

Innovationskatalysatorn

- En förstudie om möjliga satsningar på innovation

“Läste någonstans att Sverige lägger mer pengar på klottersanering än att stödja nyföretagande”

- Anonym

**AVIDENTIFIERAD OCH AV BESTÄLLAREN
GODKÄND FÖR DISTRIBUTION**

- [1. Förord](#)
- [2. Bakgrund och syfte](#)
- [3. Genomförande](#)
- [4. Avgränsningar](#)
- [5. Definitioner](#)
 - [5.1. Innovation](#)
 - [5.2. Internet-innovation](#)
 - [5.3. Digitalisering](#)
 - [5.4. Entreprenör och innovatör](#)
 - [5.5. Delningsekonomin](#)
- [6. Inledning](#)
- [7. Innovationssystemet](#)
 - [7.1. Kluster och science parks](#)
 - [7.2. Inkubatorer](#)
 - [7.3. Acceleratorer](#)
 - [7.4. Universiteten](#)
 - [7.5. Co-working spaces, kontorshotell för startups](#)
 - [7.6. Övriga format](#)
- [8. Finansieringssystemet](#)
 - [8.1. Statlig finansiering](#)
 - [8.2. Riskkapitalister](#)
 - [8.3. Crowdfunding](#)
 - [8.4. Affärsänglar](#)
 - [8.5. Banker](#)
- [9. Flaskhalsar](#)
 - [9.1. Brist på finansiering](#)
 - [9.2. Likriktning - enhörningsloopen](#)
 - [9.2.1. Crowdfunding ses inte som riskkapital](#)
 - [9.2.2. Nya inkubatormodeller passar inte alltid](#)
 - [9.2.3. Rådgivning utan digital kunskap](#)
 - [9.3. Realisering av digital innovation](#)
 - [9.3.1. Den svenska paradoxen](#)
 - [9.3.2. Omvärlden hinner i kapp](#)
 - [9.3.3. Avsaknad av riskbenägenhet](#)
 - [9.4. Mångfald](#)
 - [9.4.1. Avsaknad av normavvikare](#)
 - [9.4.2. Dålig finansiering av kvinnors innovationer](#)
 - [9.4.3. Åldersdiskriminering](#)
- [10. Analys](#)
- [11. Kort summering och slutsats](#)
 - [11.1. Beställaren aidentifierad](#)
 - [11.1.1. Finansiär](#)
 - [11.1.2. Rådgivare/expert](#)
 - [11.1.3. Katalysator](#)
 - [11.1.4. Matchmaker](#)
 - [11.1.5. Förebild](#)
- [12. Aktiviteter för att katalysera innovation](#)

- [12.1. Internet campus](#)
- [12.2. Olika stöd för innovation kring öppna data](#)
- [12.3. Peer-to-peer-innovation](#)
- [12.4. Plattform för grundskolan](#)
- [12.5. Bibliotek för internetrelaterade rapporter och statistik](#)
- [12.6. Pilot för samordning av olika initiativ](#)
- [12.7. Innovationstävlingar, stipendier och utmärkelser - egna eller andras](#)
- [12.8. Dra igång en "branschorganisation" eller "branschforum" för internetfrågor](#)
- [12.9. Rådgivning specifikt för digitala entreprenörer](#)
- [12.10. Specifika möteplatser för innovativa tech-tjejer](#)
- [12.11. Ett svenskt Makerba.se](#)
- [12.12. Tjänst för att hantera EU-ansökningar](#)
- [12.13. Kartläggning av datatyper, riktlinjer, guidelines etc. för att identifiera vad som kan ge bäst tillväxt på kort och längre sikt](#)
- [12.14. En IoT-allians för IoT-innovation](#)
- [12.15. Fler mötesplatser, IDD och Catalysator](#)
- [12.16. Övergripande SWOT](#)
- [13. Bilaga 1. Intervjuer](#)
 - [13.1. Sammanfattning av utvalda intervjuer](#)
 - [13.1.1. Darja Isaksson, Regeringens Innovationsråd, VD Hello Ziggy](#)
 - [13.1.2. Pär Hedberg, VD STING, medgrundare av THINGS](#)
 - [13.1.3. Anne-Marie Fransson, Förbundsdirektör IT&Telekomföretagen](#)
 - [13.1.4. Annika Lidne, serieentreprenör och senior rådgivare SUP46](#)
 - [13.1.5. Fredrik Sand, policychef, Stockholms Handelskammare](#)
 - [13.1.6. Gunilla Thorstensson, programansvarig på Tillväxtverket](#)
 - [13.1.7. Jessica Stark, VD på coworking spacet SUP46](#)
 - [13.1.8. Kaj Mickos, Innovation Plant](#)
 - [13.1.9. Linda Krondahl VD, och Magnus Melander på THINGS](#)
 - [13.1.10. Katarina Chowra, Uppsala Innovation Center](#)
 - [13.1.11. Joachim Karlsson, Bisnode \(fd. enhetschef IKT på Vinnova\)](#)
 - [13.1.12. Alla intervjuade:](#)
- [14. Bilaga 2. Sammanställning av webbenkät](#)
 - [14.1. Fråga 1-4.](#)
 - [14.2. Fråga 5.](#)
 - [14.3. Fråga 5b.](#)
 - [14.4. Fråga 6.](#)
 - [14.5. Sammanfattning](#)
- [15. Referenser](#)

1. Förord

Med fler miljarddollar-startups än någon annan europeisk stad och med stora satsningar på forskning och utveckling har Sverige en ledande ställning i det pågående digitala paradigmskiftet. Vår position som föregångsland inom entreprenörskap och digital innovation kan också vid första anblick se ut att vara en väldigt innovationsvänlig arena. Ändå riskerar vi att sacka efter i både tillväxt och kunskap. Vi har studerat rapporter, statistik, forskning, analyser, tidningsartiklar och intervjuat nyckelpersoner på den svenska innovationsarenan, men vi sitter nu egentligen med fler frågor än vi hade när vi började arbetet med förstudien.

Vad är internet? Ingen kan säga helt säkert. För tjugo år sedan var det enklare. Då var internet teknik, IT, webb. Idag är internet så ofantligt mycket mer. Vi lånar därför begreppen "miljöer och landskap" från Mikael Wibergs utmärkta essä i Digitaliseringskommissionens antologi till regeringen från tidigare i år¹. Begreppen illustrerar hur "väven" av nya digitala tjänster och produkter vävs ihop med vår vardag, med våra arbeten, med hela vårt samhälle och skapar ny efterfrågan och nya behov.

Vad är digitalisering? Det är en subversiv omställning av ekonomin, en förändring inom nästan alla samhällsområden - från integritetsfrågor, stadsutveckling och vården till grunderna för själva samhällssammanhållningen. Vi befinner oss mitt i en övergång till ett helt nytt samhälle där digitaliseringen är både katalysator för innovation, möjliggörare till samhällsförändring och motor för tillväxt². IT-minister Mehmet Kaplan kallar digitaliseringen för en demokrati-, jämställdhets- och tillväxtfråga.

Vi tror att de digitala landskapen och miljöerna skulle må bra av att få stöd i utvecklingen av en ny aktör med digital kompetens på en hög nivå, som kan hjälpa till i den pågående omvandlingen - att klustra och katalysera vad vi kallar för små innovationer. På ett jämställt, framåtlutat och öppet sätt.

Annika Englund och Anna Caracolias
Stockholm den 1 september, 2015
info@ictgenius.se

¹ Framtidens digitala landskap och miljöer, Wiberg, 2015

² Om Sverige i framtiden – en antologi om digitaliseringens möjligheter, Digitaliseringskommissionen, 2015

2. Bakgrund och syfte

Förstudien är skriven för att ta reda på hur stiftelsen kan katalysera och stimulera innovation med koppling till internet i vid bemärkelse, sin vision och urkund.

I arbetet med förstudien har vi valt att fokusera på internetrelaterad, digital innovation och design som begrepp och de aktörer som bildar stödsystem kring den här typen av uppstartföretag. Förstudien beskriver områden som inte fungerar eller kanske helt saknas på den befintliga innovationsarenan idag. Vi har särskilt lyft fram ett helhetsformat för stöd till internetentreprenörer i mycket tidiga skeden.

Vi började med att undersöka möjligheten att starta ett "innovationshus", men allteftersom projektet löpte har vi fått ny input och har ökat omfattningen till att också titta på vilka övriga aktiviteter och initiativ för innovation som kan främjas och stimuleras på olika sätt. Med tanke på den stora tilltro och de stora summor pengar som investeras i inkubatorer och innovation i Sverige i dag tar förstudien i viss mån också upp behovet av en helhetssyn och en best praxis baserat på brister i regelverk, avsaknad av politiska beslut och normkritisk värdering.

Förstudien syftar till att:

- Beskriva, problematisera och sedan analysera delar av innovationsarenan och dess aktörer, visa på brister och ge en konsekvensbeskrivning
- Beskriva hur en kan mappa mot bristerna, antingen som direkt aktör, som katalysator specifikt för internetrelaterad innovation, eller som rådgivande instans och samarbetspartner
- Ge förslag på inriktning, modeller och aktiviteter som mappar mot [...] katalyserande roll
- Ge rekommendationer baserat på de risker, möjligheter, styrkor och hot vi har hittat

3. Genomförande

I förstudien har vi använt flera olika typer av underlagsmaterial. Dels har vi gjort djupintervjuer med nyckelpersoner på organisationer och i företag som verkar i innovationssystemen, som till exempel chefer för inkubatorer, grundare på uppstartsföretag (entreprenörer), statliga, privata och enskilda finansiärer, forskare på akademiens innovationskontor, företrädare för klustermiljöer samt för formella och informella innovationsnätverk i Stockholm, Lund, Luleå, Malmö, Uppsala och Göteborg. Ett urval av intervjuerna finns i [bilaga 1](#).

Vi har också granskat ett stort antal rapporter och statistik om entreprenörskap, tekniktrender, finansiering, förutsättningar för tillväxt genom innovation, inkubationsmodeller med mera. Rapporterna refereras i slutet av dokumentet. För att få mer information skickade vi ut en webbenkät till entreprenörer i Stockholm, Brighton, Karlstad, Norrtälje, Göteborg, Långbro, Luleå, Karlskrona, Enköping och Gävle och som resulterade i 82 svar. Vi har så långt det är möjligt införlivat svaren

och datat vi hämtat i lämpliga delar av förstudien. En sammanfattning av enkätsvaren återfinns i [bilaga 2](#).

Vi har arbetat problemorienterat och hittat flera utmaningar och "flaskhalsar" på den nuvarande innovationsarenan som sammanfattas och presenteras i den senare delen av förstudien. I den senare delen presenterar vi även vår analys, slutsatser och rekommendationer för nästa steg, vilket inkluderar ett antal konkreta aktivitetsförslag.

4. Avgränsningar

Förstudien beskriver inte något specifikt eller detaljerat tillvägagångssätt för implementation, ger inte rekommendationer kring ekonomiska förutsättningar eller incitament och ger inte heller någon rekommendation kring eventuell organisation i ett konkret projekt.

5. Definitioner

5.1. Innovation

Det finns flera definitioner av innovation, men vi har valt följande eftersom den är allmängiltig: Innovation är en ny idé, produkt, tjänst, affärsmodell, tillverkningsprocess, marknadsföringsmetod eller sätt att organisera affärer som förändrar eller skapar en ny marknad³. Idén behöver vara ny eller väsentligt förbättrad från det som är känt för marknaden för att klassas som en innovation⁴.

5.2. Internet-innovation

Internets inneboende mekanismer som global spridning, snabbriklighet, trendspridning och kollaboration är en naturlig plattform för innovation i sig själv. Till internet-innovation hör bland annat webb, mobilt internet och Sakernas Internet (IoT/M2M).

5.3. Digitalisering

För att kunna närma sig ämnet digitalisering behöver man först vara överens om vad digitalisering är. Det blir tokigt när digitalisering framställs som något nytt, för den börjar tvärtom bli gammal med tjugo år på nacken om det gäller webben och ett halvt århundrade om det handlar om internet. Vi utgår därför från att begreppet digitalisering berör de förändringar som sker med hjälp av teknik och internet - som ökad konsumentmakt, förändrade konsumtionsmönster, globalisering, snabbare förändringstakt och mer och mer tillgänglig och analyserbar data.

³ Christensen/Bower, 1995

⁴ Wikipedia: <http://bit.ly/1U7pR5g>

5.4. Entreprenör och innovatör

Innovatören och entreprenören är nyckelaktör på innovationsarenan. I en startup förenas de nästan alltid i en och samma person. Entreprenörskap⁵ handlar om att våga ta risker för att skapa nya möjligheter, att utveckla och organisera nätverk samt att se möjligheter istället för problem och är de fundamentala faktorerna bakom ekonomisk tillväxt och utveckling⁶. Genomgående i texten använder vi begreppen uppstartföretag, startup, SME, tillväxtbolag eller innovationsbolag som synonyma med entreprenörskap.

5.5. Delningsekonomin

Det kallas för “sharing economy” eller “crowd sharing companies” och många nya företag har snabbt tagit position med nya kollaborativa affärsmodeller i flera olika branscher.

Delningsekonomin drivs av digitaliseringen och innebär förenklat ett peer-to-peer-utbyte av resurser och information över internet⁷. Till viss del handlar det om e-tjänster men möjligheterna att transformera all e-förvaltning till att inkludera användning av sociala medier och webb 2.0-verktyg för kunskapsutbyte, delaktighet och innovation, är stora⁸.

Delningsekonomin skapar nya tjänster och efterfrågar nya kompetenser som anpassas till ny efterfrågan. Vissa av dem kombinerar befintliga innovationer. Dessutom används gamla tjänster, kompetenser och uppgifter nu mer effektivt och kapaciteten utnyttjas bättre. Vissa innovationer kan därför beskrivas som sätt att hitta den outnyttjade kapacitet som finns i ekonomin.

⁵ Genomgående i texten använder vi begreppen uppstartföretag, startup, SME, tillväxtbolag eller innovationsbolag som synonyma med entreprenörskap

⁶ Schumpeter, Richard Svedberg, 1994, Lindelöf/Löfsten, 2004

⁷ The Innovative Internet: A Review of the Role of the Internet in Driving Innovation, Rausch/Ingram/Teigland, 2015

⁸ The Sharing Economy - Embracing change with caution: Felländer/ Ingram/Teigland, 2015

6. Inledning

*“Jag saknar inkubatorer som vågar gå utanför
"tech-världen", som vågar "ta i" bolag
och idéer som är lite udda.”*

Internet och digitaliseringen av det vardagliga har rationaliserat och “medialiserat” våra liv men kontrollerar det också⁹. 24 timmar om dygnet berättar tekniken för världen om våra hem, vårt jobb, vår fritid och vår kropp. Det är här - i innovationer där öppen data, big data, molntjänster och sakernas internet integreras som de nya digitala landskapen och miljöerna växer fram.

Med digitalisering som centralt begrepp konvergerar internet i snabb takt och innovationspotentialen som följer i kölvattnet är enorm¹⁰. Ett nyckelbegrepp i den digitala konvergensen är öppenhet - som i tillgänglighet (när mycket är låst bakom betalväggar) eller delaktighet (när patientjournaler är sekretessbelagda, ibland även för patienten själv).

Hela industrier växer fram på grund av big data och molntjänster: tidnings-, förlags och musikbranschen, hotell, resenäring, banker och taxirörelser med mera förändras just nu i grunden. Hur regeringar, staten, kommuner och landsting ska organisera sig utmanas också i en tid när många fler kräver tillgång till data och ny kunskap¹¹.

Sammanfattningsvis är det idag möjligt att förverkliga en idé och starta ett nytt företag i de digitala landskapen: varsomhelst och närsomhelst, själv eller tillsammans med andra - snabbare och billigare än någonsin.

Möjligheterna bygger på:

- låga inträdesbarriärer tack vare kollaborativa verktyg, användardriven utveckling, tillgång till öppen källkod och molntjänster med mera¹²
- öppna samarbeten mellan människor på nätet i form av makerspaces, informella nätverk, kod-hubbar och coworking-spaces
- att det går snabbt att komma igång eftersom det är mindre kapitalintensivt i idéfasen, till skillnad från andra innovationsområden som till exempel life-science där det krävs mycket mer pengar och en långsiktig uthållighet

I mer än tjugo år har lilla Sverige betraktats som ett “innovations-benchmark” i den globala digitaliseringen. Sverige är välkänt för att lyckas få fram nya innovativa teknikföretag och Stockholm är på andra plats på listan över städer i världen med

⁹ Digitalisering, främjande och framtid; En utredning kring behov av digitaliseringsfrämjande insatser, Hovlin/Arvidsson, 2015

¹⁰ The Innovative Internet: A Review of the Role of the Internet in Driving Innovation, Rausch/Ingram/Teigland, 2015

¹¹ Om Sverige i framtiden – en antologi om digitaliseringens möjligheter (SOU 2015:65)

¹² Digitaliseringens bidrag till tillväxt och konkurrenskraft i Sverige, Tillväxtanalys, 2014

flest uppstartsföretag i den internetbaserade ekonomin som har nått en värdering på över en miljard dollar¹³.

Varför just Stockholm? Stockholm är fullt jämförbart med Silicon Valley, Berlin och London¹⁴. Att just Stockholm blivit en startupmetropol märks på fler sätt än bara på antalet miljarddollarföretag; studenter väljer bort de gamla jobben i finans-, teknik- eller vårdbranschen och flyttar hit för att jobba på uppstartföretag och utländska investeringar börjar hitta hit. Men det handlar lika mycket om det historiska samarbetet mellan dåvarande Televerket och Ericsson, om KTH och Hyper Island, om Jan Stenbeck, Icon Medialab, Skype, Mojang – ja, till och med om Pirate Bay. Och det handlar om ett gäng entreprenörsvänliga lokalpolitiker, om bredbandsutbyggnaden, PC-reformen, ett ICT-kluster i Kista men framförallt på att en mångfald av olika branscher och universitet ligger med bara ett par tunnelbanestationers avstånd från varandra.

¹³ Launching a New Digital Agenda., Andreasson/Lind/Lundmark, 2015

¹⁴ <http://www.atomico.com/explore-d3>

7. Innovationssystemet

Innovationsystemet i Sverige idag bygger på ett antal privata, semi-offentliga och offentliga aktörer som kretsar runt entreprenörerna och den nya idén. Aktörerna är till exempel privata riskkapitalister och affärsänglar, statliga finansiärer, inkubatorer, teknikparker, innovationsnätverk, fastighetsägare och affärscoacher med flera¹⁵.

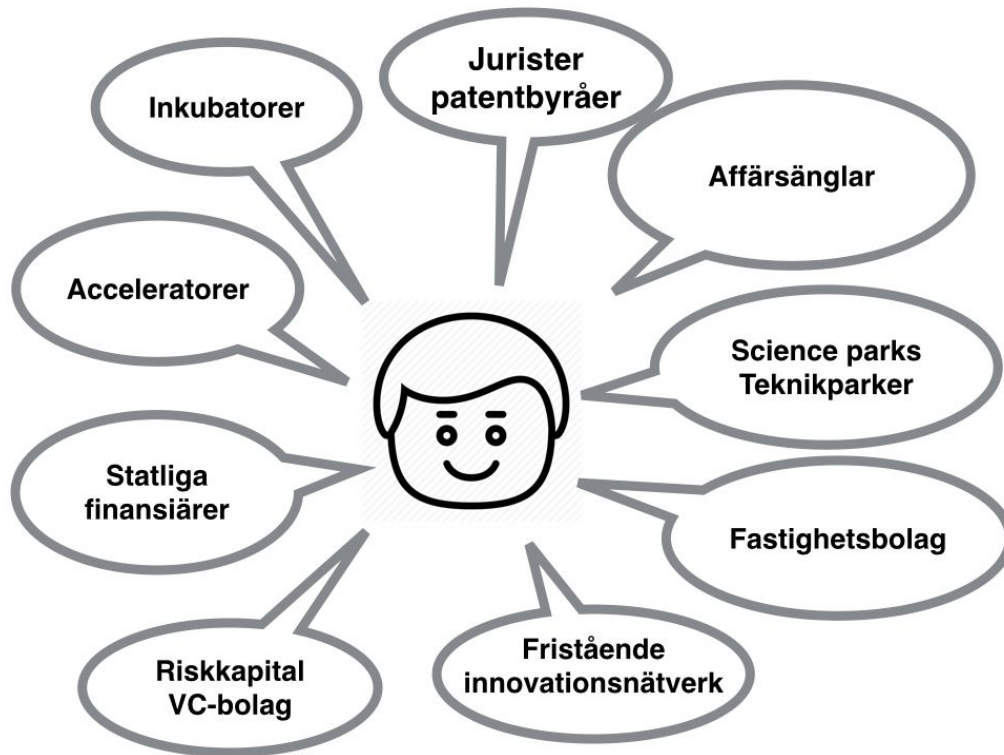


Bild 1, aktörer kring entreprenören

Tillsammans skapar aktörerna vad vi kallar för ett innovationsklimat som det går att mäta temperaturen på.

7.1. Kluster och science parks

Ett kluster är en samling företag som aggregerats i en och samma region, och oftast inom samma typ av verksamhet (ICT, life-science etc). Klusterkonceptet bygger på ekonomen Michael E. Porters triple helix-modell som är en beskrivning av hur samarbetet med geografiskt nära universitet, offentlig sektor och etablerat näringsliv skapar ekonomisk tillväxt i en region i form av nya företag¹⁶. Nästan alla

¹⁵ Vi hänvisar till de kartläggningar och rapporter som finns att tillgå för att få en överblick (Kartläggning av svenska klusterinitiativ, Nordensky, 2009 samt Innovationsstödjande aktörer i Stockholmsregionen, Länsstyrelsen, 2012:9 samt Tillväxt genom stöd, Tillväxtanalys, 2014)

¹⁶ The triple helix model of innovation, a University-industry-government interaction, Etzkowitz et. al. 2007

klusterinitiativ är finansierade av en eller flera offentliga verksamheter. Ett exempel är Vinnovas innovationsprogram VINNVÄXT som kom till för att skapa effektiva innovationssystem i olika klusterinitiativ och har som uppgift att främja en hållbar tillväxt och en god innovationsmiljö i regionalt i Sverige.

En teknikpark, eller science park har ofta anknytning till ett eller flera kluster. I teknikparker etablerar sig allt från innovationsbolag och SME-företag till multinationella företag. I en teknikpark finns ofta, men inte alltid, även affärsängelnätverk och inkubatorer som förmedlar kapital via såddkapitalfonder för investeringar i tidiga skeenden i tillväxtbolags uppbyggnad. Många teknikparker erbjuder även olika typer av affärsnätverk, utvecklingsprojekt och tillgång till laboratorier, test- och demonstrationsmiljöer. Sveriges största teknikpark är Kista Science City, där teknikinkubatorn Sting (Stockholm Innovation and Growth) också har sin huvudsakliga verksamhet. Kistas placering har visat sig vara en viktig faktor för Stockholms framgångar som motor för teknisk innovation.

7.2. Inkubatorer

Inkubatorns uppgift är att samordna alla aktörer utifrån de behov som uppstartföretagen har. De flesta inkubatorer tar en option/del av företaget som ersättning. Undantagen är de inkubatorer som är helt finansierade av statliga/kommunala medel, till exempel Linköping Science Park och Minc i Malmö. Deras uppdrag är istället att stimulera innovation och uppkomsten av nya företag för att skapa nationell tillväxt.

För att få en uppfattning om storleken på "inkubationsbranschen" så utvärderar de svenska universitetsanknutna inkubatorerna tillsammans varje år ungefär 4000 affärsidéer och av dessa antas ca 800 företag vara 150 lyckas attrahera riskkapital. 3500 personer jobbar i inkubatorbolagen i Sverige idag¹⁷.

De flesta inkubatorer arbetar efter en modell som förenklat ser ut ungefär såhär:

- screenar ett stort flöde av idéer från akademien, med marknadspotential
- har fokus på att mejsla fram rätt team kring idén
- har en bra förmåga att bedöma potentialen kring innovationen och teamet
- har kompetens och resurser att ge inkubatorföretagen hjälp i olika utvecklingsfaser
- erbjuder lokaler till inkubatorföretagen som underlättar att verksamheten kommer igång (nästan alltid i nära samarbete med en fastighetsägare)
- har ett nätverk med näringsliv, finansiärer och myndigheter
- har ett internationellt kontaktnät för att nå marknader utanför Sverige

Inkubatorernas egen framgång bedöms på kvantitativa resultat. Det är till exempel antal nya företag, antal patent och alumniföretagens vinstmarginaler. Inte särskilt många utvärderar hur inkubatorn faktiskt väljer ut vilka idéer som bereds plats och vad urvalsmetoden får för konsekvenser på saker som återinvesteringar i innovation och vem som gynnas eller inte¹⁸.

¹⁷ Analys av indikatordimensioner och nyttoeffektivitet av inkubatorer i Sverige, Löfsten, 2012

¹⁸ Incubator best practice: A framework, Anna Bergek, Charlotte Norrman, 2008

För att en innovatör ska få ansöka om en plats hos en inkubator är första kriteriet (i de flesta fall) att affärsidén har gått igenom "uppfinnarstadiet" och kan klassas som en innovation, helst med en vidhängande skalbar och repeterbar affärsmodell. Antagningen är därför baserad på ganska hårda urvalskriterier¹⁹.

Vi har hittat två urvalsmetoder som står ut:

1. "Pick the winner"-metoden där inkubatorn försöker pin-pointa en bra investering på förhand. Den här metoden gör att inkubatorn fungerar ungefär som ett privat riskkapitalbolag
2. "Survival of the fittest"-metoden, som har flexiblare urvalskriterier, fångar upp fler företag och litar på att marknaden ska skilja vinnarna från förlorarna

Idéer som har ett annat ursprung än den rent akademiska har däremot mycket svårare att hitta hjälp. Enligt Magnus Melander, entreprenör och grundare på hårdvaruhubben THINGS har en innovatör som vill satsa på sin idé ett jättejobb framför sig bara att sätta sig in i innovationssystemet²⁰ vilket tar tid.

Det råder även en viss begreppsförvirring kring definitionen inkubator. Vissa menar att inkubatorer, kluster och teknikparker är samma sak²¹, men med stöd i intervjuer och flera rapporter har vi konstaterat att flera organisationer som kallar sig inkubatorer är mer av "kontorshubbar" som hyr ut lokaler men sällan erbjuder företagstjänster²². Exempel på dessa är kollaborativa nätverk som Epicenter och Entreprenörskyrkan i Stockholm.

En av anledningarna till att det råder begreppsförvirring är att konceptet inkubator är positivt laddat vilket gör att många (företag, kontorshotell, inkubatorer, teknikparker, regioner etc.) vill använda begreppen - ofta lite hur som helst. Samtidigt är det svårt att slå fast konkreta grundelement för hur ett specifikt innovationshus eller inkubator ska vara uppbyggd för att leverera bra resultat eftersom alla initiativ är helt individuella och har egna "recept" för sin framgång²³. De flesta verkar dock vara överens om att en inkubator i vid bemärkelse är en miljö där nya och innovativa företag i tidiga faser kan få hjälp att utveckla sin idé och ta den till marknaden²⁴.

7.3. Acceleratorer

Acceleratorer har många likheter med inkubatorer, men också skillnader, framförallt i tids- och finansieringsperspektiven. En accelerator har en kort affärsutvecklings- och finansieringsprocess för (oftast internetbaserade) affärsmodeller som har en kort time-to-market. Det finns en stor spännvidd i hur acceleratorer ser ut och fungerar eftersom företag behöver olika slags hjälp beroende på affärsområde, teknik,

¹⁹ Teori och metoder för val av indikatorer för inkubatorer, Lindelöf/Löfsten, 2004

²⁰ Innovatören och inkubatorn, Nilsson/Strandberg, 2005

²¹ Lindelöf/Löfsten, 2004, Dalunde, 2015

²² Fredrik Sand, 2015, Nordensky, 2009, Bergek/Norrman, 2008

²³ Inkubatorer i Sverige: Analys av indikatordimensioner och nyttoeffektivitet, Vinnova 2006, Fredrik Sand, 2015, Nordensky, 2009, Bergek/Norrman, 2008

²⁴ Bergek/Norrman, 2008; Grimaldi och Grandi, 2005

kompetens och marknad etc. Accelerator-programmen är utformade för att ge entreprenörer verktyg och metoder som snabbar upp deras utvecklingstakt för att snabbt nå framgång²⁵. En accelerator tillhandahåller också såddkapital under den period bolaget är inne i acceleratoren. Genom olika metoder att våga prova saker som inte är perfekta från början - som att göra prototyper, mäta och jämföra användardrivet och utsättas för skarpa hållbarhetstester i produkt och affär ska accelerator-bolagen snabbt kunna leverera affärsmodeller som fungerar.

En accelerator är beroende av tre huvudintressenter: startups/idéer, finansiering/investerare och mentorer. Enligt Barrehag et al. är den viktigaste intressenten investeraren som acceleratoren tillhandahåller en tjänst till. Det är dock värt att notera att investerare kan vara mindre viktiga när det finns befintlig och trygg finansiering att tillgå via andra kanaler.

En framstående accelerator är Y Combinator i Silicon Valley som har fått mycket uppmärksamhet i entreprenörskretsar med 1 ny ansökning i minuten enligt grundaren Paul Graham. Andra exempel i Sverige är Fast Forward, en del av Stings inkubatorprogram för Internetstartups, Uppsala Innovations acceleratorprogram, och Bonnier Media Accelerator. Det ska nämnas att det inte finns mycket akademisk litteratur på området acceleratörer och att en formell definition av företagsaccelerator saknas.

7.4. Universiteten

Universitet och högskolor förser Sverige med kompetenta individer. Även om forskning i en del fall är grunden till innovationer är universitetens huvudsakliga uppgift inte att kommersialisera dem²⁶. Mer eller mindre alla universitet och forskningsinstitut i Sverige har därför inkubatorsarbeten, antingen i egen regi eller via kluster och teknikparker. Dessa inkubatorer samlar idéer och innovation baserat på vad universitetet har för inriktning, Life Science, ICT, bioteknik, robotics etc.

7.5. Co-working spaces, kontorshotell för startups

Nätverk och erfarenhetsutbyten är en viktig del i att skapa ett bra klimat för innovationer och entreprenörskap. I Sverige, Köpenhamn, Oslo såväl som i övriga Europa växer flera kollaborativa miljöer fram - sk. coworking spaces - där kunskapsutbyten kan äga rum. Coworking spaces är inte inkubatorer och saknar nästan alltid affärscoacher och finansieringsstöd.

Entreprenörskyrkan i Stockholm

Entreprenörskyrkans hyresgäster var initialt entreprenörsbolag med fokus på socialt entreprenörskap. 2012 och 2013 breddades målgruppen och Entreprenörskyrkan blev en del av den stora coworking-rörelse som nu växer världen över.

²⁵ Accelerating Success: A Study of Seed Accelerators and Their Defining Characteristics, Barrehag et al. 2012

²⁶ Holm, 2015; IVA, 2013

Entreprenörskyrkan drivs av hyresintäkter i privat regi och har inget stöd från staten eller andra aktörer. Några av platserna i Entreprenörskyrkan disponeras av affärsacceleratorn Sting med de Stingbolag som fokuserar på internet- och mediebranschen.

<http://www.entreprenorskyrkan.se/e/hem.html>

Nordic Innovation House, USA

Nordic Innovation House är ett coworking space i Silicon Valley, USA, för startups från samtliga nordiska länder med 45 entreprenörsföretag.

<http://www.nordicinnovationhouse.com>

Knackeriet

Knackeriet är ett coworking-space för personer verksamma inom web, design & business - vann Best Coworking Space in Sweden 2015.

<http://www.knackeriet.se>

Bricks, Köpenhamn

En gemensam arbetsplats med ett uppdrag att öka lönsamheten för småföretagen och höja deras personliga livskvalitet och balans.

<http://www.bricks.life/>

Mesh, Oslo

Idén till MESH kom från Audun Ueland och Anders Mjåset 2012, efter att de upplevt hur svårt det var att hitta andra startups med likasinnade människor att prata med och dela erfarenheter med i Oslo.

<http://www.nordicstartupbits.com/2015/03/03/3-nordic-co-working-spaces-mesh/>

Slottet

Slottet är en spinn off till Entreprenörskyrkan i form av en gemensam arbetsyta med kollaborativa element i Gamla Stan, Stockholm.

<http://www.thecastle.nu>

Epicenter

AMF Fastigheter står som avsändare av både lokaler och konceptet Urban Escape där coworking-spacet Epicenter håller till. Epicenter har fokus på innovation, kunskapstransfer och kreativitet.

<https://epicenterstockholm.com>

7.6. Övriga format

I alla större städer i Sverige finns det starka informella entreprenörsnätverk och det finns mängder av aktiviteter att delta i. Många av dessa läggs upp på webbplatsen

<http://www.meetup.com>

8. Finansieringssystemet

Det har gjorts satsningar av bland andra Vinnova och Länsstyrelsen på uppdrag av regeringen att försöka kartlägga olika finansieringsvägar för svenska entreprenörer²⁷. Ofta grupperas finansieringskällorna till:

1. **interna källor**, dvs finansiering som kommer från grundaren eller familj och vänner (bootstrapping), samt
2. **externa källor**, dvs finansiering från aktörer utan nära anknytning till grundaren som bidragsgivare, statliga långgivare, kommersiella långgivare i form av banker och andra kreditinstitut, affärsänglar och venture capital (VC)-företag.

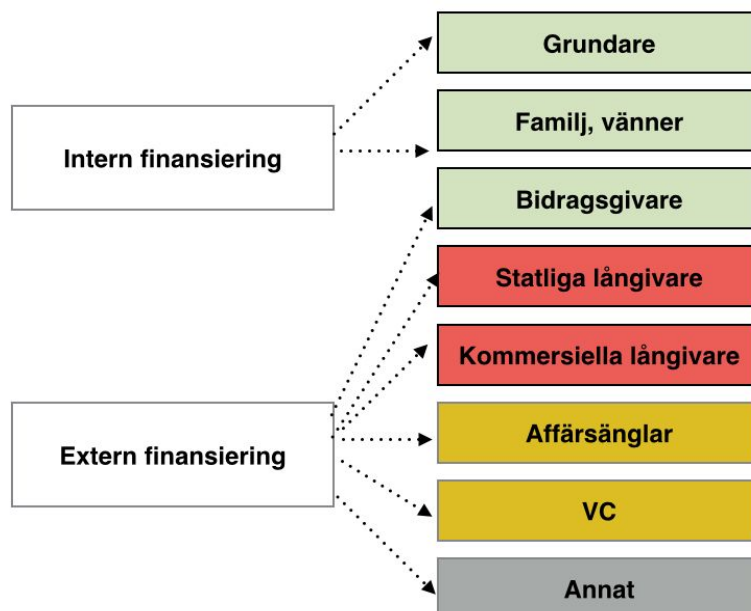


Bild 2, Finansieringskällor

Baserat på analyser av enkätdata från 113 företag som fått finansiering via Vinnova är det tydligt att det finns stora skillnader avseende kapitalförsörjning i företagens olika levnadsfaser. Innovativa företag i Sverige är klart underfinansierade, speciellt i expansionsfasen. När företaget är runt ett år får det generellt in som mest pengar²⁸. Den vanligaste förekommande finansiären är grundaren själv, där ca 40 procent av företagen helt eller delvis finansieras av honom²⁹. Statlig finansiering, primärt i form av bidrag men också statliga lån utgör en tredjedel av det totala kapitalet som investeras i företagen³⁰.

²⁷ Tillväxt genom stöd, Tillväxtanalys, 2014

²⁸ Söderblom/Samuelsson, 2014

²⁹ Småföretagen vill växa – men saknar finansiering. Företagarnas finansieringsrapport 2015

³⁰ Näringspolitiskt forum: Sources of capital for innovative startup firms, Söderblom/Samuelsson, 2014

Bara ett fåtal av de svenska entreprenörsföretagen använder sig av affärsängelfinansiering och ännu färre av riskkapital (venture capital). Kommersiell lånefinansiering till unga företag från banker och andra kommersiella låneinstitut är relativt ovanligt även i företagens senare faser³¹

8.1. Statlig finansiering

De statliga och kommunala finansieringsalternativ som finns att tillgå är i form av bidrag eller lån. Bidrag är medel som vanligtvis inte behöver betalas tillbaka, men som ska användas för fördefinierade och specifika syften. De enskilt mest tongivande bidrags- och långgivarna är Tillväxtverket, Vinnova och Almi som förmedlar innovationslån och nyföretagarbidrag på uppdrag av Sveriges regering.

8.2. Riskkapitalister

VC-företag (riskkapitalister) har fokus på hög tillväxt och skalbarhet och investerar främst i teknik/kunskapsbaserade entreprenörsföretag med stor, oftast kommersiell potential. Riskkapitalet är därför koncentrerat till branscher som telekom, ICT, bio-science, miljöteknik eller internetrelaterade applikationer och tjänster³². Både svenska och internationella riskkapitalbolag är verksamma i Sverige, framförallt i storstäderna.

8.3. Crowdfunding

En nyare form av finansiering som har möjliggjorts av de senaste tekniska framstegen är crowdfunding. Tanken bakom crowdfunding är att skaffa kapital från ett massivt tvärsnitt av allmänheten, där varje enskilt bidrag är förhållandevis mycket litet.³³ Denna typ av "insamlingsverksamhet" sker och sprids i allmänhet via internetbaserade sociala nätverk. I Sverige finns crowdfundingplattformarna FundedByMe och Kickstarter sedan några år tillbaka.

8.4. Affärsänglar

Entreprenörer i väldigt tidiga skeden av sin idéutveckling får sällan eller aldrig hela sitt behov av investering finansierat av någon myndighet eller organisation³⁴. När ett företag är i uppstartfasen och bara i princip har en affärsidé krävs nästan alltid kapital för att kunna ta sig till nästa fas i utvecklingen. Grundarna kan då få externt tillskott från sk. affärsänglar som investerar sina egna pengar, sk. såddinvesteringar. Det här är väldigt vanligt hos teknikbaserade företag³⁵. Såddinvesteringar har som funktion att göra en affärsidé redo för att kommersialiseras. Jämfört med staten är de privata aktörerna mer vinstdrivna och vill i större utsträckning bidra aktivt i de nystartade företagen - för att få kontroll över sin investering. Till skillnad från

³¹ Kapitalförsörjning av svenska startups, Söderblom/Samuelsson, Handelshögskolan, 2015

³² Gompers och Lerner, 2001; Fraser-Sampson, 2007

³³ Agrawal et al, 2010

³⁴ Kapitalförsörjning av svenska innovativa startupföretag: Söderblom/Samuelsson, 2014

³⁵ Såddfinansiering - En studie om såddfinansieringens bidrag ur nystartade företags perspektiv, Axelsson/Lönn, 2014

riskkapitalföretagen tenderar änglar att använda olika typer av finansiella instrument som sträcker sig från rena företagslån till equity (del i bolaget)³⁶.

8.5. Banker

En viktig källa till kapital för nystartade företag är affärsbanker eller andra finansiella institut som erbjuder långfristiga lån men också kortare krediter³⁷

³⁶ Shane, 2012

³⁷ Klagge och Martin, 2005

9. Flaskhalsar i innovationssystemen

Många vi har intervjuat menar att mångfalden av aktörer gör innovationsarenan svårnavigerad och stödsystemen upplevs som fragmenterade och i avsaknad av samordning.³⁸ Men det råder det vid första påseende ingen direkt brist på stöd för innovation och nyföretagande. Ändå har det visat sig att många entreprenörer upplever att det inte finns någon hjälp att få. Det beror främst på:

- Brist på finansiering - få aktörer intresserar sig för små, kluriga innovationer/idéer i tidiga skeden **utanför inkubatorsmiljöerna** - de är svåra att hitta och de hittar i sin tur inte till pengarna
- Det råder **likriktning** där både privat och offentlig finansiering jagar samma typ av teknik- och kapitalintensiva företag
- Inkubatorernas urvalskriterer är (för) hårda³⁹
- Många innovationer **realiseras** inte - de blossar upp, jagar pengar och så dör de
- Mångfaldsperspektivet saknas, det är en exceptionellt **ojämställd** bransch där den som faller utanför gängse norm inte får plats

I våra intervjuer framkommer det också att incitamenten anses vara för svaga för att fler ska våga satsa på sina idéer och starta nya företag; som för höga skatter på optioner och ägande, svårigheten att navigera bland innovationsfrämjande aktörer, brist på talang och kompetens, ett allmängiltigt ointresse för "små innovationer" och en avsaknad av en nationell samordnande agenda⁴⁰. Bara i år har två nationella upprop med krav på förändring från entreprenörshåll riktats till politiker och frustrationen är stor på flera håll⁴¹.

Det är i den frustrationen vi har forskat och hittat flaskhalsarna som sägs hindra tillväxt och innovation och som sätter käppar i hjulet för digitaliseringen.

9.1. Brist på finansiering

Försöken att kartlägga olika finansieringsvägar för svenska entreprenörer är många - alternativen överlappar varandra och det är svårt att få riktig klarhet⁴². Ett skäl till att det går omlott bland stödaktörerna är att de sorterar under helt eller delvis olika policyområden⁴³. Det som är tydligt är dock att det är stora skillnader på stödet beroende på vilken fas ett företag befinner sig i och om det kommer från akademien, eller inte. Innovativa företag som vill expandera är klart underfinansierade och idéer

³⁸ Entrepreneurship policy: Public support for technology-based ventures, C. Norrman, 2008

³⁹ Policy to Promote NTBFs: A Tentative Framework, Workingpaper, Bergek/Norrman, 2012 och Incubator best practice: A framework, Anna Bergek, Charlotte Norrman, 2008

⁴⁰ Näringspolitiskt forum: Sources of capital for innovative startup firms, Söderblom/Samuelsson, 2014

⁴¹ Startupmanifestet - Sverige ska bli världens mest startupvänliga land! Lidne/Stark et al., 2015 och Launching a New Digital Agenda:, Andreasson/Lind/Lundmark, 2015

⁴² Kartläggning av svenska klusterinitiativ, Jonnie Nordensky, Vinnova, 2009

⁴³ Hur kan den svenska innovationskraften utvecklas och tas tillvara bättre? Frankelius/Norrman, 2013

som ännu inte hunnit bli företag är det också⁴⁴. När företaget är runt ett år får det generellt in som mest pengar. Den vanligaste såddfinansiären är grundaren själv⁴⁵.

De offentliga finansieringsalternativ som finns till förfogande är alltså bidrag eller lån. Den största, nationellt samlande offentliga finansiären är Vinnova. Vinnova delade förra året ut 2,6 miljarder kronor där knappt hälften gick till universitet och högskolor, en tredjedel till privata företag och 13 procent till industriforskning. Från och med i år ansvarar Vinnova också för det särskilda statliga stödet till inkubation på 80 miljoner kronor per år som tidigare låg hos Almi. Riksrevisionen sågar den här fördelningen (och i princip, sig självt) i en svidande rapport där det framgår att uppstartföretag bara fick 27 procent av de statliga pengarna⁴⁶. Enligt ett nytt betänkande i juni 2015 till regeringen menar Riksrevisionen att det även ett problem att så stor del av de statliga medlen går som direktstöd till de nya företagen istället för till innovationsfrämjande program. Betänkandet kritiserar även att så stor del av finansieringen är öronmärkt för FoU eftersom en så liten del av tillväxten sker som resultat av akademisk forskning och innovation⁴⁷.

Vinnova finansierar idéer i alla skeden, men alltid inom ramen för sina fördefinierade program och gör alltid urvalet genom utlysningar där en innovatör är i stor konkurrens med andra. Det innebär att bara ett visst antal idéer får finansiering i slutändan och att det behövs fler aktörer som kan stötta ekonomiskt. För att få stöd från andra än Vinnova, till exempel Almi (företagslån), krävs det ofta att entreprenören själv kan finansiera 25-50% eller mer av investeringen via en bank eller någon annan finansiär⁴⁸. Även Länsstyrelsen ger ut sk. innovationsbidrag uppdelat på de regioner som anses behöva stimulans. Det sker i form av mikrobidrag och innovationscheckar till uppstartföretag - men det är mycket små summor.

De bidrag och lån som staten erbjuder har en så kallad marknadskompletterande roll och får helt enkelt inte konkurrera med privata aktörer som banker, affärsänglar, privata investeringar eller riskkapitalbolag⁴⁹.

⁴⁴ Småföretagen vill växa – men saknar finansiering. Företagarnas finansieringsrapport 2015.

⁴⁵ Kapitalförsörjning av svenska startups, Söderblom/Samuelsson, Handelshögskolan, 2015.

⁴⁶ rir 2014:1

⁴⁷ En fondstruktur för innovation och tillväxt; Strömberg/Rystad (SOU 2015:64)

⁴⁸ Almis rapportserie om inkubation, 2014

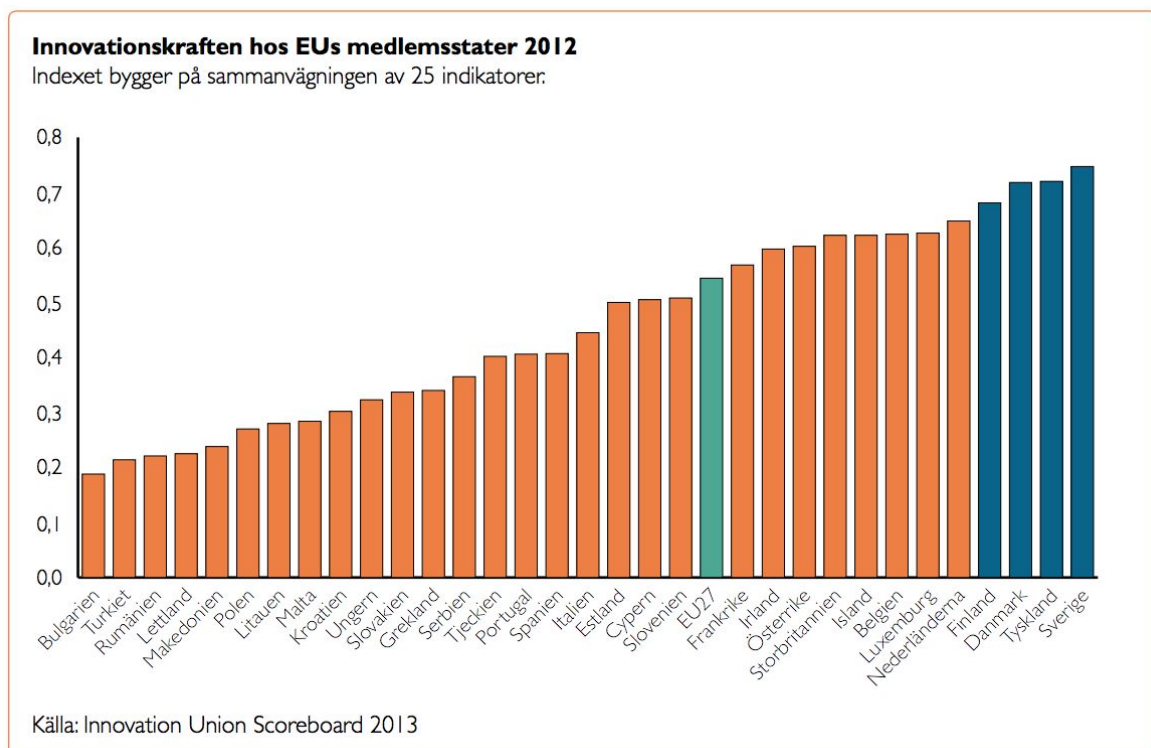
⁴⁹ En fondstruktur för innovation och tillväxt; Strömberg/Rystad (SOU 2015:64)

9.2. Likriktning - enhörningsloopen

*... for conformity is the jailer of freedom,
and the enemy of growth.*

- John F. Kennedy, 1961

Stockholm är näst bäst i världen på att bygga digitala miljarddollarstartups - men det handlar bara om en handfull företag. Klarna, Spotify, King och Truecaller är en typ av affärsmässigt innovativa uppstartföretag som snabbt nått en stor marknad och förväntas generera stor avkastning åt investerare⁵⁰. De kallas för enhörningar (eftersom de är sällsynta).



Svenska uppstartföretag har ett tydligt fokus på affären. Här tillåts inget flum och redan i ett tidigt skede förväntas en tydlig affärsmodell och exit-strategier⁵¹. Det är inte bara "social sharing utan någon affärslogik" utan riktiga innovationer med en fungerande affär bakom säger Jessica Stark, VD för coworkingspacet SUP46 i centrala Stockholm, som fått stå modell för det svenska startupundret.

Jakten på nästa exportsuccé har skapat en homogen, elitistisk startupkultur där investerare jagar enhörningar och entreprenörer har mycket stor tilltro till VC-pengar - vilket gör att många ger upp och avstår från att satsa på sin idé när de inte lyckas attrahera riskkapital⁵². Det bekräftas bla. i intervjuerna med Tomas Bennich på

⁵⁰ Early stage venture capital investing: comparing California and Scandinavia, Berglund, H., 2011

⁵¹ Intervjuer med Hedberg, Bengtsson, Lidne, Melander, Bennich, 2015

⁵² Näringspolitiskt forum: Sources of capital for innovative startup firms, Söderblom/Samuelsson, 2014

Northzone, Annika Lidne på SUP46 och Magnus Jonsson på uppstarten WeMeMove.

“Det är som en skönhetsävling: det är inte den bästa lösningen utan den som gör snyggaste presentationen som vinner”

9.2.1. Crowdfunding ses inte som riskkapital

Ett exempel på likriktningen just vad gäller vem som får finansiering hittar vi i en rapport om IT-entreprenörers attityder till crowdfunding gjord på uppdrag av Internetstiftelsen 2013⁵³. IT-entreprenörerna som intervjuats upplever att det finns ett inslag av godtycklighet och ren desperation i att söka crowdfunding - och att det fanns någon sorts erkännande i att istället få riskkapital och finansiering från en riskkapitalist - en större legitimitet som de inte kan få på annat sätt. Crowdfunding är inte “rätt sorts pengar”. En entreprenör kallade till och med de pengar som kan resas via crowdfunding för “allosor”. Entreprenörer som är skolade i den här andan avstår alltså hellre helt från finansiering om det inte kommer från riskkapital⁵⁴.



Bild 2, Stålmannen på SUP46 (från en av nätverkets jobbbannonser på Facebook, 2015-08-13)

9.2.2. Nya inkubatormodeller passar inte alltid

Jämförelserna av Stockholm med Silicon Valley⁵⁵ har också bidragit till att både statliga och privata aktörer lånar inkubations- och finansieringsmodeller från innovationsmiljöer med helt andra förutsättningar än de svenska. Fram tills för bara ett tiotal år sedan var inkubation av nya idéer och tillväxt i form av startups mer eller mindre bara en sak för teknikparker/science parks där fastighetsägare hade behov att hyra ut lokaler, kommunen hade behov av att visa tillväxt och en högskola och ett universitet kunde erbjuda kompetensförsörjning. Inkubatorer som organiserade

⁵³ Crowdfunding among IT Entrepreneurs in Sweden: A Qualitative Study of the Funding Ecosystem and IT Entrepreneurs' Adoption of Crowdfunding, Ingram/Teigland, 2013 (Idag är equity crowdfunding större än för två år sedan när studien gjordes, vilket har gett skjuts åt crowdfunding som finansieringskanal)

⁵⁴ Incubator best practice: A framework, Anna Bergek, Charlotte Norrman, 2008

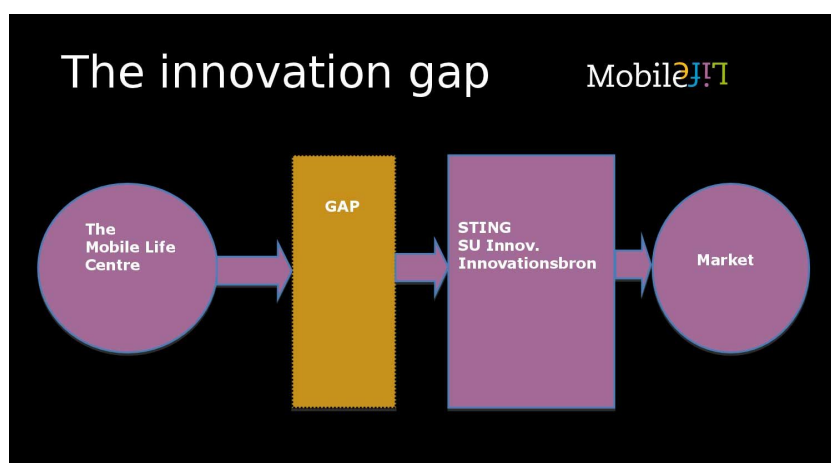
⁵⁵ Early stage venture capital investing: comparing California and Scandinavia, Berglund, H., 2011

sig i teknikparker kunde upprätta en traditionell modell där blivande entreprenörer erbjöd viss affärsrådgivning och hyresrabatter.

På de flesta universitet och i teknikparkerna finns fortfarande välfungerande inkubatorverksamheter som har en given plats och funktion på innovationsarenan. Men är inkubatorer och acceleratorer effektiva, och bidrar de till tillväxt? I ett visst skede och för vissa typer av uppstartsföretag är svaret ett rungande "ja". Pär Hedberg, VD för teknikinkubatorn STING och intiativtagare till coworkingspacet SUP46 och nystartade hårdvaruhubben THINGS kallar det för "en inkubatorernas guldålder". Men meningarna går isär i de rapporter vi läst och beroende på vilka vi har pratat med⁵⁶.

Katarina Chowra på Uppsala Innovation Center (UIC) säger att det är långt ifrån alltid som ett inkubatorprojekt lyckas. Hon menar att delar av problematiken ligger att inkubatorprojekten oftast börjar just som bara ett projekt, och då är det inte helt ovanligt att det uppstår en diskussion kring ägarförhållanden när projektet ska bolagiseras. Ibland faller projektet helt enkelt för att teamet inte håller ihop. Hon menar vidare att det inte känns rimligt för innovatörerna att starta ett aktiebolag när man är i början av ett forskningsprojekt (med ett aktiebolag så får man iaf klart ägarförhållandena) och istället kommer diskussionen efter flera år av arbeten och då är det inte alla som går i mål.

Maria Holm på forskningscentret Mobile Life i Kista är av samma uppfattning som Katarina Chowra men pekar också på att det finns ett finansieringsglapp även inom forskningen, dvs. innan innovationen anammas av en inkubator. Hon ritade en modell för var "stoppet" i finansieringen ligger och berättar att pengarna som kan användas till annat istället hamnar hos olika konsulter som specialiserat sig på stöd för att söka "de riktiga" pengarna, dvs. konsulter som kan skriva Vinnova-ansökningar. Detta har blivit en slags "subkultur" menar flera av de vi intervjuat, där det lilla såddmedel som finns ofta går till konsultarvoden.



⁵⁶ Incubator best practice: A framework, Anna Bergek, Charlotte Norrman, 2008
Inkubatorer i Sverige, Löfsten, 2006

9.2.3. Rådgivning utan digital kunskap

Det finns aktörer som stöttar uppstarter som inte har plats på en inkubator eller accelerator. Den största av dem är Startup Stockholm som är ett projektsamarbete mellan Stockholms Nyföretagarcentrum och en rad andra privata och offentliga aktörer. Deras jobb är att erbjuda kostnadsfri rådgivning (för alla branscher) och de tar emot cirka 5 000 stockholmare varje år⁵⁷. Startup Stockholm har inget särskilt fokus på digital innovation eller specifikt stöd till teknikuppstarter.

Rådgivningen som finns att få anses vara alldeles för generell för att passa digitala uppstarter utanför inkubatorsystemet. Gunilla Thorstensson, programansvarig på Tillväxtverket säger att det är lite oklart vilken nytta Startup Stockholm har tillfört för just målgruppen digitala startups och att man kan läsa mellan raderna att de inte levererat på topp. Hon menar vidare att utvärderingen av initiativet visar att personalen på Startup Stockholm inte är så kunniga eller så up-to-date och att de använder gamla verktyg.

9.3. Realisering av digital innovation

Sverige är bra på digital innovation. När det gäller att ta steget och faktiskt bli entreprenör ser det inte riktigt lika bra ut. Sverige hamnar regelmässigt en bit ner på listorna för nyföretagande, dvs. viljan att starta företag är låg, vilket är ett akut problem menar Fredrik Sand, policychef på Stockholms Handelskammare⁵⁸.

9.3.1. Den svenska paradoxen

Vi är inte heller lika bra på att få fram digitala företag som skapar jobb och växer globalt⁵⁹. Problemet brukar kallas den svenska paradoxen: investeringarna i forskning och utveckling (FoU) i Sverige är stora, men de ger inte särskilt hög avkastning. Hur går det ihop? Det beror på hur och vad som mäts menar Jens Zander, skolchef på KTH ICT i Kista. Begreppet innovation förknippas ofta med universitetsforskning och patent, men relativt få innovationer kommer faktiskt från universitetsvärlden jämfört med hur mycket offentliga pengar som satsas här⁶⁰. I en klassisk studie visar Cohen, Nelson och Walsh⁶¹ att även om universitetsforskningen är en viktig källa till ny teoretisk kunskap så är marknad och produktion viktigare för tillväxt. Tillämpad forskning, dvs. innovation, har å andra sidan undervärderats trots den stora näringspolitiska betydelse den bevisligen har för tillväxt enligt Stefan Fölster, forskare i ekonomi och grundare av Reforminstitutet, vilket också bekräftas i flera rapporter⁶².

⁵⁷ Start-Up Stockholm: Slututvärdering av projektperioden, Peter Bjerkesjö och Peter Kempinsky 2015

⁵⁸ GEM Report, Singer/Amorós/Moska Arreola, 2014

⁵⁹ Stockholm, Det nya Silicon Valley, Nima Sanandaji, 2015

⁶⁰ Innovation utan entreprenörskap? Johan P. Larsson, 2015

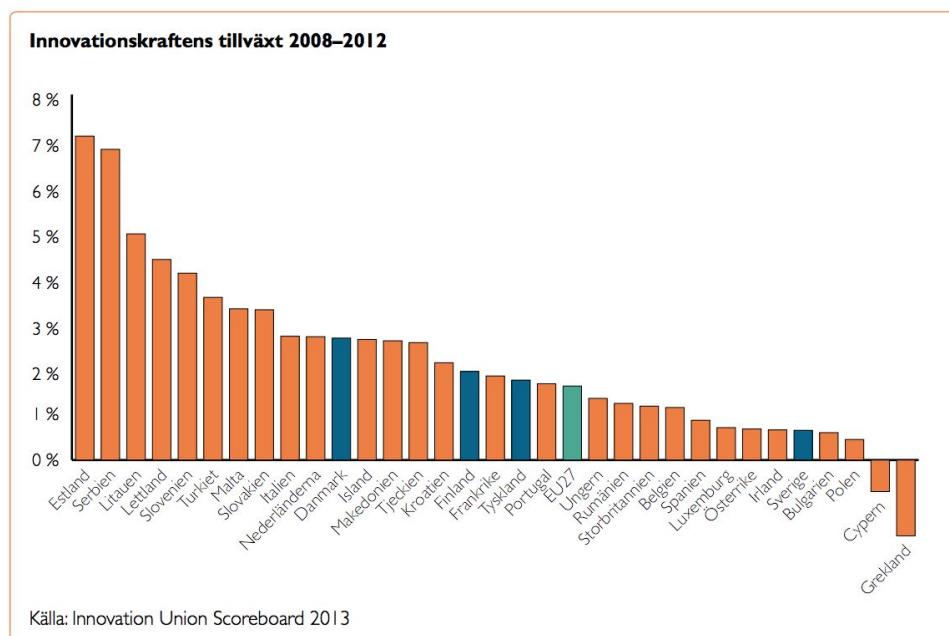
⁶¹ Links and impacts: the influence of public research on industrial R&D, Cohen/Nelson/Walsh, 2002

⁶² Forskning, Innovation och den Svenska Paradoxen: Hedner/Sandström/Fölster, 2013

Varför är det så här, och varför finns paradoxen? Problemet ligger delvis i tolkningen: forskning (FoU) och innovation är olika saker. Förenklat är skillnaden att en innovation levererar ett visst värde i själva tillämpningen av en idé, snarare än vid uppkomsten av den. En annan utmaning är att vissa forskningsprojekt inte är kommersiellt inriktade, och därför finns det ingen mappning mot konkreta behov. Den typen av projekt sätter inte lika stort värde på att faktiskt få en kund eftersom att de är vana att få pengar från annat håll, som till exempel en universitetsinkubator, enligt Katarina Chowra på UIC. Kaj Mickos, som driver Innovation Plant menar precis som Katarina att alltför mycket grundforskning utan affärsmodell får stöd, medan det är för lite fokus på innovationer med direkt kundnytta.

9.3.2. Omvärlden hinner i kapp

Trots att Sverige är bra på innovation i ordets bemärkelse visar en internationell jämförelse mellan 54 länder att Sverige är sämre på att stötta uppstartföretag i tidiga skeden⁶³. Under de senaste fem åren har omvärlden snabbat upp takten med investeringar i startups och ändrat sina politiska program för att öka sitt fokus på digitalisering. Sverige växer inte lika snabbt som andra länder och riskerar därför enligt flera rapporter att inom en snar framtid inte kunna kapitalisera på sin ledande ställning i digitalisering och innovation⁶⁴.



I en artikel med rubriken "Utländska entreprenörer inte välkomna", skriver Ragnar Ahlström Söderling, som undervisar i entreprenörskap vid Lunds universitet: "Vi lockar hit utländska entreprenörstudenter och lär dem allt vi kan, men när de efter färdig utbildning vill driva företag i Sverige så skickar vi hem dem."

⁶³ Entreprenörskap i Sverige - nationell rapport 2014, Braunerhjelm et. al., 2014

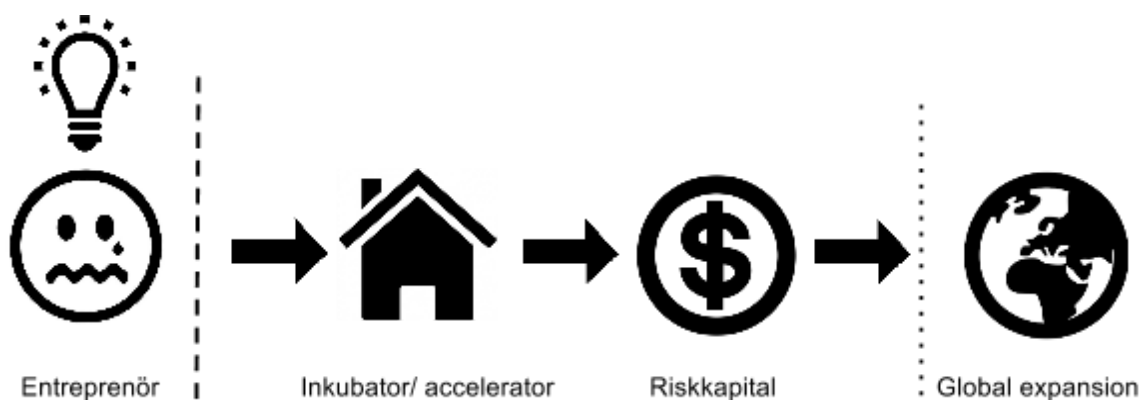
⁶⁴ Launching a New Digital Agenda: How Sweden Can Become the Global Leader in Digitization and Technology, Andreasson/Lind/Lundmark, 2015

Förutom immigrationslagar har flera experter nyligen pekat på de svårigheter som möter utlandsfödda akademiker när de försöker komma in på den svenska arbetsmarknaden, beroende på olika former av förordningar och på diskriminering⁶⁵.

9.3.3. Avsaknad av riskbenägenhet

Det finns också ett tydligt glapp vad gäller **utvärdering, uppföljning** och **realisering** av innovationer även efter de lyckats få ett inledande stöd⁶⁶. Mängder av projekt, potentiella uppstartföretag och idéer får helt enkelt lägga ner verksamheten innan de hunnit utvärderats och ta fart. Glappet beror dels på brist på finansieringsalternativ (som vi beskrev i förra stycket) och dels på brist på aktörer som **vågar ta risker** och kan hjälpa innovationerna vidare till ett naturligt nästa steg. Det som kvarstår är alltså generella stödsystem utan kompetens att bedöma digitala uppstarters behov och tillväxtpotentialer eller acceleratorer och inkubatorer som i sin tur är beroende av att få till sin egen finansiering, vilket förstås inte gynnar ett risktagande mindset⁶⁷.

Bild 3, Stopp i flödet



⁶⁵ <http://bit.ly/1J0IHTt>

⁶⁶ En lärande innovationspolitik – ett ramverk för innovationspolitiska utvärderingar och analyser, Ek/Bager-Sjögren, 2014

⁶⁷ Entreprenörskap i Sverige - nationell rapport 2014, Braunerhjelm et. al., 2014

Entrepreneurship policy: Public support for technology-based ventures, C. Norrman, 2008

Uppfinningars betydelse för Sverige. Hur kan den svenska innovationskraften utvecklas och tas tillvara bättre? Frankelius/Norrman, 2013

9.4. Mångfald

Vid en kritisk granskning av innovationsklimatet runt svenska digitala/tekniska uppstartföretag hittar vi en djupt ojämsställd bransch med ingrodda strukturella normer och en häpnadsväckande avsaknad av mångfald⁶⁸.

9.4.1. Avsaknad av normavvikare

Det är oerhört mycket svårare för

1. kvinnor
2. äldre

att etablera sig i och känna sig hemma i teknik- och startup-världen än det är för män. Internet och innovationsarenan är fortfarande mansdominerade miljöer där många kvinnor känner att det är svårt att få utrymme både som entreprenörer och användare då det är fyllt med osynliggörande, dumförklarande, hot, hat och sexuella trakasserier⁶⁹.

Den bristande jämställdheten är inte bara ett problem hos uppstartföretag utan det är ett djupt odemokratiskt faktum som slår genom hela it-sektorn enligt Jan Gulliksen, ordförande i Digitaliseringskommissionen⁷⁰. Bara en femtedel av alla som arbetar som programmerare och systemerare i Sverige är kvinnor. Vi vet också att andelen kvinnor i it-branschen inte blir fler, utan blir ännu färre⁷¹. Det här är ytterligare en paradox med tanke på det skriande behovet av ny kompetens som digitaliseringen kräver.

9.4.2. Dålig finansiering av kvinnors innovationer

I innovationssammanhang styrs urvalet (av vem som får stöd) av ovilja till risktagande och av ekonomiska intressen - som hög vinst och möjlighet för inkubatorn att göra en "exit" i uppstartföretaget⁷². De som trots allt får stöd är teknikintensiva uppstartföretag grundade av unga män med akademisk bakgrund från storstadsregioner. Enligt en granskning av ledande svenska riskkapital-bolag i Dagens Industri (DI) förra året gjordes 82 investeringar av totalt 85 i startups grundade av män⁷³. Kvinnliga entreprenörer har samhällsnytta (och inte global dominans och snabb tillväxt) som viktig parameter när de startar företag (inte alltid, men oftare än män)⁷⁴. Det är en direkt bidragande orsak till att kvinnor får väsentligt mindre stöd och pengar för sina idéer än män eftersom det inte anses vara skalbart - och de hamnar därför utanför systemet⁷⁵. I Tillväxtverkets, Tillväxtanalys och Vinnovas rapportering ser vi att jämställdhet som tillväxtstrategi inte ens har fått fäste i det offentligt finansierade innovationssystemet⁷⁶.

⁶⁸ Jämställdhet i teknikbranschen, Krasniqi/Olsson/Merovci/Biba, 2015

⁶⁹ Unlocking the Clubhouse: Women in Computing, Margolis/Fisher, 2003

⁷⁰ it i människans tjänst – en digital agenda för Sverige, 2015

⁷¹ Women and men in Sweden- Facts and figures, Statistics Sweden, SCB, 2014

⁷² Näringspolitiskt forum: Sources of capital for innovative startup firms, Söderblom/Samuelsson, 2014

⁷³ Nätkapital går bara till män, <http://www.di.se/di/artiklar/2014/9/1/natkapital-gar-bara-till-man/>

⁷⁴ Främja kvinnors företagande 2011-2014, Tillväxtverket dnr 012-2011-1068

⁷⁵ Under ytan – hur går snacket och vem får pengarna? Johansson/Malmström, 2015

⁷⁶ Främja kvinnors företagande 2011-2014, Tillväxtverket dnr 012-2011-1068

9.4.3. Åldersdiskriminering

Ålder är en annan normativ parameter som är tydlig i innovationssystemet. De flesta uppstartföretag som får stöd drivs av personer mellan 20 och 45⁷⁷. Gunilla Thorstensson på Tillväxtverket menar att för att kvinnor (och äldre) ska kunna ta plats och få samma tillgång till finansiering, rådgivning, inkubatorsplatser på samma villkor är det av största vikt att förändra strukturer. Hon menar vidare att stödaktörer i innovationssystemet måste jobba mycket mer med normkritiska aktiviteter⁷⁸. Om vi fortsätter att använda hacker-mannen, handels-mannen eller ingenjör-mannen som modeller för att identifiera möjliga grundare av uppstartföretag så missar vi alla kvinnor (och män) som inte följer den normen.

⁷⁷ Innovationskraft Sverige, IVA, 2013

⁷⁸ Under ytan – hur går snacket och vem får pengarna? Johansson/Malmström, 2015

10. Analys

Det svenska innovationsklimatet är alltså långt ifrån perfekt tempererat. Det sjuder av aktiviteter och olika innovationsfrämjande satsningar inom både privat och offentlig sektor, men många idéer får aldrig finansiering och möjligheten att realiseras på grund av överlappning, fördomar eller dålig matchning. Små digitala innovationer som finns på individnivå eller i mer organiserat format på till exempel coworking- eller makerspaces saknar idag både kompetensmässigt och ekonomiskt stabila ramverk och aktörer som kan hjälpa dem att matcha idéerna mot ett direkt behov på marknaden.

Sverige riskerar också att sacka efter tillväxtmässigt. Det beror på strukturer och attityder i offentliga system som inte hängit med och hunnit ikapp förändringstakten, på mismatch i innovationssystemet, på luddiga politiska riktlinjer, dålig inbördes koordination av stödet för innovation och på bristande kompetens vid rådgivning av digitala uppstartföretag som inte kommer från akademien eller sitter i en inkubator. Det beror också på ett ointresse för små, digitala innovationer, en snedvriden finansiering och en djupt ojämsställd sektor med skriande kompetensbehov - men helt utan mångfald.

Många vi pratat med menar också att den generella osäkerheten i innovationssystemet beror på att incitamenten är för svaga att starta nya företag, som för höga skatter på optioner och ägande, svårigheter att navigera bland innovationsfrämjande aktörer, brist på talang och kompetens, ett allmängiltigt ointresse för "små innovationer" och en avsaknad av en nationell samordnande agenda⁷⁹. Bara i år har två nationella upprop med krav på förändring från entreprenörshåll riktats till politiker och frustrationen är stor på flera håll⁸⁰.

De senaste 10 åren har Sverige politiskt (och utan inbördes koordination) försökt rätta till bristerna i systemet som till exempel det otillräckliga samarbetet mellan forskning och näringsliv och bristen på finansiering av innovationer i tidiga faser. Resultatet har blivit ett lapptäcke av enskilda åtgärder som är svåra att överblicka och utvärdera⁸¹.

Det saknas alltså ett holistiskt och heterogent mindset i Sverige som inkluderar "annan typ" av innovation utförd av andra än män inom akademien, och vår hypotes är att världen går miste om de digitala idéer som anses vara för lite skalbara eller ge för liten avkastning på de investerade pengarna. I den innovationspolitiska debatten sätts alltför ofta bara de forskningsbaserade innovativa företagen eller de internationellt skalbara affärsmodellerna i centrum. Men individer med fantastiska idéer och utvecklingspotential i mindre forskningsintensiva branscher har lika stor betydelse - för tillväxt och samhällsförändring. Många av världens innovationer forskas inte fram, utan kommer till lite på skoj, genom samarbeten och nästan alltid

⁷⁹ Näringspolitiskt forum: Sources of capital for innovative startup firms, Söderblom/Samuelsson, 2014

⁸⁰ Startupmanifestet - Sverige ska bli världens mest startupvänliga land! Lidne/Stark et al., 2015 och Launching a New Digital Agenda:, Andreasson/Lind/Lundmark, 2015

⁸¹ En lärande innovationspolitik – ett ramverk för innovationspolitiska utvärderingar och analyser, Ek/Bager-Sjögren, 2014

utan toppstyrning eller tydliga idéer för vad den nya uppfinningen egentligen skulle kunna användas till. De bara uppstår. Ur ett behov, eller hos någon som har en kul idé. Det här är vad vi kallar “små innovationer”.

“Jag älskar bolag med torra idéer som att effektivisera annonsering, göra bokföring enklare och reducera energiförbrukningen inom sågverksindustrin. Den dag då luften pyser ur techbubblan och riskkapitalkranen sinar riskerar DJ-bolagen att gå under - medan de trista techbolagen [små innovationerna] lever vidare.”

- Olle Aronsson; Breakit⁸²

Till kategorin “små innovationer” hör digitala idéer och projekt som varken är oändligt skalbara eller särskilt internationellt expansiva i sig, men som löser ett problem som passar en mindre, inhemsk marknad eller ett svenskt regelverk och mappar mot behov inom andra områden än bara den forsknings-, konsument- och kapitalintensiva globala teknikmarknaden, i alla fall i första steget. Genom att föra ihop människor med små innovationer i samma rum och uppmuntra till kollaboration dvs. till att kombinera små innovationer med varandra eller implementera dem i större lösningar, kan man skapa en slags motor för digital innovation som är byggd på andra incitament än dem som gäller för enhörningar och akademiska, tekniktunga projekt med hög finansiell likriktning. De incitamenten är till exempel delaktighet och öppenhet och uppmuntran att använda öppna data och ett kollaborativt internet som plattform. I ett andrasteg är det möjligt att ett antal av dessa små uppfinningar screenas, bedöms och får mer stöd att utvecklas till riktiga företag med hjälp av en process som brygger vidare till andra aktörer i innovationsarenan som till exempel acceleratorer, inkubatorer eller riskkapital.

De små innovationerna finns överallt - i överflöd. De kommer oftast inte från universitet eller högskolor utan från tonårsrummen, yrkeshögskoleprogrammen, distansutbildningarna, inom vården eller på kunskapslyften - och de är många. Matchningen sker i princip aldrig eftersom utbildare/lärare/rådgivare ofta inte har förmågan eller insikten att förstå att detta är innovationer och kan inte hjälpa innovatören vidare. Om det trots allt skulle ske, finns det alldeles för få aktörer i systemet som ägnar den här typen av innovationer någon uppmärksamhet, och därmed får de heller ingen finansiering. Tomas Bennich, venture partner på Northzone och specialist på mobila uppstartföretag menar att det är ett jätteproblem att för få entreprenörer med “små innovationer” inte får tillgång till kapital och affärsutvecklingsstöd eftersom det blir en falsk verklighet av vilken typ av innovation som är viktig för tillväxt. Han använder begreppet “DJ-appar” för att beskriva vad investerare letar efter och berättar att det idag saknas en arena för de små innovationerna.

Enligt Eric Giertz, som är professor i industriell ekonomi och organisation på KTH, är fyra femtedelar av de patent som beviljas enskilda personer inlämnade av innovatörer utan högskoleanknytning och det handlar ofta om förhållandevis enkla

⁸² @ollearonsson <http://breakit.se/artikel/1141/darfor-alskar-jag-trakiga-startups>

produkter, som tavelkrokar eller klädnypor, dvs produkter med korta utvecklingstider och ändå förhållandevis stor marknadspotential⁸³. Vi tror att det här går att översätta till digital innovation.

Det behövs ett genus- och mångfaldsperspektiv i innovationssammanhang - NU! Tack vare SUP46, Klarna, King och MTGs lovvärda initiativ som Women in Technology (WIT), Never Mind the Gap och Women Create Tech med tillsammans över 1500 deltagare börjar attityderna för all del skifta men fördelningen av pengar och stöd för kvinnliga tech-entreprenörer är fortsatt oförändrat. Jessica Stark på SUP46 berättar att det inte har lett till någon förändring av det sätt hon rekryterar nya bolag till sitt nätverk, och att de flesta entreprenörer hon träffar fortfarande är män. Hon tror att det beror på att den här typen av event har karaktären av "irrbloss" - och att eventen helt enkelt är en sorts "läpparnas bekännelse" samt att det saknas konkreta förändringsstrategier, att det finns en ovilja att ändra "ett vinnande koncept" och att gamla strukturer och fördomar ligger bakom. Att förändringen sker för långsamt beror också på att kvinnor ses som ett tillskott som kan berika en manlig miljö snarare än att kvinnor ges plats på samma villkor som män. Attityden att det är kvinnorna som ska anpassa sig, lära sig eller förändras för att passa in upprepar sig både inom akademien, näringslivet och bland innovationssystemets aktörer var vi än tittar⁸⁴. Det är i vår mening ett ofreflekterat tankefel som är ärvt från den normativa diskursen. Vi menar även att en viktig grupp potentiella entreprenörer är medelålders personer som redan är etablerade på arbetsmarknaden. Under sin yrkeskarriär har medelålders entreprenörer hunnit skaffat sig erfarenheter och ett brett kontaktnät vilket gör att de kan tillföra en uppstart mycket bra kompetens.

Vi tror inte på att slå fast falska dikotomier i motsatsförhållanden - som påståendet att fortsatt tillväxt och sysselsättning är beroende av jätteförändringar i innovationssystemet. Vi tror att sanningen ligger någonstans mitt emellan.

Om vi utgår från att en klustrad satsning på innovation inte ska fokusera på de uppstarter som redan har ett naturligt hemvist i andra, befintliga typer av inkubatorer och innovationsnätverk så kan man istället bygga en verksamhet där avkastningen sker i form av andra värden än bara (snabb) ekonomisk tillväxt. Det kan vara värden som är varumärkesskapande, altruistiska, verkar för jämställdhet, delaktighet och hållbarhet, samhällsnytta, demokrati, standardisering, förbättrad livskvalitet eller helt andra värden som förbises eller inte värdesätts av etablerade aktörer. Vi menar också att dessa värden inte står i motsättning till att bygga vinstdrivande företag med potential att bidra till digitaliseringen utan tror tvärtom att de har förmågan att med rätt vägledning förändra världen.

⁸³ Den svenska paradoxen, Forskning och Framsteg, läst 2015, <http://bit.ly/1f7qCKS>

⁸⁴ Sveriges digitala agenda 2013–2014 www.winnet.se/getfile.ashx?cid=134476&cc=4&refid=1

11. Kort summering och slutsats

Vår genomlysning och våra intervjuer visar att det svenska innovationsklimatet behöver bli varmare. Det går att hitta mängder med åtgärder och möjliga insatser på en rad områden, men någonstans måste vi koka ner våra findings och göra en avgränsning.

Problemen kan kort sammanfattas i sex punkter som går att koppla till diversifierade möjliga roll som aktörer:

1. Det finns en tröghet, likriktning och överlappning av stöd i innovationssystemet
2. Det finns ett ointresse hos etablerade aktörer att satsa på små digitala innovationer (enhörningsloopen)
3. Det finns för lite pengar till tidiga digitala idéer och för stort fokus på akademisk innovation och patent
4. Inkubatorer, riskkapitalister och entreprenörerna själva har skapat en loop där snabb och hög avkastning är premierat (enhörningsloopen)
5. Det är fel eller dålig kunskap hos de rådgivare som finns och dit digitala uppstarter är hänvisade när de inte får plats i en inkubator eller accelerator
6. Det råder större tilltro till mäns innovation, än till kvinnors

11.1. [Beställaren avidentifierad]

Problemen, dvs. bristerna och behoven i innovationssystemet kan kopplas mot nya metoder att driva förändring och skapa nytta:

11.1.1. *Finansiär*

Bidra med finansiering av tidiga digitala idéer utan krav på skalbarhet och global expansion.

11.1.2. *Rådgivare/expert*

Ge rådgivning specifikt framtagen för digitala företag som inte passar enhörningsmodellen så de hamnar rätt. På egen hand eller i form av kompetensutvecklande samarbeten med etablerade initiativ som Startup Stockholm eller på nationell nivå.

11.1.3. *Katalysator*

Katalysera innovation som löser standardiserings-, och intergritetsfrågor i digitaliseringen - med öppna data.

11.1.4. Matchmaker

Fokusera på idéer som inte får plats i “enhörningsloopen” dvs. scouta de små innovationerna på individnivå eller på coworking- och makerspaces som saknar kompetensmässigt och ekonomiskt stabila ramverk - hjälp dem att matcha och utveckla sina idéer mot ett direkt behov på marknaden.

11.1.5. Förebild

Satsa på kvinnlig innovation och entreprenörskap för att jämna ut könsskillnader och bidra med ny talang och därmed tillväxt.

12. Aktiviteter för att katalysera innovation

12.1. Internet campus

Svaret är ja. Det finns inte bara utrymme för, det finns till och med ett stort behov av en plats i form av en “idea accelerator” - ett “Internet campus” - som fångar upp människor med små digitala innovationer som annars inte har en “sportmössa”, dvs. en naturlig plats hos de aktörer som redan finns i ekosystemet för innovationsfrämjande. Idéerna kan vara för små, för lokala, för nischade, för enkla eller andra skäl som gör att de inte får finansiering, adekvat rådgivning, kontorsplats eller affärsstöd någon annanstans. Exempel på små digitala innovationer är Maria Olins alumner från Medieinstitutets yrkesutbildningar i medieproduktion där “Föräldramatte” blev till - en webbapp som hjälper föräldrar att räkna på samma sätt som deras barn gör i skolan - resultatet är mindre förvirring och enklare för eleverna som slipper lära sig två sätt av två olika auktoriteter. Ett annat exempel är webben Boksmakarna som gör det möjligt tjuvlyssna på böcker gratis innan en köper dem i ljudformat. Båda exemplen fick snabbt finansiering av etablerade företag; Learnify respektive Storytel. Ett annat hett exempel är tjänsten Genews (<http://www.genews.io/>), ett genusverktyg som analyserar och publicerar hur många kvinnor respektive män som omnämns i artiklar från olika tidningars digitalupplagor. Genews blev till med ideell hjälp av olika personer på Ted Valentins co-workingspace Knackeriet.

Bra nätverk och möjlighet till erfarenhets- och kunskapsutbyten är avgörande för ett bra innovationsklimat. Hur och med vem uppstarten sitter är väldigt betydelsefullt - och vi menar att den som lyckas mixa både inspirerande miljöer och rätt människor ligger bra till för att bli en hotspot i innovationscommunityt. Både Magnus Melander, Tomas Bennich och Fredrik Sand menar att det är en bra idé att sätta ihop (klustra) digitala entreprenörer som tillsammans kan göra mer än vad en enskild entreprenör/startup kan göra och formulera ett antal problem och utmaningar inom digitalisering och standardisering och låta entreprenörer i mycket tidiga skeden lösa det. Varför inte ha utlysningar kopplade till ett av dem?

Ett Internet campus bör drivas i ett format som är lätt för målgruppen att förstå och som ekonomiskt och/eller idémässigt stabiliserar innovatören/entreprenören fram till ett visst skede för att sedan slussa dem vidare till andra aktörer som tar vid (om entreprenören själv har den ambitionen).

Insteget ska vara enkelt: kom när vi öppnar, ta en stol, koppla upp dig på fritt, fett wifi och jobba. Själv, eller tillsammans med andra. Men dela med dig. Formatet kan vara ett co-workingspace med "extra allt" för personer som

- är på gång att starta upp en digital verksamhet/projekt,
- funderar på att göra det eller
- precis har startat och vill sitta i en öppen entreprenörmiljö där man delar med sig av det man kan, och
- som inte behöver/vill ha en fast arbetsplats

Förutom det infrastrukturella stödet med fett bredband, skön miljö och kaffe ska det processmässiga stödet vara tillräckligt specialiserat på digital innovation för att hjälpa innovatörer att överleva den första tiden, dvs:

1. hamna rätt i systemet (dvs. rådgivning, kanske en öppen, crowdsourcad webbplats med matchning?)
2. få viss finansiering i idéfasen
3. få tillgång till specialister och "dörröppnare" dvs. personer med stort nätverk, inte bara affärsmässigt utan också kunskapsmässigt

I ett senare skede eller som en separat (parallell) verksamhet kan ett Internet campus mycket väl via olika program (som utgår från målgruppens egen ambition) även hjälpa till att brygga över till andra aktörer som erbjuder olika typer av stöd.

Aktiviteter som attraherar rätt målgrupper och hjälper till att sprida information och likeability om verksamheten kan vara vad som helst som bygger kunskap hos målgruppen och varumärke åt ett Internet campus. Genom jobba med förebilder som inte är Daniel Ek eller Hjalmar Winblad kan fler icke-normativa personer få föredömligt stöd. Det finns mycket att göra, till exempel: validera-min-idéfrukostar, guruföreläsningar (Kristina Alexandersson och Creative Commons), demodagar, innovationsrejs, sprint-hack, kombinera-olika-datakällor-luncher, affärsängelkvällar, utvecklarpubbar, integritetsföreläsning, granska källan med journalister, designcaféer, speedkollaboration, tjejer-kodar-weekends och en mängd annat (fantasin sätter inga gränser) som lockar både människor och pengar till ett och samma ställe. Cutting edge, not cutting corners.

Med tanke på den obalans ur genusperspektiv som råder både inom teknik- och finansieringsbranschen måste ett Internet campus också medverka till att sprida könsfördelningen, genom att se utanför gängse regler för vad som kan räknas som innovation, premiera mångfald och uppmuntra till kollaboration. Det som är bra för kvinnor, är bra för alla.



12.2. Stöd för innovation kring öppna data

I nästan alla intervjuer vi gjort har det framkommit att en förutsättning för innovation och digitalisering är fri tillgång till öppna datakällor. Darja Isaksson, Fredrik Sand och Magnus Melander har alla sagt att digital innovation kan ta riktig fart först när det är på plats.

Riksdagens webbplats öppna data-plattform på oppnadata.se vill ha nya samarbetspartners för förslag om nästa steg, då plattformen är inte klar och mycket utveckling återstår. Plattformen kommer fungera som en katalog, dvs. peka ut datakällor hos dataägarna (portalen är alltså inte en depå för data). Målet är att portalen ska vara enkel att använda, ha tydliga licenser och villkor, ge stöd för att data kan vidareutnyttjas till innovationer och premiera delning av resurser och lösningar.

Det saknas även kunskap om värdet av att använda öppna data.

I dagsläget finns det bara ett fåtal aktörer i Sverige som tillhandahåller metadata enligt DCAT-AP standard, vilket dels beror på att specifikationen är ny och dels på det mesta inte är standardiserat. DCAT-AP är EU:s rekommendation för alla som publicerar öppna data och som bygger på det internationellt standardiserade formatet DCAT. Ett viktigt inslag är själva beskrivningen av vilken data som finns tillgänglig.

Ett spännande initiativ är MetaSolutions och SiteVisions projekt för att bygga integrerade funktioner i SiteVision så att deras kunder (180 svenska kommuner och myndigheter) ska kunna beskriva sina öppna data enligt standarden DCAT-AP. Efter genomfört projekt är tanken att allt material som har tagits fram ska vara fritt tillgängligt och kostnadsfritt - men bara för SiteVisions kunder. Det behövs mer stöd för standardisering av öppna data som är tillgängligt för alla!



12.3. Peer-to-peer-innovation

I delningsekonomin som växer fram finns det en stor potential i att stötta innovationer byggda på peer-to-peerplattformar. Man kan beskriva delningsekonomin som en ekonomisk version av peer-to-peer med solidariska element. Solidarisk konsumtionsdelning kan vara nästa steg i peer production-revolutionen dvs. tjänster som inte initialt skapas för vinst och som är fritt tillgängliga (ex. fri mjukvara som Linux, gräsrotsforskning och kollektivt sammanställd kunskap som Wikipedia)⁸⁵. Digitaliseringen har effektiviserat den här utvecklingen. Men för att kunna dra nytta av effektiviseringen måste vi innovera fram nya plattformar som ägs och kontrolleras av sina användare i stället för av nya konglomerat som Uber, Airbnb och andra vinstdrivande företag⁸⁶.



12.4. Plattform för grundskolan

Kopplingen mellan innovativ tillväxt och satsningar i skola och näringsliv måste ske tidigt. Digitala verktyg är en del av vardagen och därför behöver alla kunna dem och få använda dem redan i grundskolan, till och med på dagis. Att ha digital kompetens är inte bara att kunna programmera, det är att behärska olika programvaror, förstå hur internet och tekniken fungerar, kunna söka efter information, lära sig källgranskning och använda sig av mobiltelefoner, datorer, gränssnitt och programmering - helt enkelt lära sig vad som är möjligt.

Inspirerat av bland andra Kia Höök, professor på Mobile Life Center och Mats Östling, en av skolsveriges pionjärer med bakgrund som IT-strateg i SKL och Stockholm Stads Utbildningsförvaltning, idag utbildare på Mediainstitutet, kan en pilotplattform som ger barn tidiga och trygga erfarenheter av att själva kunna skapa digitala produkter och uttrycka sig med digitalt material vara en idé. Det kan göras crowdsourcat genom att till exempel spela in filmer med mobilkameran, skapa egna datorspel, göra egna hemsidor i Wordpress och mycket annat, möjligen kopplas till Webbstjärnan. Per Hedberg på STING går till och med så långt att han föreslår digital innovation i grundskolan - en "grundskoleinkubator".



⁸⁵ <http://www.dn.se/kultur-noje/ett-delat-agande-staller-dubbelt-sa-hoga-krav>

⁸⁶ The MacArthur Foundation Connected Learning Research Network, Juliet B Schor, 2015, <http://clrn.dmlhub.net/projects/connected-consumption>

12.5. Bibliotek för internetrelaterade rapporter och statistik

Under hela förstudien har vi förberett oss genom att söka, läsa och diskutera olika rapporter med de personer vi intervjuat och träffat. Flera gånger har vi under samtalen sagt “har du läst den rapporten”. Förvånansvärt många gånger har riktigt bra rapporter och sammanställningar missats av personer som borde läst dem.

Etablera ett “Internetrapportsbibliotek”. Marknadsför dess existens så att rapportförfattare vill ladda upp sina rapporter självmant. Använd exempelvis Neo4j’s⁸⁷ graf-databas, eller liknande för att lättare kunna relatera rapporterna.



⁸⁷ <http://neo4j.com/resources/wp-sustainable-competitive-advantage/>

12.6. Pilot för samordning av olika initiativ

Lite på samma not som ovan. Olika parter jobbar på samma område och "uppgift" utan att veta att någon annan har gjort det. Flera av de intervjuade, bl.a. Anne-Marie Fransson, Gunilla Thorstensson och Fredrik Sand har nämnt bristen på samordning av olika initiativ och det faktum att saker som borde göras faller mellan stolarna. På samma sätt som "Biblioteket" skulle initiativen finnas i ett sökbart bibliotek för alla att ta del av. Vi kan tänka oss att det är lite svårare att få andra att frivilligt dela med sig, men kanske om någon aktör driver det tillsammans med tillräckligt stora organisationer och samarbetspartners kan det bli mer självgående efter en tid.



12.7. Innovationstävlingar, stipendier och utmärkelser - egna eller andras

För att stimulera innovation inom ett särskilt område, eller för att stötta någon specifik målgrupp kan någon aktör instifta, sponsra eller på annat sätt finansiera befintliga eller egna innovationstävlingar, stipendier och utmärkelser inom internetbaserad innovation och digitalisering (eller standarder). Ett exempel på ett sådant initiativ är PWC och LU innovation där man riktar sig till studenter vid Lunds Universitet⁸⁸. Ett samarbete med en branschorganisation eller med ett specifikt företag för att problemet som ska lösas blir specificerat i detalj. Ett annat exempel är Stockholm stads innovationsstipendium som delas ut till sju (7) innovationer som får dela på 600,000 sek⁸⁹. Syftet med ett stipendium kan vara att premiera och stimulera idérika personer att gå vidare med utvecklingsarbetet.

Fryshuset har också sin egen variant, "Sveriges entreprenör", som riktar sig till personer mellan 16-25⁹⁰, där vinnarna får hjälp med marknadsföring, mentorskap, grafisk design, ekonomisk och juridisk rådgivning, ledarskapscoaching och förstås startkapital (5000 sek).

Fredrik Sand tycker att man borde identifiera ett specifikt samhällsövergripande problem inom internetområdet och utlysa ett pris till den/de som löser problemet. Han nämnde summan 10 miljoner, men även en hundradel av den summan är tillräcklig för katalys. Netflix gjorde en mycket framgångsrik tävling det här slaget 2009⁹¹ för att förbättra sin algoritm för rekommendationer av filmer till användarna, baserat på tidigare filmrecensioner. Prissumman då var 1 miljon dollar.

⁸⁸ <http://www.pwc.se/sv/om-oss/sponsorengagemang-innovationspriset.jhtml>

⁸⁹ <http://www.innovationsstipendiet.se>

⁹⁰ <http://sue.fryshuset.se/>

⁹¹ <http://www.netflixprize.com/>



12.8. Dra igång en “branschorganisation” eller “branschforum” för internetfrågor

Vad är internet? Vi ställde frågan tidigare i rapporten, och vi är inte de enda under den här förstudien som ställt samma fråga. Hur förhåller vi oss till öppna data - offentliga och privata? Vem borde egentligen äga frågan om standardisering av data? Vi har i ett antal intervjuer ställt frågan: “vem borde äga frågan X?” I alltför många fall blir svaret “jag vet inte”. I vissa fall hänvisar de vi talar med till en myndighet, som hänvisar till ett departement osv. I stället för att frågan besvaras faller den mellan stolarna.

Vem formulerar viktiga frågeställningar kring internet? Vilka frågeställningar är viktigast? ALLA gör sina egna prioriteringar - myndigheter, organisationer, näringsliv etc., många gör sin egen tolkning, vilket i slutändan leder till att vi i Sverige inte jobbar enat mot samma mål.

Ingen har föreslagit i vilken form detta kan göras. Kanske skulle en mindre variant av Internetdagarna vara en möjlig väg framåt, men där deltagarna inte är privatpersoner utan organisationer. I tillägg skulle också en “för-konferens” kunna hållas där frågorna bestäms. Vår uppfattning är att det inte finns eoner av tid och resurser hos parterna att lägga på det, men två gånger per år skulle kunna vara möjligt.

Syftet är inte att konkurrera med de politiska initiativ som finns, t ex Digitaliseringskommissionen och Innovationsrådet. Men att “ta” frågorna i en icke-politisk gruppering - en branschorganisation, eller branschmöte helt enkelt.



12.9. Rådgivning specifikt för digitala entreprenörer

Ta fram ett särskilt program för specialistrådgivning till digitala startups med små innovationer, möjligen tillsammans med aktörer som Startup Stockholm och andra etablerade privata och offentliga stödaktörer.

- Information om finansieringsmöjligheter, rådgivning, aktiviteter, nätverk osv.
- Distansföreläsningar och utbildningar
- Skapa forum för tre syften: entreprenör till entreprenör, entreprenör till rådgivare, rådgivare till rådgivare
- Nationell kvalitetssäkring för digitala rådgivare
- Stöd i digitala innovationsprocesser, on- och offline (Internet campus)
- Matchmaking
- Idétester och entreprenörstester



12.10. Specifika möteplatser för innovativa tech-tjejer

Att vara kvinna i teknikbranschen är att vara i minoritet och det finns behov av mötesplatser för människor i samma situation. Att enbart tjejer ska bjudas in handlar dels om att såväl teknikutbildningarna som näringslivet efterfrågar fler kvinnor i branschen, dels om att skapa ett tryggt sammanhang. Unga tjejer har en tendens att överge sina hobbies, i stället för att få plats att experimentera med dem. Exempel på etablerade plattformar är Geek Girls Meetup (som stiftelsen stöder), Rättviseförmedlingen, Techeq, Tekla på KTH, ICTGenius, Womengineer och gräsrotsinitiativ som Pink Programming och Tjejer Kodar.

Flera aktörer har gett stöd till olika initiativ men för att få effekt av insatser krävs även en uthållighet, och det ingår även en sorts kravställning från finansiärens sida. Där kan [...] välja att ta en mer aktiv roll exempelvis genom egna mötesplatser eller fortsatt stöd till befintliga initiativ. Det finns idag inget initiativ, vad vi känner till, som tar greppet att lyfta fram kvinnors innovation specifikt, eller som för statistik om kvinnors digitala innovationskraft.



12.11. Ett svenskt Makerba.se

Vi använder massor av appar, webbsidor och programvaror varje dag, och de är skapade av mängder av kreativa och digitalt kompetenta (men anonyma) människor.

Vi känner förstås alla till Daniel Ek, Steve Jobs och Mark Zuckerberg, men bakom varje ny tekniktjänst finns det miljontals begåvade programmerare, designers och copywriters – det är dem som den nya (amerikanska) databasen Makerbase vill lyfta fram.

Makerba.se kan närmast beskrivas som ett slags LinkedIn eller IMDB för teknikfantaster som visar upp vad världens digitala kreatörer håller på med varje timme av varje dag. Tjänsten är enkel. Den bygger på att användaren själv registrerar de digitala projekt som de har bidragit till, oavsett om det är för jobbet eller på fritiden. Det spelar heller ingen roll om projektet varit kommersiellt framgångsrikt eller inte – allt handlar om att rikta strålkastarljuset på de människor som hade en hand med i förverkligandet och på det arbete de utfört. Grundarna av Makerbase – Gina Trapani och Anil Dash – har ett särskilt fokus på mångfald och uppmuntrar därför kvinnor och personer med annan etnisk bakgrund att ansluta sig till tjänsten.

Makerbase är gratis för användaren men grundarna har för avsikt att tjäna pengar genom att sälja sponsrat utrymme – i skrivande stund har de knutit till sig MailChimp (CRM-verktyg), Hover (domänregistrator) och Slack (team-baserad kommunikationsapp) men har som mål att lägga till fler samarbetspartners inom kort enligt en intervju i VentureBeat. Det är dessutom extra roligt att Makerbase använder svenska toppdomänen .se i sin webbadress: <https://makerba.se/>.



12.12. Tjänst för att hantera EU-ansökningar

De flesta entreprenörer sliter med att hitta finansiering. De möjligheter som står till buds idag i Sverige utnyttjas inte i den utsträckning som den borde. Precis som Pernilla Rydmark säger så är Internetfonden ett alternativ till de mer komplexa Vinnovaansökningarna. Många av de entreprenörer vi pratat med, oss själva inräknade, har gjort ett eller flera försök med Vinnova, men säger sen att "det är inte värt tiden". Många upplever det ändå lite bittert att det finns möjliga pengar, men att de är så svåra att få tillgång till. Samtidigt vet många att det finns medel att söka från EU, men det är ytterst få som gett sig in i den processen, eftersom den anses än mer komplex och tidskrävande.

I samtalet med Anne-Marie Fransson (och andra) pratade vi om tillgången på finansiering, men i det här samtalet kom vi in på att de mindre innovationsföretagen sällan får del av EU-pengarna. Många hittar säkert till EU-upplysningens webb⁹² och kan läsa sig till hur man söker EU-stöd till sina projekt.

Enterprise Europe Network⁹³ ställer upp med rådgivning och tips kring ansökningar, men säger uttryckligen att de inte hjälper till med ansökningar. Det finns förvisso företag och konsulter som hjälper till med EU-ansökningar, men de tar betalt för sina tjänster.



⁹² <http://www.eu-upplysningen.se/Du-i-EU/Soka-EU-stod/>

⁹³ <http://www.enterpriseurope.se/radgivningochinformation.4.75211b3f12c82646be0800080218.html>

12.13. Kartläggning av datatyper, riktlinjer, guidelines etc. för att identifiera vad som kan ge bäst tillväxt på kort och längre sikt

Öppna data har vi tidigare nämnt flera gånger, tillgång till dem och standardisering av dem. Darja Isakssons åsikter framgår i bifogad intervju. I samtal med Eva Leach, avdelningschef Invånartjänster på e-hälsomyndigheten diskuterade vi även standardisering av data. Eva Leach ansvarar för lanseringen av en ny tjänst där medborgarna får tillgång till alla sina vårddata. Hon menade att det finns många fler tjänster som kommer utvecklas i kölvattnet av den första tjänsten, och att det bör göras av andra parter än myndigheten, även privata aktörer. Vi gick inte in i detalj på hur de t ex ska erbjuda API:er för att möjliggöra den utvecklingen. Där emot pratade vi om standardisering av data och vad som sker inom EU. Eva Leach menar att hon är en av de som har bäst koll på just vårddata i Sverige, men att hon i dagsläget inte vet hur den informationen ska nå ut till entreprenörs- och innovationsbolagen.

Darja Isaksson kommer inom kort att jobba med Visit Sweden kring tillgänglig turistdata i Sverige i syfte att förhoppnings främja innovationer inom turism. De innovationer man hoppas på kommer sannolikt även inkludera annat data än just de turistspecifika. Många branscher står inför liknande utmaningar som kommer kräva stora investeringar när de måste bygga sig ur sin egen tekniska legacy. Det är högst troligt att de flesta grupperingarna kommer hamna i frågeställningar kring exempelvis privacy, integritetsfrågor, EU-reglering mm. Sunda infopolicies och guidelines borde tas fram på en nationell nivå.

[...] skulle kunna vara värd för en workshop där man samlar ett antal experter inom olika områden för att genomföra kartläggningen. Alternativt, om man inte vill äga aktiviteten, skulle[...] kunna sponsra aktiviteten, genom att ekonomiskt täcka deltagande personers tid, lokal etc. Och få ta del av resultatet, som förstås även skulle delas med flera andra aktörer.



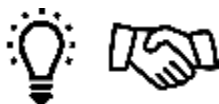
12.14. En IoT-allians för IoT-innovation

IoT är hett. Helsvenska Swedish M2M Service Enablers (SMSE)⁹⁴ där bland annat Ericsson, Telia och Tele2 ingår är en IoT-allians som drivs av Magnus Melander på THINGS och han välkomnar idén att [...] ansluter sig för att vara en resurs i form av kunnig aktör som kan påverka och utveckla standarder för sakernas internet i Sverige/globalt. Just nu formas också samverkansplattformar med olika med organisationer i Sverige för IoT-innovation, där Vinnova gjort flera utlysningar under våren för att stärka IoT området som kommer stort i Sverige. Även det

⁹⁴ <http://www.swedishm2m.se/>

Vinnova-finansierade SIP-IoT-Sverige är en allians som driver det strategiska innovationsprogrammet för IoT och som nu söker nya parter för utökat kontaktnät och ökad legitimitet och förnyelse av sin styrelse⁹⁵.

När ett litet företag med ambitioner och goda idéer får tillgång till den bästa tekniken och dessutom får hjälp att tillämpa den, kan det hända stora saker. Fast små! Och ofta med hjälp av open-source programvara!



⁹⁵ <http://www.iotsverige.se/om-iot-sverige/>

12.15. Fler mötesplatser

Baserat på utvärderingarna av [...] kan ett antal nya eller omformulerade befintliga mötesplatser skapas med fokus på små innovationer, som finansieras av [...]. Under 2014 fick totalt 9 event finansiering inom [...] - var är de idag, vad hände sen? Uppföljning, uthållighet, pengar och en brygga till andra stödaktörer är en del av framgångsstrategin för att få mötesplatserna att fungera i ett längre perspektiv (och inte bli "irrbloss"). Det finns ett antal goda exempel som Flipday i Uppsala, som lyfter fram det ojämna förhållandet mellan mäktiga investerare och de små företagen <http://flipday.nu> Att utveckla Internet Discovery Day till att bli även en plattform för riskkapital och mångfald är den naturligaste vägen att gå.



12.16. Aidentifierad beställar-SWOT

N/A

13. Bilaga 1.

13.1. Sammanfattning av utvalda intervjusvar

Vi har djupintervjuat nyckelpersoner i innovationsarenan, både på telefon och inbokade möten. Nedan återges ett urval av dem, i delar eller sin helhet. Några av de intervjuade bad särskilt om att inte bli citerade i förstudien. Frågor vi har ställt är generellt om innovationsklimatet, intervjupersonernas uppfattning och kännedom om [...], om vad som är fokus i egen verksamhet, samt frågor om uppfattningar, attityder och problemformuleringar kring vad som kan göras och vad som bör förändras för att stärka stödet för uppstarter och idéer i både tidiga och senare skeden.

Sammanfattningsvis har vi fått en ögonblicksbild av en arena i stor omvandling. I den betraktas [...] (till skillnad från de flesta andra aktörer) som en **neutral** och **välfinansierad part** som har en stor **trovärdighet** som potentiell aktör i innovationssystemet hos nästan alla vi intervjuat. Särskilt uppskattat är [...] **interna expertis** och roll som **kunskapsförmedlare** om öppna data, säkerhet, statistik och internetrelaterade frågor. [...] anses ha en informations- och kommunikationsfördel med att kunna nå många intressenter tack vare en stor räckvidd i ett flertal redan etablerade kanaler som Internetdagarna, Internetguiderna (Svenskarna och internet) och Internet Discovery Day.

13.1.1. Darja Isaksson, Regeringens Innovationsråd, VD

Hello Ziggy

Vad gör du/ni på Innovationsrådet?

Det finns luckor inom digitalisering, det är där jag agerar expert. Mest har vi tematiska möten om till exempel kapitalförsörjning och digitalisering. Innovationsrådet har inget mandat utan kan bara göra inspel egentligen. Jag jobbar faktiskt på att bli utkastad från innovationsrådet (skrattar).

Vad menar du med digitalisering?

Jag tog upp det på en officiell middag där också Pernilla Rydmark var med. Digitalisering är till exempel konceptet information som infrastruktur i sjukvård. Jämför med hur strömlinjeformat patientdata är i Danmark. Vi har massor av data i Sverige, tex i turistnäringen, på Visit Sweden, och det är moget att kunna strukturera data på ett vettigt sätt och då tänker jag "hela nationen". Det är också viktigt att börja standardisera big, och öppna data - standardisering är SVARET på digitaliseringen just nu. Det behövs en push i generell kunskapsnivå – fucking sense of emergency.

Kan [...] hjälpa till här, kanske?

Ja, absolut - [...] kan bli en sammankopplande och oberoende aktör. Sätta ihop entreprenörer som tillsammans kan göra mer än vad en enskild entreprenör/startup kan göra och formulera ett antal "problem/utmaningar" inom digitalisering och standardisering som [...] ser från sin horisont och låta entreprenörerna lösa det. Varför inte ha utlysningar kopplade till ett av dessa "problem/utmaningar" (detta sa även Fredrik Sand på Stockholms Handelskammare).

Vilka vinster har/kan digitaliseringen ge, var har man kommit längst respektive var finns det risker?

Många vill köpa system från USA idag – vi måste ställa krav! Energieffektivisering är en sån vinst, tänk er att ha effektinformation som funnits som öppen data länge i ett anläggnings-ID, tillgängligt för individen. Snacka om energieffektivisering det skulle ge. Problemet är att energibolagen i Sverige inte är särskilt pigga på att öppna sitt data. Våldigt få företag vågar vara riktigt öppna. De tror att det egna datat är så himla värdefullt. Det vore intressant att kartlägga vilka datatyper som kan ge bäst tillväxt på kort sikt. En massa branscher står inför stora investeringar – men de måste bygga sig ur sin egen tekniska legacy – och då hamnar vi i privacy, integritet, istället för i sunda infopolicies som guidelines.

Vad tror du om [...] som avsändare av standarder, innovation, opinionsbildare och kunskapsförmedlare mm?

De är trovärdiga, definitivt. I vissa fall skulle förresten [...] kunna driva frågor som idag ägs av Datainspektionen - [...] kan vara ett alternativ till dem, för de grabbarna är tungrodda. De har en annan kultur, de funkade inte, det är ett stort problem för det hämmar vår tillväxt och innovationskraft och de inser inte värdet av big data eller värdet av sunda riktlinjer. Det borde finnas ett nationellt centrum med uppdrag att driva de här frågorna. Vi måste ha ett helhetsgrepp!

Vad vill du göra, hur gynnar det Sverige?

Vi behöver göra detta för alla 9 miljoner i Sverige. På Island har man kartlagt hela befolkningens DNA och i UK, Bristol bygger man fibernät på 100 GB, och är först ut med 5G. Kolla in Open Bristol. Eller Kanada - de har avgiftsfri GEO-data och kan se en 28% ökning i tillväxt bara på det, helt fantastiskt.

Var börjar vi?

Skulle vilja dra ihop en workshop med Patrik, Vinnova, Erik Borell och Eva Leach Elfgren? Någon näringslivsrepresentant? Mappa turistnäringen eller hälsodata är inte enkelt, men sense of urgency börjar finnas. Det måste gå patientvägen nu när folk börjar kräva sin egen data. Intresseorganisationer finns redan, vi borde prata med dem. [...] är perfekt här.

Varför görs inte detta redan?

Det största hindret heter integritet (behöver lösas upp som i DK, UK), och incitamenten finns inte eller är svaga. Idag får vårdcentralet etc betalt per besök, på personnivå och är dessutom rädda att digitalisering ska leda till att man blir av med personal och du blir mindre viktig.

Vad mer?

Titta på ägarstyrningen för statliga bolag - Regeringen behöver se till att innovation är en del på alla bolag. Kanske provtrycka på Energimyndigheten som har varit hyfsat bra utifrån de regleringar de har?

Så här ser problemen ut enligt Darja:

- Tjänstemän: våra politiker vågar inte.
- Uppifrån: kommunalt självstyre.
- Kommuner: SKL borde ta stafettpippen
- Offentlig riskaversion

13.1.2. Pär Hedberg, VD STING, medgrundare av THINGS

Hur är det att vara "pappa" till så många inkubationsinitiativ?

Det är fantastiskt, just nu är det också inkubatorernas guldålder i Sverige - koncentrerat till Stockholm.

Hur har det gått till?

Jag är övertygad om att PC-reformen är en superviktig nationell faktor för digitaliseringen. Men jag tycker det är dags nu ett nytt nationellt kunskapslyft i grundskolan! Här är [...] klockrena att hjälpa till och katalysera framväxten av kompetens i grundskolan inom digital kompetens. Kanske en "grundskoleinkubator"? (Pär skrattar)

Har du haft något samarbete med [...] ? Vad känner du till om stiftelsen?

Nej, inget samarbete - men det vore intressant att veta mer! Jag har tyvärr en ganska otydlig bild av [...], vad gör de egentligen? Vet att de har hand om domänhanteringen, det är tydligast ... och Internetdagarna förstås.

Nu när jag har berättat - vad skulle [...] kunna göra för att främja innovation?

Jag tror att [...] skulle kunna vara en mycket intressant partner i någon form av nationell innovationagenda inom det digitala området. Brett tänkt, jag vet, men där måste det nog ligga. STING gjorde en förstudie för ett-två år sen som heter Digital Innovation & Growth tillsammans med Hyper Island, KTH och MTG där vi gjorde workshops för att få bild över vilka möjligheter och utmaningar som finns när det gäller kommersialisering av digitala idéer. Det resulterade i en agenda som tyvärr blev, mer eller mindre medvetet, extremt fluffig och flummig. Vi hade gått lite med trålen. Jag ville att nästa steg skulle bli mer specifikt SIP-program på Vinnova, men gjordes aldrig, ingen hade tid, råd eller klockrent huvudmannaskap.

Vad hände med materialet?

Det var andra som till slut plockade upp agendan. Nu finns den hos Jan Gulliksson på KTH som använt delar av den i en ansökan till Vinnova om strategisk digital innovation.

Behövs fler fysiska platser för innovation i Stockholm?

Ja, det gör det absolut - STING har ju startat SUP46 och Things och här sitter Sthlm MakerSpace, och SthlmBio i källaren. Det går att fånga upp massor som inte passar

i gängse mallar för inkubation! Man kan starta hubbar för startups inom specifika områden, titta på Slottet, The Hub, Epicenter. Sånt kan man stötta. Det behövs fler fysiska platser som gifter ihop ny-företag och etablerade företag - skärningspunkten här är intressant.

Vad finns det för utmaningar idag för er på STING och THINGS?

Vi måste bli bättre på att engagera de stora industriföretagen på ett mer aktivt sätt, det är superviktigt för startups att vara nära till första kunden - det är ju vår uppgift som inkubator, men vi måste få in fler samarbeten. Etablerade företag måste öppna upp sina innovationsprocesser mer.

13.1.3. Anne-Marie Fransson, Förbundsdirektör IT&Telekomföretagen

Vad gör ni inom området innovation, generellt, brett?

Lite grann, men vi skulle kunna göra mycket mer! Det pågår ju en hel del innovation i medlemsföretagen, sk. öppen innovation. Kanske kan vi stötta några av de mest spännande företagen ta del av Vinnovas pengar eftersom $\frac{1}{4}$ gick till näringslivet, $\frac{1}{2}$ till universitetsforskning, jag tycker det är intressant att det kom svidande kritik från Riksrevisionen. Kanske ett samarbete kring innovation med [...], rent av?

Gör ni något mer specifikt för att utforska innovationsarenan, eller räknar ni er som en aktör?

Just nu bekantar vi oss med SUP46 och lär oss om co-working spaces, kanske blir det i framtiden något samarbete med "pengar". Vi tittar också på en tjänst för att hantera EU-ansökningar. Här kan vi kanske samarbeta?

Vem ska samarbetet ske med i så fall?

Vårt proffs heter Theresa Jonek och är ansvarig för innovationsfrågor på Almega, och hon har dragit igång ett innovationsråd. Hon sitter också som styrelseledamot i SIS, tror jag (Swedish Standards Institute). Annars ska ni prata med Fredrik Voltaire, utbildningsfrågor och Fredrik von Essen, som jobbar med projekten.

Hur jobbar ni med digitalisering? Känner du till Digidel?

Ja absolut - väldigt bra initiativ, känns som att det var mycket framgångsrikt och det kopplar ju till en av Kaplans prioriteringar - dvs. delaktigheten. Det vi inte är helt klara än hur det ska läggas upp är inom området digitalisering mer generellt. Men det blir definitivt en framtida satsning, för vi måste, företagen måste, de är redan där.

Hur jobbar ni med jämställdheten inom IT-branschen?

Oj, det ser illa ut, nedslående, jobbigt och angeläget område för kompetensförsörjning i branschen. Vi har ett program sen två år som vi är mycket nöjda med, Womenator (ledar- och mentorsprogram) och där är det en extern part som kör det nätverket. Vi vill också titta mer på välfärds-teknologi - alla pratar om IT i vården och det är fortfarande väldigt konkreta frågor, till exempel offentlig upphandling där vi tittar på regelverk för telekomsektorn.

13.1.4. Annika Lidne, serieentreprenör och senior rådgivare SUP46

(Hon är också en av initiativtagarna till The Startup Manifesto, ett nationellt uppdrag för startups tillväxtvillkor som släpptes i juni, 2015.)

Du har ju en egen aktuell startup – Dramatify – vad handlar det om, vilken är målgruppen, hur kom du på idén?

Dramatify är en SaaS-baserad produktionshanteringslösning för TV och film. Branschen har ju extremt avancerade tekniska lösningar när det gäller specialeffekter och postproduktion, men i princip ingenting när det gäller administration, kommunikation och information. Man jobbar fortfarande som resten av näringslivet gjorde på 90-talet. Jag är i princip infödd på SVT och har även jobbat med reklamfilm och långfilm, men främst med manusförfattande. När jag var aktiv var det bara svensk diskbänksrealism som gällde, vilket jag tycker är skittrist. Det hände så mycket roligare saker på webbsidan så jag började jobba med internet runt 1995-96. Dramatify började med idén till en iPad-app, men vi insåg snabbt att marknaden var för liten. Jag kände ändå att det fanns ett behov någonstans, vilket kundintervjuer bekräftade. Vi lanserar tjänsten i höst men har redan användare i drygt 30 länder, och rätt liten konkurrens därför att det krävs så pass mycket domänkunskap och utveckling. Kunderna vill ha allt på ett ställe, så här funkar inte riktigt startupmantrat att bygga en liten "single-use" grej.

Hur kom Startupmanifestet till?

Juristen Nils-Erik Jansson tog initiativet och kontaktade Jessica Stark som är VD på SUP46. De frågade mig eftersom jag ett år tidigare blivit inbjuden till ett digitalt rundabordssamtal med Stefan Löfven inför valet. Jag tog kontakt med andra internetentreprenörer och gjorde en lista med de viktigaste sakerna för oss som jag överlämnade till Löfven. Den listan blev också grunden till startupmanifestet.

Varför tar ni detta steg just nu – finns det faktorer som är extra gynnsamma eller finns det en ny "hotbild" för svensk tillväxt?

I Sverige vill politikerna gärna skryta om och sola sig i glansen av startups och entreprenörer men politiken – oavsett block och parti – är i grunden rätt företagsflientlig, i synnerhet när man jämför förutsättningarna för de internationella startups som vi konkurrerar med. Det handlar ju bl a om kapitaltillgång i tidiga skeden, personaloptioner och tillgång på talang.

Vad hoppas ni ska bli resultatet?

Att politikerna underlättar, eller åtminstone inte ställer sig i vägen för nya företag. Sverige behöver nya företag om vi ska få fler jobb i framtiden.

Vad är drömscenariot för ett ekosystem för startups och tillväxt genom innovation – finns det några goda exempel?

Jag tycker innovation är ett hopplöst urvattnat ord. Är du en startup måste du per definition jobba med innovation, annars är du inte en startup utan ett vanligt nytt företag. Den skillnaden verkar många inte riktigt förstå.

13.1.5. Fredrik Sand, policychef, Stockholms Handelskammare

Vad gör du och vad gör Handelskammaren?

Det är en privat handelskamar- och företagarförening, fri från staten och kommunerna med ca 2 000 medlemmar i Stockholm och Uppsala. Jag jobbar med policys kring bland annat innovation.

Vad fokuserar du/ni på just nu, vilka är frågorna som hämmar tillväxt?

Det är definitivt individklimatet - var är människan i förhållande till innovationsarenan? Vi tycker Stockholm ska vara en "One stop shop" för individer - i mitten centralstation, öppna myndighetskontakter, frågan om bostadsbristen är den tuffaste - det är extremt tillväxtstämmande, även för arbetskraftsinvandring som kompetensförsörjningsparameter. Här finns även expat-frågorna och Stockholm som internationellt centrum i allmänhet. Jag skulle kunna tänka mig ett slag vandrarhem för företagare! Eller varför inte hyreshus som är riktade mot startups?

Behövs ytterligare ett center för innovation i Stockholm, varför?

Jag driver Innovationskraft Sthlm och även där har frågan om innovationshus varit uppe - vi tycker att det är bra, det behövs en fri och obunden aktör. Vi är dåliga på att kommersialisera innovationer i Sverige.

Vad gör Innovationskraft Stockholm?

Det är ett antal handlingsprogram som vi tagit fram med Länsstyrelsen som är kopplade till olika insatsområden: forsknings- och innovationsinfrastruktur, innovationsupphandling, kapitalförsörjning, tvärvetenskap och en attraktiv Stockholmsregion. Det vi egentligen gör är att skapa en regional plattform för användare, särskilt för teknik- och forskningsintensiva små och medelstora företag med tillväxtambitioner och systematisera tillgängligheten till öppen data för innovation.

Vad är din uppfattning om [...] generellt och specifikt?

Jag tycker det är bra om [...] vill sätta sprätt på pengarna för bra grejer som innovation. Ta gärna smällarna i öppna-data frågan också och öka trycket på PSI-holders. Företagarna blir hela tiden bortkollrade av en slug företagsjurist, så det är skitroligt med en ny blåslampa som också kan motivera att de gör något som är öppet för många.

Vad är viktigt och trovärdigt i ett sånt kontext, standarder, öppenhet, eller vad?

Visualisering, PUL, big data, öppna data, massor! Varför inte bilda ett Saas-institut - med fokus att tränga in i algoritmerna, var hittar vi algoritmriddare? Skapa en plats för de här personerna. De här kommer bli oerhört viktigt. Kör lite innovationspriser - den som löser det här med öppna data får 10 miljoner kronor. Gamification är ett bra

exempel. Bli en organisation i Sverige som gör det här systematiskt. Tussa ihop innovatörer med Qualcomm till exempel som sponsrar en "diagnosgrej". Vi måste också ha mer infrastruktur för öppenhet, öppna Data är en av dessa infrastrukturer. KTH och gänget sitter på en massa saker - vindtunnlar, spallationskällor men näringslivet får inte tillgång till detta.

Vad skulle vara exempel på aktiviteter i ett sånt kontext?

Öka pressen på myndigheter i öppna-datafrågan. Plocka in föreläsare från Schibstedt och etablera filialuniversitet i Sthlm - med annan tradition, kultur. Både [...] och handelskammaren skulle kunna vara tillskyndare av ett private open data-initiativ. Vi ringer Uber och Microsoft Public Affairs Anders Johansson! Eller en ITS-tävling. Jag har tänkt mycket kring öppna data - hur kan folk komma till Kista snabbare? Trist att det inte finns några öppna-data lösningar i transport och kommunikationssektorn ännu. Driv sånt!

13.1.6. Gunilla Thorstensson, programansvarig på Tillväxtverket

Vilka gender-frågor är viktiga på Tillväxtverket inom uppstartscenen?

Start-up scenen är ju väldigt digital men det finns dåligt med riktig, framforskad statistik kring gender. Det finns bara trendrapporter. Jag skulle vilja ha en tillförlitlig studie som visar hur läget verkligen är med avseende på gender. Ska det göras av forskare, universitet? Jag tror det.

Du har ju varit aktiv i Start-up Stockholm. Finns det fler sådana initiativ i Sverige? Och vilka funkar?

Slutrapporten för Start-up Stockholm för de tre första verksamhetsåren har kommit fram till att det är lite oklart vilken nytta man tillfört. Man kan läsa mellan raderna att det inte levererat på topp. Man har tyckt att personalen på Startup Stockholm inte är så kunniga eller så up-to-date och de använder själva gamla verktyg. Länsstyrelsen är den part som har ansvar för den regionala utvecklingen och de har även finansierat vissa andra initiativ, har inte koll i detalj på dem.

Ok, men jämställdheten?

Ja, det finns ett glapp när unga tjejer och killar väljer högskola, gamla normer kvarstår defintivt. Det krävs nationella initiativ där jag personligen känner att utbildningsdepartementet borde ta ett långsiktigt och genomgripande ansvar - det får inte bli en kampanj. Vi vet till exempel att tjejer som börjar koda tidigt, hoppar ofta av.

Vad tror du är bäst för att skapa uppmärksamhet kring kvinnor och startups?

Mötesplatser, mötesplatser, mötesplatser. Hitta de stora kvinnliga fixstjärnorna + vanliga människor ska lyftas fram. Jag tror på ingredienser som musik, mode och konst - Tekla är en sån festival som funkar. Men jag har ingen statistik på hur många fler kvinnor som väljer IT skolan eller som egenföretagare i huvudet, tyvärr.

13.1.7. Jessica Stark, VD på coworking spacet SUP46

Vad är en digital startup? Vad är SUP46 definition på en sådan och hur skiljer de sig mot andra startups?

En digital startup enligt vår definition har en skalbar och repeterar affärsmodell med snabb och hög tillväxt. De skiljer sig från företagande generellt. Därför bör detta vara en juridisk definition att man faktiskt är en startup och inte en konsultverksamhet till exempel. Det är två olika saker.

Är inte det exkluderande, eller svårt?

Nej det tror jag inte. Man borde satsa på att få in privat kapital genom riskminimering och skattelättnader för investerare på den här definitionen. Det är den definitionen man jobbar med. Vi har inte möjlighet att screena alla bolag, och har valt vår modell eftersom det skapar mest vinst. Det är ok för andra att ta hand om andra typer av små innovationer, vem ett vi kanske kommer dit och scoutar?

Vilka är då de viktigaste frågorna för startups, tycker du?

Tillgång till topptalanger - personaloptioner - det måste förändras, i dag kan vi inte det. Det är för dyrt. Det beskattas som inkomst av tjänst, 58%. I USA är skatten bara 15% - så i Sverige är det inget verktyg för rekrytering just nu. Vi måste bli som USA. Tiden hos migrationsverket måste minskas när vi vill ha in arbetskraft, vi tappar bra personer och talang för det går snabbare i andra länder. Även bostadssituationen är horribel. Spotify är ett exempel, de kan inte hitta plats att bo för sina anställda/sitt företag. Politikerna bara käbblar och skyller på varandra - jag säger: rucka på riktlinjer vad gäller byggnormer - bli mer flexibel, problemet är nu, inte om 10 år! Startups är ingen elit, det här är samhällsfrågor. Vi får problem med vår välfärd - SCB visar att en halv procent är stora bolag, resten är små.

Vad är det viktigaste som kan hända nu för att stötta startups?

Innovationspolitiken har alldeles för mycket fokus på universitetsforskning med anslag och bidrag dit. Det borde vara mer fokus på stöd till bolag där det finns en tidig kundnytta istället. För den gruppen är anslagen alldeles för få. Mindre fokus på forskning, mer på tillväxt. Det statliga riskkapitalet är okej, Almi är bra, men investeringarna är för få, bara 70 stycken per år. Få privat och offentligt kapital att gå ihop för att få fler investeringar i tidiga skeden. Nätverk för kvinnliga affärsänglar är också viktigt. Vi har gjort flera event för att hitta fler kvinnor som vill starta företag, men jag måste ändå rekrytera likadant eftersom vi tittar främst på skalbarheten. Och då blir det mest män. Jag tror att eventen på sikt kan skapa förändring men just nu märker vi ingen skillnad. Mobilisera och skapa långsiktiga strategier är nog svaret.

Men Sverige är ju näst bäst i världen på att starta företag, eller egentligen Unicorns. Klarar vi oss inte ganska bra ändå?

Det är bara några få bolag, det är farligt att luta sig tillbaka. Den statistik som jag hänvisar till är andra typer av bolag. Några få Unicorns räcker inte. Massor av småbolag drar någon annanstans i världen och vi tappar dem. Man är inte trogen Sverige. Digitala startups kan göra så. Startups är ju disruptive innovation definierat, vilket kan skapa jobbtillfällen i helt nya branscher! Man brukar prata om att en startup skapar 4 nya jobb i andra sektorer, till exempel vård.

Vad är Svenska startupmanifestet?

Det är ett konkret verktyg! Många stöder det i entreprenörssverige. Vi vill skapa uppmärksamhet hos politiker. Inget luddigt här inte, vi talar om vad som behöver bli bättre, till exempel tillgång till talang, kapital och utbildning. Våra svenska uppstartföretag fokuserar på affären och flummar inte runt, det är tydliga affärsmodeller som gäller. Vi hjälper våra bolag att ta fram riktiga innovationer med en fungerande affär bakom.

Du säger att startups skapar jobb?

Ja, startups skapar definitivt jobb. Startups väntar iofs på att anställa folk, det är ju en stor kostnad. Men en startup växer snabbt - ett år efter start har många av våra bolag på SUP46 anställt mer än 10 personer!

13.1.8. Kaj Mickos, Innovation Plant

Vad är goda exempel på innovation?

En innovation är "en överraskande nyhet som når marknaden. Men jag vill börja med att säga att regionerna växer medan nationellt bleknar det, vi har faktiskt bara 8% tillväxt i Stockholm! Titta på innovationsfabriken Småland – Gnosjö där 3 000 medlemmar gick ihop under devisen "Tillsammans kan vi allting". Det är sant - kollaboration ökar chansen att skapa innovation. Min bakgrund och erfarenhet säger det - jag har kört 48-timmars race i många år, redan innan det blev modernt och tack vare det sitter jag nu i Löfvéns innovationsråd.

Kan man skapa innovation?

Man måste se alla människor som potentiella innovatörer och entreprenörer och det går att utveckla system för att framkalla dessa processer. Jag har fått kritik från personer som tycker att jag "föraktar kunskapen" när jag säger att vem som helst kan bli innovatör. Men det måste finnas någon eller några som ska se till att detta händer. Jag är en sådan. Jag håller mina innovationraces ofta i stora bolag, där det glider över i organisation och samhällsutveckling. Vinnova brukar betala hälften, och företaget hälften, så anlitar de mig. Innovationsraces är inte konstigare än ett produktionssystem som speedar upp en process. Innovationsraces är aktuellt eftersom det är en del i den modell som används av alla innovationsrådgivare på Innovation Stockholm, och som nu är på väg att spridas till Kina och övriga världen för att lära dem hur man kan producera innovationer.

Hur menar du?

Innovation är bara kommunikationprocesser, vilket är ett paradigmskifte inom innovation. Jag menar att ordet innovation har blivit mer som produktion. ALLT handlar om kommunikation.

Ok, vad behöver man för att köra ett race, och vad kostar det?

Man behöver bl a:

Filosofi - how to think about it! Lära sig hur förändring uppstår.

Metod – how to do it? Lära sig hur det praktiskt går till.

Organisation – how to execute it! Lära sig vem som ska göra det. How to present it and how to fund it. Ett stort race kostar ungefär en miljon. Vi följer alltid en roadmap där den ledande frågan är: vad är problemet? Vi försöker förstå det. Men det är inte en linjär process.

Vilket är den stora skillnaden mellan Sverige och USA i innovationssammanhang?

I USA – finns kapital och man har hittat ett ekosystem eftersom det inte finns några försäkringar att låna på, man lånar av “family, friends and fools”. I Sverige försöker staten skjuta till. Sen skiljer det sig åt en del rent kulturellt.

13.1.9. Linda Krondahl VD, och Magnus Melander på THINGS

Berätta om Things, var finns ni och varför behövs ni?

Vi tänker högt och slarvigt eftersom vi bara är 4 - 5 månader in i vårt liv. Just nu jobbar vi mycket med att få in bolag vi hoppas på att vara 30 bolag snart. Vår idé är att bygga ett community där den gemensamma faktorn är att uppstarten jobbar med hårdvara för det fanns inte innan vi drog igång.

Vad har ni för utmaningar?

Vi vill få in stora partners som kan finansiera och som kan slussa eller suga upp uppfarterna i lokalerna och skapa omsättning av bolag och idéer. Vi måste få in stora bolag eftersom de inte samarbetar annars i öppna processer - det finns en clash mellan stora och små bolag. Men hittills har det gått bra - idag finns NCC, ASSA Abloy, Husqvarna och SEB hos oss. Vi måste också jobba mer med events och marknadsföring, om vi inte syns så finns vi inte heller - det går inte att leva länge på bara innehåll, det måste visas upp också - särskilt resultaten. Vi har andra partners på andra nivåer också, som SP Innovation och Akademiska Hus m fl.

Stockholm Makerspace sitter en trappa ner, har ni något samarbete?

Nej, inte direkt. Med de betalar hyran! Vi vet inte riktigt vad som händer med Makers Movement.

Vad är speciellt för THINGS?

Vi sysslar med hårdvara inom 3D-scanning, printning, drones och robotics. Vi tar ingen equity i bolagen - neutrala mot företagen och fungerar som dörröppnare och nätverkare/lokaluthyrare. Vi vet att innovatörer måste få arbeta ostört, inte lägga ned tid på att söka finansiering, så det hjälper vi dem med - för det tar massor av tid att ta sig runt i systemet. Vi har också en superbra prototyp-verkstad som bolagen kan använda fritt, i samarbeten med KTH och SP och flera andra industripartners. Dessutom får vi snart den första servicepartnern signad som är Flextronics. Ingen får vara med i Things utan att vara väldigt aktiva, och utan att betala. Vi har fyra nivåer på partners: Mainpartners, Industripartners, Servicepartners och Technologypartners.

Vad är det för nivå på bolagen, då?

De består av 15 - 20 personer och får sitta här i max 18 månader, så vi har tagit från acceleratormodellen litegrann, kan man säga. Urvalet sker på nyttobasis: har man nytta av att vara här kommer man in. Det måste vara bra och fungera praktiskt för alla - vi vill inte vara ett "dagis", för då vill inte industrifolket vara här, tråkigt men sant.

13.1.10. Katarina Chowra, Uppsala Innovation Center

När man läser om innovations center/inkubatorer i Sverige så är det några få som poppar upp som mer framgångsrika än andra. Ni är en av dem. Vad beror det på?

UIC tagit fram en liten broschyr/bok som beskriver vår modell – skulle det vara intressant? Jag kan hämta en idag. Men sammanfattningsvis det som har varit ett framgångsrikt koncept är att det är väldigt få som är anställda på UIC och istället kopplar man ihop startups med en coach med relevant kompetens + erfarenhet som har redan gjort sin resa + jobbar ute i arbetslivet. På så sätt säkerhetsställer man att affärscoacherna alltid har aktuell och relevant erfarenhet. De förstår entreprenörerna, då de själva har varit entreprenörer.

Inom digital teknik, vad satsar Uppsala Innovation Centre på för innovativa idéer, har ni definierat specifika områden?

De entreprenörer som ingår i Accelerator programmet (de som har hittat sin affärsmodell och fokuserar på att skala upp sin verksamhet), berättar vad för typ av stöd de vill ha. De kan exempelvis önska sig någon som har stort nätverk inom apotekvärlden, som vet hur man bäst säljer in sina produkter via den kanalen. Då försöker UIC matcha med en lämplig coach. I första hand en coach som finns i UIC nätverk, men finns det ingen lämplig så går man ut och letar efter en person som kan vara bra för entreprenören (då tittar man även på coaching egenskaper). Här skiljer sig UIC från många inkubatorer (några börjar dock ta efter), då de flesta har anställda coacher.

Finns det några bra exempel på när grundforskning har gett samma, snabba tillväxt/sysselsättning som "tillämpad" innovation hos er? Har du någon kvalificerad gissning på om det går snabbare att få tillväxt (i Sverige) med andra typer av modeller än den klassiska inkubatorn?

Jag ska prata med min kollega också så kan du få ett mer officiellt svar. Men vi satsar främst på att ta in kompetenta team, inte en bra idé. Det gäller framför allt startups i uppstartfasen. En affärsidé ändras, med bra team så kommer man hitta en bärig affär som kan skilja sig rejält från ursprungs idén. Med bra team menar jag här att teamet har förmågan och drivet att testa sina hypoteser.

Lean startup-metodiken fungerar jättebra. Vi har kört det nu i hmm. måste vara 2,5 år nu. Vi började att köra metodiken på startup med en IT-baserad lösning. Sedan årsskiftet har vi öppnat upp programmet för alla, så vi har ännu inte tillräckligt underlag för att säga hur det fungerar för life science bolagen, men de som har gått

har varit mycket nöjda. (Steve Blank började innan oss och konstaterade att det fungerar fint!)

13.1.11. Joachim Karlsson, Bisnode (fd. enhetschef IKT på Vinnova)

Hur ser du på samverkan mellan inkubatorns/politikerns/näringslivets roll för innovation i Sverige de kommande 3 åren? Kommer det förändras?

Vi måste satsa ordentligt på innovation, som i kommersiell sådan - det är sannolikt enda sättet för oss att kunna konkurrera globalt. I många andra länder jobbar man längre och har lägre kostnader. Vi måste hitta nya smarta innovationer, snabbare. Det går inte bara att forska sig fram, det tar för lång tid. Samarbetet mellan aktörerna är viktigt, men även mellan stora och små företag.

Behövs det fler innovationscenter i Stockholm?

Det är kanske inte antalet som är det viktiga, utan att nya aktörer vågar ta ut svängarna och göra andra saker. Att bara försöka få fram traditionella startups sticker inte ut tillräckligt, nya måste göra något annorlunda.

Vad ska de göra, vilka behov ska det tillfredställa?

Man kan också försöka få fram bolag som "bara" är bra. Alla måste inte lyckas globalt (vilket nästan inget gör). Kan man skapa bolag med 10-100 anställda med lokal marknad är det fantastiskt. Att jaga unicorns kan fungera under en kort period, men det håller inte för all framtid.

Vad saknas tycker du?

Bra samarbeten mellan små och stora företag. Facebook är livrädda för att missa vad som händer i startup-världen, medan Ericsson inte förstår frågan. Båda fantastiska bolag, men med helt olika ansatser.

13.1.12. Urval intervjuade:

Måns Jonasson

Alexander Alvsilver

Annika Lidne

Brit Stakston

Darja Isaksson

Eva Leach Elfgrén

Fredrik Sand

Gunilla Thorstensson

Jan Gulliksen

Vinnova

Entreprenör Dramatify

PR-konsult, Staktson AB

Innovationsrådet, VD Hello Ziggy

E-hälsomyndigheten

Sthlm Handelskammare

Tillväxtverket

KTH, Digitaliseringskommissionen

Jessica Skantze	Advisory Board
Jessica Stark	VD, SUP46
Joachim Karlsson	Bisnode
Kaj Mickos	Innovation Plant
Katarina Chowra	Business Development Advisor, Uppsala Innovation Center
Linda Krondahl	VD, THINGS
Magnus Höij	VD, Svenska Teknik- och Designföretagen
Magnus Jonsson	WeMeMove
Magnus Melander	THINGS
Maria Holm	Mobile Life
Marianne Treschow	Egenföretagare, fd. PTS, IVA och Naturvetenskapliga Forskningsrådet
Niklas Serén	IIS
Patrik Krassén	Svenskt Näringsliv
Pernilla Rydmark	IIS
Peter Sandberg	SP Innovation
Tina Mardla	ALMI Företagspartner, Nyköping
Tomas Bennich	Entreprenör
Ulrika Sedell	Organisationsexpert, "Bortom glastaket"

14. Bilaga 2.

14.1. Sammanställning av webbenkät

Totalt 82 personer har svarat på webbenkäten som skickades under perioden 25 juni-10 augusti, 2015. Tre fjärdedelar (75%) av respondenterna är män, och knappt en fjärdedel kvinnor. Respondenterna är verksamma som entreprenörer i olika branscher, de flesta inom IT- eller internet, telekom, digitala eller mobila företag med konsultfokus eller som SaaS-baserade modeller eller tjänster. Två respondenter kom från Medtech och Life science och två från fastighetsbranschen. En respondent driver själv innovationsnätverk.

Respondenternas företag finns i Stockholm, Brighton, Karlstad, Norrtälje, Göteborg, Långbro, Luleå, Karlskrona, Enköping och Gävle.

Alla svar återges i sin helhet här: <https://goo.gl/B7cTXX>

14.1.1. Fråga 1-4.

Av respondenterna svarade 24% ja, 76% nej på frågan om de haft kontakt med en inkubator.

På följdfrågan om varför de inte haft kontakt svarade de:

61 %	Vill inte, ej nödvändigt
1.7 %	Bolaget/affärsidén klarade inte antagningskriterierna
8.5 %	Det var för krånglig ansökningsprocess
10.2 %	Det var för "dyrt" (ge bort del av bolag)
27.1 %	Att alla [inkubatorer] är för lika, [det] gav inte så mkt

14.1.2. Fråga 5.

Av de 24 % som svarat att de haft kontakt med en inkubator gav hälften (50%) av respondenterna ett positivt svar på frågan hur samarbetet med inkubatorn fungerat, och hälften (50%) ett negativt eller neutralt svar (varken bra eller dåligt). De positiva kommentarerna fokuserades runt möjligheterna till nätverk, rådgivning och erfarenhetsutbyte, stöd för kontorsplats och viss såddfinansiering. De negativa kommentarerna upplevde likriktning, högt pris och det faktum att inkubatorn tog en del i företaget som negativt. Även det faktum att varje rådgivare hade "för många bolag per coach, [och] brist på erfarenhet" upplevdes som negativt.

14.1.3. Fråga 5b.

På frågan om respondenterna tycker att det finns behov av andra typer av eller komplement till existerande inkubatorer och entreprenörsnätverk svarade över två tredjedelar ja, 6,9% nej och och knappt en tredjedel att de inte vet. Det här var också den fråga som genererat mest input i form av fria kommentarer. När vi försöker sammanfatta återkommer kommentarer som "det känns som en insiderklubb", "det behövs objektivare syn på marknaden och potentialen", "Inkubatorer och stödsystemen i Sverige är stänga miljöer som "skyddar" sina bolag" och "Vi behöver öppna strukturer som stöttar bolag på ett mer jämlikt sätt. Tror att bredare satsningar där bolag lyckas och tillåts misslyckas leder till bättre kvalitet på bolagen och mer success cases." En respondent uttrycker att det finns "behov av fler branschspecifika inkubatorer som förstår viss verksamhet och dess kultur. Att dra alla techföretag över en kam och hjälpa dem på samma sätt kommer inte att hålla som modell för nästa generations startups"

14.1.4. Fråga 6.

Integritetskyddad av beställaren av rapporten

14.1.5. Sammanfattning (avidentifierat)

Som avslutning fick respondenterna möjlighet att fritt kommentera och ge tips, synpunkter och feedback och här kommer några av de punkter som står ut:

1. Respondenterna vill definitivt ha fler platser för innovation i (Stockholm)
2. [...]
3. [...]

[...][...][...]

15. Referenser

Framtidens digitala landskap och miljöer, Wiberg, 2015

Digitalisering, främjande och framtid; En utredning kring behov av digitaliseringsfrämjande insatser, Hovlin/Arvidsson, 2015

The Innovative Internet: A Review of the Role of the Internet in Driving Innovation, Rausch/Ingram/Teigland, 2015

Såddfinansiering - En studie om såddfinansieringens bidrag ur nystartade företags perspektiv, Axelsson/Lönn, 2014

Om Sverige i framtiden – en antologi om digitaliseringens möjligheter (SOU 2015:65) Digitaliseringens bidrag till tillväxt och konkurrenskraft i Sverige, Tillväxtanalys, 2014

Launching a New Digital Agenda:, Andreasson/Lind/Lundmark, 2015

Atomico: <http://www.atomico.com/explore-d3>

GEM Report, Singer/Amorós/Moska Arreola, 2014

Näringspolitiskt forum: Sources of capital for innovative startup firms, Söderblom/Samuelsson, 2014

Startupmanifestet - Sverige ska bli världens mest startupvänliga land! Lidne/Stark et al., 2015

Kartläggning av svenska klusterinitiativ, Nordensky, 2009

Innovationsstödjande aktörer i Stockholmsregionen, Länsstyrelsen, 2012:9

Tillväxt genom stöd, Tillväxtanalys, 2014

Kunskapsnation i kris, Benner 2009

En lärande innovationspolitik – ett ramverk för innovationspolitiska utvärderingar och analyser, Ek/Bager-Sjögren, 2014

Hur kan den svenska innovationskraften utvecklas och tas tillvara bättre? Frankelius/Norrman, 2013

Småföretagen vill växa – men saknar finansiering. Företagarnas finansieringsrapport 2015

Kapitalförsörjning av svenska startups, Söderblom/Samuelsson, Handelshögskolan, 2015

rir 2014:1

*En fondstruktur för innovation och tillväxt; Strömberg/Rystad (SOU 2015:64)
Almis rapportserie om inkubation, 2014*

*En fondstruktur för innovation och tillväxt; Strömberg/Rystad (SOU 2015:64)
Entrepreneurship policy: Public support for technology-based ventures, C. Norrman,
2008*

*Policy to Promote NTBFs: A Tentative Framework, Workingpaper, Bergek/Norrman,
2012*

*Early stage venture capital investing: comparing California and Scandinavia,
Berglund, H., 2011*

*Näringspolitiskt forum: Sources of capital for innovative startup firms,
Söderblom/Samuelsson, 2014*

*Crowdfunding among IT Entrepreneurs in Sweden: A Qualitative Study of the
Funding Ecosystem and IT Entrepreneurs' Adoption of Crowdfunding,
Ingram/Teigland, 2013*

*Incubator best practice: A framework, Anna Bergek, Charlotte Norrman, 2008
Inkubatorer i Sverige, Löfsten, 2006*

*Analys av indikatordimensioner och nyttoeffektivitet av inkubatorer i Sverige, Löfsten,
2012*

Teori och metoder för val av indikatorer för inkubatorer, Lindelöf/Löfsten, 2004

Innovatören och inkubatorn, Nilsson/Strandberg, 2005

*Uppfinningars betydelse för Sverige - Hur kan den svenska innovationskraften
utvecklas och tas tillvara bättre? Frankelius/Norrman, 2013*

Stockholm, Det nya Silicon Valley, Nima Sanandaji, 2015

Innovation utan entreprenörskap? Johan P. Larsson, 2015

*Links and impacts: the influence of public research on industrial R&D,
Cohen/Nelson/Walsh, 2002*

*Forskning, Innovation och den Svenska Paradoxen: Hedner/Sandström/Fölster,
2013*

Entreprenörskap i Sverige - nationell rapport 2014, Braunerhjelm et. al., 2014

Uppfinningars betydelse för Sverige. Hur kan den svenska innovationskraften utvecklas och tas tillvara bättre? Frankelius/Norrman, 2013

Jämställdhet i teknikbranschen, Krasniqi/Olsson/Merovci/Biba, 2015

Unlocking the Clubhouse: Women in Computing, Margolis/Fisher, 2003

it i människans tjänst – en digital agenda för Sverige, 2015

Women and men in Sweden- Facts and figures, Statistics Sweden, SCB, 2014

Nätkapital går bara till män,

<http://www.di.se/di/artiklar/2014/9/1/natkapital-gar-bara-till-man/>

Främja kvinnors företagande 2011-2014, Tillväxtverket dnr 012-2011-1068

Innovationskraft Sverige, IVA, 2013

Under ytan – hur går snacket och vem får pengarna? Johansson/Malmström, 2015

Den svenska paradoxen, Forskning och Framsteg, läst 2015, <http://bit.ly/1f7qCKS>

Sveriges digitala agenda 2013–2014

www.winnet.se/getfile.ashx?cid=134476&cc=4&refid=1

Framtidens medielandskap, demokratin och den sociala sammanhållningen, Strömbäck, 2015