitionerna med översynen har varit att utarbeta förslag på hur innovationsstödet i ännu högre utsträckning än i dag ska kunna möta de aktuella målgruppernas behov för att realisera deras fulla potential. Förslagen ska leda till utvecklingen av Sveriges vassaste innovationsstödsystem!

Översynen, inklusive denna rapport, ska enligt uppdraget innehålla:

1. Nulägesbeskrivning av innovationsstödsystemet utifrån funktion, samverkan och resultat
2. Beskrivning av näringslivets och den offentliga sektorns behov, utmaningar och möjligheter kopplade till innovation och kommersialisering av kunskap. Beskrivningen görs med utgångspunkt från den bild som förmedlas av länens aktörer.
3. En omvärldsspaning kring hur olika framgångsrika miljöer arbetar som är relevanta för Västmanland och Sörmland att inspireras av.
4. Ett förslag på gemensam organisering och större tydlighet av arbete med startup, tillväxt i företag med innovationshöjd och tillväxtpotential, acceleration och scaleup för Västmanland och Sörmland.
5. Förslag på andra lämpliga förändringar/prioriteringar inom innovationsstödsystemet för att effektivt och transparent möjliggöra att behoven uppfylls.

Det tål att understrykas att uppdraget och därmed rapporten har ett tydligt förbättringsfokus, vilket betyder att vi inte uppehåller oss så mycket kring de delar som idag är framgångsrika och nationellt framstående. Förslagen som presenteras är utformade för att ta utvecklingen till nästa nivå, ett steg närmare målet Sveriges vassaste innovationsstödsystem!

2. Bakgrund, definitioner & ramverk

2.1 Koppling till regionala strukturfondsprogrammet & smart specialisering

De eftersträvade effekterna av att utveckla Sveriges vassaste innovationsstödsystem är måluppfyllnad i det regionala strukturfondsprogrammet för Östra Mellansverige. (ÖMS)

- Att stärka forskning, teknisk utveckling och innovation - förutsättningar för ett förbättrat innovationsklimat och stärka processer som leder till att innovationer kommersialiseras.
- Att öka små och medelstora företags konkurrenskraft. Att göra. tillväxt i små och medelstora företag möjlig. Det kan handla om tillgång till riskkapital, möjlighet till kompetensförsörjning och livslångt lärande eller att underlätta internationalisering.
- Att stödja övergången till en koldioxidsnål ekonomi inom alla sektorer - bidra till att miljötekniksektorn växer och att konsumtionen blir mindre energiintensiv.

Effekter är också att förvänta sig i form av tillväxt av innovativa bolag inom ÖMS regionens fyra utmaningsområden inom det gemensamma arbetet med smart specialisering:

- Smart industri
- Morgondagens energilösningar
- Hållbar livsmedelsförsörjning
- Life science med fokus på välfärdsteknik och e-hälsa

2.2 Innovationsstödsystem

Översynen är fokuserad på *innovationsstödsystemet* och inte *innovationsystemet*, vilket är en avgörande skillnad. Det senare begreppet omfattar alla individer, företag och organisationer (privata och offentliga) som bidrar till att innovationer uppstår. Det tidigare begreppet utgörs av de funktioner som har till uppgift att ge stöd till uppkomsten av innovation.

- **En definition av "Innovation"** är "Förmågan att framgångsrikt ta fram och införa nya processer, tjänster och metoder som resulterar i betydande förbättringar av kvalitet, effektivitet eller ändamålsenlighet" ([Innovationsrådet](#)).
- **"Innovation" till skillnad från uppfinningar** är att innovation innebär att användningen leder till avgörande skillnad och nytta för flera, för en bransch eller ett helt samhälle. Uppfinningen kan vara en klurig lösning som inte används.
- **"Innovation" till skillnad från förbättringar** är att innovationen utgör en helt ny eller kraftigt förändrad lösning som skapar avsevärt större nytta i sin applikation.
- **"Stöd" är något som behöver ges till något som inte står själv.** "Innovationsstödsystem" ger stöd till uppkomsten av innovationer som annars inte kommit till stånd, detta med hjälp av offentlig finansiering. Anledningen är att osäkerheter och risker är så pass stora att inga privata investerare är villiga att investera.
- **"System"** utgörs av komponenter som designade för att tillsammans nå gemensamma mål, skapade för att skapa värde i samarbetet med varandra.

Med dessa definitioner kan vi närma oss begreppet innovationsstödsystem, vidare är det på plats att definiera de olika målgrupperna:

- **"Idébärare"** definierar vi här som en individ med en innovativ idé och som inte företräder en organisation (som hen kanske jobbar för). En idébärare kan vara mer eller mindre entreprenöriell.

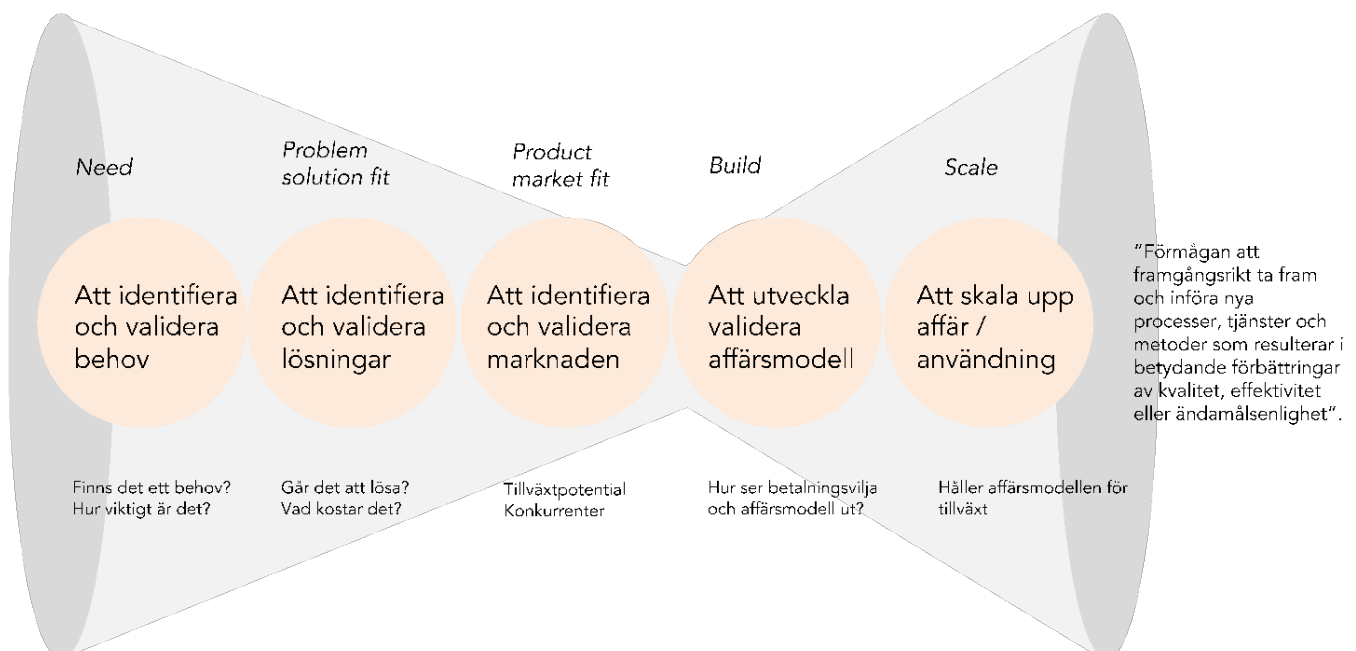
- **”Startup”** är ett nystartat företag, max några år gammalt, som fortfarande kan misslyckas i jakten på att etablera en repeterbar och skalbar affärsmodell med potential att växa kraftigt.
- **”Scaleup”** är företag som växer med minst 20% per år under de senaste tre åren och har hittat sin skalbara affärsmodell. Kan vara en fd startup eller ett SME.
- **”Innovativt SME”** är ett bolag med 10 – 250 anställda som omsätter 20 – 500 mkr per år och har ambitioner att genom innovation utveckla sin verksamhet.

2.3 Innovationsprocess

En innovationsprocess beskriver hur en innovation kan komma till. Det som snabbt behöver understrykas är att ”process” i detta hänseende INTE är ett förutsägbart linjärt, sekventiellt, skeende utan en oförutsägbar, iterativ rörelse där vunna insikter kan leda till nya idéer och som gör att arbetet mot en innovation går antingen framåt eller bakåt, eller behöver avbrytas.

Det finns många teoretiska ramverk som beskriver uppkomsten av en innovation, men när det gäller kommersialisering är metodiken som beskrivs i ”Lean Startup” (The Lean Startup, Erik Reis, 2011) den internationellt kanske mest använda. Approachen bygger på tankarna kring ”customer development” som Silicon Valley-entreprenören Steve Blank utvecklade 2013 (Harvard Business Review)

Illustrationen nedan beskriver förenklat en innovationsprocess som är applicerbar på innovationer i näringsliv och offentlig sektor (med olika finansieringsprinciper):



Vid sidan av de fem stegen i innovationsprocessen (cirklarna), så är ”tratten” i bakgrunden viktig att förstå. I innovationsprocessens natur ligger det att inte veta om en tidig idé blir en framgångsrik innovation eller ej. Och är därför innovationsprocessens uppgift att bygga hypoteser om det okända, testa och bekräfta / förkasta hypoteserna tills bevis om idéns potential finns. Eftersom det är få idéer som har potential att bli till framgångsrika innovationer, behöver tratten vara stor i ena änden: många idéer in i processen. Att sortera ut de idéerna som bevisligen inte har potential snabbt – är ett sätt att undvika att resurser slösas.

Men när idéerna validerats ur olika perspektiv och det finns bevis för potentialen, då kan fler resurser läggas på att utveckla och växa innovationen (tratten växer).

2.4 Från kunskap till innovation

2.4.1 På en strategisk nivå

Efter Israel, Sydkorea och Taiwan är Sverige det land i världen som investerar mest i forskning relativt vår BNP, närmare bestämt 3,4%. OECD:s genomsnitt är 2,47%. Det ger goda förutsättningar för uppkomsten av innovationer, men sambandet är inte linjärt.

Uppdraget att nyttiggöra kunskap finns inskrivet i [högskolelagen](#): ”I högskolornas uppgift ska det ingå att samverka med det omgivande samhället och informera om sin verksamhet samt verka för att forskningsresultat tillkomna vid högskolan kommer till nytta.”. Vid många lärosäten är forskarens arbete med samverkan och nyttiggörande inte meriterande eller förknippat med några incitament. Tiden som läggs ner på detta är inte sällan oavlönad.

Den lärosätesnära värdekedjan för nyttiggörande består av lärosätesinterna och -externa funktioner som förväntas samspela på ett sätt som gör det tydligt, enkelt, attraktivt och effektivt för den enskilda forskaren eller studenten att ta det stöd som erbjuds för nyttiggörande. Att kommersialisera kunskapen i licensaffärer, patent, i startups eller som konsultuppdrag i privata eller offentliga organisationer är en väg att gå, men långt ifrån den enda.

Ur ett kundorienterat synsätt kan det lärosätesnära stödet för nyttiggörande och innovation mappas till en mängd målgrupper i en tänkt värdekedja:



Det är viktigt att understryka att värdekedjan är dubbelriktad där kvalitet i forskning och utbildning främjas av samverkan med det omgivande samhället och där lärosätets kunskapsstillgångar skapar värde i näringsliv och samhälle. Härmed behöver även stödet till innovation kunna hantera rörelsen åt båda håll.

2.4.2 På en operativ nivå

Den mer operativa uppkomsten av innovationer sker genom arbete på många parallella plan. [KTH Innovation](#) har utgått från NASA:s modell för att beskriva den tekniska utvecklingen av en

innovation ([Technology Readiness Level](#)) till en mer heltäckande modell (Innovation Readiness Level) som består av sju perspektiv (customer, technology, business, team, intellectual properties, funding, sustainability)

Tillsammans utgör detta ramverk för att beskriva mognaden av en innovation och framför allt ge vägvisning till vad innovatören behöver fokusera på för att ta utvecklingen vidare. Det är också möjligt att visualisera det stöd som finns tillgängligt från olika aktörer (tidigt/sent fokus, inom vilket av de sju IRL-perspektiven stödet erbjuds).

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
CRL	High-abstracting or possible needs in market	Identified specific needs in market	First project established	Confirmed problem/needs from several customers or users	Established interest for physical and digital actions with target customers.	Benefit of idea through customer segments	Customer in-terested from start of first test sales	High growth sold and increased structured sales	Well-structured product for scale
TRL	Basic purposes observed	1 technology/concept simulated	Architectural and experimental concept of critical characteristics	Technology validation laboratory	Technology validation in relevant environment	Technology demonstration in a relevant environment	Technology demonstration in an environment	Actual technology system, simplified and conceptualization	Actual technology system, qualified through successful mission operations
TMRL	Little weight, more needed for system (physical) and market (business) competition/ideas/courses	Weight and function ideas on necessary economic reasons, or (e.g. patents)	A few, if necessary, competitors exist (e.g. patents) (e.g. patents)	A dozen or more competitors exist in relevant market (e.g. patents) (e.g. patents)	In total four or five competitors exist in relevant market (e.g. patents) (e.g. patents)	Competitive team with all necessary resources (e.g. patents) (e.g. patents)	Team and sub-team are developed, organized, and ready for competition (e.g. patents) (e.g. patents)	Management and product use of technology and funding being built	High performing, well-structured team and organized that performs very well
BRL	Little knowledge or insight into market and competition	First possible business purpose: Market, identify core value/critical success factors	Proof of business model (e.g. patents) (e.g. patents)	First version of full business plan in relevant market (e.g. patents) (e.g. patents)	Part of business model tested on market (e.g. patents) (e.g. patents)	Full business model, including verified competitive advantages	Proof of market fit and customer segments (e.g. patents) (e.g. patents)	Sales and market entry business model (e.g. patents) (e.g. patents)	Business model is well-structured and organized that performs very well
IPRL	Hypothesis on possible business purpose (e.g. patents) (e.g. patents)	Identified 1-2 simple forms of business purpose (e.g. patents) (e.g. patents)	Date of description of possible business model (e.g. patents) (e.g. patents)	Confirmed if business purpose is relevant (e.g. patents) (e.g. patents)	First version of full business plan in relevant market (e.g. patents) (e.g. patents)	Full business model, including verified competitive advantages	All relevant, PR related, and other information (e.g. patents) (e.g. patents)	IPK strategy and IP management by company (e.g. patents) (e.g. patents)	Strong IPK support and protection for patent/copyright and maintained in relevant market
FRL	Initial business idea with gaps	Description of business concept: Business model, market and funding options for initial investment.	Well described business concept (e.g. patents) (e.g. patents)	Good pitch and short presentation of the business idea with funding options over time.	Investor oriented presentation on end goal (e.g. patents) (e.g. patents)	Imported investor presentation in class (e.g. patents) (e.g. patents)	Team presents and explains business model (e.g. patents) (e.g. patents)	Three 3 corporate org. and structure (e.g. patents) (e.g. patents)	Investment outlined, additional users and partners considered.
SRL	Name of work, own awareness of how the planned business	A have and aims of business	High level of awareness of value need for a business idea	Business concept with explicit value proposition (e.g. patents) (e.g. patents)	5 year/ability to be successful in the business model.	5 year/ability to be successful in the entire business.	Market and sub-market are defined, and outcomes and implementation	The business model and operations are defined, and outcomes and implementation	The sustainability, financial, and growth and revenue growth and revenue growth are defined, and outcomes and implementation

Figure 1 Innovation Readiness Levels, KTH

3. Metod

Arbetet med översynen av stödet till start-, scaleups och innovativa SME har skett under perioden maj (planering) till oktober 2021 (rapportering) och har letts av den tidigare presenterade arbetsgruppen.

Gruppen har haft sex möten under perioden.

Företrädare för följande organisationer har bjudits in till att besvara enkät och intervjuas:

1. Västerås Science Park
2. Create Business Incubator
3. Almi Mälardalen
4. Automation Region
5. Robotdalen
6. Mälardalen Industrial Technology Center
7. Electrification Hub
8. Synerleap AB
9. Idélab
10. Region Västmanland innovation
11. MISTEL Västerås stad
12. Västmanlands forsknings- och utvecklingsråd
13. Almi Stockholm-Sörmland
14. Eskilstuna kommun Affärsutveckling
15. Katec Sörmland
16. Agro Sörmland
17. Region Sörmland – Verksamhetsutveckling och innovation
18. STUA (Sörmlands turismutveckling)

En workshop har genomförts med näringslivscheferna i Sörmland och med dito i Västmanland.

En workshop har genomförts med regionorganisationernas personal i näringslivsfunktionerna.

Sekundärdata som belyser de båda regionernas nuläge har tagits fram och analyserats.

Benchmarks från andra delar av Sverige har lyfts fram och tjänat som inspiration i utvecklingen av förslag på åtgärder.

4. Regionernas relativa förutsättningar

På en övergripande nivå är behovet av innovation kopplat till behovet av förändring som krävs för att bibehålla eller förbättra konkurrenskraft och välfärd då förutsättningarna för att skapa detta förändras. Exempel på radikal omställning av industrin finns t ex i Trollhättan där nedläggningar drivna av internationell konkurrens ledde till nya branschers utveckling. Årvalsreformen är ett annat exempel som över natten förändrar villkoren för primärvården och vad patienter förväntar sig av sin vårdgivare irl eller digitalt.

Sysselsättningsgrad och antal arbetstillfällen säger ganska lite om det innovativa näringslivet som ofta drivs av det motsatta – innovativa sätt att skapa större värde med mindre insats från en mindre resursbas/ personalstyrka. Innovationsstödet aktörer pratar om ”skalbarhet” och ”skalande bolag / scaleups” som just har den förmågan att växa lönsamt utan att anställa personal linjärt till tillväxten.

Däremot är tillgången till arbetskraft med RÄTT kompetens helt avgörande för att utveckla en innovativ organisation, därför är ”kunskapshöjd” något som ofta berörs när innovativa idéer betraktas. Regionens och kommunens förmåga att attrahera, behålla och utveckla kompetenser är avgörande för om innovation ska uppstå. Och innovation är avgörande för näringslivets och den offentliga sektorns framtida konkurrenskraft och välfärd – inte minst för att hantera de samhällsutmaningar vi står inför.

Detta, och en hel del annat, driver fram ett behov av specifika resultat- och effektmått som indikerar förutsättningarna för och behovet av innovation i en region.

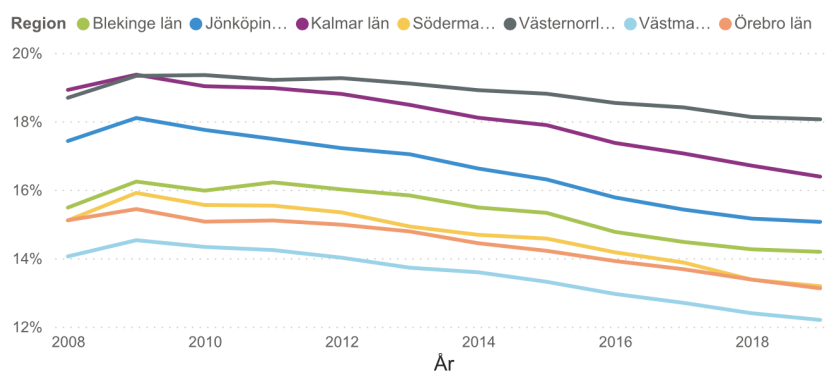
I arbetet med översynen har vi valt att lyfta in utvecklingen av ett antal parametrar som alla indikerar Sörmlands och Västmanlands innovativa förmåga och förutsättningar för innovation ur olika perspektiv:

1. Nystartade företag
2. Patent-, design och varumärkesansökningar
3. Produktivitet
4. Lönesumma per sysselsatt
5. Investeringar i FoU i förhållande till BRP
6. Företagsetableringar
7. Utlandsägda bolag
8. Internationaliseringsgrad

Utifrån analysen av denna sekundärdata kan vi relativt andra jämförbara regioner konstatera:

- Mycket låg nivå entreprenöriella individer (se graf nedan, fler grafer finns i bilaga 2)
- Låga investeringar i FoU
- Låg utbildningsnivå
- Hög arbetslöshet
- Stor variation i antalet patentansökningar över åren

Andel av sysselsatta



5. Nulägesbeskrivning

5.1 Enkätresultat innovationsstödsaktörer

Företrädarna för innovationsstödsaktörer fick möjligheten att beskriva sin idealbild av stödet (Sveriges vassaste innovationsstödsystem) till startups, scaleups och innovativa SME, en bild som kan sammanfattas så här:

”Utgör en sömlös nytta för målgruppen, är lyhört och snabbfotat, är begripligt kommunicerat och känt, leds och följs upp med tydlighet och har en långsiktig finansiering”

Upplevelsen av i vilken utsträckning som innovationsstödet idag lever upp till denna idealbild bedömdes som mellan 3-7 på en 10-gradig skala. En splittrad bild sålunda.

Det som bedöms motivera nivån är att de många aktörernas generellt höga nivå på sin verksamhet och enskilt goda prestationer. Medan det som motiverar varför man inte gör en högre bedömning är otydliga roller, gränssnitt och brister i samarbetet. Att det är för många aktörer som har ett för lika erbjudande.

När aktörerna pekar ut vad som är målgruppens behov när det gäller stöd till innovation anges följande (top tre):

1. Insikt och kunskap om reella behov, framtida utmaningar och potential man själv har eller ens kluriga idé ska möta.
2. Tillgång till rätt kompetenser att anställa, anlita eller samarbeta med. Samt kapital att utveckla idé till prototyp.
3. Att hitta in till ett sammanhängande, snabbfotat och anpassat stöd hos rätt aktör.

På frågan i vilken utsträckning som man upplever att stödet möter dessa behov är svaren mellan 2-7 på en 10-gradig skala. Även här en stor spridning, men ett lägre medianvärde.

Enkäten innehöll också underlag för en kartläggning av aktörernas:

- Stöd för att formera en idé med kommersiellt potential (IRL 1-2)
- Stöd för att utveckla en hållbar lösning till ett verifierat behov (IRL 3 – 6)
- Stöd för att säkra att produkten möter behovsägarens krav (IRL 7 - 8)
- Stöd för att skala upp innovationen (IRL 9)

Och om detta stöd ges till:

- Individer (med en innovativ idé att förverkliga, ev i ett eget bolag)
- Startups
- Scaleups
- Innovativa SME

Samt om det är ett uppdrag kopplat specifikt till ÖMS fyra specialiseringsområden:

- Anpassat och avgränsat till området Smart Industri
- Anpassat och avgränsat till området Morgondagens energilösningar
- Anpassat och avgränsat till området Hållbar livsmedelsförsörjning
- Anpassat och avgränsat till området Life science med fokus på välfärdsteknik och e-hälsa
- Eller om det är generellt.

Kartläggningen av erbjudanden gav oss följande insikter:

- Det som borde vara en rättvänd tratt (där mycket resurser för att attrahera och validera många idéer för att sedan jobba vidare med allt färre), är en omvänd dito. Mycket resurser läggs i senare skeden, medan arbetet med att skapa inflöde är begränsat.
- Ingen aktör ger ett sammanhållet stöd inom alla IRL-perspektiven till samtliga målgrupper.
- Stödet till det tekniska perspektivet av innovationen (TRL) är unikt bra genom de olika samverkansplattformarna.
- Det är bara Create som har ett sammanhållet affärsutvecklingserbjudande till startups och scaleups.
- De gröna näringarna och kopplingarna till området ”hållbar livsmedelsförsörjning” är svagt representerade.
- Stödet för att juridiskt skydda idéer är relativt svagt utvecklat.

Figur 3 Exempel på sammanställning, här stöd till enskilda idébärare.

5.2 Intervjuer innovationsstödsaktörer

Intervjuerna med innovationsstödsaktörerna byggde vidare på resultaten från enkäterna och var semistrukturerade kring ett antal frågor som representeras i kommande stycken.

Man ser på *samarbetet mellan regionerna* som något mycket positivt (Sörmland & Västmanland) men även i ett större perspektiv, i ÖMS. Bl a pg a den industriella strukturen som matchar varandra väl och lärosäte som förenar.

Upplevelsen är att *samarbetet mellan aktörer* har blivit allt bättre, men att det fortfarande finns potential i att tydliggöra gränssnittet och samarbetet mellan varandra. Bl a lyfts det fram att det är få som jobbar med stöd för tillblivande av affärsmässigt framgångsrika innovationer, som bygger på validerade behov i stora målgrupper. Men att det är många som ger stöd till teknisk utveckling som bygger på en idé / teknik söker dem med behov.

Vidare lyfts det fram att inlåsningar av kompetenser och resurser i organisationer gör att dessa inte kommer den aktuella målgruppen till gagn samt att det finns förtroendebrister och viss konkurrens mellan aktörerna. Affärsutvecklingsprocessen är inte sammanhållen ur ett kundperspektiv vilket gör det svårt att överblicka stödet i sin helhet.

När det gäller *behovet av fysiska mötesplatser*, blir ingen samlad uppfattning tydlig mer än att det är svårt att uppnå en attraktiv fysisk koncentration av innovationsstödet i två stora regioner. Men att positionerande noder med delregional samlokalisering av stödet kring dessa skulle ge fler spontana och planerade möten mellan individer och företag – vilket är en grogrund för innovationer.

De olika initiativen med innovationsråd i både Sörmland och Västmanland, SörmX och Draknästet Light som utgör mötesplatser mellan stödets aktörer uppskattas – och kan vidareutvecklas.

Flera lyfter fram hur Almis position är betydligt mer framskjuten i Västmanland än i Sörmland.

MDH:s roll lyfts fram som viktig. Stödet till studenterna behöver kompletteras med ett motsvarande stöd för forskare och anställda, men anpassat till dessa målgrupper. Det finns stora förväntningar på att universitetsbildningen ska leda till att det nya universitetet tar ett tydligare och mera samlat grepp kring innovationsområdet.

5.3 Workshop med regionernas näringslivschefer

Två workshops genomfördes med Sörmlands respektive Västmanlands näringslivschefer.

Deras bild av idébärare och företagens behov i sina kommuner kan sammanfattas som ”insikt om den egna potentialen att innovera sin egen verksamhet” samt ”bristande kunskap om vad innovation är, hur en innovationsprocess går till och vilket stöd till detta som finns att få”.

Båda grupperna upplevde att stödets förmåga att möta dessa behov idag är runt 3 på en 10-gradig skala. De uppgav sig själva vara medvetna om att det finns bra stöd att få, men att det är svårt att se och kommunicera helheten. Man såg vidare sin egen roll som relativt otydlig (3) med något undantag (10), undantaget utgörs av de största kommunernas näringslivschefer uppfattning. Men att styra, mäkla och slussa vidare företag, det är något som man ser skulle kunna vara sin roll. Jämte att arrangera events i kommunerna och marknadsföra innovationsstödet som finns.

5.4 Workshop med regionorganisationernas medarbetare

En workshop genomfördes med medarbetare från de båda regionorganisationerna, de fick del av underlag från enkät, intervjuer och sekundärdata. Deras uppdrag var att dels ringa in de unika förutsättningarna för, och behoven av, innovation i Sörmland och Västmanland. Och dels att föreslå insatser som bidrar till att utveckla Sveriges mest innovativa innovationsstödsystem. Detta underlag har använts i arbetet med att identifiera utvecklingsområden och insatser.



5.5 Nuvarande styrkor och svagheter

Nedan följer en hårt prioriterad lista med regionala styrkor och svagheter som avser förutsättningar för Sveriges vassaste innovationsstödsystem.

Styrkor

- Ett mycket starkt näringsliv med globala varumärken och där behovet av, och viljan till, samarbeten med denna utrednings målgrupp är stor.
- Ett stor- / tvärregionalt perspektiv med höga gemensamma ambitioner och många pågående initiativ.
- Flera nationellt framstående stödaktörer med mycket vassa specialistkompetenser inom områden som positionerar regionerna internationellt.
- Uppskattade forum och aktiviteter mellan stödaktörer som samordnar arbetet för målgrupperna.
- Ett inbjudande lärosäte som söker former för att utveckla stöd till nyttiggörande
- God tillgång till en mångfald av aktörer, miljöer, MDH och offentlig sektor.

Svagheter

- Regioner med relativt låga FoU-investeringar och få patent-& varumärkesregistreringar.
- Svåröverblickbart och till synes delvis överlappande stödsystem där det är svårt att se vem som erbjuder vad och finns till för vem.
- Många insatser som ger stöd i innovationsprocessens senare samt tekniska (TRL) skeden.
- Brist på vass, riktad affärsutveckling inkl IP-skydd. Särskilt till SME, få gör det.
- Olika förutsättningar i regionernas olika delar, mellan stora och små kommuner, mellan sektorer och mellan olika finansierares / ägares agendor. Vårt gemensamma fokus är inte tydligt – förutom fokus på digital, hållbar omställning.
- Liten basfinansiering och stor projektfinansiering skapar konkurrens om medel, fragmentering och många underkritiska organisationer.

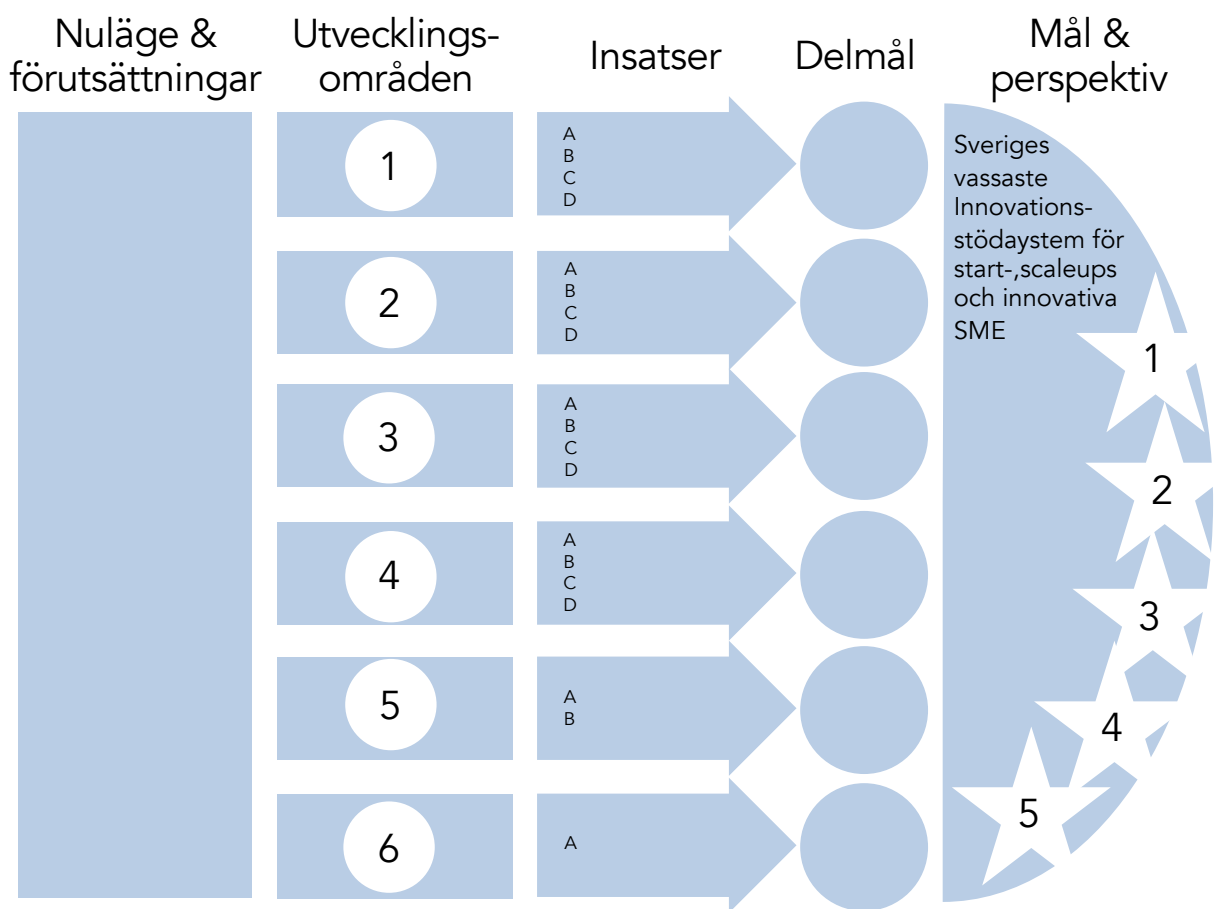
6. Förslag på förändringar inom innovationsstödsystemet

Detta kapitel bygger på slutsatser som är dragna av insamlad data och de synpunkter som inkommit i interaktionen med inblandade.

Avsnitt 6.1 beskriver en önskvärd bild av ”Sveriges vassaste innovationsstödsystem” som vuxit fram under arbetet med översynen, bestående av den övergripande målbilden samt fem perspektiv.

Avsnitt 6.2 – 6.8 beskriver vardera identifierade utvecklingsområden (med hänvisningar till benchmarks i andra regioner), tänkbara delmål kopplade till respektive utvecklingsområde och förslag på insatser som förflyttar systemet i riktning mot det övergripande målet i 7.1.

Beskrivet i en bild hänger förslagen på förändringar ihop så här:



6.1 Sveriges vassaste innovationsstödsystem

Under arbetet med översynen har fem perspektiv utkristalliserat sig för vad målbilden (Sveriges vassaste innovationsstödsystem för start-, scaleups och innovativa SME) egentligen betyder. Dessa är:

1. Som student, forskare, SME-entreprenör och / eller invånare i någon av Sörmlands eller Västmanlands kommuner är stödet för innovativ affärsutveckling välkänt, attraktivt och tydligt kopplat till hållbarhet.
2. Stödet till innovativ affärsutveckling för startups, scaleups och innovativa SME är sammanhållet, tydligt paketerat, kommunicerat och ytterst kvalificerat. Den innovativa affärsutvecklingen inkluderar tillgång till den unika infrastrukturen, expertkompetens och de industriella nätverk som MDH:s samverkansplattformar utgör. Samt de motsvarande resurser som gröna näringarnas stödorganisationer och övriga ÖMS besitter.
3. Marknadsrelaterad och teknisk validering inom våra utmaningsområden sker snabbare och med högre kvalitet i Sörmland och Västmanland än någon annanstans i Sverige.
4. Våra regioners stödsystem för etablering, utveckling och tillväxt av målgruppens företag är den säkraste vägen i Sverige till hållbar tillväxt inom våra utmaningsområden.
5. Det marknadskompletterande stödet till innovativ affärsutveckling för startups, scaleups och innovativa SME ska organiseras och finansieras uthålligt och utgör en stabil infrastruktur för hållbar tillväxt, omställning och attraktivitet.

6.2 Delmål och förslag på insatser kopplade till utvecklingsområde 1

Utvecklingsområde 1

Resurser behöver allokeras till insatser i innovationsprocessens tidiga steg, en stadigvarande infrastruktur som bidrar till att öka antalet innovativa idéer behöver utvecklas.

- En större och bredare mångfald av idébärare i hela Sörmland och Västmanland behöver få ett anpassat innovationsstöd NÄR och DÄR de behöver det. Uppsökande och påverkande arbete samt tidig validering av idéer och slussning till rätt aktör bör ske lokalt. Kommunernas näringslivsenheter / -funktioner är här mycket viktiga som lokala ingångar innovationsstödsystemet. Genom att utveckla dessa funktioners kompetens inom innovation och innovationsstöd samt genom att koppla detta gränssnitt en innovationsstödsystemet ökar förutsättningarna för att fler innovationer uppstår.
- Ett förstärkt Idélab (som är en nationellt unik företeelse) behöver få det tydliga uppdraget och resurserna att tillvara MDU:s fulla potential när det gäller kommersialiserbar kunskap sprungen ur såväl forskning som utbildning, men också att utgöra en tydlig ingång för etablerade SME med behov av kontakt med forskning. Matchning av forskningsidéer med entreprenörer är en utmaning som behöver adresseras.

Benchmarks (se bilaga 1)

Science Park Jönköping

LiU Innovation

UU Innovation

Mål

- En större mångfald och ett större antal enskilda individer och medarbetare i SME i hela Sörmland och Västmanland får stöd i att utveckla potentiellt innovativa idéer som möter viktiga behov.
- Fler forskare vid MDH attraheras av att kommersialisera sin forskning.
- Fler idéer med innovativt potential valideras i Idélab och i Creates förinkubationsprocesser (motsvarande SörmX).

Förslag på insatser

- a) Uppdra och utbilda representanter från kommunernas näringslivsfunktioner (enskilda eller grupperat flera små kommuner) i att sprida kunskap om innovationsstödsystemet och lotsa idébärare till lämplig aktör.
- b) Säkerställ tillgången på tidiga verifieringsmedel som stimulerar idéutvecklingen.
- c) Gemensam kommunikationsstrategi för att etablera och vidmakthålla kommunikations- & påverkansarbete som stimulerar idéutveckling och fler innovationer. OBS även i gröna närings kanaler!
- d) Utveckla och förstärk stödet till primärt forskare, anställd personal och samverkansparter (vid sidan av studenter som idag får ett gott stöd) för kommersiellt nyttiggörande baserat på good practise från LiU och UU Innovation. Detta med särskilt fokus på gränssnittet mellan Idélab och Create. Säkerställ tillgången till verifieringsmedel.

6.3 Delmål och förslag på insatser kopplade till utvecklingsområde 2

Utvecklingsområde 2

Ett tydligt sammanhållet och kraftfullt stöd till innovativa startups och scaleups med fokus på kvalificerad affärsutveckling där regionernas unika industrialiseringsresurser är en del av erbjudandet.

- En kraftsamling kring utvecklingen av nästa generations Create för att stärka såväl genomförande- som attraktionskraft riktat till specifikt start- och scaleups med innovationshöjd i regionerna och nationellt. Verksamhetens ägande behöver återspegla de regionala uppdragen och nyttiggörandet av kunskap sprungen ur universitetet.

Benchmarks (se bilaga 1)

Uppsala Innovation Center

Lead

Mål

- Create har ett nationellt framstående, attraktivt och anpassat affärsutvecklingserbjudande till start- och scaleups. Detta med tillgång till relevanta resurser (egna eller genom samarbeten) för att ge ett kvalificerat stöd inom specifikt smart industri, morgondagens energilösningar, hållbar livsmedelsförsörjning och life science med fokus på välfärdsteknik och e-hälsa.
- Infrastruktur, expertkompetens och industriella nätverk från MDH:s samverkansplattformar och utgör tydligt integrerade komponenter i Creates affärsutvecklingserbjudande. Samt med motsvarande samarbeten inom ÖMS övriga utmaningsområden.

Förslag på insatser

- a) Bygg en kritisk massa affärsutvecklingskompetens med egen startuperfarenhet inom ÖMS utmaningsområden – med inspiration från Lead eller UIC (olika sätt att organisera)
- b) Utveckla gränssnittet mot Idélabs / MDU:s förändrade verksamhet - med samma inspiration som ovan.
- c) Utveckla arbetssätt att tillsammans med regionens kommuner öka inflödet av idéer (utbilda, samplanera, genomföra, följa upp kommunikations- och påverkansinsatser) samt identifiera, samarbeta med övriga företagsstödande organisationer i arbetet med att nå ut – OBS även gröna näringar och offentliga organisationer.
- d) Etablera motsvarigheten till SörmX i Västmanland.

6.4 Delmål och förslag på insatser kopplade till utvecklingsområde 3

Utvecklingsområde 3

Ett likvärdigt stöd till innovativ affärsutveckling i en större mängd SME i såväl Sörmland som Västmanland, med utvecklat stöd till att skydda IP.

- Ett gemensamt ägt Almibolag som säkrar en lägstanivå när det gäller närvaro och kvalitet i affärsutveckling och finansiering och som har ett tydliggjort ansvar att möta SME:s medvetna och omedvetna behov av innovativ affärsutveckling. Tillgång till regionens unika kompetensplattformar för industriell utveckling bör vara en del av erbjudandet.
- Spridning i båda regionerna av framgångsrika arbetsätt i t ex Catec / Draknäste och innovationsråd bidrar till ett mer likvärdigt och kraftfullt stöd.

Benchmarks (se bilaga 1)

HIT – Dalarna Science park

Innovation Runway – Science Park Jönköping

Mål

- Ett anpassat affärsutvecklingsstöd för innovationer i SME finns tillgängligt i hela Sörmland och Västmanland, detta ger tillgång infrastruktur, expertkompetens och industriella nätverk från MDH:s samverkansplattformar inklusive de gröna näringarnas nätverk. Samt med motsvarande samarbeten inom ÖMS övriga utmaningsområden.
- Almis stöd när det gäller såväl finansiering som affärsutveckling håller samma kvalitet och ger samma förutsättningar oavsett i vilken av regionerna eller kommunerna en idébärare eller entreprenör befinner sig.

Förslag på insatser

- a) Organisera ett gemensamt Almibolag i Västmanland och Sörmland.
- b) Utveckla ett affärsutvecklingsstöd (där även stöd till skydd av idén ingår) för innovation i SME som möter målgruppens behov av tillgänglighet, individuell anpassning och tidsåtgång. Utred gränssnittet i skärningen mellan Almi och Create kring vem som bör vara utförare för detta stöd.
- c) Överväg en etablering av en motsvarighet till Katec och Draknäset light även i Västmanland, och en lämplig värdorganisation för detta.
- d) Utveckla en modell för innovationsråd som bygger på best practise i både Sörmland och Västmanland.

6.5 Delmål och förslag på insatser kopplade till utvecklingsområde 4

Utvecklingsområde 4

Samverkansplattformarnas gemensamma verksamhet, ingångar och erbjudande gentemot företagen behöver samordnas för att uppnå effektiv tillgänglighet.

- Tillgängligheten till de industrialiseringsresurser som finns behöver öka i en digital fysisk paketering / plattform som underlättar tillgång till resurser (infrastruktur, expertkompetens och kontakter) som möjliggör accelererad utveckling av innovativa startups, scaleups och SME - med applikation i smart industri, morgondagens energilösningar, hållbara livsmedel, lifescience/ehälsa/välfärdsteknik.
- Naturlig lokalisering av fysiska noder behöver övervägas och ses i en tvärregional helhet inte bara mellan Sörmland och Västmanland, utan också ur ett ÖMS-perspektiv.

Benchmarks (se bilaga 1)

VGR – plattformmodell

Region Gävleborg – innovationsnoder

Linköpings Kommun – särskilda ägardirektiv

Mål

- Startups, scaleups och innovativa SME:s väg in till resurser som samverkansplattformarna utgör, är samlat i ett (1) relevant erbjudande. Detta vid sidan av ingångarna från affärsutvecklingsstöd.
- En platsoberoende tillgång till samverkansplattformarnas erbjudande ger närvaro i alla av de båda regionernas kommuner – digitalt.
- En ökad fysisk samlokalisering och förtätning av företag, entreprenöriella individer, forskare tillsammans med övriga samverkansplattformar och stödaktörer bidrar till en stärkt innovativ community.

Förslag på insatser

- a) Samla aktörernas erbjudanden till målgruppen digitalt i ”Clustershare”
- b) Kraftsamla lokalisering och etablering av initiativ till ett fåtal platser där kritisk massa har förutsättning att uppstå.

6.6 Delmål och förslag på insatser kopplade till utvecklingsområde 5

Utvecklingsområde 5

Öka tillvaratagandet av de innovativa företagens förmåga att möta samhällsutmaningar genom en större tillgänglighet till offentliga organisationer som behovsägare och kunder.

- De offentliga organisationernas behov och interna innovationsstöd behöver kopplas samman med det externa innovationsstödet och de innovativa företagens lösningar. Så blir regionerna inte bara en attraktiv utvecklingsmiljö utan även en attraktiv marknad – med ökad välfärd på köpet.

Benchmarks (se bilaga 1)

Ignite Public

Youth business accelerator – Bizmaker

Linköpings Kommun – särskilda ägardirektiv till Linköping Science Park

Mål

- Regionorganisationerna och kommunerna ses som både idégeneratorer och som behovsägare för det innovativa stödsystemet.

Förslag på insatser

- a) Använd Ignite Public som verktyg för att identifiera de områden som är lämpliga att koppla samman med behovsägare och lösningsleverantörer.
- b) Etablera ett stadigvarande gränssnitt mellan region- / kommunorganisationernas interna innovationsstöd och det externa innovationsstödsystemet.

6.7 Delmål och förslag på insatser kopplade till utvecklingsområde 6

Utvecklingsområde 6

Finansiärer / ägare till innovationsstödet aktörer behöver enas om en gemensam riktning och ta ansvar för ett minskat projektberoende och ökad stabilitet

- Med utgångspunkt från gemensamma fokusområden och en gemensam bild av vad det önskvärda stödet till innovativa startups, scaleups och SME ska leda till, behöver en mer långsiktig basfinansiering av stödet etableras.

Benchmarks (se bilaga 1)

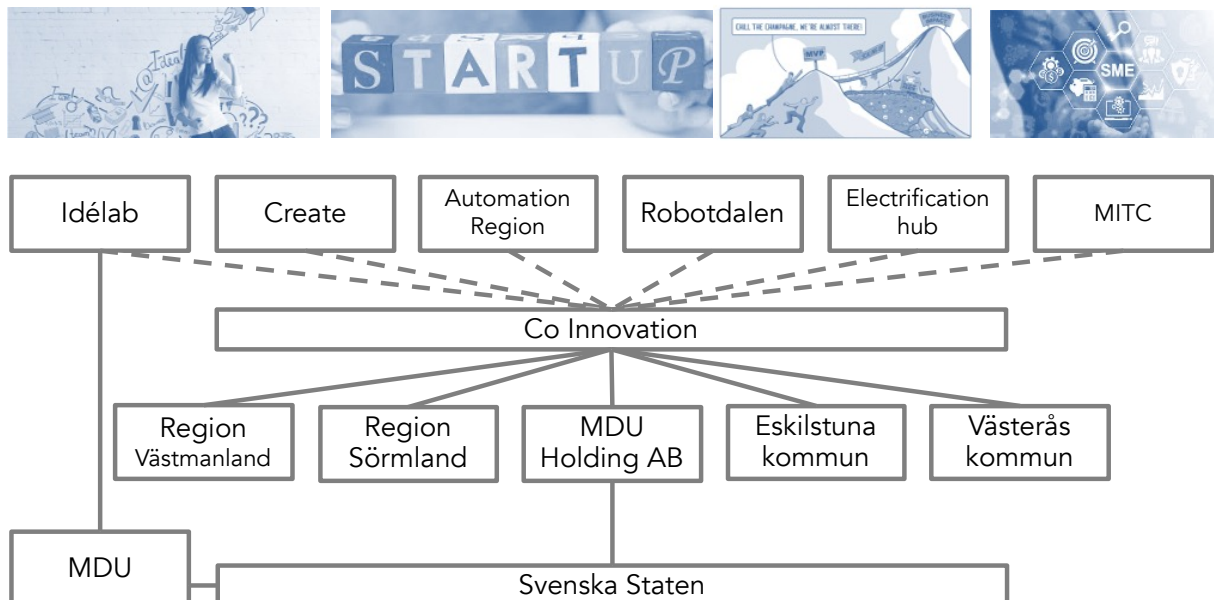
Västra Götalandsregionen

Mål

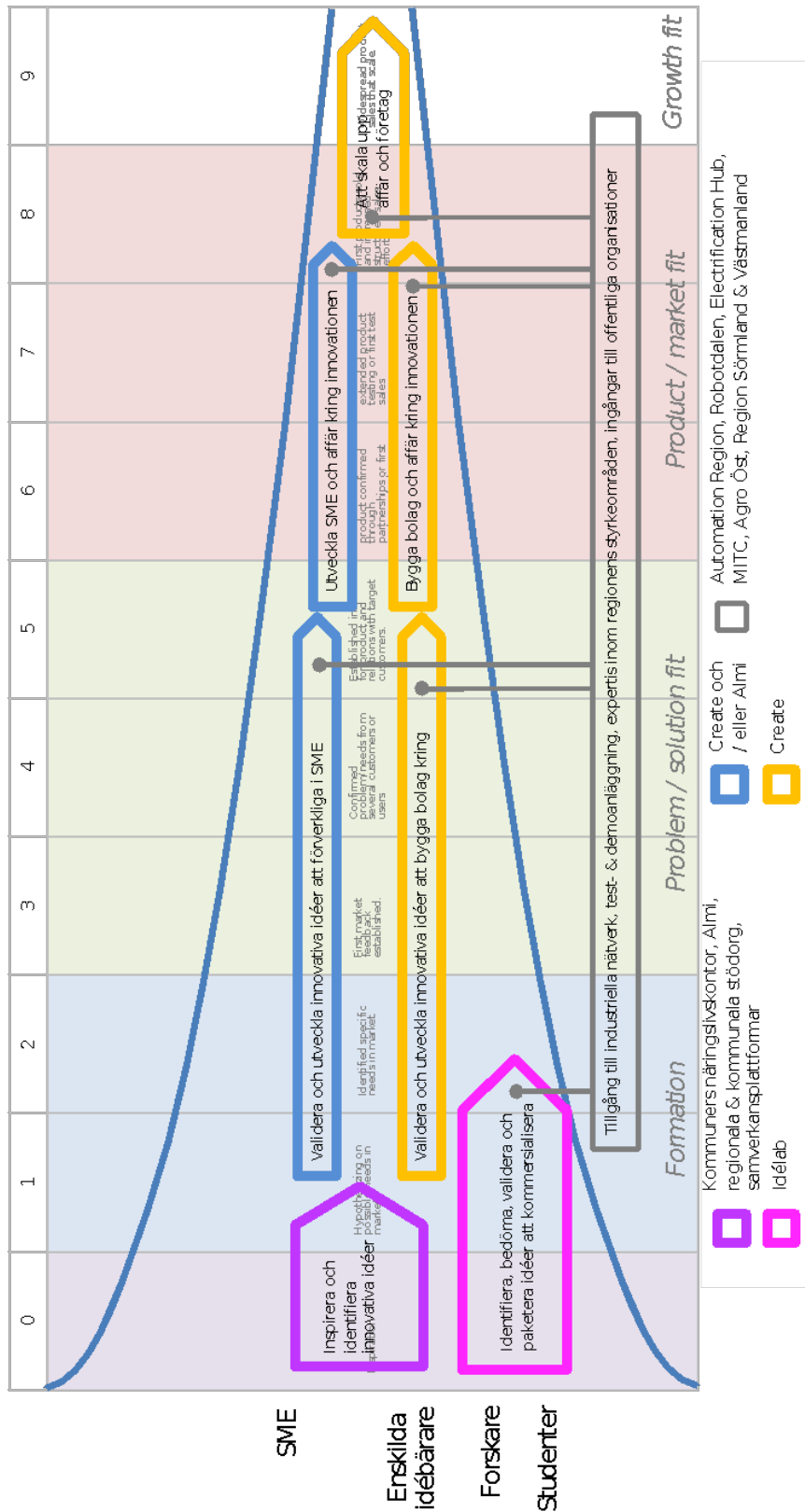
- I Västmanland och Sörmland finns en stabil infrastruktur för ett marknadskompletterande stöd för startups, scaleups och innovativa SME inom våra styrkeområden.

Förslag på insatser

- Etablera MDU Holdings samägda dotterbolag CO-Innovation som ryggrad i innovationsstödet till den aktuella målgruppen i de båda regionerna. Lägg i denna verksamhet:
 - MDU:s delägande i samverkansplattformar (vilka och på vilket sätt behöver specificeras) och Create.
 - Koordinering av insatser mellan de delägda verksamheterna.
 - Delande av resurser / stödprocesser mellan verksamheterna.
 - Utveckla gemensam verksamhet som t ex investeringserbjudande.
 - Bidra till ökad tydlighet mellan verksamheterna med hjälp av styrning i ägardirektiv och medelstildelning.



Figur 4 Co Innovation som samägt dotterbolag under MDU Holding



Figur 5 Rollfördelning innovativ affärsutveckling i Sörmland & Västmanland

Bilagor

Bilaga 1 Benchmarks

Benchmarks kopplade till utvecklingsområde 1

- **Science Park Jönköping**

Science Park Jönköping AB ägs av Jönköping University och Jönköpings Kommun. Den ideella föreningen Science Park-systemet i Jönköpings län ägs av länets samtliga tretton kommuner, Jönköping University, Region Jönköpings län samt företagargenerationerna Svenskt Näringsliv, Företagarna och Handelskammaren Jönköpings län. Huvudkontoret finns på Science Park Jönköping i anslutning till Jönköping University. Man har också affärsutvecklare och kreativa kontors- och mötesplatser i länets samtliga tretton kommuner.

INDIKATORER 2021

5000 deltagare i aktiviteter och affärsutvecklingsinsatser

1000 idéer

250 nya företag

100 idéer/företag i aktiv affärsutveckling,

10 utmaningsdrivna innovationer

60 kapitalattraktioner


35 MSEK attraherat kapital

100 Matchningar

SCIENCE PARK

- **LiU Innovation**

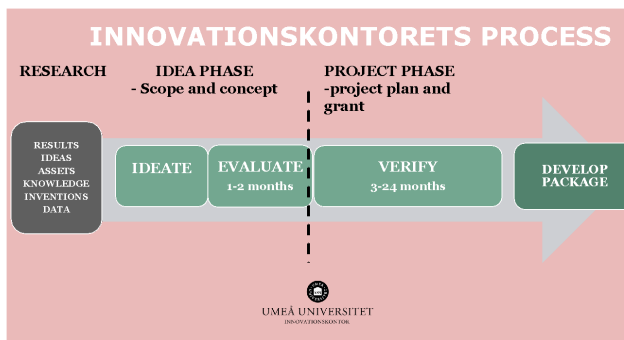
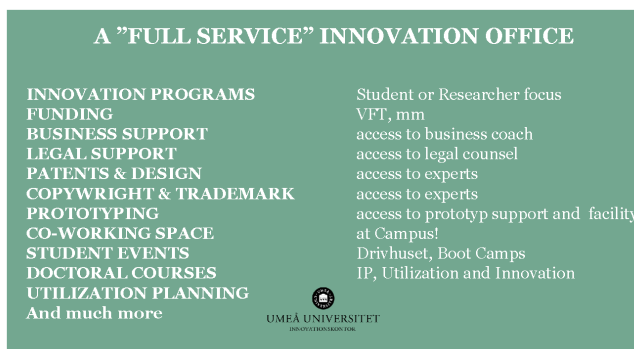
LiU Innovation är en enhet inom LiU Holding AB. Inom LiU Holdings uppdrag ingår att driva och utveckla universitetets innovationskontor LiU Innovation, bedriva investeringsverksamhet via LiU Invest och genom dotterbolaget LEAD erbjuda inkubatorverksamhet i Linköping och Norrköping.



Samarbetsformer

- Regelbundna avstämningsmöten**
LiU Innovation och LEAD diskuterar regelbundet aktuella idéer. Vidare tas beslut om VFT i samråd varannan vecka.
- Personer med uppdrag på både LiU & LEAD**
Tre personer i organisationen som har för såväl LiU Innovation som LEAD. LEAD står normalt i LiU's lokaler i egen veckan. LiU Innovation (inom utmanar) håller möten på LEAD.
- Sommarmatchen & Trainee-program**
Tidiga idéer kvalificeras in till Sommarmatchen (värderingsprogram) och/eller trainee-program om sågna saknas.
- Mer sömlösa överlämningar av idéer**
När idéerna är utvecklad noggrant och resurserna är i LiU Innovation så tas LEAD in till coachmöten med delägarna.
- Verktyg för att bedöma idémognad**
Samarbetsverktyg för att underlätta förståelsen för när idéer skapas från LiU Innovation till LEAD.

- **UmU Innovation**



- [FUHS / excellenta värdekedjor](#)

Benchmarks kopplade till utvecklingsområde 2

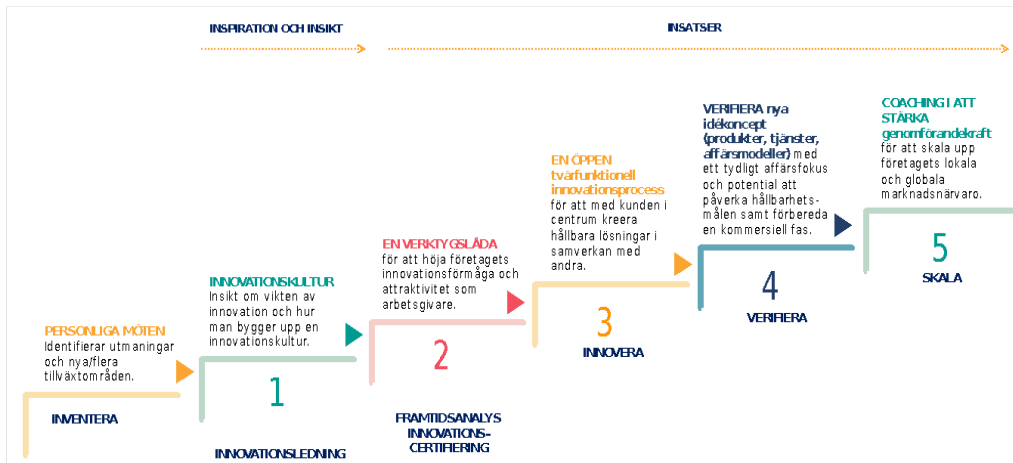
- [Uppsala Innovation Center](#)
 - Affärsutvecklare / projektledare / programansvariga + ett mycket stort antal affärscoacher.
 - 45% dealflow från akademi.
 - Samlokaliserade med Uppsala Universitet Innovation.
 - Starkt kopplade till industrin i Uppsala.
 - Ägs av Stuns, Uppsala Kommun, SLU Holding, UU Holding.
- [Lead](#)
 - Tydligt fokus på deeptech inom regionens styrkeområden.
 - Ägs av LiU Holding
 - Har ett uppdrag att jobba tidigt tillsammans med innovationskontoret för målgruppen forskare & studenter, har en dedikerad resurs avsatt för detta
 - 50/50 dealflow från akademi / utanför
 - Använder klusterorganisationernas resurser
 - Har ett färre antal anlitade seniora affärscoacher med djup kunskap inom de områden som motsvarar LiU:s excellenta forskningsområden och regionens styrkeområden.

Benchmarks kopplade till utvecklingsområde 3

- **HIT by Dalarna Science park**
 Hållbara Innovativ Tillväxt (HIT) - innovationsprogram riktat till befintliga regionala små och medelstora företag. Riktat sig till Intra- och entreprenörer i befintliga små och medelstora företag oavsett bransch med:
 - Behov av omställning under och efter pandemin.
 - Hållbara tillväxtambitioner.

- Vilja till förändring och utveckling.
- Potential att uppnå innovationshöjd.

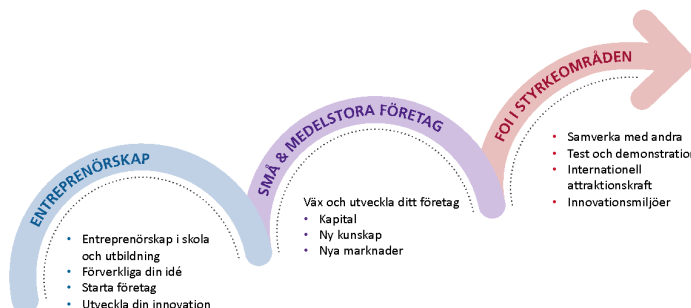
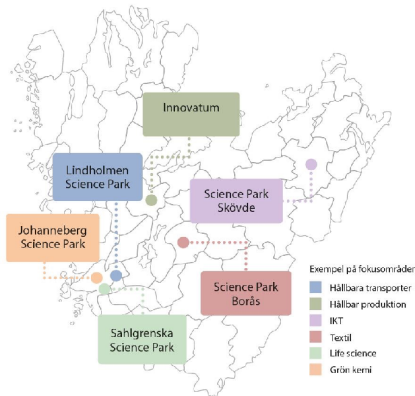
- **Innovation Runway – Science Park Jönköping**
En rad insatser riktade till SME-målgruppen i hela regionen.



Benchmarks kopplade till utvecklingsområde 4

- **VGR – plattformsmodell**
Tydlig och långsiktig styrning av resurser till delregionala plattformar där science parks, inkubatorer och kluster samarbetar.

Västsvenska innovationsmiljöer med internationell lyskraft



Benchmarks kopplade till utvecklingsområde 5

- **Ignite Public**

Många verksamheter inom offentlig sektor har utmaningar kopplade till digitalisering och har begränsad kontakt med Sveriges startupscen där unga bolag tillämpar nya teknologier och nya affärsmodeller. Genom att koppla ihop dessa två – era behov med innovativa, handplockade startups – kan nya lösningar på problem skapas och testas i små piloter.

- **Youth wellness accelerator – Bizmaker**

Youth Wellness Accelerator är ett intensivt affärsutvecklingsprogram med en unik möjlighet för startups att testa och verifiera lösningar mot berörda kunder och målgrupper.

- **Linköpings Kommun – särskilda ägardirektiv till Linköping Science Park**

“Bolaget ska agera sakkunnig till Linköpings kommun gällande det lokala, nationella och internationella innovationsstödsystemet liksom att bistå kommunen i innovativ verksamhetsutveckling och att bereda ärenden vid förfrågningar om medverkan i nya initiativ, särskilt samverka med Norrköping Science Park inom områden som skapar mervärde för kunskapsintensiva teknikföretag i Linköping, för Bolaget och för kommunen”

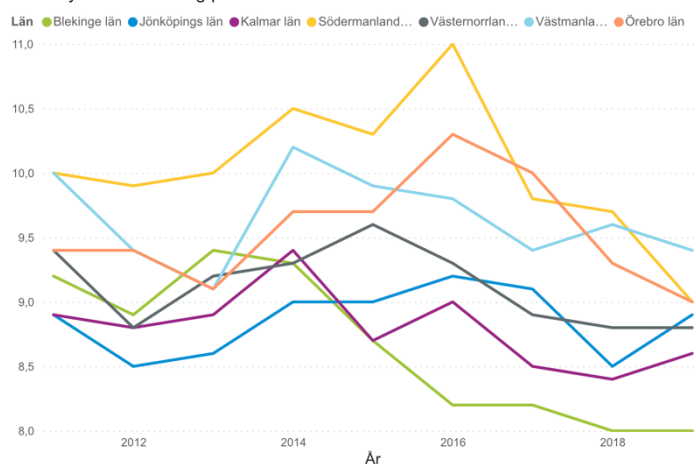
Benchmarks kopplade till utvecklingsområde 6

- **Västra Götalandsregionen, se ovan!**

Bilaga 2. Urval av jämförbara regioner

Nystartade företag

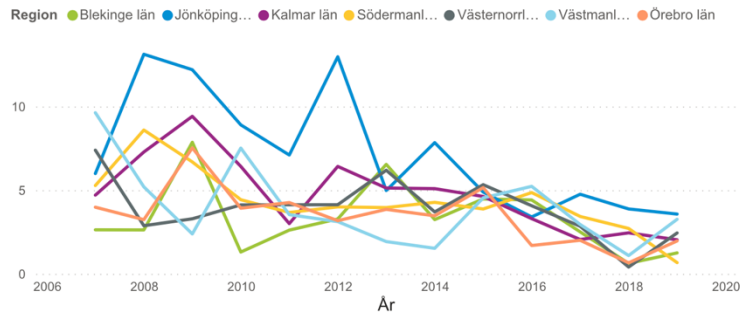
Antal nystartade företag per 1000 invånare 16-64 år



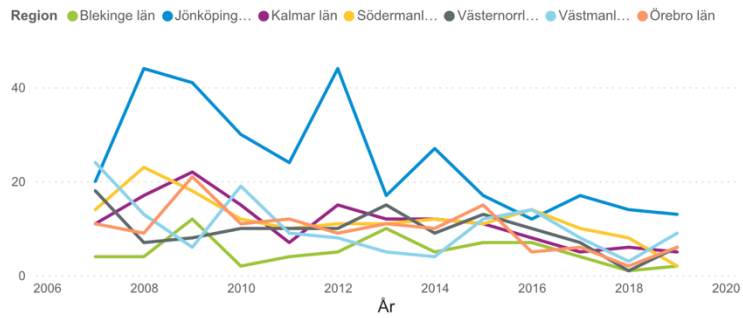
Patent-, design- & varumärkesansökningar

Designansökningar

Antal ansökningar per 100 000 invånare

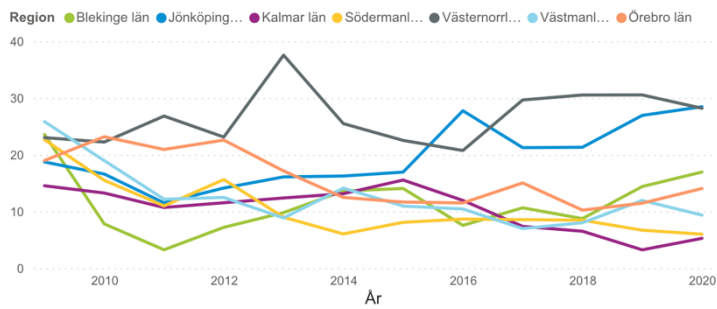


Antal ansökningar

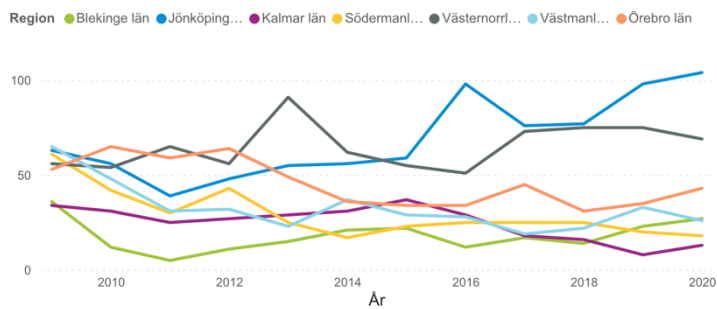


Patentansökningar

Antal ansökningar per 100 000 invånare

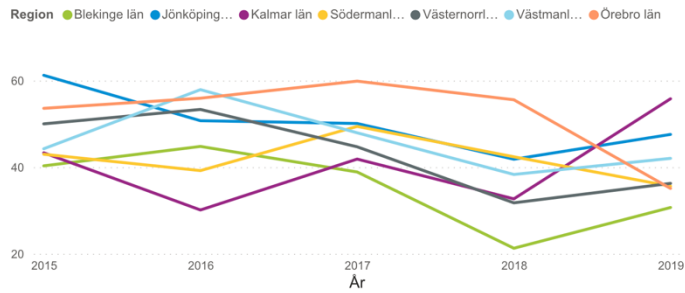


Antal ansökningar

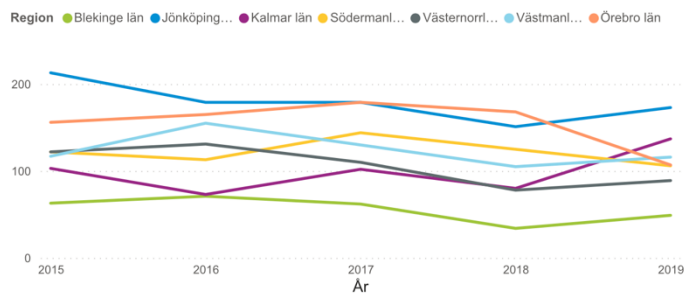


Varumärkesansökningar

Antal ansökningar per 100 000 invånare

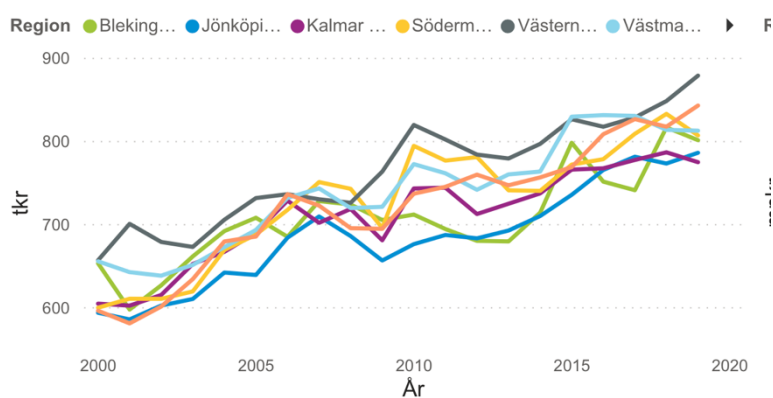


Antal ansökningar



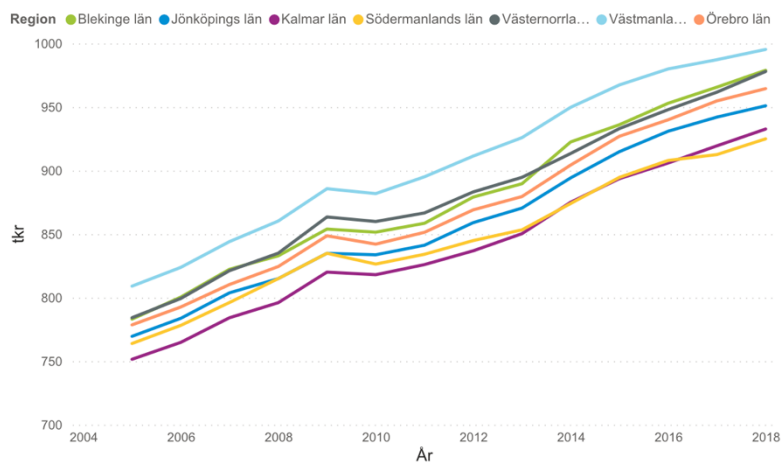
Produktivitet

Produktivitet - BRP per sysselsatt



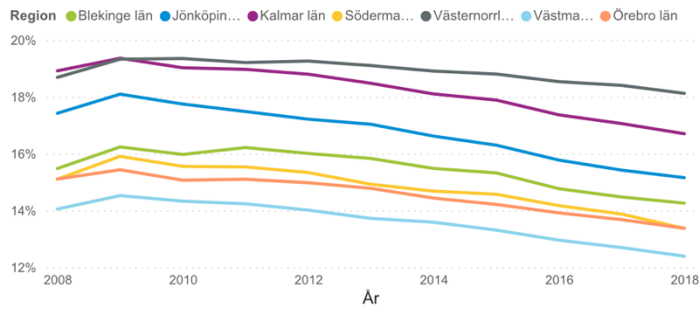
Lönesumma per invånare

Lönesumma per anställd inom privata företagssektorn

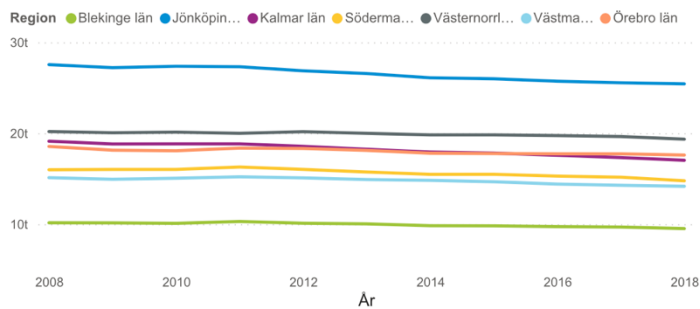


Entreprenöriella individer (egna företagare, egna företagare i AB, anställda kombinatorer)

Andel av sysselsatta

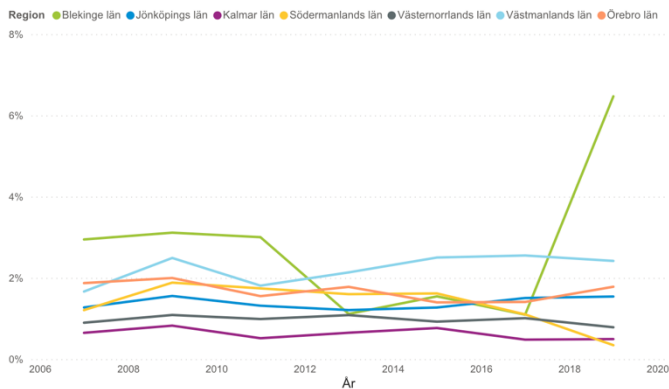


Antal



Investeringar i FoU (andel av BRP)

Andel av BRP

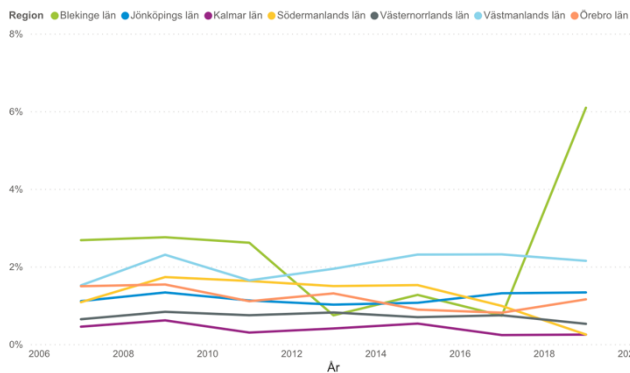


OBS! Mätning görs endast vartannat år.

Källa: SCB, egen bearbetning.

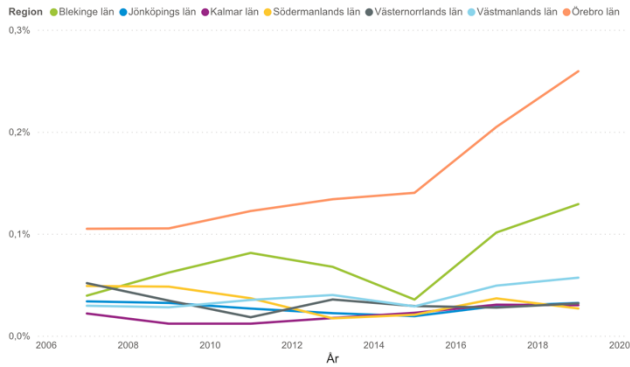
Investeringar i FoU företagssektorn (andel av BRP)

Andel av BRP



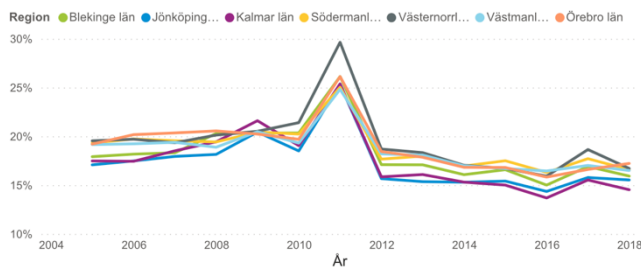
Investeringar i FoU offentlig sektor (andel av BRP)

Andel av BRP

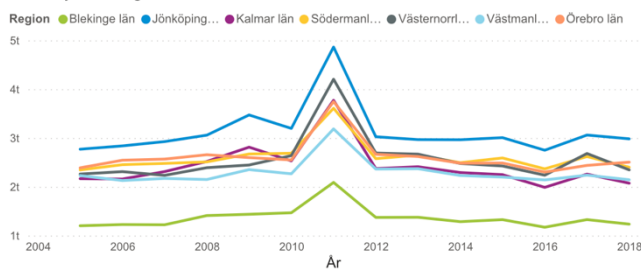


Företagsetableringar

Andel nya företag av totalt antal företag

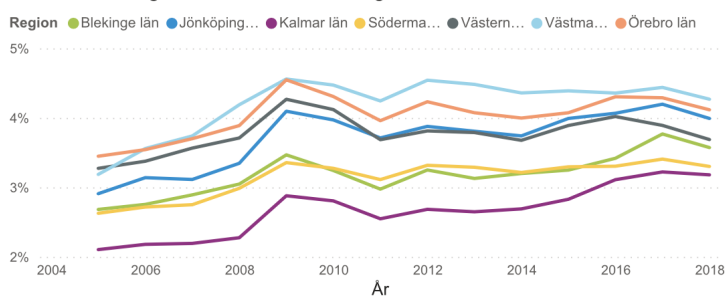


Antal nya företag

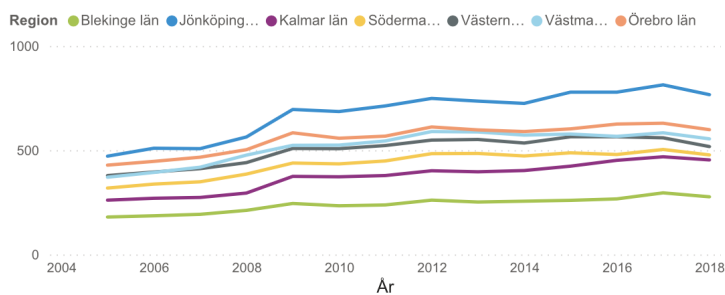


Utlandsägda företag

Andel utlandsägda av totalt antal företag



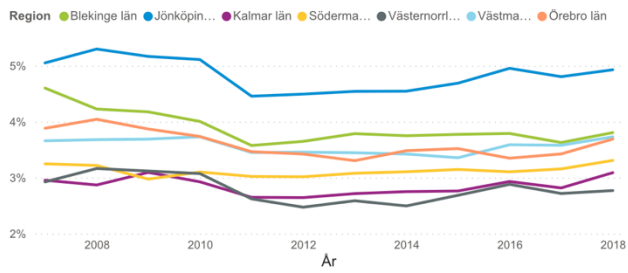
Antal utlandsägda



Internationaliseringsgrad

Andel företag fördelat efter andel av omsättningen som genereras av export

Andel av totalt antal företag



Antal företag

